

打造成功心理系列

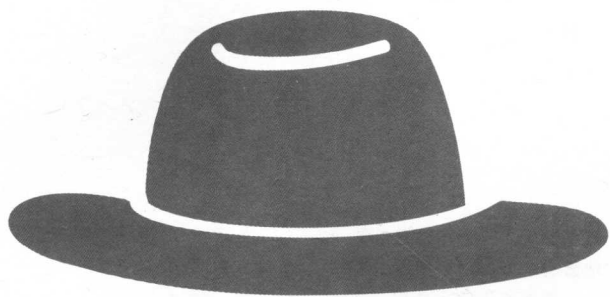
谁说不要和
陌生人说话

谈话 技巧

(日) 斋藤茂太 著

 科学出版社
www.sciencep.com

● 打造成功心理系列



谈话技巧

〔日〕斋藤茂太 著
刘金平 译

科学出版社
北京

图字：01-2007-1203

内 容 简 介

话不投机是一个非常尴尬的局面,对于交谈双方来说都很不舒服,它会极大地影响双方的谈话兴趣,甚至还会使对方感到反感,使双方无法正常交流下去。积极的谈话不是夸大其词,一个人的生活方式和思维方法都会在说话方式中体现出来。能够积极、温和、活力地谈话的人,他的人生一定很美丽。

本书是大众读物,适合希望改善自己的人际关系,在人际交往中达到事半功倍效果的人士阅读。

图书在版编目(CIP)数据

谈话技巧/(日)斋藤茂太著;刘金平译. —北京:科学出版社,2007
(打造成功心理系列)

ISBN 978-7-03-018821-2

I. 谈… II. ①斋…②刘… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 048657 号

责任编辑:王 炜 赵丽艳 / 责任制作:魏 谨

责任印制:赵德静 / 封面设计:来佳音

插图绘制:孔令维

北京东方科龙图文有限公司 制作

<http://www.okbook.com.cn>

科学出版社 出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

天时彩色印刷有限公司 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2007 年 5 月第 一 版 开本:A5(890×1240)

2007 年 5 月第一次印刷 印张:7

印数:1—7 000 字数:93 000

定 价:20.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换〈双青〉)

前 言

preface

谈话方式是否开朗乐观是一个人有无魅力的重要表现。毋庸置疑,乐观的谈话方式,会使人人气倍增。另外,乐观开朗的谈话方式,也会使你的人生有很大的不同。

与谈话内容相比,我们多数时候更容易受谈话方式的影响。相同内容,如果对方是一种开朗的谈话方式,就会觉得“噢,原来如此啊。”反之,对方如果是一种很沉闷的谈话方式,就会觉得“是吗?”不知为什么,心情会变得低落。

有人曾说过这样的事情。中学一年级时很喜欢数学,上课认真听讲,成绩名列前茅,但到了二年级时,因为换了数学老师,上课不能集中精力了,成绩也开始下降,变得特别讨厌数学。其原因就在于二年级数学老师的讲课方式、说话方式很沉闷。同样,谈话方式在很大程度上也决定着人的爱情、友情、家庭关系,以及与上司、同事的关系。

与开朗乐观的人谈话,你的心情也会为之舒畅,反之,心

情则会低落。

谈话方式积极的人，也会被人信任，而且拥有很多朋友、拥有幸福的家庭，在职场的人际关系亦会很好。我接触过的许多人中，生活幸福的都是谈吐开朗乐观的人。但是，谈吐开朗乐观的人并不一定是那些能言善辩或口若悬河的人，也不是像电视搞笑节目中那些滑稽吵闹的人。

谈话方式也是人品的表现。绝非夸张，人的生活方式或思考方式会表现在谈话方式上。对未来充满希望的人，言谈会很开朗乐观；而感觉疲惫的人，会很容易满腹牢骚。为此，定期检查自己的谈话方式很重要：说话是否沉闷？是否怨言满腹？是否常自言自语？也是重新审视自己人生的机会。开朗、亲切、活泼的谈话方式是一个人美好人生的最好证明。如有人告诉你：“那个人谈吐开朗乐观，没有不高兴的时候。”那么，请相信那个人必定蕴藏着很大的力量，足以让你悄悄地投以尊敬的目光，并以其作为自己的榜样。请想一想，那个人与你一样，也有身体不舒服的时候，也会烦恼、迷惑，在工作和人际关系上也会有不顺利的时候。但是，他并不会因此时喜时忧，而总是能心情愉悦。以良好的心情待人接物，对方也会因此而心情舒畅。

开朗乐观的人是具备了某种人格魅力的人。

ii 前言

目 录

contents

第 1 章 读懂周围氛围,获取人心

- 1 善于言谈的人多是有备而来 3
- 2 拨除成见,营造亲切的谈话氛围 5
- 3 一语定成败 7
- 4 根据场合选择适当的话题 10
- 5 适当调整说话节奏 13
- 6 善意的谎言与拙劣的正直 15
- 7 不要对腼腆的人说“爽快点儿” 17
- 8 健谈者也有细腻的感情 19
- 9 耐心对待说话转弯抹角的人 22
- 10 慎对喜欢夸大其词的人 24
- 11 宽慰总说身体不好的人 27

12	不善交际者最渴望交流	29
----	------------------	----

第 2 章 以谦虚推销自我,博得好感

13	切记“对话”不是“一言堂”	35
14	通过谦词来推销自己	37
15	知过不改者一错再错	39
16	“悄悄话”不能提升“存在感”	41
17	说与我无关,会失去人心	43
18	不断重复过去的荣耀会被疏远	45
19	不能总是热情高涨	47
20	感情丰富不等于感情用事	49
21	真诚的道别也能使人难忘	51
22	闲谈是最好的润滑剂	54
23	成熟的人说话条理清晰	56
24	分清对方的谦虚之词	58

第 3 章 适当的求人与拒绝方式为你解扰

25	避免强加于人	63
26	委托的失败源自说明不足	65
27	委托与受托时要明确费用问题	67

28	成功与失败的委托方式	69
29	回绝方式决定你的人际关系	71
30	未曾承诺却被指责“违约”	73
31	懂得如何拒绝的人不会破坏氛围	75
32	真诚的请求不带交易性	77
33	用错了“大家”会引起反感	79
34	举例的方式更容易被接受	82
35	苦药包上糖衣更容易下咽	85

第 4 章 健谈的人多善于倾听

36	尴尬的沉默是听话人的问题吗	91
37	常问“为什么”会促进交流	93
38	避免答非所问	96
39	很难正确传达对方的本意	98
40	不要自以为是	100
41	听出话外音	102
42	聆听高手	104
43	听话要有始有终	106
44	不要计较小气量的人说的话	108
45	不要插话,也不要鹦鹉学舌	110
46	多疑不可取	112

47	善于倾听的人也善于言谈	115
----	-------------------	-----

第 5 章 说话简单明了会受人信赖

48	说话切忌晦涩难懂	121
49	说话跑题该怎么办	124
50	时间分配技巧	126
51	换位思考	128
52	如何说明某件事	131
53	对同一句话的理解因人而异	133
54	如何汇报工作	135
55	及时汇报	137
56	汇报时不要夹带解说	139
57	汇报时的禁忌	142
58	向谁汇报	144
59	汇报内容要有针对性	146

第 6 章 说话明快才会吸引人

60	善于掌握说话节奏	151
61	45 秒规则	154
62	表明你的诚意	156
63	说话时情绪过剩	158

64	改变你的说话方式	161
65	缺乏自信才会说人坏话	163
66	面带微笑,话含幽默	165
67	打招呼很重要	167
68	避免讲话紧张的办法	169
69	不要改变说话态度	171
70	井底之蛙的自尊心	173
71	不要旧事重提	175

第 7 章 说话明快能成为批评、表扬的高手

72	学会批评	181
73	选择批评方式	183
74	批评之后该做些什么	186
75	不懂批评方式的表现	189
76	不要什么都批评	191
77	建议性的批评方式	194
78	些许的进步也值得表扬	197
79	表扬要有度	199
80	该表扬时不表扬	201
81	背后表扬更有效	203
82	无意的表扬	206



第1章

读懂周围氛围， 获取人心



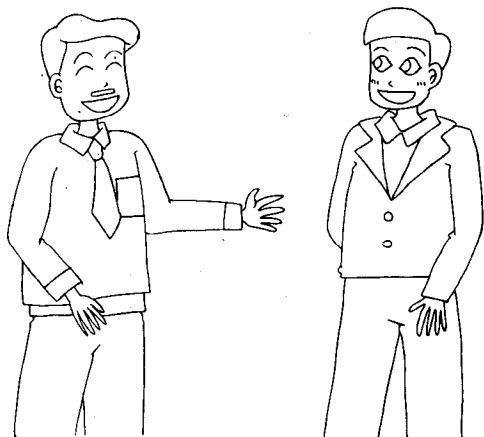
1 善于言谈的人多是有备而来

你要与久别的某人见面，预先想好要说什么是一个很好的习惯。据说索尼公司盛田昭夫先生的夫人在每次出席宴会前，会尽可能地了解出席者的职业、经历、家庭情况等。也就是准备好话题。因此，就会说出“听说您丈夫年轻时在美国留过学”“听说您儿子来年要高考了”“您在做义工啊，真了不起”等之类的话，与对方谈得起劲，避免陷入尴尬的沉默。即使是初次见面的人，也会像老友一样交谈。

不善言谈的人并不是说话不流畅或舌头打弯，而是缺少话题。不知说什么，当然无话。电视中的解说员，在短时间内就会针对某个问题做出确切地陈述，并不是因为其天生善谈，而是因为平时收集了很多信息。听说很多相声演员随时都会记下一些笑料。专业从事语言工作的人也会注意日常



信息的积累。



言谈的关键

并不是嘴笨,只是缺少谈资

- 不要毫无准备地与人见面,要预先想好说什么。
- 要兴趣盎然地留意报纸、电视及车内广告等,丰富话题。
- 不与卖弄学问的人交往,但与学识广博的人交谈很有意思。
- 总用一种说话方式是因为缺少话题。



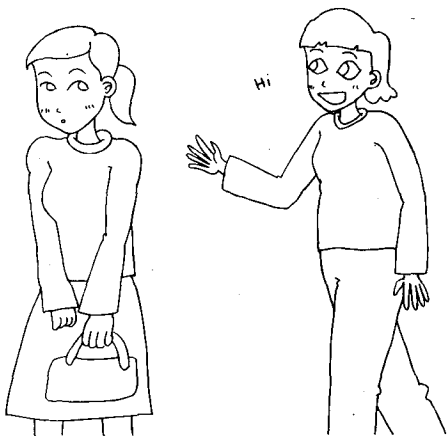
2 摒除成见,营造亲切的谈话氛围

有时会碰到这样的情况,突然有人亲切地和你打招呼:“嗨,你不是小王吗?”一般情况下,人们是不会主动和陌生人搭话的,但如果是有像“小王”这种好像在同学会上好久不见的老同学一样与你高声打招呼的人就不一样了。想想可以理解,是不是陌生人只是你自己的感觉,即使是初次见面,对方也完全可能是通过你写的书或讲演,抑或偶尔上电视而认识了你。

了解对方是加深亲近感的第一步;反之,毫不了解也是加深反感和厌恶感的原因。正如还没吃就觉得不喜欢一样,在人际关系上,常常是还不了解就讨厌。多数情况下都是我们在不很了解某人时说其坏话。不要疏远觉得讨厌或反感的人,而是要与其交往,这样就会发现对方的优点。而且,



有时会意外地发现许多相同之处,比如:性格差不多啦、爱好相同啦、有相同的朋友啦、来自同一个地方等等。从而一下子变得更加亲近。了解对方越多,谈话就会越投机,更有兴趣,也就更快乐。



善谈的关键

注意对方的优点,谈话就更快乐

- 要做到喜欢对方的优点,不是讨厌对方的缺点。
- 讨厌对方只是因为不了解他。
- 通过技巧性的询问多了解对方,越了解亲切感就越深。



3 一语定成败

对走投无路烦恼不安的人说一句：“你一定没问题的。”对工作忙碌的人说一句：“真够累的啊，加油！”对在路上困扰的人说一句：“怎么了，有什么能帮忙的吗？”或是一句玩笑缓和一下尴尬的气氛等。能够适时地说句话的人，一定会令人喜欢的。另外，也有因一句话而令人讨厌的人。很多人都有过这样的经历吧：不经意间提到了对方的过去，而令对方哑口无言，其实你可能并无恶意，却因此而破坏了原本良好的人际关系。

无论与对方关系多好，都有不能说的话。如有关容貌方面的语言：丑、胖、秃头等。也不要取笑对方身边的人。如：“你妈妈见识真少啊”“你儿子总是慢吞吞的，真遗传啊”等。即使你只是想开玩笑，对方仍然不能接受。