

說話有自信，老闆、朋友都挺你

寫給容易緊張、不懂言詞、講話沒重點的人！



[說話有自信，老闆、朋友都挺你_下载链接1](#)

著者:太田龍樹

出版者:采實文化事業有限公司

出版时间:2011-8

装帧:平装

isbn:9789866228193

說話能力是「練」出來的，不是天生的。

「日本第一業務高手」首度公開100個自信說話術，
從今天開始，hold住場面so easy!

你是這樣的人嗎？

- ．老是說錯話？發言10句，9句說錯？
- ．意見總是不被認同？一天到晚被拒絕？
- ．說話沒自信也沒特色？讓人聽不下去？

別擔心，其實……

魅力談吐與「聰不聰明」沒關係，只要跟著「範例」演練即可。

跟著本書做，你就能迅速掌握說話的【七大關鍵】！

◎說出「自己的缺點」，讓人際關係更和諧

◎打招呼要「先發制人」，就能掌控說話主導權

◎善用「如果」的提問法，了解對方真正的想法

◎「交際能力」才是最終的勝敗關鍵

◎說話時以「對方」為主詞，拉近彼此的距離

◎掌握「在場人士」的利害關係，就能找到切入點

◎有深度的「理由」，才能貫徹自己的主張

人人都能學會的【自信說話術】，工作、生活都能運用的100個實用範例，讓你迅速【抓住人心】，無往不利！

【本書3大重點——照著做，就能把話說好】

Point 1. 100個範例，篇篇都是好用技巧——理論太難懂？跟著範例做就對了！

道理人人會說，就怕沒人聽懂。沒關係，跟著太田老師的範例演練，讓你和誰都能溝通順暢，再也不會接錯話，工作、生活都能用，輕鬆上手好EASY！

Point

2. 易懂的文字內容，沒有說不停的大道理——文章深入淺出，人人都能迅速了解！

總覺得一般的說話書太難、內容看不懂嗎？本書沒有艱深的文字，只有最好讀的故事內容，每一篇都是太田老師的真實經驗，讀起來不但易懂，更能感同深受。

Point

3. 清楚的圖表說明，一看就明白重點所在——步驟化為示意圖，學習更有效率！

光只有文字未免太枯燥，別擔心，所有該注意的技巧及重點，皆用清楚的示意圖說明，搭配範例演練，你會發現，原來學會說話真的好容易！

作者介绍:

太田龍樹

【超強說話專家】 太田龍樹

1972年出生於東京，從小說話就很沒自信，直到小學時遇到恩師才有了轉變。1989年就讀桐蔭學園高校時，受到深夜節目的影響而對辯論感到興趣；在明治大學攻讀法學部時，成立辯論團體BURNING MIND（燃燒的心靈）。在表演式辯論大賽中連續6年奪得冠軍，從2001年迄今的正式辯論戰績為26勝4敗（包含電視比賽在內），是一位不折不扣的「超級辯論王」。

不斷追求辯論技巧的無限可能，並融入在說話與溝通上，轉為人人都能學會的說話術。接受大學、企業與公家機關的邀約舉辦演講或小組討論會，在熱情洋溢的演講氣氛下，傳授學生和上班族辯論技巧的實用與趣味性，因為「清楚易懂的教學」與「讓人湧現幹勁的感染力」，每每受到學生與聽講者的喜愛。《週刊DIAMOND》、《日經Business Associe》及《日經產業新聞》等媒體爭相報導。

正職是在日商索尼人壽保險公司擔任保險顧問，同時也是辯論團體「BURNING MIND」（簡稱「BM」）的代表。關於BM，是由來自商社、金融業、IT相關產業等，活躍於各領域的30歲世代社會菁英共同組成的辯論團體。不僅主辦以一般人士為對象的辯論大賽，也針對上班族開設辯論訓練研討課程，以期啟蒙並普及新辯論主義。

著作包括《輕鬆學會辯論的基本技巧》、《辯論達人傳授說服技巧》、《領導者的表達技巧與思考模式大公開》、《成為人見人愛的領導者！》（以上書名皆為暫譯）等CD教材。

BM官網：<http://www.bmdebate.com/>

e-mail：bm_debate@yahoo.co.jp

目录: Chapter 1 說話有重點，誰都不敢看扁你！

希望對方聽懂你的話，說話一定要有條理，確實掌握他想表達的內容，並整合自己的意見。不妨從整理資訊做起！

- ．法則1 說話受歡迎，絕對不是天生的！
- ．法則2 突然有好點子？用手機記下來！
- ．法則3 隨身攜帶筆記本，記住重點
- ．法則4 說話之前，先把順序想好
- ．法則5 被問「你到底想說什麼？」，很丟臉
- ．法則6 不超過3分鐘的意見，效果最好
- ．法則7 見風轉舵，才能說服他人
- ．法則8 弄懂大家的想法，問題就能解決
- ．法則9 想抓重點？就要不停「自問自答」
- ．法則10 「剝洋葱分析法」，讓重點出現
- ．法則11 「列出所有問題」，訓練聚焦力
- ．法則12 從不同「立場」思考，找出解決方案
- ．法則13 達不到目標？因為沒有「逆向思考」
- ．法則14 最後才提意見，不如不要參加討論
- ．法則15 「每天倒數」，能加快達成目標
- ．法則16 「閱讀」讓說話不再沒有重點！

Chapter2 打動人心？其實一點都不難！

說話一定要有「邏輯」，別人才能聽得懂，更容易將自己的想法傳達給對方。鍛鍊你的

邏輯能力，讓說話更有自信吧！

- ．法則17 事前收集資料，溝通更順暢
- ．法則18 說話內容越具體，別人越能聽懂
- ．法則19 多為對方著想，意見更容易被接受
- ．法則20 多一點「替代方案」，越能打動人心
- ．法則21 隨時「反過來」想，就不容易辭窮
- ．法則22 溝通不順利？請先站在中心點思考
- ．法則23 先列出問題的優、缺點，再開始討論
- ．法則24 工作時「多說話」，生活上「保持沉默」
- ．法則25 先掌握對方「價值觀」，談判更容易
- ．法則26 不要受「對方的身分」影響說話內容

Chapter 3 沒有熱情，說再多也沒用！

光憑「道理」是無法打動人心的。學會訴之以情的說話技巧，才能感動及說服自己。

- ．法則27 不必開口說話，也能「感動」對方
- ．法則28 意見不合？先找出原因
- ．法則29 笑，就對了，就算硬笑也無所謂
- ．法則30 「眼神」和「手勢」比說更有效！
- ．法則31 熱情會感染，別怕用熱臉貼冷屁股
- ．法則32 擅用「一句話」，增加說服力
- ．法則33 主動打招呼，「機會」自己上門來
- ．法則34 「熱情」是良好溝通的第一步
- ．法則35 說話的「品質」，要不斷練習
- ．法則36 說話有魅力，得靠不斷練習

Chapter 4 第一眼印象，決定說話的成敗！

不管內容再怎麼精彩，如果說話方式與外表令人覺得不舒服，說再多也沒用！先整理好自己，再加上充滿熱情的幹勁，說話一定能打動人心！

- ．法則37 用「有點吵」的音量說話，讓人印象深刻
- ．法則38 沒聽過自己罵人的聲音？錄起來聽聽看
- ．法則39 1分鐘說三百字，聽起來最舒服
- ．法則40 擺出「苦瓜臉」，誰都不想聽你說話
- ．法則41 好點子都是「走」出來的
- ．法則42 別讓「口臭」毀了一切！
- ．法則43 講話也要體力，精神越好越有主導權
- ．法則44 常說「謝謝」的人，最有魅力
- ．法則45 常看表演，讓你說話更有梗
- ．法則46 用「全民大悶鍋」的方法，練習說話
- ．法則47 多看、多聽「相聲」，能學到說話技巧
- ．法則48 別只看劇情，「口條」和「魅力」都能學
- ．法則49 自己說的高興沒用，別人的感受才重要
- ．法則50 「眼神飄移、搔頭、扭捏、腿開開」，是說話大忌
- ．法則51 突然冷場？「沉默」有時是好事

Chapter 5 這樣發問，人人都會掏出「真心話」！

發問方式會完全影響溝通品質，學習能讓對方說出意見與真心話的說話術吧！

- ．法則52 先學會聽進去別人的話，再開口
- ．法則53 把自己當成記者，一直發問
- ．法則54 別急著發問，先把對方的話聽完
- ．法則55 初次見面別問「你的想法是？」
- ．法則56 這樣問話，和誰都能變麻吉
- ．法則57 「一問一答」，快速解決問題
- ．法則58 丟出「假設」的問題，套出真心話
- ．法則59 證據與數字，勝過一張嘴
- ．法則60 「重覆」對方需求，馬上成交！
- ．法則61 眼睛看著對方，誘導他說真話

Chapter 6 這樣說話，人人都挺你！

想要拉進對方與自己的距離，更明確的將自己的意見傳達出去，就要培養說服力。一起來學會讓別人「無法拒絕你」的說話技巧吧！

- ．法則62 說話時要「眼睛大、語尾鏗鏘有力」
- ．法則63 常說「絕對、一定」，可提升說服力
- ．法則64 開口前先思考，避免雞同鴨講
- ．法則65 第三人的意見，更有說服力
- ．法則66 情緒性的字眼，幫不上任何忙
- ．法則67 先說「你說的對」，緩和現場氣氛
- ．法則68 吵架不是壞事，反而有利溝通
- ．法則69 有時候，要鼓起勇氣說「不」
- ．法則70 吸入一大口氣，告別緊張感
- ．法則71 報告前，最少練習10次
- ．法則72 該笑時就笑，該生氣時就生氣
- ．法則73 不要一直強調「我」，要常說「你」

Chapter 7 別只想到自己，請多為對方著想！

良好的人際關係是創造愉快對話的基礎，與人交談時，必須感受他的心情，站在對方的立場發言，讓溝通協調更順利。

- ．法則74 遇到「奧客」，別被他的壞情緒牽著鼻子走
- ．法則75 增加「見面」機會，有話好商量
- ．法則76 見面次數越多，對方越喜歡你
- ．法則77 自己的優點不用說太多，但缺點也不能少講
- ．法則78 「講電話」有時比e-mail或msn，更有助於拉近距離
- ．法則79 善用e-mail，讓你溝通無往不利
- ．法則80 多與難相處的人說話，讓自己快速成長
- ．法則81 摸清他的真性情，溝通越容易
- ．法則82 就是「見人說人話、見鬼說鬼話」
- ．法則83 先製造好心情，說出來的都是好聽話
- ．法則84 先開口「打招呼」的人，有說話主導權

Chapter 8 有魅力，就會讓人很想跟你說話！

「說話者的特質」比話題內容更能影響成敗，先磨練自己的「品格」才能創造優質的對話效果。

- ．法則85 表現「個人魅力」，人人都會喜歡你
- ．法則86 「獨特魅力」的人，讓人印象深刻
- ．法則87 不管你說的多有道理，還是會有人意見不同
- ．法則88 學會溝通，才能搏出好感情
- ．法則89 只依賴網路溝通，不算是真正的了解
- ．法則90 「被罵、說錯話」的失敗經驗，就忘了吧！
- ．法則91 多動手打掃環境，感受生命的活力
- ．法則92 表現要適可而止，偶爾也要換人上場
- ．法則93 支持者不用多，「過半數」就好

Chapter 9 告別冷場王，「交際力」決定你的自信！

如果對方覺得跟你說話很有趣，自己當然也能樂在其中。在達成想要的目的之前，一定要先好好地讓他「從心裡笑開懷」。

- ．法則94 學習服務生的精神，讓對方真心的笑！
- ．法則95 想炒熱現場氣氛？「聚餐」是最好的練習！
- ．法則96 讓對方真心笑，目的就達到了
- ．法則97 當客人感到「意猶未盡」時，活動就成功了！
- ．法則98 每個月花5小時做公益活動，學習分享
- ．法則99 「主播」是學習說話的最佳範本
- ．法則100 從小地方培養「自信說話」能力

．．．．．(收起)

[說話有自信，老闆、朋友都挺你_下载链接1](#)

标签

自信

社交

沟通

我爱中文

交际

评论

[說話有自信，老闆、朋友都挺你 下载链接1](#)

书评

[說話有自信，老闆、朋友都挺你 下载链接1](#)