

《擄獲人心黃金說話術》

图书基本信息

书名：《擄獲人心黃金說話術》

13位ISBN编号：978986331515X

出版时间：2014-9-27

作者：野呂映志郎

页数：240

译者：林昆樺

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《擄獲人心黃金說話術》

內容概要

咦！？改變自己很困難？

不、不，所以才會有這本書啊。

這本書將揭開擄獲人心的「48條法則」，無論是說話笨拙的人、害羞內向的人，因為不會接話而苦惱的人，都能夠令人感覺「欸，那個人講話還滿有趣的！」，讓你清楚了解風趣的人與無聊乏味的人究竟差在哪兒。

這樣一來，你就不會惹人生氣、也不會被人討厭了。大概。

這樣一來，交涉與會議便可順利進行，工作發生戲劇性的改善。大概。

這樣一來，就能受到女生歡迎了。沒錯！

原來如此！

講話有趣的人跟無聊的人差別就在這裡！

本書要告訴你就算拙於言詞，依然可以「擄掠」人心的48種說話方式

決定你說話「很有趣！」的並不是你，而是對方。

不管是工作、戀愛還是與同伴之間的關係，只要能讓人覺得「那個人講話很有趣！」，大抵上處事都會比較順利。就像大家都知道，不管在什麼時代、什麼樣的調查裡面，要成為受歡迎的男性，第一項條件都是「講話風趣」。「要成為說話幽默的男人真難……」雖然很多男性會這麼想，但是更深入地想想，會發現其實意外地簡單。

如果想讓人覺得你有趣，就得了解眼前的對象，並且配合對方讓自己產生變化。

《擄獲人心黃金說話術》

作者簡介

書籍目錄

CHAPTER 1 言談風趣的人 言談枯燥的人的說話法則

法則01

言談風趣的人，會配合對方改變說話方式

言談枯燥的人，對任何人都是用同樣的講話方式

法則02

言談風趣的人，會像變色龍一樣變身

言談枯燥的人，堅持「我的生活方式」

法則03

言談風趣的人，拿對方作為主語

言談枯燥的人，拿自己作為主語

法則04

言談風趣的人，話只會說到對方的三分之一

言談枯燥的人，會講三倍於對方的話

法則05

言談風趣的人，會變成堺雅人

言談枯燥的人，會變成半澤直樹

法則06

言談風趣的人，不會斷然拒絕

言談枯燥的人，馬上開口拒絕

法則07

言談風趣的人，會用「就是說啊！」「原來如此！」幫腔附和

言談枯燥的人，會以「可是...」「但是...」提出反對

法則08

言談風趣的人，會注意女性的指甲

言談枯燥的人，會注意女性的郵件

法則09

言談風趣的人，會讓對方成為「共犯」

言談枯燥的人，自己一個人犯罪

法則10

言談風趣的人，知道正確答案不只一個

言談枯燥的人，盲目地堅信只有一個正確答案

CHAPTER 2 能接續話題的人 不會接續話題的人的說話法則

法則11

能接續話題的人，非常喜歡「熊本熊」

不會接續話題的人，超級討厭「熊本熊」

法則12

能接續話題的人，充滿了「可以吐槽的點」

不會接續話題的人，無懈可擊的認真嚴肅

法則13

能接續話題的人，意圖出人意表，令人驚奇

不會接續話題的人，聊天氣的話題，讓人覺得無聊

法則14

能接續話題的人，會Google

不會接續話題的人，會抱怨

法則15

能接續話題的人，不會在進入正題以前冒險

不會接續話題的人，會在進入正題以前冒險

法則16

能接續話題的人，從「開場白」著手
不會接續話題的人，會突然進入「正題」

法則17

能接續話題的人，在自我介紹中提到過去一年內的實績
不會接續話題的人，講的是個人生涯裡最高的榮耀

法則18

能接續話題的人，會用「高級冰淇淋 + _____」當伴手禮
不會接續話題的人，只用「高級冰淇淋」當伴手禮

法則19

能接續話題的人，說自己的事情
不會接續話題的人，說公司的事情

法則20

能接續話題的人，從「街頭巷尾」收集話題
不會接續話題的人，從「網際網路」收集話題

法則21

能接續話題的人，會播放對方喜歡的歌曲
不會接續話題的人，會播放自己喜歡的歌曲

法則22

能接續話題的人，會學《烏龍派出所》，說話滿是笑料
不會接續話題的人，會學《航海王》，把場面搞冷

CHAPTER 3 看起來很聰明的人 看上去像笨蛋的人的說話法則

法則23

看起來很聰明的人，即使處在人群裡也以一對一的方式說話
看上去像笨蛋的人，強行採用一對多的方式說話

法則24

看起來很聰明的人，回答「事實」
看上去像笨蛋的人，講述「意見」

法則25

看起來很聰明的人，明確表示話題出處
看上去像笨蛋的人，把臆測說得像實際看過一樣

法則26

看起來很聰明的人，懂得「起 承 轉 結」的順序
看上去像笨蛋的人，很突兀地從「轉」開始說起

法則27

看起來很聰明的人，客觀地研究自己的說話方式
看上去像笨蛋的人，不在意別人怎麼看自己

法則28

看起來很聰明的人，會考慮面會時的時間分配
看上去像笨蛋的人，盲目地打開話匣子

法則29

看起來很聰明的人，會將提案與價格一起出示
看上去像笨蛋的人，最後才拖拖拉拉地出示價格

法則30

看起來很聰明的人，從企劃書第三頁開始說明
看上去像笨蛋的人，從第一頁開始說明

法則31

看起來很聰明的人，認為提早結束會面是「好事」
看上去像笨蛋的人，對提早結束會面感到不安

法則32

看起來很聰明的人，會帶著筆記型電腦參加會議

看上去像笨蛋的人，會帶著平板電腦參加會議

CHAPTER 4 莫名受人喜歡的人 被人敬而遠之的人的說話法則

法則33

莫名受人喜歡的人，讓對方展現淵博的學識

被人敬而遠之的人，自己表現得學識淵博

法則34

莫名受人喜歡的人，不會下結論

被人敬而遠之的人，雖然沒必要還是會下結論

法則35

莫名受人喜歡的人，追求「溫厚」

被人敬而遠之的人，追求「效率」

法則36

莫名受人喜歡的人，在情人節當天給予回禮

被人敬而遠之的人，白色情人節時忘記回禮

法則37

莫名受人喜歡的人，強調「偶然」

被人敬而遠之的人，強調「只在這裡說」

法則38

莫名受人喜歡的人，選擇自己熟悉的店家進行接待

被人敬而遠之的人，從報導評論中挑選，讓對方丟臉

法則39

莫名受人喜歡的人，以親手打造的接待方式感動人心

被人敬而遠之的人，以標新立異的接待方式自我毀滅

CHAPTER 5 總令人氣不起來的人 馬上惹人生氣的人的說話法則

法則40

總令人氣不起來的人，一定會直接見面

馬上惹人生氣的人，會用電話、電子郵件來逃避

法則41

總令人氣不起來的人，連嚴重遲到都能變成笑點

馬上惹人生氣的人，只顧著道歉，令人討厭

法則42

總令人氣不起來的人，尋找和對方之間的「共通點」

馬上惹人生氣的人，強調和對方之間的「差異」

法則43

總令人氣不起來的人，對事前「預告」很拿手

馬上惹人生氣的人，會突然說起嚴肅話題

CHAPTER 6 Facebook有趣的人 無聊的人的發文法則

法則44

很會寫電子郵件的人，講究標題

不會寫電子郵件的人，講究內文

法則45

Facebook有趣的人，用自己的話寫作

Facebook無聊的人，用別人的話寫作

法則46

Facebook有趣的人，會上傳美味咖哩店的排名

Facebook無聊的人，直接上傳吃過的咖哩

法則47

《擄獲人心黃金說話術》

Facebook有趣的人，用正面的文章讓朋友變得開朗

Facebook無聊的人，用批判的文章破壞大家的情緒

法則48

Facebook有趣的人，在飛機上脫掉內褲

Facebook無聊的人，在飛機上穿著內褲

《擄獲人心黃金說話術》

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:www.tushu000.com