第一图书网, tushu007.com

<<说话办事就这么简单>>

图书基本信息

书名：<<说话办事就这么简单>>

13位ISBN编号：9787802234758

10位ISBN编号：7802234751

出版时间：2009-1

出版时间：中国三峡出版社

作者：刘子仲

页数：247

字数：141000

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

前言

美国顶尖的图书推销员比恩·崔西推销个人成功励志方面的书籍时常的一这种方法是：在见到潜在顾客时，他总会从容不迫、平心静气地提出三个问题。

“假如，我送一套有关个人效率的书给您，您发现书的内容非常有趣，您会读一读吗？”

“假如，您读过后，很喜欢这套书，您会买下来吗？”

“假如，您没有发现书中的乐趣，您把书重新给我寄回来，可以吗？”

比恩·崔西运用这个推销技巧推销他的书籍，几乎没有失败过。

这个方法已经成为一个标准，是很多图书销售公司要求推销员必须掌握的技巧。

一个世界顶尖的推销员，仅凭着三句简单的话就成功了，秘诀是什么呢？

就是比恩·崔西在说话时，简单明确、不绕弯，一语道破所行目的，让人觉得不虚假，很真实，很亲切。

这样，首先在感觉上已经胜人一筹，便赢得了谈话的机会。

作为推销员来说，能否把自己的商品推销出去，赢得继续谈话的机会是很关键的。

记得一位名人曾说：“决定一位推销员成败的关键，就是看他是否已经把握了开始的五秒钟。”与陌生人接近是一件非常困难的事情，五秒钟说出的一句话，要起到吸引对方的作用，是一句怎样的话呢？

首先，应该是一句经过深思熟虑、最能击中要害的一句话，俗话说“好的开始是成功的一半”，作为一个推销员，如果赢得了一个好的谈话的开始，那么才会有继续谈下去的可能，直到成功地把自己的产品推销出去。

这是一种技巧，也是一种智慧。

不论你是工人、学者、政府官员、职场高手，都需要有这种智慧，这样在生活的道路中，你才会有更多的时间去领略生命中的美好。

这是一个急速飞进的社会，人们没有更多的时间来猜测你的心思，所以，在惜时如金的人面前，你更应该简洁表达你的意思。

但是，这样的直接并不是心里怎么想就怎么说，而是经过大脑过滤，最后总结出来的简练话语。

现代社会的变化越来越快，生活在都市里的人们的工作和生活也一天比一天更加紧张和繁忙。

环视四周，身边的许多人都生活在苦恼中，苦恼着因工作而积压起来的更多工作，苦恼着因工作而不能享受的生活，“简单说话，简单办事，简单做人”，成为越来越多穿梭于都市中上班族的奢望和梦想。

人性本简单，是复杂多变的社会让人变得也复杂起来，难以琢磨。

本书以作者自己的智慧和经验告诉我们，在我们的生活和工作中，最困难的问题和最复杂的人际关系，往往却有最简单的解决方式。

让复杂的人际关系真诚化、简单化，把复杂的管理科学简单化，把复杂的生活巧妙简单化，回归人的本性——简单说话，简单办事，简单做人，不绕弯！

<<说话办事就这么简单>>

内容概要

世事洞明皆学问，人情练达即文章。
言谈的力量是巨大的，想要在纷繁复杂的人际关系中脱颖而出，关键在于掌握好说话的学问和技巧。
本书以作者自己的智慧和经验告诉我们，在我们的生活和工作中，最困难的问题和最复杂的人际关系，往往却有最简单的解决方式。
让复杂的人际关系真诚化、简单化，把复杂的管理科学简单化，把复杂的生活巧妙简单化，回归人的本性——简单说话，简单办事，简单做人，不绕弯！
启迪社交智慧 赢得人际财富！
一部锻炼办事能力的成功宝典！
一本培养说话高手的实用手册！
本书以作者自己的智慧和经验告诉我们，在我们的生活和工作中，最困难的问题和最复杂的人际关系，往往却有最简单的解决方式！
一个世界顶尖的推销员，仅凭着三句简单的话就成功了，秘诀是什么呢？
就是比恩•崔西在说话时，简单明确、不绕弯，一语道破所行目的，让人觉得不虚假，很真实，很亲切。
这样，首先在感觉上已经胜人一筹，便赢得了谈话的机会。
作为推销员来说，能否把自己的商品推销出去，赢得继续谈话的机会是很关键的。

<<说话办事就这么简单>>

书籍目录

第一部分 简单说话 第一篇 不说废话　说话要看对象　说话要点到为止　简单的赞美最得体　没话找话只会弄巧成拙　复杂是人意所为　绝不做废话艺术家　妙语精言化尴尬　把握尺度，勿入语言“雷区”　直言是把双刃剑 第二篇 直言不讳　鼓起勇气跟虚伪说bye—bye　开门见山不含糊　直截了当赢得如意算盘　别把世故当作成熟　真诚地与别人对话　巧措言辞，直言批评　巧用直率巧升职　直接说“不”的艺术　赞美就要直接说出来　避开直言的“黑洞”　直接拍板≠武断 第三篇 简单忽悠　做一个好的听众　简单的大实话　简单也要讲究含蓄　幽默让说话更简单　抓住关键，一语中的　轻松走出“不好意思”的迷宫　说话要因人而异　掌握与上司说话的分寸　掌握好插话时机　给他人留足面子的批评　简单说话是一种智慧第二部分 简单办事 第四篇 一步搞定　“拎”着自己去做事　一把钥匙开一把锁　多了解VS高效率　言必行，行必果　速度是高效办事的关键　看准了就出手　别为自己找借口　把握好做事的火候　拿捏好进退的分寸　要清楚自己扮演的角色　独辟蹊径，一步搞定　求同事办事应掌握的原则 第五篇 简单爽快　信任是简单之源　不要恶意中伤别人　真诚待人　用心说恭维之话　微笑写在脸上　善意的批评　快速说服有技巧　不怕别人说闲话　诚信带来财富　责任无法逃避　巧借简单的力量　做一个正直的人 第六篇 说一不二　一板一眼，踏踏实实　制定清晰的目标　坚定不移地保持高效率　放弃完美的选择　掂掂事情的分量　勇于接受别人的意见　锻炼自己刻不容缓的决断力　认准了的事情永不放弃　别让情绪过了火　得理且要让人　予人方便，予己方便　最简单的方法就是最好的方法第三部分 简单做人 第七篇 简单思考　学会对自己说“没关系”　不要轻易浪费你的脑细胞　凡事不要想太多　讲求实际的人最简单　坦然面对不愉快的日子　打开你的心结　多听对方的意见　轻松思考，简单生活　借用现成的“点子”　留出时间给自己思考　未来属于简单思考的人 第八篇 我们都是简单人　我傻，我快乐　做事只求无愧于心　用信心轻松打开机会之门　懂得珍惜　学会选择，学会放弃　有合才会有得　忍得了屈辱，才能成就大事　勇于承担责任　拥有一颗宽容的心　做人就是这么简单　保持平常心，做简单的人

章节摘录

直言是把双刃剑，如果运用不当，不但伤人还会伤到自己，婉言是春风，温暖别人也安慰自己。
某甲是一公司的中级职员，他的心地是公认的“好”，可是一直升不了职，和他同年龄、同时进公司的同事不是在外调独当一面，就是成了他的顶头上司。
另外，别人虽然都称赞他“好”，但他的朋友并不多，不但下了班没有应酬，在公司里也常常是独来独往，好像不太受欢迎的样子……　　其实，某甲能力并不差，也有相当好的观察、分析能力，问题是他说话太直了，总是直言直语，不加修饰，于是，直接地影响了他的人际关系。
其实直言直语是人性中一种很可爱、很值得大家珍惜的特质。
因为，也惟有这种直言直语的人，才能让是非得以分明，让正义邪恶得以分明，让美和丑得以分明，让人的优缺点得以分明。
但是，“直言直语”也正是这种性格的人的致命伤，理由如下：　　喜欢直言直语的人说话时经常是只看到现象或问题，也只考虑到自己的不吐不快，而不去考虑旁人的立场、观点、性格。
他的话有可能一派胡言，但也有可能鞭辟入里。
一派胡言的直言直语，对方明知，却又不好发作，只好闷在心里；鞭辟人里的直言直语因为直指核心，让当事人不得不启动自卫系统，若招架不住，恐怕就怀恨在心了。

编辑推荐

让复杂的交际真诚化，让复杂的管理科学化，让复杂的生活巧妙化，这就是本书的魔力。它教你回归人的本性——说话办事绝不绕弯！

“简单说话，简单办事，简单做人”　　世事洞明皆学问，人情练达即文章。言谈的力量是巨大的，想要在纷繁复杂的人际关系中脱颖而出，关键在于掌握好说话的学问和技巧。

“假如，我送一套有关个人效率的书给您，您发现内容非常有趣，您会读一读吗？”“假如，您读过后，很喜欢这套书，您会买下来吗？”“假如，您没有发现书中的乐趣，您把书重新给我寄回来，可以吗？”

——顶尖的图书推销员　比恩·崔西（美国）

一部锻炼办事能力的成功宝典，一本培养说话高手的实用手册

第一图书网, tushu007.com

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