

<<忠言逆耳>>

图书基本信息

书名：<<忠言逆耳>>

13位ISBN编号：9787515701455

10位ISBN编号：7515701455

出版时间：2012-4

出版时间：海潮出版社

作者：张国静

页数：281

字数：209000

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>

<<忠言逆耳>>

前言

我们生活在日新月异的时代，初入职场的年轻人都渴望迅速融入社会，渴望能够尽情展现自己的才华，希望自己能受到周围人的欢迎和认可，希望自己成为受瞩目的人。

这就需要掌握交际的技巧，掌握言谈举止的方法，掌握一些社交礼仪，同时提高自身修养，懂得一些人情世故，这样才能处变不惊，进退取舍都有一定原则，呈现出一种从容温润的状态。

自身的魅力不断提高，影响力也就越来越大，生命才会有更多精彩。

本书就是这样一本帮助年轻人达到这些目的的书。

分为十个主题，帮助年轻人快速打开交际的新局面；学会说话，懂得倾听；避免口无遮拦惹祸端；在职场上扮演好自己的角色；结交朋友，拓宽人脉；灵活处世，外圆内方；低调做人；放宽胸怀；稳定心态；做一个遇事懂得求人借力的聪明人；自强不息，走向成功。

书中既有说话做事的技巧，也有心态调整的秘诀，更有拓宽人脉，应对职场纷争的具体方法。

那些长辈没教过的人情世故，都在这本书里。

对于年轻人来说，无论家庭生活还是职场竞争，最大的困难往往不是来自技术层面，而是人际关系方面的困扰。

家庭生活中，父母与子女之间，夫妻之间，兄弟姐妹之间，婆媳之间，都需要一定的相处方式；而职场中，那些成功的人，多半都拥有良好的人际关系，能够得到更多人的认可。

所以，每个人都要认清自己在不同关系中的角色和位置，处理好这一位置与不同环境中其他位置上的人的关系。

在职场上呼风唤雨独当一面，在家庭生活中未必需要你呼来喝去颐指气使。

如果不能熟练地处理这些事情，那么生活和工作、家庭与事业必定会失去平衡，让人心力交瘁，筋疲力尽。

要想从容地处理好多种关系，比别人看得更远，成功得更早，就要比别人站得更高，跑得快。

人与人相处，最需要的就是交流和沟通。

而沟通交流显然是一个双向的过程，总要有人说话，有人倾听。

我们既是倾诉者，也应该是倾听者。

我们要努力表达自己，也要努力给别人表达自己的机会。

祸从口出，嘴是祸福之门。

说话口无遮拦，虽然很多时候自己都是无心的，并没有恶意，但往往会让人误解，招致祸患。

要想趋福避祸，最好别让嘴巴快过思维，要谨慎开口，三思而行。

年轻人只有掌握了开口说话的时机，懂得了说话的方式和技巧，同时又明白什么时候该闭上嘴巴静静聆听，才会与人融洽相处。

有了说话的技巧，还要有开阔的胸怀和良好的心态。

一个人的胸怀有多开阔，眼界就有多开阔，他的舞台就会有多大。

而心态决定姿态，从而决定生活状态。

想拥有健康幸福的生活，就不要把眼睛总是盯着灰暗的地方，就不要抱怨世界不公平，就不要抱怨人生不完美。

年轻人只有胸怀宽广，有容纳世界的雅量，他在面对复杂纷纭的世事时，才会有“一览众山小”的气度。

比别人再勤奋一点，再努力一点，多一份乐观，多一份宽容，明天就一定会变得更美好。

多用脑子，多听，多看，多想。

当你拥有了沉淀的内涵，从容的气度，稳定的心态，事业成功家庭幸福都会不请自来。

<<忠言逆耳>>

内容概要

张国静编著的《忠言逆耳》就是这样一本帮助年轻人达到这些目的的书。

分为十个主题，帮助年轻人快速打开交际的新局面；学会说话，懂得倾听；避免口无遮拦惹祸端；在职场上扮演好自己的角色；结交朋友，拓宽人脉；灵活处世，外圆内方；低调做人；放宽胸怀；稳定心态；做一个遇事懂得求人借力的聪明人；自强不息，走向成功。

书中既有说话做事的技巧，也有心态调整的秘诀，更有拓宽人脉，应对职场纷争的具体方法。

那些长辈没教过的人情世故，都在这本《忠言逆耳》书里。

<<忠言逆耳>>

书籍目录

第一章 快速打开交际的新局面

1. 给别人留下良好的第一印象
2. 学会介绍自己, 并记住别人的名字
3. 幽默是化解尴尬的法宝
4. 学会适时适度地自嘲一番
5. 不要小看接打电话的礼仪
6. 切勿错过赞美他人的机会
7. 恭维要恰到好处才有效
8. 与人交往要把握好空间距离
9. 避免冷场, 学会没话找话

第二章 学会说话懂得倾听

10. 忠言也可以很顺耳
11. 说话的时候记得常用“我们”开头
12. 选择对方最感兴趣的话题
13. 寻找共同点, 拉近彼此的距离
14. 懂得说“不”是一种智慧
15. 少说多听常点头
16. 学会倾听, 你会得到更多
17. 不要打断说话者的话题

第三章 避免口无遮拦惹祸端

18. 话多必失, 人多的场合少说话
19. 给你的说辞穿上模糊语言的“迷彩服”
20. 流言蜚语可以听, 但不可以传
21. 永远不要在背后说别人的坏话
22. 不轻易相信别人, 但不要说出来
23. 别在开玩笑上惹麻烦SO

第四章 职场上扮演好自己的角色

24. 维护上司的面子就是给自己铺路子
25. 给上司提建议要让他有台阶可下
26. 同事之间要竞争, 也要合作
27. 同事之间有些话题不要谈
28. 面对办公室小圈子, 新人不要急于表态
29. 即使跳槽, 也要保持风度

第五章 结交朋友拓宽人脉

30. 没有陌生人, 只有尚未认识的朋友
31. 交朋友的首要方法是自己要够朋友
32. 结交朋友要主动
33. 多结交比自己优秀的人
34. 尽量不要向朋友借钱
35. 尊重对方的隐私, 不管是朋友还是夫妻
36. 与异性交往要把握好分寸
37. 说分手也要保持风度
38. 学会与恋人相处才能把握好自己的爱情

第六章 灵活处事。

外圆内方

<<忠言逆耳>>

- 39. 见什么人说什么话
- 40. 想要别人怎样待你，就要怎样对待别人
- 41. “糊涂”一点，允许别人有缺点
- 42. 即使不见面，也要经常保持联络
- 43. 不要透支你的“人情”。

账户

- 44. 不跟熟人做生意
- 45. 宁得罪君子，不得罪小人
- 46. 批评别人要讲究方式方法

第七章 低调做人更稳妥

- 47. 适度“藏巧”好做人
- 48. 让对方感觉到自己很重要
- 49. 永远不要把自己看得太重
- 50. 要以人为师，不可好为人师
- 51. 虚心请教，可以少走弯路
- 52. 不要在别人面前炫耀自己
- 53. 帮人办事也要注意面子问题
- 54. 不轻易许诺。

答应了就一定要做到

第八章 胸怀有多大。

舞台就有多大

- 55. 多为他人着想自己并不会吃亏
- 56. 帮助别人，就是在帮助自己
- 57. 为别人鼓掌，其实是在为自己赢得喝彩
- 58. 宽恕别人自己也轻松
- 59. 多用脑子，少使性子
- 60. 不要得理不饶人
- 61. 忍一下风平浪静，退一步海阔天空
- 62. 妥协也是一种智慧

第九章 心态决定生活的状态

- 63. 懂得分享快乐，才能加倍快乐
- 64. 有了过失要坦白承认
- 65. 贪小便宜往往会吃大亏
- 66. 不敢生气的是懦夫，不去生气的才是智者
- 67. 有所“舍”，才会有所“得”
- 68. 仅仅在心里感激别人是远远不够的

第十章 聪明人遇事懂得求人借力

- 69. 借助靠山好歇脚，背靠大树好乘凉
- 70. 学一点求人办事的技巧
- 71. 学会察言观色，准确把握^的心理
- 72. 让对方觉得你是“自己人”
- 73. 礼多人不怪，但要讲究方式方法

第十一章 自强永远是王道

- 74. 靠山山倒，靠人人跑，靠自己最好
- 75. 嫉妒别人不如提高自己
- 76. 别小看细节的作用
- 77. 怀才不遇多半是自己造成的

<<忠言逆耳>>

78 . 年轻人没有失败，只有暂时的不成功

<<忠言逆耳>>

章节摘录

版权页： 1.察颜观色，寻找共同点 一个人的心理状态、精神追求、生活爱好等等，都或多或少地会在他们的表情、服饰、谈吐、举止等方面表现出来。

所以，只要你善于观察，就会发现你们的共同点。

小张是一个退伍军人，过年了，带了不少东西回老家看父母。

小张乘坐的汽车上路后不久就出故障走不了，驾驶员一下子急得团团转。

这时，小张身边的陌生人突然开口建议司机把油路再查一遍。

司机将信将疑地去查了一遍，果然找到了原因。

小张在部队待过，所以直觉他的这绝活可能是从部队学来的。

于是试探道：“你在部队待过吧？”

“嗯，待了六七年。”

“旁边的人回答道。”

这下小张兴奋了：“噢，算来咱俩还应是战友呢！”

你当兵时部队在哪里？”

“……两个人就这样攀谈起来，越谈越开心，后来竟然成了好朋友。”

小张就是通过察言观色，找到了“当兵”这个共同点，打开了谈话的局面，最终还交到了一个志趣相投的朋友。

当然，这察颜观色发现的东西，还要同自己的情趣爱好相结合，自己对此也有兴趣，打破沉寂的气氛才有可能。

否则，即使发现了共同点，也还会无话可讲，或讲一两句就“卡壳”，不仅不能打开话局，还会让大家陷入更为尴尬的境地。

2.以话试探，侦察共同点 有时候，为了打破沉默的局面，需要你主动开口讲话。

有人以招呼开场，询问对方籍贯、身份，从中获取信息；有人通过听说话口音、言辞，判断对方情况；有的以动作开场，边帮对方做某些急需帮助的事，边以话试探；有的甚至借火吸烟，也可以发现对方特点，找开口语交际的局面。

这些都是行之有效的好方法。

3.揣摩谈话，探索共同点 为了发现他人同自己的共同点，可以在需要交际的人同别人谈话时留心分析、揣摩，也可以在对方和自己交谈时揣摩对方的话语，从中发现共同点。

在广州的某百货商店里，一位在某舰队待过的退役海军对服务员说：“请你把那个东西拿给我看看。”

一不留神，他把“我”说成了地道的苏北土语。

一旁的另一位顾客，恰好是苏北人，现正在某陆军部队服役。

听到前者这句话，也用手指着货架上的某一商品对服务员说了一句相同的话。

两句字里行间都渗透苏北乡土气息的话，使两位陌生人相视一笑。

买了各自要买的东西，出了店门俩人就谈了起来，从老家问到部队，从眼下工作谈到几年来走过的路，还各自说起了今后的打算。

从此之后彼此在这个陌生的地方都有了一个无话不谈的知己。

可见，细心揣摩对方的谈话，是寻找双方共同点的一个有效方法。

4.以最新的消息为共同的话题 你还可以利用地方的，国内的，甚至国际上的一些最新的消息为话题，来吸引对方的兴趣，达到成功交际的目的。

香港有一间美容院，生意兴隆为当地之冠。

有人去向店主询问经验，店主回答说，这都是他的美容师们在工作时善于和顾客攀谈的缘故。

“那怎样才能使工作人员善于说话呢？”

“大家又问。”

店主人说：“其实我的做法很简单。”

我每月都会订阅各种报纸杂志，并规定每个职员在每天早上未开始工作前认真阅读，作为他们的一项日常功课。

<<忠言逆耳>>

这样一来，他们自然会获得最新鲜的说话资料，博得顾客的欢心了。
”

<<忠言逆耳>>

编辑推荐

如果你不想，二十几岁荒废，三十几岁劳累，四十几岁一事无成，那就看看《忠言逆耳:年轻人一定要懂得的人情世故》吧！

多用脑子，少使性子。

要以人为师，不可好为人师。

不敢生气的是懦夫，不去生气的才是智者。

靠山山倒，靠人人跑，靠自己最好。

<<忠言逆耳>>

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>