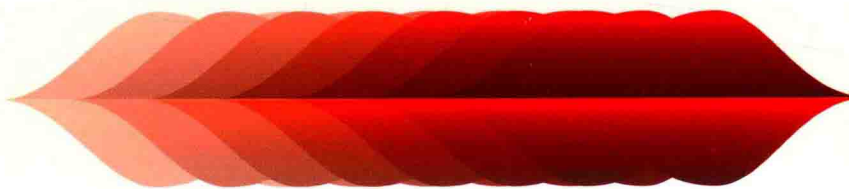


日本口才类畅销书 | 生动有趣的话语沟通精进技巧

重要的事情 瞬间说明

大事なことを一瞬で説明できる本

[日] 木暮太一◎著 赵萌◎译



+++++

把话说准确，把话说完整，把话说简洁
一字不多，一字不少，一针见血

+++++

与其小心翼翼地揣测别人的想法，迎合别人的需求，
不如用精湛的语言说明自己的想法，让别人对你感兴趣。

天津出版传媒集团

 天津人民出版社



重要的事情

瞬间说明

大事なことを一瞬で説明できる本

[日] 木暮太一◎著 赵萌◎译

天津出版传媒集团

 天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

重要的事情瞬间说明 / (日) 木暮太一著 ; 赵萌译

— 天津 : 天津人民出版社, 2018. 7

ISBN 978-7-201-13641-7

I. ①重… II. ①木… ②赵… III. ①语言艺术—通俗读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2018)第119046号

著作权合同登记号: 图字 02-2017-295 号

DAIJINAKOTO WO ISSHUN DE SETSUMEI DEKIRU HON

Text copyright © 2016 Taichi Kogure

Original Japanese edition published by Kanki Publishing Inc

Simplified Chinese translation rights arranged with Kanki Publishing Inc
through The English Agency (Japan) Ltd. and Eric Yang Agency, Beijing Office

重要的事情瞬间说明

ZHONGYAODESHIQING SHUNJIANSHUOMING

出 版 天津人民出版社
出 版 人 黄 沛
地 址 天津市和平区西康路 35 号康岳大厦
邮政编码 300051
邮购电话 (022) 23332469
网 址 <http://www.tjrmchs.com>
电子邮箱 tjrmchs@126.com

责任编辑 王昊静
策划编辑 马剑涛
装帧设计 润和佳艺

印 刷 大厂回族自治县彩虹印刷有限公司
经 销 新华书店
开 本 880×1230 毫米 1/32
印 张 6
字 数 180 千字
版次印次 2018 年 7 月第 1 版 2018 年 7 月第 1 次印刷
定 价 39.80 元

版权所有 侵权必究

图书如出现印装质量问题, 请致电联系调换 (0316-8863998)

81.4%，你知道这是什么数字吗？这个数字是询问1000名商务人士“你是否擅长说明？”时的数字（出处：2013年每日就职导航新闻会员调查）。总之，实际上有八成以上的人认为自己不擅长说明。

例如，对部下的指导、业务上的联络等公司内部交流，业务介绍等公司外部的商谈中的“说明”在日常性地进行着。部下能否按照指示的内容工作，在会议上能否让参会人员听明白，在营业场所能否使顾客满意……如果都有说明力（解释说明的能力），那么各个场合的商务交流就会顺利而快速地进行。

但是，说明力因人而异，“巧妙”和“笨拙”的差别很容易显现出来。

比如，在私人场合中，虽然说的是同样的内容，不是也

存在“这个人讲的很容易理解”和“总觉得让人很难理解”这样不同的情况吗？

反过来，尽管自己拼命地说，对方却一脸茫然，本应该听明白的事情又被反复地询问，你难道没有这种内心受伤的经历吗？

在回忆起初中二年级的一堂数学课时，我突然想到了关于“说明”这件事情。其实不是很难的事情，老师难道是在故意困难地进行说明吗？

我的初中同学情况各异，有的人付出很大的努力才考上，有的人轻易考上了却连上课都不来。于是，我开始思考：“怎样才能让不来上课的同学也能轻易地理解数学课上讲授的内容？”从那个时候开始，大概二十多年来，我都在思考“容易理解的说明是什么”这个问题。

大学毕业后，我先后在富士胶卷、CyberAgent、RECRUIT三家公司任职，并在六年半前辞职开始创业。现

在，我通过写书和互联网连载的形式，把怎样表达自己的想法、如何才能打动对方等经验分享给大家。

另外，我作为评论员，在富士电视台的信息节目《特别话题》中，给大家就时事问题做容易理解的说明。

像这样长时间来研究“把话说明”这件事情，让我明白了“把话说明”不是感觉，而是科学。

在磨炼说话能力的过程中，有的人认为“擅不擅长说话是天生的感觉”，于是没过多久就要放弃。

譬如，在电视上看到记者池上彰先生的说明，谁都会想“这个人说的话很容易理解，真厉害啊”。但是，请不要认为，池上先生是因为有感觉，所以他的说明才容易理解。

说明是门科学。不容易理解的说明一定是有理由的，容易理解的说明也是有“公式”的。并且，如果掌握了这个“公

式”，谁都能做出让别人容易理解的说明。

这是不擅长交际的人也能做到的事情。因为从来就不是性格开朗才能很好地说明，声音的大小和态度与此也没有关系。

首先，请从抛弃“不擅长”的意识开始。

2016年5月

序章

说明不顺利是有理由的 +

现在追求的是“速度” / 002

说明为什么“难以理解” 1 / 006

说明为什么“难以理解” 2 / 011

说明为什么“难以理解” 3 / 014

所谓“容易理解的说明”三大要素 / 019

第1章

说明的要领很重要 +

对方寻求的事情是什么 / 024

什么样的谈话内容让别人愿意倾听 / 026

抓住对方的技能1：意识到对方是“谁” / 029

抓住对方的技能2：缩短“传递”的内容 / 033

抓住对方的技能3：对话“以对方为中心” / 039

抓住对方的技能4：跳入对方的世界 / 045

第2章 说明变好的秘诀——“整理力”+

什么是TNPREP法则 / 050

阶段1：谈话的主题 / 054

向阶段2前进 / 060

阶段2：想说明事情的“数量” / 062

阶段3：要点和结论 / 069

阶段4·5·6：“理由”“具体的事例”“结论” / 072

用TNPREP法则整理对话 / 075

第3章 能让说明变得一目了然的“咬碎力”+

咬碎力大致可以分为两种 / 082

咬碎力第一舞台1：打开话语 / 085

咬碎力第一舞台2：不要使用英语和片假名语 / 088

咬碎力第一舞台3：不省略地表达 / 091

咬碎力第一舞台4：统一词语 / 094

不得不使用专业术语的理由 / 096

怎样让别人重新理解词语 / 101

咬碎力第二舞台1: 特定对象 / 104

咬碎力第二舞台2: 制作同样的心像 / 109

咬碎力第二舞台3: 使之完成轮廓 / 113

第4章

以最小限度的说明磨炼“调动人的力量”

做出让对方能够“再现”的说明 / 118

指导部下的目的 / 122

理解不了“想要观察” / 124

气氛中的传递有限制 / 129

不被重复询问“所以呢” / 132

“请多关照”的陷阱 / 136

不使用容易混淆的词语 / 140

调动积极性的办法1: 使用指向具体行动的动词 / 144

调动积极性的办法2: 把形容词和副词调换为数字 / 146

什么都不说就使对方行动 / 148

对女性的请求按照“感谢—要求”的顺序 / 151

提醒别人注意时的诀窍 / 153

第5章

简短而正确地说明 +

为什么说明变得冗长 / 158

弥补认识上的分歧 / 162

做适当的说明 / 165

邮件用1行即可 / 169

写得好未必能很好地表达出来 / 173

后记

比起察言观色的能力，更需磨炼说明力 / 178



+++++

序章

说明不顺利是有理由的

+++++
+++++

+++++

现在追求的是“速度”

——用最初的15秒抓住对方的心

我受某大型IT企业委托做关于方案演示的培训。我想寻求一种方法，能用最初的“1分钟”让大企业的董事长和领导对方案演示产生兴趣。

然而，当下的时代，无论谁处在重要的位置，都忙得没有空闲时间。

因此，对过于忙碌的人来说，如果与他们聊“今天天气真好”等话题，他们准会立即离开。

只有用最初的15秒引起他们的兴趣，下面的5分钟他们才会愿意

听下去。

如果5分钟之内能得到理解，就可以进入下面的讨论。

市场环境瞬息万变，在新商机一个接着一个出现的时代，不仅仅是方案演示和经营活动追求速度，所有部门的所有工作都追求速度。

但是，并不是“简短”的表达就可以了。还要记住，要表达“易于理解”的内容。“易于理解”才能够让对方快速、顺畅地理解自己想说明的事情。

那么，所谓“易于理解”，究竟是什么呢？

易于理解，其实包括以下3个要素：

1. 清楚与自己有什么样的关系，变得易于理解；
2. 话语被整理，变得易于理解；
3. 词语被咬碎，变得易于理解。

能够想象出2和3所描述的事情吧。商务谈话是不能冗长而啰唆的。越重要的场合越是这样，必须在短时间内表达清楚。为此，“把重要的内容按照恰当的顺序表达出来”是非常重要的。

而且，也必须注意商谈中使用的言辞。无论把话语整理得多么顺畅，如果难以理解的词语和专业术语太多，理解的速度也会放慢许多。

一般地，如果话语被整理，而且词语被咬碎，话的内容就容易理解。

但是，本书考虑的“易于理解”和所谓的“听我说话”是不同的问题。因此，了解作为说明前提的“与自己有什么样的关系，变得易于理解”非常必要。

人们只听自己感兴趣的事情。虽然在交往的过程中，对方展现出“听我说话”的姿态，但是，说话内容往往会被马上忘记。

如果是聊天，内容被忘记也没什么大不了。然而，如果商务活动中的内容被忘记，一切活动就会变得没有意义。这也就是说，这和压根没有进行交谈的结果是一样的。

其实，交谈中不仅仅需要“请听我说”，还需要“倾听”。

人们之所以“倾听”，是因为“那个谈话和自己有关系”。特别是商务场合，人们只听和自己有关系的谈话内容。更有甚者，只想听“对自己有好处的话（避开对自己没有好处的话）”。

如果不能在最初的15秒让别人感觉“啊，这是对自己有好处的话”，就根本谈不上成功地向对方进行了说明。

用最简短的内容向对方传递信息。

用自己的话吸引对方。

实现这两个方面，是本书的目的。

如果掌握了说明力，就可以在销售推广，方案演示，广告、报纸发表，会议上的发言，指导部下，拟定合同和公司内部文件，制作操作手册，写作通常的商务邮件等方面，使你使用的所有词汇和文章的交流力都得到突飞猛进的提高。

说明为什么“难以理解” 1

——冗长的谈话抓不住对方的心

为了解“易于理解”，先来看一下“不易于理解”的例子吧。

不易于理解最大的可能性是“冗长的说明”，让人们不明白对方究竟想说明什么，为什么要那样说。听话者听到冗长的说明会非常焦急，而讲话者原本想说明的事情也表达不出来。

月末繁忙的时候，只允许有30分钟时间交流的翻译公司的业务员（以下简称“业”），开始了销售推广对话。我们将倾听者的负责人（以下简称“负”）的心声也一起给大家展示出来。