

<<說出好人緣>>

图书基本信息

书名：<<說出好人緣>>

13位ISBN编号：9789861204420

10位ISBN编号：9861204423

出版时间：2010-12-9

出版时间：春光出版

作者：謝震武

页数：256

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：<http://www.tushu007.com>

<<說出好人緣>>

前言

說話是最簡單的一件事，卻也是最難的——律師這個行業，在你印象中該是什麼樣子的呢？

可能有很多人會說，就是靠說話賺錢，口若懸河、以分鐘計費的人；談到對主持人的印象，更有許多人會說，那不開口說話行嗎？

因為大多數的主持人都是舌燦蓮花、出口成章的，你大概鮮少會看到話說的不好的主持人吧！

正如您所知道的，我是一位律師，同時也是個節目主持人，那依上面的說法，我應該會比一般人多花好幾倍的時間在說話吧！

答案是——錯！

事實上律師不是一直在說話，而是得花更多時間在蒐集、研究資料上，更重要的是，必須仔細聆聽別人說話，每次開口幾乎都一語中的。

所以當律師的，話不用多，但要說的準、說的狠；同樣的，主持人的工作是讓節目順暢進行，尤其要在節目當中發揮穿針引線、畫龍點睛之效，所以主持人要花很多時間與心思聽來賓談話的內容，好決定接下來要拋什麼議題給其他人，或是要接什麼話。

否則，要不就是來賓說什麼你根本不清楚也回不了話，要不就是主持人的話多過來賓，那你就當來賓就好了，還當什麼主持人啊！

所以當主持人的，話也不用多，但要說的妙，說的巧！

說實話，我一直不覺得我是個特別會說話的人，充其量只是得體而已，雖然也常會被別人問到為何我很會說話？

或是直接讚美我說話讓人感覺很舒服（請記住，說話得體、令人舒服與逢迎拍馬是完全不同的喔！

），但我也總是認為這只是朋友的溢美抬愛之詞，直到二〇〇八年Cheers雜誌票選我為「最會說話的名人」之一時，我再回頭審視細思，才發覺我好像確實從小到大鮮少在說話時出婁子。

此外，不斷地吸收旁人說話時的精萃，海納百川之後，再加上個人職業的洗鍊，就讓「說話」這件事成了我的工作利器，更成為生活社交的潤滑劑！

有了上一層自我感覺良好的認知後，我便開始再三注意身邊的人說話的內容。

請您現在閉上眼睛仔細想想，身邊一定有一些美女、帥哥，或家境不錯的公子、千金們，照理說應該有不少人喜歡親近他們，但他們偏偏就是沒有人緣，工作也不一定順利，對吧！

你千萬別說因為旁人嫉妒他們，所以會排擠他們，真正的原因可能是他們太過心高氣傲，所以講話不加修飾，往往傷人而不自知，才會導致這樣的結果；又或者你的朋友、同事中常有人說了一些白目的話而不自知，不只丟了友誼，更可能影響自己的前途。

所以說話這件事，雖不一定嚴重到一言興邦、一言喪國，但與你我生活息息相關，卻是不爭的事實！

其實說話是最簡單不過的一件事，但也是最難的一件事；說簡單，因為大多數的人，開口就能說，即使啞啞人士也能以手語交談。

而且自從嬰兒時期牙牙學語，發出第一聲喊爸叫媽開始（不信你回頭問問你爹娘，你第一句話不是叫爸爸就是叫媽媽，說穿了，也沒啥了不起的，因為除了這二個字好發音外，更重要的是教你開口說話的通常是爸爸媽媽，所以都教你說這二字啦！

我有一位朋友，小孩都長大了，夫妻倆到現在還在為小孩開口說話時，說的第一個字是爸爸還是媽媽而爭論不休），說了一輩子，也從來不覺得說話這件事需要學習，殊不知可能在無形中早已錯失了許多良機，甚或結下了許多樑子而不自知；說這件事困難，指的是怎麼能說的好，說的巧！

尤其在許多關鍵時候該說些什麼，才能發揮效用。

說話如此重要，那麼該如何把話說的好，說的巧呢？

有些人覺得把話說的多，說的快，就是會說話，你覺得是嗎？

在達爾文的「物競天擇」理論下，所有的生物都會為了生存而做最佳的演化，那麼你就該明白為什麼人有兩片耳朵，但卻只有一張嘴了吧！

大自然的演化告訴你，凡事要多聽少說，先聽後說。

再看看咱們臉上的構造，兩耳中間是腦子，再來往下才是嘴，也就是告訴你，不是所有想到的話都要衝口而出，而是要經過腦子思考後再說，不是嗎？

<<說出好人緣>>

這本書把我律師執業過程中、主持節目時以及生活上看過的跟說話有關的趣聞妙事，摘錄以饗讀者。

希望看完本書後，大家都能因此而有所收穫，並進而在生活上、工作上有所助益，誠吾所願也！

<<說出好人緣>>

內容概要

全台灣說話最得體的名人謝震武，公開傳授贏得好人緣的獨門方法你總是說錯話，讓人退避三舍嗎？當處在陌生環境中，你總是默默躲在一旁，找不到人說話嗎？

你知道其實隨便罵人也算犯法嗎？

謝震武教你如何學會傾聽、思考、不直覺，說話禮貌、圓滑、不傷人；把話說得漂亮，不會不小心觸法，讓新朋友、舊同事、長輩、晚輩統統喜歡你。

本書推薦給想廣結善緣、增加業績的人，謝震武告訴你，如何說，可以擁有好人緣。

《Cheers》雜誌二00八年票選「說話最得體的名人」第一名謝震武，教你學會如何用耳傾聽，說得好聽，贏得人心。

初次見面的人該怎麼打破僵局？

如何當個受歡迎的客人？

當朋友遇到瓶頸時，如何安慰他們？

說話反擊，如何能贏又不犯法？

想轉職，怎麼說，主管不會生氣？

以上答案，都在謝震武的獨門說話術中。

三招應對說話術狀況：朋友兒子考大學，多半人會問：「大學考得怎麼樣？」

第一招：考上不錯的大學。

稱讚他：「不錯的學校喔！」

不簡單，真是虎父無犬子，爸爸有成就，兒子也很棒！

第二招：考上十幾、二十分就能上的大學。

鼓勵他：「上了大學，好好學點東西啊！」

第三招：一所大學都沒考上。

安慰他：「耽誤一年又沒有關係，重點是要好好考一個自己喜歡的科系，未來才重要。

不然你問你老爸，他大學那一兩年在幹什麼，他一定也不知道。

同樣的關心，不同的表達；讓我們一起把話說得有心、有理、有效果。

<<說出好人緣>>

作者簡介

謝震武 台大EMBA，政大法律系畢業，目前為「謝震武律師事務所」負責人，同時也是國內知名電視節目主持人，主持風格清新溫暖，尤其在談話性節目中，常讓來賓不自覺的真情流露。目前主持年代「今晚誰當家」、「新聞面對面」、緯來「天黑請閉眼」，並曾先後主持過益智、談話、兩性及親子類等14個節目。

曾在2008年獲得Cheers雜誌票選「說話最得體的名人」第一名。

節目主持：年代MUCH台「今晚誰當家」、「百萬大富翁」年代新聞台「新聞面對面」緯來電視台「天黑請閉眼」八大電視台「大家來審判」華視電視公司「快樂有GO正」台灣電視公司「超級大富翁」民視電視台「民視監察怨」、「天天星期八」中天電視台「今晚哪裡有問題」、「海峽兩岸知識大賽」衛視中文台「天天五星級」MOMO親子台「小朋友大人物」公共電視「公民眾意院」…等節目主持人著作：機會？

命運！

請選擇！

（春光出版社）法律問題 1桿進洞（尖端出版社）當代法律王（我識出版社）

<<說出好人緣>>

書籍目錄

第一章 說好話贏得好人緣01學說話之前，先學會聽話02小心說話 一字千金03笑話拉近彼此的距離04說故事高手05如何當個受歡迎的客人第二章 說話的藝術01找話題破僵局02不要憑直覺說話03如何開口說不？
04金錢與人情的兩難05好久不見，你好嗎？
第三章 談判權利學01討價還價不吃虧02人生的意外03為自己的權益奮戰第四章 上班族的生存之道01老闆就可以任意罵人嗎？
02資遣與慰留話術03電子溝通陷阱多04小員工的說話術05道歉的哲學06相信我，我值得信賴07團隊提案的默契08拉近和客戶的距離第五章 新鮮人面談守則01第一次面試02天哪！
當時好糗03面試必考題第六章 主導談話大局01臨場反應考驗主持功力02今晚誰當家03 Live節目最刺激
第七章 你也可以是朋友的心理諮商師01你倒楣，我比你更倒楣02失戀、失業、失意第八章 甜言蜜語話
情人01紅男綠女訴情衷02老夫老妻話溝通第九章 哄小的 逗老的01寶貝學說話02說話訓練班03管教孩子
有原則04來不及說的愛

<<說出好人緣>>

章節摘錄

01. 老闆就可以任意罵人嗎？

我告你公然侮辱 前一陣子，有一家公司老闆在開會時公然辱罵員工：「你是豬腦袋啊？連這些東西都弄不好。

」沒想到員工竟然將這一段話錄音，成為呈堂證供。

最後老闆不僅被告，還得被罰錢。

最近不少新聞節目都拿這些案件當作新聞，但對我們而言，這些根本不是新聞。

我如果將最近成立的毀謗或是公然侮辱的案件收集起來，大家可能都會嚇一大跳，原來這麼多啊！

長期以來，很多主管都被教壞了，以為主管就有權力可以罵人，而且愛罵什麼就罵什麼。

主管絕對應該教人，但不一定可以罵人，責罵下屬一則難堪；二則效果有限，有時還得擔負其他風險，運氣不好還會被告。

以教導取代大聲責罵，就消極面來講，這是主管自保的方法；就積極面來講，自古說，帶人帶心，強將手下無弱兵。

但這絕不是你天天粗言大罵部屬，就可以造就出來的強兵。

難道，身為主管就只能忍氣吞聲，對無能的員工完全莫法度嗎？

當然不是！

主管當然可以責罵屬下，但須要有技巧。

基本上，能不罵人就盡量不要罵，非不得以一定要罵時，也要用反話罵人，也就是所謂的「反諷法」。

聰明的反話罵人法 「死三八」、「狐狸精」這些經常被拿來作為罵人的詞句，大家都覺得這只不過是隨口說說，也不會掉你一塊肉，其實已經構成刑法上的毀謗或是公然侮辱。

大家對自己日常生活用語的觀念，實在有必要做很大的調整。

信口拈來隨口一句，都可能被告，話在說出口之前，的確應該好好拿捏。

很多人喜歡罵人「豬頭三」或是「白癡」，心想：拜託！

這又沒有什麼大不了的。

自己身邊或是電視上，幾乎一天到晚都有人罵這些話，真的要告，恐怕告不完。

如果你心裡存有這種天真的想法，那你可得小心了。

你罵人可能會被告，但同樣是罵人，我不會被告，為什麼？

如果你罵人豬頭三、白癡，一旦被告，罪名一定成立，因為你罵人只是為了出一口氣，讓自己爽一點而已。

如果重點只是要講到「豬頭三」、講到「白癡」，為什麼不用反話罵呢？

「對啦！

我也不能說你是豬頭三，我也不能說你是白癡，但是你這件事情做得實在是……」這就是反話罵人法。

用反話罵人基本上比較不容易被告，「不能說你是豬頭」這種說法，罵也罵了，但對方沒辦法告你，因為我又沒有說你是豬頭三或是白癡。

對方就算想告也告不成。

有一次我到法院開庭，那是一個刑事法庭的案件。

我的當事人做了一些事，那件事情涉及兩造利益的問題，檢察官起訴我的當事人很重的罪，因為他認為我的當事人圖利一方。

說實在的，那件事情有點弔詭，根據證據顯示，應該沒有這回事，因此我在庭上說：「我先強調下面那句話不是事實，它只是為了突顯其矛盾性。

檢方說我們當事人做了這個決定，有圖利左邊這一邊。

那麼，依照同樣的邏輯，如果檢察官你起訴了我們這一邊，我是不是也同樣可以說，你圖利了另外一邊。

這不是一樣的道理嗎？

<<說出好人緣>>

你不能因為一個決定，就直覺認為有圖利的問題，必須再檢視其他證據。

我再強調一次，我剛才所說的不是事實，我只是想突顯這個矛盾性而已。

」 當時我們這邊的被告有很多人，其中有一位不是我的當事人。

當我講完以後，那名被告一副得到有力支持的樣子，大喇喇地站起來說：「對啊！

我就覺得你們檢察官也很有問題，你們根本就是拿人家的好處……」話才一出口，檢方當場立刻說：「記名筆錄，我要告你。

」 這時候法官開口了：「你跟人家謝律師比什麼，人家在邏輯上，就已經告訴你不是事實，只是為了突顯矛盾。

你跟人家學什麼，東施效顰的結果，你就是要挨告。

」 那位被告所講的和我講的內容，某種程度是要突顯同樣的問題，只是他不會拿捏尺度，最後結果大不相同。

<<說出好人緣>>

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:<http://www.tushu007.com>