

國立臺灣科技大學圖書館
「書香獎勵閱讀計畫」心得報告

計畫案號	113-27	繳交日期	113/05
讀者姓名	林芳義	單系	位所 資管系所
書名	1%的差距:贏家掌握人心的語言學		
心得	<p>洞悉人心：歐普拉從受暴黑人貧戶，成為全美最有權勢的女性，就是懂得擄獲觀眾的心。</p> <p>打破典範：麥當勞創辦人柯羅克發現用生產線的方式做漢堡，從此改寫全球飲食文化。</p> <p>要事為先：沃爾瑪努力在各個面向上幫顧客省錢，低價政策使其登上全球零售商寶座。</p> <p>追求完美：大鳥柏德以智取勝，成為唯一與飛人喬丹和魔術強森並駕齊驅的白人球星。</p> <p>找到對的人上車：Nike 精通這點，懂得邀請最合適的代言人推廣產品，成為全球運動品牌龍頭。</p> <p>展現熱情：阿諾·史瓦辛格的一生由此定義，從好萊塢巨星到加州州長，不斷勇於挑戰自我。</p> <p>以實例說服：歐巴馬的「希望」和「改變」，讓他成為美國史上第一位黑人總統。</p> <p>堅持取得長期成功：賭城大亨也會破產？！MGM 總裁面對這種窘境時，便是靠著這種態度扭轉態勢。</p> <p>有所為，有所不為：安麗原則性推廣產品和個人生活品質，成為過去50年來最成功的直銷企業之一。</p> <p>我認為溝通技巧與能力是在職場上最重要的能力，比專業能力更能提高自身的價值，尤其當經過升遷晉升為主管階級的社會人時，這項能力更能幫助我們完成工作。可惜在找到對的人上車這部分我認為以 Nike 作為舉例不完全妥當，雖然他們確實找到許多成功的代言人，但他們現在在部分有每況愈下的趨勢。首先他們曾經強烈並多次拒絕過現今最受歡迎的勇士隊球星柯瑞，導致他轉往其他品牌，進而損失上億的商機。另外近期的主打球星都陷入一些風波，例如莫蘭特持槍事件等等。我認為 Nike 需要對代理人有更嚴格的審查制度，以降低簽下醜聞代言人的風險。</p> <p>最讓我印象深刻的部分是追求完美，在現今佛系觀點的主流趨勢下，</p>		

追求完美變成一種很突兀的行為。大部分的情況我們都想用最小的能力來達成最低限度的目標，雖然我明白某些事上追求完美或許會阻礙自己跨出第一步，例如學習語言上，完美主義會讓我們不敢開口說話。但我認為為了提升自己而積極努力是更重要的價值觀，而不要用佛系的觀點當作藉口，過於消極。這也與展現熱情的觀點相似，充滿熱情的人士充滿魅力的，並且可以鼓舞身邊的人，影響到周圍。

本書透過多位不同領域成功的佼佼者來具體說明該如何提升自己說話的能力，並歸納出幾項成功的要件，是兼具理論與實務的一本書，也因為包含多項領域，讓這本書的內容不會過於無聊。語言具有非常強大的力量，它可以讓人願意追隨領導者，讓士氣低落的士兵們充滿活力，具有廣泛的影響力。這本書用很多具體的例子來告訴我們如何強化我們的語言，增強我們語言的力量，但同時語言也是很可怕的暴力，我認為我們不能忘記這個令人畏懼的負面影響。