

日本行销、公关、业务人员沟通必备书!

瞬间搞定对方的 谈话术



日本顶级谈话大师教你一分钟、一句话、一下子轻松搞定对方!!

在日本

[日] 内藤谊人◎著
盛凯◎译

能在5秒钟之内

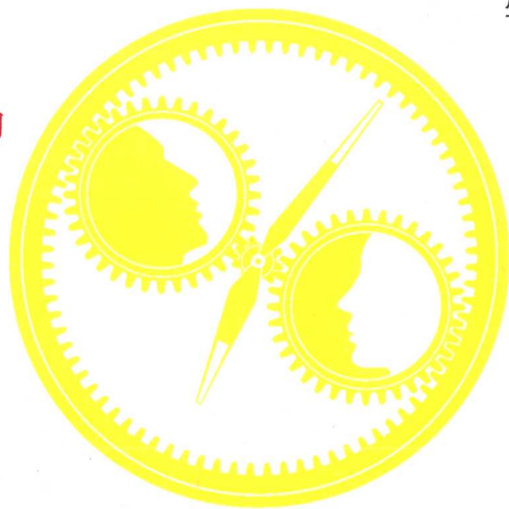
用言语搞定对方的

谈话大师

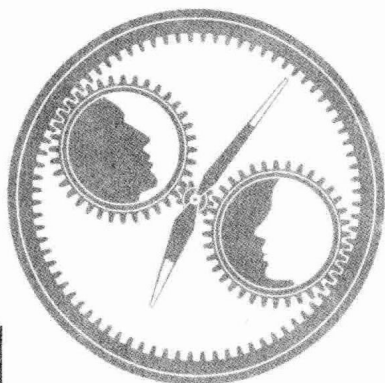
只有两位

本书的作者

便是其中一位!!



南方出版社



瞬间搞定对方的 谈话术



[日] 内藤谊人◎著
盛凯◎译

南方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间搞定对方的谈话术 / (日) 内藤谊人著; 盛凯译. —海口: 南方出版社, 2010.8
ISBN 978-7-80760-694-9

I. ①瞬…II. ①内…②盛…III. ①人际关系—语言艺术—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第143127号

“ISSHUN DE KOKORO WO TSUKAMU SHINRI KAIWA” by Yoshihito Naito

Copyright © Yoshihito Naito 2007.

All rights reserved.

Original Japanese edition published by K.K. Bestsellers.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with K.K. Bestsellers, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing.

书 名: 瞬间搞定对方的谈话术

作 者: (日) 内藤谊人

译 者: 盛 凯

出 版 人: 赵云鹤

出版发行: 南方出版社

地 址: 海南省海口市和平大道70号

邮 编: 570208

电 话: (0898) 66160822

传 真: (0898) 66160830

经 销: 新华书店

印 刷: 北京中印联印务有限公司

开 本: 890×1240 1/32

印 张: 4.75

字 数: 100千字

版 次: 2010年10月第1版 2010年10月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-80760-694-9

定 价: 24.00元

前言

我相信每个人都会对话。

我们是从出生的那一刻起就听着大人們的对话长大，长大成人后也在通过对话来工作、吵架、谈恋爱以及流泪。根本无法想象如果没有对话，我们生活的世界和我们的人生将会是什么样子。

然而，正是由于会话与日常生活如此密切相关，我们才容易忘记会话的重要性。

你知道自己在进行什么样的对话吗？有没有认真地考虑过自己的对话？

只要读过这本书，就会知道什么是真正的对话，同时也能重新认识自己的对话。可以非常自信地说，只要经过稍微的努力和训练，就能使自己的对话能力有很大的提高。

■ 为什么介绍说话方式的書反而不起作用呢？

继续上面提到的话题。

通常我们到书店就会发现有关“说话方式”的书比比皆是。但是没有一本涉及个人的经验和看法，也没有严谨的学术论证或是精确的数据。

因此，总让人感到也不过如此，或是怎么会有这样的观点。总之，这些对话类的书恐怕并没有真正地起作用吧！其实对话，并不那么容易。

所以这次，本书将在严谨的学术论证的基础上，教给读者一些“有用”的说话方式和对话技巧。

虽然想写一本有一定深度的纯学术性书籍，但实际上本书并非如此，所以请放心阅读。

本书的内容直到最后都将充满刺激、悬念和指引，会让读者在不知不觉中体会到各式各样充满魔力的对话技巧。

■ 支配人际关系的“心理对话”

本节所提到的关键词是“心理对话”。

从心理学角度考虑，在对话中一问一答的语言形式并不是很重要。重要的是在对话交流过程中产生出来的人际关系上的均衡力量。

如果你很会说话，就能很容易地说服对方，占有优势。让对方接受你的任何条件，按照你的意思行事，或者很受欢迎，成为大众的焦点，博得异性的青睐等。

总之，对话并不单纯是传递信息的手段，更是一种心理支配上的、以人际关系为目的的能力游戏。

人际关系中意识到自己处于不利地位，总是吃亏的人，肯定会输掉这场对话能力游戏。因为他们总是被对方所牵制，虽然无法接受，但也不情愿地服从着，在工作、私人生活、恋爱中都是如此。

如果想改变人生的话，就要先从改变说话方式开始。通过阅读本书所要掌握的是能支配人际关系的“心理对话”，而不是单纯的语言罗列。

那么，让我们抓紧时间开始读吧！

在读此书的过程中，大家肯定会有恍然大悟的感觉。

但是，对话的关键是实际能力。所以，不仅仅要读懂书中的道理，还要学会把这些技巧应用于实践。

如果能明白这个道理并持之以恒的话，此书势必能改变你的一生。

目录

前言……1

第 1 章 为什么对话如此重要……1

1. 对话不是聊天……2
2. 对话高明者才能成功……4
3. 表达不清易发怒……6
4. 别做对话中的麦霸……8
5. 男人天生就不如女人会说话……10
6. 对话暴露你的性格和能力……12

第 2 章 最简单有效的对话术……15

7. 把意思表达充分……16
8. 要勇于当众出丑……18
9. 利用从众心理，搬出“大家”当靠山……20
10. 无论何时都要为“下一次”作铺垫……22

- 11. “私人领地”请绕行……24
- 12. 比喻, 让对话更轻松愉快……26
- 13. 把握话题的“方向感”……28
- 14. 亮出手中的底牌……30

第3章 学会倾听就赢了一半……33

- 15. 有时候交流其实就是倾听……34
- 16. 万能的魔法用语“是啊”……36
- 17. 将“附和”进行到底……38
- 18. “举止”也是一种对话……40
- 19. 掌握节奏, 产生共鸣……42
- 20. 重复对方的“感情用语”……44
- 21. 有意识地作出适当反应……46

第4章 做领导就要有领导的语言艺术……49

- 22. 缺乏谈话技巧, 做不了领导……50
- 23. 会议越重要, 人数要越少……52
- 24. 探听出最坏会怎样……54
- 25. 耐心等待对方转变……56

- 26. 看穿隐藏在含糊回答里的真话……58
- 27. 使会议顺利开展的秘诀……60
- 28. 幽默的领导就是优秀的领导……62
- 29. 不善言辞才容易感情用事……64

第5章 终极技巧，对话的迷幻大法……67

- 30. 尝试煽动对方的恐惧心理……68
- 31. 哪怕一次也好，别按常理出牌……70
- 32. 论据越充分，对方越愚蠢……72
- 33. 要使对方觉得“并非事不关己”……74
- 34. 说谎是正常的自我表演……76
- 35. “泄听效应”，假装私语策略……78
- 36. 给予暗示来改写他人记忆……80
- 37. 利用依靠，使他人唯命是从……82

第6章 不能不掌握的技巧——称赞与提问……85

- 38. 称赞并不是件简单的事……86
- 39. 鼓励胜于建议……88
- 40. 表扬或批评，都要私下谈……90

- 41. “称赞”使人进步……92
- 42. “贴心话”是男人的“软肋”……94
- 43. 提问也要积极和热情……96
- 44. 改变语调，瓦解对方的抵抗……98
- 45. 提问也可以是“诱导”……100

第7章 爱情要甜言蜜语来维护……103

- 46. 在道别时勾起对方兴趣……104
- 47. 设置语境，请君入瓮……106
- 48. 先送上礼物……108
- 49. “搭讪”无需遣词造句……110
- 50. 经常谈论轻松愉快的话题……112
- 51. 变“我”为“你”，交流更顺利……114

第8章 内向者的对话术……117

- 52. 随时随地打招呼……118
- 53. 在头脑中弄清楚对话的重点……120
- 54. 准备“脚本”，条理自清……122
- 55. 讲话不自信的人是寂寞的……124

- 56. 提高音量，让自己更自信……126
- 57. 称呼名字会让关系更亲密……128
- 58. 幽默感比什么都重要……130
- 59. 自己欣赏自己，别人才会欣赏你……132
- 60. 无聊对话排行榜……134
- 61. 语气坚定才可信……136
- 62. 饲养宠物能提高对话能力……138

后记……141

第 1 章

为什么对话如此重要

首先，要从对话基础中的基础开始学起。对话技巧为什么重要？掌握了对话技巧会发生什么变化？不擅长对话的人为什么总处于劣势？将这些问题弄清楚之后我们将会在本章的章节中学习对话技巧。

1 对话不是聊天

聊天与对话的不同之处

说话，和他人对话，对于我们来说，是再平常不过的日常行为，因此，在大多数人看来，就会有“对话可没有必要特意去学”，或者“谁还不会说话啊”这样的观点。

每当我听到类似这样的议论的时候，就会很反感：为什么这些人连最基本的常识都不懂呢？

试着去想想吧，比如说游泳，“我会游泳”和“用完美的姿势能游出多少米”的含义完全不同，因为游泳真正的价值体现在速度与美感上。和游泳一样，在对话中，“只会聊天”和“很会对话”的意思完全不同。也就是说，单纯聊天式的对话与专业式的对话是不一样的。

口才好就能成为顾问吗？能说话就能成为优秀的营销人员吗？答案是不能，绝对不能。

不要轻视会话

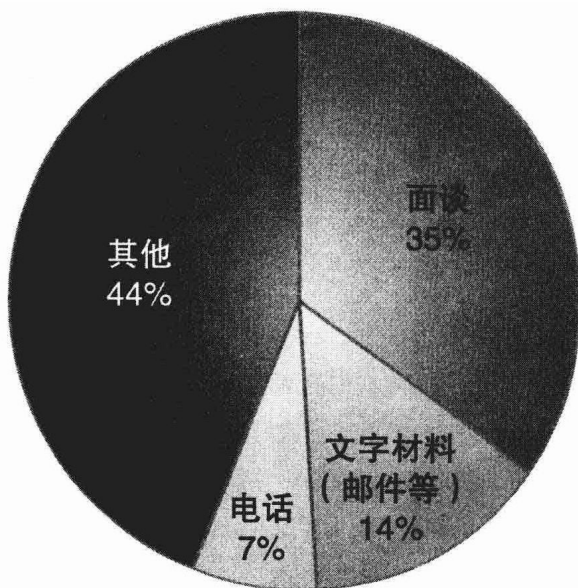
在美国贝尔研究所工作的研究员克莱曼对 3132 名商务人士（来自技术类、业务类、管理类）作了一个调查。首先，统计这些调查对象在上班时有多少时间是用来对话的，得到的答案是 20% 的时间都在和别人对话。可是实际上的百分比远不止这些，人们甚至有 35% 的时间都处在面对面的交谈之中。

而且，要是把发送电子邮件和打电话等这样的交流包含进去，那么这个时间就达到了 56%。

所以不要轻视对话。只有掌握了对话技巧的人才能从容地面对自己的工作，把握自己的人生。

工作中大部分时间在使用对话

3132名商务人士
(来自技术类、业务类、管理类)的调查数据



在上班时间内，与人面谈的时间占了35%。需要注意的是在这一组数据里，也包括那些通常被认为很少讲话的技术部门。

2 对话高明者才能成功

擅长把握对话者学习成绩好

我们为什么要磨练对话技巧呢？

答案很简单，只有那些善于对话的人才更容易成功，在工作方面是这样，在学业方面也是这样，甚至像恋爱这样的私事，也都离不开对话能力。

接下来要向大家介绍一组简单易懂的实验数据，这是由美国得克萨斯州立大学的心理学专家贝尔纳德克·科杰尔以 132 名大学生为对象进行的实验从而得出的结论。

在这项实验中，科杰尔把学生具备什么样的能力和学生成绩的优劣之间的相关性作了统计，结果显示：

第一位 对话能力

第二位 集中能力

第三位 上进心

第四位 文字能力

第五位 记录技巧

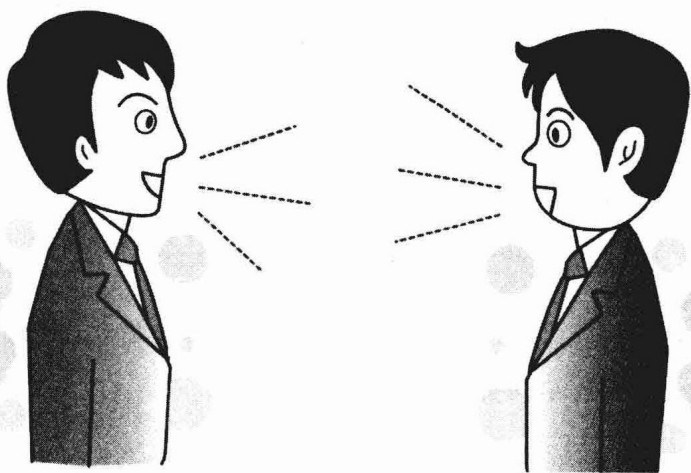
为什么对话能力还能影响我们的学习成绩呢？

为了能更准确地表达，首先要求我们具备一种善于把自己的思想在头脑中整理出来的能力。简而言之，这是一种归纳能力。善于对话的人头脑反应快，能正确理解对方说的话，无论是工作还是学习都能很好地总结出要点。正因如此，对话能力优秀的人才能成功。

对话能力是人际关系的处理能力

在对话中，往往需要眼睛看着对方，锻炼对话能力的时候，要将这种方式结合起来。其实，我们所说的对话能力，从本质上讲就是处理人际关系的能力。

对话能力是人际关系处理能力



说话能力

||

整理自己思考内容的能力

+

正确理解对方的能力

懂得对话的人拥有两方面的能力，即整理自己思考内容的“归纳能力”和正确理解对方的“理解能力”。

不是只有性格内向的人才需要磨练

人们常常误解只有性格内向的人才需要磨练对话能力。可是实际上，性格强势的人尤其是易怒的人也应该磨练自己的对话能力。

为什么会这样说呢？我们先看一个有趣的训练吧。

巴西圣保罗大学的心理学家艾利阿斯·马尔乔雷欧把8—11岁的问题儿童集中起来，并对他们进行每周2小时共计18周的对话能力训练。训练的具体内容是“说出自己想要的东西”、“问问对方为什么这样想”和“用语言表达自己的感情”等。

训练的结果是这些问题儿童的学习成绩直线上升，平均成绩从训练前的78.67分上升到了97.06分。

不具备说话能力的人容易与人争吵

在前面的训练中，问题儿童解决人际关系的能力也从0.68分上升到了0.97分。

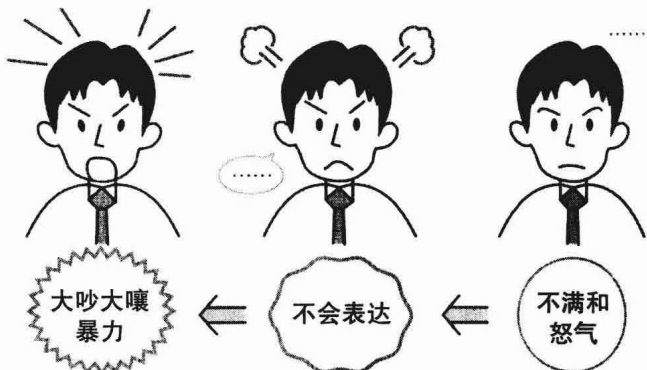
以前，这些问题儿童因为不擅长用语言表达自己的感情，不知不觉地就大吵大嚷，甚至动以拳脚，变成了“动手不动口”。由于掌握了对话技巧，从而能够向对方说出自己的感受，渐渐明白了要通过对话解决相互间问题。因此，采用暴力解决纠纷情况大幅度减少。

事实上，在美国等国家，目前正流行一种面向罪犯、旨在提高对话能力的培训机构。通过这些机构的努力，罪犯的再犯罪率逐渐降低。

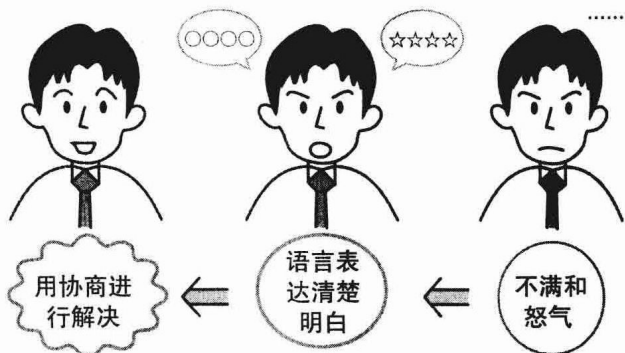
我们可以通过训练逐步提高自己的对话能力，使我们的性格受到正面的影响。

对话能力是表达方式的体现

不具备对话能力的人



具备对话能力的人



若是不懂得如何对话，就无法将思想感情表达得清楚明白，最后导致大声斥责甚至诉诸暴力。