

<<处世三宝>>

图书基本信息

书名：<<处世三宝>>

13位ISBN编号：9787509002568

10位ISBN编号：7509002567

出版时间：2007-9

出版时间：当代世界

作者：中石

页数：248

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>

<<处世三宝>>

前言

这是一个充满了机遇的社会，现在拥有什么并不重要，将来能拥有什么才是关键。今天的穷小子，明天就有可能成为百万富翁。

不过，成功决不是一蹴而就的事。

即使是平步青云的人，他的成功总是存在着一个过程：先是崭露头角，再是独当一面，最后才可能出人头地。

那些取得成功的人正是在这三个阶段都拥有自己的绝招，才成就了自己的事业。

首先，说话聪明得体的人往往能得人赏识。

俗话说得好：“马好在腿上，人好在嘴上。”

能够条理清楚、层次分明、彬彬有礼地把道理表达清楚是一个现代人的基本素质。

而如果你能巧舌如簧，口吐莲花，有礼有节，则一定能够得人赏识。

可以说，提高说话水平才能让你崭露头角，迈出成功的第一步。

不过，“光说不练是嘴把式”，能说会道只是你成功的一部分。

要想进一步抓住机遇，还要有一身过硬的办事本领，要能够在千头万绪中分清轻重缓急，要能够对棘手的问题不辱使命，更要有泰山崩于前而面不改色的定力。

这样，你就已经能够成为顶梁柱，拥有在社会立足的丰厚资本了。

俗话说得好：“一个好汉三个帮”，要想取得进一步的发展，没有朋友和熟人的帮衬是不行的。

你如果能朋友遍天下，精心编织出一张属于自己的关系网，就能在社会上吃得开，兜得转，如鱼得水，无往而不利。

说话、办事、交友，可谓是现代社会中不可或缺的处世三宝。

你现在看到的这本书，便是要将这处世三宝倾囊传授给你。

它将微妙的处世真经用通俗易懂的语言娓娓道来，用实际的例子告诉你其中的诀窍。

让你在最短的时间里练就老练的处世功夫。

处世之妙，存乎一心，熟练运用本书中的处世法则，成功一定会属于你。

<<处世三宝>>

内容概要

说话、办事、交友，可谓是现代社会中不可或缺的处世三宝。你现在看到的这《处世三宝》，便是要将这处世三宝倾囊传授给你。它将微妙的处世真经用通俗易懂的语言娓娓道来，用实际的例子告诉你其中的诀窍。让你在最短的时间里练就老练的处世功夫。

<<处世三宝>>

书籍目录

说话篇第一章 马好在腿上，人好在嘴上1. 说什么无关紧要，要紧的是态度2. 改掉信口开河的毛病3. 给别人留点面子4. 实话实说最聪明5. 别过分吹嘘6. 学会保持必要的沉默7. 不要使谈话陷入僵局8. 为他人着想，为自己铺路第二章 说话之道：多栽花，少栽刺1. 做一个受欢迎的谈话者2. 社交谈话中的六个大忌3. 别扫了别人的兴4. 会让你赢得好感的说话技巧5. 发现别人身上的“闪光点”6. 学会委婉、艺术地说话7. 以言行提升魅力的六个要领第三章 处世之道：一听二看三点头1. 不做自我中心主义者2. 用你的热情感染对方3. 避免出现尴尬的十条建议4. 讲话看场合，发言有分寸5. 因人而异的说话技巧6. 找到打开话匣子的钥匙7. 尖酸刻薄，害人害己8. 自嘲是最高层次的幽默9. 学会巧妙地拒绝10. 一开口就能叫出别人的名字第四章 学会站在别人的立场思考1. 心要诚，脑子要快2. 鼓不打不响，理不讲不明3. 说服别人的四个步骤4. 知己知彼，百战百胜5. 如何纠正别人的错误6. 诚恳地表达自己的不同意见7. 耐心、耐心、更耐心8. 到什么山上唱什么歌9. 时时处处为别人着想办事篇第五章 给自己一颗奔腾的心1. 磨练自己的锐气2. 每个人都有自己的强项3. 做好自己擅长的事4. 没有人能做好一切事情5. 商海弄潮，成事在人6. 培养一点“领袖气质”7. 抛弃“混口饭吃”的想法8. 怀才不遇大多是自找的9. 自我推销十六种方法10. 低头拉车，不忘抬头看路第六章 生存是头脑对头脑的较量1. 顺着别人的意图来2. 从对方的角度看问题3. 让名不让利4. 甘当无名英雄5. 欲进先退以成大事6. 风紧扯呼，风松再来7. 幕后投机收益大8. 尽量别当出头鸟9. 台前幕后“变脸术”10. 不战而屈人之兵第七章 独当一面，让自己不可替代1. 使自己变得不可替代2. 人贵自助，才有他助3. 保持清醒的头脑4. 把注意力集中到结果上5. 自动自发地工作6. 善于自我表现7. 言出则必行8. 成为上司的好助手第八章 拥有的人格魅力，你将所向披靡1. 保持良好的精神面貌2. 时时流露轻松喜悦3. 不轻易张扬个性4. 对人不藏小心眼5. 有效沟通必须是全方位的6. 做事踏实，不急不躁7. 养成像钟表一样准时的习惯8. 失败不是越多越好交友篇第九章 建立人脉的实战策略1. 慧眼识人，及时结纳2. 与老朋友保持经常接触3. 让别人欠你一个情4. 放长线才能钓大鱼5. 以酒会友：社交“必杀技”6. 在“圈子”里有邀必赴7. 在休闲生活中扩大交际面8. 善于跟陌生人说话9. 顺藤摸瓜搞关系10. 留住友情的六个窍门第十章 百试不爽的人场周旋术1. 对别人显示你的兴趣2. 赞美之辞是给人的最好礼物3. 要吃得起亏4. 好为人师者四诫5. 蚊虫遭扇打，只为嘴伤人6. 糊涂一点才能过得潇洒7. 跟亲近的人也要保持距离8. 有“礼”走遍天下9. 知人知面，更要知心10. 形经营好自己的名声11. 不可失信于人12. 理赢得女人缘第十一章 掌握洞察人心的力量1. 与性情不合的人也要交往2. 人与人要求大同、存小异3. 好人和坏人，没这么简单4. 不要用自己的标准要求朋友5. 选择与什么人为伍很重要6. 用心结纳“精英人士”7. 光说不练是假把式8. 把矛盾及时化解掉9. 透视对方的内心

<<处世三宝>>

章节摘录

第一章 马好在腿上，人好在嘴上 无论拳击比赛还是击剑比赛，必须有一个自愿同你比武的对手。

没有一个拳击手会毫无目标地出拳，也没有一个剑客到处挥舞宝剑，逢人便刺。

说话也是一样，不能因为你口才好，就到处跟人挑战。

也不能把所有谈话都拿来当作争论的题材。

说什么无关紧要，要紧的是态度 风度是一种品格和教养的体现。

如果一个人没有高尚的道德情操，没有一定的文化修养，没有优雅的个性情趣，其说话必然是粗俗鄙陋、琐秽不雅。

一个人是否具有说话的魅力，直接影响到他是否对对方具有吸引力，关系到他是否具有良好的人际关系。

同时，还影响到他能否在与别人说话时表现出自信，能否具有自如说话的勇气。

所以，我们在训练自己说话的自信心时，要注意增强自己说话的魅力。

组成说话魅力的内容是十分广泛的。

每个人说话的内容，说话时选词造句与谋篇布局的材料、手段，说话的语气、语调，说话的身姿、手势、表情……都可以折射出他是否具有说话的魅力。

我们先来讲讲说话的风度。

所谓风度，是指美好的举止、姿态及表情等。

说话的风度是一个人内在气质的言语表现，是一个人涵养的外化。

使自己的说话具有风度，是增强说话魅力的重要途径。

良好的说话风度，往往具有很大的吸引力。

无论是男士说话中那刚毅稳健的气质，还是女士说话中那风姿绰约的魅力；不论是外交官那彬彬有礼的谈吐，还是政治家那稳重雄健的言论，都会令人仰慕不已、倾心无比。

正如德国戏剧家莱辛所说：“风度是美的特殊再现形式。

”孔子云：“文质彬彬，然后君子。

”风度正是外在语言和内在气质的恰当融合。

首先，风度是一种品格和教养的体现。

如果一个人没有高尚的道德情操，没有一定的文化修养，没有优雅的个性情趣，其说话必然是粗俗鄙陋、琐秽不雅。

其次，风度是一种性格特征的表现。

比如性格温柔宽容、沉静多思的人，往往寥寥几句的轻声细语就能包含浓烈的感情成分；而粗犷豪放、性情耿直者，则说话开门见山、直来直去。

再次，风度是涵养的一种表现。

这主要表现在处理人际关系时，不卑不亢，雍容大度。

最后，风度是一个人说话的选词造句、语气腔调、手势表情等等的综合表现。

如法官在法庭说话时，则正襟危坐、不苟言笑、咬文嚼字、逻辑缜密。

说话的风度是多种多样、丰富多彩的。

洋洋洒洒、侃侃而谈是风度，只言片语、适时而发也是风度；谈笑风生、神采飞扬是风度，温文尔雅、含而不露也是风度；解疑答难、沉吟再三是风度，话题飞转、应对如流也是风度；轻声慢语、彬彬有礼是风度，慷慨陈词、英姿飒爽也是风度。

每个人在培养自己的说话风度时，应根据自己的性格特征、情趣爱好、思维能力、知识结构等有所选择。

另外，同样一个人，在不同的场合、不同的环境下，其说话的风度也是有所不同的。

比如教师在课堂上讲课与在家里跟家人闲聊时，则表现为两种相差甚远的风度。

说话的风度是人的一种自然特色，是与时代相吻合的。

我们反对脱离时代追求风度，我们也反对脱离自己的个性、身份去讲究风度。

<<处世三宝>>

任何东施效颦、搔首弄姿、没有个性的说话都毫无风度可言。

在日常的说话、判断或讲座中，我们可能会遇到这种情况：同样的话，这个人说，我们就很愿意接受，而换成另一个人说，我们不但不愿接受，还会产生一些反感情绪。

为何会出现这两种截然相反的结果呢？

这实际上牵涉到一个人说话的态度问题，而说话态度又是说话人风度的最直接体现。

我们说话的目的是为了把自己的意思告诉他人，让他人明白、了解、信服或同情我们。

如果说了话，别人没什么反应、不信服或产生反感，这就没有意义了，说了还不如不说。

那么，怎样才能锻炼出一种说一句是一句的理想口才呢？

这就要求说话者既要了解自己又要了解对方，力争营造出一种相互了解的气氛。

也许，人人都懂得，对方无论讲什么都无关紧要，最重要是他的态度。

如果态度好，大家都愿意跟他谈，即使他不同意我们的意见、不满意我们的行为，我们也仍然愿意跟他谈。

如果态度不好，就是再好的话题也无法顺利进行下去。

那么，究竟什么才是良好的态度呢？

就是对人要正确的了解和充分的同情，这两点是良好态度的基本内容。

然而如何把我们对人的了解与同情让对方感觉到呢？

态度良好的重要表现正体现于此。

如果我们不注意这种表现，那么即使我们是很有同情心的人，也可能被认为是冷漠、骄傲、自私的人。

因此，我们要注意一下在别人的心目中我们究竟是什么样子，而且要设法了解在别人的心目中希望我们是什么样子，喜欢我们是什么样子。

那么，在一般的情形下，即在日常生活中，在与普通朋友的正常交际场合中，别人会希望我们有什么具体的表现呢？

首先，别人希望我们对他的态度是友好的，希望我们愿意和他做朋友；别人希望我们能体谅他的困难、原谅他的过失；别人还希望我们能关心他们、帮助他们、思考他们的问题，并对他们提供有用的建议，与他们成为友好的、忠实的、热心的朋友。

其次，别人希望我们对他们本人、对他们所做和所讲的事情均感兴趣。

因而，我们最好能做一个对什么都感兴趣的人。

本来我们的兴趣也跟一般人一样，常常容易被有趣味的人物的话语所吸引，而却忽略了不太引人人胜的人或物。

如果我们是同情心很强的人，就不该如此，而应该学会能顾及全体，并且特别照顾那些不被人注意的人。

……

<<处世三宝>>

编辑推荐

在社会上闯荡，参不透规则与门道，只会处处树敌，事事碰壁；只有吃透规则，摸清门道，才能胸有成竹，气定神闲，谈话间促成你梦寐以求的好事。

《处世三宝》将传授你处事三宝：会说话、会办事、会交友。
熟练运用其中的处世法则，成功一定会属于你。

<<处世三宝>>

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>