

<<15分钟聊出好交情>>

图书基本信息

书名：<<15分钟聊出好交情>>

13位ISBN编号：9787539165615

10位ISBN编号：7539165618

出版时间：2011-12

出版时间：野口敏、张佳雯 二十一世纪出版社 (2011-12出版)

作者：野口敏

页数：175

译者：张佳雯

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>

## &lt;&lt;15分钟聊出好交情&gt;&gt;

## 前言

不论和谁说话，你都能侃侃而谈！

最基本的说话法则 我教授沟通技巧已经有20年的时间了，到研习班上课的学生，都有着同样的烦恼：“对方一点反应都没有”“接下来不知道要说什么”“不懂的事情插不上嘴”“没办法打破沉默”“缺乏可以炒热气氛的话题”等等。

大家是不是也有类似这样无法侃侃而谈的烦恼呢？

说话是建构人际关系不可或缺的工具，如果对说话不够自信，讨厌与人沟通，可能就无法建立多样的人际关系。

本书可以完全消除你的烦恼。

我将向大家渐次地详细解说能够让人自然提升说话技巧的“说话法则”。

比如说，让你可以轻松地与别人持续聊天15分钟以上的方法和步骤就是：前5分钟：先“听”对方讲 10分钟后：“说”一点自己的想法 超过15分钟：一边“询问”对方，一边拓展话题其实很简单，只要按照步骤来，不管10分钟、20分钟、30分钟，都会越谈越有趣，越聊越带劲。

至于怎么听、怎么讲、怎么问，同样是重点。

举个例子来说：·说出让对方“有共鸣”的话 ·不知道怎么接话时就用“对啊”带过 ·“日常生活”“不经意的谈话”也能成为聊天话题 ·话题聊完了，就回溯刚说的话：“说到那个，就是...呢！

” ·聊到不了解的话题就听对方说，自己只需提问 ·用“.....的时候，你会怎么做？

”这句话打开新话题！

本书将会针对该如何接话、如何炒热说话气氛等常见的沟通和交际问题提供具体的建议，也会介绍尴尬场面该如何应答、和他人打成一片的说话方式等技巧，足以让你应对生活中的各种状况。

秘诀在于“心意相通” 还有一件重要的事情希望大家能首先了解：说话时互相要传达的是彼此的“感受”。

说话不只是“言辞的你来我往”，而是“感受的交流”。

在讨论说话术之前，请别忘了这个基本原则。

在聆听别人说话时，请注意眼前这个人的“感觉”。

任何人都希望自己的心声能被倾听，这样一来，开心的事会使他们更开心，即便遇到不开心的事，难过的心情也会顷刻间烟消云散。

同时，对方也会渐渐打开话匣子，不知不觉时间一下子就过去了。

另一方面，说话时要“一点一滴”地传达出自己的情感。

我们要卸下心防，才能消除对方的紧张感和戒心。

交谈若能顺畅进行，有趣的话题也会应运而生。

不过对于“感受”，有些朋友还是无法立刻领会这个词的含义。

这可能是因为在平常太忙而没有余力顾及，也就不会注意到别人的情绪变化。

倘若真的下定决心提升说话能力，你就得将内在的感觉联结起来。

阅读本书的同时，请试着慢慢掌握“表现自我感受的诀窍”。

每天都要有“开心的对话” 谈话是彼此内心感受的交流，是心与心的交流。

以此为基本前提的对话，才会充满乐趣。

大家平常所见所闻的事物，都可以作为打破僵局的对话素材，彼此有共鸣的话题自然会多起来。对方的反应若是热络，你也会说得更自然，气氛也会更加融洽。

到我的研习班来上课的学员大多一开始不太会说话，但是到了课程即将结束时，大家都渐渐卸下了内心的担负，已经能够打破僵局，由衷地喜欢和他人交谈。

最终，他们都笑逐颜开地毕业了。

接下来，本书将按照“倾听力”“说话力”“发问力”的顺序来向大家传授说话的基本技巧，随后进进一步阐明可以带动谈话气氛的“应答技巧”“建立关系的秘诀”“多人对话方式”“进阶说话技巧”等等。

<<15分钟聊出好交情>>

总之，本书的应用范围很广，不论在工作场合、聚会还是日常沟通中都能派上用场。当你对这些技巧都能运用自如，就可以把本书束之高阁了。

最后，希望本书能让你的生活更加丰富多彩。

2009年7月

## <<15分钟聊出好交情>>

### 内容概要

会说话的人总是充满魅力，备受欢迎，能够自然而然地营造出愉悦的聊天气氛。其实无论是商务谈判、私人约会、晚宴场合还是日常沟通，人与人之间的交谈都有方法可依循。

野口敏根据多年教学与交际经验，为我们讲解“倾听力”“说话力”“发问力”三种最基本的说话技巧，并介绍简明易懂、贴近生活的实景会话案例与沟通方法，方便实用、轻松好读。当你对《15分钟聊出好交情》介绍的这些技巧都运用自如后，只要一开口，就能做到既说话得体，又能正确完整地表达心意，无论面对任何人、遇到任何事、身处任何场合，都可以轻松聊出好交情，人生从此顺心如意！

<<15分钟聊出好交情>>

作者简介

作者:(日)野口敏 译者:张佳雯

## <<15分钟聊出好交情>>

### 书籍目录

自序 不论和谁说话，你都能侃侃而谈！

第1章 由此开始很简单 “倾听力”让每个人都能聊不停！

每个人都想谈论“自己” “听”是一种“反应” 不要突然发问 学习了解他人情绪 针对“希望你了解”的部分来响应 等5秒钟，别急着说话 不要诱导别人说“你想听的” “重复”让对方说得更起劲！

多准备一些“回话用语” 打破谈话僵局 沉默是“休息时间” 第2章 选择话题，这样做就对了 “说话力”让对方聊天兴致更高昂！

让谈话更丰富的话题 “单纯的感受”更能引起共鸣 “日常生活”也能成为有趣的话题 “不经意”的谈话大大增进亲密感！

任何人都能聊的天气话题 表露自己的弱点或缺点 不要累积负面情绪 如果话题说尽。

就开门见山！

发现鲜活的话题第3章 要善于询问对方的感受 让话题滔滔不绝的“发问”秘诀！

能引出故事的问题 问一问“积藏在心里的感受” “不能说出口”的更想说！

利用“吧”帮腔附和 想知道“对方的私事” 可以直接询问对方心情的场合 巧妙谈论“兴趣话题” 不要问“怎么样” “不懂的话题”也能聊得很开心 关于隐私，可以问到什么程度第4章 困窘时的应对技巧 任何场合都能轻松聊的“应答”技巧 “天气话题”进阶版 留点时间，让对方跟上你的节奏

说话方式要方便对方深入谈话 “没有下文”时的应对法 “体贴语”创造好气氛 和主管打成一片的方法 利用“打带跑”应对难以亲近的人 和客户、厂商的谈话技巧 无话可说时请回溯“过去说过的话”

“没话题”时的处理方式第5章 肢体语言&打招呼独门课程 轻松交谈的秘诀 见面10秒内决胜负 用眼神解除心防 和难相处的人建立良好关系 打招呼对方却视而不见 第一印象左右相亲成败 面对朋友的朋友。

请这样说第6章 没有拘束的愉快对话 轻松融入大众的“基本说话术” 多人对话的基本原则 以附和的方式融入 和周围的人互相调息 透露些个人讯息，借此提供话题 众人沉默时的提问法 选择“大家都可以参与”的话题 不要聊只有少部分人才懂的话题 创造共同话题 笑谈失败 抓住邻座者的心 你可以融入各种团体第7章 如果有想要更亲近的人 更高阶的说话技巧 细节“关心”让人更开心 从可以回答Yes / No的问题开始问 谈话时多叫“对方的名字” 受女性欢迎的秘诀 对方有负面情绪时，先给予认同 对方有错时。

以询问代替纠正 比刻意准备的话题更有趣的事 交朋友、找对象的联络技巧 体贴比说话技巧更重要

## <<15分钟聊出好交情>>

### 章节摘录

倾听力的重要性 谈话能持续的秘诀在于“倾听力”。

几乎所有人都认为要侃侃而谈，需要的是“说话技巧”，但是对于不会说话、缺乏自信的人而言，懂得“聆听”才是最重要的。

很多人都表示“我最擅长聆听别人的心声”，但是如果谈话气氛一点都不热络，那所谓的倾听也是不成功的。

“听”不只是单纯理解对方所说的话而已。

举个例子，假设对方说“我是可苦可乐(Kobukur0，日本歌星小渊健太郎和黑田俊介于1998年组成的民歌双人组)的粉丝”。

认为“说”比“听”重要的人，往往会回答：“可苦可乐本来是街头艺人，后来才出道当明星。我也很喜欢听街头艺人演唱。”

随后他们便开始说些自己的事情，如此对话便无以为继。

因为对方提到可苦可乐，话题才刚起头，却马上被打断，当然就聊不下去了。

像上述这般，没有体察到他人的感受，让对方失去往下说的兴致，自然会导致话不投机。

所以在交谈时，“倾听力”比“说话力”更重要。

这样做会更有得聊！

任何人都会有“请听我说”“请了解我”的意念，这不仅仅是希望，而是强烈的渴望。

是不是也有人曾经跟你说：“谢谢你听我说话，我觉得心情好多了。”

人们都期待自己的心声能一吐为快，开心的心情有人分享会更快乐，难过的感受向友人倾诉后就会烟消云散。

聆听，其实具有不可思议的强大力量。

听到朋友说“我想离职”的时候，先别急着问：“发生了什么事？”

“为什么要辞职？”

“要把话题的焦点集中在对方的感受上。”

例如：“什么事让你厌恶到想辞职？”

“工作很吃力吗？”

由此，对方会很高兴有人能了解自己的心情，话匣子一打开就不会停了。

说不定他还会因为感觉被了解而开心不已，于是说出更多你想象不到的事。

总有一天，他会跟你谈心事。

所以，与其拼命寻找引人注目的话题，不如专注于眼前谈话者的感受，满足大家对内心被关注的渴望。

这么做不但使得话题能够持续，还能使你获得对方的好感与信赖。

P18-20

## <<15分钟聊出好交情>>

### 编辑推荐

最畅销的话术书！

日本亚马逊年度畅销金榜Top 20！

台湾大卖10万册以上！

这本《15分钟聊出好交情》由野口敏著，张佳雯译：最厉害的说话专家，倾囊相授超级说话术让别人对你敞开心胸，再难聊的人都能聊，再冷的话题都能接，随时都能找到好话题。再难应付的客户也能变朋友！

<<15分钟聊出好交情>>

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>