

<<说话办事十日通>>

图书基本信息

书名：<<说话办事十日通>>

13位ISBN编号：9787550204874

10位ISBN编号：755020487X

出版时间：2012-8

出版公司：北京联合出版公司

作者：小东，德东 编著

页数：151

字数：93000

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>

## <<说话办事十日通>>

### 内容概要

《说话办事十日通》是一本说话办事指南，告诉你不可不知的说话办事技巧。

第一章将向你展示心态对于提高说话的说服力、感染力与魅力的神奇效用；第二章将给你介绍察颜观色的技巧，这些技巧将有助于你透视别人的心理；第三章将教会你学会有效的倾听，让你明白，获得他人的认同不仅在于你跟他说了什么，还在于你是否善于倾听他人的说话；第四章将教你学会合适地赞美他人，这将是拉近与他人距离的法宝；第五章将教会你掌握说话的时机，同样一句话在不同的时候说出来，效果是会有很大不同的，在合适的时机说出合适的话，将大大提升你说话的效力。

在后五章中，我们会教你一些办事的技巧。

其中第六章教会你如何表现出自己做事的价值；七章将告诉你做事过程中的交际原则，这些原则将让你办事少掉很多障碍；第八章告诉你做事要懂得忍让，所谓“刚则易折”，适度的忍让，将让你的事业走得更远；第九章教会你求人办事的技巧，这些技巧将大大提高你办事的成功率；最后一章将讲述灵活解决问题的法则，人活世间，做得最多的事就是解决问题，本章将教会你一些通行的法则，令你工作生活游刃有余。

## <<说话办事十日通>>

### 书籍目录

前言

导言

第一章 中国民主同盟的建立，坚持民主，团结抗日（1941年3月至1945年8月）

第二章 争取和平民主，反对内战，反对独裁（1945年8月至1947年12月）

第一天 心态好，说话才稳当

1. 充满自信才能谈吐自如
2. 语气坚定，方能说服他人
3. 乐观，可以感动他人
4. 轻松大方让人魅力十足

第二天 察颜观色，一句话说动人心

1. 善于捕捉弦外之音
2. 从话题看出心迹
3. 从表情判断对方情绪
4. 语调反映人的心情

第三天 倾听对方的声音

1. 倾听了解对方意图
2. 倾听要有互动
3. 倾听到底听什么

第四天 学会赞美他人

1. 赞美的适度原则
2. 不要吝啬你的赞美
3. 发自内心赞美
4. 男人与女人的赞美方式

第五天 说话要把握时机

1. 好话也要好时机
2. 引出话题的时机
3. 打破沉默的时机
4. 提出意见的时机

第六天 办好事要有好表现

1. 注意自己的形象
2. 切忌逞强好胜
3. 要学会自嘲
4. 永远保持低调

第七天 做事要学会交际

1. 交际有分寸，才能游刃有余
2. 要懂得保持距离
3. 会给对方留面子
4. 待人要宽容

第八天 做事要能忍

1. 成大事必先忍让
2. 能吃亏，但不上当
3. 顾大局，有分寸
4. 忍让须有原则

第九天 求人办事的技巧

1. 求人办事讲究分寸

<<说话办事十日通>>

2. 求人办事找对人

3. 托人先给好处

4. 求人不要强人所难

第十天 解决问题的法则

1. 灵活讲究原则

2. 处理清楚和糊涂的度

3. 做事要刚柔并济

4. 学会待机而动

## &lt;&lt;说话办事十日通&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页：插图：2.从话题看出心迹 在谈话当中我们要关注一下对方的话题，因为一个人的心理情况往往在话题中表露出来。

也许对方并未直接说出自己的心境，但你只要仔细分析对方话题的内容，一定能获取对方某方面的信息。

话题是心理的间接反映。

1.爱谈论自己的人 有的人与人交谈时，爱谈起自己的情况，包括自己的个性、自己的爱好、自己对一些事物的看法等。

这样的人性格比较外向，也比较忠厚一些。

一般他们的感情色彩鲜明而且强烈，主观意识比较浓，爱公开表露自己的优点与长处，多少有点虚荣心。

他们渴望交谈者能关注自己，了解自己，自己能在众人的谈话中处于焦点位置。

2.不爱谈论自己的人 相反来说，如果一个人不爱谈论自己的有关情况，对自己的信息很有防范倾向，哪怕一些可以公开的个人话题也不愿涉及，说明这类人的性格比较内向，往往对事物的看法观点不鲜明，感情色彩比较弱，主观意识也比较浅薄。

这类人比较保守，多少带有自卑心理。

也许这种人很含蓄，城府很深。

3.爱谈论他人的人 有一类人爱与对方谈论第三者，将另外一个人的方方面面作为话题，并滔滔不绝，评论不休。

不住地向对方说起第三者的是非功过，当然还是贬低的方面多，多以批判为主。

往往被谈论的第三者与谈话双方都很熟悉。

这时你该留心了，他不停地向你说起第三者的意图是什么？

很可能在他批判时他还要促使你发表一下看法。

这时你要明白对方的用意，千万不可也妄加指责第三者，最好把话题岔开，对方是想借此来了解你的一些情况。

这类人很不少，你最好提高警惕。

4.爱发牢骚的人 谈话中爱从某一话题中引发出牢骚来，或对人，或对事，牢骚不止。

这类人多属于追求完美的人。

他们拥有很强的自信，做什么事情要求都比较高，因为他们心中时刻树立着最理想的金牌。

一旦自己做错了就埋怨自己，别人做的不好他更不能放过。

但世间永远没有最好，只有更好。

这类人比较理想化，在实践中做得不够。

只知抱怨做得不好，并不知从现实中总结经验、吸取教训。

5.爱赞美对方的人 有一类人在交谈中很爱在话题中赞美别人。

赞美对方的个性，赞美对方的爱好，赞美对方的职业，赞美对方的家庭等等。

使人感觉到一种过度的恭维，没有实在感。

这类人一般会用心计。

他恭维你是想让你对他产生好感，很可能在谈话中有目的，有事要求你帮忙，只是不好开口。

没有原因的恭敬是不存在的。

6.突然转移话题 当你正津津有味的谈论着一个话题时，对方突然插过来一个毫不相干的话题，这是他对你的话题根本不感兴趣。

这类人爱忽视别人的谈话，对对方显出不尊重。

这类人还怀有极强的支配欲与自我显示欲。

所以个性比较蛮横霸道。

这类人谈起话来会喋喋不休，一般不喜欢别人插话。



## <<说话办事十日通>>

### 编辑推荐

《说话办事十日通》告诉我们，说话办事是一门学问，现实生活中有很多这样的事例。有人在工作中任劳任怨，总是默默奉献不计回报，却由于性格孤僻，升迁与重用总是与自己无缘。有人费尽心血，连续挑灯夜战，写好一份漂亮的策划案，却在与客户的饭桌上，因一句不得体的言语而触怒了客户，给了竞争对手一个绝地反击的机会，最终在竞争中失败。

<<说话办事十日通>>

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>