

<<說清楚、講明白的技術>>

图书基本信息

书名：<<說清楚、講明白的技術>>

13位ISBN编号：9789576079412

10位ISBN编号：9576079411

出版时间：2003-8

出版公司：先覺出版股份有限公司

作者：藤澤晃治

译者：王煦淳

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>

## <<說清楚、講明白的技術>>

### 內容概要

很多人都因為不會說話、不擅長說明而吃過虧！

日本超級講師藤澤晃治累積多年經驗，整理出 15 招史上最強的說明技巧。  
不管你的表達能力有多差，只要看過這本書，保證能脫胎換骨，變成說明高手！

說明就是「服務」

老闆不是豬頭，你要把他當顧客，就像飯店服務生畢恭畢敬，常常留意對方是否快活、舒適。

說明就是「引導」

客戶並非找碴，你要詳細指點，就像博物館導遊循循善誘，時時關心對方是否落隊、迷路。

說明就是「調味」

情人最怕囉唆，你要懂得修飾語氣，就像餐廳廚師控制火候，隨時小心對方是否嫌油、嫌膩。

## <<說清楚、講明白的技術>>

### 作者簡介

藤澤晃治

慶應大學理工學部管理工學系畢業，現任軟體工程師。

他常常投稿專業雜誌，到情報處理學會等單位演講，清楚易懂的講解方式廣獲好評。

著有《清楚易懂的呈現技巧》《三十歲以後的英語學習攻略本》《清楚易懂的英文寫作技巧》等。

作者認為，說明得清楚明白，身邊的人就能了解、同意你的主張，就好像拿到一根魔杖，能讓身邊的人都照你所想的去做。

他希望讀者能仔細閱讀本書，進而掌握這根人生的魔杖，讓事業一帆風順，生活恢復光彩！

要參考藤澤晃治的所有著作，請上：<http://plaza20.mbn.or.jp/~fkohji>

他的電子郵件信箱：[fkohji@green.email.ne.jp](mailto:fkohji@green.email.ne.jp)

## <<說清楚、講明白的技術>>

### 書籍目錄

- 前言
- 第一章 怎樣才算說清楚、講明白
- 重要的簡報會議 / 哪種說明絕對禁止？  
/  
難以解釋的錯誤訊息 / 沒有說明清楚的後果及責任 /  
「通知」不等於「說明」 / 放到大腦的整理櫃 /  
大腦運作區在做些什麼工作？  
/ 確認資料容量大小 /  
選擇合適的大腦整理櫃 / 抓住重點 / 邏輯性審查 / 確定意思 /  
讓資料更容易通過大腦運作區 / 說明是一種服務
- 第二章 說明技巧：基礎篇
- 說明技巧1 了解自己和聽眾之間有「時間差」  
在電影院請慢行 / 為第一次聽的人著想 / 產生時間差的原因
- 說明技巧2 先講重點  
最想告知的是哪件事情？  
/ 一開始就告訴對方內容概要 /  
協助選擇大腦整理櫃 / 準備好大腦整理櫃 / 將點連成線 /  
商業書信的重點 / 要快、狠、準地寫出商業書信的目的
- 說明技巧3 傳遞聽眾的大腦  
性急的說明方式 / 說話速度要配合聆聽者 / 啤酒瓶原理 / 不要滔滔不絕地說
- 說明技巧4 在抽象跟具體之間保持平衡  
兩種差勁的報告方式 / 適度抽象也很重要 / 好的抽象說明 /  
直升機的觀點 / 抽象說明的技巧
- 說明技巧5 避免說漏任何重點  
說話者的常見盲點 / 必要的說明與不必要的說明 / 該如何消除盲點？
- 說明技巧6 清楚顯示資訊的架構  
讓人煩躁的說明 / 說明就是資訊的「調味」及「調理」 / 說明不能重複、累贅 / 清楚表示相互關係
- 說明技巧7 使用關鍵字  
是不是可以用一句話就說完？  
/ 關鍵詞有提綱挈領的效果
- 第三章 說明技巧：應用篇
- 說明技巧8 說話要合邏輯  
這樣的說明有說服力嗎？  
/ 說明的「攻防戰」 / 像數學的證明方式取經 / 讓主張辯駁不倒的兩個重點 / X先生的邏輯 / 集中焦點
- 說明技巧9 使用比喻法  
不可或缺的比喻法 / 比喻的資料庫
- 說明技巧10 善用對方的注意力  
企業的目的vs.記者的目的 / 誘導式的說明 / 「前」的詢問、「後」的詢問 / 問問題的效用 / 用一句話彙總
- 說明技巧11 領導聽眾  
與小胖分別 / 動物靈園在哪裡？  
/ 說明就是「引導」 /  
先介紹整體 / 提示未來的路程 / 讓人不會疑惑的網站

<<說清楚、講明白的技術>>

說明技巧12 不要重複同樣的內容

公車廣播在說什麼？

／「習慣」的可怕

說明技巧13 遵守時間的限制

超過研討會的時間／配合時間來說明／下標題

說明技巧14 說明的內容要配合聽眾

文不對題！

／從製作說明手冊開始／確認對象是哪些人／

哪些說明能省，哪些說明不能省？

／評估聽眾是否有興趣／

像廣告人學習／訴求的重點是什麼？

說明技巧15 留住聽眾

電話行銷／糖衣錠的技巧／神不知鬼不覺地傳達／

哪些事情對方聽了會不高興？

／緩和對方的不快／

廣告的手法

第四章 說清楚、講明白技巧總複習

簡單而理所當然的原則／請唸出來

後記

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>