



领导力之表达艺术

主讲：王达峰

作品登记证书

登记号：国作登字-2020-L-00981909

作品名称：策略性表达

作品类别：其他

作者：王达峰

著作权人：王达峰

创作完成日期：2017年01月10日

首次发表日期：2017年08月18日

以上事项，由王达峰申请，经中国版权保护中心审核，根据《作品自愿登记试行办法》规定，予以登记。

登记日期：2020年01月21日

登记机构签章



中华人民共和国国家版权局统一监制



表达是一门遗憾的艺术

同时

表达也是一种无限游戏

表达是“权力的游戏”

沟通——权力在流动（避免碰撞、协调共识）

说服——权力在对方（无权的一方要改变有权的一方）

演讲——权力在形成（表现、塑造、聚焦、营销）

谈判——权力在双方（寻求第三选择）

辩论——权力在他方（双方无权定胜负，由第三方裁决）

表达的核心原则

最重要的原则：

1、对事不对人

2、绿灯思维

可以质疑事情，但不要质疑动机

“翻译感受，悬挂评价”

“表扬”和“鼓励”有什么区别？

- 斯坦福大学著名心理学家卡罗尔·德韦克在过去的10年里，对纽约20所学校，近400名五年级学生进行研究。

- 区分“故事情节” 与“事实”
- 促使我们离期望越近的故事情节叫绿色
- 促使我们离期望越远的故事情节叫红色

如何让表达更有说服力

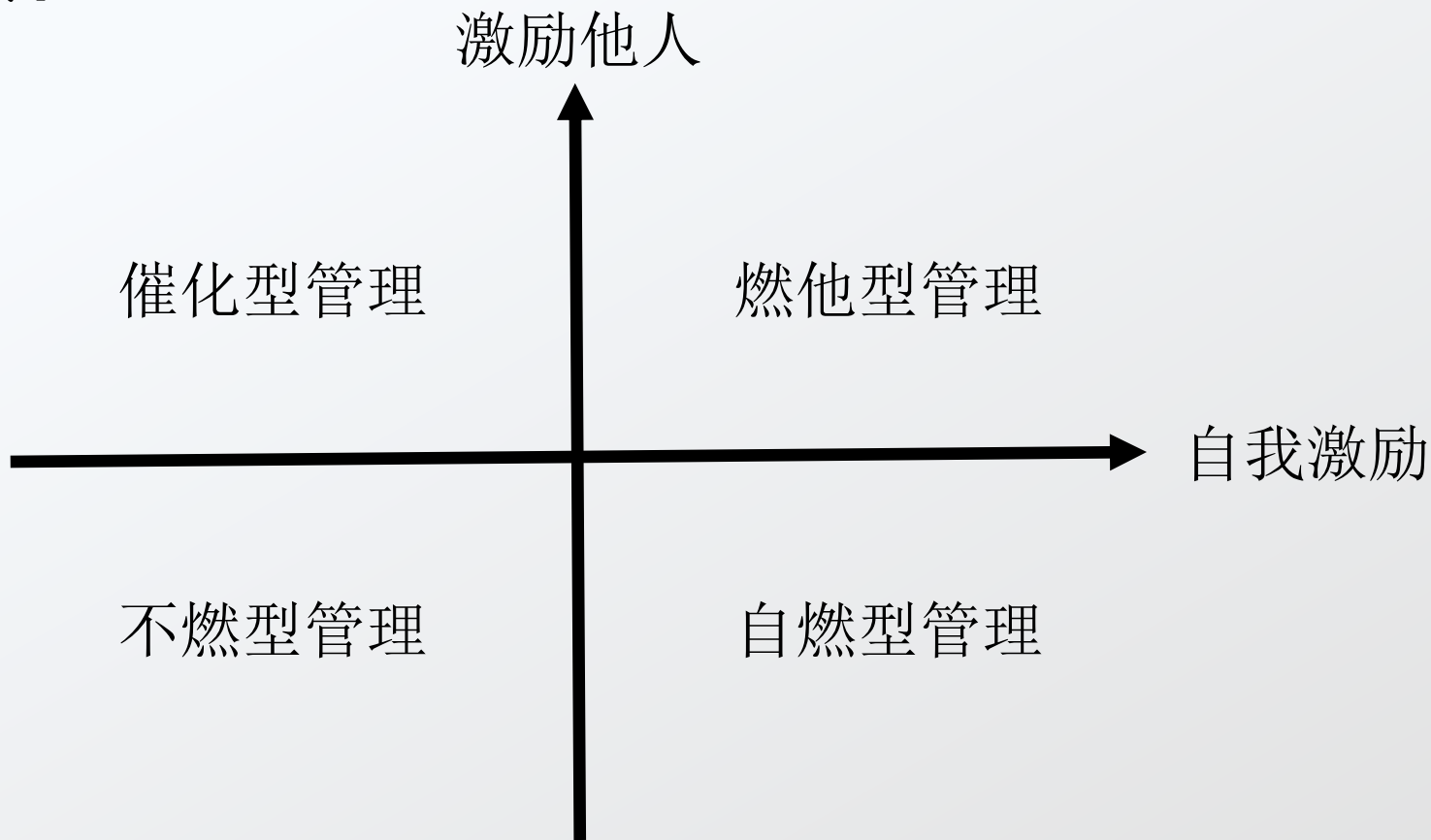
理解观点？

- 一维观点
- 二维观点
- 三维观点

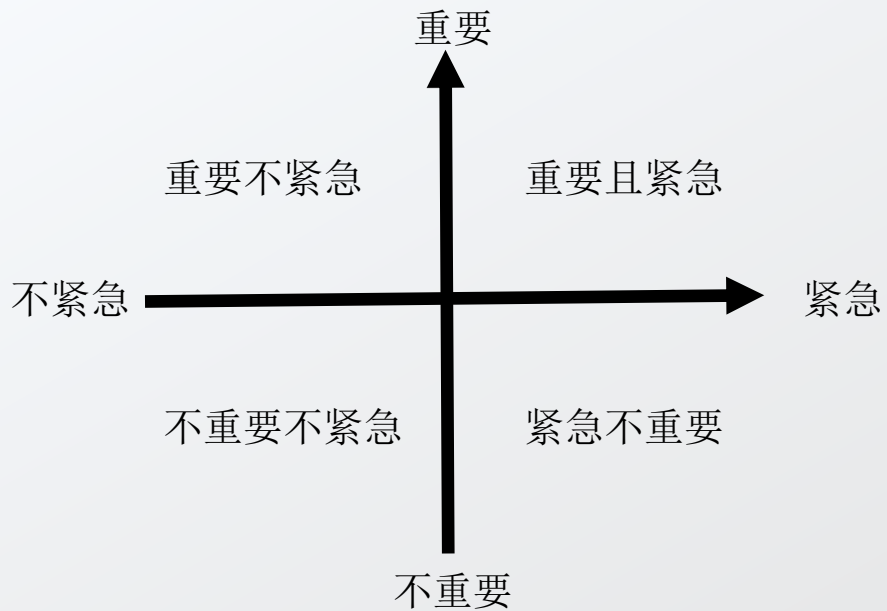
案例——

- 1、管理者要具备较强的激励能力，才能让团队士气保持良好。
- 2、管理者除了要时时善激励别人，还要能及时自我激励，才能让团队士气保持良好。
- 3、管理者不仅要学会用过去的进步来激励能力，还要学会用现在的优势来激励热情，更要学会用未来的愿景来激励斗志。这样团队才能“永葆青春”。

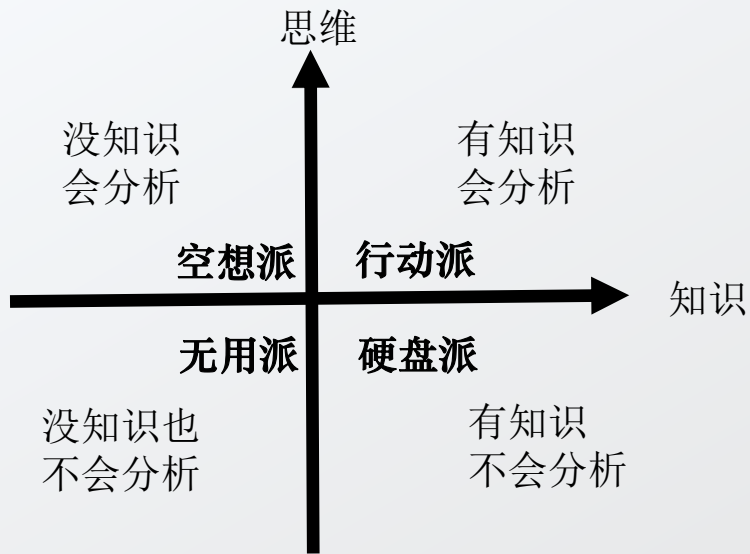
构建观点？



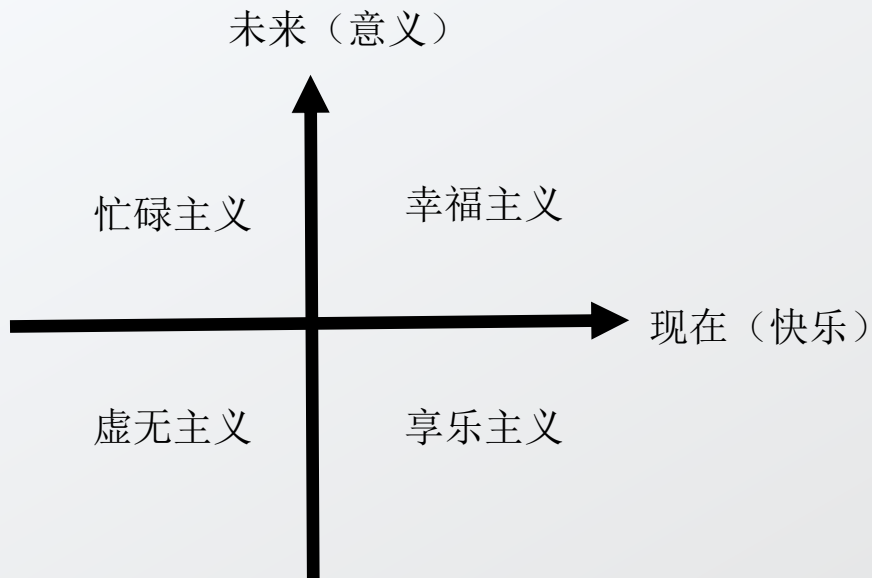
重要-紧急



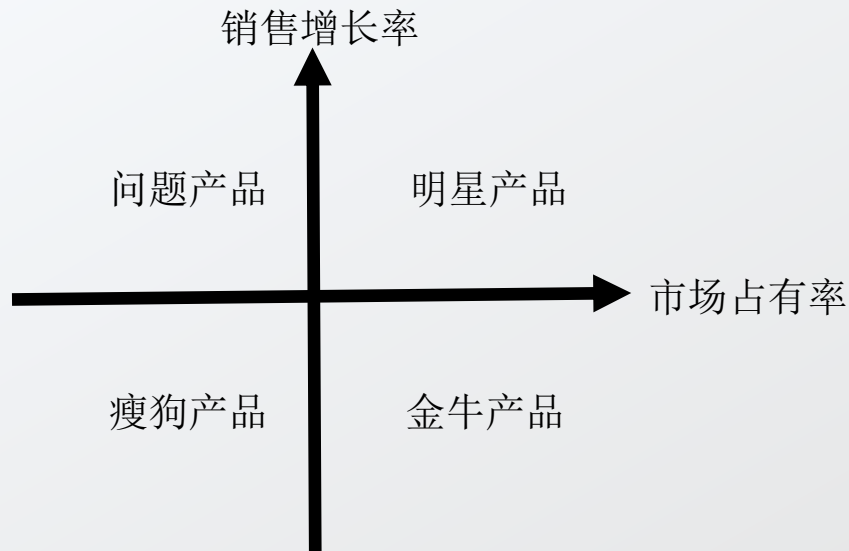
知识—思维



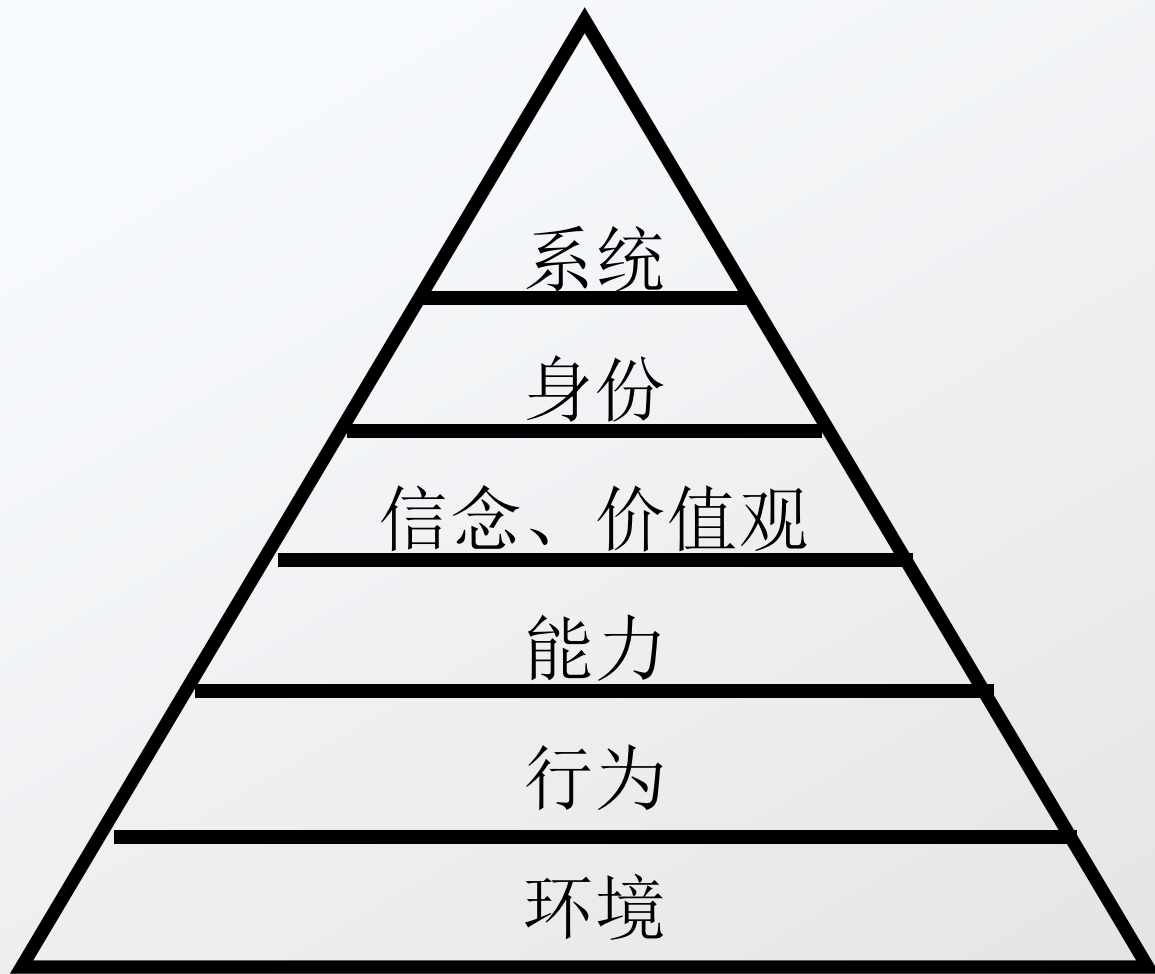
未来-现在 (意义-快乐)

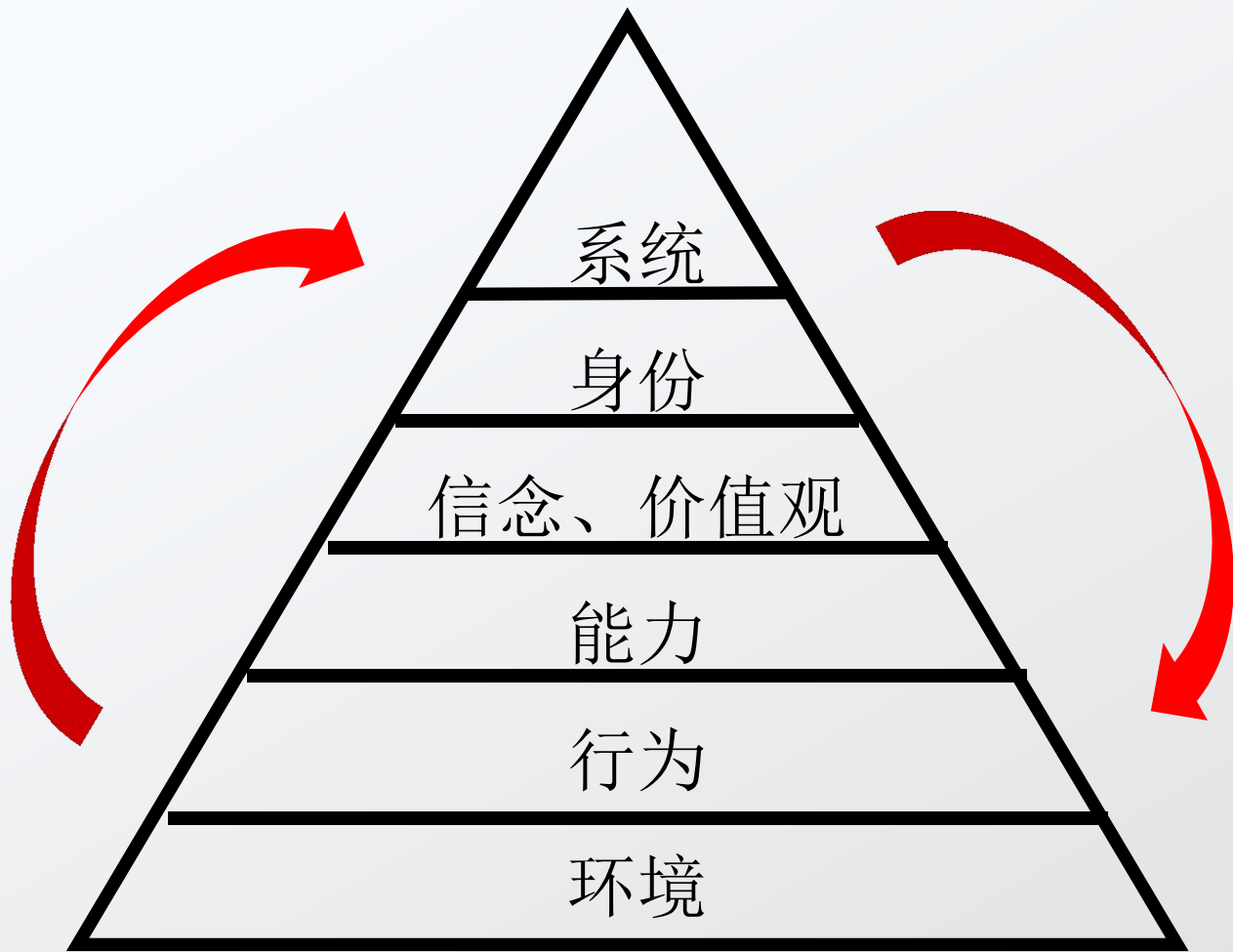


销售增长率—市场占有率

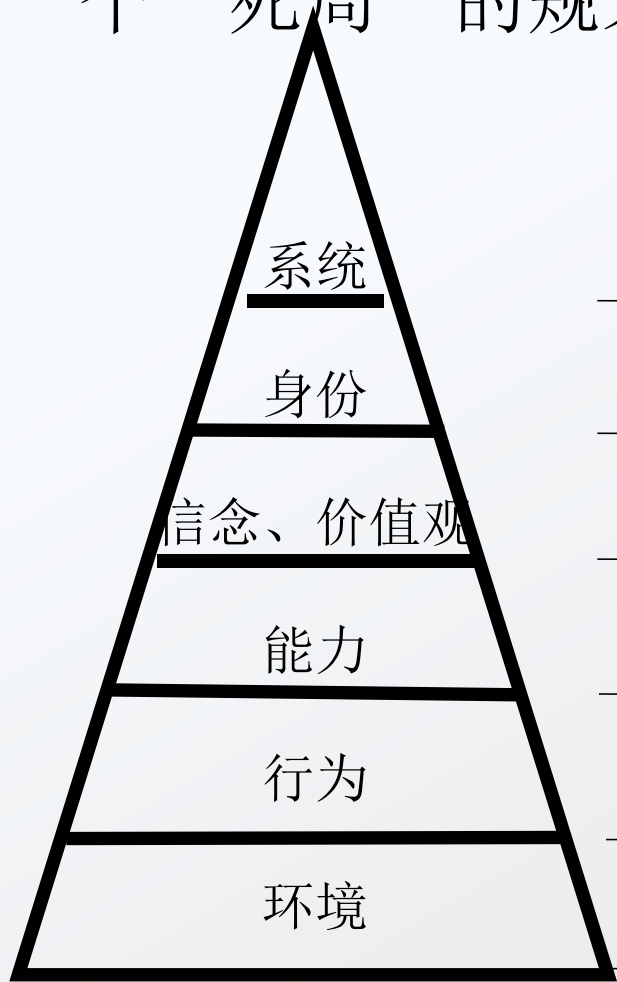


如何让表达更有影响力





一个“死局”的规划



系统

身份

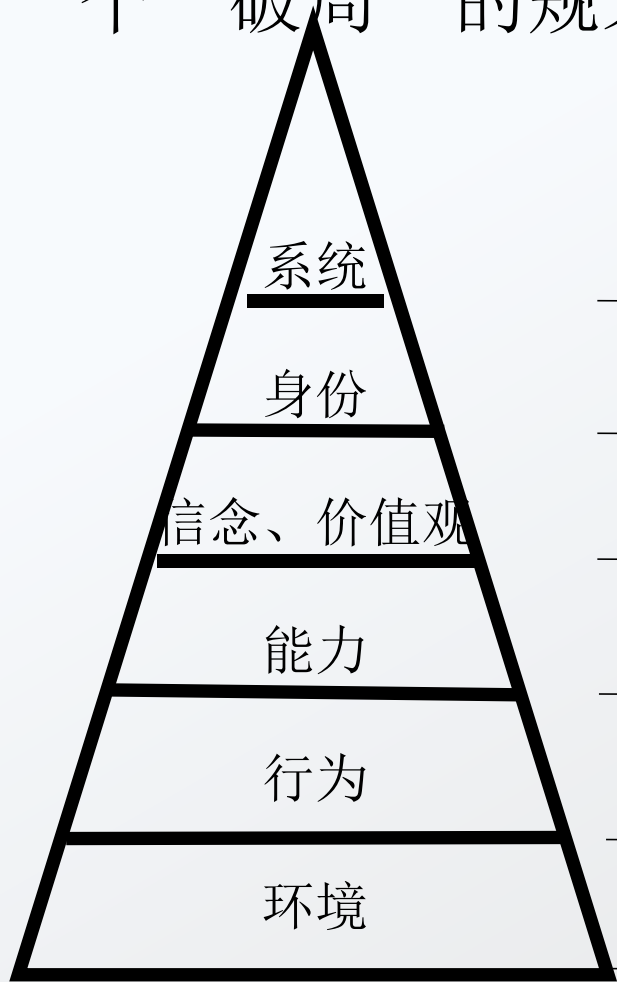
信念、价值观

能力

行为

环境

一个“破局”的规划



系统

身份

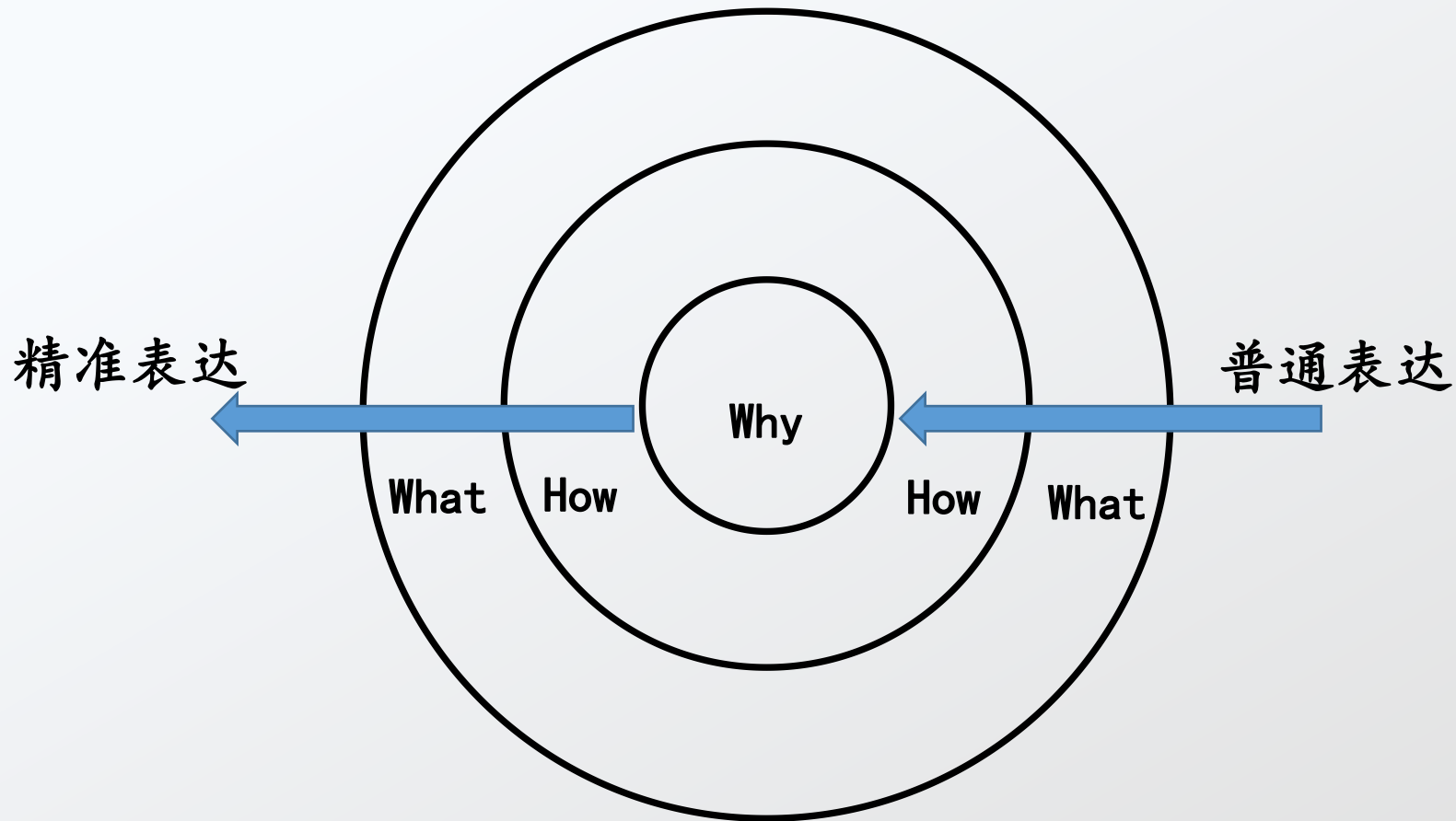
信念、价值观

能力

行为

环境

黄金三圈



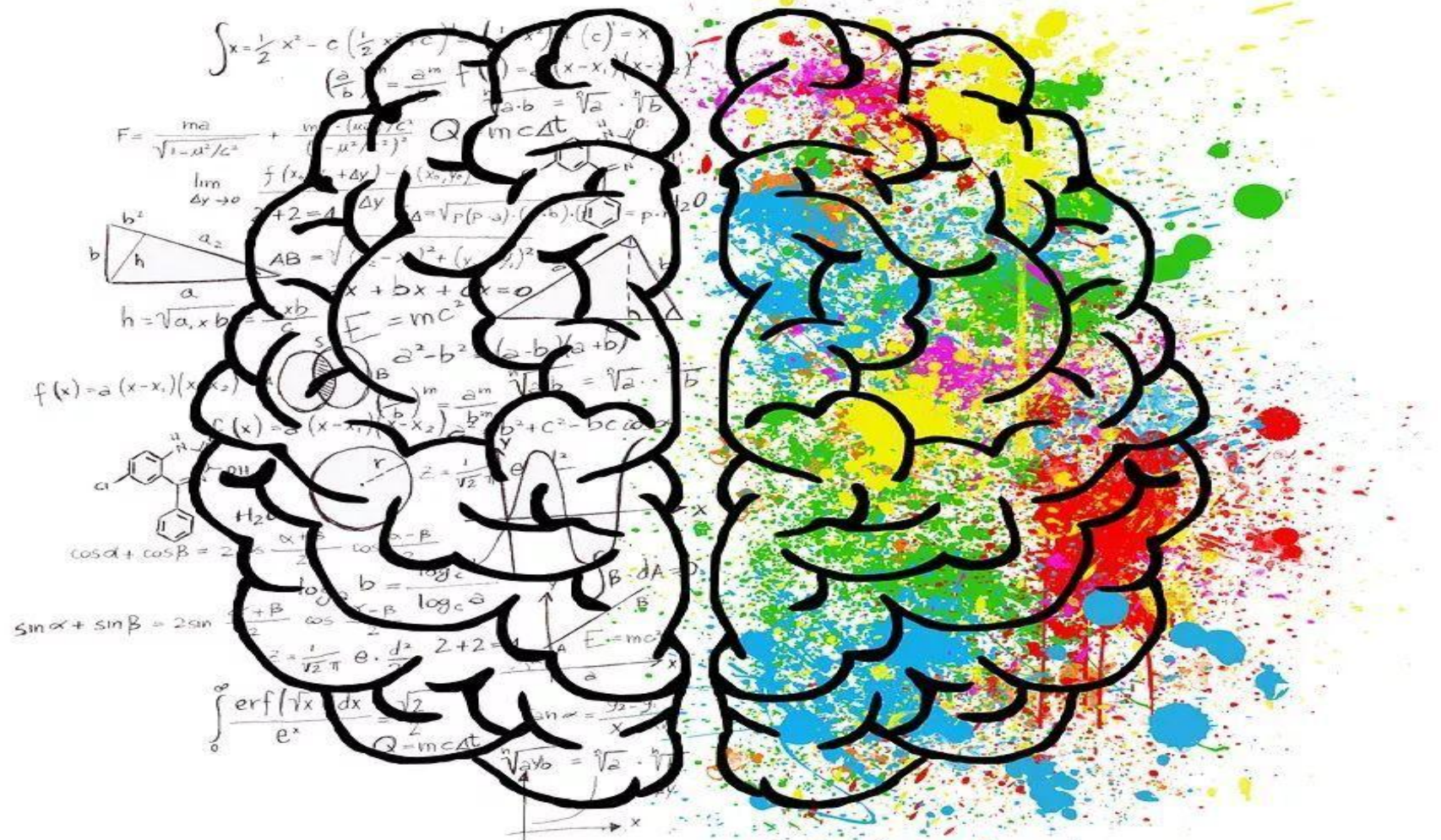
高效的达成工作目标的沟通

以问题为导向

相对于

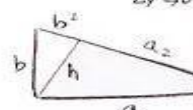
以机会为导向

- ① 为什么你没有达到原定目标？
- ② 为什么员工不积极主动？
- ③ 为什么孩子老不听我的话？
- ④ 事情为什么会这样？
- ⑤ 谁该为此事负责？



$$\int x = \frac{1}{2} x^2 - c \left(\frac{1}{2} x^2 - c \right) = \frac{1}{4} x^2 + c$$

$$F = \frac{ma}{\sqrt{1-u^2/c^2}} + \frac{m(-u^2/c^2)}{(-u^2/c^2)^2} Q \quad mc\Delta t$$

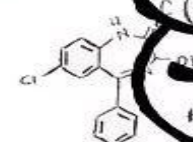


$$AB = \sqrt{a^2 + b^2} \quad x + bx + dx = 0$$

$$h = \sqrt{a \cdot b}$$

$$E = mc^2 \quad a^2 - b^2 = (a-b)(a+b)$$

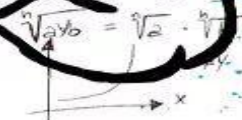
$$f(x) = a(x-x_1)(x-x_2)$$



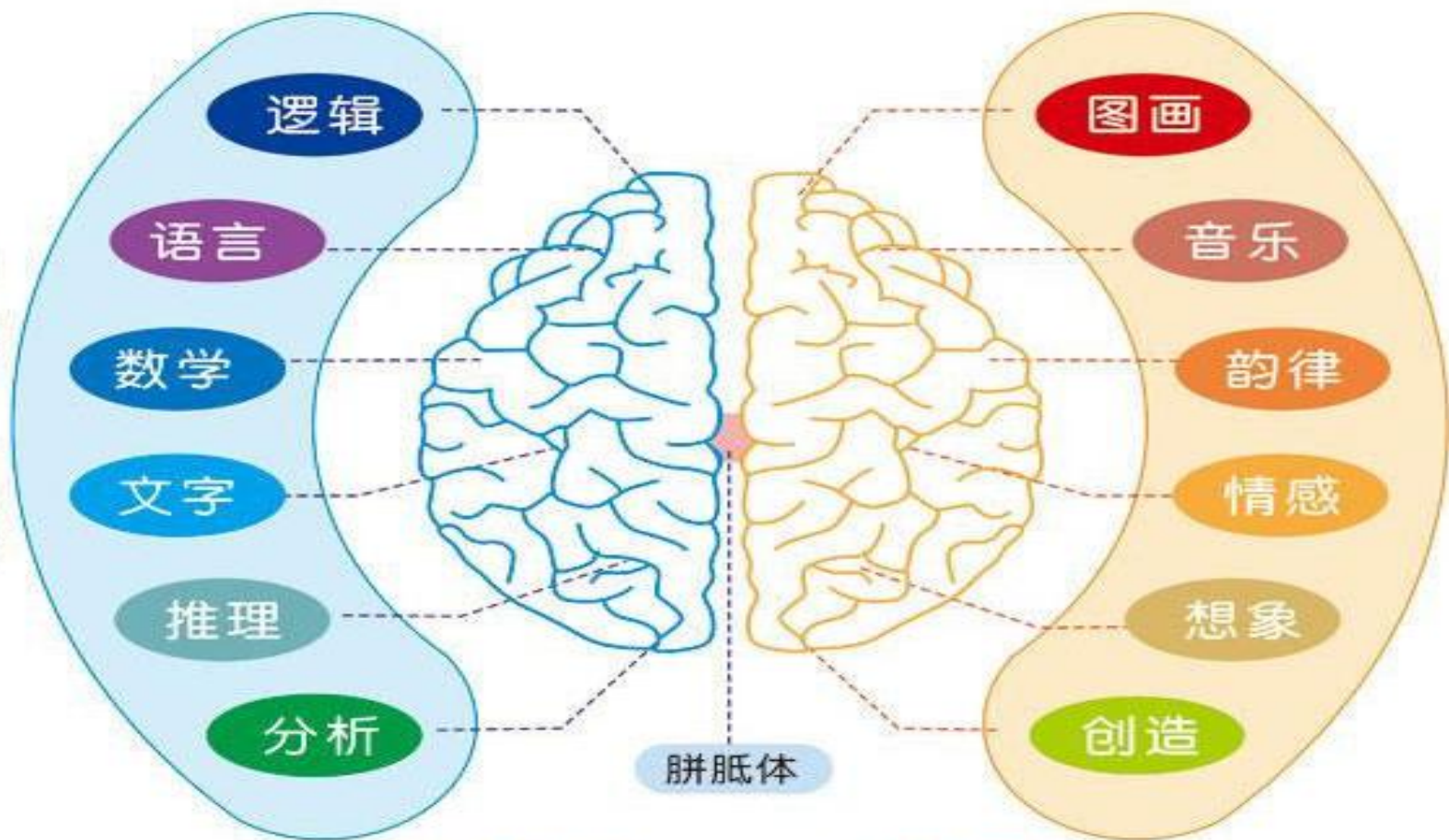
$$\cos A + \cos B = 2 \cos \frac{A+B}{2} \cos \frac{A-B}{2}$$

$$\sin A + \sin B = 2 \sin \frac{A+B}{2} \cos \frac{A-B}{2}$$

$$\int_0^{\infty} \frac{\operatorname{erf}(\sqrt{x})}{e^x} dx = \frac{\sqrt{2}}{2}$$



抽象脑·学术脑



左脑理性

右脑感性

艺术脑·创造脑