

聊不停的聰明問話術



[聊不停的聰明問話術_下载链接1](#)

著者:越智真人

出版者:采實文化

出版时间:2014-6

装帧:平装

isbn:9789865683023

會發問，比「傾聽」更重要！

【超圖解】40個開場？接話？打破心防的問話技巧！

面試、簡報、談判、戀愛……，任何場合都能輕鬆面對！

就算不善言辭也沒關係，從今以後，炒熱場子、說服各種人，都只需要一個好問題。

第一本讓讀者狂按讚的「問話教科書」，因為它能夠讓你：

- 各種話題都能接招，再也不是「句點大王」！
- 第一次見面也無妨，跟誰都能聊不停。
- 總是能帶動氣氛，讓場面熱絡、超high。
- 誰都願意對你坦白，說出「不能說的祕密」。

想在社會上打滾，如果無法「面對面溝通」，根本什麼也做不成。身為一名上班族，除了和公司內部聯絡、報告，向上司提出企劃案外，還得和客戶周旋；時常必須配合對方的臉色說話，由不得你拒絕。LINE或許很方便，卻容易讓人變得不愛「當面說」，一想到要「面對面」說話，就緊張得連話都說不好？偏偏，生活中有太多必須當面說的時刻，像是：

- 心儀許久的工作機會，終於打來約面試了！
- 有非常重要，攸關升遷的簡報要對上司報告。
- 一筆大生意只差最後與大老闆見面，就能談成。
- 朋友要介紹不錯的異性給自己認識，且對方條件超優。

這些只差「臨門一腳」的關鍵時刻，如果因為自己的不善言辭、害怕面對面，讓煮熟的鴨子飛了，豈不讓人飲恨。難道，只有「很會說話」的人，才能在任何場合都不緊張嗎？

◆懂得問話技巧，只用一句「開場白」，也能讓對方說不停！

本書作者越智真人強調，溝通的重點在於了解對方，讓對方「盡情說」才是重點，絕非我們拚命找話題。只要問得好，一個問題能得到一百句回答，就算再怎麼口拙，場面依舊熱絡。只要懂得發問，即使不善言辭或根本是外行人，也能和大人物或專家對談，因為回答的人是「對方」，不是你。

下列這些常見時刻，許多人都只會用制式的問答，其實，只要換個問法，就能打開對方的話匣子，說話高手通常這樣問：

【情境1】初見面時，一般人常問「請問，您是哪裡人呢？」

若像問卷調查般詢問，話題會就此打住，對方只回答「台北」就沒了，你也無從再深入，陷入一片沉默及尷尬。「開放式問題」才是最高明的問法，只要改成：

Q：「請問，您一直住在台北嗎？」

A：「不，我是花蓮人。只是從家鄉來台北工作。」

此時，話題會出現「家鄉」、「花蓮」等新的關鍵字，只要順著關鍵字問，話題就能不

斷延伸。

【情境2】交換名片後，只看一眼就收起來

名片往往隱藏許多值得「發問」的線索，像是：

Q：「您的姓氏真少見，和您的家鄉有關嗎？」

Q：「好大器的公司名稱，有什麼由來嗎？」

名片從材質到顏色等，處處都是聊天題材，只要開口問，就能了解一個人，甚至套出想要的答案。

◆你以為安全的制式問法，多半是造成冷場、尷尬的開始！

此外，有些你以為「安全」的問法，說話高手要告訴你，越是這樣問，越犯了大忌。他會這樣說，像是：

●「想了解對方」時：我們多半問「你喜歡什麼呢？」說話高手則會問「你討厭什麼呢？」

因為在心理學上，「討厭的事物」才是人類對自我的投射，也就是他的本性。可以告訴對方這是心理測驗，藉此延伸出更多話題。

●「想安慰對方」時：我們常說「我很了解你的心情。」說話高手反而不會強調「感同身受」

因為，我們很少能真的了解對方的心情，因此，說話高手會配合主題，利用生活題材來產生共鳴，像是「依我微不足道的經驗來看，是否就像是……呢？」讓對方說出「沒有啦，還不都一樣。」順利融化他的心。

為什麼有人在職場能如魚得水，有人卻老是踩到地雷？關鍵就在於本書收錄的這些「說話眉角」，包括：

- (1) 一直「附和」，會降低信任度。
- (2) 越親近，話越不能亂說。
- (3) 問題不能多，「5個」最剛好。
- (4) 讚美不要親口說，轉述第三者的話更有效。
- (5) 「美食」，炒熱氣氛的最佳話題。
- (6) 仔細聽，關鍵字都在「開場白」裡。

本書特色

- (一) 最實用的圖解說明：每個技巧均搭配清楚圖片，一看就懂，說話不打結。
- (二) 最豐富的說話情境：收錄常見的情境，如何開口、如何回答，盡在本書。
- (三) 最全面的問話技巧：書中有許多打開話匣子的好問題，任何場合都適用。

作者介绍:

目录: ?學會「問話」，人脈、錢脈不請自來

第1章 發問的10個技巧——這樣發問，跟誰都能聊不停!

?不懂發問，你會到處碰壁

?要有想法，別總是回答「都好」

?適時表達想法，別總是「附和」

?太難的問題只會搞砸氣氛，盡量別問

?九十%的話讓對方說，話題不斷延伸

?別收集太多資訊，避免先入為主的偏見

?不在預想中的答案，能激出新話題

?隱藏一些本性，「第一印象」會更加分

?緊張時，怎麼說最好?

?別再用「場面話」搏感情

?多和櫃姐、店員聊天，訓練發問力

第2章 開放話題的10個技巧——準備5個問題，打開他的話匣子

?「好問題」會激發聯想，讓話題不斷

?說話要客氣，最忌「拍馬屁」

?了解一個人，先從「小問題」開始收集

?你真心誠意的「想問」，他就會一直說

?用「你討厭什麼?」來了解一個人

?穿著有氣勢，能拿回問話主導權

?千萬別說:「我很了解你的心情。」

?對方「沉默不語」時，別再丟新問題

?越親近的人際關係，話越不能亂說

?「意見」代表個性，絕不能說「我沒意見」

?問題不能多，五個最剛好

第3章 讓他「再多說一點」的10個技巧——這樣問，對方會滔滔不絕，越說越開心

?我提問你回答，搶回主導權

?用「關聯性」問法，引出答案

?從「交換名片」開始發問，在細節中找問題

?漂亮的總結，對方會說得更起勁

?適度的「俏皮話」，可以拉近距離

?這樣讚美，他會全盤托出!

?擅長讚美的人，厲害在哪裡?

?發問時，請著重於對方「現在」的表現

?注意對方表情，改變發問方式

?「你真神祕」比「今晚有空嗎?」高明多了

?練習「換句話說」，精簡扼要是關鍵

第4章 深入對方內心的10個技巧——絕不能急，「開場白」、「接話時機」很重要!

?營造「溫暖」情境，對方會暢所欲言

?用「戀愛話題」，套出他的背景!

?請先「老實說」，換取對方的信任

?從對方的話中尋找「關鍵字」

?不刻意追求答案，更容易問到結果

?會說話的人，都不會「直接問」

?假裝不在乎，會讓對方越想說

?活用「吊橋理論」，讓他說更多

?仔細觀察，找出對方的「特殊色」

?運用發問術，讓人對你印象深刻

?經常反問自己，訓練「發問力」

• • • • • [\(收起\)](#)

[聊不停的聰明問話術_下载链接1](#)

标签

说话

沟通

生活

话术

搭讪

台湾

none

评论

别说还挺好看的

[聊不停的聰明問話術_下载链接1](#)

书评

[聊不停的聰明問話術_下载链接1](#)