

<<多看少说巧办事>>

图书基本信息

书名：<<多看少说巧办事>>

13位ISBN编号：9787802135789

10位ISBN编号：7802135788

出版时间：2008-8

出版时间：李津 海潮出版社 (2008-08出版)

作者：李津 著

页数：278

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>

## <<多看少说巧办事>>

### 内容概要

多看少说，透悟处事常胜的哲学；机智办事，驾驭人生不败的智慧。  
成大事者必知的处事艺术，多看，少说，巧办事，让你的人生顺畅通达！  
一个没有良好人际的人，即使他再有知识，再有技巧，也很难得到施展的空间。  
《多看少说巧办事》以通俗易懂的语言，娓娓道出为人处世的人生智慧。

## &lt;&lt;多看少说巧办事&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 少说多听：和谐相处有规则1.言多必失，祸从口出2.言不在多，点睛即可3.把握时机，该说话时再说话4.倾听是最好的尊敬5.少说多听常点头6.最会听才算最会说第二章 广结人缘：同事关系巧相处1.同事相处平等是首要2.不搞个人英雄主义3.善意的谎言有助交往4.幽默话语有神奇的效果5.该谦让时就谦让6.让赞美之声不绝于耳7.适度“恭维”也无妨8.真诚关心身边的同事9.做个受同事欢迎的人第三章 树威立信：领导下属有诀窍1.通过谈话建立权威2.发自内心地尊重下属3.与下属保持适当的距离4.敢于为下属承担责任5.批评讲艺术，良药不苦口6.把赞扬当作一件礼物7.积极化解与下属的矛盾8.听得进下属的谏言9.给下属一个机会第四章 与人为善：会用人际巧办事1.把“关系”变成办事资本2.好机遇不如好人缘3.与人为善才能处处逢源4.墙高还靠众人扶5.以“礼”服人，难事好办6.对朋友既要善于“识”，又要善于“交”7.平时多走动，急时有亲情8.晴天留人情，雨天好借伞9.不要轻易给自己树敌10.经营你的贵人第五章 把握分寸：尺度适宜巧取胜1.成功法则：“以和为贵”2.别让暴躁的脾气毁了你3.办事要讲究中庸之道4.漠然对待“敌”意，四两拨千斤5.凡事要懂得留有余地6.凡事不能一味迁就别人7.学会说“善意的谎言”8.合理应对社交中的尴尬9.把握好该问的和不该问的第六章 方圆有度：刚柔并济事通达1.圆场要打得巧妙2.放低姿态，主动与人交往3.要懂得“技术性”地拒绝对方4.该出手时就出手5.败在一时而赢得一世6.淡然处世，赢得成功7.蛇打七寸，办事牢稳8.取人之长，补己之短9.不要硬碰硬，学会以退为进第七章 难得糊涂：洞察时势是关键1.适当“糊涂”是一种智慧2.做人不能太精明3.低头是稻穗，昂首是莠稗4.有时吃亏就是福5.功成身退，防患于未然6.沉默是金，糊涂是福7.以德报怨来做人8.退让是处世的智慧第八章 成功法则：有低有高路好走1.成大事者需先放低自己2.在低调中修炼自己3.脚踏实地才能走得更远4.做人要有自知之明5.才高而不自诩，功高而不自傲6.避免无谓的争论7.伸屈自如，乃真丈夫第九章 自我升华：办事的无形资产1.有远见才能办成事2.自信是成功的第一步3.办事忌没有条理4.速决果断是办事的行动资本5.好心态——成功办事的基石6.诚信——办事的最佳凭证7.办大事要有冒险精神

## &lt;&lt;多看少说巧办事&gt;&gt;

## 章节摘录

1.言多必失，祸从口出古人云：“君子慎言，祸从口出。

”其实就是说，无论是对人还是对事自己心里明白的同时，说话也应加以注意，有些话能少说就少说，能不说就不说。

轻易说话，就容易失言，基于在无意中伤害了别人，或者给别人留下攻击自己的口实。

因为，说者无心，听者却有意的事，无论在什么环境都是最常见的。

一个人要想在纷繁复杂的社会环境中求生存、互交往，说话是难免的，同时也要注意“言多必失，祸从口出”的道理。

比如人在高兴的状态下，容易轻许诺言；人在醉酒状态下，容易胡言乱语；人在愤怒状态下，容易恶言相加；人在忧郁状态下，容易消极弱言；人在烦躁状态下，容易语无伦次……所以做人要谨言慎行，因为即使十句话你能说对九句，也未必有人夸赞你，但是只要你说错一句话，就会遭到众人的指责；即使十次办事中你取得了九次成功，也未必得到奖励和常识，可是其中有一次失败，埋怨和责难之声就会纷纷到来。

所以，一个有修养的人，为人宁肯保持沉默寡言的态度，不骄不躁，不露锋芒，也绝对不会自作聪明，将喜悦得意之色溢于言表。

古人有训：言多必失明太祖朱元璋出身寒微，在做皇帝之前曾在民间结识了一些朋友，而在他做了皇帝之后，昔日那些同甘共苦的朋友便到京城投靠于他。

这些人原以为朱元璋会念在老朋友的情分上给他们封个一官半职，谁知朱元璋对他们大多拒而不见，因为他最忌讳别人揭他当日贫寒不堪的老底，认为那样会有损于自己的皇帝威严。

朱元璋儿时有个极其要好的朋友，从老家凤阳风尘仆仆地赶到南京去见朱元璋，几经周折后总算进了皇宫。

刚一见面，这位老兄便当着文武百官的面大嚷大叫起来：“朱老四，你当了皇帝可真威风呀！

你还认得我吗？

当年咱俩一块偷豆子吃，背着大冬用破瓦罐煮。

豆还没煮熟你就先抢起来，结果把瓦罐打烂了，豆子撒了一地。

你吃得太急了，豆子都卡在了喉咙里，还是我帮你弄出来的……”听到这位老友在众人面前还喋喋不休唠叨个没完，朱元璋心底的火气也聚集了起来，心想：此人也太不识趣，居然当着文武百官的面讲我这些丑事，揭我的短处，让我这个皇帝的脸往哪搁。

于是盛怒之下，朱元璋终于下了令将其杀了。

在现实社会中，人们最忌讳的就是碰到像朱元璋那个朋友一样喋喋不休，一味将那些不该拿到众人面前说的事情拿到众人面前夸夸其谈，而这样的人也是每个人都不想结交的，最终定是落个众人疏离的结果。

朱元璋的老友不谙此道，落得身亡的下场，也是必然的结果。

所以要想与他人和谐相处，就要管好自己的嘴，避免祸从口出。

无论什么场合，话说多了必然会引起人们的反感，许多不必要的过失，往往就是在自己不经意间说出来的，也许你觉得自己并没有说错，但事实就是如此。

言多必失，为你的多嘴时刻敲响警钟。

时刻谨防祸从口出人的一生有几十年的时间都是在工作，其中与同事相处、见面的时间最长，彼此间的谈话难免要涉及工作以外的各种事情，“讲错话”常常会给你带来不必要的麻烦。

如何掌握与同事间谈话的分寸就成了人际沟通中不可忽视的一环。

了解了谈话的分寸，就可以避免祸从口出。

1.工作环境不是互诉心事的场所有许多能说、爱说、性子直的人，大多喜欢向熟悉的同事吐苦水。

虽然彼此的交谈能够带动工作氛围，也能使彼此之间变得友善，但是研究调查指出，只有不到1%的人能够严守秘密。

所以，当你的个人危机和失恋等发生时，你最好不要到处诉苦，不要把同事的“友善”和“友谊”混为一谈，以免让自己成为办公室的注目焦点，从而给老板造成问题员工的印象。

## &lt;&lt;多看少说巧办事&gt;&gt;

2.办公室里最好不要辩论与人相处总有产生争执的时候，而在这时，多数人都希望自己在争论中能够胜过对方才肯罢休。

假如你实在爱好并擅长辩论，那么建议你最好把此项才华留在办公室外去发挥，否则，即使你在口头上胜过对方，而事实上却是你损害了对方的尊严，对方可能从此记恨在心，说不定某一天他就会用某种方式还以颜色。

3.不要成为“耳语”的散播者耳语，即是在别人背后说的话。

办公室是个社会的微缩群体，也是每个人每天呆的最多的地方，也是与人相处最多的地方，人多是非就多，当然就会有闲言碎语产生。

有时，你可能不小心成为“放话”的人；有时，你也可以是别人“攻击”的对象。

这些耳语，比如领导喜欢谁？

谁最吃得开？

谁又有绯闻等等，就像噪音一样，影响人的工作情绪。

聪明的你，要懂得，在办公室要掌握与人相处的艺术，该说的就勇敢地说，不该说就绝对不要乱说。

4.炫耀只会招致嫉恨每个人都有与他人分享快乐的愿望，这当然是好事情，但一旦涉及你工作上的信息，譬如，即将争取到一位重要的客户，老板暗地里给你发了奖金等，就不见得是好事了。

在工作时最好不要把自己的成绩拿出来向别人炫耀。

人性感悟：言多必失，祸从口出。

自古以来，有诸多实例都证明了这一点。

无论是生活中还是工作中，说得多并不一定代表别人都愿意听，但你却肯定会在无意中说出他人介意的事。

也许说者无心，听者有意，想要和谐相处就不要让自己的多嘴多舌为你带来“灾祸”。

2.言不在多，点睛即可有一句俗语：“山不在高，有仙则灵，言不在多，意到则行。”

现代社会的人际沟通无处不在，求职的轻松过关，推销的业绩倍增，职位的直线上升，谈判的无往不利，以及个人形象的树立、风采的展现等都离不开说话，一切的人情世故，一大半体现在说话当中，若让自己满口废话，没有可听之处，你的人际指数将会直线下滑。

每个人都有其说话的权利，但怎么说话却并不是一门人人都能掌握的技术。

有的人习惯于喋喋不休、滔滔不绝地高谈阔论，而又词不达意，语无伦次，让人听而生厌；也有的人喜欢夸大其词，侃侃而谈，说话不留余地，没有分寸。

这样都容易造成画蛇添足的恶果。

虽说人人都喜欢听赞美的话，但是“好话三遍，其味自散。”

即使你依然是赞美之语不断，也会令对方为之反感。

因为，你没有主题的夸夸其谈根本让对方听不懂你话里的真正意思，致使你的赞美之词也显得干燥乏味。

话不在多，点睛即可，掌握说话的艺术，你才能抓住与人相处的潜在规则，把握“画龙要点睛，画蛇勿添足”的精髓，你才能在人际交往中无往不利。

言不在多，达意则灵有位名人曾说过：“语言的精髓，在精而不在多。”

最会说话的人，就是语言简洁明了的人，而最不会说话的人，则是那些喋喋不休的人，说了一大堆，也没有说出主旨，反而还认为自己很棒。

事实上，要真正地将自己的话说得高效，就必须让自己的语言简练，能在最短的时间内让对方明白你所说的意思。

在剑桥大学的毕业典礼上，上万名毕业学生在大礼堂里等待伟人丘吉尔的到来。

在随从的陪同下，丘吉尔准时到达，并慢慢地走入会场，走向讲台。

站在讲台上，丘吉尔脱下他的大衣递给随从，接着摘下自己的帽子，默默地注视着台下的观众。

一分钟后，丘吉尔才缓缓地说出了一句话：“Never Give up！”

说完之后，丘吉尔又穿上了大衣，戴上帽子，离开了会场。

整个会场由原本的鸦雀无声，顷刻间掌声雷动。

这是丘吉尔一生中的最后一次演讲，也是其人生中最精彩的一次演讲。



## &lt;&lt;多看少说巧办事&gt;&gt;

仅仅用了几个字，就将自己要演讲的内容说了出来，语言贵精不贵多。

丘吉尔用事实说明了说话的精髓就在于此。

曾有一篇关于马克·吐温的报道。

有人这样问过马克·吐温：“演说是长篇大论好呢，还是短小精悍好？”

马克·吐温并没有正面回答，而是讲了一个有趣的故事：一个礼拜天，他到教堂去，适逢一位慈善家正用令人哀怜的语言讲述非洲慈善家的苦难生活。

当慈善家讲了五分钟后，他马上决定对这件有意义的事情捐助五十美元；当慈善家讲了十分钟后，他就决定将捐款减至二十五美元了；当慈善家继续滔滔不绝讲了半小时之后，马克·吐温又决定减到五美元；慈善家又讲了一个小时后，拿起钵子向大家哀求捐助，并从马克·吐温面前走过时，马克·吐温却反而从钵子里偷走了二美元钱。

马克·吐温原本决定捐助五十美元，最后却变成偷走二美元钱。

他的做法让许多人不解，也有点太不近情理，但细想起来，却是理所当然的。

鲁迅曾说过：“时间就是生命，无端空耗别人的时间，其实是无异于谋财害命。”

那位慈善家本来只需五分钟就能讲完的话，却滔滔不绝地将其拉长到六十分钟，致使他的说话形象一落千丈，说话风格令人生厌，这怎能不引起马克·吐温的反感，以至于恶作剧地从那位慈善家的钵子里偷走两美元钱。

林肯也曾说过：“在一场官司的辩论过程中，如果第七点议题是关键所在，我宁愿让对方在前六点占上风，而我在最后的第七点获胜。

这一点正是我经常打赢官司的主要原因。

”在一个官司审判的最后一天，对方律师整整花了两个小时来总结此案。

林肯本来可以针对他所提出的论点加以驳斥，但他并未那样做，而是将论点集中到了关键点上，总共花了不到几分钟的时间。

最后，林肯赢得了这场官司。

无论平时人们和什么样的人对话，要想让对方被自己说服，就要在最短的时间内找出问题的关键点，让对方明白自己的意思，这也叫做“抓住一点，不及其余”。

“言不在多，达意则灵”。

讲话简练有力，便能使人兴味不减。

画龙要点睛，说话也如此言不在多，点睛即可，对于推销、谈判等场合更是如此，话不在多，点到就能在最短的时间里得到自己想要的。

在生活节奏日益加快的现代社会中，没有人会为了买一件小商品，而花费自己大把的时间去听你的滔滔宏论。

这就要求你在谈话时要做到：言简意赅，一针见血！

“吹笛要按到眼儿上，敲鼓要敲到点儿上”，说话自然要说进对方的心坎儿上，对方才能接受。

有两则销售花生油的广告，在宣传中，效果迥异。

一则说：“选料上乘，精工磨榨，气味芬芳，营养丰富。”

”而另一则只有两句话：“绝无胆固醇，不含黄曲霉素”，对此，人们无需多做比较，便知高下了。

前一则广告看似全面，其实全是套话，不可能给人留下什么深刻印象。

而后者却紧紧抓住人们对冠心病和癌症普遍恐惧的心理，只用短短的两句话，就消除了人们对花生油的疑惧，成功地运用了“画龙点睛”的手法。

在所有的商场竞争中，要将自己的产品牌子打出去，一语中的地说话是最关键的。

恰到好处地在说话上重点突出，即使话不多，也会句句打动人心。

比如，“李厂长，如果你们厂的每条生产线都安装上我公司的高精密度温度自动控制系统，那你厂产品的一等品率将由现在的85%上升到98%以上，每天可增加经济效益1.3万元，所以你晚一天购买，就意味着你每天都要白白地扔掉1.3万元钱。

李厂长，早买早受益呀！

”如此说话，自然是无往而不利。

可见，春色不需多，一杏出墙，便知天下皆春了。

## &lt;&lt;多看少说巧办事&gt;&gt;

话语虽短，突出重点，任谁听了都要心动！

对于一些顾客暂不需要的商品，在推销时，无论怎样讲产品的质量如何，价格如何，恐怕都不会轻易打动顾客的心。

这时，倒不如长话短说，诱之以良机，使其放弃还要“等一等”、“看一看”的观望心理，当机立断，立马成交。

例如，“赵经理，如果你在这个星期内购买的话，你还可以享受百分之二十的优惠。

而且，我们的货不多了，你若再犹豫的话，可能就都被别人买去了！

”如此良机，谁又舍得轻易放弃呢？

于是，画龙再度点睛，一言即可定乾坤。

画龙点睛，高手作画的大手笔，而技拙者出手，恐怕点睛不成，反而有画蛇添足之嫌了。

所以话要尽量少说，聚语言之精华，短小精悍地说，为你所说的内容点上眼睛，你才能成功地打开自己的人脉基础。

切记在与人际交往时千万不要长篇宏论，免得越描越黑。

人生感悟：古有画龙点睛之说，今有言辞达意之语。

说话就像画龙点睛一样，只有把话说到点上，人才会喜欢听你说话，即使你说得再多也会越听越有味；相反的，若你通篇都是废话，说的多了就会让人听得索然无味，这在每个人的人际交往过程中都是最重要的。

只有掌握言不在多，点睛即可的道理，才能与人和谐相处，那么成功地建立自己的人脉网将不再只是空话。

3.把握时机，该说话时再说话说话是一种艺术，也是一门学问。

能说、会说、少说与自己的说话学问的深浅有着直接关系，一个看不透说话时机的人，只会让自己连不该说的话都倾吐倒尽。

所谓说话的学问，其实就是要知道什么话该说，什么话不该说，什么场合该说什么话，什么场合不该说什么话。

虽然看似简单，便做起来却并没有想象中的那么简单，许多人眼看就要成功结果却功亏一篑，大多都是吃了这方面的亏，懊悔之时却不摸不着头脑。

把握说话时机，说最该说的话，是每一个身在社会中的人都应该把握的。

身在社会就避免不了与人相处，与人相处就避免不了深入交谈，把握说话时机，说最该说的话让你的前行风雨无阻，让你在与人相处中如鱼得水。

话不在多，点到就行；话不在好，时机对就行！

看准时机再说话，让你的成功显而易见。

把握时机，说最精确的话掌握说话的时机，是每一个人都应该必修的一门课程，因为如果你说的不是时候，即便你的话再好，再动听，不仅起不到好的作用，相反，还会给你带来反面的效果，就等于是赔了夫人又折兵，这实在不是很划算的事情。

因此，在与他人相处时要学会根据对方的性格、心理、身份以及当时的氛围等一切条件，考虑自己说话的内容，找准说话时机，才能说最精确的话。

无论在生活中还是在工作中，人们最经常看到的就是这样的场景：一个人在那里口若悬河地讲，可是对方却是紧锁眉头，对说话人的话题根本不感兴趣，即便对方一直在夸奖他，到最后，无奈之下，也会找个借口偷偷地溜掉。

这就是没有找到说话时机的问题，不管一个人说话的内容有多么精彩，如果时机掌握不好，也就无法达到有效说话的目的。

因为作为一个听者，他的内心往往会随着时间的变化而变化，并不是在任何时候都喜欢听同一个话题，或者是说在很多时候，他需要其他的话题甚至需要沉默来调配自己的生活，这样才能有声有色。

有这样一则寓言故事：一头毛驴大多时候都是吃主人给它拿的青草，时间长了习惯了青草的味道也就变得不喜欢吃了。

之后在无意中，主人、在毛驴的草料中加了一把盐，草料立刻就变得有滋有味了。

驴就问主人在里面加的是什麼，主人说是盐，于是驴就宣布，从此以后，不吃草料了，每天要光吃盐

<<多看少说巧办事>>

!



## <<多看少说巧办事>>

### 编辑推荐

《多看少说巧办事》是一部通俗易懂的人际交往艺术读物。它以最通俗的语言，最生动的故事，为你娓娓道出为人处世的人生哲学。一个没有良好人际的人，即使他再有知识，再有技巧，也很难得到施展的空间。因此，多看人际交往艺术书籍，绝对于你大有好处。赶快从《多看少说巧办事》开始吧。

<<多看少说巧办事>>

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>