

怎样使你的 谈吐更动人

ZENYANGSHINIDETANTUGENDONGREN



ZENYANGSHINIDETANTUGENDONGREN

- 培根：“我要超越，超越普通和有限的自己！”
- 罗兰：“最强的对手，可能是我们自己，在战胜别人之前，先得战胜自己。”
- 陀思妥耶夫斯基：“倘若你想征服全世界，就得先征服自己。”

任柏良 主编

中国物资出版社

怎样使你的 谈吐更动人

任柏良 主编

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

怎样使你的谈吐更动人/任柏良主编. - 北京:中国物资出版社,1999.1

ISBN 7-5047-1570-0

I. 怎… II. 任… III. 语言艺术 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 26983 号

中国物资出版社出版发行

(北京市西城区月坛北街 25 号 邮编 100834)

全国新华书店经销

北京市四季青印刷厂印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:12.625 字数:230 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-5047-1570-0/Z·0066

印数:0001-8000 册

定价:19.80 元

用语言把握生命之舵

你想不想拥有操控一切的能力？在辩论中充满自信地述说自己的意见？在沟通中达成目的，而使彼此都获得满意？享受说服力带给你的成就感？你想不想知道营销大师们是怎样做到成功的呢？

首先我们必须先由说服与沟通在心理学上的定义，以及你可以从这本书学到什么说起。

说服与沟通是种通过特殊技巧，用劝服他人信念和价值观的方式，来影响他人思想和行为的能力。

如果我们都记得，人类总是倾向喜乐、远离痛苦，那么我们就更能了解说服这个概念。几乎我们所有的行为都是在选择或回想来自各方的刺激，以迈向目标或远离恐惧。

想从这本书中学到更多，你必须跟着书中

2 怎样使你的谈吐更动人

提供的方法一起做,这样你才能把所有讯息立即整合进入潜意识中。如果你想拥有说服与沟通的能力,就一定要参加这些方法的练习。知识只有在被应用的时候,才能发挥力量。

影响一个人或一群人的力量,是人类文化中的一项必要因素。几次重大的变动,都是由极具说服力的人物所引导。这些人都会说服其他人追随他们的信仰,改变其价值观,这样生活才会改善。

《圣经》中有个故事,说到摩西如何说服他的奴隶同伴们起来反抗,离开埃及。当然,这些奴隶知道他们不可能成功,想逃离法老王的军队是不可能的,而且在沙漠中更无生存的希望。他们又没有武器,只有一点点食物和家产。摩西也知道这些,但他告诉大家,上帝已指示他如何走,要在沙漠中走四十年,然后才能进入天堂般的迦南地。

摩西不只要说服希伯来人离开埃及,他还得让他们相信上帝曾和他交谈。等摩西让他们相信上帝真的和他说过话,他还得再说服他们,让他们相信可以活着走到巴勒斯坦。

如果摩西无法让这几千人相信他,这些希伯来人的命运会是如何?摩西拥有何种圣经上其他的人物所没有的东西?虽然最后,这些人听从了摩西。但在现代生活的许多故事中,人们却总是忽视了“上帝的信差”。

价值观和信念在说服与沟通的过程中占有一席之地。你的价值观会决定如何应用新的技巧,了解整个说服与沟

通的心理学，你将不会再是他人的一颗棋子，而能自行作主。

时至今日，影响他人并说服他人接受自己想法的能力，在成功之途中已渐势微。很多人订下目标，努力工作，高度自许，但是，他们从来没有达成过梦想、目标和渴望。原因在于他们没有发展出推销其产品、服务和观念给别人的能力。

成功的关键很多，但是说服与沟通的能力却是“通往成功、爱情和快乐的重要关键”。

要想说服别人，就要懂得操控说服的技巧。没有好的技巧，往往事倍功半，有好的技巧，人们会喜欢你、尊敬你，心甘情愿地为你做事。

走路很容易，但对婴儿却很难；骑自行车很容易，一如走一般，儿童们极少能在第一次骑车时，就能操控十段变速。操控说服与沟通的技巧正如走路和骑车，很容易，但要花点时间、努力和很多次的练习。但一旦你拥有了技巧，你会发现这实在太容易了，而且很快就不再用大脑去思考这个问题，它们成为你生命的一部分。

等你学得了说服与沟通的心理学，你会对人们的想法、需要和自己所能提供的协助，有更新的想法。只有帮助他人，我们才能更成功。

《在巅峰相会》一书作者，说服大师金克拉说：“如果你尽力协助人们得到想要的东西，那你就可以得到生命中想要的一切。”这种哲学被称为“双赢”；史帝芬·柯维则称之为

4 怎样使你的谈吐更动人

“赢/赢或免谈”。它是什么都无所谓,在生活中实现它才重要。

你对说服与沟通的了解程度就像 X 光一样,能够看穿个人背后的意志。这本书教给你的,不止是一些技巧而已,而是在沟通过程,你该采取何种行动。你会决定怎样让别人的需求和自己的相符。本书还会要你回忆过去的沟通经验,然后再将有关的说服技巧,再一一牢记在心,你会发现这是十分重要的。

每天过日子,总有被别人牵着鼻子走的时候,这本书就在教你走自己的路,而且是走得很好。了解说服与沟通的科学将不只改变你的生活,也会影响到你每天遇到的每一个人。

目 录

用语言把握生命之舵	(1)
-----------------	-----

第一章 创造语言的“强磁场”

1. 沟通与说服的法则	(3)
互惠法则	(4)
比较法则	(5)
朋友法则	(6)
期待法则	(7)
追随法则	(8)
贯彻法则	(9)
稀有法则	(11)
一致性法则	(11)

2 怎样使你的谈吐更动人

权力法则	(13)
2. 创造语言的“强磁场”	(14)
将自己与他人相结合	(16)
三种集中注意力的方法	(16)
该注意些什么?	(18)
价值观的过滤功能	(25)
信仰的重要作用	(26)
态度的不可忽略性	(26)
决定和记忆	(27)
成为“结论式思考”的大师	(28)
知道自己要什么	(30)
画给自己的一张地图	(31)
建立亲和感的重要	(32)
成功说服的关键因素	(34)
3. 超级说服术的结构	(39)
问题的精巧运用	(39)
关键的字眼	(44)
时间压力的技巧	(46)
可靠性的技巧	(48)
秘密	(49)
为未来铺路	(50)
催眠式句型	(50)

不断地发问才会找到契机	(55)
状况无法让人改变想法	(56)
阻力是无法沟通的警讯	(57)
应付阻力的其他策略	(60)
结束交易最有效的方法	(61)

第二章 强者心理的训练

4. 充实内在的力量	(65)
自我支配的六个关键	(66)
未来的景像	(70)
自言自语的力量	(72)
适当的姿势	(74)
5. 学习表达,有效率地沟通	(75)
爱尖叫的人	(76)
沉默的人	(77)
用“没有讽刺或伤害”的声音说话	(79)
说出来	(80)
把需要打进别人的“电脑”	(80)
解开你的束缚	(81)
丢弃不公平的感觉	(82)
好的聆听者	(84)

4 怎样使你的谈吐更动人

自己的感觉不等于别人的感觉	(85)
六十种不同的看法	(85)
 6. 怎样创造良好的对象	(89)
表现你的优点	(89)
不要一再考虑措辞	(91)
练习变成健谈者	(92)
迈开胜利的脚步	(94)
杰是个失败者	(96)
让世界知道	(97)
 7. 在为难中说真话	(98)
在不伤感情的情况下说“不”	(98)
练习温暖且坚定地说“不”	(100)
改正别人的错误	(102)
“我不知道”	(103)
消除怨怒	(105)
开口承认自己的疏忽	(106)
 8. 恶梦成真时,该怎么办?	(108)
确认最困扰你的人	(109)
找出他人为何惹恼你并设法解除	(114)
告诉对方你会和不会忍受什么	(115)
遇见引发消极情感的新人时	(115)

不要陷入消极情绪里	(116)
运用十分钟规则	(117)
停止连锁反应	(118)
错了就承认	(118)
运用杂乱办公桌解决方案	(119)
转移焦点	(120)

第三章 取得双赢的求同谈话法

9. 语言沟通的结构是“双赢”	(123)
为什么求同谈话有效	(125)
求同谈话的有力步骤	(126)
战,逃或求同	(127)
大家要什么?	(127)
有效的三个步骤	(130)
10. 养成问“我要什么?”的习惯	(136)
基本问题——“我要什么?”	(137)
使“我要什么?”成为一种自动的反应	(139)
考虑选择机会,决定你要什么	(140)
创造一个特定、生动的心理图像	(140)
明白什么对你重要	(141)
培养对自己、工作和生命“大于生活”的想象	(143)

知道自己怎么看自己和别人怎么看你	(144)
了解你的权力基础	(145)
检验你的假设	(146)
别根据你的恐惧推论别人的意向	(147)
跟喜欢的人在一起时,多验证你的假设	(148)
 11. 尽可能多地了解他人	(149)
以他人的角度来看世界	(149)
大部分人不知道自己的偏见、假设和缺点	(151)
缩小问题,锁定方向	(151)
避免“山大王”的方法	(152)
提开放的问题	(153)
请求忠告	(154)
积极地聆听	(154)
先用迂回的问题,再渐进为特定和直接的问题	(155)
运用沉默和停顿	(155)
问直接的问题	(157)
接受他人的处境	(157)
别情绪反应或判断对方为什么破坏沟通	(159)
感觉不适、生气或受威胁时	(160)
在你们之间搭桥的方法	(161)
避免情绪暗示对他人的反应	(163)
冲突越紧张,越要承认对方的立场	(164)

12. 以双赢方式提议行动	(165)
先提对方的需要	(166)
将对方的兴趣连接到共同的兴趣	(167)
创造出色彩鲜明,详尽的图像	(168)
将争议或坏的消息夹在好消息之间	(169)
选择你强调的重点	(170)
13. 突破语言的陷阱	(172)
沟通与谈话的十大陷阱	(173)
冲突在时,让它浮现	(178)
问题不在别人,而是如何对别人反应	(180)
你通常只有三种选择	(181)
别让别人决定你的行为或自我价值	(182)
发觉令人敬佩的动机	(183)
注意别人身上更多的优点	(183)
交叉路口	(184)
记住男女不同	(185)
发展半透明的薄膜	(189)
对比停止和继续的利弊	(190)
反思目前的进展以维持动力的持续	(191)
每个阶段结束时给人以鼓励	(192)
指出情况不一定要分出输赢	(193)
要有礼貌和互相尊重,尤其在你最不需要的时候 ..	(193)

第四章 倾听与应答的技巧

- 14. 听话才会更好地说话 (197)
 - 做一个耐心的听者 (198)
 - 专心听便能说服对方 (200)
 - 为何“听人说话”的行业会繁盛 (201)
 - 倾听男人的梦想是礼貌 (202)
 - 不说一句话的妙招 (203)
 - 先听主题以外的话题 (204)
 - 以专心听讲应对不擅言辞的人 (205)
 - 用一只耳朵听自己说话 (206)

- 15. 巧妙的应答是“润滑剂” (208)
 - 应答需要夸大 (209)
 - 以“有趣”与“不懂”的反应引导谈话 (211)
 - 应答须因人而异 (212)
 - 应答好比是调味料 (214)
 - 表情也可用来代替应答 (215)
 - 应避免说长议短的应答 (216)
 - 强调谈话内容的价值 (218)
 - 以应答促成电话交谈成功 (219)

- 16. 做好准备工作 (221)

第一声能增进谈话兴致	(222)
不宜问“怎样啊?”	(223)
应以最感兴趣的事做为压轴	(224)
开始即表明意见	(225)
假托他人之辞	(226)
暧昧问法会让对方说实话	(227)
说话时需停顿	(228)
消除不安方可展开话题	(229)
注意习惯展开的话题	(230)
闭谈是获取消息的重要来源	(230)
模仿听话技巧高明的人	(231)
听人说话时应保持轻松	(232)

第五章 为语言沟通添一点色彩

17. 语言沟通是一种艺术	(237)
怎样使用字眼	(238)
言语是衣冠	(240)
扩大你的谈话范围	(241)
问题是让对方开口的钥匙	(243)
问话中注意的问题	(244)
承认不了解	(245)
技巧性的问话	(246)
不可存有成见	(248)

10 怎样使你的谈吐更动人

应避免自我炫耀	(249)
说话的能力与问题	(250)
意见相反时怎么办?	(253)
说话的艺术	(254)
不好的说话方式	(255)
夸夸其谈还是沉默是金?	(255)
说话的难点	(257)
交流是双向的	(259)
为什么会有争辩?	(260)
 18. 先考虑感情因素	(261)
不宜“决定”或“抢先”	(262)
规劝的话要“裹着糖衣”	(263)
应避免说“但是”	(265)
间隔一段时间才提出反论	(266)
先满足对方基本要示	(267)
利用中途下车修复	(268)
大方接受称赞	(269)
遭人攻击缺点时	(270)
以非理论回答对付	(271)
 19. 设身处地为对方着想	(272)
信任别人便是最佳听众	(273)
避免英文与专有名词	(274)