

<<说得好更要做得好智慧全集>>

图书基本信息

书名：<<说得好更要做得好智慧全集>>

13位ISBN编号：9787801759047

10位ISBN编号：7801759044

出版时间：2009-2

出版时间：长安出版社发行部

作者：孙钰

页数：367

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>

<<说得好更要做得好智慧全集>>

前言

古人云：“一言以兴邦，一言以丧邦。

”这正说明了语言的力量。

当人类进入文明社会后，一个人是否有能力以及这种能力能否发挥出来，其中重要的因素之一是取决于他说话的技巧。

随着人类社会的进步，表现人类的智慧的语言越来越成为衡量人们在社会中的地位 and 作用的准绳。

人类社会的进步与发展，需要人们进行广泛的交流与交际。

当然。

对于每一个正常的人来说，口语是使用最普遍的交际工具，在这一点上，我们别无选择。

其他交际工具，诸如手势、表情、身体动作、旗语或纸笔，乃至最新的电子传真机等都无法取代最普遍、最传神、最丰富的口头语言。

无论科学技术怎样发展和进步，如果有一天，世界上的人们全都缄口不言，世界将会怎么样呢？

那真是不可思议的事情。

让我们计算一下，我们从每天早晨醒来直到夜里酣然入梦，有多少事情是需要依靠说话的帮助才能完成的。

然而，光说不做是不行的。

人际交往中，常常会遇见一些能说会道的人，初次接触给人的印象很好，觉得他们很会说话，很能打动人心，特别是在什么场合说什么话，很能把握分寸，做到滴水不漏，很受人们欢迎。

可是，接触的时间长了，就会发现这些人有相当一部分只是嘴上的功夫，不由得使人对他们的印象大打折扣。

一个人能说会道，天文地理、人情世故样样在行，受大家欢迎这是正常现象。

善于说话的人，大家在心理上自然而然地会产生亲和感和信任感。

然而，一个人活在世上，不能光靠耍“嘴皮子”吃饭，要会说更要会做、肯做。

俗话说得好：“路遥知马力，日久见人心。

”能说不能干或只说不干的人，时间长了就会被人识破。

他们只能取利于一时，不可能取利于长期。

说得好还是不如做得好。

那么，说得好如何做得更好呢？

荀子说：“口能言之，身能行之，国宝也。

”一个人在能说会道的基础上，怎样才能做到言出必行？

在当今社会，做事的能力已成为评价一个人综合能力的重要指标。

常听人们称赞某人“办事利落”，是一个“能办事的人”，这种评价无疑是对其才干的肯定和赞扬，而他也常常以此为荣。

但也应该看到，在我们的周围，不懂得办事规律、不知道办事方法、不会办事或办事不周的人比比皆是，一事当前只能面露难色，措手不及。

针对这种情况，我们编写了这本《说得好更要做得好》的励志书，本书从人际、职场、谈判、辩论、演讲等方面，教给人们会说话的本事，再从谋事、共事、遇事、办事、成事等方面，详细讲述做事的各种妙招。

本书所介绍的说话本事和成事妙招是绝大多数成功人士的“杀手锏”，也是他们成功的跳板之一。

我们最大的愿望是：你能够成为一名说话的高手、办事的专家，让自己最想说的话、最难办的事水到渠成！

本书的最大特点是：把“说得好”与“做得好”看成一种行为的连续的逻辑过程，并把它们视为打开人生局面的两大成功资本，突出其可操作性和实用性，所以它与一般的讲说话、谈办事的书有所不同。

本书是指导人们如何说话、如何做事的入门书，它适用于所有“走入社会的人”，即所有体会过办事艰辛的人，所有想成就一番大事的人，所有对做事感到困惑的人。

<<说得好更要做得好智慧全集>>

它将是您人生路上进取的法宝，它将是您成功路上闪亮的明灯。

<<说得好更要做得好智慧全集>>

内容概要

本书从人际、职场、谈判、辩论、演讲等方面，教给人们会说话的本事，再从谋事、共事、遇事、办事、成事等方面，详细讲述做事的各种妙招。

本书把“说得好”与“做得好”看成一种行为的连续的逻辑过程，并把它们视为打开人生局面的两大成功资本，突出其可操作性和实用性，所以它与一般的讲说话、谈办事的书有所不同。

本书是指导人们如何说话、如何做事的入门书，它适用于所有“走入社会的人”，即所有体会过办事艰辛的人，所有想成就一番大事的人，所有对做事感到困惑的人。

它将是您人生路上进取的法宝，它将是您成功路上闪亮的明灯。

<<说得好更要做得好智慧全集>>

作者简介

孙钰，加拿大多伦多大学教授，美语教学专家。

曾任北京新东方学校托福听力主讲教师、美语口语主讲教师，著有《托福听力笔记》、2003年获得美国明尼苏达大学博士学位。

已发表国际期刊与会议论文数十篇，组织与主持了多个国际会议，具有丰富的国际期刊与会议论文评审经验和指导国际留学生论文写作经验。

<<说得好更要做得好智慧全集>>

书籍目录

上篇 灵巧者这样说话 第一章 人人需要好口才 不要败在说话上 见什么人说什么话 有些话不能直说 实话巧说,坏话好说 话要说到别人的心坎上 打开对方的话匣子 自贬自嘲,提升你的地位 幽默语言的办事威力 这样说话惹人烦 话未出口,气胜三分 事情是说成的 一句妙语胜过长篇大论 聊天也要有水平 第二章 智言妙语 在职场中游刃有余 如何谈你的工作经历 回答好“陷阱”问题 把“意见”变成“建议” 怎样和老板谈加薪 办公室的说话艺术 化解与同事不和的方法 与上司相处的禁忌 领导发火有讲究 不要使用命令式语言 批评和赞扬要得体 对立情绪要不得 第三章 谈判辩论中的语言较量 社会就是一张谈判桌 谈判就是斗智斗勇 谈判的语言技巧 以量取胜的蘑菇战术 四两拨千斤的说服方式 层层剥笋,让听者自己说服自己 避虚就实,偷换论题 一人之辩,重于九鼎 谈判语言有禁忌 谈判中的示弱求胜之术 出奇制胜的答复技巧 第四章 当众演讲的魅力口才 即兴发言,出口成章 演说先从感情话入手 抓关键,从一个切入点下手 灵活多样,生动开篇 动人的谈吐来得巧 言出心声,动之以情 调整角色,争取观众 先抑后扬,推波助澜 话不在多而在精 演讲避免文章化 反复咏叹增添气势 绕梁三日的幽默结尾 第五章 八面玲珑 交际场上得人心 攻心为上的谈话策略 赞美让你赢得人心 赞美化解尴尬 用赞美激励对方 “高帽”要规格得当 赞美别人的闪光点 含蓄委婉的批评艺术 好声好气好交谈 妙语巧逐饶舌客 积极的语言树立好口碑 巧舌如簧,做个语言高手 受人欢迎的七种武器 下篇 这样做事最有效 第六章 说得好是公关 做得好是骨干 好口才更能显示才能 学会说话好办事 “说”和“做”的鸿沟 “做”比“说”更重要 不说而做,不如要做要说 说话有心眼,办事有手腕 说话是为了办事 做事是人生最重要的主题 第七章 谋事贵在于心 成事在天,谋事在人 心态和努力要一致 谋事要快而敏捷 犹豫迟疑是大忌 行事之前,从话语中摸透心思 从表情探知对方心机 敢冒险才不会延误战机 创新思维是法宝 逆向思维充满智慧 欲将取之,可先予之 从别人忽略处谋划 审时度势,运筹有方 正确思考的八个步骤 第八章 共事是会做事的一种重要能力 以人心换人心 要懂得感恩 把自己放在“圈”里 如何与不同性格的人共事 学会与同事共事 敢于吃小亏 如何与上司共事 上司是你手中的拐杖 不要斤斤计较 不要认为别人比你傻 不要乱开“口头支票” 第九章 遇事理智 灵活应变是法宝 别为你的明天担心 遇乱不慌,静下心来做事 远离“暗箭” 办不了的事,千万不能硬撑着 “祸从口出”时圆场有方 该忍的时候就要忍 面对口误窘境,切忌囫囵吞枣 第十章 精通办事的门道 活用人情巧办事 精于变通,办事的成功法则 小人物巧借“贵人”办事 找人办事,“礼”要先行 求人办事会捧场 办事中的面子“学问” 精明办事,讲功利也讲感情 有来有往,以事换事 第十一章 圆满成事的艺术 做事先做人,做人无小事 微笑是成事的“敲门砖” 让时间发挥出更大效率 零成本的买心术 好事需“多磨” 放长线才能钓大鱼 成大事的方圆法则 一定要重视与他人合作 软磨硬泡,不言放弃 失败是成功之母 寻找成事的突破口 该把握时要把握

<<说得好更要做得好智慧全集>>

章节摘录

有个叫许允的人在吏部做官，提拔了很多同乡。

魏明帝察觉之后，便派人去抓他。

为了把这件事争辩过来，他的妻子告诫他说：“明主可以理夺，难以情求。”

意思是让他向皇帝申明道理，而不要寄希望于哀情求饶。

因为依皇帝的身份地位是不可能随便以情断事的。

皇帝以国为大，以公为重，只有以理断事和以理说话，才能维护好国家利益和作为一国之主的身份地位。

于是，当魏明帝审讯许允的时候，许允直率地回答说：“陛下规定的用人原则是‘举尔所知’，我的同乡我最了解，请陛下考察他们是否合格，如果不称职，臣愿接受处罚。”

魏明帝派人考察许允提拔的同乡，他们倒都很称职。

于是将许允释放了，还赏了一套新衣服。

在上面的故事中，许允提拔同乡，根据是封建王朝制定的个人荐举制的任官制度。

不管此举是否妥当，它都合乎皇帝在其身份地位上所认可的“理”。

许允的妻子深知，跟九五之尊的皇帝打交道，难于求情，却可以“理”相争，于是叮嘱许允以“举尔所知”和用人称职之“理”来消除提拔同乡、结党营私之嫌。

看来，许允的妻子确实掌握了“见什么人说什么话”的语言艺术。

1.说话要看对象说话是要有对象的，对牛弹琴，说得再精彩也是没用的。

我们只有根据实际情况，一点一滴地了解对方、熟悉对方，才能够尽其所能地施展自己的语言魅力。

这对于所熟悉的人是容易做到的，但对于初次见面的陌生人，应该做到：边看边说，察言观色，巧妙应答。

具体方法如下：(1)看面部表情一个人心理的每一项活动通常表现在脸上，刻画得很清晰、很明显。

有人口头表示赞同，但他们的眉头却不知不觉地紧皱了起来，或者他们的嘴唇突然紧闭，而且嘴角向下撇，这些表情恰恰是内心不愉快的流露。

这时，他们口头上的赞同其实是言不由衷的。

看人说话主要是注意捕捉他们的面部表情，从面部表情变化中，我们可随时猜度对方的心理状态，透视对方的心理需要，然后随时调整自己说话的内容与方式，并透过巧妙机智的言语获得预期的良好效果。

(2)看身体姿态通常，一个人的每一种体态、每一种动作都是一种特殊的语言，都在表现着这个人的内心世界。

例如，一个谈话者常常摊开双手，这表明此人是真诚坦率的，对人毫无提防之心。

而如果谈话的人双脚开立，双臂交叉在胸前，这就表明此人怀有某种敌意，他在自我防卫；而当他不仅双臂交叉，而且双拳紧握时，那就是说他不只是在自卫，而是要进攻了。

(3)看说话语气与人交谈时，我们不但要听对方说什么，而且还要听对方怎么说。

这就要从对方说话声音的高低、强弱、快慢、腔调等听出他的言外之意、弦外之音。

这是因为说话声音的种种变化不但能表现出一个人的性格，而且能够表明一个人的情绪与心境。

例如：急性子的人说话节奏快，声音响亮；慢性子的人说话节奏缓慢，声音低沉；忧伤时语速慢，声音低，节奏平缓；而兴奋时则语速快，声音高，节奏强烈。

2.说话要因人而异现实生活中，因为不了解对方的性格、志趣或者没有猜准对方心意而无意中引起对方反感，甚至伤害对方的事是屡见不鲜的。

对一个做事雷厉风行、说一不二的人，你却慢条斯理，沿着羊肠小道跟他“绕圈”，只会让他不耐烦甚至躁动发火；对一个优柔寡断的人，你也采用优柔寡断的态度与他交涉，常常会因为表达含糊、词义暧昧而使交易告吹。

如果你的领导是个呆板而不懂幽默的人，你最好不要对他开玩笑。

假如你偏用幽默的言语跟他讲话，他可能会骂：“这个家伙，尽跟我说些无聊的话！”

对一个爱露锋芒的人，你如果任他肆意妄为，你们的交往可能会由于你们之间产生相互警惕乃至嫉

<<说得好更要做得好智慧全集>>

妒而失败。

一个假正经的人，他心里想的跟嘴里说的往往相反，你如果真的跟他“正经”，那你可不会给别人留下好印象。

许多事例告诉我们：如果你没把握住对方的性格，必然陷入难以自拔的困境，所以你务必留意。

错估对方的性格特征，会使交往受到阻碍。

处理这方面问题的一个基本原则是采取与对方性格特征相反的态度。

所以说。

“见什么人说什么话，因人而异”是非常必要的，否则你会犯“对牛弹琴”的错误。

在一般情况下，运用“因人而异”要考虑以下几个方面：(1)性别的差异性别不同。

对其说话的语气和方式应该区别开来。

比如，对男性，需要采取较强有力的劝说语言；对女性，则可以温和一些。

(2)年龄的差异对于不同年龄段的人，我们可以采取不同的说话方式。

对年轻人，应采用鼓动的语言；对中年人，应讲明厉害，供他们斟酌；对老年人，应以商量的口吻。

以示尊重。

(3)地域的差异对于生活在不同地域的人，所采用的劝说方式也应有所差别。

比如，对于我国北方人，可采用粗犷的态度；对于南方人，则应细腻一些。

(4)职业的差异不论遇到从事何种职业的人，都要运用与对方所掌握的专业知识关联较紧密的语言与之交谈，这样对方对你的信任感就会大大增强。

<<说得好更要做得好智慧全集>>

编辑推荐

《说得好更要做得好智慧全集》由长安出版社出版。

<<说得好更要做得好智慧全集>>

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>