第一图书网, tushu007.com

<<别让说话毁了你>>

图书基本信息

书名：<<别让说话毁了你>>

13位ISBN编号：9787807247500

10位ISBN编号：7807247509

出版时间：2009-10

出版时间：京华出版社

作者：盖瑞·席格尔

页数：198

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

很久以前，法国的一位国王怀疑其最信赖的大臣皮埃尔·德·帕多努（PierredPardoneau）窃取了皇室宝藏里的黄金，便命令皇室警卫逮捕了他。
于是，皮埃尔被戴上铁链，扔进了死囚。
在冰冷的牢房里，皮埃尔彻夜未眠，不停地踱着步子，来回思索着这一切到底是怎么一回事？
他猜可能是自己多年的宿敌王后搞的鬼，她妄图让其亲信取代自己的地位。
黎明时分，听着从深牢下传出的磨闸刀声、搭建绞刑架声以及断头闸被人从营房拖向广场的声音，皮埃尔心急如焚，他还不想死，得尽快想出办法来解救自己。
当天早上，皮埃尔被带人法庭，面朝国王和审判团。
一位老法官抚着胡须，示意他向前一步。
“你承认你的罪行吗？
我的孩子。
”老法官问道。
皮埃尔清了清自己的嗓子，神情黯淡地答道：“是的，我承认。
”　　闻言，老法官感到无比惊讶，于是又问了一遍：“你一点也不否认？
”

<<别让说话毁了你>>

内容概要

集合了盖瑞·席格尔博士多年来为全世界数万人教学的经验和技巧，旨在向您提供易学易练的指导，哪怕您身处最艰难的境地、面临最棘手的问题，也能帮助您开辟一条成功的道路。
永远在合适的场合做合适的事情！
你曾经因为说错话而陷入尴尬的境地吗？
有人认为这是基因问题——人的脑子当中有“一根短路的线”，会让人说错话而陷入极端尴尬的境地。
也有人认为这是个性问题，是无法改变或控制的。
如果你有这样的烦恼，《别让说话毁了你》会告诉你该如何解决。
在《别让说话毁了你》中，你将学会：　　如何获得挽回和道歉的机会，重树信心。
如何老练地在第一时间做出正确的反应。
如何潇洒地应对刁难的人和貌似无法解决的问题。
如何在电子邮件中灵活运用沟通的策略、方法和诀窍。

作者简介

盖瑞·席格尔博士（Gary Seigel，Ph.D.），是一个颇具煽动性的演说家，也是全美知名的管理顾问和企业教练。
毕业于南加州大学和罗格斯州立大学，曾任职于罗格斯州立大学和洛杉矶社区学院。
目前扎根于加利福尼亚的洛杉矶。
盖瑞博士善于帮助人们提高口头表达和写作能力，从而改善谈话效果和获得有效的交流技巧。
他的客户包括雅虎、雪佛龙公司、赛门铁克公司、美国海军、美国陆战队维修中心、美国农民保险公司、科威国际不动产公司、国家研讨会、格伦代尔市、洛杉矶大都会圣塔克拉拉房管署、国际煎饼屋等。
他还是California closets首批连锁店的合伙人之一。
撰写过许多专栏和评论性文章。

<<别让说话毁了你>>

书籍目录

致谢前言简介第一章 考虑一下再说出口第二章 千万别让负面信息左右自己第三章 别人想“ 听 ”的比你想“ 说 ”的更重要第四章 用别人希望的方式去沟通第五章 制造尴尬局面下的交谈乐趣第六章 如何成功地与魔鬼老板相处第七章 怎样管理有价值又让人抓狂的员工第八章 小心身体语言出卖你第九章“ 烂 ”笑话造不出好形象第十章 不要在生气的时候发邮件第十一章 道歉也是一门艺术后记

<<别让说话毁了你>>

章节摘录

第一章 考虑一下再说出口　　记得某次我参加某个会议，遇见一个多年未见的老朋友。
她给了我一个拥抱之后，后退了几步，微笑着，骄傲地用食指指着自己的腰带。
她看上去确实是长胖了。
“你有喜了？
”我问道。
她挺直腰杆，摇了摇头，然后更准确地指着挂在脖子上直垂到胸前的徽章。
说道：　　“盖瑞，我想和你分享这份荣誉。
我进入了名人堂。
值得骄傲吧？
”她停顿了一下，“你刚才说什么？
好像是问我有没有怀孕……”　　那一刻，我尴尬得无地自容。
造成这种误解的原因通常是因为我们不假思索地就将答案脱口而出。
在某些国家的文化里，在回答问题之前，先停顿片刻就包含在他们的语言结构中，比如阿拉斯加的印第安部落，考虑一下再说出口对他们来说是种习惯。
这个时代，有很多成功的社交家，他们善于沟通，懂得倾听与回答的艺术。
知道什么样的交谈会让人难堪，他们会避免去提及那些会在事后让人懊恼的事情，而将话题的重心转移到那些能让彼此愉快的事情上。
但并不是每个人都懂得那样做。
我们的大脑分为多层分区，负责过滤不同的思维。
而大部分人本能地只使用了较低级的那一部分，他们习惯于通过条件反射来回答问题，然后不自觉地说出头脑中那些一闪而过的念头。
皮埃尔通常情况下会把想法深藏于心尖，可一旦有了欣赏他的对象，不停地为他鼓掌，为他的每一句话顿足叫好时，他脑袋一发热，便说出了内心深处的秘密。
很不幸的是，生活无法重新来过，某段文字，即便是被转载，放在不同的地方，也会被延伸出不同的意义，正如我在简介中提到的那样，当皮埃尔在民众面前公开发言时，话语通过那些热衷于搬弄是非的嘴巴传到王官里，就变得无法无天了。
时光飞逝，现如今，不仅仅只有嘴巴会搬弄是非，媒体也经常误传。
2004年，当霍华得·迪安（Howard Dean）兴奋地向其团队伙伴宣布成功获选时高呼“耶……”的场景，通过电视传达给全国的观众之后，大家的解读是截然不同的，对于现场观看的支持者来说，他在数百万观众面前做出这样的行为，实在是有失身份，甚至可以说是失态。
在加利福尼亚阿纳海姆，一家大公司的停车场附近，一位路人目睹了某人痛斥一位员工将车停错车位的过程，并将这场“对抗”拍成影像，挂在WWW．youtube．corn视频网站上。
当时，他并没有意识到自己抓拍到的这位愤怒的疯子是该地区最大公司之一的一位颇有名气的副总裁。
虽然这位副总裁事后解释说员工的行为让人无法原谅，但同时也使得自己陷入了窘迫的境地，因为这一瞬间将永远存在于无数加州职员的脑海里……　　在电影《真爱至上》（Love Actually）中，女主角萨拉（由劳拉·琳妮[Laura Linney]饰演）终于有机会与心目中的白马王子约会，她激动地想像着两人共进晚餐的情景。
但当那个白马王子前来接她时，她却一边往里走一边让他在外面等一会，然后“砰”地一声关上门，脑子里一片空白。
试想一下，这时候，被关在门外的王子作何感想？
她在摆架子么？
还是给我难堪？
这就是人们常说的间歇性失控吧？
类似的例子还有很多。

著名演员休·格兰特曾因对某名女子有“猥亵行为”而被捕，多年以后，杰伊·莱诺在晚间脱口秀节目时问了他最后一个问题——“你当时到底在想什么呢？
”可以想像，当时现场有多尴尬。
有人常常因为一些不理智的行为搞得自己声名狼藉，甚至丢掉工作。
多想想那些冲动的瞬间吧，特别是那些名人们的例子，哪怕是一次不应该的评价，都会威胁到他们的职业安全，比如迈克尔·理查兹，拉塞尔·罗，梅尔·吉布森，马萨·斯图尔特等等，都吃过冲动的亏！
时刻牢记要三思而后言。
更确切地说是在没有说出让自己后悔的话之前，先用几秒钟的时间来回答以下几个问题：　　和我说话的人是谁？
哪些是我没有弄清楚的？
我想要韵结果是什么？
踯些是我可以说的？
和我说话的人是谁　　如果是和一个自己并不熟悉，但是对自己的职业生涯来说又至关重要的人交谈，那么哪怕是一丁点错误都不能犯。
20世纪著名的哲学家维特根斯坦·路德维希（Ludwig Wittgenstein）曾写道：“对不便提及的事情最好保持沉默。
”下面要举的例子就是一个真实的事情：　　我儿子有一位朋友约耳（Joel），26岁，是电影学院学生，曾经在一个著名导演那里实习。
听说我擅长解决话术问题，便垂头丧气地来请我帮助。
他说：“我说话不经大脑，第一次去导演家就犯了一个严重的错误。
他家在山脚下，是一座非常漂亮的屋子，老板开门的时候，身边站着一位看上去上了年纪的漂亮女士。
我直觉认为那是他的母亲，于是就说：‘您是比尔的母亲吧？
见到您真高兴。
”’　　“导演听完，差点晕倒，马上变了脸色，他说：‘这是我的女朋友，萨拉。
’我真傻。
这次实习的机会是我十分辛苦才争取到的，但经过这件事，他肯定认为我是个蠢货，会解雇我！
果不其然，第二天早上，我刚到办公室，就收到他留给我的语音邮件，大概意思是说那是个诚实的错误，但是，如果我再在他的家人、朋友、员工面前犯哪怕是一个微小的错误，就永远别想再在他那或任何一个好莱坞导演那儿工作。
那样的话，我的前途就断送了。
”　　虽然在约耳的事件中，导演可能会因为他还是个孩子而不去计较，但并非每个人都会这样想，而且人们常常会以第一印象来评判一个人。
心理学专家曾说过，给人留下印象需要七秒的时间，但毁坏它却只要一秒。
所以，也许每个人都曾犯过约耳这种“诚实的错误”，但千万记得要吸取教训，下不为例。
哪些是我没弄清楚的　　在上面的例子中，约耳可以等着导演向他介绍，也可以在交谈中问萨拉：“您是怎么认识导演的？
”　　在更前面的那个例子里，当我的朋友指着她的腹部时，我可以进一步询问：“你指的是？
”　　其实这再简单不过了，在开口之前，特别是碰到棘手问题的时候，通过交谈，多了解一些情况再下定论，可以让我们避免出错。
史蒂芬·柯维（Steven Covey）在其著作《高效能人士的七个习惯》（Seven Habits for Highly Effective People）中，也提到过先通过试探的方式交谈，可以避免在不恰当的地方说不恰当的话。
其中第五条习惯里提到：“只有自己先了解清楚了，才会被别人理解。
”他描述了一个男人带着三个调皮的孩子上了地铁，他们吵吵闹闹并围着柯维坐，柯维在心里嘀咕着埋怨那个男人：“为什么不管管这些烦人的孩子？
”但他实际并没有这么说，而是平静地转向那个男人，简单地问了一句：“怎么回事？

”　　这位父亲回答说他们刚从医院出来，孩子们的母亲刚去世了，“我不知道该怎么应付，我想他们也和我一样。
”　　柯维说：“我为你的经历感到难受，我是在担心孩子发生危险。
”　　先使用试探性的语言，提出开放性的问题，在开口说话之前先了解背景情况。
当柯维知道了孩子吵闹的原因后，就能够做出恰当的评价，这总比盲目地对孩子们进行批评要好得多，特别是在那样一个时刻。
　　有关杰克的遭遇　　从同事那里，杰克听说自己可能会被炒鱿鱼。
为此，杰克琢磨了好几天。
他想：我厌倦了公司在处理问题上的不公开，厌倦了黑暗的办公室政治。
我看不起那些背后伤人的小人，也反感老板的躲躲藏藏，还有那些阴险的“奸细”。
同事之间明明勾心斗角，见面了还互相阿谀奉承，尽是令人恶心的表演，我再也无法忍受这些了！
　　终于有一天，杰克冲进了老板的办公室，直接就说：“我听到一些关于我的传闻，我想知道真相，你是不是要开除我？
如果是的话，我会提起诉讼，凭什么无缘无故就要炒我？
”　　试问：谁会这么冲动地跑进老板的办公室这样质问老板？
　　答案是，很多人都有过这样的冲动。
　　职场上到处都有这样的雇员，他们多数时候害怕正面冲突，拼命压抑着自己的情绪，最后却会像一罐被摇了很久的可口可乐，突然爆炸。
我们称这种人为定时炸弹、失控者、疯子。
　　那么，面对这样的状况，我们到底该怎么办呢？
　　说出来还是保持沉默？
　　在商务交往中，常常会遇到这种哈姆雷特式的问题：到底是说出来还是保持沉默呢？
两种方式都会带来损失。

媒体关注与评论

“ 席格尔博士以其卓越的洞察力和出色的幽默感，对如何恰如其分地表达，进行了切合实际的全面指导。
如果你希望拥有出色的口头表达能力，希望成为一个健谈的人，希望在激烈的辩论中有上佳的表现.那就读读这本书吧！
” ——盖尔·科恩《如何跳出常规》（Thinking Outside the Lines）和《如何发表具有说服力的演讲》（How To Deliver Effective Persuasive Presentations）的作者 “ 书中那些开创性的方法和令人印象深刻的案例不仅能让你成为更好的沟通者，而且能让你成为更有效率的职业人士。
” ——尼杜·库比恩美国高点大学校长，大丰收面包店公司董事长，《如何成为伟大的沟通者》（How to be a Great Communicator）作者

编辑推荐

告诉我们如何避免口无遮掩，惹祸上身。
说出去的话，犹如泼出去的水。
如果非说不可，三思而后言。

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