

林郁◎编著



Speak

逆向思考的
说话术

NIXIANG

SIKAO

DE

SHUOHUASHU



百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

013068274

C912.1
490



Speak

逆向思考的
说话术

NIXIANG
SIKAO
DE
SHUOHUASHU



C912.1
490



北航

C1675767



百花洲文艺出版社
BAIHAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

逆向思考的说话术 / 林郁编著. -- 南昌 : 百花洲文艺出版社, 2013.3
(心理实验室)
ISBN 978-7-5500-0537-2

I. ①逆… II. ①林… III. ①心理交往-语言艺术-通俗读物 IV. ①
C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第044062号

本书由新潮社授权
江西省版权局著作权合同登记号: 图字14-2013-155

逆向思考的说话术

林郁 编著

出版人 姚雪雪
责任编辑 余 苒
特约编辑 周丽波
美术编辑 方 方
制 作 周璐敏
出版发行 百花洲文艺出版社
社 址 南昌市阳明路310号
邮 编 330008
经 销 全国新华书店
印 刷 江西新华印刷集团有限公司
开 本 890mm×1240mm 1/32 印张 10
版 次 2013年6月第1版第1次印刷
字 数 160千字
书 号 ISBN 978-7-5500-0537-2
定 价 27.00元

赣版权登字 05-2013-59

版权所有, 侵权必究

邮购联系 0791-86894736

网 址

图书若有印装



北航

C1675767

调换。

前言



在人生即将分出胜负时，你是不是能够用自己的话，一针见血、直截了当地说出自己的想法呢？而且并非依照他人的指示，而是依照自己的意志下判断。事实上，只要一句话就够了。

一句话可以提起勇气，可以涌出希望。
一句话可以使你在谈判时充满自信，可以提升你的工作成果，使你的人生更加有乐趣。
一句话可以化解误会，掌握恋爱的机会。一句话可以使你对于事物产生肯定的思考方式，学会在逆境时，有正面的思考方式。只

要一句话，就可以打开对方的心灵，对方也会说出他的真心话……

人生，就看你是不是能够说出这一句话，借此也会改变你的命运。但是，这句话却要看你是以什么样的表情、什么样的方式说出来，对方理解的程度又是多少，所以事实上是非常困难的。一定要经过仔细思考之后，在适当的时机让对方触动最深。

如果因为一句话，而使得人际关系毁灭，那就一无所有了。

最重要的是绝不可彷徨、犹豫。如果无法依照当时所处的立场说话，那么事后也许就会后悔。应该说话而没说话，事后即使说什么“没有可以说话的气氛”，根本就于事无补。

必须充分倾听对方说话以及辩解，不论对方是希望还是依赖、陈情、斥责，如果你“做得到”就说是，如果“做不到”或“虽然做得到，但有条件”、“虽然很困难，但条件都具备了就办得到”时，就必须要有自己的见识和意见，以非常高明的应对方式让对方了解。

高明的应对就是根据时间和状况来改变自己的说话方法。只有使自己成为对方内心能了解、接纳的人，自己想说的话才能够被对方所接受。在本书中，我希望和各位一起思考的有以下五点——

1. 面临决断时，要有胆量，成为能一针见血传达“我的想法是这样”的人。
2. 掌握时机反击对方，注意自己的说话方法，使自己和对方的关系产生共鸣，并且更为良好。
3. 不要只一味地烦恼如何区分真心话和抉择，应该多思考如何表现才能传达出自己真正的意思。
4. 不要老是拍人马屁或当跟屁虫，即使一个人也能够非常明确地说出“我要这么做”。
5. 必须认识到自己的人生方向是由自己来决定的，必须不断给予自己刺激、鼓舞自己，并且要拥有“自己的语录”。

一般而言，说出去的话并非只是说出去就算了，应

该对自己所说的事情负责任，因为这就代表你自己。

不要畏缩地只希望自己成为一个好人，或是希望别人认为自己是一个好人。必须善用逆向思考的说话术，并非一味打击对方，而是即使被羞辱、受伤害了，也应该勇敢面对，这样你的人际关系才会成功！

目

录/CONTENTS

第一章 有利于谈判的说话术

YES与BUT怎么用? / 3

也可以使用“为什么?” / 6

将对方引诱至“无法反击”的状况之中 / 9

“被踢一脚不如被打一拳” / 13

谈不下去时的转折法 / 18

不利的交涉可以清楚地拒绝 / 20

虽然说“不”，可是也会表现出“诚意” / 23

给犹豫的对手下判断 / 26

估计对方的反应加以说服 / 29

使对方低头的“第三者” / 34

不让对方“反悔”的技巧 / 36

即使是失败者也需要面子 / 38

使谈话更完美的五种方法 / 41

一切都可被解释为好意的巧妙应酬 / 45

谈话必须特别注意“不礼貌”的地方 / 47

上司要被部属真正信任 / 49

第二章 引人注目的说话术

- 好感的暖身运动就从一句话开始 / 53
- 使对方觉得舒服的规则 / 55
- 不要使用关闭窗户的语言 / 59
- 养成“谢、拜、对”的口头禅 / 61
- 令人听了会高兴的一句话 / 65
- 好的表情到处吃香 / 68
- 不使用赞美语言的赞美技巧 / 71
- 感受到对方的心意，对方的态度也会马上改变 / 73
- 不要说讽刺话，要疏通自己的意见 / 78
- 暧昧的社交辞令 / 82
- 了解对方真意的选择题 / 84
- 利用对方的谎言来制造加分效果 / 86
- 以“预料之外的赞赏”来获得对方的认同 / 90
- 为爱情加温的反击，使爱情冷却的反击 / 93
- 在爱情表现中的说话加分法 / 95
- 在维持亲密关系时，不能说出来的三种话 / 97
- 永远留下好印象的告别语言 / 100

第三章 怎样对别人说“不”！

不要失去说“不”的机会 / 105

不要盲目跟在别人的屁股后 / 108

没有权力也可以发挥权力 / 111

对付只会评论不会做事的同事 / 114

对付假装“我懂了”的同事 / 117

当自己成为过街老鼠时，就去咬猫吧！ / 120

如何应付爱撒娇、闹别扭的OL / 123

用这句话来分胜负 / 130

用“真心的尺度”来测量自己 / 138

第四章 自我鼓舞的说话术

这种“YES”可以让自己焕然一新 / 145

将思考转为行动才有用 / 147

反击“在内心里筑起的巢梦”的四个积极用语 / 149

怎样活用自己的个性 / 155

推翻自己心中的那道墙 / 158

必须学会的“主张训练法” / 164

让自己走上积极乐观之路 / 166

使心情振奋起来的语言 / 170

不肯定的语言一点力量也没有 / 174

第五章 以退为进的说话术

- 搞定恶上司的说话术 / 181
- 利用上司让自己进步 / 186
- 让上司无法拒绝的一句话 / 189
- 有时可以利用商量的语言方式 / 193
- 让上司竖起耳朵来倾听的说话术 / 196
- 不要跟上司斗气，要斗志 / 199
- 诚恳的态度最能感动人 / 201
- 报告、联络、商量 / 204
- “最后一句话”才是重点 / 208
- 如何对抗不让你说话的上司 / 212
- 卷入私人圈子时杀出重围的方法 / 214

第六章 上司活用部下的说话术

- 鼓励时要适时掌握时机 / 223
- 向对方传送“你的努力得到认同了”的信息 / 226
- 有时候只要倾听就是最好的方法 / 229
- 不了解部下的上司 / 233
- 重复的指责无法产生效果 / 235
- 奉承高手就是培育部下的高手 / 238

- 创造“好的原则”的上司 / 240
- 对事不对人 / 244
- 让过分自信者还原的方法 / 246
- 负面信息的运用技巧 / 248
- 拒绝辩解的方式 / 251
- 要预防含糊不清的回答方式 / 254
- 只要再加的创意 / 256
- 让部下产生问题意识的五大刺激 / 259
- 让部下说话的上司一定要有足够的SOFTEN / 263
- 有时不立即回答是为了彼此好 / 265
- 对于三流部下终极的一句话 / 267
- 请脱离好人的框框 / 270

第七章 如何消除说不出话来的窘境

- 发生意外的事情时，就立刻用“界外球”来逃避 / 275
- 如果对方褒奖你的“衣服”， / 278
- 那么你就用“衣服的内容”来反击 / 278
- 面对没有教养的问题时，可以这样反问回去 / 280
- 不要被糊里糊涂的赞美所摆布 / 283
- 不要只是一厢情愿地承认错误 / 285
- 被批判时更要保持冷静不要强词夺理 / 287

演讲时，听众才是主角 / 290

在谈话中，让自己成为主角 / 295

先顺着对方的步调 / 300

女性员工向你诉苦时的应对办法 / 303



第一章 /

/ 有利于谈判的说话术

YES与BUT怎么用？

应酬话的方法之一，就是“YES，BUT”，相信大家都能了解。

例如——

“如果你咬死这个价格，对全面推广上市会相当不利，我们公司实在无法认同。”“你说得没错，一开始可能会这样。但是……只要持续下去，好的产品还是会被消费者接受的。”也可以用这样的应酬方式。

“的确如此”或“我完全了解”这种肯定对方说法的方式，可以先消除对方的警戒心，使对方感到安心。就把握在这个时候，话锋一转“但是”，这就称为逆转法或扑空法，销售人员入门书中常教大家：“脑海里绝对不可以有‘不、不行’这种反论，以免激怒对方。如果这时用‘YES，BUT’，带给对方的印象会比立即加以否定来得柔软，这样要和对方应酬就平顺多了，也许在不知不觉中，对方就会顺着你的论调。”

但是效果如何，这就不得而知了。

首先，是将人的心理一元化的问题。你的客户或你的谈判对象，不见得看不出你这种说话方式，只要你一直说“YES”，对方就会看出你这种机械化的反应。而且对方也猜得到，不久之后，你就会说“BUT”了。而当你非常高兴地说出“但是”时，对方就会显现出不愉快的心情，认为——“我就知道你会来这一套！”

当然，也有正好会顺着你的说话方式而上当的客户，所以在这儿我们只能说：“必须视不同的对手，来找出适合的方法。”此外，如果以“YES”的形态来接受对方的说法，则自己也很容易落入对方的条件中，因此不太能够使人认同。

再者，必须注意“但是”这句话的细致差别，这无法以YES，BUT的方式来解除。“但是”是一种反论，也是一种否定，极端而言，它带给人强烈的、对决的、批判的印象。

尽管一开始虽然一直说“是的，是的”，使人感觉还不错，然而接下来的“但是”却会使对方的感觉为之一变，甚至出现反弹，你不得不充分考虑这一点。有的