

可以让你成为意见高手、一流辩论家的黄金指南书

沟通训练专家 瞿 翔◎著

OMMENTS

华文网联合出版平台、新丝路网络书店，携手推荐！

超意见力

扭转你的影响力

意见说服术 + 明确表达 + 精密逻辑 + 活用技巧 = 王道沟通

「表达」— 激发你迷人的口才魅力，将无形的想法无懈可击地陈述！

「沟通」— 快速提升发表意见的能力，拉近谈话双方之间的距离！

「共识」— 超意见力让对方轻易与你达成共识，你的影响力从此扭转！

C
OMMENTS



超意见力

扭转你的影响力

沟通训练专家 瞿翔 © 著

图书在版编目 (CIP) 数据

超意见力扭转你的影响力/瞿翔著. —北京:印刷工业出版社, 2010.11
ISBN 978-7-80000-991-4

I. 超… II. 瞿… III. 语言艺术-励志读物 IV .H019

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第181735号

超意见力扭转你的影响力

作 者: 瞿 翔

策 划: 王宝玲 上官紫微 责任编辑: 郭 平 上官紫微

责任印制: 张利君 责任设计: 张 羽

出版发行: 印刷工业出版社(北京市翠微路2号 邮编: 100036)

网 址: www.keyin.cn www.pprint.cn

网 店: [//shop36885379.taobao.com](http://shop36885379.taobao.com)

经 销: 各地新华书店

印 刷: 河北廊坊市文峰档案印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

字 数: 240千字

印 张: 16.5

印 数: 1~8000

印 次: 2010年11月第1版 2010年11月第1次印刷

定 价: 29.80元

I S B N : 978-7-80000-991-4

◆ 如发现印装质量问题请与我社发行部联系 发行部电话: 010-88275707



意见就代表着真实的人

本书是国内第一本可以让你成为意见高手、一流辩论家的指南书。不要担心你的口才蹩脚或发言时容易怯场，因为书中有足以让你耳目一新的实用性内容，以及多达百种在效果方面堪称一绝的技巧指导。只要阅读本书，然后再付诸行动，你的意见发表力和沟通技巧就会明显地提升，你将会从中得到令人惊讶的收获。

“意见”这种主题是怎么讨论也永远讨论不完的，详细的内容就留待内文中再述，笔者想在此先谈谈意见的主题梗概及其魅力。

“意见就代表真实的人。”只要我们听一个人陈述自己的意见，就可以完整地了解对方的真实性格，其真实性远超过一个人的外表。故而，意见相当于衡量一个人的无形尺度。

举例来说，笔者以前看过人气演员莱昂纳多·迪卡普里奥（Leonardo DiCaprio）访日接受电视媒体访问时的情形，他明确表达自己意见的样子给人留下很深的印象，这也难怪他在面对美国总统时，依然可以针对环境问题侃侃而谈。

一个人的个性或人性魅力都蕴含在其发表的意见当中，这位明星不是徒有其表的演员，在其意见发表能力的衬托下，他看起来更加有魅力。而这种情况同样也适用于日常生活。

假设在一个团体中，人们时常会说：“如果是林老板的话，这时候他会怎么说呢？一定要听听他的意见。”这句话就十足点出了林老

板的“吸引力”了，而其吸引力的根源，就在于林老板的表达魅力，以及林老板个人本身的魅力。希望大家能很清楚地了解，这两者是不可分割的。也就是说，意见代表一个真实的人，人能发表意见，而意见更能凸显一个人；意见的力量就是发表意见者的个人力量，他强调的就是“人性力量”。

接下来，我们还要谈到，不管面对什么样的对象，也不管在什么时间、什么地点，意见都能展现出它的具体成效，这种波及空间和影响空间之广，正是意见特别显著的特征。所以，意见会在工作职场、人际关系、日常沟通等状况中出现，而意见的力量就可以赋予现场活力，无论它是直接或间接，都能造成深远影响。

意见是不分公私的，在职场上是针对上司、同事、后进、部属、顾客及其他相关者，在别的地方则是针对家人、朋友、熟人和恋人等。当然了，意见并不全然是深奥艰涩的议题，譬如：“爸爸，您还是少抽点烟吧？”或是“我说小惠呀，这件粉红色的上衣一定很适合你。”这类亲子对话就显得很温馨。在私人场合，人们多半会以“感想”、“建议”来代替“意见”，但是本质上还是一种意见。

说得再详细一点，和亲密对手之间的沟通也需要有发表意见的能力，譬如和朋友一起看过电影之后，如果发表不出感想，或者只能说一些很普通的意见，那你可能就有点尴尬了。“那种粗糙的影像画面剥掉了所有的虚饰，而红色的蔷薇则象征着步向死亡的刹那美感。”如果你能说出这么有智慧、有哲理的感想，岂不是一件很快乐的事吗？

在职场上，意见更是不可欠缺的。完成工作的“工作能力”和意见力是成正比的。例如：“将以前的交易业绩归零，以严格的估价、零基础查核，从A、B、C三家公司中决定这个零件的下单厂商。”或

是“下一期的目标，我想使用全反射荧光X线分析法，将本公司的商品的不良率从以往的四等级提高到五等级。”类似这样的意见表述，就可以让大家明白往后的工作方向，对长期工作的计划发展，将会带来不能忽视的影响力。

再者，就是扩大视野。这时候，意见就会以各种形式来探究真实，使事物的本质明朗化，并有提出新观点、激荡出创造性的功能。好比：“可是地球还是一样在转。”这是伽利略（Galileo Galilei）不屈服于当时的权威，以戒慎恐惧但充满自信的语气所提出来的意见，除此之外，我们随手就可以举出许多例子。

◎所有的人类天生就都是贪求的。

——亚里士多德（Aristotle）

◎我思故我在。

——笛卡尔（René Descartes）

◎人不过是大自然中最脆弱的一根苇草，可是这是一根会思考的苇草。

——帕斯卡尔（Blaise Pascal）

◎在铺路石上贴有耳朵、门上长有舌头、窗格子上长有眼睛的巴黎街道上，再也没有比站在大门前交谈更危险的事情了。

——巴尔扎克（Honoré de Balzac）

◎月见草很适合生长在富士。

——太宰治（Osamu Dazai）

◎脸会说话。脸上的表情透露了一切。

——勒·维纳斯（E. Levinas）

◎等待变化球，同时面对直球。

——铃木一郎（Ichiro Suzuki）

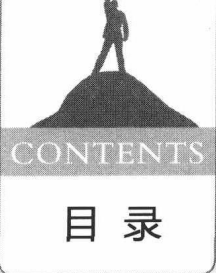
以上这些例子当中，不乏像伽利略的“地动说”一样已经获得证实的真理，而事实上每一个意见都是相当有魅力的。如果自己也能说出这种意见的话，感觉会有多么愉快啊？而现在，这已经不是梦想了，你一定也可以做到。

意见可以正确地反应一个人的个性、创造性和掌握本质的思考力等，而且就像笛卡尔和帕斯卡尔所说的，意见具有超越人类肉体而长久持续的威力。所以，意见、意见力、还有意见术，在平常或者在包围你的环境与状况越是险恶时，越具有无法取代的价值。

以微观的视野来看，IT革命、全球化的浪潮也扑向世界各国，以往的既有体制或组织不再稳固了，重视个人实力和真实价值的时代已经来临了，因此，“心照不宣”、“以心传心”的沟通方法也已经不适用了。

目前整个大环境持续深陷在企业重整、雇用环境和工作环境越来越严苛的风暴当中，在这种状况下，意见力成了在各种场合下决定成功或失败的关键。缺乏意见力的话，就很难真实地表现自己、散发自己特有的魅力，结果你将失去自我的存在感和可以活跃的舞台，终至为时代风暴所吞没。

因此，笔者希望你借助本书琢磨你的意见力，提高你的意见表达能力。如果能蒙你阅读、活用本书的话，实乃本人之幸。



CH1. 明确表达意见的人，魅力无穷

1-1» 实力主义时代，“意见力”不可或缺	002
1-2» 明确表达意见，让你获得好评价	004
1-3» 越能表示意见，越能站在有利立场	006
1-4» 提升“意见力”，打造性格魅力	008
1-5» 无法表达自我意见的七大弱点	011
1-6» 性格左右了表达意见的难易度	013
1-7» 克服紧张心理的发言技巧	016
1-8» 表达意见时牢记三大准则	019

CH2. 意见表达模式大不同

2-1» 是“意见”还是“感想”	024
2-2» “YES - NO”是表达意见的原点	027
2-3» 广泛使用的三大意见模式	029
2-4» 意见依目的不同可分为十三种模式	033
2-5» 意见和说明、提案、主张的相异处	039

2-6»掌握当众发言的表达诀窍	042
2-7»让意见受到欢迎的陈述要诀	045
2-8»为自己打造沟通大师的形象	048

CH3. 掌握“意见发芽法”\掌握“意见树”结构法

3-1»种植你的“意见树”	052
3-2»创造意见树的万用技巧——“意见发芽法”	056
3-3»意见之芽的五种衍生模式	059
3-4»重点明确化,让意见之芽萌发	061
3-5»使论点明确、内容充实的诀窍	064
3-6»提出见解和感想的速成法	066
3-7»活用情报带来的意见线索	069
3-8»表达意见时应善用的诀窍	072

CH4. 简单组织意见的超级技巧

4-1»掌握理论性构成法——“主词”加“述词”	076
4-2»因述词变化而衍生的三种句子	079
4-3»掌握“主词”加“述词”的强力要点	081
4-4»正确组构意见的“相关承接法则”	085
4-5»善用“接续性”概念,扩张自身意见	087



4-6»»扩张意见, 善用“6W1H法”	089
4-7»»利用“为了法”, 强调个人创意	091
4-8»»简单表达意见的“关键语句法”	093
4-9»»向上司表达意见的要领	095

CH5. 简洁表达意见的技巧, 成效显著

5-1»»传达意见时应掌握五大原则	100
5-2»»使意见浅显易懂的三大原则	103
5-3»»善用“比喻术”提升意见说服力	106
5-4»»掌握比喻术的五大构成要点	108
5-5»»汇整意见、强调要点的两大妙法	112
5-6»»活用6W1H的“扩张法”和“压缩法”	115
5-7»»灵活排序“表现四要素”	117
5-8»»直接传达意见的“结论先导法”	120
5-9»»简洁传达意见的“要点表现法”	122

CH6. 让人点头称是的“意见说服术”

6-1»»意见交流: 停、看、听	126
6-2»»不要让意见含糊其辞	130
6-3»»与人交涉时的注意事项	132



目 录

6-4»» 和亲密对象交换意见的注意要点	134
6-5»» 别让理论、感性、感情有所混淆	137
6-6»» 提升意见说服力的应用技巧	139
6-7»» 不要强迫对方接受你的说法	142
6-8»» 善用比喻法说服对方	145
6-9»» 如何说服顽冥不灵的对象	147
6-10»» 转化对方防卫心理的沟通技巧	150
6-11»» 说服意见对立者的沟通诀窍	153
6-12»» 成功的说服不会从天而降	156

CH7. 掌握主导权的交涉必胜法

7-1»» “交涉”的本质在利害对立	160
7-2»» 你必须知道的交涉准则与应用技巧	163
7-3»» “先下手为强”的原则和“后来居上”的反击	167
7-4»» 独立思考是提升交涉能力的关键	169
7-5»» 厘清交涉点并规划让步底线	172
7-6»» 交涉时不可或缺的反驳能力	175
7-7»» 反驳对方意见的实用技巧	178
7-8»» 掌握进攻主导权的交涉战略	182
7-9»» 推翻对方主张的逻辑议论运用法	185



7-10»»利用“绝对肯定语法”赢得交涉	187
7-11»»巧妙归纳交涉事物的人性化技巧	190
7-12»»多数意见和少数意见并存时的处理方式	193
7-13»»“有什么关系呢？”的使用时机	195

CH8. 提升意见力的逻辑思考术

8-1»»提升意见力的逻辑思考术	198
8-2»»避免落入“缺陷理论”的要领·上	201
8-3»»避免落入“缺陷理论”的要领·下	204
8-4»»逻辑思考理论的十四种模式·上	207
8-5»»逻辑思考理论的十四种模式·下	211
8-6»»提升逻辑思考力的“关系化思考”	215
8-7»»对意见中的“语言顺序”要敏感	217
8-8»»厘清事实才能创造意见的理论性	219
8-9»»培养连贯性的说理能力	222
8-10»»“时间”和“理论”有密切的关系	225
8-11»»构筑体系性意见的方法	227

CH9. 意见力更形提升的精进要领

9-1»»提升意见独创性	230
--------------------	-----



CONTENTS

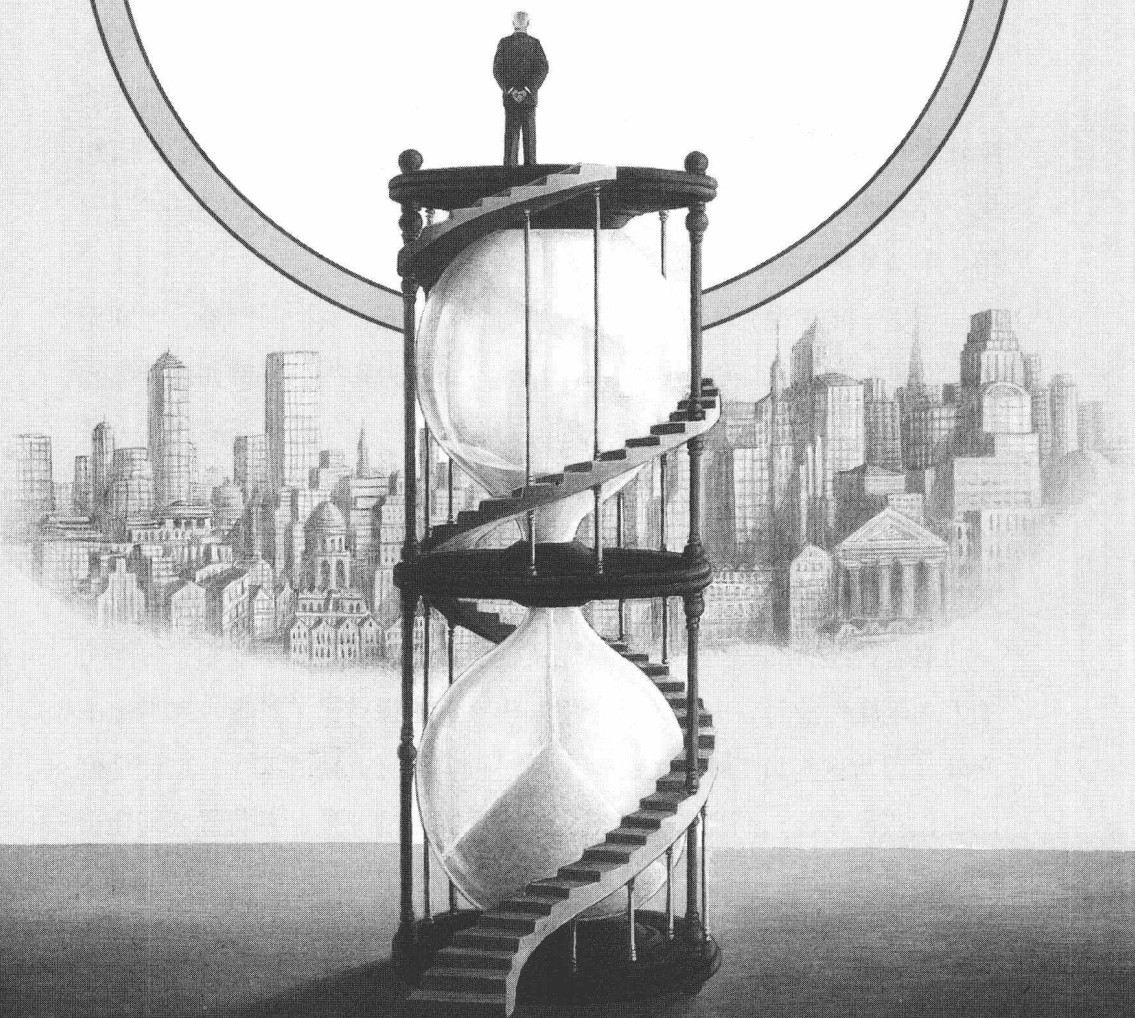
目 录

9-2»增加意见独创性的比喻组合法	232
9-3»培育意见独创性的六大法则	234
9-4»衍生出色意见的“创造性思考”	237
9-5»“反刍思考”与“体系化思考”提升意见力	240
9-6»无限延伸意见力的“四大思考”	243
9-7»检视意见力的“意见分析法”	245
9-8»成为辩论家的十七条法则	249



CH1.

明确表达意见的人，魅力无穷



1-1 >>> 实力主义时代，“意见力”不可或缺

在企业重整越发严苛的状况下，“员工是否具备意见力”成为了企业的一项用人指标。这也令那些善于明确表达自身意见的人在就业市场中处于有利位置。但是我们不禁要问：为什么企业主要将“善于提出意见”作为选用人才的标准呢？这是因为上班族的职场体制已经从终身雇用、年资多寡大幅转变成重视实力主义的体制了。

更进一步来说，所谓的“实力”与职位高低、头衔、年龄、性别无关，而是指当事人能够确实发挥自身具备的能力和技巧，例如提升绩效和业绩的能力、表达意见与观点的能力、在工作上缔造优秀成果的力量等。当然了，这种解释方法似乎过于抽象，若是用“实力就是拥有自己的意见，并将之明确表达、实践的力量”来解释的话，应该就很容易让人了解实力的定义。

笔者曾经听闻一些公司主管提及，当公司进行“自愿退职”等严苛的人力削减作业时，一开始就会将某些比例的优秀员工排除在考虑范围之外，因为这些员工被视为公司发展过程中不可或缺的人才，让他们的工作获得保证，而且备受礼遇。某些现实的情况是，有时候公司还会



为了这些人才的自愿离职感到苦恼。（我们不敢断言这种对待职员的态度没有任何问题，而是陈述一项事实。）

从各种意义层面来说，在这种情况下，被评价为优秀员工的人才往往是握有某些实权的人。他或许能发挥强大的领导力，协助工作团队达成业绩，也或许他能积极地企划、提案、充满创造力。总之，他是一个对职场与工作具有贡献的人。我们若再仔细深思就能发现，无论是领导力、企划或提案，这些握有实权的人都与“意见力”有深切关系。

这也就是说，一个能提出意见的人在任何状况下都能掌握主导权，并掌控局面。如果他没有自己的意见，或是无法让别人接受他的意见，他就难以在职场上成为重要人士。尤其在紧要关头时，他的意见力经常是决定成败的关键。

假设你今天是一位老板，你必须从两名总体实力相差无几的人当中选择一个人来担任你的重要幕僚，其中的A会经常提出意见，B则很少提出意见；在某些重要时刻，A甚至会强力主张自我意见而说服了B，请问你会选择谁？除非有特殊情况与另外的考虑，否则多数人会倾向选择A。这不仅凸显了意见力的重要性，也充分说明了现代职场欢迎的是善于提出意见的员工，而不再是唯唯诺诺的员工。

在以实力主义挂帅的社会里，固然意见力并不代表实力的一切，但你是否具备将自身意见向外传达的能力，将是决定你能否脱颖而出的重要因素。而这意味着一个平常越能明确表达意见的人，越有机会被视为宝贵的人才。

1-2>>> 明确表达意见，让你获得好评价

在前一节中，我们提到：越能明确表达自身意见的人，越能在就业市场中处于有利位置。具体来说，一个能提出意见的人将比不能提供意见的人拥有以下三种优势。

第一，一般人都认为，能提出意见的人工作能力强、有才能，而事实上也是如此。因为意见有时候是以提案、主张、态度表明、判断、意思决定、要求、批判等形态呈现于外的，假使没有这种意见流的话，人几乎是不可能做好自身的工作的。

譬如，客户抱怨商品容易发生故障的情况持续增加，但是负责人却只是像往常一样制式化地报告这些讯息，那么他根本就不算是一位能够胜任工作的负责人。如果他采取的做法是提出改进的意见，例如：“这种现象不能坐视不管，应该立刻召集相关人员追查原因。”情况将大为改观。多数时候，及时提出建设性的意见是必要的，只要意见能流通，工作就能推进，工作目标也就能顺利完成，尤其一个好的意见经常会带来好的结果，因此，能够提出意见的人往往能做好工作。

第二，一个能明确提出意见的人，很容易就会让人感受到他的主体