

風雲館百圓書店◆

POWER/011

迷人的卡奈基 說話術

誰的話特別好聽 說的表情特別誠懇
睜著眼睛特別真誠 輕易就擄走了信任
這種人最迷人

劉 霖

◆經典作品◆

\$129

風雲館百圓書店
再贈40冊電子書

買129元送★

價值1200元華文電子書閱讀卡（40冊ebooks）全球華文線上出版聯盟贊助
圖書禮券400元 www.silkbook.com 特惠好禮大放送

百圓書店 開店贈品

低價無罪 省錢有理 一場搶救荷包和省錢大戰

迷人の卡奈基 說話術

www.silkbook.com



圖·書·禮·券·使·用·辦·法

1. 價值共計400元： 100元→4張

2. 使用方法：

(1) 每書限用一張圖書禮券，不足部分請以現金補齊，若圖書禮券面額高於書價，則恕不另外折現，敬請見諒。



方法：100元禮券+現金80元



方法：100元禮券（恕不找零）

(2) 歡迎讀者親自前來兌換千種以上好書，中南部讀者或不克前來者，請上網 www.book4u.com.tw 查詢或附100元小額郵票函索本集團全部目錄及圖書禮券通訊郵撥辦法。

3. 兌換及來函地點：台北市博愛路36號3樓（華文網股份有限公司台北門市）

◎感謝www.silkbook.com提供圖書禮券

◎兌換之圖書若內又再附禮券，須先撕除，特此聲明

風雲館百圓書店

電子書香

本書讀者完全免費！帶回家

凡購買百圓書店系列

撕下此頁

親自至台北市博愛路36號3F

即可憑此頁兌換

價值1200元的「華文e卡」

每張華文e卡可購得40本電子書

市價1200元以上

實體書市價達6000元以上

無名額限制

買本書即無條件贈卡



注意事項：親自前來不須任何費用。不克前來者，可採通訊郵寄方式，但須附100元的小額郵票（處理及工本費郵資），含本頁一同寄至台北市博愛路36號3樓華文網股份有限公司台北門市收。不便之處，敬請見諒。

◎本活動承「全球華文線上出版聯盟」贊助，特此申謝！

姓名：_____ 性別：☐男☐女

連絡電話：(____) _____

連絡地址：_____

silkbook.com

新 / 絲 / 路 / 圖 / 書 · 圖 / 書 / 新 / 思 / 路

www.silkbook.com

e-book 與 p-book

同步出版中心

新絲路網路圖書e-book與p-book同步出版中心，成立於2001年，在知識生產與消費系統中扮演先趨者的角色。

以「知識服務」的自我定位，提供未來知識流通無限的可能，透過行銷與出版、知識與傳播的媒合，打造知識經濟時代的基石。

新絲路圖書，圖書新思路，與您共創知識與閱讀的未來。

徵

稿

我們在徵稿 文學網站林立 創作人四散紛飛

新絲路創作園地 需要不一樣的你 為我們唱出不一樣的曲調

作者序

古詩有云「雲想衣裳花想容」，當今社會，社交頻繁，應酬不斷，現代人都以個性鮮明、才能綽約為人格追求。除了現代紳士淑女講求品味高雅的衣著服飾外，還極力追求說話得體，富有魅力。西諺說「語言是思想的外殼」。言談的豐富敏捷證明了頭腦的深邃聰慧。可見，講話的技巧藝術無疑是一種智者的藝術。

但是，並非每個人都能語驚四座，口吐璣珠並能根據環境、對象的差異，或練達或莊重或隨和或幽默。如何能使自己的言談成為一種藝術，說者酣暢，聽者淋漓；如何能使自己的說話藝術達到爐火純青左右逢源的境界，這正是本書將給予你的幫助。

筆者以為，關鍵在於表現出自我的真性情、真個性——真我的風采。

有的人以為說話藝術化就得像播音員那樣。其實，真正的播音員本人在台下，生活中也不是那樣說話的。能有播音員的說話方式固然很好，但只要能表現出你真的自我，即使你有口吃或口才欠佳，依然能打動人心，令人終生難忘。美國總統林肯就是一個曾患嚴重口吃的人物。正如美人面上的痣，明星的光頭，缺陷反倒成為特徵或風格。

我這樣說，並非將內容與形式割裂開來，說談話無需技巧，而是強調關鍵在於自我體現，在於是否表現出一種豐富而獨特的生命。在此基礎上輔之於種種說話的技巧，雙管齊下，你一定能妙語驚人，給人留下深刻的印象。

爲此，本書的內容將卡奈基的說話哲學融會其中，期使讀者在閱讀中能有所領會，並在說話的領域裏獨占鰲頭。

目 錄

5 作者序

前言——智者的藝術

- 17 壹、扣人心弦的說話藝術
- 18 貳、人際關係的潤滑劑
- 19 叁、願君心似我心
- 20 肆、距離之美
- 21 伍、如何與長輩相處
- 22 陸、摸透男人心，摸透女人心
- 24 柒、心有靈犀一點通

第一章 高山流水韻依依 ——初次見面交談的技巧

- 27 壹、先入為主，先發制人
- 28 貳、開朗愉悅的心情是初次見面必不可少的
- 28 叁、歡快的問候聲的魔力
- 29 肆、伸出你的手，伸出我的手
- 29 伍、俗套之中見新意
- 30 陸、繁忙之中招呼客人，更見效果
- 31 柒、令人溫暖的潛台詞
- 32 捌、接待來賓的技巧

- 32 玖、接電話的技巧
- 33 拾、「欲擒故縱」的談話技巧
- 33 拾壹、「共鳴」的效應
- 34 拾貳、精誠所至，金石為開
- 35 拾叁、「反客為主」的體貼
- 35 拾肆、「嘴上無毛，辦事不牢」的正確性
- 36 拾伍、「沉默是金」的詮釋
- 37 拾陸、長幼有序，上下尊卑
- 37 拾柒、一見如故的技巧
- 38 拾捌、深刻的自我介紹
- 38 拾玖、嚶嚶相應，琴瑟友之
- 39 貳拾、不切時宜的自我膨脹
- 39 貳拾壹、心靈的距離
- 40 貳拾貳、敏感的學歷、宗教、政治話題
- 41 貳拾叁、知己知彼，百戰不殆
- 41 貳拾肆、「遊刃有餘」之道
- 42 貳拾伍、棒球與乒乓球
- 43 貳拾陸、「對牛彈琴」的悲哀
- 43 貳拾柒、卓有成效的「緩衝」術
- 44 貳拾捌、令人反感的「專用術語」
- 45 貳拾玖、避免使用英文與專有名詞
- 46 叁拾、「小不忍則亂大謀」的教訓
- 47 叁拾壹、巧治「自吹自擂狂」的良好藥方
- 48 叁拾貳、令談話陷入絕境的「是」或「不是」
- 48 叁拾叁、「知之為知之，不知為不知，是知也」
- 49 叁拾肆、眼之魅
- 50 叁拾伍、「傾身」以聽

- 50 叁拾陸、不良的傾聽姿態
- 51 叁拾柒、以理服人的打斷方式
- 52 叁拾捌、「功虧一簣」的提醒
- 52 叁拾玖、「錦上添花式」的臨別招呼
- 53 肆拾、著者的告誡
- 54 肆拾壹、談話終結者(一)
- 55 肆拾貳、談話終結者(二)
- 55 肆拾叁、談話終結者(三)
- 56 肆拾肆、創造自己的形象

第二章 成為交際圈中的「領銜主角」 ——日常談話應答技巧

- 61 壹、聽和說一樣重要
- 61 貳、插入談話要適時
- 62 叁、尊重對方的職業、職稱
- 63 肆、作個尊師的楷模
- 63 伍、講究機靈的問話藝術
- 64 陸、客氣話可以增進友好感情
- 65 柒、啟發對方自我排解
- 65 捌、心理障礙的堵牆
- 66 玖、良言一句三冬暖
- 67 拾、良藥未必苦口
- 68 拾壹、從側面展開進攻
- 69 拾貳、「絕處逢生」感覺的妙用
- 70 拾叁、先退而後進的拒絕術
- 70 拾肆、給對方一個漂亮的台階
- 71 拾伍、對付沒有時間觀念的人的妙方

- 72 拾陸、人約黃昏後
72 拾柒、於細微處見禮儀
73 拾捌、此時不可苟同
73 拾玖、巧用「激將法」
74 貳拾、欲揚而先抑
75 貳拾壹、咱倆同患難
75 貳拾貳、「很好」而非「就好」
76 貳拾叁、柔情的責備
77 貳拾肆、照顧別人的自尊心
78 貳拾伍、適當地降格以求
79 貳拾陸、三思而後言
80 貳拾柒、愛屋及烏
80 貳拾捌、此時無聲勝有聲(一)
81 貳拾玖、傳出你的熱情
82 叁拾、此時無聲勝有聲(二)
82 叁拾壹、借助「第三者」的攻心巧勸術
83 叁拾貳、寬容不可少
84 叁拾叁、巧勸上司
84 叁拾肆、表示不滿時不以偏概全
85 叁拾伍、設身處地，欲擒故縱
86 叁拾陸、「鴻雁傳書」話難傳之言
87 叁拾柒、打發客人的巧妙暗示
89 叁拾捌、以退為進——辯論之術
90 叁拾玖、拒絕也有方
91 肆拾、「移花接木」套隱情
92 肆拾壹、說者無心，聽者有意
93 肆拾貳、讚美，也可以「匠心獨具」

- 94 肆拾叁、誇獎也須看過程
- 95 肆拾肆、誇屋及烏
- 96 肆拾伍、投男性之所好
- 97 肆拾陸、誇獎切忌太過
- 98 肆拾柒、投桃報李
- 99 肆拾捌、口頭禪之害
- 100 肆拾玖、掌握談話對象的個性
- 100 伍拾、如何和積極自信的人交談
- 101 伍拾壹、如何和內向的人交談
- 101 伍拾貳、如何和優柔寡斷的人交談
- 102 伍拾叁、不澆人冷水

第三章 遊刃有餘 ——經營管理中的談話技巧

- 107 壹、防危杜漸
- 108 貳、不要當眾指責別人的過錯
- 109 叁、欲抑他先抑己
- 109 肆、「既往不咎」之妙得
- 110 伍、「殊途同歸」話批評
- 112 陸、以鼓勵為主
- 113 柒、女性亦如小孩
- 114 捌、給爭吵留下緩衝餘地
- 115 玖、不妨多講幾句
- 115 拾、丈夫——婆媳共同的「律師」
- 116 拾壹、委屈以求全
- 117 拾貳、不要冷臉以對別人的指責
- 118 拾叁、小事可以忽略不計

- 119 拾肆、勇於改過
120 拾伍、勸說也有方
122 拾陸、虛心求教
123 拾柒、投石問路
123 拾捌、控制「分貝」
124 拾玖、肯定的信賴感
125 貳拾、好記憶不如爛筆頭
126 貳拾壹、失之毫厘，謬以千里
127 貳拾貳、要緊話先出口
127 貳拾叁、吞吞吐吐常誤事
128 貳拾肆、擺脫尷尬
129 貳拾伍、「八面玲瓏」說話術
130 貳拾陸、先有約後有會
131 貳拾柒、不怕一萬，謹防萬一
132 貳拾捌、以令人愉快的方式求助於人
133 貳拾玖、理由充足地拒絕
135 叁拾、在求教中提建議
136 叁拾壹、別對對方說「差勁」
137 叁拾貳、欲進卻還退
138 叁拾叁、設身處地，體諒、尊重對方
139 叁拾肆、投人所好，正中下懷
140 叁拾伍、滿含感情地勸慰激憤中的人
141 叁拾陸、敏感，女職員的「雷區」
142 叁拾柒、「熟」也得拘禮
144 叁拾捌、尊重地位比自己低的人
145 叁拾玖、老人愛話「當年勇」
146 肆拾、大大方方、得體地誇獎對方

- 147 肆拾壹、誇獎對方自己都沒發現的優點
- 148 肆拾貳、你不是唯一
- 149 肆拾叁、聽不清楚怎麼辦
- 150 肆拾肆、傾聽別人心中的夢想
- 151 肆拾伍、比上不足、比下有餘
- 152 肆拾陸、退一步，海闊天空
- 153 肆拾柒、幽默的效用
- 153 肆拾捌、過份的客氣是虛偽
- 155 肆拾玖、激勵奏效術
- 156 伍拾、員工誠意勝過舌粲蓮花
- 157 伍拾壹、三分閒話七分餘地
- 158 伍拾貳、巧笑倩兮、美目盼兮
- 159 伍拾叁、模擬兩可
- 160 伍拾肆、請求與命令
- 161 伍拾伍、不隨便批評對方的親友
- 162 伍拾陸、幽默的婉拒他人好意
- 163 伍拾柒、黃腔黃調
- 164 伍拾捌、以利爲餌、舉出具體目標
- 166 伍拾玖、間接說服
- 167 陸拾、拒絕談話的技巧
- 168 陸拾壹、缺點成了優點、缺點反成優點
- 169 陸拾貳、促使對方下決定
- 170 陸拾叁、化批評爲感激

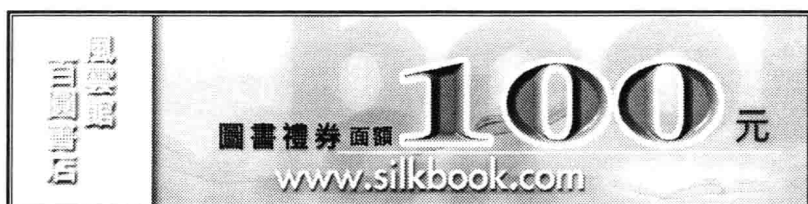
第四章 讓你更貼進觀眾的心 ——大眾面前的談話技巧

- 175 壹、不妨「爲己悅者容」

- 176 貳、「移情別戀」的妙用
176 叁、願做賽馬，不做駝鳥
177 肆、坐如鐘，站如松
178 伍、「說什麼」與「怎麼說」
179 陸、視線「著落點」在全場
180 柒、不鳴則已，一鳴驚人
181 捌、以動帶靜，先發制人
182 玖、此時無聲勝有聲(三)
183 拾、演講要像「迷你裙」
183 拾壹、以聲傳情，耳中見色
184 拾貳、讓「紅杏」探出「高牆」
186 拾叁、坐到一條板凳上
187 拾肆、聽眾——企業裏的伙伴
188 拾伍、悄悄換個話題吧
189 拾陸、人非聖賢，孰能無過
190 拾柒、「欲抑先揚」攻心術
191 拾捌、適當採用「威光暗示」
192 拾玖、成功在於嘗試
193 貳拾、感情是無聲的語言
194 貳拾壹、國王的新衣
195 貳拾貳、說話者的特質
199 貳拾叁、臨時演說

迷人の卡奈基 說話術

www.silkbook.com



圖·書·禮·券·使·用·辦·法

1. 價值共計400元： 100元→4張

2. 使用方法：

(1) 每書限用一張圖書禮券，不足部分請以現金補齊，若圖書禮券面額高於書價，則恕不另外折現，敬請見諒。



方法：100元禮券+現金80元



方法：100元禮券（恕不找零）

(2) 歡迎讀者親自前來兌換千種以上好書，中南部讀者或不克前來者，請上網 www.book4u.com.tw 查詢或附100元小額郵票函索本集團全部目錄及圖書禮券通訊郵撥辦法。

3. 兌換及來函地點：台北市博愛路36號3樓 （華文網股份有限公司台北門市）

◎感謝www.silkbook.com提供圖書禮券

◎兌換之圖書若內又再附禮券，須先撕除，特此聲明