

《說對話的技術》

图书基本信息

书名：《說對話的技術》

13位ISBN编号：9789863200604

10位ISBN编号：9863200603

出版时间：2012-11-15

出版社：天下文化

作者：麻生顯太郎

页数：200

译者：駱香雅

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

內容概要

講好話不如說對話

只要懂得察言觀色

在細節巧妙使力

每次開口，都是你的機會

日本amazon 4.5顆星評價

出版後立即登上分類排行榜銷售冠軍

拯救六萬名不擅言詞的讀者，常年熱銷

冷讀術大師石井裕之力贊

觸動人心靠的不是什麼大道理，

而是在正確的時間點，以從容的態度，講有效的話。

跟著日本超人氣主持人學習所有技巧，

保證你不僅簡報、談判能順利致勝，

聊天、洽商也可以賓主盡歡。

開口說話看似簡單，一旦站在眾人面前，許多人便不自覺的緊張發抖、語無倫次。這時，與其打開那些長篇大論，看完後仍一頭霧水的枕頭書，倒不如好好讀一本句句關鍵，每招都對症下藥的說話秘笈。

在本書，日本超人氣主持人麻生顯太郎大方傳授多年經驗，不管你的毛病是生性害羞、不知如何開口和人聊天，還是說話缺乏邏輯、沒兩下就被人打槍，只要適時運用幾個簡單訣竅，便可逆轉局勢，讓所有人買單。

社內簡報

1 加入緩衝句，表達自己的謙虛

2 提出明確訴求

3 不要過度依賴腳本

4 以「我們」稱呼與會者

5 先說結論

社外洽商

1 在聽眾中尋找盟友

2 誠實說出目的

3 多用隱喻法

4 善用故事的力量

5 不要讓對方看見底牌

朋友聊天

1 主動開口，製造講話機會

2 熱情回應對方

3 細心觀察，勇於讚美

4 從生活切入，開發話題

5 說話時，保持悅耳的「So」音調

《說對話的技術》

作者簡介

麻生顯太郎（Asou Kentaro）

廣播DJ / Personal Motivator

1967年出生於東京。自東京電機大學工學部畢業後，一邊在音響公司工作，一邊在主播學校進修。調職前往札幌時決定離開公司，爾後便在北海道的電視台與電台從事主持工作。近年開始活用自己的經驗，進行提升說話方式與溝通能力的個人指導。從公司老闆到家庭主婦都是他指導的對象。主要著作有《說話的技術》、《克服害羞輕鬆說話》《不再害怕婚禮致詞》，曾共同監訂《說話的教科書》一書。

書籍目錄

前言 說話，是需要學習的

第一章 說對話讓你的人生順暢無阻

1、說話的力量遠超乎你的想像

你所錯失的人生良機

高收入者的共同優勢就在說話方式

2、無法流暢說話的原因

「先入為主」的成見出乎意料的多

說話不流暢可能只是因為「準備不足」

「欠缺經驗」的壁壘

輕鬆克服緊張的方法

第二章 侃侃而談，不再害羞怯場

1、克服害羞的方法

2、點燃準備工作的引擎

每天都要進步，即使只有一公厘也好

不會後悔的準備就是一二 %的準備

3、啟動「將意識朝向外物」的馬達

不害羞的最大訣竅

第三章 要先從何處展開攻勢

1、事前準備的訣竅

聚焦重點

決定入口自然也就決定了出口

2、以五感探尋談話的素材

Material 以口袋話題快速反應

3、如何避免對話中斷、沒有重點

Construction 為對話增添變化的聯想力

Construction 具體落實想法的著力點「著力點」

Construction 運用三項技巧組合談話內容

4、訓練敏捷的反應力

Reaction 影響會話力的舉止動作

Reaction 不以重複的辭彙回應

Reaction 靈活運用兩種提問

Reaction 「4W1H」的開放式問句

Reaction 以封閉式問句奪得先機

Reaction 替換成自己的話

Reaction 肢體語言

5、要提升表達力，就要磨練聲音

Experssion 什麼樣的聲音可以改變評價？

Experssion 發出有共鳴的聲音

Experssion 讓聲音嘹亮

Experssion 溫柔又明亮的聲音

6、隨時隨地稱讚他人

Mentality 一日三人

第四章 實踐篇1社內的簡報會談

1、企劃會議的密技

適時加入緩衝句

提出明確訴求

提高音量

2、簡報的王牌絕招

不要依賴腳本

比把台下的聽眾當南瓜更好的方法

一開始就掌握人心的三個訣竅

盡量不要使用「各位」這個字眼

3、面對難搞上司的說話技巧

將難搞上司想像成包尿布的嬰兒

從「精神層面」理解對方

先說出結論

彩虹道歉法

4、如何應付強勢的同事或部屬

扮演成年角色

禮物說話術

第五章 實踐篇 2 社外的商務洽談

1、巡迴推銷的技巧

先以「SO」音調打招呼

另類話術

2、簡報的技巧

尋找盟友

唸出與會者的名字

善用隱喻法

加入故事情節

3、輕鬆完成登門推銷的方法

主動辨別

打造自己專屬的業務話術

4、電話約訪及電話行銷攻略

誠實說出目的

做好銷售篩檢

電話約訪達人的話術

在桌上放一張喜愛的照片

5、提高接客力的法則

成為客戶的侍酒師

利用對方重視的事物

6、談判致勝法

不讓對方看見底牌

採取「慢出拳」策略

提議虛構的利益

第六章 讓話題持續的Do Re Mi Fa So Ra Si Do聊天法

Do—「4W1H」

Re—救援 (Rescue)

Mi—觀察

Fa—時尚 (Fashion)

So—「So」音調

La—生活 (Life)

Si—同調 (Synhro)

結語 忘記所有方法，才能真正靈活運用

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