

# 《如何问，别人才肯说》

## 图书基本信息

书名：《如何问，别人才肯说》

13位ISBN编号：9787547716342

作者：[日]内藤谊人

页数：175

译者：钟嘉惠

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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《如何问，别人才肯说》

## 内容概要

如果邀请暗恋的对象一起共进晚餐，如何问才能圆满地达到目的？

如果向上司提交一份方案，一直没有回应，怎么问才能不让领导直接拒绝？

如果员工在工作中推卸责任，模糊概念，怎样才能问出真实的信息？

如果在高端谈判中对手闪烁其词，怎么问才能知道对方的底线？

所有的这些问题的背后，有一套语言的规则吗？面对拒绝，我们该怎样实现非暴力的有效沟通呢？

在这个信息碎片化的大时代，我们每时每刻都会遇到一些自己想知道的问题。有些事情你觉得不对，却一时不知如何应变，你是沉默接受，还是提出关键问题，悄无声息地突破对方的心理防线？面对质疑，你有能力组织自己的观点，问出你想问的吗？面对僵局，你该如何不露痕迹地把控谈话方向，将所有难题一一化解？

针对上述问题，日本公关大师内藤谊人详尽剖析了人们在沟通中的盲点，认为问对一个好的问题，能达到事半功倍的效果。在书中，内藤谊人总结出了有效沟通的21个技巧、8个诀窍、10项原则，提出了许多立竿见影的谈话、倾听、行动技巧。通过这些，你能说出自己想说的，问出你想要的答案。而一个人如果忽略了问话的学问，那么就他就有可能像现代管理之父德鲁克说的那样：

“如果你不改变问问题的方式，你永远都不会成功。”

# 《如何问，别人才肯说》

## 作者简介

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、安捷鲁有限公司董事长。他在以说服交流为主的社会心理学和以精神分析为主的临床心理学方面成就显著，被称为“日本最狡猾的心理学家”。他著书几十种，几乎本本畅销，《“蒙混”心理术》《百分百说服力》《攻心说话术》《攻心说服力》等在日本引起了狂热的心理学浪潮。

## 书籍目录

- 前言：你想要的“答案”，要藏在“问题”里
- 第一章：把“答案”藏在问题里
- 询问“容易回答的问题” 003
  - 提问时，记得要装傻！ 006
  - 用问题当诱饵，影响他 008
  - 把“答案”藏在“问题”里 011
  - 摸清对方的“心理透视法” 013
  - 可怕的“问题砍刀” 015
  - 改变答案，关键在“怎么问” 018
  - 理智思考和感情用事 020
  - 淘金式思维：你微笑了吗 022
  - 像分析师一样去询问 024
  - 【专栏1】 讲话“有条理”不如学会提问，说服各种人 026
- 第二章：不要说你想说的，说对方想听的
- 绘制你的“信息地图” 031
  - 你真的把话说清楚了吗 034
  - 如何争取对话的主导权 036
  - 如何获得更多人的支持 038
  - 如何应对会议终结者 040
  - 如何应对故意刁难者 042
  - 让对方进入你想要的状态 044
  - 抓住信号性字眼 046
  - 【专栏2】 小问题，大创意 048
- 第三章：不讨人厌的“神奇问话术”
- 提问时，把对方名字讲出来 053
  - 二分式思维：你想知道满意的结果吗 055
  - 海绵式思维：可以帮我的忙吗 057
  - “价值增大效应” 059
  - “是什么”和“应不应该”问题 061
  - 将干扰“体面化” 063
  - 这样说，就不尴尬了 065
  - 称赞“你看得到的部分” 067
  - “不提问”和“让他说” 069
  - 90%的说服不是用嘴来完成的 071
  - 【专栏3】 没交情前，别问太深入的问题 073
- 第四章：这样问，对方才会“招供”
- 空白邮件：提高你的回复率 077
  - 投影法：谈论别人时顺势说出想法 079
  - 低姿态探寻，透露更重要信息 081
  - 二段式提问，引诱他的“真正想法” 083
  - 预想“最坏的打算” 085
  - 讽刺效应：你不告诉我也没有关系 088
  - 如何听，对方才会说 090
  - 不问，就不会知道的事 092
  - 别想太多，越在意越要“问” 094
  - 大胆提问，总比不说话好 096
  - 【专栏4】 想听到“反对意见”，提问后先等十秒钟 098

# 《如何问，别人才肯说》

## 第五章：一切从“好问题”开始

满足他的情感需求 103

预告法：你能接受的最坏的情况 106

“反问”的力量 108

“有限选择”询问法 110

如何应对不怀好意的问题 112

如何应对不懂的问题 114

暗示性“投降” 116

搭桥工具箱：请别人来帮忙 118

互惠原则：在我需要帮忙时，麻烦你了 120

欠的人情，可以还我吗？ 122

让对方快乐，而不是花钱 124

【专栏5】 不知如何开口问时，自言自语都比沉默好 126

## 第六章：“好问题”比命令更有效

截止效应：注意“结束的时间” 131

“寻找犯人”的游戏 133

科学的包装：让他乖乖听话的理由 135

如何让孩子更听话 137

如何说让会议更顺利 139

如何从马拉松式的会议中脱身 142

如何拜托别人帮忙 144

如何让“拖延症患者”快速回复 147

“用问题”让他快速做决定 150

【专栏6】 不懂就问，只要“发言”，就会产生自信心 152

后记：这样说，对方才会听

附录：

如何问，对方才愿意回答

8个问题，控制一场谈判

6大谈判技巧，问出对方心里话

35种方法，让你沟通更有效

# 《如何问，别人才肯说》

## 精彩短评

- 1、不值三十块钱
- 2、这是我近年来读过的最蠢的书 没有之一  
目录看着像模像样 实际上内容跟目录毫无关系  
内容也是经常让人啼笑皆非.....真的好醉好醉的
- 3、虽然说是问问题，但其实还是分类到谈话技巧上比较好
- 4、3.5。有些tips挺值得一试
- 5、有别字，好感度完全没有了
- 6、书中提到的提问方式有许多与科研中或教学中的提问方式是相反的。与其说是问的技术，倒不如说是问的目的。假如以答得方便，得到提问者想要的答案，控制沟通走向和结果，这本书是大有用处的。像是生活中的谈判沟通术。
- 7、已翻阅。
- 8、拧一拧水分，能提炼的就几句话。
- 9、有时候，遇到一些问题，问别人又难以启齿。受益于这本书，学到了一些沟通的诀窍。受用。
- 10、惊天之作
- 11、这本书挺有意思的，读一下可以开拓思维
- 12、什么鬼
- 13、非常实用的书！棒棒的，推荐给大家
- 14、技巧颇多，值得多读细读。
- 15、大部分人都是中立的立场态度和观点，有意的问，会得到满意的答案。
- 16、各种谈话提问技巧，从心理学角度巧妙分析，一个个实际案例说明，清晰易懂，很不错的书，感谢@大象图书馆的赠书
- 17、一个小时读完，认真的笔记，因为确实有很多实用的技巧，应该是也经过特殊的编排才认真出版的书，因为简单又能说明道理。
- 18、关于“如何问”的内容，其实感觉上是不那么充实的。我个人认为这是一本关于许多沟通技巧堆积起来的书籍。零零碎碎，但是还是有那么一些帮助和启发。  
优点：关于沟通的技巧，有一些启发，文章短小精悍，没有美国作者的书籍那样啰啰嗦嗦，看起来比较过瘾。  
缺点：组织的结构比较牵强，每个章节的文章都是堆起来了，没有明确的主线，甚至很多小文章的题目感觉都很牵强。
- 19、套路得有点恶心，不过用得上，看你怎么用。
- 20、非常不错的询问之道
- 21、实用，说话的套路。
- 22、印象比较深的是空白邮件法，里面的东西之后可能会用的到吧。
- 23、原来以为是教我如何问（女生喜不喜欢我），别人才肯说（喜欢），后来发现，还是很职场的一本书，想太多。

# 《如何问，别人才肯说》

## 精彩书评

1、刚翻完一本《如何问别人才肯说》的沟通类书籍，作者内藤谊人，是一个日本的心理学家，书中分享了很多沟通技巧，但缺少系统性，比较零散。但这些技巧，都非常实用，很喜欢空白邮件法、投影法和掷硬币决定法，把自己有兴趣的技巧整理出来，找时间多尝试几次，看看哪条对自己帮助更大。

### 用二选一来减少选择余地想约一个女孩子出去吃饭，问：下次要不要和我一起出去吃个饭？基本上很少会成功，但换种询问方法：如果想邀请你吃饭，周五和周六，你哪天会比较方便？成功的可能会更大一点。个人看法：估计这种方法对漂亮女孩效果一般，因为漂亮女孩从小到大，会遇到各种讲求约会的问题，直接拒绝的可能会比较大，但会对学生或刚参加工作的女孩子通常会因为不好意思拒绝，而答应。想起一个类似的案例：某连锁快餐店的服务员，最开始时问就餐的人：要不要加个蛋，很多人都会回答说不要。后果修改成：先生加一个蛋还是加二个蛋，绝大多数人都会回答加一个蛋。只有极少数人会说，不加蛋，谢谢。

### 怎样获得更多人的支持这个技巧是上一个技巧的升级版，书中提到一个例子很有趣，我没查证过不知道真假，有了解的可以反馈一下。在美国“赞成”器官捐赠的人，据说是85%，但实际上要求“签署”时，仅有28%的人会签字。但在法国、波兰、匈牙利等国家的国民响应器官捐赠率是99%以上，这里面的区别在于提问和回答的方式大不相同。在美国和日本，会问：你愿意捐赠器官吗？只有回答同意才会被登记为捐赠者。但在法国等其它国家，会这样说：对于“你无论如何都拒绝捐赠器官吗？”的问题，只要没有写明“是的，我不愿意捐赠器官”，即视为“有意愿捐赠器官”，而被登记为捐赠者，所有才会有99%的国民被登记为器官捐赠者。有一个博士研究这个问题后在《科学》杂志上发表一篇论文，里面指出，这种方法非常有效，你可以把问题设计为：不刻意反对就视为赞同。如果在开会时使用，问：各位赞同吗？会发现基本很少会出现，所有人都同意的情况。但如果问：坚持反对的人可以举手？没举手就视为赞同，很容易得到全体的赞同。感觉中国很多流氓软件公司应该看过这篇论文，很多流氓和垃圾软件就是这样做的。

### 询问容易回答的问题尽量少问别人开放性的问题，如：关于教育，您觉得如何？对比XX，您有什么看法？这种问题难以回答，只能回答得很抽象。提问时，最好问对方能回答“是”或“不是”。

### 很多人参加的会议如何有效沟通若想让会议顺畅进行，人数最多不要超过10人，一旦超过10人，讨论便无法进行，还会争吵、互扯后腿等事情。根据调查，5人一组的团体，成员较能自由发言，人数一旦增加到10人，就一会会出现特别爱说话的成员，独占发言机会。所以当人数比较多的时候，可以先为5人一组，最后全体成员再一起比较各组提出的意见，协调出结论，这样会让讨论热络许多，也比较节省时间。

### 空白邮件：提高回复率经常有些邮件发完之后，没收到任何回复。通常有两种情况：1、对方对你没兴趣2、单纯忘记联络这时寄一封空白邮件给对方，只要对你有兴趣，势必要回复这封空白邮件。如果没回复，就放弃吧。还可以用这种方式来确认已分手的对象是否愿意和自己重修旧好。

### 投影法：谈论别人时顺势说出想法想要对方吐露真言或真实感想时，通常对方都很难说出内心真正的想法。可以用投影法，把这件事当成别人的事情来问，比如：如果问是你是个诚实的人吗？变成你觉得大部分人都诚实吗？你会说谎吗？变成：你觉得一般人都会说谎吗？这样一来，对方就会认为“反正又不是在说我，是说一般人”而放心回答，虽然谈论的人别人，但确实会反映出自己我，这就是“投影法”。

### 二段式提问，引诱出真正的想法这种方法跟投影法类似，很多人回答时都过于乐观，答案距离现实有一段距离，并非实际的意见。这时可以采用二段法，先问“理想状态”，再问“现实状态”，就能得到实际的答案。这种方法是由威斯康辛大学的罗宾透纳副教授所提高，他用这种方法直接询问了176名成年人，“下星期会运动几次呢？”结果得到平时4.72次的答案。再用二段式提问法询问：理想状态下，一周想运动几次吗？这样啊，那么实际上，大约运动几次呢？结果，这种提问法得到平均3.73次的答案，跟实际调查的运动次数3.33次比较接近。

### 遇到觉得尴尬的问题，直接反问单身的人，最讨厌被问为什么还不结婚的问题？你可以反对对方：那你又为什么要结婚呢？。感觉这个反问，对中国人可能不起什么效果。通常在遇到觉得尴尬的问题，直接反问就能顺利脱困。比如：你有资格问这个问题吗？你凭什么问我这个问题？不太懂你的问题，可以再说具体一点吗？你问这样的问题，有什么用意吗？

### 互惠原则当你面临问题，求助他人时，对方是否会接受，取决于你为对方做过多少事。假如你从来不曾为对方做过什么，他很难在你需要时候伸出援手，反之，你帮助过他，对方自然也会欣然接受你的请求但有些人，并不一定愿意回报，如果你不放心或会为这种事生气，不妨正式要求回报。如果对方不同意，就中止。成功的经理人会在取得对方愿意回报的承诺下，才予以协助。或者请求对方帮助时让对方快乐，比如请对方吃他喜爱的食物、饮料，人会在吃喝一顿

## 《如何问，别人才肯说》

后变得比较大方。这个重点在于你有没有心，而不是花钱。摆脱别人帮助时，可以透过由对方熟悉的人去接洽，会比自己说更有效。### 用问题让对方快速做决定有些人做决定会花很长时间，比如饮料要咖啡还是茶？如果有人为二选一的问题烦恼时，不妨提议：用“掷钢板来决定吧，正面选A，反面选B，并在对方同意前把钢板扔到桌上。然后立刻用手心压住钢板，让人不知道出现的是哪一面，然后问对方：你希望出现的是A还是B？通常就是优柔寡断的人也会立刻回答。比如说，要不要跟对方分手，你用这个方面，问她：现在的人，希望出现的是哪一面，她会马上回答真心话。其实我们一直心知肚明，自己该如何选择。### 一句话技巧：应对故意刁难者，冷静应对，以沉着的态度最有效，千万不要以否定性字眼字眼或情绪回应，只要陈述事实就好。要说明一个人不要过于积极，要适可而止。一旦劝说几次对方没反应，最好暂时冷却。提问时叫出对方的名字，有助于提高自己在对方心里的评价。对于爱抱怨的人，别提问或忍他20分钟，大部分人发泄20分钟后就会平静下来，然后再看准时间转移话题。想要要求对方做出实际判断时，可以直接询问预想最坏的打算，就能推翻他的乐观预测。这是聪明人的做法，实际上也会较接近所想象的模样。对于认真倾听的人，会想再次见到他，对于总打断自己说话的人，不想再见到对方。在意的事情要直接问，马上问，别想太多。比如：你真的爱我吗？想听到反对意见，提问后先等十秒，对方才会说出真正的答案。当被问到不想被问的问题时，我们会忍不住想眨眼睛，频率会不自觉增加。问问题时，可以观察对方的眼睛。回答问题的人，要忍住不要眨眼。捏造一个证据，一般人就会心悦诚服，大多数人不会反驳。估计微博、微信上和各种谣言就是这样来的。重要谈话不要在周一早上和周五下午沟通。在批评的同时，还应该提供正面的改进建议，会让你的批评更有说明力。改掉一无是处的口头禅不要表现出自己比对方厉害、不要纠正别人的错误，不要不懂装懂1秒原则，听完别人说话之前，在回答之前先停顿1秒钟，代表你刚刚有仔细聆听。被人问到不想回答的私人问题或不舒服的问题，可以微笑地跟对方说，这个问题我没办法回答。对于别人的建议，已经有决定别直接拒绝，可以说：关于这个问题，我已经决定了，不过仍想听听你的看法。-----我是warfalcon，微信（read01）

的目标是让你成为行动者而不是阅读者，不定期分享一些五花八门的读书笔记和书评，每天更新。

- 想每年读完100本书吗？ - 想在100天内培养一个好习惯吗？ - 想搞定拖延和注意力不集中吗？

关注我，让你成为一个行动者，跟几十万读者一起成长，欢迎参加100天行动2、您是属于喜欢说话的人呢，还是不太爱说话？我呢，应该算不爱说话的。虽然视情况看对手，有时会变得口若悬河，不过平常却是闷葫芦一个。也害怕详尽地说明什么，尽量不做这类事情。哪怕话说得不透彻，招致周围的误解（这种事屡屡发生），也照样坦然自若：没办法，人生就是这么回事。不是自吹，这方面我倒是做得很高明。接电话是苦差一桩，在派对上跟别人交谈也是弱项，回答采访同样令我心力交瘁，甚至连回封邮件都觉得疲惫不堪。让我跟人家做对谈和书信往来之类的工作，我一律回绝。假如命令我闭嘴，我可以永远闭口不言，也不会感到丝毫痛苦。独自一人看看书，听听音乐，去外边逛逛，跟猫儿玩玩，一个星期很快就过去了。上大学时，我过着单身生活，有时一连半个月都不跟人讲一句话。这样的性格该说是难以相处吧，一般不讨人喜欢，但对小说家这份工作来说却再合适不过。因为只要让我一个人待着，我就可以埋头伏案，默默地一直工作下去。然而连我这样沉默寡言的人生，也有一段例外的时期。从二十四岁到三十二岁，有七年半的时间，我阴差阳错地靠服务业维持生计。由于我不愿进公司工作，便借来钱，开了一家店，放放爵士乐唱片，搞搞现场演奏会。客人光临时，便面带微笑地寒暄：“欢迎光临！”也和老主顾们聊些闲话。尽管觉得“看样子我干不来这种活计呀”，但想到是为了生活，呢，也就玩命对付下来了。遇到话又多又无聊的对手（这种人还真不少呢），也耐着性子亲切地陪他聊天。如今回想起来，那段时间我可是异常和蔼可亲，不禁十分佩服自己。不过，多年后和当年的熟人重逢，却常常被告知：“春树君很久以前就对人爱理不理的，没怎么说过话。”我不免备感失落，心想：喂喂！人家可是尽了九牛二虎之力，拼命和蔼待人哟。早知如此，干脆一开始就不必勉强，顺其自然得了。但当年的确曾以自己的方式努力和蔼待人，这份感触至今仍牢牢地留在我心里。尽管看来当时并没有起什么作用，我却觉得，正是关于那份感触的记忆坚实地支撑着现在的我。那就像一种社会训练。恐怕人生中注定有这么一段时期，要狠狠使用平时很少用到的肌肉，哪怕这种努力并没有结果。不爱说话的人啊，请努力生活。我也在背后无言地声援你。——村上春树

3、（一）把“答案”藏在问题里一。询问··容易回答的问题··提问时，早好问对方“是”或者“不是”的封闭式问题设计问题时，不能采用开放式问题和采用自由发表意见和感想二。提问时，记得要装傻误导性提问：为了自己的期待成真，故意扭曲问题，引导对方给出自己有利的答案三。用问

## 《如何问，别人才肯说》

题当诱饵来引导对方多数人对某些事物事先没有自己的想法看法和主张善加诱导就可以控制对方的反应：。。。是吧？四。把答案藏在问题里在问题中植入一些词语，引出自己要的答案：这奶茶很好喝，你觉得呢？五。提问，也许会让对方改变看法，然后尝试例子：园艺很有趣的，你为何不玩玩看？六。可怕的“问题砍刀”不断抛出问题对对方施压，让对方心理崩溃七。改变答案，关键在“怎么问”正向的问法得到好的结果，反之亦然例子：你喜欢这个产品哪一点 进而会提升营业额八。理智提出请求而非感情用事与其受情绪控制发火，不如不带情绪提出你的请求和提醒九。像分析师一样去询问从对方的性格和偏向，符合对方的风格的方式来询问更容易得到同意（二）不要说你想说的，说对方想听的一。用承诺与始终如一来让人闭嘴二。用不断追问和打断回答来打击和压制对方三。如何争取对话的主导权不断拼命插嘴打断对话，强制结束烦人的对话，从而掌握主导权，而不是陷入对方节奏四。如何获得更多的人支持不刻意反对就视为赞成的技巧五。如何应对会议终结者出息会议的人越少越好人多了就以分组讨论的形式进行六。如何应对故意刁难者面对刁难，控制情绪，仅仅用事实说话让时间说话，以“我还不了解，容我去查一下”“知道了，我去看看”脱身七。让对方进入你想要的状态尝试说服一两次后，若无效果，就暂时冷却或者放弃，不要坏了人际关系八。过犹不及，防止对方“麻木化”说服一个人采取行动，不需太过积极，适合而止九。小问题，大创意被他人提问时，可能就是宝贵的启示。特别是与工作完全无关的人（三）不讨人厌的问话术一。提问时，把对方名字讲出来二。二分式思维：你想知道满意的结果么？有件事你可能听了会不高兴，怎么样？想听的话我就说，不想听的话我就不说告知坏消息要经过再三确认，对方执意要听再告诉对方三。先夸奖，然后提出请求四。价值增大效应对方渴望的东西，在心中的价值就会提高。根据对方需要来提议，更容易被接受五。二段式拒绝对方假装赞同，然后借由“提问”婉转拒绝六。被问及对某人的看法时，明确赞美对方七。反复说明和强调比询问是否明白更有效“虽然很烦人，但我要再说一次”“为慎重起见，一定要确认日期。”（四）这样问，对方才会“招供”一。空白邮件：提高你的回复率也可用于电话，语音消息，重修旧好二。投影法：谈论别人时顺势说出想法三。登门槛效应，透露更多的信息利用登门槛效应，要求说一点点，或是帮助一点点、一会儿四。二段式提问，引诱他的真正想法先问“理想情况”，再问“实际情况”五。要求预想“最坏的打算”预想中间的困难和突发情况，做坏的打算，有利让对方做出实际的判断。六。提问等对方说完的暂停之时关于前面的这段谈话，我能问个问题么？七。不问，就不会知道的事情一开始就问重点，不要拐弯抹角，浪费时间拐弯抹角的提问，容易产生期待，认为搞不好会成功，期待越大，遭受拒绝的失望就越大。一开始就问最想知道的事情，把伤害降到最低八。别想太多，越在意越要问养成“在意的事情要马上问”的习惯。想知道的事，问本人最快九。大胆提问，总比不说话好有话想说但总是默不作声的人，沟通能力会日渐减弱，个性变得郁郁寡欢有问题就马上干脆的问，可以增加自己的自信十。向听到“反对的意见”，提问后先等十秒钟少数派缓慢效应：当我们担心“自己是少数派时”，在发言前需要一定的时间例子：服务员询问要不要某些菜品的时候，或许等待一下，客户就会选择（五）一切从“好问题”开始一。面对已经努力的人，先满足他的感情需要先慰劳而不是质疑。过点时间再提出不足和需求二。预告法：你能接受的最坏的情况减少对方帮忙到一半困难增加的为难情况，可以用预告法给予对方心里一个底“有件事我特别想请您帮忙，只是，对您会造成比较大的负担，但我只能求助于您，如果可以，能容我向您说明并请求帮忙么？”例子：医生总是会先告诉你病患早坏的情况三。反问的力量当被问到觉得尴尬的问题时，只要立刻以“反问”的方式将问题丢还给对方，就能顺利脱困：那你觉得呢？你的想法是什么？反问的类型：攻击问题，攻击提问者，要求更详尽的说明四。舍弃对方的问题而不回应，用另外的表述来反问对方“你们抢了别的国家的医生的饭碗，他们会怎么看待这种行为呢？”“哪里有患者，哪里就有能挽救生命的我们。除此之外，还需要在乎别的么？”五。面对质疑，用身体正对对方，发起反击，而不是逃避六。如何应对不懂的问题动用你的全部知道，一定要回应什么，只要稍微有关的知识就算一定程度的回答就像是考试，答就是了，不管多少。回答不知道容易被人瞧不起七。积极请别人来帮忙找专业的人做专业的事情有困难时，积极求助于上级八。互惠原则：在我需要帮忙的时候，麻烦你了九。欠的人情，可以还我么？取得对方愿意回报的承诺后，才予以协助十。请求帮忙时，请客是基本的礼貌，招待好对方让其开心，就没问题了“。。。的事就有劳您费心了”（六）“好问题”比命令更有效一。截止效应：注意“结束的时间”与人相约，提醒对方注意“结束的时间”，给对方一点压力会议注明时间，避免马拉松会议二。科学的包装：让他乖乖听话的理由借用“科学数据”或者任意捏造数据，让别人信服从而改变行为三。如何让孩子更听话赋予它某项职务，并被要求负责，就会变得积极起来，比如当骨干四。如何让人更容易接受你的言辞警惕敏感词汇，用其他词语

## 《如何问，别人才肯说》

来替代，比如用“文件”代替“合约书”用“饭店”代替“七天连锁”不容易被女生反感用“心意”代替“礼物”五。如何拜托别人帮忙通过第三者，委托与对方有交情的人去接洽沟通，或者找出对方的克星六。如何让“拖延症患者”快速回复“请在。。内回复，否则就当没这回事”或者一定要问对方什么时候能够答复，没有回复就视为NO七。“用抛硬币法”让对方快速做决定烦恼中的人，往往已经心中已经有了一个选项倾斜，而非在两者中间挣扎限定出自己的规则再做决定，不但快速也不会有烦恼。（七）如何问，对方才愿意回答4种提问的方式求教型，启发型，协商型，限定型8个问题，控制一场谈判1.封闭式提问2.开放式提问3.探索式提问4.借助式提问5.婉转式提问6.强迫选择式提问7.协商式提问8.引导式提问让你沟通更有效的技巧1.赞美行为而非评论，最好有比较2.通过第三者表达赞美3.客套话要适合而止4.面对别人的称赞，说声谢谢就好5.有欣赏对手的雅量：是啊，他很努力6.批评要看关系7.批评也可以很悦耳并提出建议关于你的。。我有些想法，或许你可以听听8.注意时间点和情绪9.别以为每个人都认识你：先自我介绍10.不要表现出自己比他人强的优越感，保护他人的喜悦11.拒绝时要表现出期待对不起，我没办法吃这个菜，不过我会多吃一点这个菜真好吃，要不是吃饱了，真像再多吃一点12.1秒钟原则：在听完别人的话后不马上回复13.有幽默的方法拐弯抹角回绝14.下达送客令15.请求帮忙时，让对方觉得他很重要16.弹性接纳他人意见关于这个问题，我有自己的看法，不过能想听听你的看法谢谢你看完了这篇读书笔记。希望你有所帮助。如果有缘，我们一起成为·很厉害的人如果有缘，我们一起成为·很厉害的人

4、文/焯焯当散发着书香的几本书寄过来的时候，看到这本书白白净净的封面被磨掉了一角，觉得有些心疼，大多数人都有追求完美的心理，我也不例外。在这几天在湖北热极的情况下看完了这本内藤谊人的《如何问，别人才肯说》，来发书评的时候，很意外看到09年就认识的warfalcon也来写了书评，觉得世界太小了。当时也因为他的缘故，更加激励我看了很多书籍，他写的《10个让你沟通更有效率的方法》已经总结了很多书中内容作者很宝贵的经验之谈，做为了一本实用书籍，也应该把阅读到的经验之谈应用到生活之中，warfalcon专业的总结应该对这本书的记忆和阅读有所帮助。题外话是warfalcon曾经发起过要每天阅读一本书的计划，甚至施行了几百天的时间，我也数次尝试过时间这种每天读一本书的令人激动的计划，不过都以内在或者外在的原因失败告终，最终每年制订读多少书的计划，也算是量力而为吧。几天以来我在阅读内藤谊人的这本书当中，看到了非常多的头脑风暴一样的方法，很多都是非常实用的，而且每一个都比较篇幅简短有力，这也正是符合我的口味，在一本这样的小书当中有如此多的关于谈话的方法技巧，算是值得一睹此书为快。看到内容中常常提到很多心理学教授之类的人的研究成果和数据罗列，算是对这些方法的科学解释和依据，也从中可以看出作者在心理学方面的博学。最终给我的感觉就是，这本书本质上就是为了应用而写，所以比起一些玄妙高深的神秘学玄学一样的书籍，我更先读这样的书，也更喜欢这样的书籍。在本书中有一篇：“理智思考和感情用事”的故事给我留下比较深刻的印象，故事是，作者说曾有一个育有两名幼儿的母亲投书到报纸，她说“在英国，就算只是萍水相逢，人们都会帮忙不认识的人搬运婴儿车上下阶梯，但在日本却不会，真令人难过。”作者认为这篇文章散发着浓浓的指责味道，感觉就像在说：“英国不愧是绅士之国，日本男人在这方面的表现一点儿都不好”。其实在中国也有很多人这样认为，认为中国人是没有素质，本身没有什么信仰的问题导致的。作者继续说的是为什么那个母亲没有不向附近的男性问一声：“可以帮我搬婴儿车吗？”受到怀抱着两名幼儿的女性请求，大部分的男性应该都会愿意帮忙吧。——我想也是的，在中国可能一个怀抱着两名幼儿的女性请求也会被答应，很容易被答应，只要你主动提出要求，我觉得应该是亚洲人有可能不太喜欢主动的原因吧，怕误会，毕竟在国内有一些帮助了别人反而惹上麻烦的事情，小学生扶老奶奶反而被讹诈的新闻在我内心里留下了非常深刻的印象，不知道这样下去，我们是不是年纪大了，如果在路边生病了，是不是再也没有年轻人敢主动服务我们了。不过幸亏人都是可以改变的，人群也是可以改变的。在公司里的时候也是如此，很多时候，我们所做的事情，忙不过来的时候，或者别人的技能、能力、社交更容易做到这件事情的时候，我们可以用一些技巧性的真诚的沟通一下，就会得到解决。自己没有说要别人帮忙，又生闷气的确也是一种对自己的不尊重和爱护。在修行的佛教徒的传承里，有关怎么说话的学处非常详尽，对说话进行修行分外重要。可能一句来自自身的坏话就把内心的宁静祥和破坏掉，总之，努力所说皆是善语、善说而说吧。

5、这世间最简单的莫过于说话，最难得也莫过于说话。就连这个世界上最会说话的人王尔德都在说：“我喜欢对一堵墙说话，世界上只有它不会反驳我。”至于如何说，这位毒舌级的智者并没有给我们提供做法，但是我们可以从中窥见说话的奥秘。当我们在说话的时候，我们在说些什么，应该说些

## 《如何问，别人才肯说》

什么？或者，如果我们说，应该如何让对方知道我们的意图；如果对方说，我们应该如何瞥见对方的想法？通常，很会说服他人的人，多半也很会提问，擅长用高明的问题，慢慢诱导对方照自己所希望的方向去执行。比方说，善于提问的男生想约女生出去时，死也不会说：“下次要不要和我一起去吃个饭？”因为用这种方式问女生，被拒绝的可能性极大。因此，他们会以这类方式提出邀约：“如果想邀请你吃饭，星期五和星期六，你哪一天比较方便呢？”这样的邀约，无疑给自己很大的胜算。就像上面所说，如果邀请暗恋的对象一起共进晚餐，如何问才能圆满地达到目的？如果员工在工作中推卸责任，模糊概念，怎样才能问出真实的信息？如果在高端谈判中对手闪烁其词，怎么问才能知道对方的底线？面对拒绝，我们该怎样实现非暴力的有效沟通呢？在这个信息碎片化的大时代，我们每时每刻都会遇到一些自己想知道的问题。有些事情你觉得不对，却一时不知如何应变，你是沉默接受，还是提出关键问题，悄无声息地突破对方的心理防线？面对质疑，你有能力组织自己的观点，问出你想问的吗？面对僵局，你该如何不露痕迹地把控谈话方向，将所有难题一一化解？所有的这些问题的背后，有一套语言的规则吗？面对拒绝，我们该怎样实现非暴力的有效沟通呢？针对上述问题，日本公关大师内藤谊人详尽剖析了人们在沟通中的盲点，认为问对一个好的问题，能达到事半功倍的效果。在书中，内藤谊人总结出了有效沟通的21个技巧、8个诀窍、10项原则，提出了许多立竿见影的谈话、倾听、行动技巧。通过这些，你能说出自己想说的，问出你想要的答案。而一个人如果忽略了问话的学问，那么就他就有可能像现代管理之父德鲁克说的那样：“如果你不改变问问题的方式，你永远都不会成功。”

# 《如何问，别人才肯说》

## 章节试读

### 1、《如何问，别人才肯说》的笔记-第116页

当被问到不想被问的问题时，我们会忍不住想眨眼睛，且频率会不自觉增加。  
被问到不想被问的问题时，要睁大眼睛，并忍住眨眼的冲动。眼睛虽然会干涩，但一定要忍住。否则对方会识破你的“不安”，更严厉地深入追问。

# 《如何问，别人才肯说》

## 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.tushu111.com](http://www.tushu111.com)