

攻心说话术



[攻心说话术_下载链接1](#)

著者:内藤谊人

出版者:中信出版社

出版时间:2012-1

装帧:平装

isbn:9787508630892

如果说有能让说话水平提高的魔法，那就是“爱人”。如果认为和人交往很麻烦、很费事的话，说话水平是不可能提高的。日本著名心理学家内藤谊人这本轻松欢快的小册子

，利用心理学招数，全面覆盖了与说话有关的技术性问题，从必须掌握的“基础说话术”到即使笨嘴拙舌也能掌握的“窍门”，从让人心动的“讲话秘诀”到改善人际关系的“戈特曼法则”，最终达成能够迅速提高形象、灵活而又快乐的“积极说话习惯”，内藤谊人教你如何跨越“5步进阶”，打造史上最强攻心说话之道！

作者介绍:

内藤谊人，日本著名心理学家。日本庆应义塾大学社会学研究科博士。安捷鲁（ANGIR UDO）有限公司董事长。在对于如何利用丰富的心理学数据，在商业、人际关系和管理中得出好结果的方法的研究方面颇有成就。在心理学基础上，他为大众提出了很多实用性建议，博得了一致好评。其著作有：《“蒙混”心理术》、《攻心说话术》、《百分百说服力》、《攻心说服力》、《不会被人怠慢的技巧》、《排队的收银台，哪一队走得快？》、《黑礼仪、潜规则》等。

目录: 引言第1章 这部分才是必须掌握的“讲话的基础知识” 话题应该是新奇的喜欢的台词，全部贪婪的背下来吧 不要戴着有色眼镜看对方 如果你幸福的话，对方也必定会幸福 如果你笑了，对方也会跟着你笑起来 充分表现出“我当然讨人喜欢”的气势 不要只依赖语言，巧妙分运用手势吧 即使谈话结束了，仍继续注视对方的脸，留下余音吧 首先要考虑如何让对方高兴 敏捷的对答是留下好印象的关键 说话反复无常的人，得不到信任 要成为能干的人，就给自己“能干”的暗示 谈话能力的提高和练习量成正比 专栏1 不需要语言！？用行动表示！第2章 讲话笨拙也没有关系，学会这些“窍门”吧 讲话不是“考试”，把它当成“游戏”吧 事先打好腹稿吧 如果是初次见面，想一想你认识的人当中谁和这个人最像 演绎一个“能说会道”的自己 摈弃“我不会说话……”的想法 放弃奢望 容易畏怯的人，钱包里多放些钱吧 打招呼要注意让对方容易回应 想和人商量的话，要去找有“相同经历”或者“相同境遇”的人 被拒绝的时候，不要马上放弃 自我介绍，是推销自己的大好机会 你讲自己多少，对方也会讲多少 准备一张喜爱的照片 专栏2 怎样让对方“跟你开口”？第3章 让人心动的讲话秘诀 陈述意见的时候，自己首先要相信那个意见 要多打比方 不要用自己的话说，要作为别人的话转告 批评他人时，事先说明大约会批评几分钟 让对方感到十分害怕之后，再训斥 不要想随随便便去改变对方 当对方是个暴躁的毛孩子时，自己要更暴躁 抽象词汇的罗列没有任何意义 把你的谈判对手看做“伙伴”，而不是“敌人” 强硬进攻，真的有效吗？ 如果讲究措辞，对方也会因此接受 不厌其烦追问，可以让对方降低条件 听到带有恶意的话时，要利用对方的话柄进行反击 专栏3 基础全部掌握后，再进入运用阶段第4章 提高讲话能力以及进一步 改善人际关系的心理战术 大方分让对方赢 用感谢的话，把快乐作为礼物送给对方吧 不要一口气讲完，让句子在暧昧中结束吧 不否定疑问句说话 拜托他人做事的时候，“预先感谢”也有效 不要用“非常”，要用“实在” 不用自己的价值观判断事物 维系人际关系的“戈特曼法则” 不要忘了关心他人 真正重要的事情不要对他人讲，也不要和他人商量 专栏4 如果觉得大脑反应迟钝，就做做运动第5章 迅速提升形象的秘密谈话术 一定要能说一两句笑话 回击对方的关键在于考虑事情的灵活性 仔细观察对方，就能大致了解对方的心思 领会对方话话“背后”隐藏的真实想法 表明没有伤害对方的“企图” 不要胡乱地询问别人的过去 自己先讲明问题所在 不仅要记住对方的名字，还要记住他的家人和宠物的名字 磨炼不输给任何人的“恭维能力” 即使对方说“由你全权负责”，也一定问问他有什么要求 同对方说一些“他想听的话” 发现自己有些情绪化，就坦诚地说出来 专栏5 养成积极的说话习惯，能够“长寿” 后记

• • • • • ([收起](#))

[攻心说话术 下载链接1](#)

标签

心理学

沟通

话术

人际

营销

职场

情商

个人提升之沟通

评论

只看了第一章，感觉没有太多价值，很普通的论调，唯一亮点是结合了很多案例。

有个别可以用到的点

走歪路的心理学家

一半是废话，一半是你听过的话

多实践。就足够了。。。大半天就看完了。。

把讲话的事情写的这么具体，细致，加入的一些例子也恰到好处。喜欢这本书的感觉，加上大部分是已经明白的道理，要他讲出来加深印象了，真正要做到的还是在平时。还有一两个新鲜的小技巧，使用了一次效果不错呢。是因为最近偏爱日本的作者啦，偏巧觉得情商低又需要修炼，推荐一下。

[攻心说话术 下载链接1](#)

书评

内腾谊人的书里面有许多小诀窍。比如VV法则，（VISUAL，VOICE、VERBAL）就是第一重要的是眼见，即身体语言，其次是听觉，再次是文字。也就是见在言前，比如旁边有个小妹皮包掉了，你帮他拾起来是一说，你拾起来，吹一吹上面的灰就职业另一说，据说，当年叶利钦选择用普京时，当...

不要想什么“非要搞懂对方的言下之意后，再作答复……”马上应答也许会稍有偏差，但是如果不能敏捷地应答的话，根本不可能给对方一个好印象。
要成为能干的人，就给自己“能干”的暗示
谈话能力的提高和练习量成正比／无论是茶道，还是舞蹈、游泳、书法等，任何技能，如果真心...

不要想什么“非要搞懂对方的言下之意后，再作答复……”马上应答也许会稍有偏差，但是如果不能敏捷地应答的话，根本不可能给对方一个好印象。
要成为能干的人，就给自己“能干”的暗示
谈话能力的提高和练习量成正比／无论是茶道，还是舞蹈、游泳、书法等，任何技能，如果真心...

[攻心说话术 下载链接1](#)