

<<话语操纵术II>>

图书基本信息

<<话语操纵术II>>

内容概要

心理学家告诉我们，潜意识占人脑活动的90%，人的绝大部分决定都会受潜意识影响。

在本书当中，作者为我们剖析了人际沟通时交流双方的心理变化过程，告诉我们人们在交流过程中的心理决策过程，并结合美国军方的话语特点，总结出30余种话语组织模式，以此来告诉我们该如何通过有效地组织话语，绕过谈话对象的意识，直接作用于对方潜意识，并最终达到说服对方的目的。

<<话语操纵术II>>

作者简介

大卫·拜伦，美国著名沟通和说服培训专家，曾接受过专业催眠及神经语言程序培训，先后为数百位客户提供超过3000个小时的专业咨询和讲座，为包括五百强企业在内的上百家企业提供人际沟通咨询服务。

丹尼克·考斯，专栏作家，职业催眠师，先后为数十家商业杂志专业人际沟通专栏文章。丹尼克曾经为全美各大医院医生及忽视提供催眠技巧培训。

<<话语操纵术II>>

书籍目录

本书对你有什么用？

第1章 什么是说服？

第一个要说服的人是谁？

阅读本书之前的告诫
练习的必要性！

第2章 米奇和魔法师的故事

米奇和魔法师
无意识能力

第3章 成为说服高手的四个步骤

成为说服高手的四个步骤
爱迪生的启示
来自潜意识的信息

第4章 跟对方形成共鸣

你到底想要什么
注意体会对方感受
共鸣是一切说服的基础
先跟自己形成共鸣
如何在最短的时间里产生共鸣
神奇的VAK
如何使用VAK
如何通过声音跟对方形成共鸣
如何通过呼吸跟对方形成共鸣
不得不说的一点提示
掌握谈话主动权

第5章 价值观决定一切行为

价值观的力量
如何运用价值观来说服

第6章 心理状态推动一切行为

首先你自己要进入状态
怎样让对方进入你想要的状态
必须保持心口一致

第7章 催眠过程中究竟发生了什么

什么是催眠
催眠过程中究竟发生了什么

<<话语操纵术II>>

第8章 美国军方的话语秘密

- 神奇的话语模式
- 军方话语模式详解

第9章 18种经典话语说服模式

- 互惠模式
- 因为
- 单项选择
- 勾选法
- 名词化
- 先铺垫，再掌握主动
- 逻辑法
- 未来场景法
- 读心术
- 模糊引用
- 因果式
- 等效式
- 绝对式
- 心理强迫式
- 不确指动词
- 分散注意力
- 嵌入指令式
- 艾力克森催眠语句

第10章 如何用SoM改变对方观点

- 什么是SoM
- 如何使用SoM
- 怎样在反驳时让自己的话语更温和
- 怎样攻击某个观点的基础
- 怎样直接攻击对方观点
- 怎样利用对方观点的用意发起反驳
- 怎样驳斥观点的形成过程
- “往上看”
- “往下看”
- “往侧面看”
- 重新定义
- 修辞法
- 强调后果
- 反思现实
- 举反例
- 转移注意力
- 归谬法
- 诉诸更高标准
- 转换参照背景
- 反转前提假设
- 身份确认
- 综合运用多种SoM模式

<<话语操纵术II>>

更多SoM练习
第11章 最后的想法

<<话语操纵术II>>

编辑推荐

《话语操纵术2：不可思议的催眠式说服技巧》教你直击潜意识的催眠式说服策略，美国军方200年秘而不宣的话语操纵技巧首度公开，更重实用，比《话语操纵术》更好看，将催眠技巧融入人际沟通过程，教你直击对方潜意识。

<<话语操纵术II>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>