

白领实用口才 谷 梁 富 元 编
YOU HUA HAO HAO SHUO



“有
话
好好
说”



谷 梁 富上元 编

白领实用口才

有话好好说



上海社会科学院出版社

图书在版编目(CIP)数据

有话好好说——白领实用口才/谷梁,富上元编. —上海:上海社会科学院出版社,2003

ISBN 7-80681-297-0

I. 有... II. 交... III. 口才学-青年读物
IV. H019-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 082555 号

有话好好说——白领实用口才

编者:谷梁 富上元

责任编辑:浩舒 余同

封面设计:王培琴

出版发行:上海社会科学院出版社

上海淮海中路 622 弄 7 号 电话 63875741 邮编 200020

<http://www.sassp.com> E-mail:sassp@online.sh.cn

经销:新华书店

印刷:上海长阳印刷厂

开本:890×1240 毫米 1/32 开

印张:10.375

插页:1

字数:185 千字

版次:2003 年 12 月第 1 版 2003 年 12 月第 1 次印刷

印数:0001—5500

ISBN 7-80681-297-0/G·078 定价:20.00 元

版权所有 翻印必究

目 录

一 面试讲好三句话

- | | |
|-------------|----------|
| 面试讲好三句话 | 聂勇军/2 |
| 求职语言六忌 | 刘 升/5 |
| 电话求职 ABC | 黄金旺/11 |
| 面试的十二种致命错误 | 杜 梅编译/15 |
| 面试诀窍——以细节取胜 | 王大庆/20 |
| 白领丽人的自我推销 | 元 元/25 |
| 以问代答 助你求职成功 | 驿 人/32 |

二 经商口才策略

- | | |
|----------------|------------|
| 玩转电话 | 曹敏捷/40 |
| 如何在商务谈判中让对方接受你 | 一 凡/46 |
| 好口才的“拍档”——倾听 | 元 元/55 |
| 经商口才策略 | 朱家珏 张 锐/63 |
| 成功拒绝的方法 | 朱 川/67 |

三 看人说话好处多

- | | |
|---------|--------|
| 保持谈兴的技巧 | 朱 川/76 |
|---------|--------|

你会赞美吗?	朱 川/79
社交语言的“声、色、姿、情”	杨玉峰/84
看人说话好处多	董祥忠/90
两只耳朵一张嘴巴:让你多听少说	王 杰/93
掌握听话的诀窍	应天常/98
难题巧答6例	别业清/102
停顿是金	于 萍/106
巧妙诱导 稳操胜券	张玉庭/112
让对方不攻自破的引入说服法	高永华/115
怎样应付别人的插嘴	侯国良编译/119
“补漏”的语言功效	詹平相/123
偶然失误的说话艺术	张公言/127
自嘲——给自己搭个台阶	李 芸/131
巧言妙语化尴尬	田永明/136

四 女人有话轻轻说

女人有话轻轻说	阿 洲/142
言语中的典雅女性	明 洁/145
说出你的爱	齐鲁青/150
巧用隐讳语 善待他人过	詹平相/153
放弃争论当赢家	黄其友编译/157
不要让别人太尴尬	田永明/160
说话要打点折扣	王 杰/163

如何拒绝别人的盛情邀请
降低恋爱成本

张雪梅/168
曾有情/172

五 切情适境 妙语出彩

- 白领常用语 走走/180
说好应酬话的四个原则 芝茗/186
婉言表达好处多 高兴宇/190
圆场的话怎么说 尚师达/195
怎样和陌生人说话 金世行/200
怎样使你说话更为老练
明廷雄 李战荣编译/204
劝说的“微积分”方法 康家珑/208
说话的魅力在真诚 高永华/212
想说“不”字妙法多 贾冬梅/215
运用声音的技巧 侯国良编译/219
向讷口少言出个点子 康家珑/222
切情适境 妙语出彩 张峰/226
以口传才 静枝/229
善于交际者的口才修养 朱家珏 张锐/232
巧用话题的谈话术 朱家珏 张锐/236
优化交际策略 展示口才魅力 王冷/242
留个破绽给机智 田永明/248

六 交流的技巧

- | | |
|-------------|---------|
| 交流的技巧 | 朱 川/254 |
| 失约道歉和失信道歉 | 朱 川/257 |
| 失言道歉的技巧 | 朱 川/261 |
| 实用调解技巧 | 朱 川/264 |
| 能说和会说 | 陈茂生/270 |
| 助你社交成功的八种话语 | 吕志雄/273 |
| 恭维人的艺术 | 时鹏寿/278 |
| 以问代说 出奇制胜 | 王中云/282 |

七 突然请你上讲台

- | | |
|-----------------------|-----------|
| 突然请你上讲台
——即兴演讲 ABC | 应天常/288 |
| 演讲,有备而来 | 应天常/293 |
| 演讲口语修辞 | 应天常/298 |
| 演讲可以“治病” | 詹华如/302 |
| 别开生面的开场白 | 张公言/305 |
| 即席发言并不难 | 余佐赞/310 |
| 让幽默助你演讲成功 | 蒹葭阁主人/315 |
| 抓牢半分钟 敲响第一锤 | 沈宝良/320 |

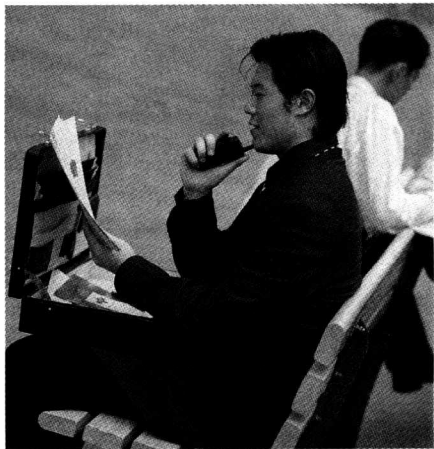


面试讲好三句话

一
面试讲好三句话

001

YOUHUAHUAHAOSHUO

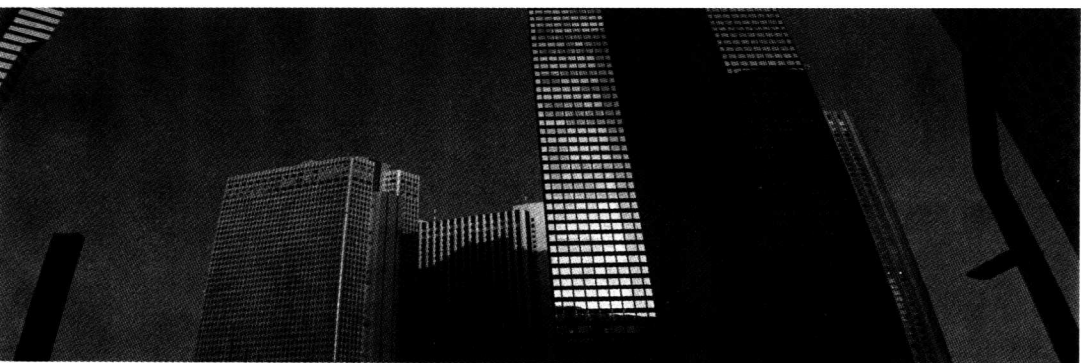


面试讲好三句话

聂勇军

如今应聘工作，一些正规单位除了口试、笔试外，还要进行最后一关：老总面试。这一关至关重要，直接决定你的去留，通过统计，笔者总结出老总常爱问以下三个问题，如提前作好应答准备，则留用机会大增。

一、你为何来我们公司？这个问题不好回答，如果你单位好且自身条件也不错，你跑我单位干什么？老总心有疑问，以为你是不是不胜任单位工作或人际关系一团糟，混不下去才找我单位混饭吃；单位差或没有单位则更难回答，老总觉得你没才干。因此，回答这个问题，你首先不能对原单位大放厥词，大讲特讲原单位坏话，以免引起老总反感。而应选原单



位一些主要弊端，如发展前景堪忧，领导无方，效益下滑，任人唯亲严重等不能发挥自己才干，自己不愿浪费青春，觉得贵公司对我来说又是一个挑战，愿重新活一次，发挥自己学识等，并请记住一定要说明我能为你们单位做什么事，带来多大收益，创造什么样的价值。

二、 你有何优缺点？对于优点大家都会讲，只要不言过其实，夸夸其谈，让人觉得你不踏实；对于缺点，一般不愿讲或还真的不知自己有何缺点的大有人在，而人非圣贤，人都是有缺点的，老总对这个问题也最感兴趣。当然讲缺点不能竹筒倒豆子和盘托出，而应讲究技巧和方法。尤其是与应聘岗位相关的缺点千万不能讲，只有在日后工作中注意克服。如你应聘办公室主任一职，你讲你记忆力差，马马虎虎则肯定不会留用你。这里笔者还推荐一种反衬法，即是“缺点”，但工作中正需要这种“缺点”，反过来变成了工作中的优点。如你应聘质检员岗位，你说自己“缺点”是爱斤斤计较，交际能力不强，不大合群，而这正是质检员所必需的，反衬出自己工作中的优点。

三、 你对薪金有何要求？对这个敏感的问题你不能贸然

回答,谈高了老总觉得养不起你这条大鱼,谈低了自己收入受影响,又不能摆出“你看着给”的可怜态度。对待薪金,如你从侧面知道该单位发放情况自然最好,如你实在不知道,你可以与原单位工资相较,表明原单位工资水平(适当上浮),具体价格由你老总决定,将球踢给老总,实际上许多公司工资都有固定标准,不可能短时间内决定,老总只是投石问路,看一看你这人信心如何。如你不知深浅盲目作答只会弄巧成拙,坏了自己大事。



求职语言六忌

刘升

面对一些招聘单位让人眼热心跳的职位，许多人手到擒来，马到成功。但也有不少被拒之门外者，或慨叹时运不济，伯乐难再，殊不知，你的应答语言在你的求职过程中，起着不可低估的作用。因此，请记住求职的语言——

忌狂妄自大 目中无人

入职看文凭，工作靠能力。用人单位在不了解求职者能力时，文凭就是一块高敲门砖。某科技有限公司急需招聘高级软、硬件工程师各一名。刚毕业于北方名牌大学计算机专业的杨言看到广告后前去应聘。他拿出烫金的毕业文凭，颇为自信地对主考官说：“我是名牌学府本

科生，英语六级，读大学期间，对数字通信产品的软硬件开发有特别的研究，尤其是有较强的数字逻辑电路设计能力，能熟练地运用汇编和 C 语言编写软硬件驱动程序，只需我一个人，就能解决贵公司的一切难题，确保科研项目上水平、上台阶。其他的人在我到后一周之内，全部可以辞去……”

在讨论是否录用杨言时，公司有关方面的负责人意见一致：杨在求职时，虽然文凭占有一定优势，但他出言锋芒毕露，情绪偏激，不具备一名科研工作者所必需的涵养和风度。其次，刚出学堂，连一点实践经验都没有就夸夸其谈，目中无人，缺乏现代企业所需要的团队合作精神。杨的落聘，就不足奇怪了。

忌唯唯诺诺 缺乏主见

求职者适度、得体的恭维对方可以拉近招聘者与应聘者之间的距离，让考官对你的谈话产生一定的兴趣，但这并非意味着你不能独抒己见、表露自我。部分求职者，面对正襟危坐的招聘考官，想到山外有山，天外有天，不敢谈想法、说主张，面试时一味地诺诺复诺诺，完完全全地把自己置于了一种被动受审的境地。也许他们认为，这样才可以避免恃才傲物、倚才轻上的人才通病，从而给考官留下“服从领导”“尊重上司”的印象。其实不然，你如此“表现”只能让考官觉得你缺乏主见，奴性十足。

著名的摩托罗拉公司曾说过：企业欢迎人才而不是奴才！对一个直言不讳指出摩托罗拉存在某些问题的应聘者，公



司的大门随时向他敞开!事实亦如此,该公司经常鼓励员工越级提出不同的意见。因为他们知道,这些来自基层的不同的声音才是企业创新不可多得的财富。因此,求职者面对考官的询问,你不妨大胆直言,条陈己见。

忌狮子开口 漫天要价

大学本科毕业的阿源到一家外企应聘会计职位,复试时,公司要阿源谈一谈个人的薪酬要求,阿源没有报上一长串的数字,而是“按公司的基本规定结合我个人的能力而定”。接着公司对阿源进行了专业知识和相关技能方面的考核。一周之后,阿源收到了入职通知。事后,公司经理拍拍阿源的肩膀说:“小源,本来公司是不打算录用你的,你的计算机水平离公司的要求还有一定的距离,只因为你不像其他求职者狮子大开口,你把公司的利益放在第一位,再加上,公司最近准备对所有员工进行计算机水平分级提高培训,不用多久,你就可以独当一面了。”

与阿源不同的是研究生毕业的丽丽到一家涉外投资顾问有限公司应聘公关经理,她自我报价:月薪一万!招聘官问她为何开价如此之高,她语气坚定,声音铿锵:出不起这个钱,就免开尊口。丽丽她哪里知道,这虽是一家涉外公司,可现在

公司处于初建阶段，总经理的月薪才五千元。可想而知，谁敢高薪聘请？

阿源和丽丽的经历告诉我们：求职者，要正确认识自己，充分调查、了解招聘单位职工收入行情，挨“船”下篙，给自己的薪酬一个合理的报价，切勿狮子开口。

忌不懂“包装” 我卖你买

“包装”原是演艺界一个挺时髦的名词。求职者，倘若能把你的求职语言也进行一番精美而富有创意的“包装”，那么，你求职成功的机会就会大大增加。

A和B条件基本相当，都从同一公司辞工出来，又同时到一家私营公司应聘。初试都顺利通过。有趣的是，复试时，人事经理问到了一个同样的问题：你为什么离开你原来的那家公司？B抢先回答：“原来那家公司的老板是一个昧良心的狗杂种，一个彻头彻尾的虐待狂，我不想再给他卖命了！”A却心平气和，一口标准得让人感动的普通话：“其实，老板留人的关键不完全在薪水的高低，能否人尽其才，用人不疑，充分挖掘每个员工的聪明才智，我想这是关键，同时也是我到贵厂的希望所在。”同样陈述辞工一事，B不懂包装，出言粗俗，A条分缕析，见仁见智。求职和招聘不是一宗简单的“你卖我买”的生意，语言出口时，讲究一点“包装”吧，它会让你求职路上锦上添花。

忌君子一言 毫无回旋

常言道“君子一言，驷马难追”，但在求职时，倘若果真如

此,十有八九,谈砸走人。

阿芬大专学历,主修文秘专业,有两年外企工作经验,文字表达能力和沟通协调能力都是百里挑一。不满足月薪2500元的阿芬,再一次来到人才市场。面试她的是一位台湾老板:“我们公司总经理级别月薪3000元,而且劳动时间长,劳动强度大。食宿自理。”阿芬这次是有备而来,她知道台湾老板是想试试她有没有信心,能否吃苦耐劳。阿芬没有生硬地拒绝,而是“待遇我们可以再谈一谈。我是农村出身的孩子,吃苦我不怕,但我就怕老板放走了一个真正的人才。看我的能力说话吧,值2500元,老板你不用给3000元。”

招聘单位是在网罗人才,但大多又不愿付出高昂的代价。这与生产中降低成本,企业才有利可图是一样的。所以,招聘官大多对人才进行这样的攻心术:“薪酬不高,待遇偏差。”实则压价再压价,要你“物美价廉”。作为求职者,此时你可以“让我考虑考虑”或“明天我再答复你”这样模糊应对,既给自己一个回旋的余地,同时又可以稳住对方,给对方一些希望,让他觉得你是此次招聘的合适人选。

忌自惭形秽 胆气不足

兰兰刚从中专学校财会专业毕业,读书时,她就是学生会宣传部长,性格外向,能歌善舞,专业知识和专业能力都比较突出。尤其令人难以置信的是,连续几次在省级大中专学校学生美术作品比赛上,兰兰都捧回了大奖。初到南方求职的兰

兰，被一连串的“高学历”“有经验”等字眼轰炸得快要失去了信心。

一次专场招聘会上，一家儿童玩具公司“诚聘美术设计师”的广告前人头攒动。兰兰看到高兴而来扫兴而归的应届中专生同胞，既同情又气愤。她终于挤到考官面前，递上自己的毕业证书，没料到考官看都没看一眼：“你是毕业于哪所名牌院校？你有创意经验吗？”兰兰面对这样一位刻薄的考官毫不友好的发问，她绵里藏针：“我想请问考官，比尔·盖茨是不是毕业于名牌的哈佛大学？谈到经验，总统是不是要曾经当过？”当考官又因为兰兰的专业不对口进行挑剔时，兰兰亮出自己的获奖证书和创意作品，胆气十足：“我要见见贵公司的老总！他一定欢迎复合型的人才。”考官不禁大吃一惊，用一种新奇的眼光打量着这样一位与众不同的求职者，并请她谈谈自己的优势在哪里。“我虽非专业人才，但我的思维没有定势，没有条条框框，我的灵感往往要超过内行。”兰兰出色的表现最终让主考官“OK”了。

因此，学历不高又无经验的应届毕业生，求职场上千万不要自惭形秽，千万不要被广告上的条件吓跑，企业招人，重学历更重能力。鼓起勇气，亮出你的“绝活”，最终你就胜券在握了！