

<<人前力>>

图书基本信息

书名：<<人前力>>

13位ISBN编号：9789861781860

10位ISBN编号：9861781862

出版时间：2011-5-6

出版人：好讀出版有限公司

作者：山本秀行

页数：165

译者：李毓昭

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>

<<人前力>>

前言

前言 該訓練自己在人前好好說話了吧！

許多人都不善於站在人前 「每次站在許多人前面都會怯場。

」 「我從很久以前就很怕面對許多人……」 「我平常講話很正常，可是一站在人前就說不出話……」 「我是業務員，在客戶前面總是不能把話說清楚，超級頭痛。

」 「有人請我在喜宴上致詞時，我都會緊張得冷汗直冒。

」 「明明有很多話要說，面試時卻無法充分表達……」 「每回在高階會議上做簡報，我的聲調就會變高，還滿頭大汗。

」 似乎有許多人都像這樣，不善於在人前說話，心裡兀自覺得納悶，怎麼別人都能沉著穩重地說話，偏只有自己那麼緊張呢？

可是，依我在研習會等場合詢問的結果，很少人能夠斷言自己擅長在人前說話。

不僅如此，有非常多被視為擅長演講或做簡報的人，也會在事後大呼：「哎，我緊張死了。

」 「我的腳抖得好厲害。

」或「我全身都汗濕了。

」 不能再為不善於在人前說話找理由 我問過一些業務人員，為什麼不善於在人前說話？他們給我的理由如下： 平常沒什麼機會在人前說話。

發不出響亮的聲音。

會心慌意亂而加快說話的速度。

想到有很多雙眼睛看著自己就會緊張。

不知道要說什麼，腦子裡一片空白。

其他還有很多理由，對於不善於在人前說話的人來說，都會對他們說的話感到心有戚戚焉。

今日的我身為一介研習會講師，必須站在人前，在許多人面前說話，不過我原本在人前說話時是很笨拙的，所以很能夠體會上述心聲。

可是有些狀況是由不得人的，你不能老是說：「我不善於站在人前，也不喜歡在人前說話。

」 近來「個人品牌」一詞備受矚目，原因很多，其中之一是之前大家深信不可能倒閉的大企業竟然也會破產，而因為併購或單位裁撤，個人的資歷也不再能藉由企業品牌來建構。

在這種時代，業務人員不能再甘於作為組織一分子，而是要藉著個人能力與經驗，亦即以個人品牌來接受考驗。

正因為處在這樣的時代，有越來越多場合需要個人將自己的能力、經驗、想法與思惟明確地告知他人。

站在人前可擴增機會 不只是做簡報，在人前說話也是從事業務的基礎。

而在私人領域中，在人前說話的機會也相當多。

何不利用每一個機會來擴展自己的潛能呢？

將自己的感覺或想法明確地告知他人，就會有許多邂逅或機會顯現在你面前。

而在人前說話，接受他人的評價，也有助於提升你自身的價值或個人品牌。

該是從「在人前不善於表現，也不想說話」這種窘境脫身的時候了。

你想不想藉由站在人前獲得光明的未來，憑著在人前說話以掌握幸福呢？

本書將透過我目前擔任個人品牌諮詢師和研習講師的經驗，以及任職廣告代理公司時做簡報的資歷，說明培養「人前力」所需要的心思與行動，以便在眾人面前從結巴笨拙變成侃侃而談。

近來連小學也在教導學生培養在同儕面前表明感覺或意見的能力，亦即本書所謂的「人前力」。

這是因為連教育機構也了解到，能否在人前表達關係到個人前途。

不僅是國外，近來日本也開始重視從小就在人前表明意見的教育。

在全球化的趨勢下，如果還抱持著「不說話也能得到理解」這種日本人常有的被動心理，將無法在今後的世界立足。

「能在人前表達清楚，才能獨當一面！

」 請把這句話當成標語，繼續閱讀本書，實際培養出「人前力」。

<<人前力>>

你將會在此後遇見新的邂逅與機會，打造出個人品牌，最重要的是散發出你特有的璀璨光彩。
二 一 年五月 個人品牌諮詢師 / 研習講師 山本秀行

<<人前力>>

内容概要

日本個人品牌諮詢師 山本秀行 經驗指導。

能在人前表達清楚，才能獨當一面！

「平常講話很正常，可是一站到人前就說不出話來……」

「明明有很多話要講，面試時卻無法充分表達……」

面臨這些窘境時，正提醒你：

該訓練自己在人前好好說話了！

別讓你的專業能力與天生魅力遭到埋沒！

大企業也無法避免倒閉、遭購併之命運，公司無法讓你百分百依靠的時代，縱使擁有十年資歷、滿腹專業經，若無法好好在眾人面前表達、發布訊息，一切枉然。

沒有人可以永遠隱身網路世界，面試、聚會、懇談都逃不了面對面接觸，人與人的關係亦復如此。個人品牌要發揮人前力來建構，讓你到哪兒去都可屹立不倒！

《人前力》讓你在公眾面前因緊張而冒的汗水，轉化成勇於開口的口水。

踏入職場，面對各種公眾場合的機會也增多了。

該如何培養表達能力，把話說得有醍醐味，讓人信服，由資深廣告人山本秀行依實際經驗分享，從音調拿捏、掩飾緊張的小技巧、視線落點、過濾話題、時間分配，以及慎思談話的重點與目的，來引領讀者聰明應對各種常見狀況，打破話梗在喉嚨中的僵局。

不管面對哪種場合，都能擺脫窘境，好好說話，散發個人光采，享受人前力帶來的樂趣。

<<人前力>>

作者简介

山本秀行 一九六二年生於日本神奈川縣。
曾於索尼集團、日產汽車集團的廣告代理公司擔任創意總監、文案寫手、行銷策畫人，參與過許多業種、商品的品牌策略與廣告製作。

曾獲頒朝日廣告獎、每日廣告設計獎等多種廣告獎項，並為多位藝人提供歌詞作品。

二〇一二年設立Plantribe公司，目前以個人品牌諮詢師的身分，針對個人品牌策畫、簡報、領導力、構建人脈等主題提供人材培育計畫，並以大公司的員工研習會講師身分活躍。

此外也為創業人士、自營業者策劃個人品牌。

二〇一七~二〇一八年曾任產業能率大學情報管理學部兼任講師，對社會人士和求職的大學生授課。

李毓昭 曾任出版社編輯，目前為專職翻譯。

譯著有：《顏面考》、《羅生門》、《給考厭數學的人》、《貓物語》、《世界種子》、《發現教堂的藝術》等。

<<人前力>>

书籍目录

前言：該訓練自己在人前好好說話了吧！

I、必須具備「人前力」的個人品牌時代

- 01.在人前宣傳你這個品牌的時代
- 02.以「人前力」建構個人品牌
- 03.在人前發布訊息可改進個人品牌

II、花點心思就能提高「人前力」

- 04.所有溝通都是鍛鍊「人前力」的機會
- 05.「人前力」讓你有魅力
- 06.有汗水流出就擦掉
- 07.說者是配角

III、稍許的行動就能提高「人前力」

- 08.不拿個性或業種作不善於站在人前的擋箭牌
- 09.場數要靠自己在平常累積
- 10.主動當飲酒會的負責人
- 11.積極與異性、不同年齡層、不同業種的人說話
- 12.自我介紹就是在建立個人品牌
- 13.在即將站到人前時對著鏡子做形象訓練
- 14.準備三條手帕
- 15.大致分配好時間，嚴格執行

IV、以打動人心的說話方式提高「人前力」

- 16.說話會打結是理所當然，畢竟不是說話專家
- 17.說話要有快慢變化
- 18.有時候聲音大未必聽得見
- 19.真誠會啟動聲音調節鈕
- 20.麥克風是魔法棒

V、做簡報可以鍛鍊和發揮「人前力」

- 21.三十三歲時一場簡報改變了我
- 22.有些事要首當其衝才學得會
- 23.掛心的事或許是神的耳語
- 24.做簡報要有驅動力
- 25.不計較輸贏，只講求對話
- 26.問答時間是簡報的精髓
- 27.多次演練，用自己的話做簡報
- 28.做簡報要善用有限的時間

VI、從單口相聲學習「人前力」

- 29.跟單口相聲家學習吸引人的「人前力」
- 30.還沒開口就能吸引人
- 31.以開頭的一分鐘吸引人
- 32.以融入角色的方式吸引人
- 33.以無聲的停頓吸引人

結語：多流一滴汗，就會多得到一分「人前力」

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>