

<<這樣坦白說，不怕得罪人>>

图书基本信息

书名：<<這樣坦白說，不怕得罪人>>

13位ISBN编号：9789866228414

10位ISBN编号：986622841X

出版时间：2012-8-29

出版时间：采實文化

作者：箱田忠昭

译者：郭欣怡

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>

<<這樣坦白說，不怕得罪人>>

內容概要

不會表達意見 = 工作能力差？

做生意、談判、說服老闆、客戶簡報.....，
每個人的意見都不同，我該如何讓他聽我的？

每年演講超過300場的日本超人氣溝通大師，
教你輕鬆說服各種人。

不知道該說什麼，或是心裡藏著想講卻不敢講的話，如果非要說時，該怎麼辦？
這些情況可能是 - -

- (一)「老闆突然加派工作，但你根本做不完.....」
 - (二)「開會時，所有人都贊成 A 意見，只有你認為 B 意見比較好.....」
 - (三)「公司某同事習慣很差，很想糾正他的行為.....」
 - (四)「不想結婚，但一天到晚被父母催促婚事.....」
 - (五)「主管邀請你參加續攤，但你不想去.....」
 - (六)「明明不喜歡，但一直被推銷，只好買了.....」
- 下列七個問題中，你的答案包含幾個「YES」和幾個「NO」呢？

Q1能夠毫不吝嗇地稱讚別人。

Q2總是坦然地跟大家分享自己的優點與業績。

Q3開會時，能說出與他人不同的意見。

Q4擅長與人侃侃而談。

Q5向不合群的人提出要求。

Q6當餐廳送錯菜時，請服務生收回。

Q7你敢向插隊的人提出抗議。

「算了，不要說好了，以免別人以為我是怪咖」或「都沒人的想法跟我一樣嗎？太好了，正是我表達的好機會」，以上兩種截然不同的反應，你是屬於哪一種呢？
根據統計，有高達90%的人，很想表達意見卻又不敢講時，多半會選擇「隱忍」，深怕得罪人。
明明不喜歡，卻要被迫接受，或許能換來「隨和」、「意見不多」、「好相處」的稱讚。
問題是，一味的附合別人、沒意見，什麼都說「好」、「是」、「那就這麼做吧！」的人，因為從不表態，反而容易被邊緣化，能力再好也沒有表現機會。

為什麼不敢表達意見？
因為怕自己和別人不一樣！

有時候，選擇性逃避，不說出內心的想法，可能是因為顧慮某些人、事、物，而裹足不前。
但是，當累積太多「不講」時，有可能會讓人以為你是「沒意見先生／小姐」，而自動忽略你的存在，你等於失去了「表達的機會」。

<<這樣坦白說，不怕得罪人>>

其實，大部分的人不是不想講，但更「害怕自己和別人不一樣」，深怕多說幾句話就會被認為「意見多」、「不合群」，甚至被貼上「難搞」的標籤，還因此得罪朋友、同事。

越不敢講，越沒有機會，「敢講」才能出頭天。

本書作者箱田忠昭從小患有「人群恐懼症」，只要站在眾人面前就會立刻臉紅，無法表達，連一句話都無法好好說的人，卻能在38歲時就當上社長，且年收入高達800萬日圓（約280萬台幣），之後更寫出一本本傳授說話技巧的書。

如今，他自己創立了公司，一年有高達300場的演講，更是日本最有人氣的溝通大師。

從小罹患「人群恐懼症」，卻能38歲當上社長，他，是怎麼辦到的？

祕訣只有一個，即是 - -

掌握6個表達的訣竅，說出自己的意見，一點都不可怕！

本書作者從小患有「人群恐懼症」，不但不敢表達意見，連跟人說話都有障礙，所以他幾乎沒有朋友（當然，他也不敢交女朋友），沒想到進入社會的第一份工作就是業務員，他得跟陌生人推銷產品，這樣的工作幾乎讓他生不如死的想離職。

然而，在某次聽完一場演講之後，他開始學習表達自己的意見，就這樣，他的工作能力和收入開始大幅增加，38歲當上社長。

作者認為，表達意見不是一種能力，沒有誰天生就很會說話，只要克服弱點，學會書中6個說話技巧，任何人都能成功說出自己的意見。

因此，他整理了一套「DESC說話術」，只要照著說就能把意見說出來。

以「不想參加續攤，但老闆一直邀約」為例，只要這樣說，就能不讓對方生氣，又能順利說出真心話：

「老闆，已經超過11點了喔！

」 冷靜提出事實（Describe）

「我喜歡唱歌，也很想陪您去。

」 闡述意見、想法（Express）

「下次若時間早一點，請再給我能夠陪您的機會。

」 提出建議和替代方案（Suggest）

「如果我現在回家，您交待的企劃書也能於明天如期完成。

」 預告結果（Consequence）

此外，如果想在「不傷害對方」的情況下糾正他，不妨用「三明治說話術」。

假設老公想提醒每次用完東西都忘記歸位的老婆，只要遵守「讚美 責備 讚美」的原則，像夾三明治一樣，將想說的話夾在讚美的句子裡：

「謝謝妳經常幫忙做家事，也很辛苦在帶小孩。

只是，如果你能記得將使用過的物回歸位，我就真的毫無怨言了。

附近的太太們也會十分讚賞妳！

她們一定會跟我說：『你真是娶到了一位好老婆』哇！

那我也會很有面子。

」

「溝通」就是在自我推銷，只要「把意見賣出去」，就能在比賽中勝出。

其實，表達意見就是在「溝通」、「交涉」及「自我推銷」，你必須在有限的時間內，把自己的意見推銷出去，讓聽眾買單。

<<這樣坦白說，不怕得罪人>>

而這套「必勝溝通術」正是能幫助你成交的利器，讓你看準他的想法再出手。

那麼，該怎麼說呢？

你可以這樣做 - -

用讚美換好感，意見容易被接受。

拒絕也有學問，想好「替代方案」就不惹人厭。

配合對方的步調，換取認同感。

先傾聽再回應，快速解決問題。

不要只顧著說，搭配「手勢」更有效。

輕聲細語、慢慢說，對方才會聽進去。

用「圖解」說明重點，說服聽眾。

文字不用多，數字和例子絕不能少。

此外，這套「必勝溝通術」還告訴你三件事：

（一）說話是練出來的，「敢說」就有機會

人生中有太多需要表達的關鍵場合，如果不適時說出想法，就只能被牽著鼻子走，再不願意也只能忍氣吞聲。

不論是用在簡報、談判或銷售上，都能讓周圍的人認同你的意見，成功被你說服，進而支持你。

再也不用煩惱「到底該怎麼說？」

」

（二）讓對方「上癮」，什麼都能賣

人只有在相信對方，並產生好感後，才會認同他說的話。

因此，你毋需心急，記得別搶話，先聽他說，肯定他的話，換取支持。

此外，仔細觀察他的動作，重複他的話，適時回應，讓他知道你的關心。

那麼，你沒有成交不了的東西，連「意見」都能賣出去。

（三）凡事記得「講重點」，引用例子和數字，更有說服力

賈伯斯曾說：「精簡的文字，才能傳遞最動人的訊息」，因此，你不需要長篇大論，你只需要「說重點」。

適時說故事及用數字證明，都比滔滔不絕更吸引人。

當然，也別忘記「圖解」的重要性，有時候，再多的文字說明都比不上一張圖來得清楚。

<<這樣坦白說，不怕得罪人>>

作者簡介

箱田忠昭 (Tadaaki Hakoda)

畢業於慶應大學商學部、明尼蘇達大學研究所。

曾任職日本可口可樂廣告部經理、雅詩蘭黛行銷部部長、聖羅蘭日本分公司社長。

其後擔任以開設指導話術、領導能力、人際關係課程著名的美國卡內基公司的訓練顧問。

之後設立以口語溝通為中心的研修公司 Insight Learning Inc (洞祭力學習股份有限公司)，現為該公司負責人，以及特定非營利組織日本PRESENTATION協會理事長。

全年巡迴演講超過300場以上，更連續8年奪得人氣講師排行榜之冠，可說是首席教育訓練顧問。

曾經也為「怕生恐懼症」所苦，無法在眾人面前完整表達自己的想法，但之後卻一一克服，現在以親身體驗，教導大家如何成功「自我推銷」。

目前以交涉、銷售、自我推銷的溝通技巧及時間管理專家身分活躍於商界，並以新進社員到經營者為主要對象，以商務人士的教育訓練為主題，展開全國各地的巡迴演講。

著作包括《「有能者」的話術&溝通術》、《「有能者」的話術&交涉・說服術》(以上為日本出版社)、《「有能者」才知道的聰明讀書法》(日本實業出版社)、《雖然知道怎麼做但卻無法辦到的簡報技巧》(明日香出版社)、《圖解！3分鐘吸引別人注意的「話術」》(三笠書房)等。

Insight Learning Inc網站：www.insightlearning.co.jp/

日本PRESENTATION協會網站：www.presentation.or.jp/

<<這樣坦白說，不怕得罪人>>

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>