

<<图解攻心说话术>>

图书基本信息

书名：<<图解攻心说话术>>

13位ISBN编号：9787122127044

10位ISBN编号：7122127044

出版时间：2012-1

出版时间：化学工业出版社

作者：福田 健

页数：168

译者：丁榭

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<图解攻心说话术>>

前言

采取能力主义与成果主义的企业正在增加。

在公司行政工作上，也开始考虑要引入可根据目标与成果来对职员进行评价的制度。

当提到“能力”时，任何人都先想到工作能力——主要为技术方面的能力。

在现今这个高度技术化的时代，这也是可想而知的事。

话虽如此，不论个人的工作能力有多高，光是这样还不够。

某位员工拥有很高的技术能力，但我曾听到跟他一起共事的人说：“再也不想和那个人一起工作了

。”由此可知，不论工作能力多么高超，如果受到周遭人的排挤，就无法获得成果。

正因为是能力至上的时代，才更需要： 技术能力 沟通能力 这两种能力。

沟通能力和技术能力比起来，既朴实又不显眼，但只要沟通能力不足或不良，就会阻碍人际关系的拓展。

由于工作需要许多人通力合作，个人并无法独力完成，所以，这样的状况也会对工作本身造成影响。

沟通能力对于人的日常生活与职场生活，是很重要的基础能力。

最近，有越来越多的人开始注意到沟通能力的重要性。

过去一般人对沟通技巧的看法经常是：“自然而然就会的事。

” “每个人都会的事。

” 因而不太在乎。

但是，时至今日，大家都很有意“该如何与人沟通”这件事。

甚至有不少人对于自己不擅沟通、不太会说话感到烦恼。

本书的目的在于找回人们因过于着重技术而忽略的沟通能力。

并说明沟通的基本方法与应用技巧。

说到沟通，首先想到的就是如何加强表达方式这一点。

沟通是由一方“说话”与一方“倾听”构成的。

如果只专注在说话上，而忽略聆听别人说话这件事，说与听之间就没有互动。

事实上，有许多沟通不良的状况都是因为没有好好“倾听”的关系。

无法让对方了解自己 只要和部属说话。

内容就会变得索然无味 明明没有那样的意思。

却惹恼顾客 像这些情况，多半都是因为只有一方在说，或者没有倾听对方说话所导致的。

要和别人沟通。

首要之务是学习“倾听”的技巧。

本书之所以会强调倾听与说话具有相等的重要性，也是基于这个原因。

如果只消极地注意到自己，就不会听进别人说的话。

唯有发现这一点，才是学习倾听技巧与说话技巧的开始。

当环境有所变化时，例如：成为上司，拥有自己的部下了；因为调职的关系，换到了新的工作环境；换了新公司了；客户的要求变严格了……你也需要提升倾听与说话的技巧。

只要本书能对读者有所帮助，即使只有一个人也好，就是我最开心的事了。

福田健

<<图解攻心说话术>>

内容概要

《图解攻心说话术》——日本畅销，横扫心理、社交、职场等领域的畅销书！

福田健所著的《图解攻心说话术》从倾听与说话两方面告诉你53项实用沟通技巧，包括：反驳的要诀、说出真心话又不令人生气的技巧、听讨厌的人说话或聆听无趣内容的秘诀、边听边整理的窍门、顺利与人攀谈的技巧、听懂言外之意的诀窍、引导对方说话和让对方采取行动的发问方式、让对方爽快答应的秘诀……

<<图解攻心说话术>>

作者简介

作者：(日本)福田健 译者：丁榭 福田健，1961年日本中央大学法学院毕业后，进八六和运输公司工作。

1967年进入语言科学研究所。

1983年，福田健创立了企业说话技巧研究所，现担任会长。

经常在企业、政府机关举办语言讲座。

<<图解攻心说话术>>

书籍目录

第1章 工作和人际关系的基础都是沟通

- 1 比倾听与说话技巧更重要的事
- 2 多话会有很多负面影响
- 3 在“说”与“听”之间取得平衡，才是良好沟通
- 4 为什么明明有能力，却未获好评
- 5 即使说出真心话，也不会惹人厌的说话方式
- 6 “紧张”是一种正常现象
- 7 没有人天生就是说话高手

第2章 成为倾听高手的【十五项基本技巧】

- 1 什么样的人可称为倾听高手
- 2 只是安静地听是没有礼貌的
- 3 要成为倾听高手，首先就是要善于回应
- 4 满脸笑容的人具备良好的倾听态度
- 5 倾听时的姿势
- 6 改善搭腔的方式
- 7 不抢话
- 8 不中断对方的话
- 9 “假装在听”，很快就会露出马脚
- 10 边听边整理的技术
- 11 话要听到最后
- 12 创造或选择容易倾听的场所
- 13 听无趣内容的秘诀
- 14 聆听时要运用“您先说”这项要领
- 15 用眼睛倾听

第3章 成为说话高手的【十五项基本技巧】

- 1 传达心意也需要技巧
- 2 用全身表达的人说话最有魅力
- 3 面带微笑和毫无笑容的差异
- 4 看着对方的眼睛是谈话的基本原则
- 5 音调要有变化
- 6 和对方之间的距离
- 7 能让人留下良好第一印象的人可成为说话高手
- 8 将言语确实传达给对方的方法
- 9 说话的效果由倾听者决定
- 10 能进行平等沟通的人是说话高手
- 11 顺利与人攀谈的技巧
- 12 问候后再加上一句话，就可以捉住对方的心
- 13 好的自我介绍会提高别人对你的评价
- 14 冷场时，该怎么办？

15 口头禅会透露出说话者的态度

第4章 成为倾听高手的【十大应用技巧】

- 1 和沉默寡言者谈话的技巧
- 2 转为倾听者的时机
- 3 从对方口中问出真心话的技巧

<<图解攻心说话术>>

- 4 听懂言外之意很重要
- 5 接受对方的情绪，抱着同理心倾听的诀窍
- 6 倾听抱怨的技巧
- 7 如何听“说明”以加快理解
- 8 引导对方说话的发问技巧
- 9 让对方采取行动的发问技巧
- 10 听讨厌的人说话的技巧

第5章 成为说话高手的【十三项应用技巧】

- 1 让初次见面的人敞开心扉的诀窍
- 2 将难以启齿的话高明地传达出去的技巧
- 3 别人说了不顺耳的话时，可以巧妙反驳的技巧
- 4 简单明了的说明技巧(一)
- 5 简单明了的说明技巧(二)
- 6 让别人付诸行动的说服术
- 7 让人爽快答应诀窍
- 8 不会令人心生芥蒂的拒绝法
- 9 指正别人的技巧——最好是“明快”、“简短”
- 10 赞美的技巧——掌握时机
- 11 成功进行即席演讲的技巧
- 12 别出心裁的简报技巧
- 13 幽默地谈话的方法

<<图解攻心说话术>>

章节摘录

版权页：插图：1比倾听与说话技巧更重要的事在检视自己擅不擅长倾听、说话之前，必须先反省一下，自己是不是会在无意中给别人造成困扰，因为体贴对方的态度是一项先决条件。

什么样的人会给对方造成困扰？

在团体讨论时，有一个人板着脸沉默不语。

问他：“怎么样？

有什么意见吗？

”他又说：“没有。

”“怎么回事？

是有什么事不开心吗？

”不止是我出声问他而已，连团体中的其他成员也都莫名其妙。

因为很担心，就在要回家时，我又问了他一次：“你每次都这样吗？

”“因为我不太会说话，而且也不知道要说什么。

”“同样是不说话，但建议你下次可以试着露出笑容，或者点点头表示认同。

”“喔。

”“这样不只自己会比较轻松，连身边的人也会比较安心吧。

”这位三十岁左右的男性只说了声“喔”，就离开了。

还有另外一位先生和他完全相反。

只要有几个人聚集在一起，就会开始独挑大梁，撑起场面。

刚开始是由每个人表达自己的意见，但他每次都会接着说：“关于这点，我认为……”，然后自顾自地高谈阔论起来。

或说：“不对，不是那样”来否定别人，然后开始陈述自己的想法。

没多久，成员都会感到厌烦，渐渐地就没人想和他说话了。

当问这种人：“旁边的人有什么反应？

”，只会回答：“还不是那样，每次都那样。

”一副毫不在意的样子。

上述例子中的两种人似乎都没发现自己的行为已让周遭人感到困扰或不快了。

不论是说话，还是倾听，一定都存在着对象。

注意自己的言行举止给对方带来什么影响，这就是先决条件。

“说话的方式很不礼貌喔。

”上司这样警告，但部下却回答：“我的个性本来就不太在乎这种事。

”事实上，会在乎的本来就是对方，而不是自己，这一点必须要注意。

2多话会有很多负面影响这个社会是由人与人之间的关系构成的。

而沟通能让这种关系变得更双向、热络。

能口若悬河地说话的人乍看之下似乎是很善于言论，却容易导致沟通变为单向道，必须特别注意。

爱说话的人要特别注意说到擅长说话，一般人脑海中通常会浮现滔滔不绝、辩才无碍的人的模样。

这类型的人，往往会得到“话说得很动听”、“会说好听话来引人注意”、“无法信赖”等负面评价。

。

从沟通的本质来看，如果过于能言善道，就会形成单向沟通，这样并不好。

喜欢说话而且经常说话的人必须格外注意这点，以免陷入“喋喋不休”式的单向交流。

爱说话的人刹不住车我在下一页归纳出口沫横飞地说个不停会造成的负面影响。

3在“说”与“听”之间取得平衡，才是良好沟通“光说”和“光听”都一样会造成沟通不良。

不偏向说或听的任何一方，平衡地进行交谈，才会成为“说话高手”与“倾听高手”。

沟通的基本原则就是双向道从“说话者”出发的单行道就是口沫横飞地说话；从“倾听者”出发的单行道就是光是听、却没有任何反应的模样。

说到“倾听”，一般人常以为只要默默地听就可以了，但如果光是听，就无法形成双向沟通。

<<图解攻心说话术>>

试着想一想，如果倾听者只是沉默地聆听，会出现哪些问题？

说话者开始自己讲个不停主席之所以会在会议中独自讲个不停，就是因为与会者既没有反应，也不发言。

说话者很难继续说下去说了话却得不到回应时，就会像是和答录机说话一样，让人很难继续说下去。

气氛很沉闷如果在听完后得不到回应，说话者就不会知道倾听者是否已经理解自己的心情与说话的内容。

“听”完之后，接着就要“说”。

对话的两方能热络地轮流听与说，谈话气氛才会活泼。

<<图解攻心说话术>>

编辑推荐

创造好人缘的沟通金律：不独占说话时间、不抢话、不中断对方。

倾听时，要搭腔附和，并积极回应。

当对方开口说第一句话时，记得与对方眼神交流。

上司对下属不可采取上对下的态度，要进行平等的沟通。

问候后再多加一句话就能打动对方的心。

“抱歉”、“还好”、“反正”等口头禅要改掉。

对于话少的人，要主动提供话题，并且耐心等候回应。

听厌恶的人说话时，只听重要的部分，并告诉自己不听会有损失……

<<图解攻心说话术>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>