

# 《清晰表达的艺术：打造高效的职场埂》

## 图书基本信息

书名：《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》

13位ISBN编号：9787510847346

出版时间：2016-10-31

作者：[德] 多米尼克·穆特勒

页数：216

译者：李玮

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)

# 《清晰表达的艺术：打造高效的职场埂》

## 内容概要

很多人都认可直截了当的态度，但只有少数人会这么做，为什么？这是因为直截了当让人不舒服，有话直说会威胁到眼下的安乐窝。

《清晰表达的艺术》一书指出了职场沟通中常见的弊病——用词含糊、避重就轻、见风使舵、无限拖延，趋炎附势等，并列举大量的实例，说明这些弊病会给企业发展带来怎样的消极影响。

本书将指导我们如何走出沟通的舒适区域，如何将清晰表达变成一种日常行为，如何通过明确度来减少多余的沟通，如何打造高效的企业文化。

本书提醒我们，直言不讳不等于口无遮拦，清晰明确地表达是一门艺术。要想达到完美的效果，开口之前一定要自我检查一下，是否符合清晰表达的五项原则——

- (1) 明确：明确来自深思熟虑的观点，只有经过事先思考的人才能做到有话直说。
- (2) 诚实：没有诚实就没有清晰表达，因为诚实是所有人际关系的基础。
- (3) 勇气：只有克服了内心恐惧和不确定性的人，才能更好地应对生活中的问题。
- (4) 责任：清晰表达以责任感为前提，如果一个人对一件事持无所谓的态度，他就做不到有话直说。
- (5) 同理心：清晰明确的核心本质是同理心，对于每个人所面对的心理极限都要有足够的了解。

# 《清晰表达的艺术：打造高效的职场埂

## 作者简介

# 《清晰表达的艺术：打造高效的职场埂》

## 书籍目录

### 序言

#### 第一章——走出沟通的舒适区域

很多人都认可直截了当的态度，但只有少数人会这么做，为什么？直截了当让人不舒服，会威胁带眼下的“安乐窝”。

#### 第二章——清晰表达不等于口无遮拦

清晰表达可以通过三个步骤起作用：一、辨别，确定问题到底是什么。二、自我思考，是否有自己的想法。三、让建议尽可能精准地直奔重点，并且在所有人已经了解的时候结束话题。

#### 第三章——任何情况下都要清晰表达

现在大多数企业中人们肯清晰表达的原因是面临危机。如果事情搞砸了，第一件事情就是实话实说。

#### 第四章——清晰表达第一原则：明确

只有当“明确性”成为企业文化之后，之前积存下来的种种不合理状况，才会有人愿意畅所欲言。只有所有人对企业的状况十分了解的时候，才会发生改变，而且变革计划也更容易提上日程。

#### 第五章——清晰表达第二原则：诚实

每当谈到诚实，人们的印象始终是有关于伦理和道德。这并不正确。诚实与生产力有关，对人际沟通和思想的进步都有影响。在缺少诚实的企业中，解决问题的时间就会被延长。在拥有诚实和清晰表达文化的企业中，问题会马上被拿到台面上来，使其得到顺利解决。

#### 第六章——清晰表达第三原则：勇气

无论是谁，勇敢地站出来，直言不讳地公开发表观点，都是种像蹦极一样的体验。那些克服了内心恐惧和不确定性的人，会更好应对工作中的问题。

#### 第七章——清晰表达第四原则：责任

清晰表达要以责任感为前提。如果一个人对一件事持无所谓的态度，那他就做不到有话直说。在特别高涨的责任感与同样高涨的热情作用下，那些空洞的言辞就没有了生存之地。

#### 第八章——清晰表达第五原则：同理心

清晰明确地表达是一门艺术，它意味着跨过他人的限度，却又不伤害他人。真正的清晰表达是有足够同理心的，对于每个人所面对的极限都要有足够的了解。

#### 第九章——通过清晰表达来制定战略

清晰表达是做出决定和制定战略的基础，它可以产生解决方案，引导出新的想法，并提供新的视角。

测试：您是一个清晰表达类型的人吗？

# 《清晰表达的艺术：打造高效的职场埂》

## 精彩短评

- 1、表达也许看起来很简单，只是偶然间发现自己表达有问题，看到这本书知道自己及时改进，也许还有救。
- 2、真的感觉不值8.3分。。越看感觉结构越松散。
- 3、老外的叙述方式跟中国人的思维方式有所不同，读起来需要适应一下。但不可否认这是一本对职场人有很好的指导意义的书，虽然内容并不很多，但贵在废话少、大话少，新晋老板和职场老鸟更需要哦
- 4、在企业中，清晰表达原则上是为了两个目标：一是为了做得更好，二是为了解决问题。
- 5、2016-11-17 #2016年阅读# 第46本# 口水多，排版稀疏，勉强两分。不知道为什么评分这么高，太臭了
- 6、豆瓣的书托太多，书不错，远远达不到推荐
- 7、排版
- 8、前1/3还行。先有立场，再有基于此的观点，然后是表达。
- 9、和大多数职场提升书籍一个毛病，10页纸就能说完了，硬是啰嗦了一本书
- 10、不说写作能力之差，就连个有用的例子都举不出来，真是看的窝火
- 11、其实对于那些不地道、不敬业的行为，大家都心知肚明，只是缺少勇气说出来。
- 12、能够提升你的职场格局！
- 13、—————（更新）如果能打零分，我一定会打的—————读了一半，实在看不下去。冲着豆瓣8.3的评分来的，以为这会是一本能教我变的有条理的书，结果大失所望，撑死6.5分。书的封面好看，非常符合我的审美，排版也比较受用。但书看的封面设计和排版，这里面的内容实在无聊。几个原则很牵强，作者反复强调“清晰表达”四个字，但举出的例子总是让人莫名其妙，与论点毫不相干，读起来晦涩难懂。作者想到什么说什么，感觉思维逻辑很不清晰，东一句西一句。还拉来一堆权威人士表达自己的看法，大部分在分析别人的话，自己提出的新观点很少，而且非常牵强附会。  
【看完这本书，我开始相信豆瓣有书托了】
- 14、能有五颗星？水军厉害了
- 15、书中的五个原则很实用
- 16、作者把清晰表达方法化，给出了五大原则，内容合理中肯，但叙述逻辑略杂乱，内容冗余。看的快，基本上一天看完。干货有，不多。
- 17、这本书竟然有8.0分这么高，不外乎就是10个字可以总结完的内容。作者拼命要扯成一本书，也是够了。清楚表达不外乎：1、明确、2、诚实、3、勇敢、4、责任心、5、同理心。这5点内容的表达的干货还不够店长的恶魔视界关于表达的精彩。店长里面提到气场：1、走进恐惧，2、对自己诚实、对别人勇敢，3、关注已有，4、年青人就要有愤怒，5、简洁。而关于提问，有三点：1、描述问题，2、解决问题方案，3、还存在哪些无法解决问题。
- 18、同理心有感，其他鸡汤
- 19、这就是典型的畅销书吗，我是相信友邻推荐才兴冲冲地买来看的，结果失望透顶！不值一看，看了一半，逻辑不清楚，废话居多，想到短评里那么多五星，真是担心！  
哪怕理性的小皮鞭挥舞地pia pia的，感性的小马驹子也半步都不肯挪了~我真的真的不想再读了。
- 20、你不是说话直接，你是不会说话。想要好好说话，就要五项原则一个都不能少。原则一：明确；原则二：诚实；原则三：勇气；原则四：责任；原则五：同理心；
- 21、看不下去，说了等于没说的大白话~
- 22、读了三分之一读不下去了，一直在强调直截了当、清晰表达的重要性，而没有给出经验作为参考。不知道是翻译还是本身写作的问题，可读性不强。
- 23、值得职场菜鸟阅读

## 章节试读

### 1、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第91页

每当谈到诚实，人们的印象始终是关于伦理和道德。这并不正确。诚实与生产力有关，对人际沟通和思想进步都有影响。在缺少诚实的企业中，解决问题的时间会被延长。在拥有诚实和清晰表达的企业中，问题会被拿到台面上来，使其得到顺利解决。

### 2、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第13页

当人们不喜欢去做某些事的时候，有两种可能性——人们在刻意回避这些事，因为它是坏的、令人痛苦的、危险的，至少是让人害怕的。另外一种可能，是因为某些事物难以被人们把握，从而使人产生了回避情绪，心理学家称之为“阻滞”。某些事情毫无疑问是好的，是有积极作用的，却往往没有人去做。

### 3、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第96页

在被不信任氛围笼罩的地方，是不可能存在清晰表达的。由于身份和职位的关系，很多人的发言都经过了三番五次的筛选，这其实等于什么都没说。

### 4、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第98页

过分的诚实是鲁莽的，有些人甚至不去想一想，他的话会引起别人什么样的反应。在最坏的情况下，过分的诚实是不公平的。某人只是随意的说出他当下的想法，却完全不恰当的内容。泰勒·摩森说：“我的父母责怪我的行为”，那也许是她的真实想法，然而并不公平。因为她的父母保障了她所有的，不论是生活中还是作为演员和歌手的成功路上所需要的东西。

### 5、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第73页

没有个人的明确度，就不存在清晰表达。

### 6、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第20页

清晰明确并不意味着人们马上要有一个正确的答案，也不意味着要搞清楚每一件事。人们在开口之前要有一个自己的观点。清晰明确也意味着，一个可以沟通的观点，在与他人讨论，听取他人建议的情况下，是可以被理解和改变的。

### 7、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第107页

“清晰表达”是一把双刃剑。明确的言辞可以使工作流程运行得更加简单，更加迅速，使下一步进展成为可能。而在某些情况中，清晰明确的表达受到了阻碍，被有意地放弃了。

### 8、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第64页

清晰表达本身并不是目的，它是用来解决问题的方法。激烈的言辞是可以的，但起到决定性作用的是个人本身提出的观点。一个观点会使自己和他人产生摩擦，通过这种方式可以产生新的点子和答案。

口无遮拦是一种居高临下的叫板，缺乏一种与对方的平等。清晰表达意味着保持实事求是，在表述明

# 《清晰表达的艺术：打造高效的职场埂》

确言辞的同时，始终保持对对话伙伴的尊重。

## 9、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第33页

清晰表达可以分为三个步骤：一、辨别。确定问题到底是什么。二、自我思考。是否有了自己的想法。但注意，自己的想法不代表可以重复别人刚刚说过的话。三、让建议尽可能精确地直奔重点，并且在所有人已经了解的时候结束话题。

## 10、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第47页

现在大多数企业中人们肯清晰表达的原因是面临危机。如果事情搞砸了，第一件事情就是实话实说。

## 11、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第20页

清晰明确并不意味着人们马上要有一个正确的答案，也不意味着要搞清楚每一件事。人们在开口之前要有一个自己的观点。清晰明确也意味着，一个可以沟通的观点，在与他人讨论，听取他人建议的情况下，是可以被理解和改变的。

## 12、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第105页

”清晰表达“是具有文化背景的。根据我的经验，德国人很少使用”不“来表达困难。美国人则喜欢明确的态度，他们尝试将所有的内容用更积极、柔和的态度表达出来。在日本几乎不可能将”不“表达出来，在他们看来，对商业伙伴不加掩饰地表达”不“是一种深深的侮辱。

## 13、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第89页

没有明确性就没有清晰表达。明确性来自于深思熟虑的观点。只有事先思考过的人才能做到有话直说。如果我想拥有一个深思熟虑的观点，就必须将不同主题进行分离并重新组合。然而，只有自己拥有明确性还不足够，还需要引领和影响其他人。建议企业都使用一种新的方法，来使所有人都确信这是一个机会，确信明确性的力量。

## 14、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第12页

当您对清晰明确持有些消极想法的时候，那么尝试一下改变自己的看法。我对清晰明确地看法如下：

1，清晰明确必须是一种常态，而不是特例。它不应该再是报纸上轰动的大标题，而应该纯粹的成为每天的日常行为。

2，“有话直说”不应是负面的，而应当是建设性的。它会有所伤害，但没有关系，最终每个人都会从中受益。

3，在没有足够的准备前，人们不能过早的尝试直截了当。在产生危机的时候，刺耳的话语大多只是口无遮拦的指责，并不是直截了当。





## 《清晰表达的艺术：打造高效的职场埂

越是位高权重的人，越是那些可以宣布“会议到此结束”的人，就越容易没有立场。

### 23、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第77页

好的管理者也必须知道，他们对于一个主题应该探究到什么样的深度：什么是我需要知道的本性的东西，什么是与之相对应的细节；在专业人员的帮助下，我对其了解精通到什么程度才是足够的。

### 24、《清晰表达的艺术：打造高效的职场沟通》的笔记-第97页

为什么诚实就这么难实现的时候，总是回到“害怕”这个话题上来。害怕会引起不满，会暴露真实的自己。害怕其他人只是在等待自己说错什么或者犯什么错误。最终害怕失去权力，恐惧于失去特权。

# 《清晰表达的艺术：打造高效的职场埂

## 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：[www.tushu000.com](http://www.tushu000.com)