第一图书网, tushu007.com

<<共鳴力>>

图书基本信息

书名：<<共鳴力>>

13位ISBN编号：9789866151064

10位ISBN编号：9866151069

出版时间：2011-4-26

出版时间：智富出版有限公司

作者：菅原美千子

页数：240

译者：謝佳玲

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

第一图书网, tushu007.com

<<共鳴力>>

内容概要

《共鳴力：打動人心的說話術》以「共鳴」讓人動起來當作大前提，第1章內歸納整合了「讓人動起來的三個要件」。

將讓人動起來的三個溝通要件，分別收錄於第2章的創造出共鳴的「故事」、第3章產生共鳴的「儀態」，及第4章抓住共鳴的「對話反射神經」中。

最後，本書為了讓讀者更容易實踐「故事」、「儀態」、「對話反射神經」等三要素，並注意實踐時可能發生的問題，特別在第5章中，歸納並說明以「共鳴」讓人動起來的說話方法。

本書特色：　　領導者．行銷業務人必讀！

想要從事新聞主播．新聞從業人員必看！

美國歐巴馬總統、蘋果賈伯斯、金恩牧師……為什麼，他們所說的話如此激勵人心？

想要說動人，情感因素要佔九成！

在差異當中建立起溝通的橋梁，加深相互之間的了解，讓人在情感上會說YES，用共鳴的力量讓人動起來！

日本第一女主播教你——【想說會說的表達】．【訴說夢想與人分享的說故事力】．【掌握語言與非語言的現場反射神經】。

用共鳴的力量讓人動起來！

【情感】×【邏輯】×【信賴】＝讓人動起來的溝通→共鳴。

演說．簡報．說服．請託．報告……從商場職場到日常生活，只需要這一本書，你說的話就能讓人主動傾聽，馬上心動、行動！

本書有系統地歸納出將自己的想法完整地傳達給對方，並如何讓對方動起來的共鳴力的溝通技巧，使說話者能有效傳遞自己心中對於未來的目標與遠景，進而激發聽者的熱忱與成果創造力。

溝通技巧的優劣，攸關工作品質的優劣！

同時融入教練技巧的概念，在訓練自己的表達能力外，還能激發他人的潛力與自發性，同時激勵人心！

針對一些上市上櫃公司的管理者，所提供教練指導技巧的訓練課程內容。

輔導約150家企業的管理階層所實施的「教練技巧訓練」（coachingskilltraining）。

針對企業經營者與管理者，實施「演講訓練」、「記者會諮詢顧問」、「領導精神與溝通」、「說故事訓練」等課程。

內容告訴你優秀領導者，不僅在工作的實務面與技巧面表現優秀，也具備能與下屬及周圍共事的人建立信賴關係的優越溝通能力的技巧。

結集所有讓人動起來的溝通元素，具體的作法、有系統的呈現。

訓練行銷業務人如何面對自己溝通不良的對象，同時還可當成是轉換為「共通語言」的切換裝置，成為自己溝通上的強力武器。

書中除了集結作者本身擔任主播時，平常就常用到的自我訓練方法外，還包括擔任演講顧問或企業講習時，實際教導領導階層如何讓人動起來的練習方法。

以及介紹世界級成功企業實例。

例如提供「傳說服務」聞名於世的麗池卡登集團，向員工發行「WOWSTORY」刊物，傳達服務信念。

說明如何以「故事」為架構，用語言與非語言的「表現．傳達」方式，a並發揮「現場對話反射神經」等三要素進行共鳴式溝通與對話！

透過實際落實在工作職場及日常生活當中，可讓這本書產生你想要獲得的效益！

第一图书网, tushu007.com

作者简介

菅原美千子，青森縣人。
東北大學文學系畢業後，進入地區性電視台「仙台放送」工作。
擔任主播兼報導部記者、報導性節目的主持人及負責特輯節目的相關製作工作。
獲得富士電視台的主播競賽全國冠軍。
擔任FNN SUPER NEWS的氣象主播及主要解說員。
2000年成為TBS（BS-i）特約主播，擔任報導性節目的主要解說員，也負責2001年911恐怖攻擊特別節目、參議院議員選舉特別節目等製作工作。
2004年進入教練專業公司擔任訓練員，曾經輔導約150家企業的管理階層實施「教練技巧訓練」（coaching skill training）。
2008年單飛，以演講諮詢顧問的身分，針對企業經營者與管理者，實施「演講訓練」、「記者會諮詢顧問」、「領導精神與溝通」、「說故事訓練」等課程，現在同時也是自由主播。

謝佳玲，台南人。
畢業於東海大學法律系。
因愛上日本的人事物，而赴日居遊。
曾於知名日商公司擔任教育訓練講師。
喜歡透過翻譯增廣見聞。
現為專職譯者。

第一图书网, tushu007.com

<<共鳴力>>

书籍目录

前言
第1章 讓人動起來的三要件
就算說出在冠冕堂皇的道理，依然無法讓人動起來
讓人動起來的三要件
腦科學所證明的「感情」力
邏輯說理真的萬能嗎？

發揮邏輯說理原來應有的效果
工作能力越強的管理者，越是無法說動部屬的理由
故事是人類為了存活下來而存在的重要機制
正因為身處這樣的時代，領導者更要不厭其煩地說下去
第2章 創造出共鳴的「故事」
以故事作為說話輔助的四大優點
故事成功的基本架構
好萊塢電影與組織中所說的故事關鍵差異
有故事的組織與無故事的組織
「故事讓人產生共鳴」，人就會動起來
以自己年輕時的經驗，傳遞「教訓」的蘋果電腦史蒂夫賈伯斯
透過個人經驗傳遞「遠見」的美國總統歐巴馬
以未來的夢想故事傳遞「希望」的金恩牧師
可強化組織力量的四種故事基本類型
創造故事的方法
創造故事時的重點與注意要點
組織中可有效運用故事的情況
傳達組織理念最有效的方法
讓理念滲透，並發揮理念應有的效果
但是，故事也不是萬能的
第3章 產生共鳴的「儀態」
人必須相互「信賴」，才會開始產生「共鳴」
訓練自己的儀態，自然而然就能獲得他人的「信任」
構成儀態的基礎
訓練者須具備的儀態建立的方法
提升表現成績
儀態的自我評量表
只要稍微控制眼神與唇部，就能增加好感度
運用聲音的力量，獲得他人的信任
發音時請想像珍珠等首飾的溫潤感
只要稍微調整語尾的強弱，給人的印象就會有一百八十度的轉變
是否具備張力取決於情感表現
如何避免「連珠炮似滔滔不絕」的說話方式
不懂得適時沉默的人，最討人厭
第4章 獲得共鳴的「對話反射神經」
你能隨心所欲地表達出眼前的事物嗎？

無法隨心所欲地說出心裡的想法

第一图书网, tushu007.com

<<共鳴力>>

對話反射神經的訓練法①～增加自己說話的題材～
對話反射神經的訓練法②～認識傳達的「公式」～
對話反射神經的訓練法③～活用傳達的「公式」～
對話反射神經的訓練法④～強化反應速度～
阻礙對話進行的NG連接詞
表達想法時，要讓人產生鮮明的「畫面」的聯想！

印象強烈的「比喻能力」
提升「比喻能力」的訓練方法
第5章 運用共鳴，讓人動起來的說話方式
「想讓人動起來」，最容易掉入的五個陷阱
落實行動管理的建議
你真的了解對方嗎？

人只要了解「目的」，自然就會動起來
領導者的工作，在於激發出部屬的故事
強大組織的領導者，絕對不會滿足於現狀
光是改變表達方式，就可改變人的行動
把「要求」擺在「認同」與「期待」之中的三明治表達法
負面的評語，要對事而不要對人
就算口頭占上風，還是無法讓人動起來
否定性的字眼，會讓一切的溝通功虧一簣
負面的問題會帶來負面的行動
失敗是未來的禮物
後記

第一图书网, tushu007.com

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