

<<职场金话术>>

图书基本信息

书名：<<职场金话术>>

13位ISBN编号：9787219070932

10位ISBN编号：7219070934

出版时间：2010-12

出版时间：广西人民出版社

作者：柚臻

页数：223

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>

<<职场金话术>>

前言

2009年，动笔撰写此书。

原先邀稿的编辑提议书名为《口能生金》，但在本书著作了大半的时候，我认为此书与其叫做《口能生金》，不如命名为《职场金话术》或是《驭人术》更加贴切。

因为此书不只是一本教导说话技巧的实用书，更是一本教导读者如何用简单的话术去达成目的的书。

人之所以要说话，除了是为了交流思想，更多的是为了让对方能依照自己的想法去促成某个目的。

如果说话可以像是施展魔法一样，轻易简单地就让你所要施法的对象乖乖听话，按照你的意思去做，那是不是一件很美妙的事情？

也许这不是一个幻想，而是真的可以达成。

现实生活中，就不乏这样的例子在你我左右。

我在书里大量引用了浅而易懂的实例，让读者可以更贴切、快速地学会用说话来驭人，同时也教导读者避开话语中暗藏的陷阱。

我常认为，说好话，不如说出对的话，而说出对的话，不如把话说到对方的心坎里。

何时该说什么话，怎么说话才对，这是一门艺术，同时也是职场生存的要术。

它可以左右你在社会上的地位、人缘，也会直接影响你的生意成败，因此，我想要把这一门驭人的话术传授给你，让你可以在人际应酬上面，更加如鱼得水、游刃有余。

<<职场金话术>>

内容概要

本书收录八大章节，以实例传授商场纵横术、职场帝王学、员工的孙子兵法的话术，揭开商场的阴谋诡计，让你透彻话术背后的真意，明白职场上不为人知的黑暗法则。

在拿起杀敌斩将的话术之刃的同时，更给你防范小人逸言的盾牌，使所有阅读此书的读者都能在刀光剑影的商场、职场上游刃有余。

话术的珍贵之处就在于——它可以操控人心。

这不只是一本口才书，更是一部驭人术，同时也是职场上不可或缺的实用人际学宝典。

<<职场金话术>>

作者简介

柚臻，擅长描写人性黑暗斗争的一面，已出版《大猎杀》、《祝福信》、《荒村古宅》、《食骨庵》等数十部作品。

于2008年获得第八届倪匡科幻奖佳作。

商战类作品已出版多部，著有《职场局中局》与《创业者》、《往钱堆里面钻》，并多次于媒体公开发表职场生态分析与观察文章。

<<职场金话术>>

书籍目录

第一章 厂商交锋——找好突破口，一句话打败竞争者 一 鬼见愁 二 双面刀鬼 三 借酒装疯 四 问应手：以退为进 五 二选一：减少对方思考空间 六 情境利用：动之以情 七 三真七假：弄假成真的艺术 八 底价试探：刺探术 第二章 取信客户——巧用话术，口能生金 一 装牛：增强信赖感 二 装熊：避免是非争执 三 灌迷汤的秘诀：让客人乖乖掏钱 四 知音人：取得共鸣 五 美化缺点：把话说得更漂亮 第三章 对下的招式——知人攻心，恩威并施 一 制造矛盾：假想敌加强员工斗志 二 施恩望报：误以为的恩情 三 追逐胡萝卜：画的大饼吃不到 四 模糊真相：弃子再利用 第四章 对上的应对——察言观色，话说三分 一 适时邀功：晋升成老板眼中的红人 二 抢功劳的艺术：以%的认真，获得%的肯定 三 规避责任：规避而非推卸 四 把错变成对：要当台阶还是出气筒？ 五 狐假虎威：放大你手中的职权 六 同一阵线：成为心腹的首要条件 七 不落话柄：勿成挡箭牌 第五章 管理法则——化解上下矛盾，建立权威 一 地位建立：政治性生气 二 指桑骂槐 三 深藏不露的形象建立：攀亲带故 四 拔除眼中钉：逼退 五 话术大忌：朝令夕改&没主见 六 你应该要知道：不是我的错 第六章 防备职场小人——说对话，让你立于职场不败的地位 一 曲解原意 二 心照不宣：照与不照的差别 三 传话的艺术 四 抬价手段&谈价手法 五 保命手段：四个招数 第七章 赢得职场好人缘——讲对话，增长贵人运 一 幽默风趣 二 投其所好 三 博学假象 四 主导话题 五 应和的重要性 六 认同或建言 第八章 建立自我形象——用话术包装自我 一 拒绝的方式：三个要诀 二 道歉的方法：认错的艺术 三 接受的说辞：借机施恩 四 电话礼仪 五 趋炎附势的机会 六 男人注意 七 女人小心

<<职场金话术>>

章节摘录

“也没什么大事，我们老板派我来和你商量一件事，这事叫我不太好开口。”

”程坤叹了一口气，摇摇头像十分烦恼。

老九的个性较直，直接切入正题问道：“说，到底是什么事？”

小事的话，我绝对配合，不会让你为难。

”程坤感激地看着老九，开始道出叫他为难的事：“你是老总，经营着这么大一间工厂，应该知道经营不简单。”

”老九点了点头，认同地说道：“是呀，员工的问题、厂商的问题，确实不太好处理。”

”“还有钱的问题。”

”程坤擦了一把汗水说道，“我们公司最近有笔生意出了点问题，有十二万元的款项没有收到。”

所以想要和你商量一下，我们月底要付给你的钱，能不能挪到下一个月月底一并结算？”

”原来是钱的事情，老九的脸色一变，正经地说道：“这可不行，不是我不愿配合，而是这个付钱的规矩一旦破坏了，那么所有的厂商都来要求延期付款，我就不好推托了，到时候我的公司还怎么运作下去。”

”“哎，这事情你不说、我不说，还有谁会知道呢？”

何况我们不是不付钱呀，只是要晚一些时间再付，这也不行吗？”

”程坤又问老九，他开始急了，声音也变得粗大起来。

”“这可不行，不是我不相信你们，而是我公司的规矩不能被破坏。”

”老九拍了拍程坤的肩膀，向他劝道，“咱们是什么交情了，平常要是有什么事情，我一定会力挺你，可是扯上公司制度的事情就不行。”

”“若要说上交情，既然咱是老交情了，就通融这么一次吧，看在咱们的交情上帮我一次，否则我回公司不好交代。”

要是我连这件事情都办不好，说不准你下回就见不到我了。”

”程坤使出了哀兵政策，好似这次老九若不帮忙的话，他就会立刻被炒鱿鱼。”

女同事立刻就联想到，该不会小杨口中的女人是个妓女？”

”“会不会只是关主管的女朋友？”

”“哎，关主管都三十六岁了，要是他的女朋友只有二十岁，这也太让人羡慕了，呵呵。”

”小杨继续向女同事说道。

”“有什么好稀奇的，关主管的工资这么高，而且也还没结婚，交个小女朋友也很正常呀。”

”女同事说道。

”“是很正常没错，可是你平常看见关主管讲私人电话了吗？”

交了女朋友怎么可能连一通私人电话也没有？”

我觉得两人的关系不是那样。”

”小杨摇了摇头说道。

这件事后来被传得风风雨雨，有人说关主管包养了一个女人，也有人说关主管嫖妓被人看见。”

这事甚至传到了别的部门去，还是通过其他部门的主管传回关英的耳中，让关英的面子挂不住。”

那个女人只不过是关英的妹妹，却被同事们绘声绘色地流传。”

关英也知道，这个时候他若是不说话，那就是默认，可是若他刻意地解释了，又像是心里有鬼似的在狡辩。”

他想，这个消息之所以会被这样乱传，八成又是部门内的小杨在胡说八道。”

他跟小杨的梁子就是这么结下的。”

月底的时候，关英把小杨叫进了办公室。”

小杨坐在关英时势公桌对面，不懂关英找他有什么事情。”

关英冷冷地看着小杨，向小杨问道：“小杨呀，你来公司多久了？”

”“一年了。”

”小杨说。

<<职场金话术>>

“一年也不算短时间了，这一段时间我一直在观察你的工作表现。”

”关英说完，沉默了一会儿才又开口，“你觉得……你适合这份工作吗？”

”小杨愣住了，难不成关英觉得他不适合吗？”

“我很喜欢这份工作，也很努力地在工作。”

”当你的公司出现了一个“浑身长刺”的员工，总是挑衅主管的权威，以及结党拉众地对抗公司，而你又不想明着开除他，担心会被人说是你小心眼；又或者你手上其实没有开除员工的权力，要开除一个人必须先层层上报，那么你有什么方式可以逼退这名眼中钉吗？”

话术是很可怕的东西，一般人除非脸皮够厚，不然一旦被话术伤及了自尊，都会很难在同一家公司里面继续待下去。

以下的例子，就是用话术来伤人自尊，让他知难而退。

这些是主管在让员工们自动离职时，经常会使用的话术。

如果你是主管，可以学下来，用间接婉转的方式让眼中钉离职；如果你是员工，或许就可以装得脸皮厚一点，毕竟自尊是不值钱的，每个月能拿到的薪水才是实实在在的。

关英是一名中层主管，他特别不喜欢部门里面的一名员工小杨。

其实小杨平常没做错什么事，就是嘴巴太多了一点，总是喜欢到处八卦、讲人是非。

其实小杨也是无意的，可就是有一回传了一则关英的八卦，最后被关英知道了。

小杨跟隔壁的女同事说：“那天我看见关主管带着一个女人去逛街，那女人挺漂亮的，就是——”“就是什么？”

”女同事好奇地追问。

<<职场金话术>>

编辑推荐

《职场金话术》：说对话，跟对人，就能力加薪升职走大运，读懂人心，听懂话音，就能赚得人气赢得拥戴，职场商战中最实用的话术宝鉴书，一句话就能让你点石成金。

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>