



媒體報導

日期: 2015年5月19日(星期二)
資料來源: Recruit – 雜誌 – D4 – 上班 SOS
標題: 說話藝術 432

Sos 04
Text: 田佩芬

孫立民博士
歷任僑務服務顧問首席顧問，擁有逾15年僑務服務經驗，擅長與客戶溝通，曾為超過400間公私營企業及政府部門提供培訓及管理顧問服務。

說話藝術 432

說話是一門藝術，不論從事任何行業同樣重要，特別是銷售業人士，懂得說話能令一單生意起死回生，甚至讓你登上金牌推銷員寶座。究竟說話有甚麼學問呢？簡單而言，說話要有內容之餘，也要有 power（說服力）才能說服別人。孫立民博士今期傳授說話秘笈，教大家營造說話影響力的招數。

第1招：繪影繪聲
將要推銷的產品或服務盡量形象化。例如推銷一輛新車，可強調當客人駕駛這輛汽車經過街道時，定會令途人投以豔羨目光，將新車的吸引力形象化，令客人易於聯想，從而認同你的說法。

第2招：找亮點
通過數據帶出說話的威力。例如當年曾特首在位期間，教育開支約為500億，他將教育開支之豐厚比喻為等於將1,000元紙幣疊成4幢IFC，透過這個亮點來令人感受到教育開支的 power，說服力更強。

第3招：辭彙及語調加強劑
將產品或服務指明特別為某類群眾而設。例如將產品設定為針對女性 / 男性，這樣能引起目標顧客的注意，印象深刻。

第4招：引經據典
引用名人名句，有助加強說話的權威性，也可鼓勵人心，說話內容更有 power。

說話加入色彩 3個秘訣

職場上，不時會聽到同事或顧客說：「我唔記得你有咁講過㗎！」這樣的羅生門事件可謂屢見不鮮。不想別人將閣下的說話當作耳邊風，就要懂得將說話加入色彩。孫博士認為將說話加入色彩的秘訣有3：有情、有趣、有益。

有情
表現出關心、熱誠和欣賞，最理想的是願意開聲去讚賞別人，令人對你的說話留下深刻印象。

有趣
從新角度切入講述一件事，最好增添一點幽默感或顯示出個人品味，當你能夠將對方的視野拓展至一片新天地，他們又怎會忘記你的說話呢？

有益
為對方著想，願意抱著不計較的胸懷協助對方，使對方覺得你站在其立場爭取好處，能在你的協助下得到一些著數，自然忘不了你。

職場對話 2個策略

策略1：比較法
專家解說：當負責公司 project 時，例如設計公開活動的海報，將作品呈交上司時，除了那份殫心瀝血的大作外，還要多交2份普通之作，比較之下，上司自然傾向讚賞那殫心瀝血之作，假如只呈交1份作品，沒比較之下，上司只會對該作品挑剔一番，白白浪費了心血。

策略2：制空權
專家解說：制空權是軍事策略的一種，套用在說話上指從宏觀角度出發，如人情、法律、道德價值、邏輯、科學、感情關係、智慧等大原則，這樣可增加說話的優勢。

例句

「做人唔好……」 「你咁好人，一定會幫我哋手嘅！」
「你根本唔關心我嘅感受！」 「呢種行為違反咗我哋嘅核心價值……」
「我哋用公平原則去考慮……」 「如你能儘快決定，長遠可能得益更大。」

勵志金句 無論年紀有多大，你都可以設定下一個目標或擁有一個新的夢想。—— 克利夫·斯特普爾斯·路易斯

Recruit.com.hk



說話是一門藝術，不論從事任何行業同樣重要，特別是銷售業人士，懂得說話能令一單生意起死回生，甚至讓你登上金牌推銷員寶座。究竟說話有甚麼學問呢？簡單而言，說話要有內容之餘，也要有 power（說服力）才能說服別人。孫立民博士今期傳授說話秘笈，教大家營造說話影響力的招數。

4 招營造說服力

第1招：繪影繪聲

將要推銷的產品或服務盡量形象化。例如推銷一輛新車，可強調當客人駕駛這輛汽車經過街道時，定會令途人投以豔羨目光，將新車的吸引力形象化，令客人易於聯想，從而認同你的說法。

第2招：找亮點

通過數據帶出說話的威力。例如當年曾特首在位期間，教育開支約為 500 億，他將教育開支之豐厚比喻為等於將 1,000 元紙幣疊成 4 幢 IFC，透過這個亮點來令人感受到教育開支的 power，說服力更強。

第3招：辭彙及語調加強劑將產品或服務指明特別為某類群眾而設。例如將產品設定為針對女性 / 男性，這樣能引起目標顧客的注意，印象深刻。

第4招：引經據典

引用名人名句，有助加強說話的權威性，也可鼓動人心，說話內容更有 power。

說話加入色彩 3 個秘訣

職場上，不時會聽到同事或顧客說：「我唔記得你有咁講過㗎！」這樣的羅生門事件可謂屢見不鮮。不想別人將閣下的說話當作耳邊風，就要懂得將說話加入色彩。孫博士認為將說話加入色彩的秘訣有 3：有情、有趣、有益。

有情

表現出關心、熱誠和欣賞，最理想的是願意開聲去讚賞別人，令人對你的說話留下深刻印象。

有趣

從新角度切入講述一件事，最好增添一點幽默感或顯示出個人品味，當你能夠將對方的視野拓展至一片新天地，他們又怎會忘記你的說話呢？

有益

為對方著想，願意抱著不計較的胸懷協助對方，使對方覺得你站在其立場爭取好處，能在你的協助下得到一些著數，自然忘不了你。



職場對話 2 個策略

策略 1：比較法

專家解說：當負責公司 project 時，例如設計公開活動的海報，將作品呈交上司時，除了那份嘔心瀝血的大作外，還要多交 2 份普通之作，比較之下，上司自然傾向讚賞那嘔心瀝血之作，假如只呈交 1 份作品，沒比較之下，上司只會對該作品挑剔一番，白白浪費了心血。

策略 2：制空權

專家解說：制空權是軍事策略的一種，套用在說話上指從宏觀角度出發，如人情、法律、道德價值、邏輯、科學、感情關係、智慧等大原則，這樣可增加說話的優勢。

例句

「做人嘅嘢……」

「你咁好人，一定會幫我哋手嘅！」「你根本唔關心我嘅感受！」「呢種行為違反咗我哋嘅核心價值……」「我哋用公平原則去考慮……」「如你能儘快決定，長遠可能得益更大。」

— 完 —