

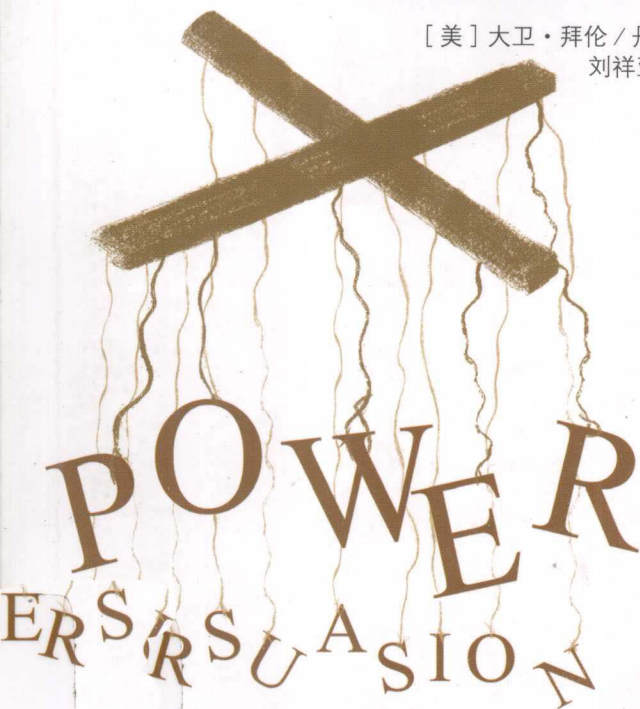
教你直击潜意识的催眠式说服策略

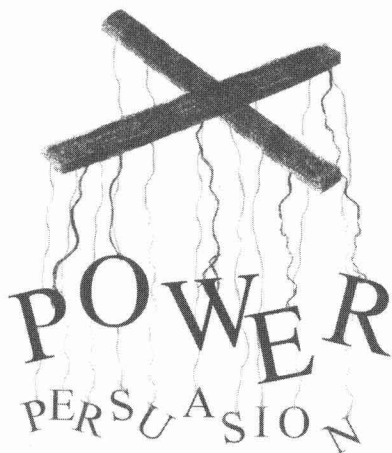
美国军方**200**年秘而不宣的话语技巧

亚马逊五星级评论，畅销北美**7**年

话语操纵术 **II**

[美] 大卫·拜伦 / 丹尼克·考斯◎著
刘祥亚◎译





话语操纵术 II

[美] 大卫·拜伦 / 丹尼克·考斯◎著
刘祥亚◎译

图书在版编目(CIP)数据

话语操纵术. 2, 不可思议的催眠式说服技巧 / (美) 拜伦 (Barron, D. R.), (美) 考斯 (Kaus, D. S.) 著; 刘祥亚译. — 北京: 新世界出版社, 2011. 10

ISBN 978-7-5104-2055-9

I. ①话… II. ①拜… ②考… ③刘… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第162507号

北京版权保护中心外国图书合同登记号: 01-2011-4492

Power Persuasion © 2005 Barron, D.R. Kaus, D.S. Original English language edition published by **Robert D. Reed Publishers**, P.O. Box 1992, Bandon, OR 97411. website: www.rdrpublishers.com All rights reserved.

Arranged through CA-LINK International LLC

话语操纵术II——不可思议的催眠式说服技巧

作者: (美) 大卫·拜伦 (David R. Barron)
丹尼克·考斯 (Danek S. Kaus)

译者: 刘祥亚

责任编辑: 刘媛

校对: 张海霞

责任印制: 李一鸣 刘社涛

出品: 北京阳光博客文化艺术有限公司

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京西城区百万庄大街24号 (100037)

发行部: (010) 6899 5968 (010) 6899 8733 (传真)

总编室: (010) 6899 5424 (010) 6832 6679 (传真)

<http://www.nwp.cn> <http://www.newworld-press.com>

版权部: +8610 6899 6306

版权部电子邮箱: frank@nwp.com.cn

印刷: 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

经销: 新华书店

开本: 880×1230 1/32

字数: 150千字 印张: 5.75

版次: 2011年10月第1版 2011年10月第1次印刷

书号: ISBN 978-7-5104-2055-9

定价: 28.00元

版权所有, 侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页等印装错误, 可随时退换。

客服电话: (010) 6899 8638

本书对你有什么用？

你到底想要什么？

多赚钱？事业更成功？有栋漂亮的房子？有一位总是支持你、爱你的伴侣？想让大家更认可你？一份更好的工作？

无论你想要什么，都离不开其他人的配合和支持，对吧？道理很简单，要卖掉东西，就要有人跟你签下协议，付你支票。要想获得一笔抵押贷款，你就要说服银行工作人员，让他觉得你是可信的。

如果看上某位帅哥美女，想要跟对方来段浪漫恋情，你至少要先让对方愿意跟你共进晚餐。

想加薪？你得说服上司，让他觉得给你加薪是值得的。

也可能你想要孩子们打扫房间，关掉音响……

无论你想做什么，我在本书中将要谈到的这些技巧都会让你梦想成真。

我将教会你如何让别人站在你的角度看问题，答应你的请求，而且还满心欢喜。

如果你想要掌握这些技巧，那就接着读下去吧。

谨以此书 献给

戴维·拜伦

我的母亲雪莉·拜伦，是她勇敢地将我带到
这个世界。

还有琳达，我的甜心，
我最好的朋友，
最好的商业伙伴，
最忠实的粉丝，
我的缪斯，
希望下辈子还能再遇见你！

丹尼克·考斯

献给我的父母，雪莉·考斯和丹尼克尔·考
斯，感谢你们教会我一切；
感谢你们的鼓励和支持；
更要感谢你们总是在我身边。
爱你们！

目录

CONTENTS

第1章 什么是说服 / 1

出色的说服大师就像是神奇的魔法师，可以影响他人，包括自己，按照自己想要的方向前进……

- 第一个要说服谁? / 3
- 阅读本书之前的告诫 / 4
- 练习的必要性! / 6

第2章 米奇和魔法师的故事 / 9

无意识能力是最高层次的能力，接近于传统意义上的本能……

- 米奇和魔法师 / 11
- 无意识能力 / 12

第3章 成为说服高手的四个步骤 / 15

通过笔写和想象的方式反复演练这些

话语操纵术 II

——不可思议的催眠式说服技巧

技巧，直到其成为你潜意识的一部分……

- 成为说服高手的四个步骤 / 17
- 爱迪生的启示 / 19
- 来自潜意识的信息 / 20

第4章 跟对方形成共鸣 / 23

真正推动人类行为的，是情感，而不是理性。要想真正让对方接受你的建议，你必须能让对方产生积极愉悦的情感……一旦跟谈话对象形成共鸣，你或许都不再需要运用本书中提到的其他技巧……

- 你到底想要什么 / 25
- 注意体会对方感受 / 28
- 共鸣是一切说服的基础 / 30
- 先跟自己形成共鸣 / 32
- 如何在最短的时间里产生共鸣 / 33
- 神奇的VAK / 39
- 如何使用VAK / 41
- 如何通过声音跟对方形成共鸣 / 43
- 如何通过呼吸跟对方形成共鸣 / 47
- 不得不说的一点提示 / 47
- 掌握谈话主动权 / 48

第5章 价值观决定一切行为 / 51

一旦摸清了对方的价值观，并循着价值观跟对方展开交谈，说服就会轻而易举……

- 价值观的力量 / 53
- 运用价值观来说服 / 54

第6章 心理状态推动一切行为 / 59

人做很多事情都是一时情绪所致，如果能在交流过程中，设法将对方带进某种情绪状态，说服自然会水到渠成……

- 首先你自己要进入状态 / 61
- 怎样让对方进入你想要的状态 / 62
- 必须保持心口一致 / 64

第7章 催眠过程中究竟发生了什么 / 67

催眠的目的在于直接进入对方的潜意识，通过暗示来影响对方决定……

- 什么是催眠 / 69
- 催眠过程中究竟发生了什么 / 70

话语操纵术 II

——不可思议的催眠式说服技巧

第8章 美国军方的话语秘密 / 73

美国军方是如何说服叛逆的美国青年甘愿在四年时间里放弃自由，接受严格到残酷的训练呢……

- 神奇的话语模式 / 76
- 军方话语模式详解 / 79

第9章 18种经典话语说服模式 / 97

如何通过话语技巧来直接向对方潜意识发出暗示……不露痕迹地在话语中嵌入指令，同时却不会招致对方反感……用催眠的技巧来影响对方决定……

- 互惠模式 / 99
- 因为…… / 100
- 单项选择 / 100
- 勾选法 / 102
- 名词化 / 103
- 先铺垫，再掌握主动 / 104
- 逻辑法 / 107
- 未来场景法 / 108
- 读心术 / 111

- 模糊引用 / 113
- 因果式 / 115
- 等效式 / 116
- 绝对式 / 118
- 心理强迫式 / 119
- 不确指动词 / 121
- 分散注意力 / 122
- 嵌入指令式 / 124
- 艾力克森催眠语句 / 126

第10章 如何用SoM改变对方观点 / 131

当对方观点跟你的截然不同时，你该如何说服对方改变主意……

- 什么是SoM / 133
- 如何使用SoM / 133
- 怎样在反驳时让自己的话语更温和 / 135
- 怎样反驳某个观点的根本 / 137
- 怎样直接反驳对方观点 / 138
- 用标准来反驳标准 / 140
- 怎样利用对方观点的用意发起反驳 / 142
- 怎样驳斥观点的形成过程 / 144
- “往上看” / 145

话语操纵术 II

——不可思议的催眠式说服技巧

- “往下看” / 146
- “往侧面看” / 148
- 重新定义 / 149
- 修辞法 / 150
- 强调后果 / 152
- 反思现实 / 153
- 举反例 / 154
- 转移注意力 / 155
- 归谬法 / 157
- 诉诸更高标准 / 158
- 转换参照背景 / 159
- 反转前提假设 / 160
- 身份确认 / 162
- 综合运用多种SoM模式 / 163
- 更多SoM练习 / 167

第11章 最后的想法 / 169

对说服技巧掌握得越熟练，你便越能洞悉人性……

第 1 章

什么是说服

出色的说服大师就像是神奇的魔法师。他可以影响他人，包括自己，按照他想要的方向前进；他可以在别人还没开始转动脑筋之前便猜到他们在想什么；他甚至可以改变整个世界。

第一个要说服谁？

第一个要说服的人是谁？

就是你自己。

要想梦想成真，你必须先说服自己，相信自己想要的目标一定能实现，并立刻采取行动。

好了，现在花上几分钟时间，告诉自己，你真的能成为一位顶尖的说服高手。

具体做法如下：

想象自己正在阅读本书，看到了一个个说服技巧，完成了书中所有的练习，现在几乎可以毫不费力地说服任何你想要说服的人。你甚至可以听到自己正充满自信地跟人交谈，你所说的一切正在悄然无声地渗入对方内心深处……

话语操纵术 II

——不可思议的催眠式说服技巧

“看到”这一幕之后，你会感觉自己胜券在握，甚至你的内心都会充满平静——你开始相信自己确实能改变世界。

这就是说服的力量。

阅读本书之前的告诫

需要提醒的是，你在下面将要学会的技巧非常有效，请务必慎用！它们都是多年来无数顶尖说服大师们的研究成果，是建立在对人脑工作原理深刻理解的基础之上的。你即将学到的这些话语模式都具有强大的催眠式力量，能直达谈话对象的潜意识，并最终操纵对方的行为。

操纵？没错，就是操纵。

这是否有些不道德？

在我看来，操纵的意思是：有目的地行动。打个比方，当你拿起一只笔时，你就是在操纵这支笔；当你在说服某个人时，你就是在有意识地让对方按照你指定的方向前进。

跟世界上的所有力量一样，操纵这种行为是没有道

德属性的，既不能说它好，也不能说它坏。

当丹尼克还是个小孩子时，他疯狂地崇拜大卫·克罗（Davy Crockett）。记得他虽然非常讨厌吃猪肝，可还是会强迫自己吃下去——因为父母告诉他，大卫·克罗就很喜欢吃猪肝，每顿都要吃很多。

父母是在操纵丹尼克吗？

毫无疑问。

这符合道德吗？

同样毫无疑问。

如今的孩子们遇到的问题更是五花八门，而且要严重得多。几乎每一天，他们都在受到各种毒品的诱惑。

如果父母用我刚才谈到的技巧说服自己的孩子远离毒品，这符合道德吗？我觉得符合。

相反，如果你硬要推销一个10000美元的电子产品——你很清楚，很多功能客户都不会用到，其实只需要买一个6000美元的就足够了——这么做就有些过头了。

所以说，这些技巧是否道德，关键还要看你怎么用。

我们强烈建议你用它们来做一些对社会有益的事。

千万不要用它来操纵你的朋友、伴侣或商业伙伴，更不要用它来伤害别人以达到自私的目的。

话语操纵术 II

——不可思议的催眠式说服技巧

之所以提出以上告诫，原因有二：

第一，这么做是对的。

第二，我们所做的一切最终都会回到自己身上——一切只是时间问题。“种瓜得瓜，种豆得豆”，无论你是相信上帝、业报，还是潜意识工作原理，只要埋下种子，你最终都会得到相应的成果。

所以，如果你用书中提到的这些技巧去做一些对别人有害的事，最终你也会受到同样的伤害。你可能会因此失去别人的信任，失去多年的好朋友，也可能失去很多绝佳的机会，甚至会永远关上自己的幸运之门。

我们希望你在应用这些技巧时能坚守自己的道德原则。如果你不太懂得分辨哪些做法符合道德，哪些做法不符合，我建议你至少应该学会慎用这些技巧。

告诫完毕！

练习的必要性！

在本书当中，我们会加入大量练习——没错，很多人都不喜欢这个。不仅如此，我们还会建议你进行大量实践——估计你眉头都要皱起来了，是吗？