

超级谈话术



[超级谈话术_下载链接1](#)

著者:袁凯宇

出版者:

出版时间:2017-1

装帧:平装

isbn:9787508668970

【内容简介】

有些问题，难以启齿，不好开口，但又事关你的利益，

有些问题，一聊就“炸”，关系会僵，但你又不得不聊！

生活中，总有一些我们不得不面对，不得不谈及，不得不开启的话题。但这些谈话对象，并不是我们的敌人。面对不理解你的爱人、有代沟的父母、有分歧的长久合作方……立场之所以有落差，是看事情的角度、切入点不同，双方想法自然不同。而这样的谈话情景，为的不是要争论判定出责任、对错、好坏、高下，而是通过沟通，解决分歧，最重要的是实现双方关系的维护和优化。这就是生活中我们不得不面对的“高难度对话”。

本书首先区分了“谈判”与高难度对话的差别，同时为了避免“高难度对话”瞬间衍化成一场冲突，本书破解了沟通中的四大心理陷阱，让读者为可能面临的冲突做好准备。书中用案例实解沟通中“观察”“聆听”“提问”“决策”的秘诀，帮助读者在沟通中解决分歧，优化关系。

如果你也有不好谈、难开口的事情，不要逃避，更不要赤手空拳上场，通过本书，学习如何跨越心理障碍、情绪陷阱，达到沟通的最优效果。

【编辑推荐】

你若是公司负责人，怎么向股东解释投资失利；

你若是部门主管，怎么向上司承认业绩衰退；

你若是基层员工，怎么争取个人福利或晋升；

你若是为人父母，怎么要求孩子远离损友；

你若是为人伴侣，怎么开口讨论财务分配；

你若是为人手足，怎么安排年老父母的赡养；

你若是为人媳妇，怎么和公婆讨论孩子教育；

你若是为人朋友，怎么拒绝再借钱给对方开店创业；

你若有亲密关系，怎么探问情人诡异的行踪或来电？

◎解决冲突对话的四个核心法则，即使双方共同经历情绪风暴，关系也能更进一步：

观察，看穿无法遮掩的情绪行为的反应；

聆听，听懂声音、语气及表述所泄露的秘密；

提问，获得关键信息的巧妙提问；

决策，让危机变成转机。

◎放下对冲突的刻板印象，理解造成双方压力的根源，了解自己在当时的情境中可能会有哪些反应，装备好自己，勇敢地面对冲突，才是建立长远关系的关键。

◎破解四大心理陷阱，冲突一点儿也不可怕：

情感过度投入，选择性地看或听，该说的话说不出口；
需求不可妥协，被逼入绝境，退让可以求全；
害怕被讨厌，压抑不舒服的感受，失去应对变化的能力；
自我防卫，完全无法接受不同的观点。

作者介绍:

裘凯宇：台湾辅仁大学社会心理研究所硕士

杨嘉玲：台湾彰化师范大学辅导与咨商所硕士/心理咨询师

目录: 前言 /VII

原来我真正需要的是高难度对话 /VII

PART 1 认识高难度对话

Chapter1 冲突对话，你准备好了吗？ /3

有冲突的是立场，而不是人 /4

学会处理高难度对话=学会面对冲突 /5

进入压力情境前，先装备好自己 /7

你看见的是冲突可怕的外表，还是珍贵的核心？ /8

案例1 别怕打坏感情，让关系更亲密 /10

案例2 适时地提出质疑，才有好结局 /12

Chapter2 面对冲突为什么这么难？高难度对话的常见误区 /19

表达、闲聊、沟通傻傻分不清楚 /19

害怕面对冲突的四大心理陷阱 /24

衣柜里真的有怪兽吗？ /30

Chapter 3 面对冲突，小心情绪地雷 /33

地雷1 推测对方的意图—“你明明就是故意的！” /34

案例1 那该怎么办呢？区分“意图”和“影响” /37

地雷2 害怕自己被骗—“我怎么知道你有没有骗我？” /43

案例2 与其抓谎，不如营造真实、可以呼吸的空间 /49

Part 2 处理高难度对话

Chapter1 望—身体会说话，但你看懂了吗？ /61

你比自己以为的更常“视而不见” /62

预先学习，当下反应 /65

信任，但要查证 /66 掏枪前，先确认是敌是友 /68

望—表情与情绪 /71

望—安抚反应 /81

望—抗拒反应 /82

小结 /86

Chapter 2 闻—所未闻，藏在声音里的秘密 /89

案例1 音调—情绪的探针 /91

案例2 响应的速度—思考的码表 /92

表述模式—分辨真实与虚假 /95

模糊的用词 /96

说服而非传达 /102

回避的叙述 /109

“闻”所未闻—通过谈话判断对方的信号 /113

你释放了何种信息？ /114

小结 /130

Chapter 3 问—获得关键信息的巧妙提问 / 133

问话之前，你该知道的事 / 134

“询问”四大步骤 / 137

加码分享—进阶技巧 / 159

小结 / 164

Chapter 4 切—让压力成为助力 / 171

高难度对话心法—慢慢来，比较快 / 175

指责别人前，你先照过镜子吗？ / 176

要命的“我以为” / 178

拆除心理框架，别被“是非对错”绑架 / 180

培养处理冲突的能力，让关系升温 / 183

你不需要讨好任何人，你只需问问自己：怎么做才安心？ / 184

附录 “高难度对话中的望闻问切”学员心得分享 / 187

· · · · · (收起)

[超级谈话术 下载链接1](#)

标签

沟通技巧

沟通

好书，值得一读

我想读这本书

超级谈话术

职场

好好说话

中信出版社

评论

望(观察)、闻(聆听)、问(发问)、切(决策)；有冲突的是立场，而不是人；适时提出质疑，不把问题拖大；不破坏感情，让关系更亲密；不推测意图，展示客观事实(理性)和情绪感受(感性)。

Hmmm要點是：先觀察對方微表情與肢體語言，用心溝通，誠懇態度以及帶著解決問題的目的去提問與溝通

得到听的。讲了面对高难度谈话的正确态度、误区、表达技巧、倾听技巧以及解决问题的技巧。

以和为贵，一味地逃避、忍耐，并不能真正解决问题，还会消磨我们的自信，甚至怀疑人生 | 很多时候，冲突之所以无解，是因为双方都只有想象，没有真相

提出现在高难度对话的普遍性和重要性，提出望闻问切，当时都浮于表面，没法具体实施更好解决问题

【书.2017-6】言简意赅，说的有理，道理容易，实践难。

不逃避不恐惧，想象阻碍进一步了解对方2、分不清人和立场，推测别人的意图，把自己的见解当成真相 3、分不清闲聊和沟通（散步和登山），装备和目的地是否吻合
4、没有意义的发语词和品格证词—以宗教信仰为借口—月晕效应
5、少用负面词和不确定词，先为对方创造创造确定感。人们面对称赞会收敛
6、没有立场，说话像迷宫
7、对话的重点不是指出谁错，而是明确谁不愿意再看到错误继续发生

如果你也有不好谈、难开口的事情，不要逃避，更不要赤手空拳上场，通过本书，学习如何跨越心理障碍、情绪陷阱，达到沟通的最优效果。

逃避和恐惧并不能帮你解决问题，观察、聆听、负责才能推动高难度对话顺利进行。

“靠近”而不是“拷问”。说谎是天性，诚实是选择。重点不是“把问题彻底解决”而且“对解决问题有信心”

这本书的内容怎么一点印象都没有？但我现在谈话比较厉害了，是我有内化的能力吗？那太好了哈哈开心

逃避和恐惧并不能帮你解决问题，观察、聆听、负责才能推动高难度对话顺利进行。

一本实用书，从望闻问切几个方面详细说明了在高难度对话中应该怎么去做才能识破对方谎言，见招拆招，走出困境，走向成功。（拾光书屋 2017/5/10收到）

两星半，望闻问切四个字的总结倒是有意思。中信水军执行力可以。

人与人之间的冲突，很多时候都是因为双方在用自己的想象去揣测对方，而没有勇气去聆听对方的真实想法而造成的。因此，任何沟通方法的第一步，都是要走出情绪的掌控，看到真实的自己和对方。

教你怎么沟通.怎么做人，怎么说话。

谈话也是一门技巧呢，掌握技巧特别有用！

学习跨越心理障碍、情绪陷阱，达到沟通的最优效果。

教会你沟通的技巧

超级谈话术，听上去很不错的话术教学，喜欢

[超级谈话术_下载链接1](#)

书评

逃避和恐惧并不能帮你解决问题，观察、聆听、负责才能推动高难度对话顺利进行。

- 1.面对高难度谈话时正确的态度：不害怕不恐惧，勇敢面对问题。
- 2.高难度谈话的误区：分不清人和立场，分不清闲聊和沟通。
- 3.倾听的技巧：留意身体语言，压力情境下，身体比语言更诚实，微表情...

去年有一篇公众号文章流传非常广，题目大概是说“高情商不是教你骗”。我看了那篇文章之后，很长一段时间都无法对这篇文章做一个自己的判断。第一次那么迷茫，那么无助。情商是一个人的非常重要的自我表达，很多时候可能是人来疯，是交际花，是那些外表让你看起来很开心、幸福...

得到听书:

- 1.逃避和恐惧并不能帮助你妥善处理高难度对话，你要做好心理建设，不逃避、不恐惧，这样才能更好地面对冲突，进而解决问题。但很显然，只是做到勇敢地面对问题，并不能真正解决问题，实际操作起来，还会出现很多问题，接下来我们说说：高难度对话的误区，是分不清“...

-
- 1.有一种对话情景是这样的。想说又不好说，不说又损失自己利益。这就是高难度对话，也称关键对话。这时候明确一点，逃避是解决不了问题的，就是得说，有技巧地说。
 - 2.他之所以讲这句话是因为他站在那个立场上，他自然而然这么讲，不意味着这个人就那样。
 - 3.我们要做的，是洞悉...

人在社会上生存，就需要沟通与交流，但是在沟通中经常会遇到分歧，《超级谈话》一书，主要讲述的就是轻松解决分歧的沟通方法。本书共分为两部分，第一部分：认识高难度对话，第二部分：处理高难度对话。本书可以帮助人们在面对一些不好谈，很难开口的事情时，先做好准备，知道...

刚开始接触到这本书的时候以为是本鸡汤文类型的，抱着试试看的心态买了此书，第一次读就上瘾了，这本书是一本工具书、心理学方面的书、提高情商的书，现实中最多的就是沟通，和人的沟通，沟通、谈话、闲聊都有大学问之前是一直没有注意到的，也给自己的表达沟通方面造成了很多...

《超级谈话术》是台湾辅仁大学社会心理研究所硕士裘凯宇和台湾彰化师范大学辅导与咨商所硕士，心理咨询师杨嘉玲共同合作完成的作品。书的封面设计采用多种色彩搭配书写汉字，给人一种混乱的感觉，这种感觉应该就像日常生活中碰到的那些高难度的谈话一样，让人不舒服吧。 ...

望闻问切，是中医的最基本行医手法。望诊，观察病人的面色，表情等；闻诊，听病人说话的声音，咳嗽，以及喘息；问诊，询问病人自己所感到的症状，曾经所患过的疾病；切诊，用手把脉，判断病人身体内部的状况。通过这四种诊治方法，医生基本能断定出患者的病理状况，对症下药。 ...

在我们的工作和生活中，是不是会遇到有些问题，难以启齿，不知道如何来讲。我们在很多的时候是需要沟通和谈话，这是人与人之间的交流。有的人很会说话，让别人听了就非常高兴，容易被别人所以接受，而有的人一说话就“炸”还会给别人造成误解和困惑，关系会闹僵。更有一些敏感...

生活中，我们离不开沟通和谈话，这是人与人之间相处和建立联系的主要工具。同样一个意思，有的人说出来就会让人舒服，而有的人就会造成别人误解，从而制造新的矛盾出来。这本致力于解决分歧和沟通秘诀的书，可以让我们大家学到一些沟通的技巧，从而在和人冲突的时候，能够轻...

第一次听说有这门“谈判桌上的望闻问切”的课程名称，这个新名词是作者在前言中提到的。这门课针对的是谈判情境，特别是当事者在上桌后所需要具备的观察和反应能力。学习这门课程的学生大部分是采购部门的主管和承办人员、业务人员、法务或客服人员。总之，在我们想象中，经常...

文/菽麦

生活中，有许多话题都不好谈，却又必须有人先把锅盖掀开，这时一不小心，双方就会产生冲突。面对这种高难度对话，有时我们真的是心有余而力不足，本来想好好交谈解决问题，结果话一出口就变了味，使得冲突更严重了。而本书《超级谈话术》，号称轻松解决分歧的沟通秘诀...

[超级谈话术 下载链接1](#)