

内藤谊人读心术系列 3



「内藤谊人」著 朱卫红译
你真的会「说话」吗？



攻心说话术

说话是我们人生中最重要的一项技巧，它不但是个人魅力的最终体现，更是帮助你走向成功捷径的工具之一。

但完美的说话术并非凭靠天分或者某种灵感而偶然获得，

它完全可以靠平时的有心和攻心习得。



中信出版社·CHINA CITIC PRESS

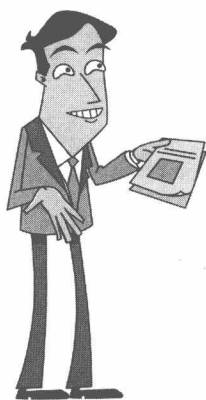
内藤谊人读心术系列③

武器になる会話術

攻心说话术

你真的会「说话」吗？

〔日〕内藤谊人○著 朱卫红○译



中信出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

攻心说话术 / (日) 内藤谊人著; 朱卫红译.

—北京: 中信出版社, 2012. 1

(内藤谊人读心术系列 3)

书名原文: 武器になる会話術

ISBN 978-7-5086-3089-2

I. 攻… II. ①内… ②朱… III. 心理交往-语言艺术-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 208495 号

BUKI NI NARU KAIWA-JUTSU

Copyright © 2009 by Yoshihito NAITO

All rights reserved.

First published in 2009 in Japan by PHP Institute, Inc.

Simplified Chinese translation rights arranged with PHP Institute, Inc.

through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency

本书仅限于中国大陆地区发行销售

攻心说话术(内藤谊人读心术系列 3)

GONGXIN SHUOHUASHU

著 者: [日] 内藤谊人

译 者: 朱卫红

策划推广: 中信出版社 (China CITIC press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区惠新东街甲 4 号富盛大厦 2 座
邮编 100029) (CITIC Publishing Group)

承印者: 山东临沂新华印刷物流集团有限责任公司

开 本: 880mm × 1230mm 1/32 印 张: 6.75 字 数: 118 千字

版 次: 2012 年 1 月第 1 版 印 次: 2012 年 1 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2011-3005

书 号: ISBN 978-7-5086-3089-2/F · 2492

定 价: 29.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

网 站: <http://www.publish.citic.com>

投稿邮箱: author@citicpub.com

服务热线: 010-84849555

服务传真: 010-84849000

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,那意味着我会游泳,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!”

“咦?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。

目录

引言 VII

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 / 3

喜欢的台词,全部贪婪地背下来吧 / 6

不要戴着有色眼镜看对方 / 9

如果你幸福的话,对方也必定会幸福 / 12

如果你笑了,对方也会跟着你笑起来 / 15

充分表现出“我当然讨人喜欢”的气势 / 18

不要只依赖语言,巧妙地运用手势吧 / 21

即使谈话结束了,仍继续注视对方的脸,留下余音吧 / 23

首先要考虑如何让对方高兴 / 26

敏捷的对答是留下好印象的关键 / 29

说话反复无常的人,得不到信任 / 32

要成为能干的人,就给自己“能干”的暗示 / 35

谈话能力的提高和练习量成正比 / 38

专栏 1 不需要语言!? 用行动表示! / 41

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 / 45

事先打好腹稿吧 / 48

如果是初次见面，想一想你认识的人当中谁和这个人最像 / 51

演绎一个“能说会道”的自己 / 54

摒弃“我不会说话……”的想法 / 57

放弃奢望 / 60

容易畏惧的人，钱包里多放些钱吧 / 63

打招呼要注意让对方容易回应 / 66

想和人商量的话，要去找有“相同经历”或者“相同境遇”的人 / 69

被拒绝的时候，不要马上放弃 / 72

自我介绍，是推销自己的大好机会 / 75

你讲自己多少，对方也会讲多少 / 78

准备一张喜爱的照片 / 81

专栏 2 怎样让对方“跟你开口”？ / 84

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 / 89

要多打比方 / 92

不要用自己的话说，要作为别人的话转告 / 95

批评他人时，事先说明大约会批评几分钟 / 98

让对方感到十分害怕之后，再训斥 / 101

不要想随随便便去改变对方 / 104

当对方是个暴躁的毛孩子时,自己要更暴躁 / 107

抽象词汇的罗列没有任何意义 / 110

把你的谈判对手看做“伙伴”,而不是“敌人” / 113

强硬进攻,真的有效吗? / 116

如果讲究措辞,对方也会因此接受 / 119

不厌其烦地追问,可以让对方降低条件 / 122

听到带有恶意的话时,要利用对方的话柄进行反击 / 125

专栏3 基础全部掌握后,再进入运用阶段 / 128

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

大方地让对方赢 / 133

用感谢的话,把快乐作为礼物送给对方吧 / 136

不要一口气讲完,让句子在暧昧中结束吧 / 139

用否定疑问句说话 / 142

拜托他人做事的时候,“预先感谢”也有效 / 145

不要用“非常”,要用“实在” / 148

不用自己的价值观判断事物 / 151

维系人际关系的“戈特曼法则” / 154

不要忘了关心他人 / 157

真正重要的事情不要对他人讲,也不要和他人商量 / 160

专栏4 如果觉得大脑反应迟钝,就做做运动 / 163

迅速提升形象的秘密谈话术

一定要能说一两句笑话 / 169

回击对方的关键在于考虑事情的灵活性 / 172

仔细观察对方,就能大致了解对方的心思 / 174

领会对方话语“背后”隐藏的真实想法 / 177

表明没有伤害对方的“企图” / 180

不要胡乱地询问别人的过去 / 183

自己先讲明问题所在 / 186

不仅要记住对方的名字,还要记住他的家人和宠物的名字 / 189

磨炼不输给任何人的“恭维能力” / 192

即使对方说“由你全权负责”,也一定问问他有什么要求 / 195

同对方说一些“他想听的话” / 198

发现自己有些情绪化,就坦诚地说出来 / 201

专栏 5 养成积极的说话习惯,能够“长寿” / 204

后记 / 207

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

人们常说，菜做得好，七分靠食材，三分靠厨艺。如果连最基本的食材都不好的话，即使是厨艺再高的厨师，也做不出什么美味的佳肴。当然，要为客人烹饪一桌好菜，拥有高超的厨艺固然重要，但更重要的是准备味美的食材。

讲话也同样。不管多么善于辞令的人，如果基本话题乏味无趣，那么由此引发的谈话，也不可能很投机。就算是个谈话高手，如果是聊对方没有兴趣的话题，也很难长时间畅谈。

那么，什么样的话题才是适宜的呢？那就是“对方不知道的事情”。对方已经熟知的事情，无论如何都会让人感到

乏味。已经在某处听说过或在某本书里读到过的内容而形成的话题也没有意思。总之，选择话题时，切记要选择对方可能不知道的“新奇的话题”。

从前，鲸鱼要多少有多少的时候，鲸鱼肉什么的，根本不被人看在眼里。但是，如今被做成生鱼片，反而成了高档菜。稀缺之材，正因为稀缺，才得到世人的青睐。

据美国心理学家罗伯特·弗莱克说，人总是会被未知之物所吸引，所谓有趣的话题，简而言之，就是对方未曾听闻的话题。

评论家竹村健一先生建议：“读报纸时，要重点读那些谁都不会留意的，被写在犄角旮旯的不起眼的内容。”我想其目的就在于猎取稀奇的话题。

被登在报纸头条的话题，必定是众所周知的事情，所以它们毫无趣味可言。

在搜集话题的时候，要尽量找那些无人知晓的话题。被狂热追捧的杂志、漫画、业界的报纸、午夜的电视节目都是话题的宝藏。如果有特殊职业的朋友，那样的朋友所讲的事情也可能成为稀奇的话题。

顺便说一下，本人因为喜欢心理学这门学问，所以经常读海外学会的会刊。学者暂且不说，一般人是绝对不会去碰那种杂志的，所以我能够尽情收集别人不知道的话题。

比如最近读的论文中有这样的数据：“异地恋爱时，恋爱进展顺利的恋人停止异地恋，搬到一起住后，有三分之一的恋人在三个月内会分手。”（美国俄亥俄州立大学的罗拉·斯坦福博士提供）这类内容，作为说给他人的话题，是不是很稀奇呢？

如果大家不能和他人自如地交谈的话，有可能不是讲话的方式不好，而是基本的话题无趣。如果你没有“胜券在握的话题”，精彩的谈话也就难以企及了。



喜欢的台词， 全部贪婪地背下来吧

被称为演讲高手的温斯顿·丘吉尔介绍说：他即兴反击的本领是通过背诵数千首诗歌培养起来的。大脑空空的人，是不可能搜罗出好的词汇的。

要想讲出机智的对白，就必须先背下机智的对白。只有坚持不懈的人，才能变得口吐莲花。

古时候的孩子们，在学校里，被要求只照字面朗读。不知其意，只发其声，把《论语》之类的死记硬背下来。因为小时候记住的事情，即使长大以后也不容易忘记，所以古时候的人，即便在平常的讲话里，也能引用一段《论语》什么

的，能够讲得风趣盎然。

与人交谈一下，就能够知道这个人肚子里到底有多少墨水。平时读书多的人，在讲话的时候，能不断地“掏出”这样那样的一般人讲不出来的机智的表达。相反，每天过着完全与书绝缘的生活的人，语言表达一定贫乏无味。

我对“不妙”、“不会吧”等年轻人的语言有种本能的抵触，因为真正喜爱读书的人，一定会使用更多的优美的语言来与人进行交谈。

据乔治亚技术研究所的埃里克·乐活研究员调查，人的知识储备和语言能力是呈正比的。越是有知识的人，一般而言越擅长讲话。

即使是小孩子也是这样。常读书的孩子，表达能力强，叙述有条理；而不爱读书的孩子，总是让人不明白他在说什么。

理所当然，掌握了以多重素养为支撑的知识的人，那些知识能够脱口而出，所以，语言能力也就很高。相反，脑袋空空的人，讲不出机敏的语句，更不可能有贴切的表达。

讲话水平和知识水平呈正比。

也许，有知识也未必擅长讲话，但是，没有知识的人一定不擅长讲话。即使是电视里的滑稽演员，像田森、彼得武、岛田绅助等，他们的说话方式让人感觉都是用功读

书的人。^①

去书店，可以找到《名言集》、《名句集》之类的书，阅读那些书，把自己喜欢的句子只字不漏地背下来吧！唯有这样，讲话能力才能有令人难以置信的提高，讲话方式也会变得让人感觉有素养。

^① 田森，日本著名电视节目主持人，总是在节目中戴墨镜穿西装登场。彼得武，日本著名相声演员、电影导演、电视节目主持人等，做电影导演时的名字是北野武。岛田绅助，日本著名电视节目主持人，以犀利幽默的风格著称。