

# 關鍵溝通力



正向人生  
POSITIVE LIFE

~正向迎接挑戰，開啟嶄新人生~



## 專長領域：

- 聲音行銷與溝通表達
- 團隊共識與領導管理
- 業務銷售與顧客服務
- 情緒管理與正向激勵

聲音訓練專家/黃金教練

# 黃經宙



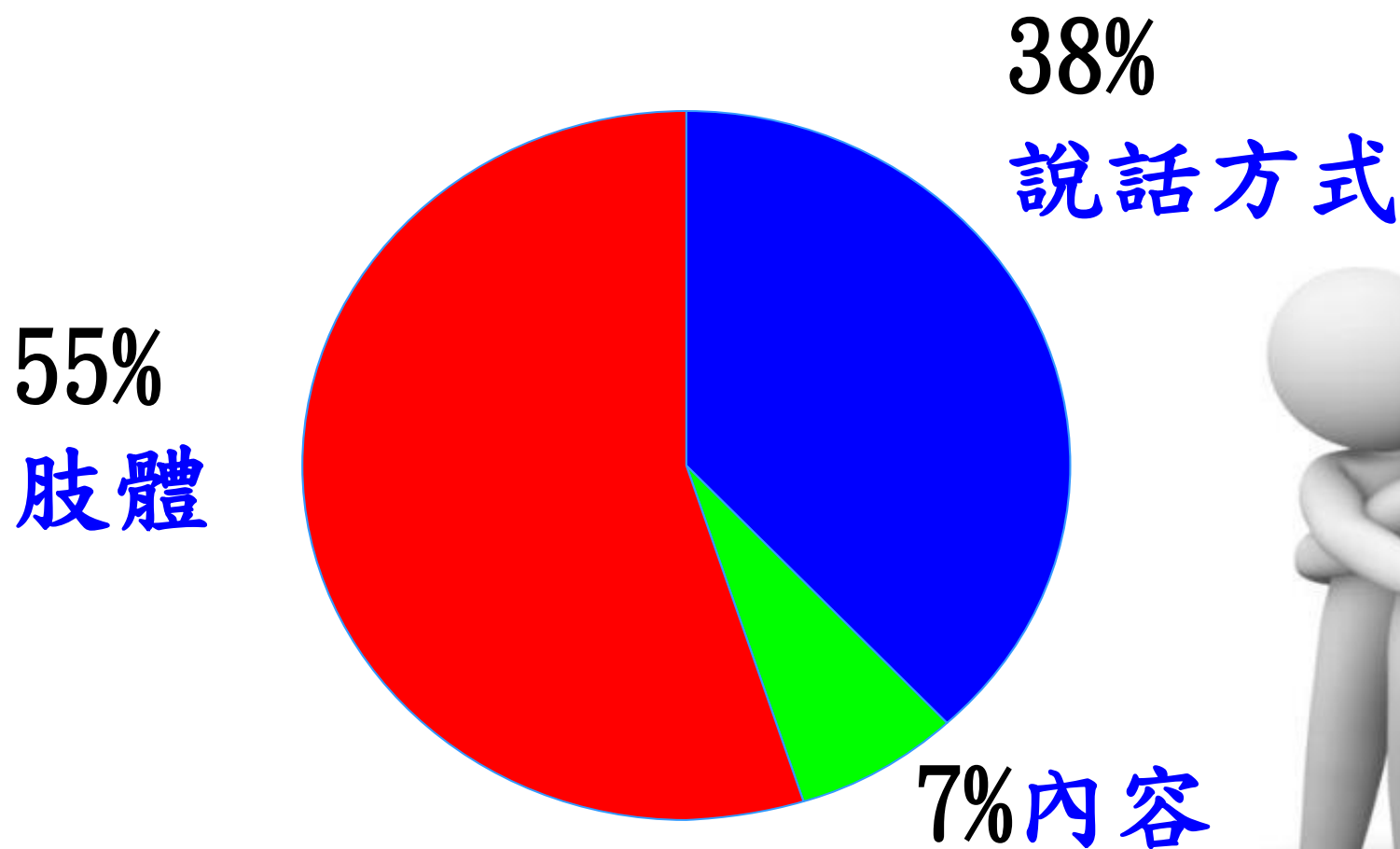
## 學歷證照：

- 政戰學校影劇系44期
- 華視配音班30期
- 優勢測評分析師國際認證(Strengthscope Practitioner)
- 優勢教練國際認證證(Strength Coach Practitioner)
- City & Guilds顧客關係管理師國際證照
- City & Guilds行銷管理師(銷售)國際證照
- 西瓦ESP終極潛能系統(Silva Ultramind ESP Systems)
- 國際催眠師(Hypnotist Certification, C.H.)

## 授課單位：

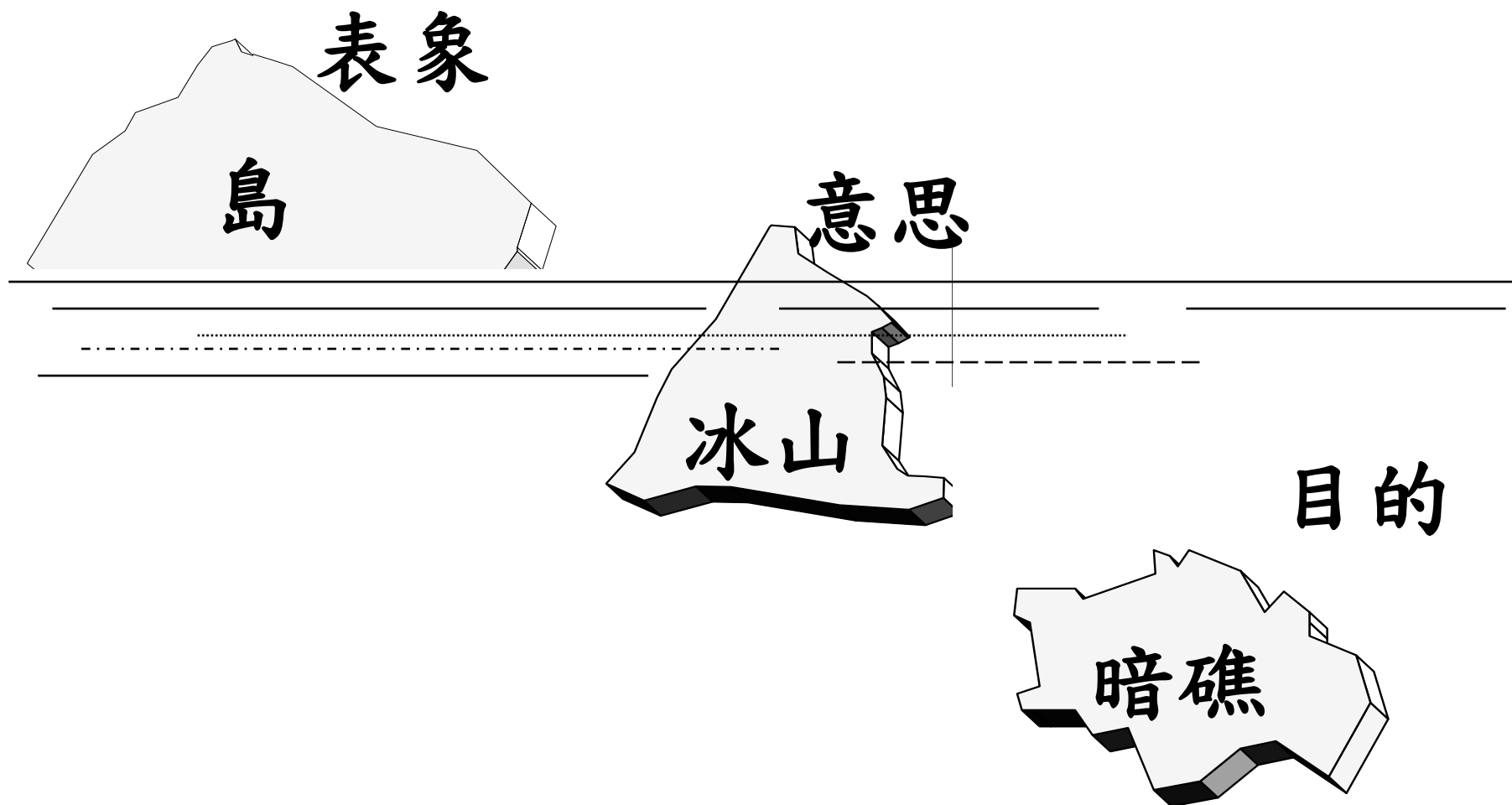
葡萄王生技、美安臺灣公司、輝凌藥廠、輝瑞大藥廠、杏一醫療、屈臣氏、健業生技、露絲貝兒、佳醫健康事業、臺灣松下、臺灣日立、TDK東電化、友達光電、嘉友電子、暉凱國際、華漢科技、宏達電子、IBM、杜邦電子、亞洲光學、永大電機、八億實業、金百利克拉克、統一企業…等。

# 【溝通的73855法則的重要性】



加州大學洛杉磯分校博士  
麥哈瑞賓 (Albert Mehrabian)

# 溝通障礙的原因



# 溝通故事

有兩個人帶著幾個大包裏，匆匆跑出銀行，跳進一部黑色箱型車，車子疾駛而去。數秒後，一個男人衝出銀行，揮動手臂，看來很沮喪的樣子。路邊有兩個人討論所見的：

- \_\_\_\_(a) 這家銀行遭搶了
- \_\_\_\_(b) 真的！我看到搶匪匆匆離開銀行，跳進一部車子，疾駛而去
- \_\_\_\_(c) 是一部黑色箱型車
- \_\_\_\_(d) 兩個男人帶了幾個大包裏跳上車

# 溝通迷思？

1. 講了他就知道？
2. 直接指示比較快？
3. 溝通是辯論？
4. 溝通的目的是說服？
5. 堅持的事就不會改變？



# 溝通差異

1. 利益差異？
2. 背景差異？
3. 語言差異？
4. 層級差異？
5. 文化差異？
6. 價值差異？
7. 喜好差異？

# 價值觀的包容與理解

L小姐和M先生是一對情侶，他們分別住在河的兩岸。一天，M先生患了急病，情況好像很嚴重，L小姐很想立即過河探望他，可惜當時狂風暴雨，渡船停航了。L小姐便向擁有私人遊艇的B先生求助，B先生雖然瞭解她的情形，但他認為在惡劣天氣下冒險渡河，也必須收取自己認為值得的酬勞，於是便向她索取十萬元過河費用。L小姐沒錢，只好放棄。她轉而向另一個擁有船隻的S先生求助。S先生一口答應，但他的條件是要L小姐先跟他上床。L小姐心裡焦急，很想有在男朋友身邊照顧他，便委屈地跟S先生上了一次床。之後，S先生亦遵守諾言，把她載到對岸。

沒多久，M先生病情好轉，身體慢慢康復。但是當他知道L小姐當日竟答應S先生以肉體作為載她過河的條件，便非常憤怒，覺得L小姐的行為不可原諒，他始終認為，無論在什麼情況下，自己女朋友也不應跟別的男人上床。於是一氣之下便跟L小姐分手。L小姐傷心欲絕。

後來她認識了F先生，她把這段過去告訴他。F先生不但沒有怪責她，更向她示愛，希望照顧她一生一世。



# 尊重彼此團隊才會和諧

- L：代表愛情(Love)
- M：代表道德(Moral)
- B：代表事業、金錢(Business/Money)
- S：代表性(Sex)
- F：代表家庭(Family)

# 溝通三層次與三目標



## 【四兩幽默撥千金尷尬】

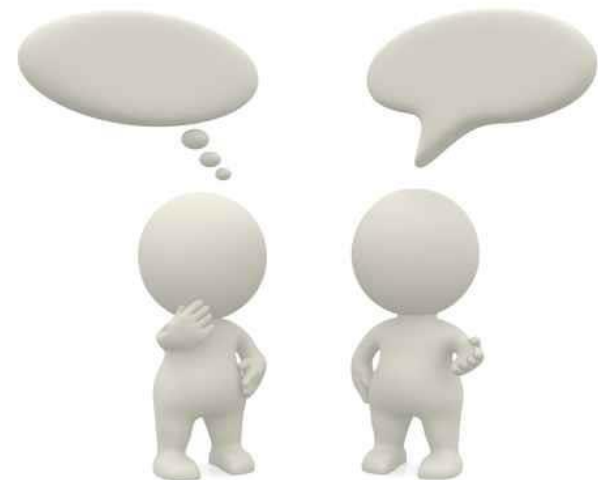
～四原則～

◆時間要 10 s 搞定 .

◆態度要 真誠大方 .

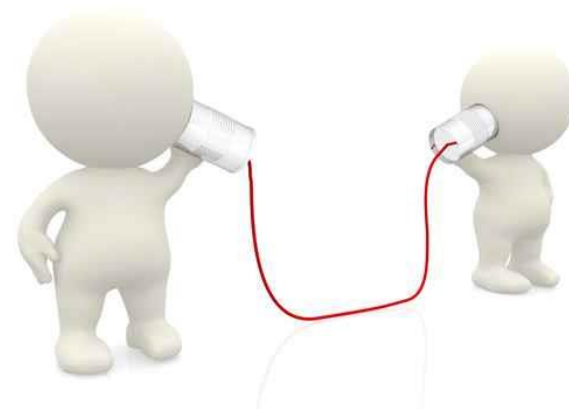
◆內容要 創意幽默 .

◆述說要 自信張力 .



## 【四兩幽默撥千金尷尬】

～四練習～



◆剛開始請 做 弊 .

◆出來混請 做 自己 .

◆要出味請 做 醬瓜 .

◆真內化請 做 功課 .

# FFC讚美技巧

Feeling: 感受

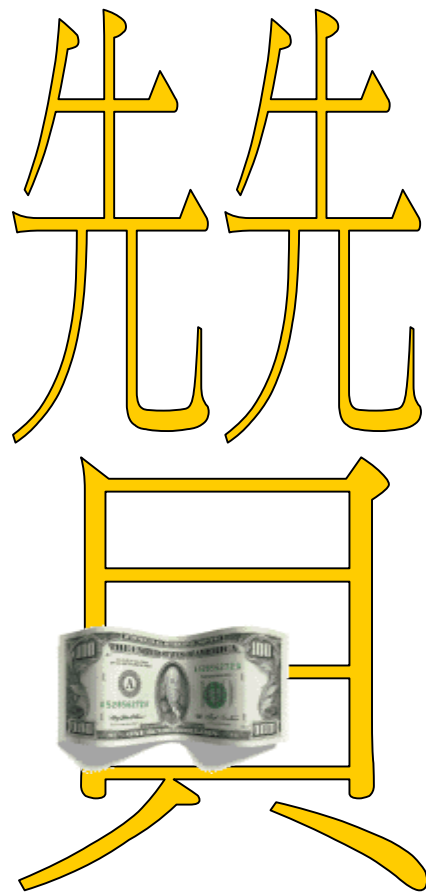
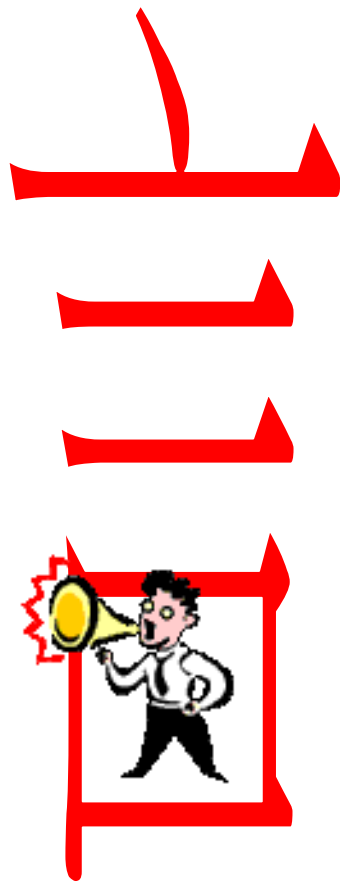
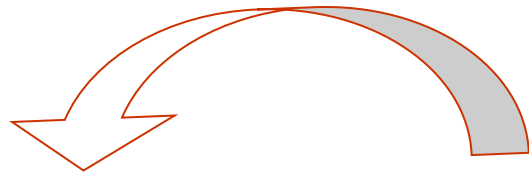
Fact: 事實

Compare: 對比

跟你聊天感覺真好，  
你都會願意聽我把話說完，  
不像有些人，總是會打斷我說話。

# 十二大讚美法則

# 100%讚美公式



# 十二大讚美法則

## 1. 明貶暗褒法

老實說，你這篇文章字寫的不怎麼樣，但是內容實在好到沒話說！

## 2. 概括總稱法

你們公司的男生都像你一樣又幽默又有才華嗎？



# 十二大讚美法則

## 3. 抑甲揚乙法

像你這麼有能力的人，待在不懂得欣賞你的主管身邊實在是太可惜了！

## 4. 抬高身份法

你今晚台上高歌時的神態，讓我彷彿看到費玉清的影子！

# 十二大讚美法則

## 5. 追贈既往法

許久不見，你還是跟以前一樣口若懸河，言之有物啊！

## 6. 困惑請益法

好奇怪喔！為什麼這個案子由你來談客戶就願意簽約付錢呢？

# 十二大讚美法則

## 7. 用心觀察法

我有發現你每個周末都會去醫院當義工，真的好讓人佩服喔！

## 8. 體貼關懷法

看你每天都這麼辛苦為公司付出，但可別忘了要好好照顧自己的身體啊！

# 十二大讚美法則

## 9. 暗自慶幸法

好險有你在，不然這次的活動一定不會那麼精彩！

## 10. 借花獻佛法

難怪大家都說你是一個活字典，我今天終於見識到了！

# 十二大讚美法則

## 11. 原來是你法

我一直聽說你們團隊(公司)有一位才華洋溢的主管，原來就是你啊！

## 12. 擔心受怕法

什麼？你要離職了！這樣我們公司明年的業績肯定會掉三成的，怎麼辦？

## 【有效溝通的三要素】



雙方愉快

達成共識

多項意願

成功的溝通就是一種 **中獎，頻率** 正確了 對方才會打開心門！



# 識人百分百方程式

主觀經驗法則

+

客觀證據判斷

+

巧妙問題試探

# 測驗只需依直覺誠實的回答！

一、在同事（同學）眼中您是一位？

- 1、積極、熱情、有行動力的人。
- 2、活潑、開朗、風趣幽默的人。
- 3、忠誠、隨和、容易相處的人。
- 4、謹慎、冷靜、注意細節的人。



## 二、您喜歡看哪一類型的雜誌？

- 1、管理、財經、趨勢類。
- 2、旅遊、美食、時尚類。
- 3、心靈、散文、家庭類。
- 4、科技、專業、藝術類。

### 三、您做決策的方式？

- 1、希望能立即有效。
- 2、感覺重於一切。
- 3、有時間考慮或尋求他人意見。
- 4、要有詳細的資料評估。

四、職務上哪種工作是最擅長的？

1、以目標為導向，有不服輸的精神。

2、良好的口才，能主動的與人建立友善關係。

3、能配合團隊，扮演忠誠的擁護者。

4、流程的掌握，注意到細節。

五、當面對壓力時，您會？

- 1、用行動力去面對它，並且克服它。
- 2、希望找人傾吐，獲得認同。
- 3、逆來順受，儘量避免衝突。
- 4、重新思考緣由，必要時做精細的解說。

## 六、與同事（同學）之間的相處？

- 1、以公事為主，很少談到個人生活。
- 2、重視氣氛，能夠帶動團隊情趣。
- 3、良好的傾聽者，對人態度溫和友善。
- 4、被動，不會主動與人建立關係。

七、您希望別人如何與您溝通？

1、直接講重點，不要拐彎抹角。

2、輕鬆，不要太嚴肅。

3、不要一次說太多，要給予明確的支持。

4、凡是說清楚，講明白。

八、要完成一件事情時，您最在意的部份是？

- 1、效果是否有達到。
- 2、過程是否快樂。
- 3、前後是否有改變。
- 4、流程是否正確。

## 九、什麼事情會讓您恐懼？

- 1、呈現弱點，被人利用。
- 2、失去認同，被人排擠。
- 3、過度變動，讓人無所適從。
- 4、制度不清，標準不一。



## 十、哪些是您自覺的缺點？

- 1、沒有耐心。
- 2、欠缺細心。
- 3、沒有主見。
- 4、欠缺風趣。

# 溝通類型分析

掌控型

步調快

公關型

以事為主



先同流才能交流



以人為主

謹慎型

步調慢

穩定型



## 掌控型/老虎型

### 大優點

- 聰明、挑戰、果決

### 小缺點

- 掌控、太直接

## 大優點

- 社交、樂觀、熱情

## 小缺點

- 忘性、情緒化



公關型/孔雀型

## 大優點

- 穩定、貼心、忍耐

## 小缺點

- 反應慢、主觀弱



穩定型 / 無尾熊型

謹慎型 / 貓頭鷹型



## 大優點

- 質感、分析、內斂

## 小缺點

- 懷疑、鑽牛角尖

# 溝通類型應對技巧

## 老虎型

老虎型	
需要	尊 崇
喜歡	◆直接 ◆講重點 ◆時間與效果
討厭	◆無能 ◆被人命令 ◆曖昧不明確

## 孔雀型

孔雀型	
需要	認 同
喜歡	◆歡樂 ◆有趣 ◆生活化
討厭	◆悲觀無趣者 ◆被孤立的感覺 ◆技術性挑戰

# 溝通類型應對技巧

## 無尾熊型

無尾熊型	
需要	關 心
喜歡	◆穩定 ◆持續 ◆人和
討厭	◆變來變去 ◆衝突 ◆差勁的計劃

## 貓頭鷹型

貓頭鷹型	
需要	肯 定
喜歡	◆品質 ◆公平 ◆程序
討厭	◆沒憑據 ◆說大話 ◆規則改變



# 溝通的程序

The background of the slide features the dark silhouettes of two individuals engaged in a conversation. One person is on the left, shown in profile, while the other is on the right, gesturing with their hands. Overlaid on this image are five green, 3D rectangular boxes, each containing a step of the communication process in Chinese. The boxes are arranged in a circular pattern around the central interaction.

評估結果

瞭解想法

議定規則

表達想法

確認目的

# 傾聽的步驟



確認意思

仔細聽

正確回應

不打斷

記錄

複誦

# 深度傾聽的3R法則

## Receive 接收：

放下自己的想法和判斷，一心一意地體會他人。放下「建議」、「批判」、「安慰」、「詢問」等等干擾項。

## Respond 反應：

點頭、微笑、目光注視、肢體同步、記錄、重播（重複對方的話或關鍵字）

## Rephrase 確認：

你的意思是這樣嗎？聽起來，你認為...，是嗎？所以，你認為...，是嗎？

每一株玫瑰都有刺，正如每一個人的性格中，都有你不能容忍的部份；愛護一朵玫瑰，並不是得努力把它的刺根除，只能學習如何不被它的刺刺傷；還有，如何不讓自己的刺刺傷心愛的人。

