

<<做一个会说话会办事的人>>

图书基本信息

书名：<<做一个会说话会办事的人>>

13位ISBN编号：9787510402364

10位ISBN编号：7510402360

出版时间：2009-4

出版时间：新世界

作者：李问渠 编

页数：233

字数：280000

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>

<<做一个会说话会办事的人>>

内容概要

会说话，可立身；会办事，可成器；两者兼备，则无往不利。

成功人士具备很多优秀的特征：能力、智慧、人脉、魄力、魅力，但更直接的是体现在说话、办事上。

其实，只要掌握好说话、办事的方法与技巧。

我们每个人都可以成为成功人士。

爱情上可以成功，事业上可以成功，人生也会步入辉煌。

本书就是以此为最终目的，通过简洁凝练、通俗易懂的文字叙述，附以大量精彩有趣的小故事，帮助你成为一个会说话、会办事的人。

阅读本书，你会发现，做一个会说话、会办事的人，做一个成功的人，其实并不如想象中的难。

只要是人们赖以生存的地方，会说话、会办事都是取得成功的直接因素。

本书针对我们在成功道路上遇到的种种问题，从做一个会说话的人和做一个会办事的人两大方面入手，通过说话窍门、技巧、策略、礼仪、忌讳、分寸、场合，以及做事与做人的关联、做事心态、做事技巧、做事方法等方面，以大量精彩的事例和通俗易懂的语言，教会我们如何做到会说话、会办事，最终帮助我们改变命运、走向成功。

阅读本书，你会发现，做一个会说话、会办事的人，做一个成功的人，其实并不如想象中那么难。

<<做一个会说话会办事的人>>

书籍目录

上部：做一个会说话的人 第一章 会做，更要会说 会说话是一个人的立身之本 会说话是一笔人生的财富 会说话能反映一个人的智慧 会说话能不战而屈人之兵 会说话能获得别人认可 会说话能征服人心 会说话能征服人心成功 第二章 学说话要有窍门 通过背诵来训练口才 通过讲故事训练口才 通过复述来训练口才 通过模仿来训练口才 通过练嗓子来练口才 通过面部表情练口才 掌握正确发音练口才 简练说话练口才 带着感情练口才 第三章 说话要掌握分寸 真诚的赞美能激励别人的斗志 委婉的提醒让对方意识到错误 循循善诱的劝导促使对方转变 含蓄的拒绝能让人体面地接受 真诚的歉意弥合双方感情裂痕 恰如其分的恭维能使人心取悦 真诚安慰帮助人从痛苦中解脱 幽默的谈吐能产生奇特的效果 睿智可以帮你解脱“言语危机” 第四章 说话要注意场合 面试——机遇垂青 聪明人 职场——让工作称心如意 谈判——获得最大的利益 演讲——与听众产生共鸣 辩论——让对方逻辑破绽 推销——要揽住顾客的心 交际——让对方获得喜悦 恋爱——心感受爱的甜蜜 婚姻——要常常表达爱意 第五章 说话要富有策略 巧妙打开“话匣子” 聊天中如何打圆场 酒席上如何说话 如何让人一见如故 如何活跃社交气氛 如何能“兜圈子” 如何消除尴尬局面 如何应付“饶舌人” 如何突破谈话障碍 第六章 说话要注重礼仪 谈话时需要注意 大方得体的问候 如何做好介绍人 如何留下好印象 如何亲近陌生人 如何礼貌称呼人 礼数多人也怪罪 留心对方的忌讳 要善于倾听别人 具体情景的表达 要学会就地取材 第七章 说话要谨记忌讳 别把自己的烦恼带给别人 不要针锋相对的严词质问 不要和别人做无谓的争辩 不可没完没了地自我吹捧 不要背后议论别人的短处 言多必失，学会少说话 说话不要触及别人的隐私 勿让表达的语意模糊不清 开玩笑一定要掌握分寸 下部：做一个会办事的人 第八章 做事前必先学做人 做一个正直的人 做个有教养的人 为人处世要诚信 处处为他人着想 做个诚实正直人 方与圆决定成败 嫉妒乃做人禁忌 拥有宽容的心态 要掌握谦虚之道 第九章 做事时要有好心态 千万别做绝望的人 在工作中培养兴趣 做工作要充满激情 要控制自己的情绪 努力实现自我超越 成功需要很大勇气 尽可能再坚持一下 不要给自己找借口 如果能够放弃贪欲 要有赢的强烈欲望 第十章 做事时要脚踏实地 会说的不如会做的 勤恳可以改变命运 少说废话多做实事 要多看多听少开口 认真做好每一件事 会做行动上的巨人 要勤奋刻苦的做事 要重视行动的影响 每天要多做一点点 第十一章 做事学会灵活乖巧 主角配角都能演 要学会韬光养晦 装聋作哑可以赢 迂回周旋的说话术 悲伤也会是福气 争论中没有赢家 要赞同反对意见 吃亏不是件坏事 别默默低头做事 偶尔要装傻充愣 忍耐并不是软弱 第十二章 做事尽量呵护别人 要给别人留面子 会善于赞美别人 做和善的聪明人 豁达大度交益友 宽容是人的美德 学会退让一小步 是因为自己错了 勿轻易批评别人 让别人感受尊严 第十三章 做事尊重你的对手 认识对手的真价值 敌人是自己造成的 要接受别人的忠告 真正的对手是自己 当众拥抱你的敌人 放弃报复选择健康 和不喜欢的人合作 第十四章 做事善于借助他人 努力记住别人的名字 爱别人等于获得支持 要不断的向别人学习 要懂得争取对方的心 切莫忽视亲人的力量 让朋友来帮助你成功 启用能力比你强的人 让下属增强你的实力 找荣辱与共的支持者

<<做一个会说话会办事的人>>

章节摘录

上部：做一个会说话的人 第一章 会做，更要会说 会说话是一个人的立身之本 20世纪最伟大的人生导师卡耐基先生曾说：“假如你有好的口才，就可以结交好的朋友，可以使人家喜欢你，使你获得满意的结果，可以开辟前程。

假如你是一名教师，你的口才就可以增加学生学习的热情；假如你是一个店主，你的口才就能帮助你吸引顾客；假如你是一个律师，你的口才便能吸引一切诉讼的当事人。

”这话很对，会说话是一个人的立身之本！

这个世界上每天都会有许多人因为巧舌如簧而擢升了职位，获得了名利；也有许多人因为口吐莲花、妙语连珠而赢得了他人的喜爱，赢得了社会地位；当然，也有许多人因为口笨舌拙、辞不达意而四处碰壁，心灰意冷。

我们的一生，有太多的成败直接来源于口才的好坏，那么，还犹豫什么呢？

振奋起来，做一个会说话的人。

曾有国外一家旅馆老板测试三名男性应试者，问：“假如你无意推开房门，看见女房客正在淋浴，而她也看见你了，这时，你该怎么办？”

甲答：“说声‘对不起’，然后关门退出。

”这个对答无称呼，虽简洁，但不符合侍者的职业要求，而且也没使双方摆脱窘境。

乙答：“说声‘对不起，小姐’，然后关门退出。

”这个称呼准确，但不合适，反而加深了对方的窘迫感。

丙答：“说声‘对不起，先生’，然后关门退出。

”结果，丙被录用了。

为什么呢？

因为他这种故意误会的说法，维护了旅客的体面，非常得体、机智，表现出一个侍者应该具有的职业素质和应变能力。

这就是口才的艺术。

它能改变场景的尴尬，能改变一个人的际遇，甚至一生。

在第二次世界大战时期，美国人曾经把“舌头”、原子弹和金钱称为不可战胜的三大战略武器，进入21世纪又把“舌头”、金钱和电脑视为经济发展和社会进步的三大战略武器。

那么，口才真的能有如此大的力量吗？

1984年9月，前苏联外长葛罗米柯访问白宫时，曾开玩笑似的对第一夫人南茜说：“请贵夫人每天晚上都对里根总统说句悄悄话——和平。

”言外之意是里根总统头脑不够冷静，往往做出有损于世界和平的事。

对此，南茜回敬说：“我一定那样做，同样的，希望你的身边也能常常吹出这样的‘枕边风’。

”葛罗米柯听后，心领神会地讪讪一笑。

人人各有立场，如果葛罗米柯与南茜夫人都冲动地、直截了当地阐明自己的立场，恐怕两国的交往就不那么平静了。

因此他们都选择了将尖锐的批评用委婉含蓄的语言包藏起来，抛向对方，不显山不露水地进行此番较量。

这就是语言的力量，含蓄之中藏着三寸钢针。

它能改变邦国之间的敌对气氛，甚至能避免战争。

我国古人云：“一言能兴邦，一言能丧国；一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师”，就充分证实了口才的力量。

在不同的场合，口才发挥着不同的作用，我们应练就良好的口才，观色而语，妙语连珠，做到“在官言官，在府言府，在库言库，在朝言朝”。

也只有如此，才能在鱼龙混杂、尔虞我诈的社会中立身安本，脱颖而出！

会说话是一笔人生的财富 纵观古今，大凡历史上的领袖人物无不拥有会说话的资本，在说话时，他们神态自若，思维敏捷，记忆精确，兴奋与抑制过程始终处于最佳状态，应对自如，毫无做作

<<做一个会说话会办事的人>>

，真切动人，从而产生极强的感染力和说服力，使表述目的得到最佳实现。

在美国，人类行为科学研究者汤姆士指出：“说话能使人显赫，鹤立鸡群。能使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。能言善辩的人，往往使人尊敬，得人拥护。

”他甚至断言：“发生在成功人物身上的奇迹，一半是有口才创造的。

”前美国总统富兰克林在自传中有这样一段话：“我曾有一张美德检查表来约束我自己，罗列着12种美德，有一个朋友后来告诉我，说我常在谈话中有些骄傲使人觉得盛气凌人。于是我在表上特别列上虚心一项，我尽量避免一切直接触犯别人感情的话。

”富兰克林又说：“说话和事业的进步有很大关系，你如跟别人争辩，那么你将不可能获得别人的同情和合作”。

在日本，一些大公司在招聘人才进行面试时，专门就说话能力做了规定：应聘者声若蚊子者；说话没有抑扬顿挫者；交谈时，不得要领者；交谈时，不能干脆利落地回答问题者；说话无生气者用；说话颠三倒四、不知所云者，全部不予录用……在英国，会演讲能赢得举国敬仰的形象，会写演讲稿能晋升爵位。

1983年元旦，英国女王因为戈登·里斯的演讲稿深得人心而授以他爵位。

戈登·里斯是首相撒切尔夫人的顾问，为撒切尔夫人撰写了深得人心的演讲稿，有效地提高了撒切尔夫人应答记者提问的能力和演说的能力，撒切尔夫人之所以被称为“雍容华贵、谈吐优雅的女首相”，除了自身的修养外，也有戈登·里斯演讲稿的作用。

而在中国，会说话的人能维护祖国的尊严和荣誉。

抗战期间，厦门大学的英籍客座教授在一次酒会上大放厥词，诬蔑厦大不如英伦三岛的中小学校。他说：“欧美开风气之先导，执科学之牛耳。

敝国有诗圣拜伦、雪莱，剧圣莎士比亚，现代生物学之父达尔文，力学之父牛顿。

可叹泱泱中华，国运蹇促，岂可奢谈物华天宝、人杰地灵之邦？

”当时的厦大校长萨本栋理直气壮地反驳道：“教授先生，你别忘了，中国的李白、杜甫如彗星经天之日，当时英伦还是中世纪的蒙昧边荒之时。

而中国李时珍写下《本草纲目》之际，达尔文之父祖辈还不知身在何处。

”英教授这时恼羞成怒：“校长阁下，请记住，是美国的伍斯特工学院和斯坦福大学造就了您的学识和才能！

”萨校长微微一笑：“博士先生，我提醒您，中华文明曾震惊世界，没有中国远古的四大发明，也绝不会有英国的近代产业革命。

”在古代，会说话可以鼓舞士兵气势，可以削减对方锐气，让对方不攻自破。

三国时，张昭攻击诸葛亮比不上管仲与乐毅，其论据便是诸葛亮面对曹操的进攻时，竟是“丢盔弃甲，望风鼠窜”，以至于“弃新野，走樊城，败当阳，奔夏口，无容身之地”。

诸葛亮反驳道：“刘备起兵之初，兵不满一千，将只有赵、关、张。

新野小县，粮少人稀，我们却火烧博望在先，火烧新野在后，杀得夏侯惇、曹仁十万大军心惊胆裂。管仲、乐毅用兵也不过如此吧！

想当年，汉高祖屡败于项羽之手，而垓下一战，终于获得最后胜利，而他靠的是韩信的良策啊！

但是韩信辅佐高祖，也并不是每战必胜。

”诸葛亮首先以事实批驳了张昭论据的错误，其次，又针对所谓“无容身之地”的诬蔑，援引刘邦、韩信的先例，说明胜败乃兵家常事，求决胜不求累胜是刘备的战略方针。

张昭之流最后无言以对，只好败下阵来。

的确，这个世界上，会说话的人无不成就一番事业。

会说话，是一笔人生的财富，是人走向成功的捷径。

会说话能反映一个人的智慧 凡事必有正反两面，但如何判断孰是孰非，确实需要一些技巧。

有些时候，在是非不好直辩时，我们不妨打开智慧之门，以退为进，一开始避开急需阐明的话题，先说自己的不是，等到时机成熟再话锋一转，立刻现出自己真正的谈话目标，直揭对方的硬伤，使对方

<<做一个会说话会办事的人>>

束手就范。

从前，苏北盐城有个穷船夫名叫阿三。

有一天，他撑船到登瀛桥西，谁知天气陡变，一时狂风大作，船控制不住，撞裂了大财主陈万金家的柱子。

陈万金是盐城一霸，眼见傍水赏月的楼房柱子被撞断，非常生气，于是命人把阿三毒打一顿，又把他押送到县衙治罪。

阿三的妻子一听到消息，赶忙去请当地打抱不平的沈拱山。

沈拱山略一思索后，说：“好吧，这事交给我来办。

明天你让阿三在大堂上叫我舅舅就行了，我自有办法。

”第二天，收受陈万金贿赂的县官把惊堂木拍得山响，并且高声喝道：“阿三，你好大胆！行船撞断陈员外家的柱子，你知罪吗？

本堂判决打你40大板，木船收官，你老婆到陈员外家当奴婢，以赔偿损失。

”沈拱山在大堂口听到这些话，立即奔上堂去。

阿三一见沈拱山来了，连忙高喊：“舅舅！

舅舅！

快救我！

”沈拱山忙问：“你犯了什么罪？

”阿三就把木船撞断楼房柱子一事告诉了他。

只见沈拱山卷起衣袖，怒气冲冲地连打阿三几个耳光，并且骂道：“小畜生，从小就不学好，叫你骑马你下河，叫你行船你上岸。

”阿三委屈说道：“我没有把船撑上岸啊！

”沈拱山说：“你还狡辩，没上岸怎么会撞断人家的柱子啊？

”阿三大声说道：“他家的楼是傍水造在河里的！

”沈拱山听到这，马上变了脸色，一转身便对县太爷说：“县太爷，这就是陈员外的不对了，河是行船的地方，怎么能砌楼呢？

”县官被问得说不出话来，只得说：“那就放了这小子吧，把船还给他。

”

<<做一个会说话会办事的人>>

编辑推荐

说话不能没有技巧，办事必须讲究门道。成功人士具备很多优秀的特征、能力、智慧、人脉、魄力、魅力……但最优秀的特征是体现在说话、办事上，《做一个会说话会办事的人》用新颖活泼的叙述手法，精辟入理地揭秘说话与办事的诀窍，让你轻松阅读的同时，成为一个会说话、会办事的聪明人。

<<做一个会说话会办事的人>>

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>