

<<攻心说话术>>

图书基本信息

书名：<<攻心说话术>>

13位ISBN编号：9787508630892

10位ISBN编号：7508630890

出版时间：2012-1

出版时间：中信出版社

作者：内藤谊人

页数：208

译者：朱卫红

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>

## <<攻心说话术>>

### 前言

引言讲话时，没有人会一边讲，一边逐句地考虑语法和句法。

这是为什么呢？

因为讲话被认为是一件无人不会的易事。

就像走路的时候，不用考虑先迈右脚还是先迈左脚、脚尖要抬多高，也可以自然地走路一样。

然而，即便您会讲一门语言，也并不保证您就一定擅长讲话。

要想达到被人称赞，让人感动、喜悦或者是快乐的效果，必须掌握相应的方法才行。

本书的目的就是要把这些方法介绍给大家，并让大家因擅长讲话而受益。

我想也许有的读者会说：“何必特意请人教，能正常讲话不就可以了么？”

”的确，说的没错。

但是，如果只是那样的话，语言就不可能成为你的“武器”了。

比方说，我可以游25米，那只代表我会游泳，却不代表我有让人惊羡的泳姿和奥运选手级别的泳速，只是平平常常的“会游泳”。

所以说，我的游泳本领对我而言，称不上什么“武器”，更不能拿来炫耀。

如果各位读者对自己现在的讲话水平相当满意的话，那也就没有什么可说的，但是如果想把语言当成自己的“武器”，如果想变得善于辞令、左右逢源的话，请您一定要读读本书。

因为本书包罗了通过科学研究得出的、非常行之有效的各种讲话技巧。

“原来如此，如果这样说的话，就会讨人喜欢啊！”“噢？”

推销自己的时候，还有这种说法啊！

”“哇，这样的话，就不会让对方觉得无聊啦！”

”这种神奇的讲话技巧在书中俯拾即是。

假如您对自己现在的讲话水平不是很有自信，或者想认真学习一些有关“讲话”的科学研究成果，我想请您一定阅读本书。

继续自卖自夸的话，可能会被各位读者取笑了，但是，这真的是一本好书。

“关于讲话的书，已经读得太多了，已经腻了”，觉得有些“伤食”的读者们读后也一定会有所受益。

这一点我有信心。

请您一定读完本书。

## <<攻心说话术>>

### 内容概要

如果说有能让说话水平提高的魔法，那就是“爱人”。  
如果认为和人交往很麻烦、很费事的话，说话水平是不可能提高的。  
本书利用心理学数据介绍的小招数，已经全面覆盖了有关技术性的问题，假如你尚不能完全将之付诸实践，那么，就尽力思考“怎样去爱人”吧！

从必须掌握的“基础说话术”到即使讲话笨拙也能掌握的“窍门”，从让人心动的“讲话秘诀”到改善人际关系的“戈特曼法则”，最终达成能够迅速提高形象、灵活而又快乐的“积极说话习惯”，内藤谊人教你如何跨越“5步进阶”，打造史上最强攻心说话之道！

## <<攻心说话术>>

### 作者简介

内藤谊人，日本著名心理学家，安捷鲁有限公司董事长。在对于如何利用丰富的心理学数据在商业、人际关系和管理中得出好结果的方法研究方面颇有成就。以心理学为据，他为大众提出了很多实用性建议，博得了一致好评。著有《“蒙混”心理术》、《攻心说话术》、《黑礼仪、潜规则》。

## <<攻心说话术>>

### 书籍目录

#### 引言

#### 第1章 这部分才是必须掌握的“讲话的基础知识”

话题应该是新奇的

喜欢的台词，全部贪婪的背下来吧

不要戴着有色眼镜看对方

如果你幸福的话，对方也必定会幸福

如果你笑了，对方也会跟着你笑起来

充分表现出“我当然讨人喜欢”的气势

不要只依赖语言，巧妙分运用手势吧

即使谈话结束了，仍继续注视对方的脸，留下余音吧

首先要考虑如何让对方高兴

敏捷的对答是留下好印象的关键

说话反复无常的人，得不到信任

要成为能干的人，就给自己“能干”的暗示

谈话能力的提高和练习量成正比

专栏1 不需要语言！

？

用行动表示！

#### 第2章 讲话笨拙也没有关系，学会这些“窍门”吧

讲话不是“考试”，把它当成“游戏”吧

事先打好腹稿吧

如果是初次见面，想一想你认识的人当中谁和这个人最像

演绎一个“能说会道”的自己

摒弃“我不会说话……”的想法

放弃奢望

容易畏怯的人，钱包里多放些钱吧

打招呼要注意让对方容易回应

想和人商量的话，要去找有“相同经历”或者“相同境遇”的人

被拒绝的时候，不要马上放弃

自我介绍，是推销自己的大好机会

你讲自己多少，对方也会讲多少

准备一张喜爱的照片

专栏2 怎样让对方“跟你开口”？

#### 第3章 让人心动的讲话秘诀

陈述意见的时候，自己首先要相信那个意见

要多打比方

不要用自己的话说，要作为别人的话转告

批评他人时，事先说明大约会批评几分钟

让对方感到十分害怕之后，再训斥

不要想随随便便去改变对方

当对方是个暴躁的毛孩子时，自己要更暴躁

抽象词汇的罗列没有任何意义

把你的谈判对手看做“伙伴”，而不是“敌人”

## <<攻心说话术>>

强硬进攻，真的有效吗？

如果讲究措辞，对方也会因此接受  
不厌其烦地追问，可以让对方降低条件  
听到带有恶意的话时，要利用对方的话柄进行反击  
专栏3 基础全部掌握后，再进入运用阶段

### 第4章 提高讲话能力以及进一步改善人际关系的心理战术

大方分让对方赢  
用感谢的话，把快乐作为礼物送给对方吧  
不要一口气讲完，让句子在暧昧中结束吧  
不否定疑问句说话  
拜托他人做事的时候，“预先感谢”也有效  
不要用“非常”，要用“实在”  
不用自己的价值观判断事物  
维系人际关系的“戈特曼法则”  
不要忘了关心他人  
真正重要的事情不要对他人讲，也不要和他人商量  
专栏4 如果觉得大脑反应迟钝，就做做运动

### 第5章 迅速提升形象的秘密谈话术

一定要能说一两句笑话  
回击对方的关键在于考虑事情的灵活性  
仔细观察对方，就能大致了解对方的心思  
领会对方话语“背后”隐藏的真实想法  
表明没有伤害对方的“企图”  
不要胡乱地询问别人的过去  
自己先讲明问题所在  
不仅要记住对方的名字，还要记住他的家人和宠物的名字  
磨炼不输给任何人的“恭维能力”  
即使对方说“由你全权负责”，也一定问问他有什么要求  
同对方说一些“他想听的话”  
发现自己有些情绪化，就坦诚地说出来  
专栏5 养成积极的说话习惯，能够“长寿”  
后记

<<攻心说话术>>

章节摘录

## <<攻心说话术>>

### 后记

后记如果说有让说话水平提高的魔法的话，我想那就是“爱人”。

因为我觉得，如果认为和人交往很麻烦、很费事的话，说话水平是不可能提高的。

有一句话叫做“好者能精”，想要画好画，首先必须喜欢画画；如果想拉好小提琴的话，必须喜欢拉小提琴。

说话也是这样。

“说笑话可以让大家笑，我最喜欢看他人的笑脸了”，如果没有这样的心态，无论使用什么样的招数，说话水平也不可能提高。

本书只是利用心理学的数据介绍了一些小招数。

有关技术性的问题，我想本书已经全面覆盖了。

但是，真正重要的是“爱人”这一点。

只要能够很好地理解这一点，我相信技术上的些许不足都可以用心意来弥补。

本书介绍的技术，即使不能完全付诸实践，也不必太在意。

因为即便我好像很了不起似地说了这么多，其实也没有完美地掌握所有的技术，与其介意那种事情，还不如去尽心思考“怎样去爱人”。

总是找别人的毛病，就不可能喜欢上那个人，结果是，会话能力也不能提高。

和人打交道的时候，尊敬对方、尊重对方非常重要，这一点，在本书的最后，我还想重复一遍。

## &lt;&lt;攻心说话术&gt;&gt;

## 编辑推荐

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》编辑推荐:如果说有能让说话水平提高的魔法,那就是“爱人”。如果认为和人交往很麻烦、很费事的话,说话水平是不可能提高的。本书利用心理学数据介绍的小招数,已经全面覆盖了有关技术性的问题,假如你尚不能完全将之付诸实践,那么,就尽力思考“怎样去爱人”吧!

假如能让你自己原本最讨厌的人也能露出笑脸,就是掌握到这本书的精髓了!

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》从必须掌握的“基础说话术”到即使讲话笨拙也能掌握的“窍门”,从让人心动的“讲话秘诀”到改善人际关系的“戈特曼法则”,最终达成能够迅速提高形象、灵活而又快乐的“积极说话习惯”,内藤谊人教你如何跨越“5步进阶”,打造史上最强攻心说话之道!

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》为被称为日本第一狡猾作者的著名心理学家内藤谊人的最新力作。他的其他作品如《攻心说服力》、《心理读心术》已在国内有不小影响。

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》是“内藤谊人读心术系列”的第三本。

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》作者首先摆出了一个让众多职场人无法回避的现实:你不太会和人交谈!

其次抛出了一个极为震撼的概念:应该将交谈作为一种职场武器。

最后本书展示了不一般的职场、生活交谈技巧,是每一个职场人必备的职业技能。

在职场中,除了具备一定的专业知识和较强的环境适应能力,其实人际交往在当下的职场更显得重要无比,试想,也各专业高超的部门强人,如果和人交谈出现了问题,那么他的职业前途也会令人堪忧。

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》综合心理学的相关知识和职场实例,概括讲述了大量人际交谈中的细节和相关现场处理之处,从交谈基础知识讲起,深入浅出,洞悉世情,充满人情与世故,在讲述职场社交技巧之外,也显得温暖动人。

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》的内容包括:交谈的基础知识;掌握“诀窍”,即使不擅长交谈也没关系;打动人心的交谈秘诀;促进人际关系的心理技巧;眨眼间提升印象的交谈秘诀;等等。

书中讲述了大量交谈术的细节,比如:学会优雅地被说服、不要把话说死,在句末将其模糊化、运用否定疑问句来交谈、即使别人说“都交给你了”也一定要听对方的要求,等等。

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》读者层面广泛,尤其是各级在职场打拼的人士,只要是想积极上进,无论你是否善于和人交流,本书都适合他。

并且本书简单易懂、易学,便于理解,且效果显著,堪称笑傲职场的最佳帮手。

《攻心说话术:你真的会"说话"吗?》不只是一本职场心理攻心读物,更是一本教你成为“万人迷”的优雅社交书,将大家每天都在进行的“人际交谈”上升为一种职场必备技巧。

书中讲授的各种技巧都旨在既能使对方愉悦,也能让自己留给对方一种优雅得体、值得信赖的好印象,对于广大职场人士认识交谈、注意交谈、锻炼交谈、掌控交谈有极大的实际帮助。

<<攻心说话术>>

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>