

<<话说对了.圈子就有了>>

图书基本信息

书名：<<话说对了.圈子就有了>>

13位ISBN编号：9787515801872

10位ISBN编号：7515801875

出版时间：2012-6

出版时间：中华工商联合出版社

作者：菊原智明

页数：206

字数：80000

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>

<<话说对了.圈子就有了>>

前言

致尊敬的读者：衷心感谢你从诸多教授“表达技巧”的作品之中选择本书。

你阅读本书并不是偶然，而是命运的安排。

现今，有关“表达技巧”的书籍不计其数。

如在网上书店的检索栏中输入“表达技巧”这一关键词，便会显现出约1500册相关书籍的信息，而如输入“表达”一词，更会显现出2万册以上相关书籍的信息。

因此，称你与本书的“相遇”为一个奇迹也毫不夸张。

对此，笔者也感到十分欣慰。

需向你说明的是，本书并不传授“演讲诀窍”，而是一本介绍如何“以表达技巧和表达内容来改变人生、实现理想”的方法的书。

本书主要面向以下读者：
· 不善表达且易紧张的人
· 同事关系或家庭关系不和谐的人
· 希望改变现今生活状态的人
· 不愿被人误解、希望将本人的想法传递给对方的人
· 希望得到他人尊重的人
· 希望说服他人的人
· 希望找到满意工作或成功跳槽的人
· 希望与恋人结婚并过上幸福生活的人
· 希望在同性和异性之中均获得人气的人
· 希望实现理想的人
“通过正确的表达技巧来改变人生、实现理想”，听到这句话时，你有什么样的感受？

有人可能会认为这是一种不切实际的说法。

其实，我可以理解他的想法，因为我也曾认为“单靠某种表达方式是无法改变现实情况的”。

或许作为本书读者的你也会有类似的观点。

但是，你阅读本书之后，就必定会理解“通过不同的表达方式，你将实现截然相反的人生”这句话的含义。

现在，我想向你提一个问题——你是以什么样的标准来判断初次见面的人的呢？

是通过外表还是他携带的东西来判断呢？

请允许我先从结论说起，人们根据彼此的表达方式和表达内容来判断对方。

当然，在一些情况下，通过外表或对方携带之物等因素确实是人们判断彼此的方式。

但是，实际上，在众多的判断标准中，它们只占微乎其微的一部分。

有什么证据吗？

在和别人初次相见之时，想必你也有过这样的经历：第一印象貌似颇佳，但一和其交谈，你就大失所望。

反过来，第一印象貌似不好，但一与其交谈却发现很投机。

通过外表来判断对方，仅限于你对对方不是很了解的时期。

而整个人际关系的变化，均从与人交谈开始。

你的表达方式和表达内容会给他人对你的印象造成巨大影响并可能最终影响自己的命运。

当然，谈到这，有些人可能会出现以下顾虑：“话虽如此，但我却是个彻头彻尾的嘴笨的人”；

“我不擅长同除朋友之外的人交谈”；“我连该说什么话都不知道”。

其实，这些人大可不必担心，因为他们可以通过学习来根除这些问题。

他们应该没有学习过表达技巧，也不了解合理的表达方式，所以人际关系不和谐也就不难理解了。

然而，幸运的是，不擅长表达这一困境并不是与生俱来，谁都可以通过学习来掌握并运用正确的表达技巧。

这是笔者基于自身经验总结出来的结论。

笔者曾长年在某房地产公司工作，但却因不擅长表达而沦为业绩糟糕的员工。

进公司后的7年里，在与他人交谈时，笔者经常因嘴笨而出现紧张的情况，特别是在同初次见面的人交谈时，笔者甚至不知该说什么好。

因此，业绩长年未得到提升，导致笔者长期面临遭解职的危险。

最不顺利的时候，业绩糟糕的恶性循环甚至使笔者患上了社交恐惧症。

尽管过去曾是这样，但笔者现在正通过改变表达方式和表达内容，极大地改变着人生。

笔者从改变表达方式开始做起，从业绩糟糕的员工。

<<话说对了.圈子就有了>>

一跃成为业绩连续四年最佳的员工。

对此，连笔者自己也感到十分惊讶。

后来，笔者从公司辞职，作为一名人生规划顾问时常在众人面前演讲，每年的演讲至少有90场。

连过去嘴笨、易紧张、患有社交恐怖的笔者都可以做到这些，相信你也绝对可以通过改变表达方式来改变人生。

在公司工作的时候，我发现并切身感受到了正确的表达技巧的魅力。

当时，我的工作内容是销售住宅。

尽管是销售同一种商品，但不同员工的销售额却存在差距。

这种差距曾多至10倍，如果以销售额衡量，年差距在5亿日元以上。

而产生如此巨大的差距，最大的原因是员工们表达方式的不同。

在该公司工作期间，我便明白了“不同的表达方式决定不同的人生”这个道理。

而现在，我正在认真学，--j表达技巧并付诸实践，努力使自己成为一个“受欢迎的人”和“能力强的人”。

在这一过程中，我觉察到这样一个事实——表达内容的差异，实际上深刻地影响了自己的人生。

“希望实现理想的人”和“没有实现理想的人”，两者最大的不同在于表达内容。

不恰当的表达会产生负面效益，自己说了不恰当的话，受到最大负面影响的不是他人而恰恰是自己。

反之，恰当的表达内容会产生正面效益——受人欢迎、口碑很好是毋庸置疑的，更为重要的是，自己的观点和言行将被人支持。

恰当的表达内容，可以瞬间就改变您的人生并为您指明方向。

毫无疑问，任何人都可以做到这一点。

诚然，我本人并未发生实质变化，现在仍然是嘴笨、易紧张。

但是，我现在却实现了“成为一名顾问”的理想，而我每天的个人生活都过得十分地充实——过去我不敢奢望。

可以说，这个情况始于我使用恰当的表达方式的那一瞬间。

过去，由于我没有掌握合理的表达技巧，30岁之前那段本应快乐度过的时光，我过得并不快乐。

因此，我绝不希望你也出现类似的经历。

我将为你介绍的表达技巧，适用于诸如那些不善表达、易紧张的人。

经过实践，他们能够更好地理解并掌握这些技巧。

受欢迎的人、能力强的人、希望实现理想的人，这些人需掌握的表达技巧必然存在某种特定的模式。

本书将这一模式归纳为66条表达技巧。

按照这66条表达技巧中的要点去实践，你将自动掌握表达方法的要点以及熟练运用这些表达技巧和表达内容。

正如开头所言，你选择这本书绝不是偶然，而是命运的安排。

机遇现在正摆在你的面前，它可以帮助你逐渐实现理想。

请你以此为契机，勇敢地迈出实现理想的第一步。

菊原智明

<<话说对了.圈子就有了>>

内容概要

你的表达方式和表达内容会给他人对你E口象造成巨大影响，并可能最终影响自己的命运，这绝非耸人听闻。

作者12年供职于房地产，因不擅长表达而沦为业绩最糟糕的员工。
他从改变表达方式开始做起，很快一跃成为业绩连续四年最佳的员工。
后来作为一名业务行销顾问，经常在众人面前演讲，每年的演讲至少90场。
连过去嘴拙、患有社交恐·惧症的作者都可以做到这些，相信您也绝对可以改变。

菊原智明编著的《话说对了圈子就有了》针对以下读者：不善表达且易紧张的人 同事关系或家庭关系不和谐的人 希望得到他人尊重的人
希望说服他人的人 希望改变目前生活状态的人

选择《话说对了圈子就有了》绝不是偶然，而是命运的安排。
机遇现在正摆在你的面前，它可以帮助你逐渐实现理想。

<<话说对了.圈子就有了>>

作者简介

菊原智明，销售咨询株式会社社长，群马县高崎市人1995年毕业于群马大学工学系，进入丰田住宅担任销售，从此开始了业绩持续低迷的7年痛苦职业生涯。

2002年，即将被解雇前，凭借一件小事为契机一跃成为销售冠军此后直到2005年，连续4年保持业绩第一的好成绩2006年建立销售咨询顾问公司，为业绩欠佳的销售人员提供销售技巧和帮助现以销售顾问的身份，组织销售人员以及经营者召开研讨会、咨询等活动，并独创“不做销售拜访也能取得好业绩”的销售方法此外，每天更新的博客“房产销售日记”位列博客点击量排行榜首位，引起众多销售人员的关注。

其著书包括《不做销售拜访的业绩冠军》、《变身业绩达人的魔法脱口秀》《成为业绩冠军的100个词汇》，均在日本亚马逊网站取得5星级评价！

<<话说对了.圈子就有了>>

书籍目录

前言

序章 表达方式与表达内容

第一节 表达方式与表达内容的重要性

第二节 “多说”不等于“会说”

第三节 多说无益

第四节 过多的口头禅会使人反感

第五节 切勿沾沾自喜，时时鼓舞自己

第六节 切勿满腹抱怨

第七节 乐观看万事

第八节 切勿背地里说人坏话

第九节 掌握正确的表达方式

第一章 表达前的准备

第一节 事先准备的重要性

第二节 养成发言前准备的习惯

第三节 “准备—实践—反省—改善”

第四节 不恰当的表达方式易激怒对方

第五节 表达前整理思维

第六节 巧妙收集信息

第七节 “直入主题”并不适用于所有场合

第八节 让听者也做好准备

第九节 “化冰”的重要性

第十节 巧妙消除紧张情绪

第二章 良好的会面习惯

第一节 与人会面时要着装整洁

第二节 对人笑脸相迎

第三节 笑脸相迎的好处

第四节 一心一意听对方讲话

第五节 适当看对方的眼神

第六节 切勿过于拘谨

第七节 要赢得对方的信任

第八节 简要介绍自己

第九节 虚心向对方请教

第十节 巧妙扩展话题

第十一节 话题要与对方的年龄相宜

第十二节 如何给人留下深刻印象

第三章 成为受欢迎的人

第一节 牢骚满腹百害而无一利

第二节 不要说让对方难堪的话

第三节 多与工作能力强和受欢迎的人接触

第四节 以相似经历鼓舞对方

第五节 正确理解对方的心情

第六节 谈话时勿让对方扫兴

第七节 祝福对手和你反感的人

第八节 耐心解答对方的疑虑

第九节 听懂反话的重要性

<<话说对了.圈子就有了>>

第十节 强者视人为友

第十一节 礼貌求人

第十二节 勿忘道谢

第四章 适当保持沉默

第一节 认真听对方讲，不要抢话题

第二节 说话要简明扼要

第三节 工作场合不要刻意逗人发笑

第四节 做记录——工作场合最为实用的倾听技巧

第五节 赢得对方好感的两个技巧

第六节 养成认真倾听的习惯

第七节 对方发火的时候，不要急于辩解

第八节 说话时适当停顿

第九节 进入交谈状态时更需适当停顿

第十节 详细向对方介绍情况

第五章 运用——十大即学即用的简单技巧

第一节 技巧一：说话语气既肯定又柔和

第二节 技巧二：谈经历和举例子

第三节 技巧三：向顾客介绍眼前未陈列的商品

第四节 技巧四：巧借物品传递信息

第五节 技巧五：尴尬、困惑时聊大众话题

第六节 技巧六：分多次修复受损的人际关系

第七节 技巧七：巧借物品创造见面机会

第八节 技巧八：适时主动向面试官提问

第九节 技巧九：订立座右铭

第十节 技巧十：设立明确目标并付诸实践

结语

致谢

<<话说对了.圈子就有了>>

章节摘录

版权页： 第一节 表达方式与表达内容的重要性 或许有些冒昧，但我还是想问你：你擅长表达吗？恐怕本书的大部分读者朋友都会给予我否定的回答。

不过，在与朋友交谈时，也有许多读者朋友可以做到滔滔不绝，但是，如果与人初次见面，情况就不是这么顺利了。

另外，有些人很善于表达，他们颇为引人注目，众人对他们的评价也很高。

同样是听朋友说话，有的人会听得津津有味，而有的人则会觉得“无聊之极”。

说话风趣的人的社会评价很高，而且在朋友、同事之中也很有名气。

关于善于表达的人，至少有一点可以肯定的是，在与他人初次见面时，他们能够给对方留下很好的印象。

有一次我出席某场晚会，和两位不认识的先生同坐在一张桌子边。

在晚会开始之前，我们互相交换了名片，简单地寒暄了几句，然后开始闲聊。

我：您好，我叫菊原，初次见面请多多关照。

A先生：您的故乡是群马县啊，那真是一个好地方。

我：谢谢夸奖，您经常来群马县吗？

A先生：我经常因为工作而去群马，听说那儿的“不倒翁”便当很有名呀。

我：您也知道“不倒翁”便当呀，就连当地人也不一定知道呢。

A先生：乘坐新干线列车时，我曾经吃过几次。

A先生是一位很会抓住话题而且表达很清晰的人，无论什么话题，只要稍微一谈及，他丰富的知识就会展现出来。

我感觉他属于办事能力强的类型。

而B先生则是一位沉默寡言的人。

以下是我们三人聊天的内容：A先生：我最近开始减肥了。

我：是吗？

B先生您呢。

B先生：……那个，我没有在减肥。

即便是问B先生相关问题，他也只是轻声回应一下。

他从不主动谈新话题，而他回答的内容也很无聊。

尽管如此，擅长交谈的A先生还是向B先生提了新的问题：“B先生是做什么工作的？”

而B先生则回答道：“我啊，随便做点什么。”

A先生问的是工作内容，而B先生的回答却是牛头不对马嘴。

所以，我认为B先生应该是属于工作能力弱或不善交际的人。

大概过了15分钟，晚会正式开始，主持人开始发言：“下面，欢迎今天的主要嘉宾登场，请。”

令我感到惊讶的是，受到邀请的竟然是B先生，而他曾是出了多本书的名人。

如果你不知道B先生是名人，在A先生和B先生之间，你愿意同谁交往？

恐怕九成以上的人都会选择A先生吧？

当然，由于B先生是名人，或许也会有许多人选他。

但是，一般情况呢？

在众人选择的情况下，不恰当的表达方式必然会带来负面影响。

<<话说对了,圈子就有了>>

编辑推荐

《话说对了,圈子就有了》并不传授“演讲诀窍”,而是一本介绍如何“以表达技巧和表达内容来改变人生、实现理想”的方法的书。

《话说对了,圈子就有了》主要面向以下读者:不善表达且易紧张的人同事关系或家庭关系不和谐的人希望改变现今生活状态的人不愿被人误解、希望将本人的想法传递给对方的人……“通过正确的表达技巧来改变人生、实现理想”,听到这句话时,你有什么样的感受?

有人可能会认为这是一种不切实际的说法。

其实,我可以理解他的想法,因为我也曾认为“单靠某种表达方式是无法改变现实情况的”。

<<话说对了.圈子就有了>>

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>