

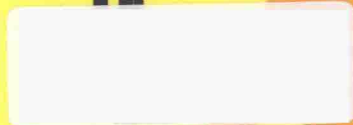
“日本第一业务高手”

首度公开风靡日本的魅力谈吐秘密

说话有自信， 所有人都挺你

让你说话更受欢迎的100个有效法则

hallo?



[日]太田龙树—著
千太阳—译

写给容易紧张、不善言辞、说话没重点的人，
让你迅速掌握被领导赏识、朋友信任、客户信赖的说话技巧。

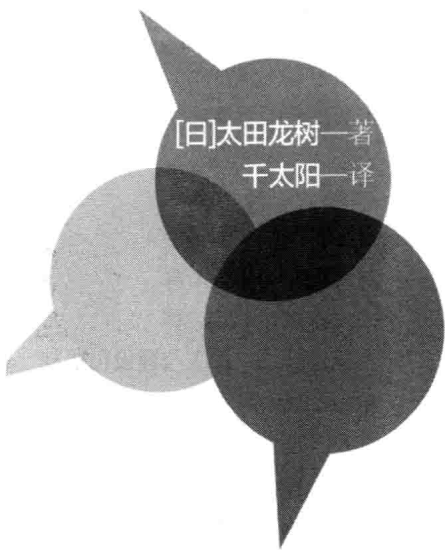
说话有自信， 所有人都挺你

让你说话更受欢迎的100个有效法则

hallo?



[日]太田龙树—著
千太阳—译



民主与建设出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话有自信,所有人都挺你/(日)太田龙树著;
千太阳译.--北京:民主与建设出版社,2014.10

ISBN 978-7-5139-0391-2

I. ①说… II. ①太… ②千… III. ①口才学—通俗
读物 IV. ①H019-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第165779号

著作权合同登记号 图字:01-2014-5180

HANASHIKATA NI MOTTO JISHIN GA TSUKU 100 NO HOSOKU © 2010 Ryuki Ota

Edited by CHUKEI PUBLISHING

Original Japanese edition published by KADOKAWA CORPORATION

Simplified Chinese Character rights arranged with KADOKAWA CORPORATION
through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd.

本著作物中文简体字版权由北京水木双清文化传播有限责任公司代理

出 版 人	许久文
责任编辑	李保华
封面设计	颜 森
内文排版	刘 伟
出版发行	民主与建设出版社
电 话	(010) 59417745 59419770
社 址	北京市朝阳区曙光西里甲6号院时间国际大厦H座北楼306室
邮 编	100028
印 刷	廊坊市华北石油华星印务有限公司
成品尺寸	150mm×210mm
印 张	8
字 数	150千字
版 次	2014年10月第1版 2014年10月第1次印刷
书 号	ISBN 978-7-5139-0391-2
定 价	29.80元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

序 ●●

动人心弦的“说话方式”你也能

直到小学三年级时，我在课上举手发言都还会脸红心跳，是个天生不爱出头、性格内向的人。当然，这就导致了我的朋友很少，学习成绩也是一塌糊涂。

然而，在小学四年级时，我遇到了我的恩师——目贺田八郎老师。从那时起，一切都变了。因为老师指名让不爱出头、性格内向的我做了学习委员。作为学习委员，就必须上传下达，起到模范带头作用。这下老师把我逼到了害羞得无地自容的地步。

然而，这件事也彻底改变了我的人生。事实上，正是在不断地在人前说话、与越来越多的人相互交流的过程中，我才发现了“说话”的乐趣。与此同时，我的朋友也渐渐多了起来，学习成绩也提高了。这也就成了我美好人生的开端。

现在回想起来，当初被“委以重任”，就是一个让我了解到“说话”的乐趣和其中的奥秘的契机吧！

从此，研究说话方式和与人交流就成了我人生的一大主题。

在高中时，我第一次接触到辩论。到现在已经过去21年了，我仍然担任着辩论团体BURNING MIND（燃烧的心灵）的代表，而且还经常参加辩论大赛和小组讨论会，并致力于宣传说话魅力的活动。



通常情况下，辩论以竞技“说服力”的比赛形式出现。因此，对于很多人来说，就有了“将自己的意志强加于人的印象”。

但是，我并不拘泥于此。

在我看来，辩论就是“对于某一主题，持有不同观点的两组人，通过道理、感情、人格魅力来说服观众，让他们接受自己观念的一种讨论活动”。

讲事实、摆道理固然很重要，但说话人的热情以及他所散发出来的人格魅力也是说服别人接受自己观点的重要因素。

我认为，这同样适用于我们平时的说话与交流。

只讲大道理、说话毫无感情、啰啰唆唆说不清楚，这样说话的人都不能使谈话精彩。必须将道理、感情、人格魅力三者相互配合，用这种说话方式才能打动人心。

在本书中，以我过去的辩论经验为基础，整理出了100条“说话法则”。虽然凡此种种，我认为都很重要，但是大家也可以先浏览一下目录，不妨从自己感兴趣的部分开始读起。

在读这本书的过程中，或许您会感觉到有些内容超越了“说话的技巧”这一领域。不过，这些内容也是提高我们人格魅力和谈话技巧的重要启示。而且，我也是营业公司的咨询顾问。作为一名商务人士，我平时就非常注意与人交流的技巧。

本书中也涵盖了一些我在商业活动过程中摸索出来的说话技巧，自认为这些技巧实践起来很容易。就像我和小学老师的相遇改变了我的人生一样，如果您读了本书后，能在自己的说话技巧上稍有提高，那么作为作者的我，会备感欣慰。

目 录

序

第一章 说话有重点，谁都不敢小看你

法则1 说话受欢迎，绝对不是与生俱来的	3
法则2 突然有好点子，用手机记下来	5
法则3 随身携带笔记本，记下重点	7
法则4 说话之前，先把顺序想好	9
法则5 被问“你到底想说什么”，很丢脸	12
法则6 不超过3分钟的意见，效果最好	14
法则7 因人而语，才能说服他人	16
法则8 弄懂大家的想法，问题就能得到解决	18
法则9 想抓重点，就要不停地“自问自答”	21
法则10 “剥洋葱分析法”，让重点出现	23
法则11 “列出所有问题”，训练聚焦力	25
法则12 从不同的“立场”来思考，找出解决方案	27
法则13 达不到目标，因为没有“逆向思考”	29
法则14 最后才提意见，不如不要参加讨论	31
法则15 “每天倒数”，能加快达成目标	33



法则16	“阅读”让说话不再没有重点	35
法则17	收集资料，沟通更顺畅	37

第二章 打动人心，其实一点都不难

法则18	说话内容越具体，别人越能听懂	43
法则19	多为对方着想，意见更容易被接受	45
法则20	多一点“替代方案”，更能打动人心	47
法则21	随时“反过来”想，就不容易词穷	49
法则22	沟通不顺利，请先站在中心点思考	51
法则23	先列出问题的优缺点，再开始讨论	53
法则24	工作时“多说话”，生活上“保持沉默”	57
法则25	先掌握对方的“价值观”，谈判更容易	59
法则26	不因“对方的身份”而影响说话内容	61

第三章 没有热情，说再多也没用

法则27	不必开口说话，也能“感动”对方	67
法则28	意见不合，先找出原因	69
法则29	笑就对了，就算硬笑也无所谓	71
法则30	“眼神”和“手势”比说更有效	73
法则31	热情会感染，别怕用热脸贴冷屁股	75
法则32	善用“一句话”，增加说服力	77

法则33	主动打招呼，“机会”自己找上门	79
法则34	“热情”是良好沟通的第一步	81
法则35	说话的“质量”，要不断练习	83
法则36	说话有魅力，得靠不断地练习	85

第四章 第一印象，决定说话的成败

法则37	用“有点吵”的音量说话，让人印象深刻	91
法则38	没听过自己骂人的声音？录起来听听看	93
法则39	一分钟说300字，听起来最舒服	95
法则40	说话要有韵律和节奏感	97
法则41	摆出“苦瓜脸”，谁都不想听你说话	100
法则42	好点子都是“走”出来的	102
法则43	别让“口臭”毁了一切	104
法则44	说话也需要体力，精神越好越有主导权	106
法则45	常说“谢谢”的人，最有魅力	108
法则46	常看表演，让你说话更有梗	110
法则47	用“全民大闷锅”的方法，练习说话	112
法则48	别只看剧情，“口条”和“魅力”都要学	114
法则49	自己说得高兴没用，别人的感受更重要	116
法则50	人生中的决定，多数来自于“别人的评论”	118
法则51	“眼神飘移、挠头……”是说话时的大忌	120



第五章 这样发问，人人都会掏出“真心话”

法则52	先学会听进去别人的话，再开口	125
法则53	把自己当成记者，一直发问	128
法则54	别急着发问，先把对方的话听完	131
法则55	初次见面别问“你的想法是？”	133
法则56	分开使用限定疑问和扩大疑问	135
法则57	“一问一答”，快速解决问题	137
法则58	抛出“假设”的问题，套出真心话	139
法则59	证据与数字，胜过一张嘴	141
法则60	“重复”对方需求，马上成交	143
法则61	眼睛看着对方，诱导他说出真心话	145

第六章 这样说话，人人都挺你

法则62	说话时要“眼睛大、语尾铿锵有力”	151
法则63	常说“绝对、一定”，可以提升说服力	153
法则64	开口前先思考，避免话不投机	155
法则65	第三人的意见，更有说服力	158
法则66	带有情绪性的字眼，帮不上任何忙	160
法则67	先说“你说的对”，缓和现场气氛	162
法则68	吵架不是坏事，反而有利于沟通	164

法则69	有时候，要鼓起勇气说“不”	167
法则70	吸入一大口气，告别紧张感	169
法则71	报告前，至少练习十次	171
法则72	该笑时就笑，该生气时就生气	173
法则73	不要一直强调“我”，要强调“你”	175

第七章 别只想到自己，请多为对方着想

法则74	遇到“拗客”，别被他牵着鼻子走	181
法则75	增加“见面”的机会，有话好商量	183
法则76	见面次数越多，对方越喜欢你	185
法则77	自己的优点不说太多，缺点也不少讲	187
法则78	“讲电话”有时比网联更有助于拉近距离	190
法则79	善用E-mail，让沟通无往不利	192
法则80	多与难相处的人说话，让自己快速成长	194
法则81	摸清他的真性情，沟通越容易	196
法则82	就是“见人说人话、见鬼说鬼话”	198
法则83	先制造好心情，说出来的都是好听的话	200
法则84	先开口“打招呼”的人，有说话主导权	202

第八章 有魅力，就会让人很想跟你说话

法则85	表现“个人魅力”，人人都会喜欢你	207
------	------------------	-----



法则86	拥有“独特魅力”的人，让人印象深刻	209
法则87	世上有支持你的人，就有批判你的人	211
法则88	学会沟通，才能收获好感情	215
法则89	只依赖网络沟通，不算是真正的了解	217
法则90	“被骂、说错话”的失败经验，就忘了吧	219
法则91	多动手打扫环境，感受生命的活力	221
法则92	表现要适可而止，偶尔也要换人上场	223
法则93	支持者不用多，“过半数”就好	225

第九章 告别冷场，“交际力”决定你的自信

法则94	学习服务生的精神，让对方真心的笑	231
法则95	想炒热现场气氛，“聚餐”是最好的练习	233
法则96	让对方真心地笑，目的就达到了	235
法则97	当客人感到“意犹未尽”时，就成功了	237
法则98	每个月花5小时去做公益活动，学习分享	239
法则99	“主播”是学习说话的最佳范本	241
法则100	从小处做起，培养“自信说话”的能力	244

结尾

第一章

说话有重点，谁都不敢小看你

若希望对方听懂你的话，说话就一定有条理，同时，还要准确地掌握对方想要表达的内容，然后再整合自己的意见。现在，不妨从整理信息做起！



法则1 说话受欢迎，绝对不是与生俱来的

能够审时度势、即兴发挥地说话无疑是充满魅力的。即兴发挥能力强的人会被认为善于说话。

那么，是因为才能出众，才能够轻松掌握即兴发挥技巧的吗？答案是否定的。

“如果你认为即兴发挥是要小聪明的话，那就错了；如果临到用时却发现说不出，而到了需要说话的场合马上就能说出来，那肯定也是错的。”

昭和时代伟大的喜剧家、演出家三木纪平先生，在《纪平的急智》（小学馆版）的著作中告诉我们：“即兴发挥不是演讲者的天生才能，也不是在那个场合下的灵光乍现。”即兴发挥是在此之前一遍遍地练习，等到“这一刻”来临时，将预先准备好的东西喷发出来的一种品性。



也就是说，想要做到即兴发挥，就要重视上场之前的训练。

在正式上场之前有一些有效的准备方法，其中之一就是自己彩排。就是在正式上场前，通过自己彩排，使得正式上场时发挥出高水平说话的方法。

比如，想要在工作中做好演讲，就要发出声音来进行实际的练习，并计算花费的时间，等等。

彩排不是演员的专利，对一般人来说也是有效的方法。人生若是舞台，那么每个人就都是演员，一言一行也可以看作是演技。因此，对于日常生活或是交流的场面来说，彩排就显得尤为重要。

“怎么也说不出适宜的话”，所以就放弃了吗？认真安排自己的彩排时间了吗？

首先从检视自己的行动开始吧！

Action 录下自己的说话姿态和声音，事先检视自己的说话方式和动作吧！

书是音符，谈话才是歌。

——契诃夫（俄国作家）

法则2 突然有好点子，用手机记下来

坦白地说，我是个相当怕麻烦的人。看到行动稳妥的人就会心生羡慕。但是，这是我性格的缺陷。与其从根本上去改变性格，更现实的做法是熟知自己的性格，考虑一下适合这种性格的技巧和方法。

顺便说一句，本书所写的内容，都是怕麻烦的我在商务现场或日常生活中没有勉强自己就实践过的。连我都可以做到，所以我有信心相信大部分人实践起来会很容易。

当我脑海中浮现出写作或演讲的点子，或者发现对工作有用的信息和技巧的时候，就会马上写一条手机短信。收件人是我自己的邮箱地址。用这样的方法，不会错过好不容易浮现的好点子或者信息。

虽然也有用便笺记录的方法，但是纸丢了就前功尽弃



了。另外也有用笔记本、手册记录的人，这样就只能去哪儿都得带着它们了。而手机是一天到晚不离手的。

直接发送电子邮件，点子就自然而然地成为数据保存下来。实际上本书就是根据手机短信发送的点子写成的。

这个方法如果说有一个难点的话，就是在点子浮现的瞬间必须马上写短信。但是，一旦这成为习惯，即使是嫌麻烦的我也不觉得辛苦了。现在无论是睡前、酒席上（经常有好主意），我都会灵活地运用手机短信记事。

好点子好不容易出现，之前我却经常将这些好点子忘掉；“手机短信记事本”，就是我对以往做法进行反省的产物。

使用“手机短信记事本”不仅可以磨炼想象力和企划力，话题也会有飞跃式的增加。

Action 试着将喜欢的信息或想出的点子输入手机短信吧！

不管自己的经验多么微小，都比无数他人的经验总数更有价值。

——莱辛（德国诗人）