

<<拿起麥克風就能說>>

图书基本信息

书名：<<拿起麥克風就能說>>

13位ISBN编号：9789861371290

10位ISBN编号：986137129X

出版时间：2010-9-30

出版时间：究竟

作者：大谷由里子

页数：192

译者：林佩儀

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>

## <<拿起麥克風就能說>>

### 前言

【前言】 「我們將舉辦一場經營者座談會，希望社長您能與我們分享貴公司營業額成長的祕密，時間大約六十分鐘，再加上最後的Q&A……」 經營者或是工作經驗累積到一定程度的管理階層，多多少少都會接到這種演講邀約，不是嗎？

儘管平常會在員工面前或在開會時發表言論，不過對象都是了解公司文化的人，一旦面對公司以外的人，還真不知道該說什麼好。

「謝謝，但我不是那塊料。」

拒絕很簡單，隨時都能說不。

然而，接受演講邀約，不只對主辦單位或聽眾，對你自己或你的公司來說，都有正面影響。

當我成立企畫公司時，開始有一些演講找上門來，內容多是要我談談之前在吉本興業（日本最大的藝人經紀公司、電視節目製作公司）當經紀人的經驗。

起初我也曾考慮再三，但想到或許能藉此宣傳自己的公司，便決定接受邀約。

很慶幸地，之後陸續接獲許多演講邀約，而演講帶給我以下這些正面影響：可以反省、檢討自己 有機會整理自己的公司或工作的優勢 藉著演講傳遞訊息，感受到自己存在的意義 實際感受到自己的經驗能夠幫助他人 而且對自己或對公司來說，都是一種很好的宣傳。如果放過這樣的成長機會，未免太可惜了！

「有邀約就試試看」，不妨用積極的態度接受吧！

現在我每年企畫三百場以上的演講和研習會，同時自己也繼續擔任講師。

由於「想把有信念的人介紹給大眾」，我還主持了「成為令人難忘的講師！

『講師塾』」，傳授相關的技巧給更多講師。

透過這些活動，我認識了許多專業講師、立志成為講師的人，還有無可取代的講師好友。

近來，確實有越來越多人希望利用自己的專業成為「專業講師」或「公司內部講師」。

只要有機會在人前說話，就是「講師」。

本書將詳細介紹不管「素人」「達人」都能獲益良多的演講技巧，包括「講師」應有的心理準備，以及馬上能派上用場的訣竅，每一項都是我的親身體驗。

我希望本書能成為「講師的聖經」，幫助世上所有的講師，以及講師預備軍面對演講現場。

沒有比受邀演講更棒的機會，不妨把它當成自我磨練，挑戰看看吧！

## <<拿起麥克風就能說>>

### 內容概要

每年300場以上演講邀約、每場超過50萬圓的日本人氣講師不藏私，一舉公開「上台說話」的重點！  
不限定講師，所有需要與人說話的人都必讀的一本書。  
讓聽眾專心聆聽、熱情為你喝采。  
從第一次上台，到身經百戰的講師，能立即派上用場的關鍵字滿載。  
有了本書，下次受邀演講時，你就可以放心大膽地接受了！

<<拿起麥克風就能說>>

作者簡介

大谷由里子 成立研習公司「志緣塾」，同年4月，相繼成立「大谷由里子領導人學院」。現在每年策畫超過300場的演講、研習會。由於「想把有信念的人介紹給大眾」，她還主持「成為令人難忘的講師！【講師塾】」，一舉公開自己每年接獲1億日圓以上邀約的大谷流演講、研習會技巧。

## &lt;&lt;拿起麥克風就能說&gt;&gt;

## 書籍目錄

前言第1章 講師必備的「信念」！

~ 心態篇 ~ 1 何謂講師？

演講邀約等於拓展世界的機會當個「不讓聽眾睡著的講師」只要有麥克風和信念，就能改變世界把「想獲得的評語」當成目標2 確定目的首先思考「為了什麼」而演講決定演講的目標徹底追究想要傳遞的訊息講師扮演回饋社會的角色3 擁有「信念」為了傳遞什麼訊息而演講如何讓信念「傳遞出去」我不做誰做！

從「使力傳遞」變成「自然傳遞」三種講師的不同條件第2章 講師所需的知識與技巧 ~ 實踐篇 ~ 4 寫腳本準備許多個「五分鐘小故事」倒楣透頂的經驗也可以當成題材製作故事筆記本，讓話題不斷延伸利用「例子」吸引聽眾感動人心的「挑戰」和「共鳴」失敗經驗容易獲得共鳴把成功經驗轉化成「技巧」讓聽眾驚呼的「起飛瞬間」，「讓事實更加生動的誇張敘述」技巧5 創造節奏「抓住」聽眾，前三分鐘決勝負！

讓聽眾安心的「先說結論」定律「觀念」與「技巧」配成對讓聽眾驚呼「Wow」的訣竅「五分鐘小故事」也有起承轉合利用提問吸引聽眾令人印象深刻的「雙關語」欠缺說服力就「借用別人的話」如何收尾，決定演講的餘韻6 更上一層樓活用其他講師的話語 080 打開天線，利用零碎時間收集資訊

用DV拍下自己的演講模樣聲音還是大一點好意識到「五個S」利用小道具吸引聽眾演講現場的實用「三點式小抄」抱著「這是最後一場演講」的心情7 截至前一天的準備符合主辦單位的訴求優秀講師必定在事前開會討論取得對方的相關資訊，討好聽眾提早去勘查會場做好健康管理，不能開天窗變裝也是吸引聽眾的技巧演講前的「必備品清單」與未來接軌的演講大綱逃出會後聯誼的魔法話術8 當天上場前的功課一定會緊張白板筆總是沒水不過度依賴投影機9 正式上場的技巧不斷逗弄想睡覺的聽眾講師開心地講，聽眾就會開心地聽前三分鐘「讓聽眾發笑」的方法找到「猛點頭先生」控制發問時間的訣竅10 意外狀況處理提早行動會拯救你信賴是颱風送的禮物照時間結束的小訣竅緊急狀況！

演講途中跑廁所的小方法手機響了，「吐槽 發笑」必要時可以說：「請你出去！」

Home與Away的作戰策略不同第3章 成為指名講師的專業技巧 ~ 進階篇 ~ 11 增加指名案件想像自己半年後、一年後、三年後的模樣專業講師總是處於競爭狀態優秀的講師不自我推銷經紀人讓工作案件暴增掌握「捧對方」的訣竅，讓工作源源不絕壞事傳千里證明彼此相會的小禮物12 建立自己的品牌一張A4的履歷表光靠照片傳遞魅力的重點問卷是下次演講的重要資產有效活用顧客名單個人著作是講師的終極名片專業講師必須了解演講酬勞13 拓展活動範圍製作「申請表」和「確定表」優秀的講師與經紀公司合作無間媒體報導後，聽眾大增！

成為企業大頭的講師自己辦座談會，魅力多多一 %活用網頁、部落格、電子報的方法擁有「自己的教室」後記

## <<拿起麥克風就能說>>

### 章節摘錄

#### 第1章 講師必備的「信念」！

~ 心態篇 ~ 1 何謂講師？

當個「不讓聽眾睡著的講師」 這年頭，誰都可能受邀當講師，不再只有「老師」可以上台說話。

有可能是： 受邀分享專業技巧與祕辛 分享找工作、轉換跑道的經驗 公司內部研習會的主講 「可不可以聊聊業界狀況？」的職場菁英 「請你跟新員工聊聊工作」的企業主管 等等，不論是哪一種狀況，只要有機會在人前說話，任誰都有可能成為講師。

而且不可以剝奪聽眾的時間，必須讓聽眾在離開時，至少獲得一些什麼。這是接受當講師的人的義務。

絕對沒有什麼「聽眾睡覺是他們自己不好」的事。

美國人認為「讓聽眾睡著是講師不好」，甚至會對講師大喊「還錢來」。

讓老師或講師不禁發問： 「為什麼睡覺？」

「我哪裡不好？」

「我小學二年級到四年級住在美國，當時就發生過這樣的狀況。

我在上課時打瞌睡，老師問我為什麼要睡覺。

我回答： 「因為我聽不懂。」

於是老師另外開班教我英文。

如果覺得學生或聽眾睡覺也無所謂的話，根本是在浪費彼此的時間。

既然要當講師，就不可以是偷走聽眾時間的「時間小偷」。

為了傳遞訊息，得下許多功夫並加以實踐。

千萬不要抱著「因為別人拜託，所以不得已」的心態。

既然接受邀約了，就努力當一個發光發亮的講師，否則只是浪費彼此的時間，不是嗎？

只要有麥克風和信念，就能改變世界 「可不可以談談貴公司？」

「請來分享怎麼讓大家充滿活力。」

「想學其他業界的經驗……」 每個講師受邀的因緣際會都不一樣，接受邀約的動機也形形色色。

有些人是「出於無奈」，有些人覺得「能賺點小錢花花也不錯」，有些人希望「藉此機會讓大家認識我」等等。

既然難得受邀成為講師，我期盼大家抱著這樣的想法： 「只要有麥克風和信念，就能改變世界。」

耶穌也好、希特勒也好、吉田松陰（日本江戶幕府末年的思想家）也好，先不論傳遞的內容好壞，他們都是利用言語和信念掌握人心，製造一個改變世界的「契機」。

由此可知，言語的力量有多麼大，說話的人也身負重任。

因此，我不希望講師「剝奪」聽眾的時間，期許講師能給予聽眾一個「契機」。

究竟講師的「心態」，也就是「信念」為何呢？

本書將介紹許多技巧，讓講師能輕易掌握聽眾的心，也有不少給予聽眾「契機」的方法。

不過，學習技巧與方法之前，最重要的就是確立你自己的「信念」。

首先思考一下： 「希望眼前這些人有什麼改變？」

「如何傳遞訊息給眼前這些人？」

這就是講師的「信念」。

即使錯了也無妨，我不希望你們抱著「到時候再說」的心態當講師。

## <<拿起麥克風就能說>>

### 媒体关注与评论

【日本亞馬遜讀者好評推薦】  
~ 學人 . 所有以群眾為對象的說話術書籍中，這是最優秀的一本。  
我也常有機會在人前說話，讀了各式各樣說話術的書。  
對我個人來說，在這些書當中，就以這本書給我的收穫最大。  
~ 齋藤正明 . 超越單純的實用書框架，這本書幫助我思考「對人說話」需要什麼樣的視點。  
對於有機會在群眾面前做簡報的人，這本書應能帶來好的刺激。  
~ Rin . 不光是演講，只要有機會與人說話說上一段時間的人，這本書都有幫助。  
主題雖然是「受邀當講師」，內容介紹的是對所有商

<<拿起麥克風就能說>>

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>