

# 《重要的事情说3点》

## 图书基本信息

书名：《重要的事情说3点》

13位ISBN编号：9787121284413

出版时间：2016-4-1

作者：[日] 八幡纰芦史

页数：200

译者：王荣

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)

# 《重要的事情说3点》

## 内容概要

三个臭皮匠赛过一个诸葛亮、三天打鱼两天晒网、三足鼎立、三言两语……是不是觉得“3”这个数字出镜率很高？“3”的魔法可见一斑！本书就是教会你如何运用“3”的魔法来实现完美沟通，助你成为沟通达人。本书的重要内容有3点：第一点，感情；第二点，逻辑；第三点，利益。任何沟通都可以分为上述3个步骤来进行，并给沟通另一方以充实感、创造性和安定感。重要的事情不止说3遍这么简单，重要的事情要说3点！本书即“重要的事情说3点”中的结构思考力的轻松解读！

# 《重要的事情说3点》

## 作者简介

本书由结构思考力学院进行审校。结构思考力学院是结构思考力提升的开创者，是一家专注于结构思考力的研究、实践与推广的专业机构，为企业和个人提供整体化的结构思考力解决方案。

# 《重要的事情说3点》

## 书籍目录

### 第一部分 “3”的法则之让对方愿意听（感情）

课程1 直接说出3点会让别人觉得你思路清晰	3
课程2 一下能说出3点让你看起来自信满满	7
课程3 说出“有3点”后对方会更认真倾听	11
课程4 让3分钟演讲成功的3个要点	18
课程5 会灵活使用3秒沉默的人更擅长对话	23
课程6 配合对方分别使用的3种声音类型	27
课程7 3秒的眼神交流会让你获得信赖	31
课程8 使用3种肢体语言加深印象	35
课程9 不好说出口的事情可以等到第3个地方再说	41

### 第二部分 “3”的法则之让对方听得懂（逻辑）

课程10 提前告知对方你要说3点就不会出错	47
课程11 在脑中整理出3个箱子	51
课程12 以结论 理由 结论的3步骤来传递信息	55
课程13 顺利地从结论开始传达的3个要点	61
课程14 用3个理由让对方接受	65
课程15 从3个方向入手能让你更容易总结	69
课程16 只要能回答3个问题就能说服任何人	75
课程17 从3个视角进行检查就不会有遗漏	79
课程18 使用3种接续词来预告你接下来要说的话	85
课程19 用3类事例进行对比让对方更容易抓住特征	89
课程20 从3个角度检查你话题的说服力	93
课程21 想要改变的话从事实、解释和意见3个步骤入手	97
课程22 使用3次“您的意思是”来将对方推到绝境	101

### 第三部分 “3”的法则之让对方有行动（利益）

课程23 为了不被说出“与我无关”而需要注意的3点	107
课程24 向对方展示3种利益后对方就能产生动力	114
课程25 从自己、对方、第三者这3个突破口让对方理解你	119
课程26 展示3个案例防止“无法决定”和“不好决定”的出现	123
课程27 商业谈判以三角形进行时更顺利	127
课程28 让“Yes”出现在谈判中的3步	131
课程29 3个词语放在一起会让你动摇	135
课程30 将一个句子重复3次能让对方采取行动	139
课程31 让对方沉沦的3级跳对话法	143
课程32 以3段伏笔来引对方笑	

# 《重要的事情说3点》

. . . . . 147

课程33 用1个坏处和2个好处来获得信赖 . . . . . 151

课程34 绝对不能提出的3种问题 . . . . .

. . . . . 155

课程35 为了展现出临场感而必备的3个要素 . . . . . 159

课程36 用3段论法来解决难题 . . . . .

. . . . . 162

课程37 用3个步骤道歉容易被原谅 . . . . .

. 166

结语 只要用“3”来思考就能变成有能力的人 . . . . . 170

## 《重要的事情说3点》

### 精彩短评

- 1、思维
- 2、简单、易懂，没有深刻晦涩的道理。
- 3、最近一直在学习结构思考力的东西，想看评论看不到，都什么与什么啊
- 4、速读类的入门沟通工具书，主要讲关于商业沟通方面，沟通的核心点包括感情，逻辑，利益，都是通用的。
- 5、总的来说，算本好书；（文字浅显易懂，稍加思考就能看透，不属于咬文嚼字型，比较属于我这种简单的大脑）

整本书都是从3开始，处处围绕着3来进行，这也是最不容易的地方；

大致结构从：

- 1、让对方愿意听（情绪）
- 2、让对方听得懂（逻辑）
- 3、让对方有行动（利益）

其中对于如何检查自己的想法，我比较赞同，并会慢慢付诸于行动：

是想要做的事情吗？是能做到的事情吗？是必须去做的事情吗？

6、这就是我要找的沟通的书

7、金字塔原理的拆解，日本人的细致是经得起考验的。但内容对我来说实在是太基础太无趣了。但对于没看过金字塔的人来说，应该会是一本到位的指导书。

8、那就给3分好了

9、一本小书，乍一看以为是鸡汤，翻了几页还真是武林秘籍。

不要嘲笑书简单，那时在笑自己无知。书的内容不在于写的多花哨，而在于能给你带来什么。书的内涵就是你的内涵。

10、结构化思维入门读物，轻松、易懂、结构清晰明了。

11、实操性强。让对方愿意听——感情；让对方听得懂——逻辑；让对方有行动——利益。数字3表示少，数字8表示多

12、对沟通技巧有提升的书，道理简单易懂，重要的是实践

13、虽讲的多是商业沟通技巧，但原理恒通，让表述结构化并诉诸情感的确是利器。但整体还是有为了面面俱到反而轻巧单薄之嫌。看完就听《小学问》里周玄毅引用别人的话说“说话分一二三的，都是脑残”，罗列而没有思想，彼此之间缺乏联系，反而是主题性和概括力不足的结果……因此，技术还是得多学却不必拔高，表达里真正厚重的东西，才是最为难以学习却日日可学的。4-4，4.8读毕。

14、让对方愿意听——感情；让对方听得懂——逻辑；让对方有行动——利益。

15、10页能说完的事情写成书，无关的事情也一直扯

16、里面的点可以作为案例展开。

## 《重要的事情说3点》

### 精彩书评

1、本书是上本书中提到的以3为基准，训练结构化思维建议的细说。虽简单，但不失为结构化训练的入门好书简单、易懂、清晰、明了。本书讲什么：沟通思考流。本书是结构化思考训练的入门书籍，全书强调以3为法则，进行结构化的思考、表达。三步骤：感情、逻辑、利益，根据个性的不同，优先性不同，感情优先型当时的心情起决定作用，逻辑优先型强调理论，利益优先强调损德。结构：感情：别人愿意听逻辑：别人听得懂利益：别人愿意行动与当下需求最相关部分：章节2，逻辑篇；等到做沟通主题阅读时这本适合再拿出来读拆为己用：日常生活中借助导图在脑中随时随地训练分类、归纳、整理的能力。脑中构建3个箱子：事实，意见，感情。先说结论：模版先结论-&gt;理由总结为3点-&gt;再重申结论书中总结每一个小观点的视觉化图形笔记。当然书中还有其他好的思考流，先做好能做到的，迭代行动升级。阅毕检视：行动上、习惯上已经做到了哪些？不求速达，先做好拆为己用目前能做到的点，做到后再迭代更新自己的操作系统。贪多嚼不烂。

2、职场上的我们，每天“徜徉”在文山会海中，出方案、做报告一波连着一波……所谓生命不息、汇报不止，即使是职场小白，也逃不过给导师或主管汇报工作进展的“必修课”。结果呢，老板们总是会提出更高的要求，区别在于我们是被要求“锦上添花”，还是直接被批。前者，属于工作探讨式的改进；后者，直接属于作死。“作死”，一方面是因为只要被批，肯定是不合老板的意、没达到老板的要求，一个达不到工作要求的人，老板为什么要花钱养着呢？所以“被批”是一个危险的信号，一次两次可能老板也能忍，次次都被批，估计你还没崩溃之前，老板已经下达让你走人的命令了。另一方面，这件事怪不得别人，孽都是自己造的。可能老板是个奇葩的人设，但所有老板都是这个人设、我们为了养家糊口又不得不面对这个人设的时候，只好调整自己来好好应对。我们被批的内容，常见“不系统”、“不深入”、“结构化不足”之类……怎么破？这种高大上的要求，仿佛属于“只有更好、没有最好”范畴，而且需要长期的积累与学习，只是老板们等不及而已。所以我们既要花时间去积累，也需要“快速见效”。那么，救星出现了——《重要的事情说三点》这本书，非常值得渴望迅速改变的同仁们仔细研读。这本书先是分析了一下3这个数字拥有的神奇力量。3点、3方面，3个维度……让人觉得比2充分、比4简单，既能耐心听下去，同时也有一种“他是经过思考的啊”这种感觉传递出来。所以，简而化之，就是先把“有3点”抛出去，气势建立起来，也给自己争取了一些思考的时间。关于3的具体小技巧书里有很多，重点的几项先学起来。1、说3点的内在逻辑：过去-现在-未来、短期-中期-长期、阶段一-阶段二-阶段三、北部-中部-南部、经营者-管理者-员工……，话题是不是看起来更有规则性和关系性了？！2、提前思考3个问题的答案：老板会对报告提出什么质疑？因为担心被问住，我们常常在会议前提心吊胆。那么我们要从哪些方面做好准备呢？重点有3个：A) 为什么？……因果关系（因为……）；B) 例如？……例证（具体来说……）；C) 真的是这样吗？……价值基准（比较来说……）这3个问题如果没有准备好，那么请冷静下来思考清楚；3、避免对方说出“与我无关”：工作沟通中，让人郁闷的几大场景中一定会有对方无情甩出“与我无关”这一经典画面。虽然生气和无奈，但换个角度和立场，我们很多时候也会用“与我无关”来屏蔽一些“打扰”，我很忙，我不想接招啊！那么要怎么化被动为主动，减少对方的拒绝呢？同样3个重点：A) 讲述对方的利益；B) 以对方为主语进行对话；C) 聚焦于对方的兴趣。总结起来就是：站在对方的立场上组合对话内容，不光要让对方抱有问题意识，更要让对方有当事者意识！4、避免3种问题：话说对话都是在问答中进行的，但有些问题还是三思为妙——让对方感觉羞耻的问题、与对话主题不相关的问题、询问大家都知道的事情。比如：你知道……吗？——我如果不知道岂不是显得自己很low，哼！昨天的欧洲杯看了么？——我又不是球迷，跟我有关系，哼！哇塞，你是部长哦？！——你是什么意思，哼！5、道歉的3个步骤：半吊子道歉会产生反效果，有时反而会激发更大的矛盾，不信的话，可以在女朋友身上试一试，祝君好运。体验回来，应该会有同一个问题：究竟要怎么表现出我们的诚意，让对方接受呢？——展现出你充分认识到对方受到损害的姿态是非常重要的。通常来讲，也是3个步骤，以工作场景为例：步骤一：为自己的过失道歉（这次真的对不住了）；步骤二：描述对方受到的损失（因为我们交货延迟，让您的销售遭受了极大的损失）；步骤三：说出出现过失的原因和对应方案（在产品检查的时候浪费了时间。我们会尽快改变体制，保证以后不再出现这种情况）。6、最后，重要的事情说3遍！以上方法的重点是实践！实践！实践！

## 《重要的事情说3点》

### 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)