

ThinQSTalk®
快思慢讲



“快思慢讲”品牌课程创始人 李飞彤 著

ThinQSTalk

快思慢讲

9

大公式

让您在
关键时刻
说出关键语言
发挥关键影响力

沟通就是要 讲·重·点

人民东方出版传媒
东方出版社

快思慢讲

李飞彤 著

人民东方出版传媒
 东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

快思慢讲 / 李飞彤 著. — 北京 : 东方出版社, 2018.12

ISBN 978-7-5207-0639-1

I. ①快… II. ①李… III. ①传播媒介—工作经验 IV. ①G206.2

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第240685号

快思慢讲

(KUAISI MANJIANG)

作 者: 李飞彤

责任编辑: 贺 方 王 萌

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区东四十条113号

邮 编: 100007

印 刷: 鸿博昊天科技有限公司

版 次: 2018年12月第1版

印 次: 2018年12月第1次印刷

开 本: 880毫米×1230毫米 1/32

印 张: 6.375

字 数: 110千字

书 号: ISBN 978-7-5207-0639-1

定 价: 36.00元

发行电话: (010) 85924663 85924644 85924641

版权所有, 违者必究

如有印装质量问题, 我社负责调换, 请拨打电话: (010) 85924602 85924603

说话，真的可以套公式！

想写这本书，已经有一段时间了，这是自己从事口语训练工作多年来，一个很深很深的使命与期待。

现代人身处多元的场合，都希望能抓住适当时机，展现精确的表达。我一直坚信，只要用对的方法，并加以练习，绝对有效！而本书所写的，正是足以帮助任何人建立系统并且能精准表达的技巧，更能因此建立人生中最关键的自信。

我曾在传媒圈经营多年，当时就已然察觉，很多特别来宾上节目受访，经常会出现答非所问或语多赘词的现象，导致节奏松散又缺乏可听性，明明是精彩的内涵与素材，却因为表达方式不当而失去魅力，真是可惜！

后来踏入训练产业至今近二十年，有一大半的时间讲授与口语表

达相关的课程，诸如表达技巧、简报技巧、企业内部讲师训练……每每在课堂上，我都会发现一个普遍的现象：不少学员最困扰的就是“想讲的没讲，讲的都不是脑袋想的”！（我也经常幽默地肯定学员：“你们拥有‘即兴发挥’的能力。”）

十一年前，我出版了一本《敢表达，你就是赢家》，内含十大篇章六十六种技巧，绝大多数是和读者分享上台当众表达的方法，很多朋友及企业将之视为教材或工具，当时，我自己也把这本书定位成表达技巧的“外功”。

若干年前，接触到一个表达课程，当时觉得方法好用，可惜未能被灵活运用，让我深深体会，即使是好的技巧，依然要教大家如何融会贯通，并弹性交叉活用；如同在了解公式后，再运用公式换算出多样变化的题目。鉴于此，自己也在必要的课程中，将这种精神适度植入，让学员获益更大，并得到广大学员的回响。

时至今日，因教学而累积了丰厚的心得，总期望能以此协助更多在表达上遇到困扰与障碍的朋友，快速且有效地解决问题，精进表达出自信。

本书在经过自己多次淬炼、教学与调整之后，终于呈现。期望让读者更快速融入方法去记忆与理解应用，并且可以很轻松地参考书中的实例与说明，练习聚焦的机会。

如果前面所说的《敢表达，你就是赢家》一书被定位为“外功”，本书无疑就是“内外功”的完美结合。现在是营销时代，表达的机会无所不在，我们可以从学习、工作和社交三大方面中，看到这套表达法的优势。

* 学习优势

如学生的入学前面试、学习报告、毕业论文答辩等等。

儿子今年上大学，跟我分享了一位同班同学因表达能力不佳，干脆放弃学测的面试，直接复读一事，听起来真无奈。如果可以依循系统化的技巧稍加练习，不仅面试能够过关，还可多出近两个月的黄金假期！

* 工作优势

如面试、会议报告、商业简报、产品介绍、销售应对等等。

我曾在一家专营不断电系统的美企公司讲授商务简报，课程学员多为经销商负责人，当运用了本书中的“变焦公式”引导学员如何调整客户的抱怨，并成熟处理对价格或产品的疑虑后，学员当场“拍案

叫绝”，不夸张，他们真的是当场拍着课桌直言：“哇！太好用了！”

★ 社交优势

如社团联谊、会议研讨、记者会、各种酒会、年会等等。

有位学员和我分享，在我授课课程结束后的第二周他就赴美参加年会。过去，他在分组讨论时，自我介绍总是三言两语就草草结束。那次学成赴美，试着运用“时间公式”，仅仅一分钟，就将自己精确且饱满地介绍了一番，休息时间，同组成员都对他赞誉有加，并主动向他索取名片，然后，他还“理所当然”地被推举为该组的组长兼发言人呢！

本书的完成，要感谢廖翊君小姐的完整企划与部分文字的整理，以及东方出版社的优质团队为本书所设想的细节。我们共同的期望是让本书既能轻松阅读，又能提供实用方法，成为一本“轻松学就有料”的表达工具书。

最后，要深深地感谢给予推荐支持的四位前辈及好友，因为邀约知名制作人王伟忠先生当时不在国内，因此通过伟忠哥谦恭有礼的秘书毛毛转达后，伟忠哥竟在百忙中抽空了解本书状况并实时给予百分

百的肯定与支持，我真的很感动。

Club Med 总经理毕宗琪小姐，在得知邀约的第一时间，便幽默地说了一句：“我的名字随便你用！”真是“随便得让人不敢随便”，令我深切感恩。

星巴克总经理徐光宇先生及国泰投信总经理张锡先生，更是在收到邮件与短信的第一时间，立即给予回复并无条件支持，超级豪迈的情义相挺，我放在心中了！

走笔至此，忍不住建议，轻松看完了要用心想，用心想完了要努力练，努力练习后肯定就会拥有令人羡慕的表达魅力。

目录

作者序	说话，真的可以套公式！	001
-----	-------------	-----

TALK

1

精准表达，一开口就有好印象

三步骤，学会说话逻辑	005
这样自我介绍，立刻脱颖而出	010
“自定义主题”，范围再大的问题都能轻松回答	014
善用读心术，把话说到别人心坎里	019
有梗有重点，不会表达，照样吃亏	024
这样说，让人忘记你都难	029
彻底摆脱不良的说话习惯	037
再难的问题，也能瞬间完美回答	041

“通用类”公式，任何问题都受用

- ◎ 时间公式，任何场合都好用 045
 - 被问到公司规模时…… 048
 - 被要求报告进度时…… 050
 - 被要求做出专业建议时…… 052
 - 被问到婚礼筹备状况时…… 055
 - 当你想提出建议时…… 057
 - 想安排行程时…… 059
- ◎ 三角公式，让你说话更有层次 062
 - 被要求报告企划进度时…… 065
 - 被要求针对营销方案做讨论时…… 068
 - 被要求做检讨时…… 070
 - 当朋友认真想听你的建议时…… 073
- ◎ 视觉公式，让你说得活灵活现 076
 - 被问到公司在业界的规模时…… 080
 - 在检讨会议上，这样说…… 082
 - 被女友问到关键问题时…… 085
 - 被问到兴趣爱好时…… 087

“主张类”公式，说话更有影响力

◎ 变焦公式，成功引导话题	093
运用 zoom out 放大技巧，提升视野、处理敏感问题	094
想成熟处理敏感话题时……	098
想表明自己观点的合理性时……	100
运用 zoom in 缩小技巧，看见具体重点	103
希望将内容聚焦于具体的重点时……	104
希望成熟处理一概而论的观点……	106
想要引导被忽略的认知与细节时……	108
◎ 效益公式，销售说服最好用	110
希望对方再多思考一些时……	112
想要维护自己的产品时……	115
想规劝别人时……	118
负面效益表达，反而令人感到贴心	121
◎ 钟摆公式，整合不同想法	123
讨论相反议题时……	126
需要居中协调时……	127
想要化解对立情况时……	129

TALK
4

“辅助类”公式，让你得到支持

- ◎ 比喻公式，超有趣！ 133
 - 类比式比喻：让人从侧面理解，正面接受 134
 - 强调训练需求的重要性…… 135
 - 希望强调效率与效能的差别…… 136
 - 想强调必须有一段长时间的坚持时…… 138
 - 实例式比喻：从相同立场感同身受 139
 - 想强调附加价值时…… 139
 - 想强调业务态度的重要性时…… 140
 - 强调企业正确的价值观时…… 142
- ◎ 双边公式，让你拥有专业形象 144
 - 希望客户了解你的坚持时…… 146
 - 想要请他人遵守规定时…… 147
 - 想说服与自己立场完全相反的人时…… 148
- ◎ 骨牌公式，让人看到你的内涵 150
 - 三因一果，层层引导 152
 - 进行团体分享时…… 152

想提出个人观点时……	153
需要处理客户抱怨时……	154
一因三果，说服力十足	155
被要求为检讨做说明时……	156
不被同人认同时……	157
为客户进行说明时……	158
连锁反应：用逻辑陈述	158
想要提出确切建议时……	159
希望劝说他人时……	160
想要运用专业劝人做调整时……	161

TALK 5

活用读心术精准表达，凡事正中红心

◎ 说话，要对胃！	165
理智？感性？各说各话！	166
搞清楚你的说话对象是哪种类型	169
这样说，人人都爱你	170
和主管“接上线”没你想的那么难	173
◎ 开口前，看到重要人士心底的期望	175

做简报前，从对方信息读出喜好	175
了解价值观，读心就不难	176
简报现场，“读”出真正的决策者	177
◎ 读心又贴心，人人都被你说动	180
读心术+效益公式，解决客户疑虑	180
读心术+变焦公式，处理客户抗拒	182
读心术+钟摆公式，让大家都同意	185
 后 记	 189

TALK

1

精准表达， 一开口就有好印象

- * 三步骤，学会说话逻辑
- * 这样自我介绍，立刻脱颖而出
- * “自定义主题”，范围再大的问题都能轻松回答
- * 善用读心术，把话说到别人心坎里
- * 有梗有重点，不会表达，照样吃亏
- * 这样说，让人忘记你都难
- * 彻底摆脱不良的说话习惯
- * 再难的问题，也能瞬间完美回答

你是否常觉得失去说话的黄金时间，想弥补却来不及？当你需要说话或公众表达时，会出现以下情况吗？

- * 说了老半天，还是没说到重点！
- * 说的不是脑中想的，想的却怎么都说不出来！
- * 关键时刻的表达，却讲得拉拉杂杂！
- * 一开口讲话，听的人就面露无奈或表情迷惑！
- * 才刚结束谈话，就开始懊恼说错话！
- * 说话东拉西扯，连自己都不知道在说些什么！

很多人说话缺乏逻辑，脱口而出的都不是脑袋想的，脑袋想的却经常言不由衷，等到想起该说什么时却已错失表达的黄金时刻，懊恼不已！

最令人沮丧的，莫过于在说明自己的亲身经验，或是亲自执行的绩效成果时，却讲得好像事不关己，让对方觉得你历练不够、表达能力不佳，令人扼腕！

不想再这样下去了吧？

没问题，从现在开始，只要跟着本书的引导与练习，一定可以学会一开口就给人好印象的精准表达法。