

自我介绍 的 技术

Perfect
Self-Introduction

技 术

[日] 横川裕之 著
杨毓莹 译

す ご い 自 己 绍 介

18秒、**3**句话

获得 人气、工作、财富

利用出彩自我介绍
轻松打造个人形象

台海出版社

自我介绍的技术

(日) 横川裕之著

杨毓莹译

台海出版社

图书在版编目（CIP）数据

自我介绍的技术/（日）横川裕之著；杨毓莹译.——北京：台海出版社，2023.2

ISBN 978-7-5168-3415-2

I.①自... II.①横...②杨... III.①人际关系-口才学 IV.①C912.13

中国版本图书馆CIP数据核字（2022）第189869号

自我介绍的技术

著者：[日]横川裕之

译者：杨毓莹

出版人：蔡旭

装帧设计：王颖会

责任编辑：徐玥

出版发行：台海出版社

地址：北京市东城区景山东街20号 邮政编码：100009

电话：010-64041652（发行，邮购）

传真：010-84045799（总编室）

网址：www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail：thcbs@126.com

经销：全国各地新华书店

印刷：三河市中晟雅豪印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社联系调换

开本：787毫米×1092毫米 1/32

字数：110千字

印张：6.5

版次：2023年2月第1版

印次：2023年2月第1次印刷

书号：ISBN 978-7-5168-3415-2

定价：48.00元

版权所有 翻印必究

目 录

[扉页](#)

[版权信息](#)

[推荐序](#)

[自序](#)

[\[第1章\] “自我介绍”的结果，早在开始就决定了](#)

[这是个用“个人品牌”一决胜负的时代](#)

[凡事皆从自我介绍开始](#)

[造就未来的自己](#)

[打造新的自我形象](#)

[斯坦福监狱实验](#)

[绝无仅有的角色](#)

[\[第2章\] 吸引人气、工作、财富 如何打造自我形象](#)

[当你介绍讨厌的事物时](#)

[从无能的自己开始](#)

[摆在心中的两个杯子](#)

[在独一无二的人生中培养的两种才能](#)

[昆布和才能的共通点](#)

[打造理想的自己](#)

[在理想实现前，先装作有这么回事](#)

[\[第3章\] 吸引人气、工作、财富 如何设计“完美自我介绍”](#)

[自我介绍如同烹饪](#)

[自我介绍的目的](#)

[将简短的自我介绍当作随身武器](#)

[简短几句话，抓住对方的心：“一句话自我介绍”](#)

[吸引人气、工作、财富的“18秒自我介绍”](#)

模仿小学生谈论梦想的“1分钟自我介绍”

自我介绍就是“一点突破，全面展开”

为什么不擅长做自我介绍的人，往往讲得特别长

即刻见效的“姓名解构”

[第4章] 吸引人气、工作、财富 如何展现“完美自我介绍”

能有效传达信息的人，会先制造传递信息的气氛

营造传递信息气氛的秘诀在于“下巴”

能有效传达信息的人，不会一味地传达信息

说话这件事是在占用听众的时间

充满自信的说话方式，给对方带来安心感

表述不清会带来什么问题

直面听众反驳，拿出解决策略

没有反驳，不意味着就是好事

别忘记观察听众

谈话流畅却无法传达信息的人，讲话结结巴巴也能传达信息的人

想让对方理解自己的心情，就要先让对方相信你

[第5章] 吸引人气、工作、财富“完美自我介绍”的运用方式

读了网球书，不一定能打好网球

做出成绩的人正在做的三件事

后发制人法则

老是贬低自己，你不会成功

反响不好的应对方法

反响不好，也可以这样逆转局面

不要刻意去除不擅长的想法

网络时代的自我介绍

结语

致谢

推荐序

自我介绍是一门技术。

多年在国内职场打拼、创业以及自媒体耕耘的经历，让我深刻意识到：在这个日益彰显个人价值的时代，最顶级的营销，本质上就是自我营销，而自我营销的第一步往往就是最常见的自我介绍。

太多人忽略了自我介绍的重要性，回想一下我们都曾有过的经历——是不是事后总觉得自己在关键时刻的自我介绍一点也不出彩？甚至，后悔白白错过了某些重大的机会？

其实，自我介绍事关你我给人的“第一印象”，而这“第一印象”往往又会深度定型你我在他人心目中的形象和人设。大家都知道：如果一开始没有给人良好印象，后期改进得有多费劲！

自我介绍还是打造“个人价值标签”的首要手段，它通过定义个人社会属性和价值属性获得他人的认知和认同，在商业营销中，它不仅是一种说服的手段，更是一种共情的艺术。

所以，这绝非小事。

而且，这也绝非易事。

在《自我介绍的技术》这本书中作者把“自我介绍”这件事限定了一个最佳时长——18秒，然后将这个18秒介绍进一步细化、拆分，包括“如何设计完美自我介绍”“如何展现完美自我介绍”以及“完美自我介绍的运用方式”。看完之后真是感慨这种“工匠精神”，能够把一些细微但重要的事情一丝不苟地做到极致。

有一个让我印象深刻的观点：自我介绍最忠实的听众是自己而非他人，所以只有发自内心地认同自己，才不会在自我介绍中出现违和感。

这句话貌似鸡汤，其实却有着深刻的道理。从心理学角度来说，认同分为“自我认同”和“他人认同”（也称作“存在认同”和“结果认同”），这就好比两个套在一起的水杯，“自我认同之杯”在里，“他人认同之杯”在外，如果从里面的杯子开始注水，自我认同的杯子溢满之后，自然就能获得他人的认同。

但问题是，我们的社会过于注重结果，在这样的规则下成长的孩子，从小就习惯了从他人那里（父母、老师、领导等）获得认同。也就是说，我们习惯了先从外面的杯子注水，但很难自己注满自我认同的杯子。

如果自我认同的杯子是空的，自然会有夺取之心，这样的人即使技术层面做得再完美，比如自我介绍时言语动听、富有魅力，也很难让人产生想与之深交的感觉。

看到这儿，我想这本书已经从“自我介绍的技术”升华到了“自我介绍的艺术”。通过一个完美的自我介绍，不仅能帮助我们改善沟通、提升业绩，还能重新认识自我，收获更好的人际关系。

推荐大家阅读。

东东姐

自序

无论你在哪里遇见本书，请一定要看完本篇序言！

因为你的人生将因此发生戏剧性的变化。

[让我帮你的忙]

-

首先要感谢你关注本书。

为什么你会打开这本书呢？或许是因为你觉得自己很不擅长自我介绍，如果你会有这样充满挫折感的想法，可能是因为有“说了一堆也没被听见”的失败经验；即使没有这样的想法，也可能是因为体会到了自我介绍的重要性。

这本书能够吸引到你，是因为你对书名“自我介绍的技术”有兴趣，而正是为了吸引你，我才取了这个名字。

这本书所讲的“技术”，是从我听过两千人以上的自我介绍内容，并直接在现场建议修改的经验中所提炼出来的精华。只要通过自我介绍，而且是三句话、仅18秒的自我介绍，就可以吸引到客户、工作及财富。这些关于自我介绍的知识和技巧，与你过去所见、所闻及所学的，是截然不同的。

坊间有许多讲沟通方法的书籍，却很少有特别着重“自我介绍”的书。明明是初次见面时一定会用上的自我介绍，学校和公司竟然都没教，这不但奇怪，也让人觉得非常可惜。

一开始就提出这个问题，可能让人有点摸不着头脑，不过为了能够让你察觉自己对自我介绍所抱持的错误认知，请让我问一个问题就好。

如果你能犀利地一语道出这个问题的答案，那就不用阅读本书了，因为你已经知道该如何展开“能够吸引工作和财富的超完美自我介绍”。不过，如果回答不出我的问题，而只是挠头苦思的话，那么这篇“自序”也请你一定要好好读完，相信你一定能够产生新的体会。

那么，问题来了。

“自我介绍，是介绍什么？”

答案是？让我再问一次。

“自我介绍，是介绍什么？”

你应该会这样想吧：既然下页的标题写着“不是介绍‘自己’”，所以重点不在自己吧。如果不是介绍自己，那要介绍什么呢？

自我介绍要介绍“自己”，是对于自我介绍的错误认知，只有改变这样的错误认知，你才能在结束自我介绍后得到这样的回应：“很棒的自我介绍”“简短易懂，你一定是个很有条理的人”“我想再多了解你一点”“下次请一定要一起吃顿饭”“能请你给我一点建议吗？”……对你有兴趣的人，也会在你面前大排长龙。

[自我介绍并不是介绍“自己”]

-

不好意思，忘了介绍我自己。你好，我是横川裕之，我在全日本十八个都道府县举办过一百五十场以上的交流会（“日本第一午餐会”）。

在这些午餐会上，出席者会进行18秒的自我介绍，说完后再由我直接修改内容，参加人数总计超过两千人。

日本第一午餐会的理念是“使自己成为日本第一，也让朋友成为日本第一”，参加这个聚会的都是对此理念有共鸣的人士，其中大多为公司老板或个体经营者。

虽然我修改过两千份以上的自我介绍，也出版了这本书，但是过去的我也曾经对自我介绍这件事抱有强烈的恐惧感。在联谊会或聚餐上，当主持人一说“接下来请大家轮流自我介绍”的时候，我便会低下头来，总之希望自己不是第一个。

在轮到自己之前，我完全听不进其他人的自我介绍，满脑子都在想等会儿要说些什么。我低头盯着桌子，完全没有一丝笑容，全身紧张僵硬，表现出“我不擅长自我介绍”的态度。这种人的自我介绍，有谁会想听呢？想到这里，我不禁苦笑起来。

一旦轮到我自己做介绍，心脏就像要喷射出来一样怦怦跳个不停。我面无表情且依旧将脸朝下，与其他参会者也没有目光交流。我的肢体语言像是拒人于千里之外，我想大家一定都看得出来我很紧张，也认为我不擅长自我介绍。

尽管这种时候已经没人对我有兴趣，我依然自顾自地讲下去，不但音量小，为了早点结束还说得很快，说话过程中也完全不晓得自己讲了些什么。为了说明其他人听不懂的部分，我又把时间拖长，每一次都留下“这个人声音小、说话速度快、不晓得在说些什么”的不体面印象。

对于不了解的人，我们多半会感到不安，因此比较难以开放的心胸去接近对方。因为这样糟糕的自我介绍，我给大家留下了“不知道在想什么”的印象，如此一来，任谁都不会找这样的我攀谈，最终就只有我

被拒之门外，只能听着大家热烈畅谈。

那时，我直觉认为自我介绍这件事非常棘手，因此我决定做些改变。最初，我只会将商业管理类书籍中所教导的“自我介绍诀窍”如法炮制一番。

由于书上写着：通过自我介绍可以让他人了解自己并使对方安心，因此最好能通过积极的“自我揭露”，坦率说出自己的缺点、弱点及紧张的心情，以获得大家的同理心。所以，我照做了。

“自我揭露”的结果是，跟我说话的人确实增加了，但他们并不是对我有兴趣，而是觉得我会买他们的产品或服务，也就是我只吸引了推销员。

然而，仔细谨慎地观察周遭后，我发现有些人的自我介绍能够让人产生“我想跟你多聊一会儿”的想法，并不断有人主动上前攀谈。

到底哪里不一样？

好奇其中差异的我，在自己举办的午餐会上，增加了前所未有的自我介绍时间，开始研究参会者的“自我介绍”。

态度如何？说了什么内容？有多少人上前攀谈？我发现：能使他人主动攀谈的人，绝不会提到自己是否紧张、是否感到不安；而且，他们的谈话内容简单易懂，也不会总是把重点放在自己身上。

由于参会人数众多，每个人的自我介绍时间上限为18秒，至于为什么是18秒？请让我留在后文中说明。利用这短暂的机会，有的人可以打动听众的心，有的人则不会引起任何涟漪。

“有的人可以打动众多听众的心，有的人完全无法在听众心里产生

回响，同样是自我介绍，差别到底在哪里？”

不断研究参会者的自我介绍后，我清楚地发现了其中的差异，那就是：

自我介绍无法令听众产生回响的人，介绍的是“自己”；

自我介绍可以打动听众内心的人，介绍的是“未来”。

再说一次。

自我介绍无法令听众产生回响的人，介绍的是“自己”；

自我介绍可以打动听众内心的人，介绍的是“未来”。

自我介绍时谈论的不是自己，而是未来。那么，谈论的是什么样的未来呢？就是“通过自己参与的事情，听众可以获得的未来”。说得直白一些，就是将“通过与自己相关的事物，能获得的好处”这一点，简单易懂地传达出去。

听众接收到这样的自我介绍后，会想象自己未来的转变，进而产生情感上的触动。而一旦触动了情感，人就会认为应该实现想象，让大脑自动运转。

我将这些发现整理之后形成自己的独门知识，也就是“18秒”即可完整传递的“18秒自我介绍”，并亲身实践，也因此收到了相关的工作委托。包括每个月顾问费二十万日元的咨询业务，以及要价四十五万日元的线上课程。

这次可以出版自我介绍主题的书籍，亦是这门知识的实践成果。此外，不仅是我自己，努力并持之以恒实践这门知识的人，也体验到了下列转变：

- ◎自我介绍后，签订了十七万日元的顾问合约。
- ◎与保险相关的咨询和契约急速增加。
- ◎美容院的营业额比上个月增加了三十万日元。
- ◎希望合伙拓展事业的请求变多了。
- ◎电视等媒体的工作委托蜂拥而至。
- ◎以前营业额只有五千日元，下个月就变成了二十万日元。
- ◎开始与理想中的女性交往。
- ◎顺利通过求职面试。
- ◎对于自己的存在感到自信。

由于版面有限，无法一一列举，但是通过改变自我介绍，许多的人生确实发生了改变。接下来，我要介绍几个从“介绍自己的自我介绍”转变为“介绍听众未来的自我介绍”，继而翻转人生的案例。

【案例一】

关门大吉之前的逆转胜——洽询随之源源不绝

-

我要介绍的是森川由美女士，一位活跃于关西地区的摄影家。

森川女士是有着二十年从业经验的资深摄影家，尚未独立时，因为所属企业的关系，她能够轻松地接到新客户的委托，因此完全没有做过

自我介绍。后来因为公司经营不善等因素，她提出了离职申请，决定自食其力成为自由摄影师。但是，正式创业后却完全没有客户进门，直到这时，她才发觉自己过去的工作环境有多幸福。

没有客户就没有收入，因此她不得不自己开展业务，积极参加行业交流会和讲座。在这些场合，她都深刻感受到自我介绍的困难，然而“不通过自我介绍让对方留下印象的话，连工作的话题都不用提了……”，于是她参加了住家附近举办的自我介绍讲座，并学到以下诀窍：

◎ 带入能令听众感到冲击的信息。

◎ 可以提到家乡、名字的由来等。

◎ 由于没有特别时间限制，所以听众的解读方式非常重要。

而她展现出来的“自我介绍”是这样的：

“我是来自观光胜地海洋馆的森川由美。职业是摄影师。今天请多多指教。”

“森林的森加上川，森川，我叫森川由美。来自大阪，目前是摄影师。今天请多多指教。”

她学到的这种自我介绍，是关于“自己”的自我介绍。

但很遗憾，不管重复说了几次这样的自我介绍，最后还是没有收到工作邀约或洽询。而正当打算停止营业时，她来到了我举办的自我介绍工作室。

在工作室的学习结束后，她的自我介绍变成这样：

“我是可以将你的魅力发挥到极致的摄影师森川由美。请让我有机会免费为你拍下一张照片。我将呈现你前所未有，且别的摄影师看不到的最大魅力。请多多指教。”

激发出听众的最大魅力，提出这种“通过自己参与的事物，听众可以获得的未来”的信息，外加“免费拍照”！听到这则“自我介绍”的人，不少请她帮忙拍照以确认这条信息的真假，并且真的委托了工作。

结果，她的洽询和工作邀约源源不断，数量比参加讲座前暴增了十几倍以上。现在她每天都忙得不可开交，甚至开始怀念起濒临倒闭前的清闲日子。

【案例二】

不要在自我介绍中加进地名

-

森川女士的案例中也提到过，坊间的讲座经常会建议大家，为了制造听众与自己的共通点，最好加入“地名”。但是，胡乱加入地名反而会模糊自己想传达的信息，这就是我接下来要介绍的案例。

高岸实社长在银座经营一家课后学园，学员主要是一到六年级的小学生。这家课后学园并不是补习班，所教的内容与学校不同。此外，也与只是寄放孩童的托管班不一样。学员的课程涉及沟通能力、报告能力、语言能力和社会知识等，目标是培养孩子们应对未来人生难题的能力。

高岸社长是日本第一午餐会的活跃学员，已经出席过十几次，“18秒自我介绍”对他而言简直易如反掌。

“我是高岸实，在银座开了一家课后学园Ayume，让放学后的孩子，可以在这里训练成为大人后必备的沟通能力、报告能力及语言能力。”

一开始，高岸社长说出了这样的自我介绍，并亲自出马推广营销，但学生人数和前来洽询的家长却始终没有增加。

你在看这则自我介绍时，注意的是哪个部分？虽然每个人的视点都不一样，但很有趣的是，听过这则自我介绍的人，几乎都对同一个词有反应。

那就是“银座”。

银座是商业中心，相较于其他地区，儿童相对少很多。尽管如此，为什么要开在银座呢？听众最好奇的，不是孩子能在学园获得的未来，而是学园开在银座的理由。

因此，我向高岸社长提出了以下建议：“高岸先生，将‘银座’拿掉是比较好的说法。这个词模糊了可以在Ayume得到的未来，非常可惜。不加入‘银座’不会有任何影响，如果有人认为在Ayume能获得的未来是必要的，便会前来询问地点，到时候再提到‘银座’，以及选择此处的理由即可。”

结果，只是拿掉“银座”这个词，相关询问就接踵而至。不仅是银座附近，也有从大宫和横滨等距离银座较远的地方，前来参与课后体验学习的儿童。此外，还有家长大老远从仙台、名古屋，甚至九州打电话咨询如何报名入学呢。

所以，改变自我介绍，开启人生革命吧。

我刚刚已经重复说过很多次，自我介绍不是用来介绍自己，而是介

绍“因为你这个人发挥的作用，听众可以获得的未来”。

只要这么做，你就可以从众多人选中脱颖而出。

如若讲述听众的未来，对此感兴趣的人，一定会来到你的面前。这个人为了获得你所提示的未来，就会将工作委托给你。

所谓“革命”，就是“革”新自己，为平日的事物注入新的生“命”。读完本书后，你的人生将引发一场革命。

从这里开始，将在本文中搭配案例，介绍、汇总及畅谈未来的自我介绍必备的知识。

第一章是关于未来时代的潮流趋势，及自我介绍成为必要配备的理由。

第二章讲述思考方式，这是改变自我介绍的基础。

（什么时代潮流和思考方法都无所谓，只想了解迅速得到成果的技巧！如果是这样的话，请从第三章开始阅读）

第三章介绍本书的精髓，也就是能吸引人气、工作、金钱的自我介绍技术。尤其是18秒自我介绍，只用三句话就能完成，希望你一定要融会贯通。

第四章则是关于如何将设计完毕的自我介绍实际展现出来的技巧。除了自我介绍，这些知识和技巧也适用于早会谈话、讲座、演讲及报告等需要在众人面前说话的场所。

第五章则是教导大家如何与对自己的介绍感兴趣的人产生联结。

此外，本书还设计了一个机关。除了可以成为你思考“自我介绍”的

灵感，在你需要呈现任何事物时（例如制作简报资料等），如果遇到问题，请打开这本书。你开启的那一页，应该会出现解决问题的启示，或让你灵机一动的内容。

读完整本书，且着手改变自我介绍后，你一定会产生如下转变：

- ◎使对方的反应与你想的如出一辙。
- ◎只要一句简单的自我介绍，就能得到工作邀约和相关洽询。
- ◎学会扼要、如实地传达想说的话，周遭的态度和评价就会跟着改变。
- ◎受到赞赏的地方变多，一点都不觉得在人前说话是件痛苦的事。
- ◎他人对你的信任感增强，你会受到很多人的信赖。
- ◎改变自我形象，迈向成功的自己。
- ◎人际关系出现前所未有的戏剧性变化。
- ◎（假设处于单身状态）与理想对象邂逅的机会增多。
- ◎与贵人相遇。
- ◎行业声望和个人收入都有所提升。
- ◎在求职面试中表现得更加优秀。
- ◎报告能力大幅提升，策划案更容易通过。
- ◎被称赞很会说话。

◎拥有强大的影响力。

实践书中的知识和技巧，你就能出类拔萃，不论走到哪里、身在何处，都能卓尔不群。因为，几乎没有人好好学过如何做自我介绍。

做好迎接人生革命的心理准备了吗？

[第1章]

“自我介绍”的结果，早在开始就决定了

这是个用“个人品牌”一决胜负的时代

在说明如何制作“自我介绍”前，我想先解释“为什么自我介绍在未来会变得越来越重要”，因为未来社会的劳动方式将会发生大幅变化。

谷歌的创始人之一拉里·佩奇在《金融时报》的访谈中断言，十几年、二十几年后，十个人中一定有九个人会做着与现在不同的工作。另外，在牛津大学研究人工智能的奥斯本教授也发表了研究成果：目前的工作有47%将会被机器取代，由人类执行的工作一定会逐渐减少。

例如：亚马逊书店采用无人机，使货物运送作业向无人化迈进，而当无人化成为必然趋势后，从事快递工作的人一定会变少。超市的自助收银柜台也正在增加，此外，出租车司机或许更能深刻地感受到其中的变化。

比如，美国不仅有按下App按键就能叫到一辆出租车的Uber（优步），Uber的注册用户还可以选择拼车来降低成本。一般人也能够利用自己的空余时间载送乘客。

自动驾驶的世界也离我们不远了，电视广告经常播放汽车停放时能自动倒车，或为了避免追撞前方车辆而自动减速的画面。当一般道路和高速公路的自动驾驶技术成熟后，出租车公司不可能不引进，而一旦引进这样的技术，大多数司机就会面临失业，而节省下来的人工费用将拿来填补下调车资的缺口。

也就是说，我们可以预测出租车车资会越来越便宜，消费者也能因此受惠，大多数出租车司机也会被取代。为了避免这种状况，出租车司机必须为自己的服务提供“附加价值”。

所谓的附加价值，就是能提供的“未来”。

出租车的本质是一种交通工具，如果纯粹只是移动的话，车资便宜一点对乘客而言是更划算的。

当被问到“你的出租车和其他出租车有什么差别”时，哪怕是回答“将乘客安全送往目的地”也只会令人觉得“真是普通”。但是，如果能在乘车的过程中提供独一无二的“未来”，乘客便会为这份“独一无二”买单。

例如，你觉得这种“未来”是怎样的呢？

“通过搭乘出租车通勤，轻松训练日常英语会话能力。利用通勤时间与司机用英语聊天，搭车的同时也能提升英语对话能力。”

搭乘出租车通勤的人，如果想要善用时间，就会不惜砸下重金。对于想加强英语对话能力，但没有时间到英文补习班的人而言，这是一项很令人开心的服务。

除此之外，还有各种类型的服务，例如——

“导游型司机”，可以载送客人到旅行书上找不到，或者连导航也搜寻不到的秘密景点。

“芳疗型司机”，依乘客的表情决定芳香味道，让乘客在车上舒缓疲劳。

“幽默型司机”，在车上讲笑话娱乐乘客。

“文案型司机”，下车时会递送写着感动乘客心灵的字条（已经出现了这种类型的司机）。

这些附加价值就是“个人品牌”，必须通过自我介绍展现出来。

[打造个人品牌的方法和案例]

-

或许你会认为：“我没有附加价值也能提供这种服务……”

绝对没有这种事！任何人都会在自己的人生中，累积出只有自己能提供的附加价值，而自己认为毫无价值、理所当然的事物，在他人眼里则可能是一样宝物。

在某次讲座结束后的联谊会上，坐在我旁边的是担任一般行政职务的派遣员工山口先生。他每天的工作是利用Excel管理、分析要派公司的资料。

“山口先生从事什么工作呢？”

“我是派遣员工。”

“山口先生与其他派遣人员有什么差别吗？”

“不一样的地方吗？没什么优点，很一般的派遣员工……”

“平常在要派公司都做些什么工作呢？”

“用Excel管理、分析资料。”

“您的Excel技能一定很强吧？”

“不晓得强不强……在被派遣到的第一家公司时，我被要求要用Excel来处理工作，虽然在此之前完全没碰过，但也不能说自己不会，

所以就去参加专业讲座了。”

“学到以后，发生什么事了？”

“把在讲座中所学的技能运用到工作中后，要派公司的员工都相当惊讶，说‘很厉害呢’！”

“原来如此！能立即运用、实践所学，真是不简单。”

“特地缴了五万日元学费，没派上用场的话就损失惨重了。”

“五万日元！那还真是下了很大的决心。”

“因为掏钱的时候如果没有痛感，就不会有学习效果吧。”

“原来是这样。那么，你要管理、分析的是什么资料呢？”

“计算员工薪资计划和交通费计划的必要资料。以前都是看着几百人份的资料手动计算，由于是手动计算，每个月大概要花四十小时的作业时间，也会有很多错漏的地方。”

“真是庞大的作业呢。”

“是啊。但是使用学到的方法后，不但减少了手动计算的部分，还几乎将错误降低到零。”

“生产力提升了吧？原本总计四十小时的作业时间，缩短了多少呢？”

“现在五分钟左右就可以完成，这也是托了讲座的福。”

“讲座很好，但能虚心受教，实践讲座内容的山口先生也很棒，完全不是那些没有优点的一般派遣员工。”

“嗯.....即使这样讲没错，但派遣始终是派遣.....在一家公司做出成绩后，合约时间一到，马上又要转到下一家公司。”

“哦，你说马上，是指要派公司非常需要山口先生的技能吧。”

“可以这样说.....吧？在目前的公司，我也担任分析员工薪资计划和交通费计划的工作。”

“也是用Excel算出结果吗？”

“数据项虽然比以前多，但一样将原本要花上数小时的作业，缩短至五分钟。”

“真的很厉害！山口先生就算不是派遣员工，身为‘提高生产力的达人’，也能无往不利。可以做这样的自我介绍：‘我叫山口，是利用Excel软件，将每个月原需花费四十小时的资料分析工作，缩短至五分钟的派遣人员。如果你对于耗费时间在管理或分析资料上感到相当烦恼，可以来找我商量。’”

“哇！我听起来好像很厉害（笑）。和我商量过后，就能轻易想象从资料输入困境中解放的未来吧。”

“因为真的很厉害。不过，这是我做出来的自我介绍，所以山口先生在用字遣词上可以再调整。”

“好的。但是，我过去总认为‘每个人只要去讲座学就会了’，因此不觉得有这么高的价值.....不过所谓的自我价值，就是潜藏于平常所做的事情当中吧。”

“是的，不过这其实是很难察觉到的。如果你提到用五分钟完成四十小时的工作，对方会有什么反应呢？”

“或许会认为在说谎吧，但如果是从事资料分析工作的人，就会产生兴趣吧。如果是参加讲座前，不像现在懂那么多Excel功能的我，绝对会有兴趣。”

“为什么会有兴趣呢？”

“嗯.....首先，会产生工作变轻松的想象；另外，如果身怀这些技能，即使派遣合约终止，也能够立刻找到下一家公司，所以会对此产生兴趣。”

“是啊。可以令人想象的未来是，成为立即找到要派公司的派遣员工。而且，山口先生的技能是可以收到众多邀约的！实际上，应该会立刻有人上门邀请。”

“是这样吗.....”

“嗯，机会来了你就会明白。还有，希望提高生产力的企业老板，听到这样的自我介绍，也会马上来到山口先生面前。营业额会上下波动，当营业额下降时，成本的负担也会变重，如此一来，老板就会想提高目前员工的生产力。听到你的自我介绍后，公司生产力提升的想象便会产生，而人类是一旦产生想象就会开始行动的生物。”

“如果有这种机会就太好了！”

“这种机会一定会到来的。但没有在众人面前发表的话，就不会被认识，所以请用自己的话做自我介绍，并勇于展现。”

你觉得如何呢？“用Excel让四十小时缩减至五分钟”，可以把这个当作山口先生的“个人品牌”。

或许其他人会产生怀疑，觉得“真的可以用五分钟完成四十小时的

工作吗”？但只要不是性格相当孤僻的人，就会前来询问：“怎么才能做到呢？”并对内容产生兴趣。

而在员工工作效率低落、希望提升生产力的公司老板看来，则会在脑海中出现“如果能用五分钟做完四十小时的工作……”的“未来”想象，前来与你讨论“举例来说，也可以这样做吗？”等烦恼。深入对话之后，甚至会有人直接在现场将工作委托给你。

但是，这“五分钟做完四十小时工作”的说法，如果是一般工作上也会使用Excel的人，就会认为“什么嘛，用宏和函数功能就很容易啊”！不过，对于不熟悉Excel的人而言，“宏和函数”只是听过的名词，根本不知道运用后的结果。因此，对于出乎意料的事，人们就会感到有价值。

凡事皆从自我介绍开始

让我们继续山口先生的故事。

“对了，山口先生，你是经营者吗？”

“不是，怎么可能是呢。就像刚刚说过的，我是派遣员工。”

“那么，我改一下问题：是谁在经营山口先生的人生？”

“我的人生吗？我的人生当然由我经营。”

“我们怎么称呼经营的人？”

“经营者吧……的确！我是经营者。如果将经营者定义为经营公司或商店的人，那就不会想到自己正在经营‘自己的人生’。”

“上班族很多都是这样。山口先生的人生，不是父母、朋友，而是山口先生自己经营的。或许小时候是由父母代为经营，幼儿园、小学等，念哪家学校都是由父母决定的吧？但是，随着年纪的增长，山口先生自己选择、决定的机会应该变多了，而正是这些选择和决定的结果，成就了今天的山口先生。”

“经营着自己的人生……”

“经营人生的山口先生，推出的是什么人生商品呢？”

“商品吗？就是自己。”

“那么，研发商品的人是谁？”

“也是自己。”

“那么，将研发完成的商品卖出去的人是谁？”

“还是自己。”

“也就是说，我们打从娘胎起就一人分饰四角，同时扮演‘经营者’‘商品’‘商品研发者’及‘业务人员’。”

“我过去完全没意识到这些。”

“山口先生转换工作跑道时，假设进入与老板面试的阶段好了，这种时候，向老板提出‘请问谁是贵公司的经营者？’的问题，如果出现了回答‘是谁啊？’的公司，你会有什么感受？同样地，询问‘贵公司的产品是什么？’时，对于无法即时回答的公司，你又怎么想的呢？”

“不会想进入这种公司，也不会想买这种公司的产品。”

“那么，自己的人生这家公司，你希望赚钱还是赔钱？”

“当然是赚钱。”

“如果是赚小钱或赚大钱，你又会怎么选？”

“赚大钱。”

“为了赚到很多钱，你会采取什么行动？”

“努力学习，磨炼自己这个商品，让很多人需要我.....是这样吗？”

“很好。不过，要怎么让别人知道自己的存在呢？”

“嗯.....参加人多的聚会，通过自我介绍让别人认识自己吧.....”

“不错。最快的方法就是参加人多的聚会，通过自我介绍让别人对山口先生产生兴趣。但是，山口先生有积极地做自我介绍吗？”

“一点都不积极，如果可以不用说的话，就这样待在现场即可。啊！不过，会想试试您刚才为我设计的自我介绍，看看会有什么反应。”

“非常正面。很好，请一定要试试看。因为，精心制作的商品，如果需要的人不知道它的存在，就不会来购买。对了，刚刚山口先生说‘不会积极做自我介绍’，这是为什么呢？”

“由于非常不擅长自我介绍，也很怕上台，所以感到很紧张，不知道该说些什么……通常结束后也搞不清楚自己到底说了些什么。”

“原来是这样。如果山口先生是真的在经营一家公司，当电视台提供免费的广告时间，你会利用这段广告时间吗？”

“当然会。”

“是吧。如果有公司老板因为觉得很麻烦而拒绝了，你会怎么想？”

“没有老板会拒绝免费的电视广告。”

“一定没有这种老板吧。一般来讲，在电视台做广告是要付费的，而在交流会等场合做自我介绍是免费的。但是，到了有很多人聚集的场合，被邀请做自我介绍时却说‘不想’的人，和拒绝免费广告的公司老板是如出一辙的。”

“的确……”

“再把话题拉回来，出现在电视台的广告，目的是什么呢？”

“希望让看到广告的民众购买商品。”

“正是如此。利用引起兴趣的广告标语、影像让人产生使用商品或服务的想象，厂商可说是通过各种手段引导民众购买。”

“电车吊环上，时尚杂志的广告标语大多很吸引人。”

“产生兴趣后，你就会想去书店翻阅一下这些杂志吧？”

“没错没错！而且，翻阅过后，觉得‘想仔细阅读这本’，就会拿去柜台结账。咦？从广告到购买，流程真是完美无瑕呢。”

“很好的发现，凡事皆从自我介绍开始。而就某种意义来讲，自我介绍是将听众当成评审的试镜活动，如果不能以自我介绍通过听众审查，也就无法晋级。在众人聚集的场所进行自我介绍，与给自己的商品打广告一样，山口先生将会吸引对自我介绍这个广告有兴趣的人，和通过听众审查的人。将他们吸引过来后，再满足对方的兴趣和需求。如果对方说想要购买山口先生的商品，山口先生获得的对价就是金钱，次数和金额增加，山口先生的人生公司就会赚到大钱。”

“如果对于第一道关口的自我介绍没有兴趣，无论手上握有再棒的商品，也无法让人了解商品的优点。自我介绍真是深奥。咦？那自我介绍和自我推销（日文称为“自己PR”）有什么差别呢？”

“这是个好问题。你知道日文中自我PR的PR，是什么字的简称吗？”

“我猜……是英文单词presentation的前两个字母‘PR’，对吗？”

“我其实有点惊讶山口先生不知道这个，不过PR的正式名称是取自Public Relations的首字母，Public指公共，Relations则是关系的意思。展

现自己与公众的关系即为自我推销，但是，我所谈的自我介绍其实也包括自我推销的意思，所以可以将两者视为一体。”

“还有一个问题，刚刚提到电视广告的话题，电视广告有15秒，是利用影像和声音来传递信息，对吧？但自我介绍只用到语言，15秒不够吧？”

“一点都不会。电视广告最短只有10秒，既没表情又没姿势，只利用语言而已。我主办的日本第一午餐会中，参加人员有18秒的时间做自我介绍，你或许认为18秒很短，不过这18秒的自我介绍，却可能带来450万日元的菠萝面包加盟权，或600万日元的补习班连锁经销权等高价值合约。”

“如果山口先生有兴趣的话，下周四有‘吸引人气、工作、财富的18秒自我介绍工作室’，有空的话要不要来听听看呢？”

“可以学习如何完成您刚刚为我设计的那种自我介绍吧！请一定要让我参加。”

关于最后邀约的工作室内容，在这里稍微透漏一点：其实主要是让大家认识“每个人都是自己人生的经营者”和“经营的商品是自己，研发自己这项商品的也是自己，销售商品的还是自己”。

在找工作或换工作的面试活动中，让企业选择自己；参加联谊或相亲活动时，希望自己能获得异性的青睐；等等，为此每天都要磨炼自己。

但是，即使是精心准备的商品，如果对方不认同其中的价值，也就是能提供的未来，也不会被选择。

“自我介绍是一切的开始”。

只要改变自我介绍时的表现，你吸引来的人也会不同；吸引来的人不同，环境就会跟着变化，人生也会大幅翻转。

未来将是以“个人品牌”一决胜负的时代。根据新闻报道，因业绩不佳而决定离职的部分上市公司员工当中，有七成的员工找不到下一份工作，换句话说，“曾在大公司工作过”这样的资历已经没有以前那么吃香了。

如果说七成的员工找不到下一份工作，那么剩下的三成人可以找到新工作，是由于之前的工作业绩受到高度评价，有目共睹，这些工作业绩成了他们的“个人品牌”。

阅读本书的你，对时代趋势具有先见之明，请一定要继续阅读，做出专属于自己的品牌——独家版本的“自我介绍”。

造就未来的自己

“另外，山口先生，假设你努力写好了‘自我介绍’，谁会是第一个听众呢？”

“嗯，是什么人呢？应该是第一次见面的人吧……”

“有个人每一次都肯定会听见山口先生的自我介绍，这个人一年365天二十四小时都与山口先生相处。”

“是这样吗……啊！这么一说，这个人就是我自己吧。”

“正是如此。自己说出的话，也包括在脑海中思考的话，在传递给他人之前，自己会成为第一个听众。”

“虽然是理所当然的事，但没办法立刻回答出来，是因为我从来没想到这件事。”

“我也一样，在被问到这个问题之前，完全没意识过，不会想到自己一直都在听自己说话。虽然希望别人对自己的‘自我介绍’感兴趣，但其实也具有‘自我宣示’的功能。”

“‘自我宣示’？”

“没错。每次进行‘自我介绍’时，就是在向自己宣示‘我是这样的人’，你有听过‘语言塑造一个人，口头禅影响一个人’这种说法吗？”

“有。如果老是说‘我是一个没用的人……’就会认为自己做什么都不会成功，而真的变成没用的人，是这样吗？”

“是的，这就是自己给自己贴标签。例如，有人常说‘我很差劲，很快就会惹人厌.....’但这种人的内心深处，其实很希望周围的人可以对他说‘才没有这种事’。与遇到任何事都说‘我很差劲’的人相处时，你会怎么做？”

“只要不是关系密切的朋友，都会想逃之夭夭。”

“应该很多人会对他敬而远之吧。而身边的人一旦远离，这个人又会开始说‘大家都离我而去，我果然是个惹人厌、没用的人’，并且开始责备自己。接着，碰到新的人时，又开始说起‘我是一个没用的人.....’而陷入恶性循环。虽然举了一个极端例子，不过语言是会塑造一个人的。”

“对了，山口先生，刚刚我提出的‘五分钟完成四十小时工作’的自我介绍，能说给我听听吗？”

“我叫山口，是利用Excel功能，将每个月四十小时的分析工作，缩短至五分钟的派遣人员。如果你对在管理或分析资料上耗费时间感到相当烦恼，可以来找我商量。”

“不必一字一句照念，请用自己的话说说看。”

“好的。那我开始说了：大家好，我是山口。是一个派遣人员，四十小时的分析工作，我用Excel只要花五分钟就能完成，如果你有资料管理或分析的问题，请告诉我一声。”

“哇！讲得很流畅，说过之后的感觉如何？”

“嗯，完全不是自己会说出的话，觉得有点奇怪。”

“很好的领悟，为什么会觉得奇怪呢？”

“因为感觉那不是自己！花五分钟完成四十小时的工作.....这是横川先生想出来的，而不是我的东西，我无法从心里认同自己可以做到这件事。”

“明明有做出业绩，却说‘不认为自己可以做到’也是很奇怪吧？但是，请不要担心。这种格格不入的感觉是正常的，因为山口先生认定的‘自我形象’中，不存在Excel技术纯熟的自己。”

“自我形象吗？”

“是的，自我形象。刚刚提到了‘语言塑造一个人’，再说得具体一点的话，就是每个人的‘自我形象会影响自己’。我们会根据这个塑造出来的自我形象，在脑中构思自我介绍的内容，而第一个听众.....”

“是自己。但是，我从来没思考过自我形象这回事。”

“即使没思考过，也会在无意识中形成。接下来，我们来谈谈自我形象吧！”

包括自我介绍在内，最常听自己说话的人就是自己。

沟通分为两种，包括一般认为的“与他人沟通”和“与自己沟通”。

相较于“与他人沟通”，“与自己沟通”更为重要。自己转变后，周围的人、事、物也会随之改变。

与自己沟通的关键，就在于接下来要谈论的“自我形象”。

打造新的自我形象

“自我形象指的是‘对自己的认知’，山口先生，你认为自己是个怎样的人？”

“怎么说呢.....内向、害羞，很难在他人面前提出自己的看法或谈论自己，因此很羡慕可以清楚表达自己意见的人。”

“是这样啊！还有，你说过自己是‘没什么特别优点，很普通的派遣人员’吧？”

“（记得还真清楚啊.....）是的，没错。因为派遣合约是事实。”

“请注意刚刚讲的特征和自己的言谈举止，您是不是依照这些特征采取行动呢？”

“的确.....我认为自己是普通的派遣人员，所以才会觉得‘自我介绍’有些怪异。”

“很棒的发现，如果能将自我形象转换为‘用Excel将四十小时工作缩短为五分钟的派遣人员’，对前面的‘自我介绍’就不会有异样感。”

“原来如此.....不过，要怎么打造这种自我形象？”

“嗯，请不要急。在打造新的自我形象前，我们先来探讨下山口先生原有的自我形象是如何形成的。一般而言，自我形象会受到儿童时期周遭大人非常强烈的影响，例如父母、学校或才艺班的老师，以及身边的朋友。刚才你说过不擅长在众人面前说话，为什么会有这种想法？”

“其实小学毕业前没有这样的感觉，反而很积极地发言；不过，初中一年级的四月，刚入学在大家面前做自我介绍时，被老师和周围的人嘲笑了。我明明这么努力地表现，为什么说得越多被笑得越惨.....有什么好笑的？完全不懂。”

“刚入学的时候啊，那真是不好受.....”

“从此以后，就不愿意在很多人面前谈话了。”

“也因为如此，‘不擅长在人前说话’就变成山口先生的‘自我形象’了，是吧？”

“是啊。只要被要求在人前说话，就会先产生‘真烦’的情绪；即使说完了，每次也都会对自己说‘这次也说得不好.....果然很不会说话，没办法’。”

“一旦这么说，就会更加强化‘不擅长讲话’的自我形象。”

“其实，我没想过自我形象的问题.....也没意识到自己正在听自己说话。”

“并且，人会依照这样的自我形象采取行动。”

“这么说的话，自我形象会决定行为吗？”

“是的。例如将‘内向、害羞’作为自我形象的山口先生，应该不会跟别人积极地交换名片吧？”

“不会，但我从心底里觉得可以积极交换名片的人很棒。啊！‘自我形象决定行为’是指，由于我拥有‘害羞、内向’的自我形象，所以选择了‘不积极交换名片’的行为吧？”

“真不愧是山口先生，理解得很快。而且，自我形象会不断内化，有时候就连自己也不晓得它的存在。”

“是啊……”

“另外，请务必注意，不是因为‘我是这种人’，所以会有‘这种自我形象’；而是‘自我形象’在前，个体行为在后。并且，自我形象和个体行为相互影响，才塑造出现在的自己。”

“自我形象在前……通常说‘改变行为就能改变人生’？但是，很多人无法改变的原因就在这里吧？维持一贯的自我形象，就会对新行为产生怀疑，就像我对新的‘自我介绍’感到怪异一样。质疑之后就会中止行为，自我形象就不会变化，因此，改变行为也无法改变人生。”

“哇，脑筋转得很快呢。没错，行动前，必须先经过改变自我形象的阶段。不过，很少人会提到这点。选择符合自我形象的行为，行动过后强化自我形象，再次开始行动，这样一来行动的结果就会改变人生。但是，开始改变行为之初，人际关系通常会阻碍你。例如，山口先生喜欢喝酒吗？”

“我非常喜欢喝酒……”

“是非常喜欢的程度啊（笑）。那么，这么喜欢喝酒的山口先生，若为了自己的身体着想而宣布开始戒酒，这时候，山口先生的自我形象就变成‘正在戒酒的我’了吧？如果向周围的朋友宣示要戒酒，会是什么情况？”

“还真是宣示过几次，但从来没有成功过。参加聚餐时，就算努力只喝无酒精饮料，还是会被朋友劝酒。朋友会说：‘哎呀，一点都不像山口。不喝酒的山口很无聊的！’我就会跟着说：‘果然如此！不喝酒的我就不是我了。’然后开喝……”

“我们经常说‘想改变自己，先改变环境’，就是要打造一个能认同新自我形象的朋友圈。山口先生真心希望戒酒的话，那就远离认可‘超爱喝酒的山口’的朋友圈，将自己置身于接受‘滴酒不沾的山口’的朋友圈。有没有遇到过升高中或大学后，个性迥异，完全大变身的人？”

“有！真的有高中很严肃，但上大学后变得很活泼的同学。”

“那位同学大概是讨厌严肃的自己吧，所以进入新环境的同时，也改变了自我形象，并按照新的自我形象行动。由于周围的人还不知道他有严肃的一面，而自己也想当个活泼的人是什么样的感觉，所以便开始打造这样的自己。如此一来，自我形象受到强化，就变身为阳光活泼的人了。”

“‘想改变自己，先改变环境’指的就是这样吧。”

“你知道斯坦福大学做过的心理实验吗？实验表明：自己与他人的自我形象都改变后，人格也会发生变化。”

“不知道，请告诉我相关内容。”

“那么，我先去一趟洗手间。回来后再继续谈，可以吗？”

“了解，那我再帮忙点些啤酒。”

“谢谢。”

斯坦福监狱实验

“谢谢你又帮我点了啤酒，我们继续刚才的话题。这是斯坦福大学在1971年进行的一次实验：将通过报纸广告征得的二十一名男性受试者分成两组，其中十一人扮演狱警，另外十人则扮演囚犯，让他们在模拟监狱中生活两个星期。为了使情境更加逼真，扮演囚犯者会先被警车逮捕，再关进监狱；每个扮演囚犯的人也都有编号，扮演狱警的人便以编号称呼扮演囚犯的人。刚开始，扮演囚犯的人和扮演狱警的人关系融洽和谐。”

“不过是打工，只要两个星期过了，大家就有钱进口袋了。”

“是啊。但是，随着时间的流逝，扮演狱警的人慢慢变得跟真的狱警一样。例如：第一天晚上扮演狱警的人在凌晨两点叫醒囚犯，命令他们做俯卧撑；第二天早上，当囚犯做出反抗行为时，则用灭火器朝他们喷射。随着实验进行，扮演狱警的人脾气变得相当火爆，甚至让扮演囚犯的人头上套着纸袋前进、徒手清扫厕所等。实验期间，实际在监狱从事咨询的牧师也为扮演囚犯的人进行咨询，发现他们同样产生了与真正囚犯相同的初期症状。”

“扮演囚犯的人当中，没有人表示希望停止实验吗？”

“有，但是因为指导实验的教授希望能更深入研究，所以便继续执行。过程中，出现了对扮演囚犯的人暴力相向的狱警，也发生过扮演囚犯的人企图逃狱的事件。”

“最后的结果如何？”

“实验到了第七天便宣告终止，前来咨询的牧师联络扮演囚犯者的

家人，其家人带着律师来到实验室。扮演囚犯的人感觉好像脱困、捡回一条命；扮演狱警的人却说‘跟之前讲好的不一样’，希望继续实验。”

“才七天人格就变了……”

“扮演狱警、参加实验的人，都是从广告征募来的一般民众，所以原本不应该具备凶悍的个性。但是，由于被赋予了特定角色，因此转变为与角色性格相符的人。”

“普通的一般民众被分成狱警和囚犯角色后，便被赋予狱警和囚犯的自我形象。狱警演得像狱警、囚犯就要像囚犯，产生与此自我形象相符的行为。同时，囚犯扮演者将狱警扮演者视为‘狱警’，相对地，扮演囚犯的人也被扮演狱警的人当作‘囚犯’，因而更加强化的这个自我形象。”

“正是如此。一旦以某种自我形象获得自己或周边他人的认同，人格就会产生变化。再将话题转回自我介绍，可以吗？前面说过，自我介绍是‘对自己的宣示’吧？这是为了强化自己所拥有的自我形象，同时，让新朋友知道‘我有这种自我形象’，通过增加新自我形象认识自己的人，渐渐就会改变自己。”

“我可以理解这部分的内容，自我形象也可以说是‘理想的自我’，而思考理想的自我，揣度这个理想的自我会如何做自我介绍？会采取什么行动？而后将思考化为实际行动，强化自我形象，使自己更接近理想的自我。”

将目前谈过的内容整理如下：

◎个人品牌符合时代潮流。

◎自我介绍=个人品牌。

◎撰写自我介绍会产生异样感，是因为与原有的自我形象不符。

◎因此，撰写自我介绍前，必须先决定自我形象。

◎为了改变人生，自己脑中的自我形象，与他人眼里自己的自我形象必须一致。

◎为了使自我形象一致，要将自己置身于全新的环境中。

利用语言的力量，让自己的招牌变得魅力四射。

不过，不能打出假招牌，而所谓假招牌，是指自我介绍与自我形象不一致。那么，为什么无法一致？

我要在这章节的最后，告诉读者一件重要的事。

绝无仅有的角色

设计自我介绍、打造自我形象以及介绍自己时，有一件事希望读者能谨记于心：每个人都扮演着只有自己才能扮演的角色。

也就是，你拥有专属的角色。

写在便利贴，贴在电脑屏幕旁或墙壁上，无论哪里都好，请将这句话置于触手可及的位置。由于你可能会觉得“这也太精神层面了吧”！所以，我要通过一个故事，用逻辑证明每个人都有专属角色。

这个故事的主角是木下晴弘先生，他偶尔会与我一起举办讲座。木下先生曾在二十万名听众前演讲，他的作品《眼泪使人茁壮》更是销量突破十万册的畅销书。

从事演讲工作前，木下先生任职于知名教育机构，是学生支持率高达95%的超人气数学讲师。

但是，在他还是菜鸟老师时，不管他多么生气，学生也完全不听话，令他感到计穷途拙。在课外教育这个严苛的世界中，学生的支持率如果降到一定标准以下，就会被炒鱿鱼，“如果再这样下去会被解雇的.....”木下先生想尽了各种方法，但是学生的反应不但不佳，还变得更差了。

“搞什么啊，这位老师怎么还在？奇怪，我不是写在问卷调查的意见栏，希望学校解雇他吗？”

与学生的关系降到冰点，做什么都改善不了.....在这样的情况下，担心木下先生的王牌讲师，介绍了一位老师给他。

木下先生的工作地点在大阪，而介绍给他的那位老师是东京人。由于学生的支持率处于低迷状态，收入很少，所以经济状况并不宽裕，不过木下先生为了寻求协助，还是去见了那位老师。

一见面他就被问了这样一个问题：“木下先生，可以问你一个问题吗？你是为了什么而工作呢？”

木下先生对于突然的提问感到不知所措。“为了钱、为了生活”，在脑海中想遍各种词汇，但空气中弥漫的氛围让他觉得不管说出哪个答案都很丢脸，所以他选择了沉默。

见他默默不语，这位老师开始说话了。

“木下先生，不管是谁，都背负着某种任务来到世上，而工作就是在完成这个任务。”

木下先生的专长是数学，因此对于无法证明的事，他只会摇摇头。

“人都有与生俱来的任务，这件事证明不了。”心里这么想的木下，不自觉地这么回嘴：“这样回话非常抱歉，但为什么说每个人都一定有任务？可以的话，能用逻辑的方式解释吗？”

“虽然无法用逻辑解释，但是可以用木下先生能理解的方式说明。”

老实说木下先生已经感到恼怒了，而尽管这位老师察觉到木下先生几乎快抓狂的情绪，还是没有露出嫌恶的表情，并继续对他提问：“木下先生，你觉得大自然中，有无益的东西吗？”

“什么？大自然吗？大自然处于和谐、平衡的状态，所以没有无益的东西。”

过了一会儿，这位老师开口了。

“是这样啊，大自然处于和谐、平衡的状态，所以没有无益的东西。人类无疑属于大自然的一部分吧！因此，生存在世上的人，没有任何人是无益的。没有无益的人，等于每个人都背负着与生俱来的任务。”

木下先生一句话都反驳不了，因为若要反驳这个论证，就得提出两个新的论证：第一是“大自然中存在着无益的物质”，第二是“人类符合这个无益物质的条件”。

“木下先生，可以让心脏停止跳动五秒吗？”老师继续丢出问题。

“不行，不可能。”

“那，现在可以让心脏跳动的速度加快两倍吗？”

“不可能。”

“是啊。心脏不是靠我们的意志跳动，也就是，我们不是活着，而是被驱动着。那么，你认为为什么会被驱动？”

木下先生一句话都回答不出，处于半慌张的状态。

“这是因为，任务还没完成。任务完成后，人就会安静地离开人世。”

对话至此结束。

每个人都有专属任务，因此，不必贬低自己，认为“我真是……”。希望你能笃定地说：“我的存在，是日本唯一，不，是世界独一无二，不，是自古以来谁都替代不了的存在！”

要在众人面前说出这些话可能有难度，但是至少要说给自己听。如

果能对此拥有信心，自我介绍和自我形象的用字遣词就会改变，说话时也能让对方感受到言语展露出的说服力。

这个世界上，应该说从古至今，没有人的人生与你一模一样，这是因为每个人都被赋予了不同的任务。

认同自己的价值和角色后，也能认同他人专属的价值和角色。

无法认同自身存在的人，如何认同他人的存在？不认同自己的人，又如何敞开心扉呢？

首先，要认同自己的存在。说得再明白一点，喜欢自己、爱自己是非常重要的。

认同自己的存在，喜欢并爱自己是一个基础，在这个地基上打造自我形象和自我介绍。

或许你会有这样的想法：“我人缘很差，工作也不顺利，全身上下都是缺点，无法认同总是失败的自己。”

我也曾经如此，不断地责备自己，认为如此惹人厌的自己真是差劲，无法喜欢这样的自己。但是现在不一样了，承认社会中存在着讨厌自己的人，就算是只有缺点的自己，也要连同缺点一起爱。

因为，我深信每个人都有专属的价值和任务。第二章就要向大家说明，如何认同自己和打造自我形象。

[第2章]

吸引人气、工作、财富 如何打造自我形象

当你介绍讨厌的事物时

你会积极向他人介绍自己不喜欢的物品吗？答案应该是“不会”。

但是，在自我介绍中我们却做了这样的事。

很多人在处于“不喜欢自己”的状态下做自我介绍，几乎所有觉得自我介绍这件事麻烦的人，都有这种想法。

不喜欢是因为无法接受自己的缺点，缺点则因人而异，比如：

◎没有令人赞赏的优点

◎只关注缺点

◎不擅长说话

◎想说也说不出口

◎没有决断力

◎没有干劲

◎很容易紧张

介绍像这样拥有缺点的“不喜欢的自己”，是一件难度极大的事，介绍不喜欢的事物时不可能拥有自信。

不喜欢自己 → 无法充满自信地介绍 → （必须做自我介绍时）心不甘情不愿地做自我介绍 → 失败 → 觉得自己不擅长 → 自我介绍时更加自卑……将陷入这样的恶性循环之中。

其实，我也曾经不自觉地陷入这种恶性循环，极度不愿意介绍自己，几乎到了想要把自己隐藏起来的地步。而我能完全脱离这种恶性循环，是因为某本书里的一段话。

从无能的自己开始

和朋友聊天时，对他们说：“我真是没用的人……”朋友一定会安慰你说：“哪有这回事啊！”但是，无论怎么安慰，觉得自己没用的想法却依旧挥之不去。

因为你早就知道这些不过是安慰之辞，无法改变自己的无力感。我也曾有这样的感受，想要改变自己、攻克难关，不过不晓得该如何是好，就这样浑浑噩噩地过着日子。

直到某天，我看到心理咨询师石井裕之的著作《坏人缘变好人缘：自我暗示的奇迹术》里的一段话，觉得自己得救了。

“你的确是个差劲的家伙。但是，就从这个一无是处的自己开始！”

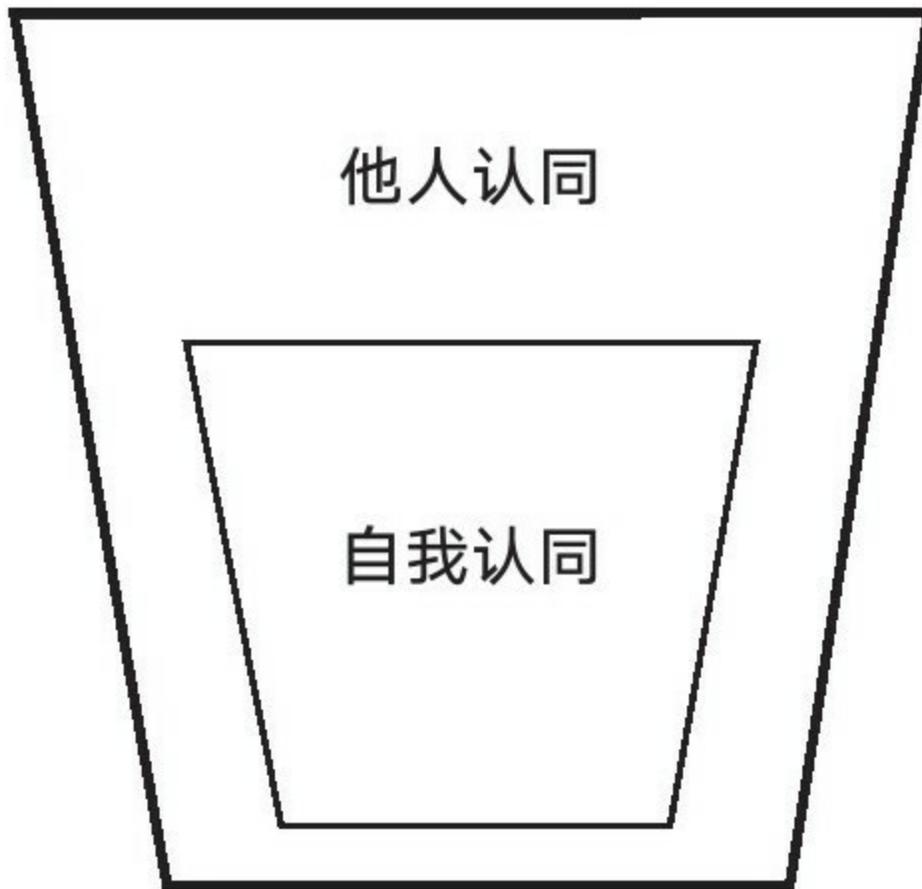
正因为自觉无能，人才会成长。为了提升一无是处的自己而努力，这样的自己相当出色，而且，也只能从这个无能的自己开始。

由于认同了这个观点，所以开始认同无能的自己，同时我也注意到一件事：说自己无能，其实是替自己的失败找借口。

口头禅变成：“反正我什么都做不好……”但说出口的话会变成事实，老是说什么都做不好，最终就真的什么都做不好了。

摆在心中的两个杯子

认同可以分为“自我认同”和“他人认同”，我们可以用下面这种形状
的杯子打比喻：



首先是装满自我认同的杯子。自我认同的杯子满溢后，就能获得他人认同，也就是说，如果无法认同自己，也就无法让他人认同自己。

成功获得自我认同的状态，定义如下：从心底里认为“我是受到祝福的存在，拥有让周遭的人幸福的能力”！这称之为“存在认同”。

我们的存在本来就应该被认同，证据在于，来到人世的那一瞬间，父母亲是怎么想的呢？

“感谢你的到来。”

伴随着你的出生，存在本身就得到认同。然而，这种认同会发生变化，我们慢慢地忘却了存在的认同。

刚出生的小婴儿学会用自己的力量爬行，于是我们会说：“学会爬了，好棒喔！”爬行是受到赞赏的行为，这就是“行为认同”。

入学后的孩子，做到了大人要求的行为，大人也会给予认同——“交到朋友了，真是伶俐”“很听老师的话，真是乖孩子”“努力读书，真是聪明”。

随着行为认同的慢慢累积，孩子对存在认同就会产生疑惑。比如，有些孩子会想：“没有朋友的我，会很差劲吗？”为了测试大人，他们开始欺负朋友。这么一来，大人又会说些什么呢？“为什么没办法跟朋友好好相处！”

在存在认同无法得以满足的状态中成长，这样孩子长大后就会只关注结果。请仔细回想，小时候你是否也曾被这样说呢：“考了满分，真是聪明的小孩。”“比赛赢了，超棒。”“通过考试，真厉害。”“考上某所名校、进入知名公司、赚了很多钱，所以……”

这就是“结果认同”。

即使他人认同自己的行为 and 成果能够注满自我认同的杯子，但由于是“从他人得来的认同”，所以无法由自己控制状况。

例如：刚上小学时，就算只是学会加法也会被称赞，而一旦加法变

成理所当然要会的事之后，赞赏的话便随之消失。尽管接下来慢慢挑战了难度更高的乘法、除法，最后还是会遇到自己的能力极限，而通过他人赞赏获取自我认同的人，当能力达到临界点时，自我认同的杯子就会干枯，开始出现“我毫无价值……”的想法。

结果认同和行为认同的经验越多，我们的存在认同就会应声而倒，也就是说，心中没有关于存在本身的认同思考。

在我知道这个“存在认同”的概念前，我一向认为倘若我没办法拿出成果，获得他人认同，就无法认同自己。

换句话说，我无法自己注满自我认同的杯子。

无法自己注满自我认同杯子的人，就会想办法从他人那里夺取，但是，即使从他人手中抢到“认同之水”，自己的杯子也很快就会干枯；干枯后会再抢他人的水。到最后，所有人的杯子都会空空如也。

认同一无是处的自己，深信目前的自己没有问题的，自我认同的杯子就会逐渐注满，对自我介绍的态度就会改变。

如果自我认同的杯子是空的，自然会有夺取之心，这样的人所做的自我介绍，即使言语动听、富有魅力，还是会令人产生异样感。

这种异样感无法言喻，虽然感觉对方人不错，但就是不想与之深交。为什么会让人有这种感觉呢？追根究底是自我承认的问题。

[做你自己就好]

-

听到“维持原来的你才好”“做自己就可以”，你是怎么想的？

这句话的意思是“你的存在本身就是一件好事”，而绝不是指可以“停滞不前，不用继续成长”。

第一章也讲过，你一定具有独特的价值。说直白一点，为了实现这个价值，你肯定具备专属的才能。

只用“成长”这个说法可能不易理解，所以我用歌手的例子来说明。

说真的，即使天赋异禀，影响力遍及全球甚至各时代的歌手，也不是不费吹灰之力就能让大家听他唱歌的。在最初阶段，也常常会碰到在路边开唱却没人捧场的窘态。

但是，在舞台上尽全力发挥，才会不断提升，歌手本人也会逐渐成长；随着成长，歌手会获得与成长阶段相符的舞台，观众人数也会变得更多。

做你自己，发挥你原有的才能，这样就可以了。

那么，自己专属的才能是什么？接下来就要谈论如何挖掘这个才能。

在独一无二的人生中培养的两种才能

从你呱呱落地到正在读这本书的过程中，从来都没有人跟你有过相同的人生，而在这段人生中，所有的经验都有价值，你的专属才能正潜藏在这些经验当中。

听到“才能”这个词，或许会感觉是天生的，但是，如果没有碰见发挥才能的机会，就无法开花结果。如果没有遇见足球，天赋再好也无法成为职业足球运动员。

接下来要谈的才能的定义和挖掘方法，是向咨询师小田真嘉学习的知识。

才能分为两种，一种是“地才”，另一种是“天才”。

“地才”指的是，回顾过去的人生，快乐到令人废寝忘食、喜欢得不得了，并爱不释手积极追求的状态，也是一般工作室或讲座中经常进行的潜能开发等活动。

“天才”指的是从过去辛苦经验中所转化的才能，这经验包括：将人撕裂般的回忆、令人感觉不好的印象、持续的痛苦烦恼，或者感到厌烦至极却无法避免被卷入的事件。

我们先从“地才”说起。

请准备一张A4纸、一支笔。接着，花三到十分钟回答下列问题。答题时请不要停顿，最好一口气完成。

一、请列举你喜欢的事、享受的活动、经常从事的事、感到雀跃的事、闲下来就会做的事，以及花很多时间、金钱和力气专注的事。

例如：聚餐、打网球、玩游戏、读书考试、工作、客服处理、阅读、赛马、看漫画、跑马拉松、写程序、设计自我介绍、写文章、编辑文章、参加讲座、在讲座上发言、写书法等，请写下想到的事。

完全不需要思考“这个有吗”之类的取舍，总之请写下脑中浮现的事物。

二、不自觉会做的事、一有空当就会做的事是什么？经常被周遭的人称赞做得很好的事又是什么？

例如：以我为范例的话，不自觉会做的是上网和解读别人为什么会这样想、那样说；受到他人赞赏的，则是编辑自我介绍的内容和每天发布信息。回答这个问题时，也请限制时间。不过，如果较难用手写的话，在脑中思考即可。

三、什么事能让你说几个小时都不腻？

一说到某件事，就能废寝忘食、连续说好几个小时（举例时也请限制时间）。而就我来讲，好几个小时都说不完、说不腻的事包括：自我

介绍、语言的使用方式、语言的影响、网球、赛马及写作。

在这三个问题中重复出现的答案，就是你的才能。

完全不需要与他人比较，不用想某个人比较优秀，你的才能让你独一无二的人生绽放，是他人没有，专属于你的才能。

昆布^山和才能的共通点

接下来是关于如何挖掘天才的内容，不过在进入正题前，要先介绍小田先生打过的一个比喻。

“我进行过多次‘怎么做才能精准表达’的咨询，但我也曾因希望表达变得流利而参加研修班、阅读书籍并向沟通达人请教，通过这些经验我发现了一件事。

那就是，很多会说话的人，都曾经有过词不达意的经历。正是因为体验过词不达意的难受，所以才会去思考如何精准表达。

因为词不达意，所以才要努力。

让我们继续提问：“为什么海里的昆布，不会在海中制造出高汤？”

也会出现“嗯，海里的盐味不就是昆布高汤吗？”这样的有趣回答（不过我还是要说，这并不是正确解答）。但是，希望你能思考看看：昆布、香菇、鱼干及柴鱼，会释放出美味和高汤的这些食材，有什么共通点？能释放出美味和高汤的食材，共通点是经过日晒、干燥后形成干货的状态。海里的昆布因为不是干燥的，所以无法在海里释放出美味。

“正因为有浓缩滋味的经验，所以成就了这项才能。”听到这句话时，我认为自我介绍得经历过一番考验才说得出口，也是基于同样的道理。

我也有过无法确切传达自我介绍的经验，所以开始研究顺畅表达者的自我介绍，并发现了流畅表达的模式。

如果我没有做过任何努力便能够轻松表达，应该也不会写出你现在手里拿的这本书。

以下列出的是发掘天才的问题：

一、有令你觉得蛮横、不讲理、不合理的经验或人吗？请举出令你想说“为什么只有我”的经验。

二、哪种工作令你感到完全不能胜任？

三、迄今为止，让人烦恼和煎熬的事有哪些？

四、通过前面三点的体验，有些事可以帮助他人？

发掘才能即是接受迄今为止的人生，而只有开始接受眼前的人生，才能够真正认同自己的存在。

打造理想的自己

如果能认同现状的自我存在，就已经准备好定义理想的自我，也就是自我形象的蓝图。理想自我的形象，来自你向往的人、认为很出色的人、尊敬的人、对你影响至深的人。

与发掘才能一样，请准备白纸和笔，并亲手写下：

一、请列出从过去至现在的人生中，你所憧憬的人、认为出色的人、尊敬的人及影响你的人。当然，也可以写下你目前憧憬的人、觉得杰出的人、尊敬的人，或影响你的人。

二、在第一题的答案中所列出的人，他们吸引你的特质是什么？请写下每个人吸引你的特点。

三、在第二题的答案中出现共通点的人，就是你的理想自我，请为此人命名，百分之百成为他。

发掘人的才能时，如果本身不具备某种才能的潜力，自己是察觉不到的。

觉得他人细心周到、能设身处地地为人着想，如果自己内在不具备体贴、面面俱到的特质，是无法观察到这个特质的。寻找他人的才能，也是在探索自己的才能；而探求他人的优点，也等于摸索自己的优点。

也就是，在第一题列举出的人所具备的优点，就是你的才能，而你

的言行举止会越来越像拥有这些才能的人。当然，当下的你并不符合这种状态，因此会感到格格不入。

那么，如何才能使现实接近理想？

在理想实现前，先装作有这么回事

“装作”指的是“假装”，变身为演员，继续扮演“理想的自己”这个角色。

本田汽车的创始人本田宗一郎有一则很有名的故事，他从工厂规模还小的时候，就持续站在橘子箱上兴致勃勃地发表“本田世界第一”的精神理念。

同样，在实现理想的自我前，我们也要持续扮演这个理想的自我。

如果“理想的自我”每周都会前往丽思卡尔顿酒店享用午餐，那请一定要每周都去丽思卡尔顿酒店吃一次午餐；假设“理想的自我”穿着阿玛尼的西装，那即使经济状况略显拮据，也要为自己购置一套阿玛尼的西装。

如此一来，在持续扮演理想自我的过程中，便会渐渐与这个理想自我相称，最后达到理想与现实一致的状态。

认同自己的存在，定义理想的自我，并持续扮演理想的自我。通过这种方式，逐渐缩小理想与现实间的差距。

终于，下一章要开始说明如何撰写自我介绍了。

[第3章]

吸引人气、工作、财富 如何设计“完美自我介绍”

自我介绍如同烹饪

虽然有点突然，但我还是想问：“你煮菜的时候会想些什么？”

首先，不管是有意还是无意，你应该会先思考煮菜的“目的”，即用餐后，你希望对方如何表现。

因此，先决定“做给谁吃”，接着决定“用餐对象的状况”，挑选适合对方的食材，最后再想，希望用餐的人会变得如何？由此决定菜色。

依据不同目的来决定做什么，例如：满足自己的食欲、希望男/女朋友品尝到美味饭菜后对自己好感倍增、款待客人、减肥、让聚会更热闹、让孩子摄取营养，健康成长等。

设计自我介绍与做菜如出一辙。

希望通过自我介绍传达什么信息？目的是什么？设计自我介绍前最好先思考这些问题。

几乎没有人认真想过自我介绍的目的，而清楚目的再思考的人，与不这么做的人之间，有着巨大的差别。

那么，自我介绍的目的是什么？

自我介绍的目的

每个人的目的不尽相同，我在这里将自我介绍的目的定义如下：

“自我介绍的目的是希望他人对自己产生兴趣。”

简言之，就是“让听众的行动符合自己的期待”。这里说的“自己”，包括自己的外表及言行举止。

“选择自己”则视情况而定：在商业场合，你会希望顾客购买你销售的商品和服务；在求职面试时，你会希望公司录取你；在联谊或相亲时，你会希望异性能将你视为可交往的对象；在聚餐时，你会希望在场的人能听自己说话。

自我介绍结束后，什么算得上是理想反应？在此之前，我想告诉各位：根据目标的不同，自我介绍的内容也不一样。

例如：参加相亲的人中，有一位三十岁的男性，任职于日本证券交易所第一市场部，年薪七百万日元，他的目标是寻找一位能讨论足球、一起看球赛的人。具体而言，在约会活动中他会提前透露自己的兴趣是看足球赛。即使是对足球完全没兴趣的人，听到他在自我介绍中提到的足球的魅力，可能也会产生兴趣而向他询问，从而展开交流。

“希望吸引到能一起讨论足球、一起看球赛的人”，如果有人将此目的运用于工作面试的场合，会怎么样呢？或许你会想——“没有人会抱着这个目的前往工作面试”，但我只不过是举个例子而已，请让我继续说下去。

在工作面试中，希望获得企业的青睐是目的，当然，你需要传递的

信息是“自己对企业能有什么贡献”。当企业的面试人员问到你想要入职公司的原因时，回答“为了能找到一起去看足球赛”的人，会被录取吗？绝对不会。

因此，我们必须根据场合的不同，思考自己的目的。

前面提到参加相亲的男性，如果他的目的模棱两可，只是单纯想“寻找交往对象”——“自己的喜好先不管，别人对自己有兴趣就好。不过，自己也没什么亮眼的优点，就说下公司名称和年收入吧。”如此一来，接近他的人可能不是被他这个人，而是被他所在的公司和年薪吸引来的。

你必须先决定“希望被谁选”。自我介绍不同，吸引来的人也会不同。

自我介绍时，为了不让对方产生困惑，找出“一定要表达的事”。只要能传递一个信息，就算充分达到目的。

将简短的自我介绍当作随身武器

在交流会或聚餐等需要自我介绍的场合中，大多都不会限定时间，通常会说“请简单介绍自己”。不过，这句“简单介绍”含义模糊，有些人真的用简短几句话结束，但也有说到天荒地老的人。如此一来，“简单介绍”就变成没有时间限制了。

对于公共场合的自我介绍，如果没有限制时间，大家心照不宣的规则就是“说短一点”，然而也会有长篇大论的人。

虽然这些长篇大论的自我介绍，大家听得不耐烦，但是一般没有人会上前打断，而是边想着“好久啊.....”，边假装认真地听。

实际上，听众通常都有“快点结束”的想法，在别人的自我介绍都很久的情况下，如果你的自我介绍简短精辟，自然就能令人印象深刻。在自我介绍时间结束后，大概率会有人主动与你攀谈。

简短的自我介绍就是一个武器，如果不能向对方传达信息，就会像生锈的武器，无法成为有用之物。接下来，我会介绍三种自我介绍的结构。

[当作随身武器的三种自我介绍]

-

自我介绍架构包括“一句话自我介绍”“18秒自我介绍”“1分钟自我介绍”。只要准备好这三种架构，就可以应付所有场合的自我介绍。

你可能会问：“如果被要求做1分钟以上的自我介绍呢？”

这种时候，1分钟结束也不要紧。无论是1分钟还是更久，听众都会觉得“很久”，所以不用在意究竟是几分钟，因为听众会希望你快点结束，而1分钟自我介绍可以满足这个需求。

那么，为什么需要自我介绍架构？

一些人在得知需要自由发挥时，往往不知道要说些什么，而擅长演说的人，大脑里早已准备好几种架构，可以根据不同的状况做选择，因此能不疾不徐地讲话。

拥有架构的人展现出来的自我介绍，内容经过了整理，听众很容易理解，听的人也比较能够留下印象；相反，无法好好表达自我介绍的人，或许是因为没有准备自我介绍的架构，才会产生这样的困扰。

简短几句话，抓住对方的心：“一句话自我介绍”

三种自我介绍架构中，使用频率最高的是“一句话自我介绍”，其他两种适用于正式场合，或在特殊状况下才派得上用场，但是“一句话自我介绍”可以用在所有第一次见面的人身上。

现在，请想象你正出席一场几百人的宴会，主办人的开场演说结束后，你去拿餐点，这时有一位男性前来交换名片。

你将食物和饮料先移到旁边，拿出名片递给对方，并介绍自己……那么，递出名片时，你会怎么做自我介绍？

“您好，我是某某股份有限公司的田中。”很多人会加入公司名称，或者只说：“您好，我是田中。”

默默交换名片的人，都是原本互不相识的人，所以每个人都会先介绍自己。在人数较多的场合，当被要求“请用几句话简单介绍自己”时，就可以用到“一句话自我介绍”。

还有一个意料不到的地方，也会用到“一句话自我介绍”，那就是“由他人介绍自己”的时候。

介绍自己并非易事，简明扼要地介绍他人更是难上加难，而利用“一句话自我介绍”，就可以帮助他人介绍自己。但是，你必须先将容易理解的表达方式传达给他人。

这么方便的“一句话自我介绍”，可以运用下列两种架构：

一、受益型自我介绍

“我是将**A**（现状）改造成**B**（未来）的某某（姓名）。”

二、展望型自我介绍

“我是打造**B**（未来）的某某。”

请回想一下本书一开始就提到的“自我介绍是在提示未来”这部分的内容。如果说“受益型自我介绍”指的是自己可以给予对方的利益，那么请你将具体好处转化为语言；“展望型自我介绍”则是将自己想实现的具体目标转化为语言。

两者都与未来相关，但是“受益型”是不久就能实现的、较近的未来，而“展望型”是很久以后才能实现的、较远的未来。

下面针对两者提供几个范例，并提供相应的设计方式。

受益型自我介绍

【财务规划师】

“我是改善家庭财务的专家益田，可以让每个月零储蓄的家庭（**A**），变成每个月存下五万日元的家庭，存款在六十五岁时达到一千万日元（**B**）。”

◎这个人好像很会理财，找他商量看看吧。

【税务代理人】

“我是税务代理人清家，企业经营者难以理解的工程决算书（A），我可以通过方块拼图法简明易懂地予以讲解（B）。”

◎看不懂决算书，希望跟他请教一下。

如果不想像上述例子中的那样表达现状，也可以参考下面的例子，因为听众会自动补充空白部分的现状。

【美容院老板】

“我是幸野，提供无痛脱毛（B）服务，让女性远离脱毛的疼痛感。”

◎咦？不会痛的脱毛？真的无痛吗？

针对体验过脱毛的痛感，或想脱毛但怕痛的女性说出这番话，并且，通过这则自我介绍，也可能会有需要脱毛服务的儿童或男性前来咨询。

【业务顾问】

“我是内田，指导保险业务员活用名片技术，永续维持客户间的连锁介绍效应。”

◎很少有客户相互介绍，真的会发生这种永续效应吗？

后面也会介绍相关案例，不仅是烦恼没人介绍客户的保险业务员，烦恼没有客户的各行各业人员，也都会被这样的自我介绍吸引而来。

【SEO（搜索引擎优化）人员】

“我叫原山，是日本搜索引擎第一人，可以帮助你希望被搜索的关键词，排在结果的第一位。”

◎竟然有让关键字出现在第一位的方法？

即使是没有用过SEO方法的人，如果有自己的网站，也会希望被更多人访问。

用一句话传达业绩的模式，也是在讲述“利益”，提出第一名的业绩，让人相信自己并感到安心。

【整骨院经营者】

“我是浅见，我经营的孕妇整骨院，通过口耳相传荣获埼玉县第一的好评。”

◎既然是第一，技术应该很好吧！但是，只为孕妇提供整骨服务吗？

【集团企业的代表人】

“我是国武，是十二家企业集团的经营管理者，连续打造了二十五年的盈余黑字。”

◎希望能学到成功的秘诀。

【作者】

“我是《上班族的社会保险讲座》这本书的作者假谷。”

◎能出书真厉害，想知道内容讲的什么。

【拉面屋老板】

“我是夏本。我经营的津气屋被雅虎网评为埼玉县第一。”

◎美食好吃到可以被评选为第一？

自我介绍的内容如果包含常识之外的事物，或别人没有听说过的事情，往往可以引发对方的兴趣，例如“为什么可以做到这种事”“居然有这种事”……

【补习班老师】

“我是中尾，经营一家不用一般读书方法却能让成绩变好的补习班。”

◎什么读书方法这么神奇？

【演说家】

“我是做过教师的小玉，目前在近八亩耕地上从事农务，周末时则应邀约前往全国各地演讲。”

◎是怎么过上这种生活的？

【讲述学生时代的经验】

“我是繁田，曾在辍学期间，靠着玩弹珠游戏一年赚了一千万日元。”

◎弹珠游戏？一千万日元？

【商业模式咨询师】

“我是伊藤，提供商业模式咨询，三个月即可全额回收初期投资。”

◎什么样的商业模式？投资回收后，就等着盈利吗？

【计算机教室管理人】

“我是吉田，我开办的Excel计算机教室，有很多人前来咨询公司经营和业务系统的相关问题。”

◎为什么电脑教室会和公司搭上边？不是以个人为教学对象吗？

【系统工程师】

“我是参与过JRA系统开发的本下。”

◎JRA系统，是什么样的系统？

【参加婚姻联谊的女性】

“我是非常爱吃甜食的藤井，一天三顿都吃也不会腻！”

◎还真是爱吃甜食。

（虽然是开玩笑，但是这位女性在联谊活动中做了这样的自我介绍后，与同样喜欢甜食的男性结识，两人在活动当天便决定一起去吃甜点，没多久便结婚了。）

展望型自我介绍

【咨询师】

“我是山本，担任咨询师是为了消除咨询师这个职业。”

◎为什么想让自己的职业消失？

【营养补给品推销员】

“我是将国家医疗费用从四十兆日元降低到十五兆日元的山田。”

◎从四十兆日元降到十五兆日元，真是大幅度减少。

【房产中介】

“我是马达，希望成为全日本与客户沟通最有效的房产中介。”

◎为什么要提到“沟通”二字？

【出版社社长】

“我是田中社长，为了能让图书销量达百万册，我亲自用手推车去卖书。”

◎为什么要用手推车？

【菠萝面包烘焙坊】

“我是想让全日本的早餐都变成菠萝面包的桥本。”

◎为什么是菠萝面包？

【参加婚姻联谊的男性】

“我是沼田，想组成一个不让另一半做家务的家庭。”

◎为什么不让另一半做家务？

接下来我会讲解每种自我介绍的设计方式。

[受益型自我介绍的设计方式]

-

这是最简单的自我介绍模式，即根据“可以产生什么改变？”“可以获得什么益处？”来构想未来蓝图。这样，听者会自然而然地想象自己可能会产生的变化，进而对你产生兴趣，主动询问你正在做的事。

为了能够用简单的几句话来介绍自己，请回答以下三个问题。要特别注意的是：一定要将其转化为书面文字。只在脑中想的话，等到真要进行自我介绍时，就会不知道该怎么表达。总之，即使想到的回答词不达意，也请花一点时间写下每一题的答案，不要只让大脑思考，而是想象让手思考。

一、你可以对谁产生帮助？

请选出一位。

二、你选出的这个人，有什么烦恼或欲望？

最好是直接询问本人，如果问不到，请写下你能想到的事项。看着写下来的事项，试着解决其中的一个问题，这个人会感到开心吧。

三、与你建立关系后，这个人发生了怎样的改变？

解决第二题中选出的问题后，这个人会变得如何？请写下你能想到的所有变化。

最后，请用一句话回答上述问题，我将分别解说每个问题的意义。

一、你可以对谁产生帮助？

“工作和金钱不会从天而降，带来工作和金钱的是人。”因此，首先应该决定的是“希望帮助谁”。最好限定为一人，即便你“想要被更多人需要”，但往往无法兼顾很多人的需求。

曾获得紫绶褒章的小说家北方谦三说过：“即使我希望书能卖出几百万本，但‘小说仅为一位读者写’这一点依旧不变。”另外，两本畅销杂志的创办者木滑良久则说：“只为了了一位读者创办这本杂志，但是，这一位读者的对面，有着百万名读者。”

为了限缩至一人，首先写下你能想到的所有人，并从这些写下的人当中挑选一位——你相当看重的人。

谁是你认为重要的人？请写下具体的名字，例如：很不会做自我介绍的某讲师。

二、你选出的这个人，有什么烦恼或欲望？

人类采取行动的理由往往有二：**1.**逃避痛苦，或者说是解决烦恼；

2. 寻求快乐，也就是为了满足欲望。

如果你是一个生意人，不妨向购买你的商品和服务的客户，询问当前的烦恼、欲望或购买的主要原因。不方便询问的话，也可以试着站在对方的立场上，花三分钟写下想到的内容。

烦恼和欲望越具体越清晰易懂，例如：假设刚刚选出的人是“自我介绍做得不好，感到烦恼”的某讲师，其中“具体”指的是：思考时着重于个人经验。

例如，提出“在哪种场合中的自我介绍，感觉吃力？”的问题。这样一来，就会获得各种答案。交换名片时的自我介绍、报告时的自我介绍、商业交流活动时的自我介绍、联谊中的自我介绍等，各种场合提供的建议不尽相同。或者提出“是谁会听到你的自我介绍”这个问题。是社会地位比自己高的人？或者有好感的异性？自我介绍的对象不同，能提供的建议也不一样。

尽量将烦恼和欲望分解得具体一些，你也可以找出对方没有明确表达的烦恼和欲望。

深入挖掘无法在讲座开始前顺利进行自我介绍的烦恼，会发现其中潜藏着如下忧虑：“对方有在听我说话吗？”“满意自己的演讲吗？”“没有让邀请我来演讲的人丢脸吧？”……

你在提示烦恼时，如果对方对你说：“没错没错，我就是想说这个。”就表示对方认为你能够了解自己，进而对你产生信任。

三、与你建立关系后，这个人发生了怎样的改变？

你可以为这个人提供怎样的未来？

请写下你的答案，越具体越好。例如，对有如下烦恼的人——如何在讲座等场合中，在听众认识自己而自己并不认识对方的状况下做自我介绍——可以提供以下的未来蓝图。

“我可以教导如何通过开场的自我介绍，让所有听众专注于你的讲座内容。”

如果对方担心自己的讲座中没有听自己说话的人，那么你在提示这个未来后，对方可能会主动请你“说得详细一点”，询问你关于自我介绍的更多建议。

像这样用一句话将问题简化，并整理成可传达的形式，表示你能提供对方想要的未来。

举例来说，请分析以下这句自我介绍：“我是内田，指导保险业务员活用名片技术，永续维持客户间的连锁介绍效应。”

一、你可以对谁产生帮助？

过去的你，即使按照公司的方法做，却也没有多少客户。

二、你选出的这个人，有什么烦恼或欲望？

你询问了亲朋好友及所有自己认识的人，仍然没有任何潜在客户。没有潜在客户等于没有机会谈论保险的话题，而没有机会谈论保险话题，保险就卖不出去，也不会有薪水（业务员是完全抽佣制，没有业绩就没有收入），没有薪水，家人的生活就会陷入困顿中……所以你希望通过“自我介绍”增加潜在客户。

三、与你建立关系后，这个人发生了怎样的改变？

除了之前签约过的客户会向别人推荐你，在交流会等场合交换名片的人，也会向别人介绍你。并且，这些介绍来的客人还会再介绍其他人，形成“连锁介绍”，以此摆脱没有潜在客户的状态。

将三个问题的回答整理如下：

“我是内田。可以指导（烦恼无法获得连锁介绍的）保险业务员，活用名片技术，永续维持转介绍的连锁效应。”

在这则“自我介绍”中，虽然没有直接表达出来“烦恼无法获得连锁介绍”那部分，但你想要帮助的对象明显是“烦恼无法获得连锁介绍的保险业务员”。

我也从事过保险业务，由于亲朋好友的人数有限，所以无法得到连锁介绍，工作很难开展。即便实践了公司教的方法，仍然没有获得更多客户，因此一旦知道有获得连锁介绍的方法，听众就会产生听下去的兴趣。

不只是保险业务员，所有从事销售业务的人都有同样的烦恼。如果你在自我介绍时说：“可以指导苦于无法获得连锁介绍的人，活用名片技术，永续维持转介绍的连锁效应。”那么，听众的反应就会大不相同。

只有“保险业务员”这个词的话，听众可能只是“嗯”的一声，但是加入“连锁介绍”这个词后，与保险业务相关的其他行业人员可能也会产生兴趣。

[展望型自我介绍的设计方式]

-

这种自我介绍讲述的是你想实现的未来、你的梦想，如果通过语言表达出来，那么对此产生兴趣并能给予支持的人，没准就会出现。

请再看看前面举过的案例：

“我是山本，担任咨询师是为了消除咨询师这个职业。”

“我是将国家医疗费用从四十兆日元降低至十五兆日元的山田。”

“我是田中，为了能让出版的书销量达百万册，亲自用手推车去卖书。”

“我是想把全日本的早餐都变成菠萝面包的桥本。”

尽量避免使用“模糊的语言”。例如，可能会有人说，“希望过上幸福的生活”。但是，每个人对“幸福”的定义都不同。对某些人而言，幸福的定义可能是交到很多朋友；对另一些人而言，比起朋友，拥有巨额财富更幸福；而相对于朋友和金钱，还有些人更看重健康。

因此，如果不具体地表达你想要的生活，那么听众就很难产生共鸣。

同时请记住，像“幸福”“兴奋”“雀跃”等听起来很悦耳的词，本身是完全无法在对方心里激起涟漪的。

提示未来，是你“向听众发布的约定”，同样，自我介绍可以定义为“与听众的约定”。

再次提醒大家：最接近且最常听到自我介绍的人是自己。

自我介绍是与听众的约定，同时，也是与未来的自己之间的约定。

用更宏观的视野来看待与听众的约定，就可以发现其实也是与自己的约定。

打破与听众的约定，就等于“自己背叛自己”，这么一想，自我介绍中就不能有轻率、浮夸的内容，并且，你要对说出口的话负责。

吸引人气、工作、财富的“18秒自我介绍”

我最擅长的自我介绍是“18秒自我介绍”。

结束一句话自我介绍后，很多听众都会有这样的疑问：“为什么这么说？有证据吗？”虽然不会说出口，不过听众的表情可能会写着这个疑问。

只用一句话进行自我介绍，通常无法获得信任，而为了赢得信任，必须进行一句话自我介绍的补充说明。

你觉得18秒太短，还是太长？

我问过午餐会的参加者，几乎所有人都觉得“太短”。但是，请想一下电视广告，几乎每个广告的时间都限定在15秒内。

虽然电视广告会使用影像，不过也有同样是广告却没有使用影像的传播媒介，例如：广播广告只能通过声音达到目的，并在有限的时间内传递尽可能多的内容。

18秒自我介绍的运用范围相当广，被要求“请简短介绍自己”时可以用，或者当他人说“请用1分钟介绍自己”时，18秒自我介绍也能派上用场，并让人对你留下深刻印象。

请注意，18秒是非常短的时间，如果习惯了用18秒自我介绍，在被要求“请用1分钟介绍自己”时，心里会想“为什么一定要说1分钟？”况且，听者不一定想听那么长的自我介绍。

对于初次见面的人做的1分钟自我介绍，只有两三个人的话还听得

下去，一旦人数增加，应该就会希望快点结束。正因为很多人都这么想，所以才有相应的策略，这部分会写在第五章“后发制人法则”中，敬请期待。

很多人固执地认为自己不擅长自我介绍，一心想把自我介绍说得短一点，也有很多人希望别人早点讲完。

18秒自我介绍，恰好可以满足这个没有人会直白表现出来、希望他人早点讲完的欲望。

同时，你要能在短短18秒的自我介绍中，让听众对你简明易懂的自我介绍感到惊奇，印象深刻。

那么，为什么是18秒？这是因为18这个数字本身具有的力量，可以提升自我介绍的说服力。

[18秒潜在的三种力量]

-

这三种力量没有科学依据，但实际运用18秒自我介绍的人都取得了显著成效。同时，这本书里写的内容是一手信息，所以无论是在网上搜寻，还是查阅书籍，你都找不到相关资料。

只要你了解这三种力量具体是怎么回事，就能完全发挥“18”这个数字潜藏的能量，而这些能量会让你的自我介绍更有说服力。

王牌号码

职业棒球中王牌投手的背号是18号，比如：效力乐天时期的田中将大投手、广岛时期的前田健太投手；再久一点，有西武时期的松坂大辅

投手、巨人时期的桑田真澄投手，还有和桑田投手同样效力于巨人队的藤田元司投手、崛内恒夫投手等，棒球界具有代表性的投手背号都是18号。

18号变成王牌号码，据说起源于巨人队的历代投手，不过不管有没有打棒球，一说到王牌投手，很多人都会想到18号，这是潜在事实。

王牌投手是一种背负着期待的存在，只要这名投手出马，一定能赢得胜利，可以说是整个棒球队最可靠的人物。

在设计18秒自我介绍时，“我要成为需要我的人最可靠的依赖，宛如王牌投手般的存在”的觉悟，能够帮助你严选自己的用语，如此打造出来的自我介绍，充满能量和爱，自然就能吸引听众。

十八番

十八番是日本歌舞伎用语，常被用来形容拿手绝活。在18秒自我介绍中，由于时间限制，每个人能传递的内容有限。

在有限的内容里，要突出自己最擅长的事，以表明你是客户能够信赖的人，这与后面会谈到的“一点突破、全面展开”也有关。

十八番的由来有很多种说法，其中之一是：佛陀在修行成佛的过程中，立下48个誓愿（阿弥陀佛四十八愿），其中第18愿的内容是“救度一心称念阿弥陀佛者”。这个誓愿比其他诸佛的誓愿更显眼（救度众生），十八番因此而演变为拿手绝活的代名词。

在18秒自我介绍中，我借用佛陀的这个誓愿，想出了这句话：

“用最擅长的事（拿手绝活）解救听众。”

有这层觉悟的人讲出来的话，为什么有说服力？理由会在第四章中

详细说明。

一或八

最后是日文中的“一或八”，表示听天由命，决定赌上一把，一决胜负。

我们在形容珍惜身边之人的时候，一定会有人提到“一期一会”，而大部分人使用这个词的时候，应该都是抱着将此次会面当作人生唯一一次相见的心情。

那么，请你回顾一下过去做的自我介绍。对于初次见面的人，只有一次机会进行自我介绍。你曾将这次机会视为人生唯一的一次，并进行自我介绍吗？

另外，人会留意、察觉言外之意。你应该也有过这种感觉吧？别人并非舌灿莲花，但你打从心底觉得“这个人是真的”。

这种惊人的魄力源自哪里呢？那就是“觉悟”。那么，要如何才能拥有这种觉悟？——思考到最深处，尽全力挖掘，直到无法再思考。

挖掘思考在本书后面的章节中会提到。在将脑中想的事情写成文字时，却迟迟下不了笔，大家都有过这样的经历吧？

只是让脑袋转动，不能说是思考，只能说是在想，如果训练自己将脑中想的事情转化为文字，人自然就会产生觉悟。

18秒自我介绍，可以宣示觉悟，展现自己的拿手绝活，甚至能改变听众。

在初次见面的状态下做自我介绍，这种机会一生仅有一次。如果能真诚地将其视为唯一一次见面，那么无论是设计还是表达自我介绍时，

投入的心力一定会有所不同。

[用三句话概括18秒的介绍]

-

请用三句话概括18秒自我介绍。

第一句话是之前提到过的“一句话自我介绍”的内容，也就是自己能提供的“未来”。

第二句话是说出能实现这个未来的“证明”。证明一般指业绩，业绩也就是“过去”，换句话说，你要谈论自己的过去。

第三句话是希望听众立即采取的行动，立即指的是“现在”。

过去、现在、未来，承载了所有的时间轴，这也是18秒自我介绍的特色。下面举几个例子。

“我是可以让店铺前大排长龙的神大田正章（未来）。我之前协助过的三十多间店铺，都出现过两百人以上的排队人潮（过去）。如果对让店铺前大排长龙有兴趣，稍后可以和我交换名片（现在）。”

被这则自我介绍吸引来的人，应该是某间商店的经营者，正烦恼着如何聚客，于是争先恐后地前来咨询。其他行业的人可能也会对这样的自我介绍感兴趣，因为聚客是做生意的不变课题，他们也会好奇“其他行业的人是怎么聚客的？能不能运用在自己的事业上”？

“我是改善家庭财务的专家益田。可以让每个月零储蓄的家庭，变成每个月存五万日元的家庭，且让存款在六十五岁时达到一千万日元（未来）。我原来担任银行分行行长，所以有独家方法（过去）。对如

何运用老年资金感兴趣的人，请与我交换名片（现在）。”

在这则自我介绍中，关键词是“前银行分行行长”。一听到“前银行分行行长”，很多人就会立刻产生信任感。听到这则自我介绍的人，脑海中可能会想象“这个人经过一番激烈竞争才出人头地当上分行行长，一定知道很多银行的秘密吧？可以教我很多理财知识吧？”。

“我是佐藤，可以改善组织内部的沟通，让营业额较上一年度提升300%。我希望将其中的知识和经验运用于其他领域，于是选择了创业。目前，我正在募集参与者，有兴趣的人请与我交换名片。”

如果没有业绩，就以获得累积业绩的机会为目的，因此要坦率承认目前没有业绩一事，使听众愿意成为参与者。并且，让参与者从中受益，以此召集更多参与者。

打着免费的广告还是没有参与者的话，提出“由我支付五万日元报酬，请参与我的计划”这种诱人的提案也是一种方法。如果提供就职咨询服务可以获得五万日元，那么不如将同样的五万日元付给客户，让他们实际参与，也能累积自己的口碑。

请一定要想出尽可能多的模式，实际运用18秒自我介绍。

模仿小学生谈论梦想的“1分钟自我介绍”

如果有机会做1分钟以上，这种较长时间的自我介绍，请你务必谈到梦想和展望。

倘若你能利用这1分钟，让对方在脑海中将你说的话描绘成一幅景象，那么对方就会产生共鸣。

1分钟自我介绍与18秒自我介绍一样，涉及未来、过去和现在，以及梦想实现时周遭呈现的样貌。

以下自我介绍，是序言中提到的高岸实先生经营的课后学园中，小学生所做的自我介绍：

“我的梦想是成为职业足球运动员（梦想的未来）。

“选择这个梦想有两个原因。第一，我从幼儿园开始踢足球到现在，足球带给我快乐。第二，在职业足球比赛中，即使分数落后，球员也永不放弃的精神很有魅力（产生这个梦想的契机=过去）。

“为了实现梦想，我要一直踢足球，同时学习相关技巧，争取以后进入日本职业足球甲级联赛，成为国家级运动员！”

“由于英语是国际通用语言，为了与国外选手沟通，我现在已经开始学英文（朝梦想迈进=现在）。

“梦想实现后，我希望看到我踢球的人，能感受到‘梦想’和‘勇气’的力量，然后做任何事都努力不懈。我想要成为这样的人（梦想实现时周遭呈现的样貌=未来），谢谢！”

这是小学生的自我介绍？你或许会感到惊讶，但以上内容确实出自一位小学生之口。他描述出为了实现梦想，自己要做哪些努力、采取什么行动，以及梦想实现后身边的人会有什么改变。

铃木一郎、本田圭佑及石川辽等知名运动选手，都以相同模式阐述了梦想。很多人表达自己的梦想和展望，却无法获得共鸣和支持，原因有三：一是没有明确让人知道，自己为了梦想正如何努力，以及将会做些什么。

二是没有表达出梦想和愿景的产生契机。

在前面那位小学生的自我介绍中，契机包括：一、从幼儿园就开始踢球；二、自己被职业足球运动员锲而不舍的精神感动。

三是没有明确指出“梦想和愿景实现后，听众会有什么改变”。听众通常是以“和我有什么关系”的想法听讲者说话。你所说的梦想和愿景，如果能让听众感到“如果能实现就太棒了”，那么你自然就可以引起听众共鸣。

自我介绍就是“一点突破，全面展开”

“一点突破，全面展开”最早见于古代的孙子兵法中，而现在这句话则运用于商业领域中，成为兰彻斯特策略的知名关键词组。

专注于一点，创造惊人力量。

手掌压手掌，不会有什么感觉，但若拿针刺手掌的话，只要用一点力气就会有血渗出来，这是因为你将力量集中于一点。

自我介绍也会利用到集中于一点的力量。你不需要传递繁杂信息，决定好一件“只要传递出去就了无遗憾”的事，并表达出来即可。

请想象所有和你初次见面的人，与你之间存在着怎么推也推不倒的坚固墙壁，但是，当你仔细看这道墙，就会发现上面其实存在着细微的孔洞。只要将力量集中于这个孔洞上，洞就会越来越大，最后你们就可以进行有效互动。

集中于一点，专注于此，凝聚能量，自然能突破与他人相隔的那道墙。

为什么不擅长做自我介绍的人，往往讲得特别长

一些自我介绍讲得很长的人，反而会说：“我不擅长做自我介绍。”

那么，为什么这些人的自我介绍会那么长呢？因为他们希望大家“看见自己”的心情很强烈。他们可能没有意识到，但是“看着我”的心情就透露在言语中。

他们提前说自己不擅长做自我介绍，往往是为了在状况不顺时，避免自己受伤。

同时，他们期待情况进展良好时，周遭的人可以对自己说“还说不擅长，明明就是很棒的自我介绍”“不擅长，但已经很努力，做得很好了”。

他们希望别人关注自己，所以无论是自认为再差的自我介绍，只要有听众在场，他们是停不下来的。

你一定也见过那种不顾时间，只顾着介绍自己的人吧？你不会希望别人对你留下这种糟糕的印象吧。

即刻见效的“姓名解构”

自我介绍中一定要提到自己的名字。

戴尔·卡耐基说过：“世界上最悦耳的音乐，就是自己的名字所发出的声响。”人对自己的名字有一份执着而深刻的爱。

你的名字是你一生中写过最多的字，也是最重要的声音，它呈现出令人钟爱的形态。而你对自己的名字的印象，等同于自己的形象。

“姓名解构”是我从咨询师小田真嘉先生身上学到的。据说小田先生在进行课程培训时，发现受到姓名解构影响的业务员，都创造出了好的表现和成绩。

当你写下自己的名字、他人呼喊你的名字、在自我介绍时说出名字时，你对于名字的印象会不断被强化，深深地印在心里。

讨厌自己的名字，也会越来越厌恶自己；喜欢自己的名字，则会越来越爱自己。

我们可以说：“对名字的笃爱，会转变成对自己的笃爱；对名字的印象，会塑造自己现在与未来的样貌。”

德川家康是活用自己命名权利的历史人物。

从幼年开始，他就多次改名。出生于三河（现爱知县）松平家的德川家康，经成年礼元服仪式后，从幼名竹千代改名为松平次郎三郎元信，尔后又改名为松平元康。最后，他接受了朝廷改姓为“德川”的敕准，正式受当时朝廷任命为三河守（三河国领主）时，又改名为德川家

康。

姓氏往往传承自祖先。也许曾经有过尚未有姓氏的年代，但血缘串联起各个世代，并造就了现在的样貌。而名字是父母赠予你的第一份礼物。

姓氏传承千年，有着丰沛的能量，每当你说出、书写、看到自己的名字时，都从父母和祖先身上获得了能量。

你可以试着思考接下来要进行的“姓名解构”，也可以根据实际情况来调整命名解构，最重要的是，赋予自己的名字意义和情感。

[姓名解构的五个步骤]

-

姓名解构的程序如下：

1.用字典查询名字中每个字的意思，可以直接查字义，也可以查部首的意思。

2.查询由这个字组成的词或它的同义词。

3.分解每个字，找出关键字。

4.写出你能联想到的事物。

天马行空地想也没关系，你可以持续修正，直到满意为止。

以“横川裕之”为例：

横：横放、横行、横列、横置

川：川流、河川、水、流动

裕：余裕、丰厚

之：道路、前往

5.将这些意思整合起来，就变成下列这句话：

“让每个人都能拥有最多的可能性，以迎向成果丰硕的道路”。

解构姓名的工作可以独立完成，但建议多人配合完成彼此的姓名解构。如果只是由自己来做这个工作，你可能会停留在过去的自我形象中，而借由他山之石，往往会有意想不到的收获，你也能拓展自己的可能性。

请看看我的姓名解构（这是由六人小组完成的）：

“横川”就像四大文明中人们聚居地旁的河流，“裕”是丰收的意思，“之”则是开创道路、迈出脚步的意思。结合这些含义，则是：人们聚集在一起生活，而逐渐形成的文明将人们引向开阔的人生大道。

自我介绍时一定会提到自己的名字，声情并茂地说出自己的名字，或是没有感情地说出名字，哪种方式才是富有深意的自我介绍？当然是前者。

这项活动花费的时间很短，而且能即刻见效，请你一定要尝试，并灵活运用在受益型自我介绍和展望型自我介绍中，逐步吸引人气、工作及财富。

[第4章]

吸引人气、工作、财富 如何展现“完美自我介绍”

能有效传达信息的人，会先制造传递信息的气氛

有些人在做自我介绍的时候，脸上会浮现出不安的表情，或是驼背、视线朝下、音量很小，可见其紧张不安；而有些人面带笑容、姿势挺拔、眼睛看着听众、声音洪亮，充满自信。

你比较想听哪种人说话？

如果我们要找的是一个比较容易说服、对其进行推销的人，或许会选择前者，不过几乎所有人都比较想听后者说话。而且，很多人也希望像后者一样，自信满满地当众讲话，我就是其中之一。

由于过去总是不能自如地在众人面前说话，所以我越发强化了自己不擅长在众人面前说话的刻板形象。

而改变转机发生在一场讲座的联谊会中。讲座中有让所有参与者发言的机会，而我一如既往地搞砸了。

站在台前的讲师，是经常站在成百上千位听众前演讲的人，所以我在联谊会上向对方请教了说话技巧。

“老师，您好。可以向您请教一个问题吗？”

“请说。”

“我非常不擅长当众发言……这让我感到烦恼。今天上台发言时，我依然磕磕巴巴，请问老师，我怎么做才能像您这样呢？”

“真是令人意外。在我看来，您说得很好。”

“谢谢。很高兴听到您这么说，但是我真的很不会做自我介绍。”

“为什么您会认为自己不擅长呢？”

“首先，我在说话前会感到紧张；而在说话过程中，我不清楚自己在说些什么，听众好像也感到无聊。我讲完之后，应该会有很多人松了一口气，想着我终于讲完了吧。”

“怎么会这么想呢？”

“我觉得空气中弥漫着那种气氛。”

“那么，您认为是谁制造了那样的气氛呢？”

“嗯，气氛不是自然形成的吗？”

“横川先生，气氛是人设想出来的。您当众发言之前，在想什么呢？”

最开始说的是技巧，却转到“气氛”上，我一头雾水，但还是答道：“我在想，虽然自己不擅长发言，但只要能将团体讨论的内容顺利地分享给大家就好了。”

“这样的心态很值得赞许。那么，您觉得发表前，自己的表情和姿势应该呈现怎样的状态？”

“表情和姿势吗？我没注意过这个。”

“比如，您能不能将信息传达到位？能不能流畅说明？这些不安都会透露在表情上。如果讲者不希望自己不安的情绪被听众识破，就会视线朝下看着讲稿，这样姿势也不容易挺拔。如果横川先生是听众，您认为这个人的发言可以顺利传达给听众吗？”

“不可以。”

“是吧，如果讲者感到不安，听众也会接收到不安的情绪，那么现场会形成一股不安的气氛，而铺张出这种状态的人是谁呢？”

“讲者。”

“就是这么回事，无论您想把话说得多漂亮、想分享多好的东西，如果无法好好调动现场气氛，那么听众就很难接收到您要传达的信息。”

“那么，我要怎么做才能制造出传递信息的气氛？请您给我一些指导。”我恳切地问道。

营造传递信息气氛的秘诀在于“下巴”

你或许会对这个标题感到意外，但是这位老师教导的营造气氛的秘诀，就在于下巴的使用方式。

“横川先生，我希望从今天开始，您可以不断在心里暗示自己‘大家期待听我说话’。

“其实，我曾经也不擅长当众说话，也遭遇过许多失败，但正因如此，刚才我提到的表情和姿势等，都是经验之谈。当你深信‘大家期待听我说话’，表情、姿势及视线自然就会改变；而在表情、姿势及视线改变后，你自然就能营造‘传递信息的气氛’。

“实际上，我们不知道对方是不是‘期待听我说话’，这是我们的预设。看到明明是被迫参加企业研修的人，或坐在第一排，双手交叉环抱胸前的听众，我们可能就会觉得自己是不受欢迎的讲师。

“不过，如果因此产生‘大家不想听我说话’的念头，就会害怕说话，这种不安情绪也会反映在表情和姿势上，进而营造出无法传递信息的气氛。

“所以，你要下决心让自己不制造出这种气氛。”

“保持信念，改变表情、姿势及视线，从而营造出传递信息的气氛，是这样吗？”

“完全正确。无论人群再怎么骚动，只要你保持着这个信念往前一站，听众自然就会安静下来。”

“确实如此，今天老师还没上台前，每一桌都讨论得非常激烈，但是当老师站上讲台后，没过一会儿大家都安静了下来。您只是站着，就能调动现场的气氛。”

“那个时候，我还做了一个动作，就是‘把下巴抬高一点’，这个动作能让对方感受到自己的自信。但是抬得太高会变成俯瞰的感觉，反会给人傲慢的印象。你可以试试看。”

“抬起下巴，视野会变得更开阔。”

“是的。还有其他一些技巧，但与‘信念’和‘下巴’相关的这两个技巧，你可以快速掌握，请一定要尝试。”

后来，我通过反复实践这两个技巧，发现听众开始认真听我发言，我也营造出了良好的氛围。

你可能会想“这样做就行吗”，何不亲自试一下呢？这两个方法确实能够极大地改善状况，请你一定要试试看。

能有效传达信息的人，不会一味地传达信息

乍看之下，你或许会觉得题目中的说法自相矛盾，但事实确实如此。这不限于自我介绍，也适用于与初次见面的人之间的交流。

下面是我与藤井先生之间的对话：

“藤井先生今天的自我介绍，对于同样没通过证书考试的人而言，是相当有共鸣的内容，肯定有很多人排队等着交换名片。”

“谢谢。但是我原本希望引起所有人的兴趣，不能如愿以偿，真是不甘心。”

“藤井先生是对自己词不达意感到失落吧？相比之前，你现在进步很多了。”

“嗯，话是这么说，但保险员益田先生的自我介绍，却吸引了几乎所有人的注意。”

“是啊。对于‘协助四十岁零储蓄、年入三百万日元退休金的人’这样的开场白，无论是真的零储蓄、发愁怎么存一笔养老金的人，还是手头有不少资金的人，都会忍不住想象与益田先生产生联结后，能够存下高额养老金。

但是，大家会对益田先生说的话产生兴趣，并不只是出于这个原因。益田先生过去也有过自我介绍的烦恼，在他设计刚才的自我介绍时，我提供了以下建议：想将自我介绍的内容传达给所有人是行不通的。”

“想将自我介绍的内容传达给所有人是行不通的吗？”

“是的，一旦你产生了想要将信息传递给所有人的想法，那么不想听的人就会接收到‘给我听好’的信息，变得更不愿听；专心聆听的人则会觉得自己没有被重视，也不想继续听下去。”

“但是，益田先生在做自我介绍时，表现得很自然。为什么呢？”

“答案就是‘放弃将信息传达给所有人’。

“放弃想让所有人都接收到信息的念头，保持着只要能将信息传达给一个人就好 的心态，你的注意力也会放在专注聆听的人身上。其实，做不到让所有人都能接收到信息也无妨。在你转换心态后，听你说话的人自然就会增加。”

“放弃将信息传达给所有人吗？我从来没有过这种想法，感觉做起来也很难。”

“嗯，难归难，不过，这是许多成功者的经验，你可以运用在下次演说中。”

几天后，藤井先生与我分享了他的实践经验。

“横川先生，我运用了前几天您教我的‘放弃将信息传达给所有人’的技巧。”

“真不错。你是在哪里运用的呢？”

“今天的早会。我的演说主题是《有效的说话方式与无效的说话方式》，保持着‘放弃将信息传达给所有人，只要能传达给一个人就好’的心态，我前五分钟说了与上次一样的内容。”

“一样的内容？真是勇气可嘉。”

“可能因为他们上次没注意听，而我也改了标题。因为有上一次的失败经验，我一站到台前，大家就露出惊讶的表情。不过，上次没注意听的人，这次倒是专心听我讲话了。五分钟的演说结束后，我向大家提问：‘可能有人注意到了，我的演说内容跟上次一样。A很专心在听，你觉得如何？’

“对方说：‘是啊，藤井先生开口的时候，我心想这不是跟上次一样吗？但是，又不像是相同的内容，多了一种吸引人的东西。可能是因为标题变了吧。’

“我答道：‘谈话内容不变，但我改变了表达方式。’接着我把您前几天教我的技巧一字不漏地复述了一遍。”

“完整复述是没有问题的，因为私藏技巧没有意义，你也可以与客户分享这个成功经验，因为这是藤井先生经过实践得到的重要经验。”

“好的，我一定会这么做，谢谢。”

我原来一心想着“好好表达”，于是努力表达自己。只要看见有人不专心听，我的注意力就很难集中，导致原本专心听我说话的人也开始分心了。

屡遭失败后，我不知如何是好，就请教有效传递信息的说话方式，我将其总结如下：

“只要能将信息传达给一个人就好。”

“虽然希望所有人都可以接收到信息，但是必须放弃‘将信息传达给所有人’这样的想法。”

自此以后，我明显感受到自己在谈话和做自我介绍时，表达方式改变了。除了认真听讲的听众比例增加，讲座结束后，将想法付诸实践的听众也变多了。

这不是什么很难的事，只要你改变心态，保证信息的有效传达率，变化自然就会发生。

说话这件事是在占用听众的时间

我们每天都会听很多人说话，但是，有的讲者令人感到不安，有些则令人感到安心。那么，区分不安和安心的关键是什么？

那就是“自信”。保持自信说话的人令人感到安心，说话时看起来没自信的人，则不会令人感到安心。

听众给了我们时间，听我们说话，这个时间是无法还给听众的，而我们既然占用了听众的时间，那就不能让对方感到不安。

这么一来，问题就变成“如何让对方感受到自己的自信”了。在第一章和第二章中，我已经提到过这一点，而本章节将会教导大家说话的方式。

充满自信的说话方式，给对方带来安心感

接下来我要谈的是，在我听过两千人以上自我介绍后，注意到的他们身上的特质，也就是说话充满自信、令人感到安心的讲者的共通点。

这种说话方式的诀窍在于“以强烈果断的口吻结束讲话”。请你一定要使用果断的语气结束一句话，无论说什么，都要讲清楚。

“没什么自信，害怕使用果断的口气说话.....”如果是因为没有自信，而无法使用果断口吻，那么听众也会感受到你的不自信。切忌使用“我认为”“或许”这些字眼，说话不果断会让对方下意识地产生困惑，怀疑你说的话有什么问题。

请设想两种交流场景：别人果断地说“我可以帮助你”，或“我想我可以帮助你”，哪种说法会让你感到安心？我想一定是前者。

表述不清会带来什么问题

请回想一下我在第一章中提到过的——最常听自己说话的人是谁？是你自己。

缺乏自信、不果断的说话方式，等于是在对自己说“我不自信”。

如果你不自信，那么在下次当众说话时，你依然无法用果断的语气说话，于是又会暗示自己“我不自信”。这是一个恶性循环。

如果你觉得把下巴抬得太高，再用果断的语气说话，这会招致听众的反感；那么，你可以在用果断的语气说话时，将脸正对着听众。倘若你觉得用这样的方式，还是会让听众反感，那可能是你认为自己要说的内容不合听众胃口。

总之，无论听众是谁，都请你用果断的语气说话。长此以往，你自然就能满怀信心。

直面听众反驳，拿出解决策略

由于害怕听众反驳，所以你说话时缺乏自信；而害怕听众反驳，是因为你没有准备好如何应对听众的这一反应。你可以先做好面对反驳的心理建设，准备相应的解决方法。

听众反驳是正常的

首先我们要知道，不是所有人都赞同自己的意见，无论是多优秀的人提出的意见，也可能会有反驳者。有时候越是优秀的人，遭到的反驳就越多，而且周遭的人也会观察你的回应。

如果你情绪性地应对反驳，周遭的人会对你感到安心吗？一定不会吧。反驳者出现的时候，请你想着自己不只是受到反驳之人的考验，也接受着众人的考验。

理解反驳者的诉求

为什么对方会反驳你？理由有二：

一是对方觉得遇上了威胁“当前自我”的存在。人具备无意识自我保护机制，当你的话动摇了他人的价值观时，为了维护原本的价值观，他人就会反驳你。

因此，你不能企图用理论来说服对方，对方正是因为不想改变才会反驳你，你越想说服对方，对方就越会反驳你。而在你拼命想说服对方时，可能会被周遭的人视为“一旦出现不认同或反对自己意见的人，就会拼命说服他人”的人。

另一个理由是“希望获得认同”的尊重需求。人是希望获得别人认同的生物。

对于反驳者，请你先聆听对方说话。这样，对方在整理思绪的同时，也会平复一下心情。

听对方说话时，你可以想象自己正在用想法包围对方。在这种状态下聆听对方说话，可能产生“共同体感觉”，这种感觉让我们不需要使用语言，就能让彼此感到安心。如果你只注意对方的脸，就会在自己和对方之间筑起一道意识的墙，而一道墙形成后，双方就容易产生隔阂。

听众反驳是必然的，你因为害怕反驳而无法以果断的口吻说话，相当于对挪出时间听你说话的听众做了一件失礼的事，请务必记住这点。

没有反驳，不意味着就是好事

听众的反驳不一定会直接表露出来，关于隐藏式的反驳，我想分享一下自己的经历：

在一场讲座中，讲师的演说内容对于某位听众而言，似乎与过去的认知相悖，于是他像机关枪一样对老师提出一连串的问题，而我恰巧在现场，专心听着这一切。

全程几乎都是听众在反驳，他不断想要证明自己过去所学的知识多么正确；而针对这样的反驳，讲座老师只是认真地听对方说话。这位听众离开后，我便向讲师询问为什么不反驳？

“老师，您为什么没有反驳？如果换作我，就会指出对方话里的矛盾之处。”

“不，他说完后似乎感到神清气爽，这样不是很好吗？人的思维方式千差万别，不分对错，而我也学会了用不同观点看待事物，这让人感到欣慰。”

“能这样想真是厉害，要是我就会觉得听众都特地投资钱和时间来学习了，乖乖听不就好了……”

“所以，横川先生在讲座等场合中发表演说时，也会认为‘听众应该乖乖听自己说话’吗？”

“嗯，的确，我想要听众专心听自己说话。”

“接下来我要说一句重话。这种态度是想对听众张扬自己的能力，

不过是种自我满足。

“在横川先生的讲座中，有听众会像刚才那样直接丢出问题吗？我想一定没有。横川先生怎么看待这个情况？”

“因为听众都理解并满意我说的内容，所以无人反驳。”

“没有人反驳，可能是听众觉得‘跟这个人说了也是白费力气’。因为无意识中觉得‘听众应该乖乖听讲’的横川先生，认为对方会乖乖听自己谈话，所以并没有直视听众。由于你没有观察听众，察觉不到对方可能表现在脸上的不赞同；而听众也不信任察觉不到自己表情的横川先生，因此不会产生互动；由于没有互动，所以你的演讲往往不如预期。这都是我的推测，你认为呢？”

“是这样的。”

我原以为观众赞同我的演讲才没有反驳我。所以当时听了这番话后，我受到了相当大的冲击。

别忘记观察听众

继续前面的对话。

“像刚才那样当众反驳别人的听众，是很难得的。我了解了对方的想法，才能思考如何让对方不那么看待自己的言论。如果听众缄默不语，我也无从察觉，那么像横川先生一样误以为听众满意也是理所当然的。”

“请问想要注意到听众的反驳，该怎么做呢？”

“请观察对方的表情。”

“说话时‘眼睛比嘴巴传神’，眼睛可以表露内心的情感，脸颊则会在细微的牵动下做出反应。”

“如果你忽略这些，就会只顾着说自己准备好的话，而看不见对方。听众在察觉到讲者不关注自己的时候，即便看起来仍然是在专心听，但其实是假装的，心里对谈话内容完全没有共鸣。”

“但是，如果说话的同时留意对方的表情，似乎会忘记想要说什么。”

“假设我跟读稿机一样地说话，你会怎么想呢？”

“感觉你只出一张嘴，我也不会想听。”

“是啊，这样我也无法向你传递信息。而且听众会无意识地推测：这个人说的话是真心的吗？站在讲者的立场，我们通常会忘记这点。”

“总之，说话时要观察听众。否则，即使一心想表达出脑中的想法，那也只是将之灌输给对方，无法传递到对方心里。由于无法触碰对方的心，对方也不会有所触动。”

“在一对一的谈话中确实是这样的，不过在群众面前谈话也一样吗？”

“一样，将全场人员视为一个整体，观察这个整体，也能留意位置较远的人。面对群众发言时，虽然会不自觉地想让所有人听自己说话，但是这种希望所有人听自己说话的想法，其实是独断专行、我行我素。”

“没有人想听这种人说话吧。只有听众自己能决定要不要听你说话，讲者应该怀着希望自己的谈话能对听众产生帮助的心情，而不是只说自己想说的话。”

自此以后，无论是自我介绍、一对一谈话，还是在群众面前说话，我开始观察听众的反应。

过去，我认为如果留意听众的反应，就会忘记自己要说什么，但是，我现在非但没有忘记，反而还可以从听众的表情中推测他们的理解程度，配合听众展开演讲。即使听众没有明确表示不懂的部分，我也可以察觉，而且当众反驳我的人也变多了。

如果因为专注于观察听众的反应而忘记要说的话，这是由于自己本身也不理解谈话内容，没有站在讲台前的资格。

总之，说话时请一定要有意识地观察，你一定会有新发现。

谈话流畅却无法传达信息的人，讲话结结巴巴也能传达信息的人

我经常听到关于说话方法的疑问，比如：“有些人虽然说话流利，但是完全无法让听众产生共鸣；有些人说话吐字不清，甚至结结巴巴，却可以在听众心里激起涟漪。差别是在哪里？”

由于听过两千年以上的自我介绍，我可以确信地说：“说话流畅和言辞达意是两回事。”

有人讲话声音清楚，但却让人难以理解；有人讲话吐字不清，却能将信息传达给听众。其中的差别主要在发声的方式上。说得再详细一点，是声音来源不同。

当被问到“用什么部位发声”时，你会怎么回答？几乎没人可以立刻回答，因为我们一般不会注意声音是从哪里发出来的。

在设计自我介绍、研究各种讲师说话方式的过程中，我提出了一个假设。在验证这个假设的过程中，我发现发声位置不同，信息能传达给对方的程度也会随之改变。

假设如下：

从喉咙发声，信息会传达到听众的喉咙。

从胸部发声，信息会传达到听众的胸部。

从腹部发声，信息会传达到听众的腹部。

发声的位置越靠下，信息能传达给对方的程度也越深。

你可以验证一下这三个假设，如果旁边有人的话，你把嘴巴闭起来说“啊”也可以，我想你应该可以察觉到声音音调的差异。

从喉咙发出的声音，声音较尖，而尖锐的声音常给人不沉稳的印象。很多说话流畅的人，都过分在意讲话流畅这件事，容易使声音变尖。

而胸部靠近心脏，其实关于内心在哪里有很多种说法，但这里假设内心在胸部位置。那么，从胸部发声可以等同于从内心发声，这样信息可以传达到听众的心里。你或许会认为，传递到听众的心里不是很好吗？但是，只到达心而无法让听众产生行动时，这样的自我介绍也只能算是失败的。那么，该怎么做才能使听众应声而行？答案是从腹部发声。

肺腑之言，常用来形容领会、理解的意思。这里的腑指的是肠和内脏，也就是腹部。人产生行动，是在理解之后。说着自己都不理解的话，听众也不可能领会你想表达的意思。此外，你也无法从腹部说出自己不确信和尚未了然于心的话。

即便是讲话结巴的人，只要对自己说的话深信不疑，一定能做到从腹部发声。因为，这种人对自己要说的话了然于心，可以让声音自然地发出。

此外，还有一个与脊骨相关的秘诀。

想让对方理解自己的心情，就要先让对方相信你

刚开始听的时候漫不经心，但听着听着，你突然觉得这个人的话非听不可，马上坐得挺直。你有过这样的经历吗？或是，当你感觉“这部分很重要”的时候，也会立刻坐正。你有过这种经历吧？

坐正就是挺直脊骨，脊骨支撑着躯干，躯干包括胸部和腹部，也就是说，脊骨的活动对胸部和腹部也有影响，进而使听众行动起来。

为了引起听众脊骨的回响，讲者发声时也要调动自己的脊骨。

想象一下歌剧歌手，没有驼背的歌剧歌手。因为歌剧歌手必须将声音传达到剧场的最远端，而为了传达声音，所有的歌剧歌手都会保持挺拔的姿势。而在歌剧演出现场，他们发出的声音强烈地刺激着脊骨，一旦脊骨产生回响，听众的姿势也会自然变得挺直；而听众身躯不挺直，往往是因为没有产生共鸣。

无论是一对一，还是在群众面前说话，请你想象自己从脊骨发声

。

[第5章]

吸引人气、工作、财富“完美自我介绍”的运用方式

读了网球书，不一定能打好网球

很多人即便学习了不少关于网球球技的知识，如果没有在网球场上实践，也是很难打得一手好球的。或许这是众所周知的事，但如果你将视线转向商业领域，就可以看到很多这样的人：大量阅读，参加各种讲座，却只满足于获得知识，而不付诸行动。

接下来我要谈一下做出成绩的人正在做的三件事，因为在谈自我介绍的使用方式前，我想先让你了解做出成绩的人具备的行动模式。

做出成绩的人正在做的三件事

接下来我要说的内容，是从远藤晃先生身上观察到的。他的商业教育讲座听讲费高达三十万日元，社团的参加人次更是达一千人次以上。我在这个社团成员仅九人的时候就加入了，所以算是目睹了成员发展到千人以上的整个过程。

大部分参加这个社团的人都已经成就辉煌，而大家都在做的三件事是：

一、提高将思考转换为文字的能力。

二、老老实实地付诸行动。

三、报告、联络、讨论。

下面就让我一一阐述：

一、提高将思考转换为文字的能力。

将思考转换为文字，也就是用语言来恰当表达思考的事物。

有些场合需要你表达自己的感想、意见等，你可能有过无法顺利将想法汇总、撰写成文，而只能用几句话带过的经历。此外，你是否觉得自己正在思考的事，与说出口的话不一样？试着将想法传递给他人时，对方无法理解，有时甚至还会产生误解。不管我们想的东西多么令人赞叹，如果不能将其恰当地表达出来，他人是无法理解的。

远藤先生是这么说的：“做不出成果的人，对于采取行动一事是很温墩的，而行动温墩的人，定义行动的言语往往模棱两可；相反，如果

言语精确，行动也会明快，能够顺利收获成果。明确即是力量，拿出成果的人，思考不会是模棱两可的。”

倘若远藤先生有机会在一千名业务员面前发表演说，那么他可以用一个问题，区分出这一千人中业绩好和业绩差的业务员。这个问题就是：“请想象您即将与一位公司老板会面，正前往老板的办公室。请大家写下自己会做的事，限时一分钟，开始！”

远藤先生说完后，业绩好的业务员立刻动起笔来，业绩不好的业务员则行动迟缓。时间到了后，大家可以看见业绩好的业务员详细写出了公司老板可能会以什么状态迎接自己，自己要说什么话、问什么问题，以及提出问题后对方的反应，等等。

在远藤的教育研究所中，每堂课结束后都会指定作业，而作业的关键正是字数。这也是我通过作业实际体会到的事，如果不深入挖掘思考，就写不出来相应的字数；而想要深入挖掘思考，就必须理清思绪。

原田隆史任教的中学，在7年内拿下13次日本田径冠军，并协助优衣库、野村证券、麒麟啤酒等企业进行了人才教育培训。原田先生在自己的著作《成功的技术》中写到这段话：为什么光想不够，必须写下来？这是因为书写具有强化印象的效果，如果不在脑中思考，就无法用文字表达出来。

书写的文字是思考的呈现，而思考的量与字数成正比。思考很多事物的人，可以一直写；不太思考的人，只能写有限的字。也就是说，形象是否具体鲜明，转换为文字一目了然。

举个具体的例子，如果我问怎么从大阪去往东京，你会怎么回答？

我经常在午餐会上向参加者提出这个问题，而参加者会说乘坐新干线、飞机、公交车等各种交通工具，但单是这些抵达不了目的地。

因为，我们还不知道明确的目的地。

东京的晴空塔？东京巨蛋？浅草寺？筑地市场？东京迪士尼？东京是模糊的目的地，不是明确的目的地。同样，把话说清楚，就是在脑中制造自己处于某地的状态。那么，听到接下来的这句话，你会怎么想？

“（假设在大阪）你想要和家人共3人，在3月14日搭第一班和最后一班新干线列车当天来回东京迪士尼，预算10万日元，你觉得够吗？”

这个计划非常明确，3个人，3月14日，早上出发前往迪士尼，晚上搭最后一班列车回家，正好是一整天的行程。

比较这两个问题，你应该可以了解到思考明确化后，“字数”必然会增加。有时候，两个人使用的明明是同一种语言，你却能发现有说服力的人与缺乏说服力的人之间的差异。

有说服力的人，说出来的话是经过深思熟虑的，所以有深度。由于经过深思，所以说话者对于想要传达的事深信不疑，这种深信不疑会随着声音表露在外，因此也能对听众产生影响。

而没有说服力的人，明明说的是一样的话，因为没有经过深思，所以开口时有着“被吐槽的话该怎么办”“被质问的话该怎么办”等不安，如此一来，不安就会随着声音传达给听众，听众一定也会感到不安。

如上所述，针对“提高将思考转换为文字的能力”，你在以后做自我介绍时，是否还要说一些模糊不清的内容？请你务必确认这一点。

当然，自我介绍无法包含大量信息，所有你需要将大量文字进行浓缩，让自我介绍具有力量。

二、老老实实在地付诸行动。

重点在于“老实”这个词。老实，意味着不偏斜、刚正地实践所学之物。

远藤先生曾在一场讲座中说：“来到这里的各位，都是对周遭事物理解力很强的人，一直以来应该也都在努力不懈地学习着。

“但是，因为不满意当前的成果，希望做出更好的成绩，所以才拨冗并支付不算便宜的费用到这里学习吧？”

突破自我的要点之一是老老实实在地实践，而检测是否老实的指标之一是速度。

如果你真心希望提高成果，就应该学习新知识或新方法，并且改变行动，这样才能做出不一样的成果。

读到这里的你，应该也想通过改变自我介绍来做出改变，请你积极地运用新撰写的自我介绍。

三、报告、联络、讨论。

日本将“报告、联络、讨论”简称为“报连相”（注：“联络”在日语中写作“连络”，“讨论”则是“相谈”，故得此缩写）。

当被问及这组字的定义时，你会怎么回答？请先看一段我在讲座中与听众的对话：

“铃木先生，您知道‘报连相’吗？”

“嗯，是报告、联络、讨论的‘报连相’吗？”

“是的。在培训新晋员工时，不是都会教导最重要的就是‘报连相’吗？”

“是被这么教过，我现在也会这么教导年轻员工。”

“那么，铃木先生，我想再请教一个问题，年轻员工应该报告哪些内容呢？”

“我还真的没想过。嗯，年轻员工大概会报告目前的工作状况，说一堆进度延迟的借口。”

“那么，铃木先生对这样的报告有什么看法？”

“我想听的不是借口，慢了就是慢了，采取什么方法能赶上进度，这才是我想听到的。”

“原来如此。所以说，铃木先生与年轻员工对于‘报告’的看法不一样，也就是，对语言有不同的定义。”

“语言的定义？”

“是的，如果上下级不商议好一些词的定义，就无法顺利沟通。从铃木先生的例子来看，你希望听到年轻员工报告要如何赶上预定计划和进度，但年轻员工却向你报告进度延迟的原因。一样是‘报告’，但是每个人的理解不同。”

“回想过去，我年轻的时候也一样，每次都在报告原因、借口，主管往往都在我报告时感到焦虑不安。等到我听取年轻员工的报告时，终于明白当时主管想听的报告内容了。看来必须协调好文字的定义呢！”

“是啊。事先协调文字定义的话，可以节省大家的时间，你也能听到真正想听的报告内容。工作之外的场合也可以运用‘报连相’，有效结合讲座和书中的知识与成果。”

“‘报连相’吗？”

“是的。做出成果的人，会将实践获得的成果，‘报告’给指导自己方法的人。重点是实践的成果。”

“无论是否做出成果，只要有人向自己报告付诸实践这件事，指导者都会感到欣喜吧！但是，报告的人却很少。”

“很少吗？”

“我问过各领域的讲师‘有多少听众会报告成果’，结果大家异口同声地说：‘几乎没有。’

“我又向担任讲师超过二十年的人询问原因，得到的回复是：‘将所学付诸实践的人大概占20%；而做到报告成果的又是其中的20%，算下来就是4%。因此，几乎没有人会来报告，但会报告成果的人，通常是采取行动并获得了成果的人。’

“这意味着，如果将报告纳入考量并采取行动，就能产生成果。”

“但是，这对讲师而言不是一种困扰吗？”

“并不会！讲师在意自己教导的东西是否能发挥效用，如果学员没有做出成果，讲师就想知道是什么原因导致的。”

“这么一来，讲师会针对报告内容提供建议，听众将建议付诸行动后再报告成果。如此反复后，听众就能掌握相关知识技巧。我想请铃木先生实践今日所学，告诉我实践成果，如果没有成果，我们再一起思考原因。”

“虽然说没有行动就没有成果，但其实相当于没有报告就没有成果吧。”

“没错。接下来先跳过‘联络’部分，请问铃木先生，‘讨论’是指讨论

什么？”

“讨论不懂的部分。”

“原来如此，铃木先生认为的‘讨论’是‘讨论不懂的部分’。那么，黑木先生呢？黑木先生认为‘讨论’的内容是什么？”

“对我来说，讨论是获得对自己目前行动的建议，以及自我成果分析的意见。讨论不懂的地方时，不光是说出不懂的地方，也要说出调查资料的细节，这么做能尽快找出自己不懂的原因，也不会对一起讨论的人造成负担。”

“铃木先生和黑木先生对‘讨论’一词有不同的定义，当然，每个人对词汇的定义不尽相同，重要的是协调、整合彼此对词汇的定义。我认为，说沟通是词汇定义的交涉、妥协也不为过。”

“自我介绍是沟通的入口，要避免使用听众难以理解的词汇，因为听众必须在脑中选择符合词汇定义的字。为了斟酌遣词用句，我们要仔细研究听众。”

“那么，我们再回到‘讨论’的话题。做出成果之人的‘讨论’模式，大多是像黑木先生一样，可以从一起讨论的人身上获得自己忽略的观点。如果铃木先生与他人一起讨论，会认为与哪种人讨论比较好呢？”

“与黑木先生这样的人讨论比较好。因为针对所讨论的事件，黑木先生与我的观点不同，我可以向他学习。”

“好，我们最后说下‘联络’，在这一部分，要做些什么？杉山先生，您觉得呢？”

“‘联络’吗？向主管告知自己的现状。”

“这样的话，和报告有什么差别？”

“这么一说，好像真就无法区分和报告之间的差异了。”

“铃木先生呢？”

“我的想法和杉山先生一样。不过，不只是主管，也要向共事的人告知现状，这一点可能和杉山先生不同。”

“原来如此，很不错。实际上，‘报告’和‘联络’的差别在于垂直与水平的关系。

“‘报告’和‘讨论’是与指导者一对一进行，属于垂直关系；而‘联络’则属于水平关系，即与一起学习的伙伴或关心自己的人分享，比如与指导者报告和讨论的内容、自己学到的知识、实践经验等。”

实践经验除了成功案例外，也包括失败经验。而我们分享失败经验能获得的效果，则是让周遭的人知道原来我们也在用这个方法，给予他们勇气并相互激励。神奇的是，有益的信息也会再反馈到发布有用信息的人身上。

看了上述关于“报连相”的内容后，你有何感想呢？其实，单是“报连相”就可以写一本书，但是，我在这里将重点放在了实践自我介绍和产出成果方面。

后发制人法则

尽管我们说先发制人才能占上风，但在自我介绍中，往往是后发制人才能更好地掌握机会。

在交流会等场合中，当有自我介绍的机会时，除非指定了顺序，否则请你尽量在后面发言。原因有二：

第一个原因是，获得其他参与者的信息。

如果你没有提前准备好自我介绍，是无法做到这一点的。很多人在轮到自己做介绍前，脑中不断想着自己要说什么，而不会留意他人说什么。等自己说完后，这些人松了一口气，也不会听后面其他人的自我介绍了。因此，单是听他人的自我介绍这件事，就可以让你与其他参与者形成差异。

听别人做介绍时，写下这个人的名字和给你留下印象的一句话即可。这么一来，即便他人对你的自我介绍不感兴趣，你也可以利用这些信息来与对方攀谈。

即使没有机会搭话，你后续也可以通过电子邮件等方式联系别人，只要将自己的赞许传达给对方，对方必定也会对你留下印象。

第二个原因是，不会给其他参与者带来压力。

跟在优秀的人后面做自我介绍，压力是很大的。在其他参与者发出“好厉害”“好棒”之类的感叹时，也给下一个要做自我介绍的人施加了压力。

同样，在和别人交换名片时，也尽量不要先于对方做自我介绍，而是先让对方开口；如果你是在听过对方的介绍后决定交换名片，请你将对方给你留下印象的话作为契机，向对方提出问题。如此一来，对方就会进一步与你交流。请认真听对方说话，当对方说完后，如果没有其他话题，接下来就换对方听你说了。

在交换名片时提供“打造吸引人气、工作及财富的自我介绍”的信息，向对方表示“如果像这样将自我介绍整理得简短易懂”，会出现更多专心听你说话的人。大部分人对好的建议会感到开心。接下来，我会继续讲解自我介绍中必须增添的内容。

重点是“坚持当听众，直到对方开口”。

当你对别人保有着兴趣而一直听下去时，对方自己也会对你感兴趣并向你提出问题，例如“请问您从事什么行业”“做什么工作呢”等。所以，请你不要着急。等轮到自己开口时，如果你从对方的话中发现自己可以协助他的地方，再将信息传达出去即可。如果你帮不上忙，也可以表示自己能介绍其他帮得上忙的人。

总之，运用“后发制人”的方式，充当听众，尽可能收集对方的相关信息。

老是贬低自己，你不会成功

读到这里的你，想必是不惧挑战新事物、有上进心的人。但是，你也有满足不了期待，而想放弃的时候吧。

实际上，学习就是不断尝试新事物，不断失败，思考该如何改善并再尝试，最后获得经验的过程。

但是，有人一次都不去挑战，嘴上常挂着：好难、不适合我、只有你才做得到.....你身边应该也有这种人吧。

潜藏在这些话里的信息是“认为自己没用”，但大部分人却无意识地说着这些话，甚至陷入恶性循环中：

挑战新事物 → 失败 → 放弃 → 挑战新事物 → 失败 → 放弃 → 挑战新事物.....

这种人可以做出成果吗？可能性很低。但是，下面三个步骤，可以帮助这种人摆脱恶性循环：

- 1.留意自己的负面口头禅。
- 2.尽量不说出来。
- 3.将注意力转向成功经验。

首先，从留意自己说的话做起，当负面口头禅出现时，你就要注意以后不再说。假如你察觉不到，那么就请别人帮自己留意，或者你们可以互相帮助，指出对方的负面口头禅。

能做出成果的人，越是挑战新事物，越能深刻感受到开拓自我的可能性，因此会对失败一笑置之，而在成功时则充满激情地谈论自己的理想未来。他们处于下面这种循环中：

挑战新事物 → 成功 → 持续 → 挑战新事物 → 成功 → 持续 → 挑战新事物.....

这里说的“成功”指的是：即便只是微不足道的收获，这些人也能感到喜悦。或者说，只要迈出第一步，这些人就将其视为成功的开端，因为只要展开行动，就一定会有反馈。

爱迪生留下了失败的名言：“此非失败。不能将之称为错误，而是学习。我从没失败，只是发现了一万个阻碍前行的方法。”同时也留下了成功的秘诀：“放弃是我们最大的弱点。迈向成功最稳当扎实的方法，永远都是再试一次。”

做出成果的人不会将“失败了”挂在嘴上，或者就此放弃，而是像爱迪生一样不断尝试。

虽然常有人说要模仿做出成果的人，但这并非指模仿成功的知识、技巧或做法，而是模仿他们的思考方式。即使撰写出来的自我介绍没有得到热烈回响，也希望你们能持续尝试。

反响不好的应对方法

尝试新的自我介绍却反响不好时，你或许会感到“不用做自我介绍真是幸运”。尝试之初的反映通常不合预期，可能是因为你尚未习惯新的自我介绍，所以声音会不自觉地变尖锐，无法让对方产生共鸣。

所以，请你丢掉对自我介绍的期待。

但你也不能一味想着“这应该传递不了”，我们必须设法寻求情绪上的平衡。那么，问题就在于怎么做。

在这里，我建议你了解处理反响不好的情景的方法，只要你知道应对方法，即使听众表现冷淡，你也可以将局势逆转为对自己有利的状况，从容不迫。

例如：你在一场交流会上当众做自我介绍，但听众反应冷淡，自由活动时间也没人前来攀谈，因此，你必须主动找别人搭话。这时候可以派上用场的，就是通过“后发制人”所收集到的信息。如果你认真收集资料，就可以在与他人攀谈时讨论自己感兴趣的东西，对方也会感到开心。对方可能会向你提问，这时候，你就可以直接询问他对你的自我介绍有什么感想。

“这是我努力想出来的自我介绍，但大家的反应却很冷淡……如果我想做出更好的自我介绍，您认为应该如何改善呢？”

重点在于后面这句话，因为人们通常会说“我不擅长做自我介绍”等贬低自己的话。

在第一章中，我提到过，最常听自己说话的人是自己，“不擅长”等

自我贬低的言辞，只会让自己的情绪更低落；而被我们询问意见的对方，也不会想给看低自己的人提供有用的建议，甚至都不想与之对话。

听众表现冷淡是事实，你大方地承认就好；但是，你觉得自己努力撰写的自我介绍不好，只是你个人的看法，并非客观事实。而你想做出更好的自我介绍，这样的话除了说给对方听之外，更要让自己听到。

如果你总是认为自己差劲，便听不进任何人的建议，更不要说真诚地聆听他人的建议。

另外，在你采纳了对方的建议，改善了自我介绍后，可以向对方表达感谢。

反响不好，也可以这样逆转局面

自我介绍的反响不好，表示他人对你不感兴趣，而在这种情况下，如果你强迫对方听你说话，对方也不会专心听。

很多人清楚地知道这一点，却还是忍不住去做，我也有过这种行为，所以能够理解这种人的感受。

但是，如果站在听众的立场上，是不会想与强迫自己的人亲近或往来的。因此，我要介绍一个在自我介绍没有获得良好反响时，如何翻转局势的方法。

“什么样的自我介绍，才会让某某感兴趣呢？”

很少有人会对刚见面的人说这种话：“嗯，就是没有兴趣。”所以请你安心询问对方。即使对方真的没兴趣，也可能会想到需要你的商品或服务的其他人。

答案可以作为你改善自我介绍的参考，有时候，对方会通过谈话意识到商品和服务的必要性，反而希望获得详细的介绍。让我们来看看销售营养品的吉竹涉先生的例子。

在某场交流会上，需要介绍自己的吉竹先生说了这句话：“我是吉竹，销售连专业运动员都很爱用的营养品。”但是，他没有获得任何回应。

于是，吉竹先生积极地同参与者交换名片，希望获得一些意见。

“吉竹先生在卖营养品吗？”

“是的，刚才我做介绍时提到过，但是大家似乎没什么兴趣……立花先生刚刚也在场，您觉得如何，可否如实告知呢？”

“嗯，你说到专业运动员，这让我觉得像是在打广告。”

“谢谢。那么，什么样的自我介绍，立花先生会感兴趣呢？”

“这个嘛……如果你能说下喝了这款营养品的人能有什么改变，或许我会感兴趣。”

“谢谢。我身边有人喝了不会宿醉，以及进行与往常相同强度的训练，但肌肉不会产生疼痛等真实案例。

“由于每次我把这些案例放在自我介绍中时，都会被别人认为是编造的，所以我就只对感兴趣的人说了。这些是可以证明的照片。”

“原来是真的……可以请您告诉我这款营养品能改善肌肉疼痛的原因吗？”

当对方产生兴趣时，就会向你提出问题，针对这些问题，你只要向对方提供相应的解答即可。

即使自我介绍的反响不好，你也可以想方设法改善局面，而为了达到这个目的，请收集他人的相关信息，并以这些信息作为你们之间谈话的契机。

不要刻意去除不擅长的想法

我多次向专业人士咨询类似“怎么做才能去除‘不擅长做自我介绍’的想法？”这样的问题，你应该也有过这种想法吧。

其实，有这样的想法也没关系。关于上述问题，请看看我与伊藤先生之间的对话：

“伊藤先生，不用刻意消除不擅长的想法，顺其自然就好。”

“咦？不用消除这种想法吗？”

“是的。伊藤先生之所以被‘不擅长做自我介绍’的想法困扰，应该是因为你有过失败的经历。”

“是啊。”

“一旦想消除不擅长的感觉，就会不希望被人发现这一点，于是身体和表情也会变得僵硬。如果伊藤先生听这种人做自我介绍，会留下什么印象呢？”

“我会觉得他是刻意表现自我，或在意自己胜过他人……”

“你会想与这种人积极往来吗？”

“不会，一想到自己也做过这样的自我介绍就不寒而栗。”

“是啊。其实我过去同样对此感到困扰，在他人告知前，我没意识到自己的身体呈现用力、紧绷的状态。直到有一天，有人告诉我，他认为我‘刻意表现自我，身体很用力’，我才第一次注意到这个问题。由于

自己很难察觉到这种细节，所以我听到别人的意见后非常感激。”

“那么，您是怎么改善的呢？”

“我当时将刻意表现自我的原因写下来，发现自己潜意识里觉得‘自己不擅长做自我介绍’，于是我告诉自己：有这种感觉也没关系，坦然接受就好，不一定要表现出来。”

“表现出来？”

“是的。有些人在做自我介绍时，会不自觉地说自己不擅长这件事；有些人甚至会先说‘我不擅长自我介绍’的赘词。虽然不擅长，但说这种话是不会引起任何回响的。”

“没错，是这样。”

“因为不希望发生这种事，所以我反向运用这种感觉。”

“具体怎么做呢？”

“‘反向运用’指的是，以‘既然摆脱不了不擅长的感觉，就竭尽所能地讲’的心情，大方地进行自我介绍。对方听了这样的自我介绍后会怎么想，那是对方的事，而我们无法控制对方，所以不要自寻烦恼。这么一来，我便能以放松的状态说话，而因此对自己感兴趣并前来攀谈的人，以及赞赏自己的人也会变多。所以，请伊藤先生接纳自己的感觉与想法，尽己所能就好。”

“好的，谢谢您！”

在第二章中，我谈到过“认同无能的自己”，即使发表时竭尽所能也会有结巴、不流畅的时候，这也不影响结巴、不流畅成为你的魅力之一，只要你用心地将信息传达给他人即可。

如果你一味地想着克服这种不擅长的感觉，结巴的时候就会想“啊！糟糕”，甚至当即浮现出焦虑的神情，就会给听众留下不好的印象。

“怎么想是听众的事，不是我们可以掌控的，因此，接受自己不擅长做自我介绍的事实，尽己所能就好。”——这样的心情会让你更有自信。

我在这个章节里介绍了成功者的实践经验，以及听众反响不好时挽回局面的方法，你可以试着重新设计自我介绍。如果你有所收获，我也会感到欣慰。

网络时代的自我介绍

最后我要谈的是：网络时代的自我介绍。

即使现实生活中没见过面，我们也可以通过网络开展社交活动。现在已经是即使双方没碰过面，也能进行商业合作的时代。

我目前从事的工作之一是组织线上讲座，有的成员来自日本，有的成员来自海外，由于地理距离比较远，我只在线下见过少数几个成员。但是，即使我和大部分成员没见过面，我们也在线上沟通的过程中，建立了相互信赖的关系。

像这样在网上认识，却从没见过面的人际关系，未来将会逐渐增加。

无论是在现实生活中，还是在网络上，两个人刚认识时都会先做自我介绍。但是，不同于现实生活，你在网络上发布的所有信息都会成为自我介绍。

或许，你会填写各种社交网络服务（SNS, Social Networking Service）的基本资料栏，制作自我介绍的影片，但是别人对你的认识并不局限于基本资料栏。

别人对你所发布信息的点赞、留言或分享，都是让更多人认识你的机会。别人无意中看到你发布的信息，可能会产生“是谁写了这则信息”的想法，然后去看你的基本资料。而你在其他人发布的信息下方留言，也可能让人注意到你。

基本资料栏的确相当重要，但你发布的信息往往更重要。因为，发

布在网络上的所有信息，都是让不认识你的人了解你的机会。

你在过去发布的信息也会被别人看见。据说一些企业的人力部门，会搜寻面试者在社交网络上发布的信息，因为这些信息记录着每个人的过去。

无论面试时说得多冠冕堂皇，如果人事在查询你过去发布的信息时，看到你曾发表的不道德言论、抱怨工作的话等与面试时说的内容天差地别，以致你没有被企业录取，你也不用感到讶异。

所以，你在使用社交网络服务时，可以时不时检讨一下自己发布的信息。检讨的标准可以是“假装”。

如果将我在第二章中谈过的“假装”运用在这里的话，就是将所有信息当作为自己的理想人设而发布的。例如：你的理想自我每天都会晨跑，那么，你就每天晨跑并且发布信息。在持续发布一个月后，周围的人可能会将你看作“每天晨跑的人”。如此一来，就会产生像我在第一章中提到的斯坦福监狱实验那样的结果：当你和你周围的人都重新认识了你的理想自我后，你的人格可能就会发生转变。

结语

我想诚挚地感谢你阅读到本书最后。

人人都拥有自己独一无二的价值和角色任务。

而自我介绍可以展现出，这样独一无二的价值和角色任务将会如何改变听众。最常听到自我介绍的是自己，自我介绍也会对自己产生影响。

我希望实现的未来是，每个人都能找到自己独一无二的价值和目标，并全力以赴。让自己发光发热，全身心投入每一天的活动，世界也会慢慢发生改变。

我相信，你打造的自我介绍会吸引意气相投的人；我也相信，自我介绍确实能引导人往好的方向发展。

致谢

本书如果少了新保克典先生的决策和认真编辑，就无法顺利出版；另外，谢谢远藤晃先生和吉田浩先生的推荐，让我与新保克典先生有了认识的机缘。

我能完成本书中关于知识和技巧的撰写，也得益于日本第一午餐会的参与者的帮助，感谢他们认真发表了18秒自我介绍。

此外，感谢国武荣治先生和鸟居祐一先生，他们在我因为参与人数逐渐减少，而一度想放弃举办午餐会时，不断地鼓励我，正因为两人的支持，午餐会才能持续举办至本书出版的2016年。

本书中的内容，几乎都是我从他人身上学得的知识，尤其是国武荣治先生、鸟居祐一先生、木下晴弘先生、远藤晃先生、和仁达也先生、柳生雄宽先生、小田真嘉先生、新田祐士先生、木坂健宣先生，没有他们的指教，这本书就无法完成。

我也从日本第一午餐会的演讲嘉宾身上学到了很多，借此机会向大家表达感谢。

另外，我想对坚持完成九十天文字强化集训的所有成员表示谢意，如果没有你们，我无法写出如此大量的文字。感谢你们的一路陪伴。

最后，我由衷感谢在日常生活中不断支持我的家人。

感谢你阅读到最后。

期待有一天能亲自听到你的自我介绍。

[1] 中药上指海带、鹅掌菜等。