

# 為什麼我寫的企劃案沒有說服力

---

蘭陽女中共讀心得

# 善用共感力

- 共感力可以表現在教育、商業、私人、其他（演說、銷售）



# 共感的七個開關

- 目標
- 對方的快樂
- 追求的行動
- 負面的思考
- 故事的力量
- 理性、感性、個人風格
- 世界觀



# 主題

正面台詞

負面背景・真心話	回應正面情緒的文字	你所希望的行動
負面情緒	回應負面情緒的文字	正面情緒

負面台詞

# 三個書寫文章的步驟

- 回答問題、填寫表格
- 貼上可以引發共感的訊息
- 連結這些訊息，寫成文章



# 212 03 曲芝以 為什麼我寫的企劃案沒有說服力?

- 為什麼我寫的企劃案沒有說服力? 為什麼我的意見不被採納? 為什麼我的想法別人聽不懂? 這些問題常常出現在社會大眾的心中，但多數人往往將之歸因於因為別人不喜歡我、因為是他們自己有問題所以才不懂我的想法.....。



## 212 03 曲芝以 為什麼我寫的企劃案沒有說服力？

- 不過其實要將企畫案準備得完整、使別人相信其可行度、甚至被採納實在是門大學問，而這本書的作者卻能簡明扼要地針對人們在寫文章、企畫案時所遇到的問題做出回應，並使用生活中自身的實例、世上發生的事件作舉例，使讀者們在有相似困惱或盲點時有所參考。像是在第二篇中，作者連結生活中大眾時常使用的社群軟體 "臉書" 作例。他提到寫文章時，常常不知道該如何破題，經過一連串的書籍閱讀、分析、及歸納，他歸類出三種能順利破題、讓人想繼續讀下去的應用類型。

## 212 03 曲芝以 為什麼我寫的企劃案沒有說服力？

- 擬音、對話、說反話這三種破題法各具特色，但卻皆能吸引讀者們。我看了作者所做的分析後，仍然有些難以置信只要照著共感圖表填寫便能寫出吸引他人文章，所以我便利用擬音這個破題法在社群軟體中貼文。出乎我的意料，那篇文章竟獲得了比平常文章更多的喜歡。



# 212 03 曲芝以 為什麼我寫的企劃案沒有說服力？

- 有想法的人很優秀，但是要明確地表達理念，使他人受到你的吸引卻是需要透過訓練的。我們必須知道讀者、消費客群是誰，他們的顧慮、擔憂是什麼，並透過文字的介紹來消除消費者等人的疑慮、吸引更多群眾的關注。這本書便提供了我們一些看法、方法，實乃實用的工具書。