序曲 人生无处不面谈

生活就是要有一种积极面对的态度，主动去找人谈，去沟通与协调，推销自己、说服对方、达成共识、消除误会。

面谈在我们的生活中，几乎是随时随地每一个人都在进行的事情。只是，或许人们一向不重视面谈，也不将已在进行的面谈视为是一项面谈，于是，自然会做不好和没有效果了。

面谈是什么

或许人们认为所谓面谈就是“谈判”，“谈判”嘛就是“交涉”，于是就非到有一个“僵局”，而且是无法容忍的“僵局”，而单靠自己一方的力量也没有办法解决的这个“僵局”，于是便只能用谈判来解决了。

其实不是，面谈有时是僵局、有时则不是，面谈更不是要由双方共同出面才能解决的，有时另一方面不愿意，只要你愿意，你一样可以找人来谈，谈个

需要全本请访问 www.ertongbook.com

水落石出不可。

【联想】 1．有这种经验吗？老师找学生到办公室；主管到工作现场找作业人员；你下班想休息，你老婆找你谈…… 2．可不可以不谈？自然是不可以！是一个僵局吗？不谈的话，则不是。

这么说来，面谈可以说比谈判范围来得大，也更有弹性和不具体。我们可以这么说，不论考试、离职、考绩及个人的排难解纷，在在都是在使用“面谈”。于是，只要在生活上，我们认定，此时需要找别人来谈一谈（或别人这么认为），面谈由此产生。不但产生，大都是立即开始，成败得失立现。当然，有时你也可以拒绝，但一般来说，这种情形是较少的。

生活中的面谈

生活已经不是一座孤岛，人和人之间必须沟通、配合与协调，然后共同解决问题，达成共识，融洽情感。而这沟通的过程，面谈就扮演着一个极重要的角色。至少，在生活中，面谈可以推销自己与说服对方；达成协议，消除误会。

推 销 自 己

21 世纪是一个推销自己的时代，只有会推销自

己的人能活得很愉快，否则不是整天工作得不亦乐乎，但是永远没有出头之日；或是费尽千辛万苦完成工作使命，成绩却被别人占有同时被淘汰出局。

有太多的故事告诉我们推销自己对现代人的重要，只有努力学习如何推销自己，并付诸执行的人，才是社会的明日之星。面谈，即是推销自己的最佳捷径和不二法门。

【联想】如果不用面谈是否可以很快地推销自己？或许可以，但是终究还是要见一面的，这有些像丑媳妇要见公婆。

说 服 对 方

只要是你不能说服对方，八成就是对方说服了你。如果是“生意”，你就赚不了；如果是“谈判”，你准已吃亏了；如果是“感情”，她就离开你……

说服对方自然是有招式，也要凭智慧，靠运气，这三项缺一不可。更重要的是要有说服对方的勇气。

【联想】大部分的人都有勇气去说服比他差或地位比他低的人，反之则不行。

如果没了这勇气，还没说就像泄了气的皮球，不但不会弹，被人踩得扁扁，也不会有任何动静？

要怎么样说服位在你上的人、陌路平生的人、正

在发怒生气的人，这是有方法的，也是高难度的，也正因为如此，万一成功的话，比较有成绩同时加上成就。面谈，在此时就是要教你如何折冲千军万马如入无人之境。

达成协议

并不是说所有的面谈都是要“推销自己”及“说服对方”的，有时，谈了半天，费了九牛二虎之力，对方就有如泰山耸立，无动、无损；不屈、不就。那怎么办呢？是不是不要谈了？当然不是，此时你要试着设法和对方达成一些协议，也就是说，好，你不听我的，也不肯定我？没关系，我不用你肯定，不听我也可以。但是，你我可不可以＋ － × ÷？如果还不可以，好，那么你我是否可以 ÷ × － ＋？

要知道天底下只要有人的地方，没有什么事是不能谈的！今天，美国和苏俄可以谈，女人和男人可以谈，人跟电脑可以谈……当然，面谈此时也并不奢望一定要如何如何，只要有谈，就有协议。

【联想】有时达成的协议就是下次再谈。

消除误会

面谈，有的时候所达成的效果，可能既不是“推

销自己”，也不能“说服对方”，更谈不上“达成协议”，但是，由于你的出面去谈，经过面谈的过程，至少对方给你机会，让你说出你想说的话（或许结局同说不说都一样），这很好，有可能在表面上没有达成任何协议，但是在骨子里，大家已是心照不宣了。

不可否认，消除误会是面谈对现代人的一项主要功能，如果能被有效发挥的话。此时，自然不是消极的消除误会，更可积极的说服对方、推销自己或达成协议。

【联想】 1. 万事开头难，有时我们只是习惯性的退缩，就失去了许多消除误会的机会。 2. 于是，人和人之间、国和国之间，变得冷漠、猜忌、小动作频繁、进步合作受阻，多可惜

生活需要面谈

其实人们的生活中，一时一刻都离不开面谈。小到在家里父母教诲子女，夫妻的床边私语，大至代表国家的出外谈判，国和国的交流沟通，无一不涉及面谈与如何做好面谈工作？

躲避面谈，比如满清政府的闭关政策、日本的锁国时期。这不但无效，也多余。过不了多久，关也闭不成，国也锁不住，于是，忙着割地赔款、全盘西化，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

到时可说悔之已晚。

生活就是要有一种积极面对的态度，主动去找人谈、去沟通与协调，达成共识说服对方，本书即是专为这个目的而写的。或许书中的内容，所谈的主题并非有什么突出，前人未论及，以后也看不到！

【联想】 1. 这是否就是所谓的武林秘笈？2. 这本书会不会造成社会浩劫？ 3. 如果会，是出版商要负责，还是作者要负责，还是读者自行负责？4. 因为古有名训：尽信书，不如不读书。

历史的殷鉴不远，前人的智慧有用，在在都告诉我们——生活即是面谈，面谈即是生活。从家庭出发，走入学校，步出社会，不管大事、小事，不论别人喜欢或不愿意，你就要主动的跟别人谈，谈出结果。

积极面谈的人生

本书要给读者最大的启示：过一个积极面谈的人生。

由于书中的任何内容，或许读者诸君在别的地方都曾看过，也找得到。只有一样东西，也就是本书的特色，在别的地方找不到寻不着的，就是：从头到尾，本书即以主动、积极的态度来鼓励人们“面对生活、与人面谈”！

〈一分钟思考〉

哑巴可不可以面谈？这个问题乍听之下，有些奇怪？答案是肯定的,当然可以,不但可以,他们面对面的比手画脚起来,可能比任何的面谈更精彩绝伦。

第一篇

WHY：为何而谈



切记！面谈时一定要 把自 己最好的表现出来！

需要全本请访问 www.ertongbook.com

第一章　推销自己

面谈是推销自己的好机会和好途径，因此，做好准备、充实自己、掌握时机、知难而退等法则是不容忽视的。

21世纪是一个推销自己的世纪。在21世纪,如果不会推销自己，让你周围的人忘了你是谁，那你就永无出头之日。我们都知道，中国人一向也并不是一个不会推销自己的民族，否则，老王卖瓜也不会自卖自夸；癞痢头的儿子怎么说也不能算是自己的好了。

丢开包袱

只要世界上有任何伟大的发明，中国人就要引经据典的来证明，这就是咱们祖先的杰作。

【联想】 1.祖先既然这么聪明，子孙为何不肖？2.这是否和我们的传嫡不传庶有关？还是每传一次就留一手？

今天，西方最伟大的发明“电脑”，我们可以说老

早就会用算盘，因为电脑的二进位根据于算盘；另一项了不起的发明是“火箭”，我们在宋朝以前就会用“冲天炮”来打仗。这些绝不是吹牛，还有更多的发明，如文字、几何、医药、水坝……没有一样我们不会或没有别人好，只是，我们爱好和平、讲究无为，以至于错失许多发展的机会。

由于我们的历史太悠久了，以至于有太多的包袱，教人们如何的谨言慎行，于是造就出一大票的伪君子和真蠢人，什么知之为知之，不知为不知，是知也。含蓄、保守、木讷便极自然地变成人们生活中的信条，时间经过太久，人们习以为常。只要有一个人突然爽直、进取、辩才无碍，人们对他便会不知所措，同时视之为异类，于是千方百计地想害他、打击他，直到让他混不下去为止。接下来，便是立下座右铭，告诫其子弟，做人莫学某某某。

【联想】如果有子弟不肖，硬是学了某某某的话怎么办？这是不是就是所谓的家门不幸？

推销自己只是手段

推销自己只是说服的一种手段，经由对自己的推销，自己的理念、人格、做事方法能被别人接受与肯定，于是在做任何事情的时候，一方面可以得心应

手，另一方面成功的机会也就增大。

但是，有一点必须先予澄清，就是：推销自己只是手段，真正的目的是如何使自己做事得心应手，并得到成功。这才是重要的，也才是对社会和自己是有贡献的。如果人们倒因为果，以为推销自己是目的，于是不管结果怎样，只是一味的推销，则是得不偿失和不具有实质意义的。

以消费者为导向

推销自己有一些像是在做生意，既然是做生意，那对方就是顾客。你今天要推销自己，对你的顾客来说，他为什么要接受，接受又有什么好处？所谓打的来，骂的来，赔本的生意没人做，也就是这个道理。

推销自己不能以自己为导向，应该以对方为导向。在推销的时候，注意的应该是对方的需要和感受，只有针对他们的需要和感受才能说服对方，同时被对方接受。否则，两人面对面，一个想东，另一个想西，千年万世，也不会有什么结果。

如果推销自己只是一味想着自己的话，不会有什么好的效果，即使有，也是短暂、不着边际的。现在的人，愈来愈现实，也不易沟通。只有提供别人需要的、能被接受的点子来推销自己，才会有成功的机会。

由衷肯定对方的存在

推销自己从由衷地肯定对方的存在开始，由于对方的存在，所以就有所需要，今天，你推销给他的，不只是你自己，也有可能是产品。但是，有一点倒是确定的，就是说，你推销给他的是对他有帮助的，此时，或许他还不清楚你是对他有帮助的，而你设法说服他，让他接受你，或你所推销的产品。

【联想】有时不知道自己需要的人，有些像顽皮的小孩和固执的老头，常出状况又不受节制。

在我读高中的时候，有一个记者到我家来推销报纸，而我刚好在看棋谱，没心情去理会他。话没有讲两句，我听不进去，他也说不下去。我心里在想，你实习期间，要找十五份订户，这与我何干？我现在要看棋谱，你可不可以别打扰我？

那个记者口风一变，问我是否喜欢下棋？我有些木然，这还用问吗？那我们来下一盘，我也懂一点。于是两人就下了起来，下完棋，应该算我赢了，我问他，刚才怎么来的？哦，订一份报纸，实习完了，要交报告，自然没有问题。

【联想】 1．棋是我下赢，但做人是他赢。 2．如果他不和我下棋，我会订他的报纸吗？当然不

会，这点我清楚。 3．如果棋是他下赢，我会订他的报纸吗？不一定，那要看他怎么下，又怎么赢的？

从引起兴趣开始

现在开始谈如何推销自己，先从引起别人注意开始。如果你的存在对方完全不在意，那你要如何和他面谈又要推销你自己，这谈何容易呢？

引起对方注意是在发生兴趣前必须要先做好的，否则如果根本不知道你的存在，兴趣自然是缺缺了。与人接触、引人注意的方式不外乎有以下几种：

(一)要有自己的特色

如果你和一般人都一样，没有什么特色的话，那有没有你对别人来说，自然是没有什么差别。所以在推销自己之前，先将自己培养成有特色的人，这一点非常重要。这里所谓的特色，不一定非要拿到什么证书，又在哪个单位检定合格，只要是对你要面谈的人有特色，以及他认为有特色就可以了。

特色有的时候是原本即有的，只是你在经过分析之后发现，只要略作修正即能符合对方需要，或许根本不用修正，对别人来说就是特色。

【联想】这很有趣，有人身上会发出一种臭味，

需要全本请访问 www.ertongbook.com