

# 《一開口就讓人對你有好感》

## 图书基本信息

书名：《一開口就讓人對你有好感》

13位ISBN编号：9789578038547

10位ISBN编号：9578038542

出版时间：2013-3-4

出版社：平安文化有限公司

作者：下平久美子

页数：224

译者：葉韋利

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](http://www.tushu000.com)

# 《一開口就讓人對你有好感》

## 內容概要

口若懸河早就落伍了，  
口耳並用，才能讓你說得比唱得還好聽！  
日本亞馬遜書店讀者四顆半星口碑強推！  
明明看大家聊得那麼high，為何我一開口場子就冷掉？  
原本想好好拒絕對方的，卻不知道說錯哪句話反而惹他生氣！  
費盡心思準備了簡報，沒想到才講三句話，客戶就開始打呵欠……  
我的口才真有那麼爛嗎？！  
其實，並不是你的口才不好，而是你還沒學會真正「好」的說話方式！傳授說話技巧將近三十年，對象遍及學生、上班族到大老闆的溝通達人下平老師指出，最好的溝通方式，不只要學會如何「說話」，也要懂得如何「聽話」。  
她發展出一套三十天訓練法，每天只要花一分鐘練習，先從「認同自我」做起，懂得讚美自己；再把「對不起」換成「謝謝」，練習好好表達自己的情緒；用眼睛和耳朵「傾聽」，享受對話中的留白；搶先開口掌握主導權，用開放式問題把對話變有趣！  
說話是一門藝術，但只要好好把握這四大秘訣，就可以讓你暢所欲言，一開口就能贏得別人的信任與好感，從此人際關係無往不利！

# 《一開口就讓人對你有好感》

## 作者簡介

下平久美子

連續二十八年，每年平均有兩百天站在第一線傳授說話術的超級王牌講師。一九八一年進入JAL（日本航空公司），曾任國際線空服員，之後轉到JAL協調服務中心，負責禮儀及待客教育、企業研習等業務，並於舊金山及日本學習色彩及形象協調課程。一九九一年成立REFINE股份有限公司，擔任董事長。受過專業訓練的她以心理學為基礎，將說話技巧的課程變得簡單易懂，因而大受歡迎。目前除了在各大企業、公家機關、工商團體等的研習會授課，她也是名古屋商科大學講師，並擔任禮儀與說話技巧指導員、產業顧問，以及日本交流分析協會的講師、理事和交流分析諮商心理師。

# 《一開口就讓人對你有好感》

## 書籍目錄

法則1：想學會「說話」和「聽話」，首先要認同自我！

第1天 回顧這一天，試著讚美自己。

第2天 抬頭挺胸，昂首闊步。

第3天 了解付出越多，回饋也越多的「安撫經濟」法則。

第4天 別用笑來敷衍，重拾真正的笑容！

第5天 嘗試寫「圓滿日記」。

第6天 檢查內心的杯子。

第7天 受傷時正是抓住「成長循環」的好機會！

法則2：能好好表達自己情緒的「說話法」！

第8天 成為正面安撫的「接收高手」。

第9天 以「謝謝」代替「不好意思」。

第10天 一天是否讚美了別人十次？

第11天 好好說「NO」，並取得對方的諒解。

第12天 換個觀點，改變想法的框架！

第13天 把今天的自己跟昨天的自己比較。

法則3：與任何人都能心意相通的「聽話法」！

第14天 充分運用眼睛和耳朵「聽話」。

第15天 思考「沉默」的意義。

第16天 留意對方說話的節奏。

第17天 運用共鳴的「應聲蟲」理論。

第18天 鍛鍊口角提肌，練習傾聽的表情。

第19天 運用「畫框理論」，留意眼神的交會。

第20天 不要以「我」，而以「你」的立場來接受對方的話。

法則4：好對話把人生變得更有意思！

第21天 練習「一人接龍法」。

第22天 錄下「說話方式」來檢查自己的語調。

第23天 留意對話中的「句號」。

第24天 用「I Message」展現自我主張。

第25天 繞口令練習。

第26天 成功打招呼的「黃金四法則」。

第27天 由自己主動攀談。

第28天 用「無限延伸的一句話」來炒熱對話！

第29天 尋找共同點，減輕壓力。

第30天 用「立即展開對話小知識」增加話題！

# 《一開口就讓人對你有好感》

## 精彩短评

- 1、有学到嘢。
- 2、从“培养自信 肯定自己”开始吧
- 3、励志。。

# 《一開口就讓人對你有好感》

## 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](http://www.tushu000.com)