

<<做一个会说话会办事的聪明人>>

图书基本信息

书名：<<做一个会说话会办事的聪明人>>

13位ISBN编号：9787802491878

10位ISBN编号：7802491878

出版时间：2009-11

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：孙朦 编

页数：283

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>

## <<做一个会说话会办事的聪明人>>

### 前言

古往今来，但凡不通做人之道者，都难成大事；而能成事的人，一定是在做人方面有其独特的人格魅力。

会做人，善做事，这是影响一个人一生成败的重要因素。

“人”这个字，笔画简单，从小写到老，也从小做到老，然而，写起来容易做起来难。

以鲁迅先生的丰富阅历和处世智慧，60多年前曾著文《世故三味》，发出感叹：“人世间真是难处的地方，说一个人‘不通世故’固然不是好话，但说他‘深于世故’也不是好话。

”可见做人之难。

其之所以难，说穿了是把握分寸难。

有些事做了。

有些话说了，就是不会做人，但有时不做、不说也是不会做人。

怎样做，怎样说，什么时候做。

什么时候说也大有学问。

当然，这些还不是最难的，难的是这些东西没有一套现成的标准可供参考。

更没有人会把这些经验全盘相授，而是全靠自己领悟。

而当今社会又是一个讲求速度的年代，是一个日新月异的社会，一俯一仰之间就可以物是人非。

每个人都对成功充满了渴望。

然而，成功是需要长时间积累的。

你该从哪里入手？

为什么别人成功了而你却没有？

你有更多的时间从头学起么？

机会会等待你么？

做人之道如此重要，那么究竟该怎么做才能左右逢源、轻松愉快呢？

每个人都在思考怎样才能让自己在做人方面更成熟、更完善。

让成大事的路更顺利。

谈到做人，我们常常为其中深奥的道理而感到困惑。

难道做人就是要狡诈、要斗狠、要皮里阳秋么？

## <<做一个会说话会办事的聪明人>>

### 内容概要

本书从人类自身性格等因素出发，从内在素养的培养和外在环境的营造方面，直面如何做人和如何成事的诸多难题，为您提供最实用中肯的做人之道，既有阐述精微的观点，也有分析透辟的案例。深入浅出，杜绝空洞说教，一针见血地点出了每个人都关心的重要人生课题——会做人才能成大事。

## <<做一个会说话会办事的聪明人>>

### 作者简介

孙朦，1974年出生，毕业于中国人民大学工商管理硕士（MBA）专业，曾担任中央电视台二套经济栏目组记者工作。

现为北京朦朦影视文化传播有限公司总经理。

自1998年以来，成功创作并出版了多部畅销书作品，并在全国图书排行榜上名列前茅。

代表作品：1.《羊皮卷（珍藏版）》2.《犹太人的经商之道全集》3.《犹太人的生意经》4.《感悟生活的260个小智慧》5.《场面上要说场面话》6.《哈佛才子》7.《相约在北大》8.《相约在清华》9.《给青少年最珍贵的礼物》10.《中外名人写给孩子的38封信》11.《改变30多岁女人一生的人生智慧书》12.《让老公宠爱一生的80招》其中《犹太人的经商之道全集》、《感悟生活的260个小智慧》、《羊皮卷（珍藏版）》、《给青少年最珍贵的礼物》等作品被韩国、日本等国家和台湾地区引进版权并出版发行。

其中《中外名人写给孩子的38封信》畅销韩国，发行量达30多万册，一度跃居韩国畅销书排行榜榜首。

## &lt;&lt;做一个会说话会办事的聪明人&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 塑造优秀性格 自信健康做人 从性格开始,学会把握自己的命运 向性格上的缺陷宣战 摆脱自卑,自信做人 给自己一个坚定的人生目标 从含蓄内敛到毛遂自荐 甩掉自卑向前跑 打造宽容忍耐的性格 诚实的好品行是珍宝 除掉贪婪的枷锁 成功有技巧 有自信才能创造奇迹 充满自信地展示自我 每个人的存在都是合理的 用更多的时间来深度了解自己 永远别丢弃宽容的美德

第二章 打造平衡心态 乐观豁达做人 树立积极的心态 乐观是成功的一大要诀 唤起心中的激情,培养积极的心态 学会忘记伤痕 告诉自己生命的真正价值 不断给自己更多的希望 只有自己才能让自己不快乐 淡泊明志,宁静致远 快乐心态也需要细心播种 先吃最好的那颗葡萄 快乐才会年轻 不为虚名所累 放弃是一种大气魄 成则愉悦,败亦英雄 错过一个人,是为了遇到对的人 给心灵的耳朵“静音” 永远让自己“笑靥如花”

第三章 练就识人慧眼 清清楚楚做人 察言观色,读懂上司 先摸透对方心思再行事 从表情探知对方心机 学会依据眼神行事 从穿戴判断相处方式 从言谈中看准对方的真面孔 从热衷的运动中了解他人 看人要全面 由表及里看透对方

第四章 培养卓越口才 轻松愉快做人 言谈直接影响人生 用言谈抓住有限的机会 好口才放之四海而皆准 好口才助你实现梦想 三寸之舌,强于百万之师 能言善辩是本事 怎样提高与人交谈的技巧 赞美也要讲方法 幽默是好口才的重要标志 赞美也要有方有略 赞美能化干戈为玉帛 用赞美激发他人的潜能 用赞美来代替批评 女性夸赞有学问 赞美的话要说到点子上 祸从口出,说话要有分寸

第五章 建立良好社交 左右逢源做人 把握好社交尺度 给自己一个适合的角色 成功社交中的心理学 把握好开端才有好发展 眼神在交际中的作用 微笑是两个人之间最短的距离 给予,永远比索取愉快 唯我独尊不可取 成功社交的六大原则 打破思想界限扩大交际圈 不可错过的社交活动 与陌生人交往的技巧 学会与自己不喜欢的人交往

第六章 巧妙游刃职场 方圆有度做人 应对缺点明显的领导 别撞上司的火枪口 做个好领导有学问 善于和下属沟通 发掘他人的优点 别忙着责备 做领导要言行一致有始有终 有竞争才有生产力 尝试倾听下属的心声 敢用比自己能力强的下属 尊重下属的隐私 做领导要“一碗水端平” 不要因私废公 武断专横要不得 怎样让同事与自己愉快合作 有求于同事,动之以情 如何应对同事间的“飞短流长” 如何避免使自己成为“出头鸟” 如何与不同性格的同事相处

第七章 洞悉筹谋心计 聪明睿智做人 大智若愚,真人不露相 将欲取之,必先予之 深藏不露,韬光养晦 借别人的口说自己的话 恭维他人不着痕迹 敢于吃小亏 做人不能太贪婪 暗箭难防,不招惹小人 聪明过头的人就是愚蠢的人 做个圆滑的老实人

第八章 挑战人生巅峰 有胆有识做人 向清晰的人生目标迈进 敢于追求卓越 迈出真实的脚步 机会只敲一次门 敢于出手才能抓住成功 战胜怯懦,勇者无畏 培养大无畏的心态

第九章 高调做事 低调做人 适当的时候当个“傻瓜” 放下架子好做人 点燃你的梦想 专注才能成功 管理好时间 热忱是最有效的工作方式 选择最重要的事情做 专注于自己喜欢的事 通向成功的路不止一条 珍惜宝贵的现在

## <<做一个会说话会办事的聪明人>>

### 章节摘录

社交场上的佼佼者，在言谈中往往闪烁着真知灼见，给人以深邃、精辟、睿智、风流之感。语言的力量能征服世界上最复杂的东西——人的心灵，妙语连珠、谈吐不凡已成为社交能力强弱的重要标志之一。

那么，应该怎样提高与人交谈的技巧呢？

谈话，需要相当的经验，当你面临着各种各样的场合，面对着各色各样的人物，想要做得恰到好处，实在不是一件容易的事。

自然、亲切的礼仪，言辞得体是很重要的。

然而，做到这点，也不能说就一定会收到良好的效果。

这里向你介绍几种谈话技巧，或许有助于你在社交中取得成功。

1、打开你的话匣子从眼前的事物谈起——假如你在车站、码头上与人初识，一时没有话说，这时最方便的办法就是从眼前你与对方同时看到、听到、感到的事物中找出几件来谈。

在车站，在码头，耳目所及，也许是巨幅广告，也许是外国游客，等等。

如果你到了一个朋友家里，在客厅里看到一张女孩子的照片，你就可以和她谈谈女孩子的趣事；如果你朋友买了一件新衣裳，你就可以谈谈衣裳的色彩、款式；如果窗台上摆着一个盆景，你就可以谈谈盆景的栽植和装点……凡是这一类眼前的事物，最容易引起人们的注意，也最容易发展谈话的内容。

围绕着一个中心——倘若你不想东谈一点西谈一点，而想抓住一个题材把它谈得深入一点，充分一点，那么，你就提出一个题材作为中心，让交谈双方的思想围绕着这个中心尽量地去想与这个题材有关的东西，然后再把这些有关的东西分门别类，整理出一个完整的系统。

这种谈话，能把题材分解出许多细节，而每个细节都可以用来丰富双方的谈话内容。

2、制造交谈气氛人都各有各的嗜好，各有各的脾性，有的人喜欢娓娓而谈，有的人喜欢深思、有的人拙于应酬。

面对我们交谈的对象，我们应该多关心别人，重视别人的选择、调节自己去迁就一下别人的兴趣与习惯，如果对方有满腹牢骚，应让他尽情地宣泄；失意的，多给予一些安慰与同情；软弱的，多给予一点鼓舞和激励。

假如对方对某一个话题发生特别的兴趣，就让对方在这方面畅所欲言；假如对方对某一个话题不想多谈。

就应及时转换话题把谈话引到另一个方面。

真诚、温暖的微笑，是打开别人心灵的钥匙，也是营造良好交谈气氛的清新剂。

如果遇到抑郁的、冰冷的表情，人的心情就会僵硬起来；如果遇见了欢乐的、温暖的笑容，人的心情就柔软了、融化了、活跃了。

因此，快乐生动的目光和舒畅悦耳的声调，将使谈话的气氛活跃，心旷神怡。

反之，如果我们没有良好的谈话态度，就不可能创造良好的交谈气氛，没有一个良好的交谈气氛，别人就会敬而远之，讨厌你、不愿和你交谈。

3、语言的表达方式在交谈中为了使自己的谈话更具表达力和说服力，应注意：（1）说话要清晰明畅。

说话是一门艺术，不但要让人听懂，还要让人听得舒服。

说话速度快的人，会使人产生“这个人讲话没经过大脑”的感觉，也许他讲的话并没有错误，却令人不敢太相信。

但如果说话太慢或总是有气无力，对方也没兴趣与你交谈。

在长辈面前说话，口吻要严肃、谦恭，不宜高谈阔论，旁若无人；跟同辈人说，虽然可以随便一些，但也不宜高傲放肆；同晚辈人说话，切忌以长者自居、用教训人的口吻。

讨论问题时，多用商量、探讨的语气，不要让对方感到你盛气凌人，少用结论式的语气。

对别人有所求时，要用恳请的语气。

说话时，要根据不同的目的和要求，该详则详，该略则略。

避免详而不详的简陋，略而不略的啰唆、并注意提高自己说话的逻辑性和条理性。

## <<做一个会说话会办事的聪明人>>

(2) 在交谈时应注意发挥声音的魅力。

大多数女性在与他人交往时往往只注意穿衣打扮。

却很少能留意自己“声音”的魅力。

于是常会看到一些容貌姣好、衣着入时的女孩，说起话来，却直叫人们猛摇头；倒是那些相貌普通，但说话抑扬顿挫的女性更能给人良好的印象。

(3) 富于幽默感。

幽默感是一种兴致和机智混和的产物，幽默的人，常常能使客厅中充满欢声笑语。

美国著名心理学家威廉·詹姆斯说：“人性最深切的渴望就是拥有他人的赞赏。

”渴望别人赞美是人的一种高级心理需要。

社会心理学家认为，受人赞扬，被人尊重，能使人感受到生活的动力和自身的价值。

在某种意义上甚至可以说，人去拼搏，去取得成就，目的之一就是为赢得他人和社会的赞许和重视

。如果一个人的长处得到别人的肯定，他就会感到自我价值得到确认，产生“自己人”效应。

在人际交往中，如果我们懂得并能满足别人的这种心理渴望，懂得赞扬，善于赞扬。

那么我们的人际关系就会大大改善。

在现实生活中，赞美不仅仅是一种现象，还是一种学问，更是一种艺术。

不管是伟人还是普通老百姓，不管是老人还是年轻人，所有的人都希望得到别人的赞美。

马克·吐温曾经说过：“一句精彩的赞辞可以代替我十天的口粮。

”一位创业者指出：“赞美、致谢、感恩的话语，能扩大、释放或以任何方式辐射能量……通过赞美，你可以把一个怯懦者变成坚强者，把一颗恐怖的心灵改造成和平而自信的心灵、使极度神经衰弱者恢复平衡和力量，使即将倒闭的企业重获成功。

使不满和抱怨变成满足和支持。

”

## <<做一个会说话会办事的聪明人>>

### 编辑推荐

《做一个会说话会办事的聪明人(最新版)》：精通说话办事技巧，世界必将被你征服言语得体的人左右逢源 如鱼得水· 处事不善的人处处受限 寸步难行



<<做一个会说话会办事的聪明人>>

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>