

《說話，其實也能套公式》

图书基本信息

书名：《說話，其實也能套公式》

13位ISBN编号：9789861363424

10位ISBN编号：9861363424

出版时间：2012-11-30

出版社：如何出版社

作者：李飛彤

页数：256

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.tushu111.com

《說話，其實也能套公式》

內容概要

終結所有你看過卻用不出來的說話書！

把話說好沒你想的那麼難！

只要學會套公式，就能克服心理障礙，輕鬆擷獲人心！

簡報、談判、推銷、說服、銷售、上司應答、自我介紹、談戀愛、提親……

從日常生活到工作職場，九大表達公式任你套用、無往不利！

這樣表達，再也不擔心說了後悔、說不清楚、沒講重點、文不對題、有口難言！

【精準表達，一開口就有好印象】

三步驟，學會說話邏輯

這樣自我介紹，立刻脫穎而出

「自訂主題」，範圍再大的問題都能輕鬆回答

善用讀心術，把話說到別人心坎裡

有梗有重點，不會表達，照樣吃虧

這樣說，讓人忘記你都難

徹底擺脫不良的說話習慣

再難的問題，也能瞬間完美回答

【通用類公式，任何問題都受用】

（公式1）時間公式，隨時隨地都好用

（公式2）三角公式，回答更有層次

（公式3）視覺公式，讓你說的活靈活現

【主張類公式，說話更有影響力】

（公式4）變焦公式，成功引導話題

（公式5）效益公式，銷售說服最好用

（公式6）鐘擺公式，整合不同的想法

【輔助類公式，讓你得到支持】

（公式7）比喻公式，超有趣！

（公式8）雙邊公式，讓你擁有專業形象

（公式9）骨牌公式，讓人看到你的內涵

【活用讀心術精準表達，凡事正中紅心】

說話，要對胃！

開口前，看到重要人士心底的期望

讀心又貼心，人人都被你說動

這些時候，你該怎麼說？

報告進度及企畫案內容

在社交場合被問到興趣嗜好

被問到公司規模或其他機密

被要求做出專業建議

想提出建議或幫對方安排行程

討論及檢討行銷方案

被女友問及敏感問題

想提出個人觀點，並表明自己觀點的合理性

想規勸別人，希望對方三思

想化解對立情況或居中協調

不被同儕認同，或想說服和你立場完全相反的人

想要請他人遵守規定或希望客戶了解你的堅持

《說話，其實也能套公式》

作者簡介

李飛彤

口語表達力教練

曾醉心於戲劇表演並經營廣播多年，因緣際會投身教育訓練領域，訓練足跡從台灣至星馬，十六年前踏上中國大陸，至今擔任專職講師二十年。

課程主軸皆以表達為核心，並深度經營態度與價值觀的引導，期許以教練的模式，提升企業主管領導能力甚或父母的教養能力。

演講風格幽默風趣，用字遣詞精確，深入淺出且直指人心；曾有企業主管用十二個字給了作者授課最佳註解：字字珠璣，針針見血，句句血淚。

擁有ACMC的國際註冊Meta-Coach資格，深切期望能為青年學子貢獻清晰堅定的價值觀與人生方向，並協助多數人建構優質的表達技巧。

著作有：《敢表達，你就是贏家》（此書目前仍有大企業作為內部訓練的教材）《這樣教，就對了》《別跟聰明過不去》《埋頭苦幹，不如好好幹》等書。

《說話，其實也能套公式》

書籍目錄

作者序 說話，真的可以套公式！

TALK 1 精準表達，一開口就有好印象

三步驟，學會說話邏輯

這樣自我介紹，立刻脫穎而出

「自訂主題」，範圍再大的問題都能輕鬆回答

善用讀心術，把話說到別人心坎裡

有梗有重點，不會表達，照樣吃虧

這樣說，讓人忘記你都難

徹底擺脫不良的說話習慣

再難的問題，也能瞬間完美回答

TALK 2 「通用類」公式，任何問題都受用

（公式1）時間公式，任何場合都好用

被問到公司規模時.....

被要求報告進度時.....

被要求做出專業建議時.....

被問到婚禮籌備狀況時.....

當你想提出建議時.....

想安排行程時.....

（公式2）三角公式，讓你說話更有層次

被要求報告企畫進度時.....

被要求針對行銷方案做討論時.....

被要求做檢討時.....

當朋友認真想聽你的建議時.....

（公式3）視覺公式，讓你說得活靈活現

被問到公司在業界的規模時.....

在檢討會議上，這樣說.....

被女友問到關鍵問題時.....

被問到興趣嗜好時.....

TALK 3 「主張類」公式，說話更有影響力

（公式4）變焦公式，成功引導話題

運用zoom out放大技巧，提升視野、處理敏感問題

想成熟處理敏感話題時.....

想表明自己觀點的合理性時.....

運用zoom in縮小技巧，看見具體重點

希望將內容聚焦在具體的重點時.....

希望成熟處理一概而論的觀點.....

想要引導被忽略的認知與細節時.....

（公式5）效益公式，銷售說服最好用

希望對方再多思考一些時.....

想要維護自己的產品時.....

想規勸別人時.....

（公式6）鐘擺公式，整合不同的想法

討論相反議題時.....

需要居中協調時.....

想要化解對立情況時.....

TALK 4 「輔助類」公式，讓你得到支持

（公式7）比喻公式，超有趣！

《說話，其實也能套公式》

類比式比喻：讓人從側面理解，正面接受
強調訓練需求的重要性.....
希望強調效率與效能的差別.....
想強調必須有一段長時間的堅持時.....
實例式比喻：從相同立場感同身受
想強調附加價值時.....
想強調業務態度的重要性時.....
想強調企業正確的價值觀時.....
(公式8) 雙邊公式，讓你擁有專業形象
希望客戶了解你的堅持時.....
想要請他人遵守規定時.....
想說服與自己立場完全相反的人時.....
(公式9) 骨牌公式，讓人看到你的內涵
三因一果，層層引導
進行團體分享時.....
想提出個人觀點時.....
需要處理客戶抱怨時.....
一因三果，說服力十足
被要求為檢討做說明時.....
不被同儕認同時.....
為客戶進行說明時.....
連鎖反應：用邏輯陳述
想要提出確切建議時.....
希望勸說他人時.....
想要運用專業勸人做調整時.....
TALK5 活用讀心術精準表達，凡事正中紅心
說話，要對胃！
理智？感性？各說各話！
搞清楚你的說話對象是哪種類型？
這樣說，人人都愛你
和主管「接上線」沒你想的那麼難
開口前，看到重要人士心底的期望
做簡報前，從對方資訊讀出喜好
了解價值觀，讀心就不難
簡報現場，「讀」出真正的決策者
讀心又貼心，人人都被你說動
讀心術+效益公式，解決客戶疑慮
讀心術+變焦公式，處理客戶抗拒
讀心術+鐘擺公式，讓大家都同意
後記

《說話，其實也能套公式》

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.tushu111.com