

<<一生三会>>

图书基本信息

书名：<<一生三会>>

13位ISBN编号：9787801794802

10位ISBN编号：780179480X

出版时间：2006-1

出版时间：中国致公出版社

作者：长辰子

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>

## <<一生三会>>

### 内容概要

在这个世界上能够成全人的本事有很多种，但其中有三种本事则是每个人必备的，这就是会说话、会办事、会做人不通晓这三种本事的人是绝对成不了大器的！

闯荡社会和走通人生的三大本领：说话、办事、做人，这是决定一个人一生成败的三大支撑点，得其一者可立身，得其二者可成事，得其三者则无往而不胜。

从三者关系的角度来看，会说话是会办事的前提，会说话的人，办事能力就会相应提高，在这个社会上就会游刃有余，做人也就一定很成功。

会办事是会做人的必要条件，只有会来事儿，你才可以得到别人的认可。

会做人首先要学会说话和办事，社会总是垂青于善于说话和巧于办事的人，因为人离不开说话和办事，这是会做人的基本功和必修课。

本书是一本指导你说话、办事、做人的书，它告诉你会说话的艺术、会办事的艺术和会做人的艺术。

## 书籍目录

第一篇 会说话的艺术 第一章 美言一句“齿颊香”：有话好好说 沟通首先要进入对方的频道 学会说别人爱听的话 说话三十六计，赞美为上计 上司爱听高明的誉美之辞 夸人要夸在点子上 背后夸人效果更好 妙语解难又解疑 言辞机智可作“护身符” 讲究口德，不揭疮疤 第二章 给“舌头”定规矩：没话别乱说 真诚所至，情理必通 话说得太多难免要说出蠢话来 既要自信，又要谦虚 嘴茬子别太扎人 话语周详便可左右逢源 借佛压佛 息事宁人讲艺术 闲谈莫及他人非 第三章 良药最好不“苦口”：刺话要巧说 幽默感是一种高级趣味 有种批评好似“三明治” 拒绝但不让人产生抵触 不要动辄否定别人的话 穿上袍带好唱戏 路有曲直，话有方圆 动用斥责要慎重 第四章 “唾沫”也能捻成钉：该说别不说 重诺守信真君子 先说服自己才能说服别人 劲使大了闪腰，话说多了讨厌 实话未必要实说 遇上麻烦先数落自己 道歉要诚恳且及时 去除讲话中的“口头禅” 惟曲径方可通幽 拒绝请托应委婉 坚强就是自我控制

第二篇 会办事的艺术 第一章 事有轻重：办事要守规则 做好小事，必成大功 先从最重要的事情做起 失信并不能自肥 不在沮丧中做决定 对事对人要公正 第二章 事有难易：办事要讲技巧 君子成人之美 舍得为别人出些“工夫” 顺境中莫忘广结善缘 多给别人面子 首鼠两端必误事 人缘大于事缘 别抢同事的风头 第三章 事有缓急：办事要看火候 自我失控必然被动 肯替上司担待 在失败中升华自己 目标靠笃行来达到 越行动越有信心 想出头先四下张望张望 第四章 事有大小：办事要掂身份 与人为善胜过拜佛烧香 不与没教养的人一般见识 别傻乎乎被人当枪使 帮人帮到底 办事应掂掇自身斤两 事在人为 独吞倒不如双赢 切忌交浅言深 不可强人所难

第三篇 会做人的艺术 第一章 做人贵以德：君子以厚德载物 诚信立身之道：让别人敢依靠你 善以待人，谦以处世 勇于汰除心灵的渣滓 想求人助，先学会助人 有容乃大，豁达多成 宁让人负我，我绝不负人 以低调对待敌意 第二章 做人贵以情：为人处世总关情 最美莫过于人情味 笑对人生世象 别给人留下特别精明的印象 欲得别人爱，先学爱别人 豁达大度境自高 悲悯是一种胸怀 决不可轻易树敌 面孔不是用来板着的 第三章 做人贵以诚：精诚所至人心开 握住自己的灵魂 难得的是云水襟怀 富贵贫贱，心态依然 万事莫贵于守义 宠辱临身而不惊 善处“小人” 矜而不争 反省自己即完善自己 第四章 做人贵以正：人问正道是沧桑 别让欲望撑破自己的肚皮 施惠不必念回报 让别人面子好看 祸莫大于不知足 谨防塞智为昏 厚修长者之风

## 章节摘录

书摘沟通首先要进入对方的频道。如果沟通的目的是不断证明别人的错处，这样的沟通岂能良好？你是否曾遇到过一种人，他认为自己什么都是对的，且不断地去证明，但却十分不得人缘？因此，不让与你沟通的对方失立场，丢面子，即主动进入别人的频道。

买东西是我们这些凡夫俗子再平常不过的一种日常生活行为。

在我们的心中，能用“廉价”购得“美物”，那是善于购物者所具有的本事，那是精明人的一种象征，虽然我们不会，也不可能都是善于购物者，但我们还是希望我们的购物能力能得到别人的认可。

因此，当我们买了一件物品之后，如果自己花了50元，别人认为只需30元时，我们就会有一种失落感，觉得自己不会买东西。

但当我们花了30元，别人认为需要50元时，我们则有一种兴奋感，认为自己很会买东西。

由于这种购物心态的存在，“遇物加钱”这种说话技巧也就有了用武之地。

遇物加钱是指在品评别人所购物品时，对其价格故意高估，从而使对方高兴，求得更好的心理相容。

比如，甲买了一套样式挺不错的西服，乙知道市场行情，这种衣服两三百元完全可以买下。

于是乙在品评时说：“这套西服不错，恐怕得四五百元吧？”甲一听笑了，高兴地说：“老兄说错了，我220元就买下啦！”这里乙的说法就很有技巧性，在他不知道甲花了多少钱买下这套衣服的情况下故意说高衣服的价格，使对方产生成就感，当然也就使得对方高兴。

遇物加钱法很能讨得对方欢心，操作起来也很简单，对其价格高估就行了。

当然“价格高估”也需注意，一要对物价心里有底，二不能过分高估，否则就收不到好的效果了。

芸芸众生，诸色人等，都不过是大千世界的匆匆过客。

然而谁都希望自己永远年轻，不愿过早老去。

因此成年人对自己的年龄非常敏感。

如一位三十出头的小伙子被看做中年人，他能自在吗？由于成年人普遍存在着希望年轻、恐惧衰老的心理，所以“逢人减岁”就成了讨人喜欢的说话技巧了。

这种技巧特征在于把对方的年龄尽量往小处说，从而使对方觉得自己显得年轻，保养有方等，产生一种心理上的满足。

比如一个三十多岁的人，你说他看上去只有二十多岁，一个六十多岁的人，你说他看上去只有四五十岁，这种“美丽的错误”，对方是不会认为你缺乏眼力，对你反感的，相反，他会对你产生好感，形成心理相容。

我们这种遇物加钱、逢人减岁的做法说穿了就是一种投其所好的语言表达艺术。

但是只要我们的目的光明正大，这种投其所好，于自己、于对方、于社会都会无害，相反能给对方、给社会带来欢乐，不妨以后还这么说。

P4-5

### 编辑推荐

闯荡社会和走通人生的三大本领：说话、办事、做人，这是决定一个人一生成败的三大支撑点，得其一者可立身，得其二者可成事，得其三者则无往而不胜。

本书是一本指导你说话、办事、做人的书，它告诉你会说话的艺术、会办事的艺术和会做人的艺术。

#### 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>