

《想說就會說的表達力》

图书基本信息

书名：《想說就會說的表達力》

13位ISBN编号：9789862710456

10位ISBN编号：9862710454

出版社：創見文化股份有限公司

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

《想說就會說的表達力》

內容概要

注意！！ 症狀1.「呃……」是你的招牌口頭禪。 症狀2.說話時習慣從頭「然後」到尾。
症狀3.話很多，但是別人都聽不懂。 症狀4.在很多人面前說話腦袋總是空白。 症狀5.很敢說，但是不受歡迎。
以上症狀若有其一正中紅心，請盡速翻閱此書尋得良方。 本書收錄多達百種堪稱一絕的說話技巧指導，讓你練就隨心所欲想說就會說的好口才！ 【表達】 - 打造迷人口才魅力，陳述想法零失誤。 【溝通】 - 快速提升表達意見的能力，互通訊息零距離。 【共識】 - 讓對方輕易與你達成共識，影響力從此扭轉。 明確表達 + 意見說服術 + 精密邏輯 + 活用技巧 = 溝通100% 做一個有聲音的人，沒你想的那麼難，別再用「沒意見」、「隨便」混過去，敢說，能表達，就能扭轉你的影響力！ 意見力 突顯你的存在價值 邏輯力 建構你的說話邏輯 組織力 展露你的個人魅力 好說？歹說？會表達就是不一樣！ 本書是一本教你如何成為意見表達高手的指南書。不需要擔心你容易怯場的個性或驚腳的口才，因為書中有足以讓你面目一新的實用性內容，以及多達百種在效果方面堪稱一絕的技巧指導。只要跟著本書，付諸行動，你的意見表達力和溝通技巧將會得到明顯的提升，並從中得到令人驚喜的收穫。 「表達意見」這個主題是怎麼討論也永遠討論不完的，詳細的內容就留待內文中再述，筆者在此想先概述「意見」及其魅力。「意見就代表真實的人。」只要我們聽一個人陳述自己的意見，就可以迅速的抓到對方的真實性格，其真實性遠超過一個人的外表，故而，意見相當於衡量一個人的無形尺度。 假設在一個團體中，人們時常會說：「如果是林老闆碰到這種情況他會怎麼說呢？一定要聽聽他的意見。」這句話就十足點出了林老闆的「吸引力」了，而其吸引力的根源，就在於林老闆個人的表達魅力，以及林老闆的意見本身帶給聽者的印象。也就是說，意見代表一個人真實的樣子，人能發表意見，而意見更能凸顯一個人；清楚表達意見的力量就是發表意見者的個人力量，更能強化你的存在價值，這就叫做「意見力」。 接下來，我們還要談到，不管面對什麼樣的對象，也不管在什麼時間、地點，你的想法、意見都能展現出它的具體成效。波及和影響的空間之大之廣，也是「意見」的一個明顯特色，所以，意見的力量會在工作職場、人際關係、日常溝通等狀況中出現，只要提出想法就可以賦予現場活力，無論是直接或間接都能造成深遠影響 意見表達為的是要「上情下達、下情上知，互通信息」，在職場上是針對上司、同事、後進、部屬、顧客及其他相關者，在私底下則是針對家人、朋友、熟人和戀人等。當然，意見並不全是嚴肅正經的議題，譬如：「爸爸，您還是少抽點菸吧？」或是「我說小惠呀，這件粉紅色的上衣一定很適合妳。」這類親子對話就顯得很溫馨。在這樣的私人場合，多半會以「感想」、「建議」來代替「意見」，但其在本質上還是一種意見。 在職場上，意見更是不可欠缺的。工作的完成能力和意見表達力是同等重要的。 例1：「我們應從A、B、C三家公司的過去銷售實績及整體的效率表現來決定此次得標 廠商。」 例2：「下一季的目標，我想從行銷策略著手，提升整體銷售業績。」 類似這樣的意見表述，就可以明確地讓大家了解往後的工作方向，對於長期工作的計畫發展，將會帶來不能忽視的影響力。意見可以正確地反應一個人的個性、創造性、掌握本質的思考力等，而且就像笛卡兒和巴斯卡爾所說的，意見具有超越人類肉體而長久持續的威力，所以，意見、意見力、還有意見術，在平常或者在包圍你的環境與狀況越是險惡時，越具有無法取代的價值。 目前整個大環境持續籠罩在企業重整、雇用環境及工作環境越來越嚴苛的風暴當中，在這種狀況下，意見力成了在各種場合下決定成功或失敗的關鍵。缺乏意見力的話，就很難確實地表現自己、散發自己特有的魅力，結果你將失去自身的存在感和可以活躍的舞台，終至被浪濤所吞沒。 因此，筆者希望你隨著本書一步步琢磨你的表達力，努力讓自己可以在關鍵時刻明確表達自己的意見。請跟隨我的腳步，打造一個富有精闢意見及表達魅力的全新自己吧！

《想說就會說的表達力》

作者簡介

瞿翔 溝通訓練專家 中興大學合作經濟學系，曾留學紐約州立大學。是國際 TA 協會(ITAA)合格治療師及準教師級溝通分析師，台北市健言社教育訓練委員。目前在南山人壽、錠禪保險及各大專院校、服務社團等機構中，擔任輔導效能訓練、人際溝通、口語表達分析治療等課程之講師。著作有：「成功人士的魅力表達」、「戰勝蹩腳口才100守則」、「1分鐘說動人心」。

《想說就會說的表達力》

書籍目錄

Chapter 1 明確表達意見的人，魅力無窮！ 1.實力主義時代，「意見力」不可或缺2.明確表達意見，讓你獲得好評價3.越能表達自如，越能站在有利立場4.提升「意見表達力」，打造性格魅力5.無法表達自我意見的七大弱點6.性格左右了表達意見的難易度7.克服緊張心理的發言技巧 8.表達意見時牢記三大準則Chapter 2 意見表達模式大不同 1.是「意見」還是「感想」？2.「YES / NO」是表達意見的原點3.廣泛使用的三大意見模式4.意見依目的不同可分為十三種模式5.意見和說明、提案、主張的相異處6.掌握當眾發言的表達訣竅7.讓意見受到歡迎的陳述要訣 8.為自己打造溝通大師的形象 Chapter 3 掌握「意見樹」結構法 1.種植你的「意見樹」2.創造意見樹的萬用技巧「意見發芽法」3.意見之芽的五種衍生模式4.重點明確化，讓意見之芽萌發5.使論點明確、內容充實的訣竅6.輕鬆提出見解和感想的速成法7.活用情報帶來的意見線索8.表達意見時應善用的訣竅Chapter 4 簡單組織意見的超級技巧 1.掌握理論性構成法「主詞」加「述詞」2.因述詞變化而衍生的三種句子3.掌握「主詞」加「述詞」的強力要點4.善用「接續性」概念，擴張自身意見5.擴張意見，善用「六W—H法」6.利用「為了法」，強調個人創意7.簡單表達意見的「關鍵語句法」8.輕鬆向上司表達意見的要領Chapter 5 簡潔表達意見的技巧，成效卓著！ 1.表達意見時應掌握五大原則2.使意見淺顯易懂的三大原則3.善用「比喻術」提升意見說服力 4.掌握比喻術的五大構成要點 5.彙整意見、強調要點的兩大妙法6.「擴張法」和「壓縮法」的活用7.靈活排序「表達四要素」8.直接傳達意見的「結論先導法」 9.簡潔傳達意見的「要點表達法」Chapter 6 讓人點頭稱是的「意見說服術」 1.意見交流，停、看、聽2.不要讓意見含糊其詞3.與人交涉時的注意事項4.和親密對象交換意見的注意要點5.別讓理論、感性、感情有所混淆6.提升意見說服力的應用技巧7.不要強迫對方接受你的想法8.巧用比喻法說服對方9.如何說服冥頑不靈的對象10.轉化對方防衛心理的溝通技巧11.說服意見相左者的溝通訣竅12.成功的說服不會從天而降Chapter 7 掌握主導權的交涉必勝法 1.「交涉」的本質建立在利害對立2.你必須知道的交涉準則與應用技巧3.「先下手為強」VS.和「後來居上」 4.獨立思考是提升交涉能力的關鍵5.釐清交涉點並規劃讓步底線6.交涉時不可或缺的反駁能力 7.反駁對方意見的實用技巧 8.掌握進攻主導權的交涉戰略9.推翻對方主張的邏輯議論運用法10.利用「絕對肯定話法」贏得交涉11.巧妙歸納交涉事物的人性化技巧 12.多數意見和少數意見並存時的處理方式13.「有什麼關係呢？」的使用時機Chapter 8 提升意見力的邏輯思考術1.邏輯思考是不可欠缺的溝通利器2.避免落入「缺陷理論」的要領3.邏輯思考理論的十四種模式4.提升邏輯思考力的「關係化思考」5.對意見中的「語言順序」要敏感6.釐清事實才能創造意見的理論性7.培養連貫性的說理能力8.「時間」和「理論」有密切的關係9.構築體系性意見的方法Chapter 9 意見力大提升的精進要領 1.提升意見獨創性2.增加意見獨創性的比喻組合法3.培育意見獨創性的六大法則4.衍生出色意見的「創造性思考」5.「反芻思考」與「體系化思考」 6.無限延伸意見力的「四大思考」 7.檢視意見力的「意見分析法」

章节摘录

越能表達自如，越能站在有利立場 一個能明確表達自己意見的人，多半是很強勢的，當他站在有利的立場時，就能有很多收穫，而這跟前一節討論的類型，正好是互為表裡的關係。以下，讓我們來看具體實例。

某家食品廠商的經理將三名部屬集合到辦公室後，讓他們逐一翻閱商品宣傳手冊的設計稿。協理說：「這是剛送到的稿件，現在只要決定封面的顏色就能送印了。我原先決定封面要以四色當基色，但是不知道怎麼配色比較好，所以想參考一下你們的意見。你們有什麼看法嗎？」

在場的三名部屬中，只有一個人率先表達他的看法：「經理，不如用白、藍、綠、紅四個顏色吧，這是從義大利跟法國的三色旗得到的靈感，我覺得跟這個封面設計相當搭調，而且白色代表乾淨，藍色代表清爽，綠色代表健康，紅色則代表熱忱或太陽，跟我們的商品形象很吻合。」經理一聽頗為滿意，但也不忘徵詢另外兩名部屬的意見，不過他們卻都表示：「這個建議很好，我們沒有其他意見。」

發表意見較易取得主導權 如果你是旁觀者，你有什麼想法？多數人會認為提出建言的部屬，他的意見將會獲得採用，畢竟其他人並沒有明確的意見，而事實上也確實如此。這三名部屬之中，只有一人針對問題提出意見，而握有決定權的經理似乎也沒有太多想法，這反倒讓發言的部屬無形中握有一現場主導權。由此可見，當提出意見的人和保持緘默的人同時在場時，前者會讓事情有所進展，並讓他有機會站在有利的立場。

我們要強調的一點是，所謂「能提出意見」，並非單指在偶然的場合下，能夠提出分出勝負的決策性意見。這也就是說，能夠提出意見的力量，就是對於某個問題、某種目的、某種情況，具有強烈的理解力、思考力、想像力、表現力等綜合性的力量，而且可以隨時隨地發揮明顯功效。

從此例中，我們可以推測到一個善於表達意見的人，他會讓周遭的人留下強烈的印象，而他的影響力和存在感亦會大幅提高，更重要的是，他所說的話很自然地會讓人不由自主地想要仔細聆聽，進而塑造出他個人的說服力和領導力。目前的國際局勢與整體企業環境，仍然處於重整的風暴中，你應期許自己成為一個隨時隨地能夠發言、提出意見的人，因為，這是在重整的時代裡，能幫助你存活下來的明確之路。

《想說就會說的表達力》

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