

<<张口闭嘴的学问>>

图书基本信息

书名：<<张口闭嘴的学问>>

13位ISBN编号：9787502184100

10位ISBN编号：7502184104

出版时间：2011-8

出版时间：石油工业

作者：忠实

页数：227

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>

<<张口闭嘴的学问>>

内容概要

《张口闭嘴的学问》讲述了：能言善道是人立足于世取之不尽的财富。

当今社会缺少了这项本事是万万不行的。

但是，口才绝不只是耍耍嘴皮子，它是一个人的综合能力的体现，它融合了一个人的观察能力、思维能力、分析能力、判断能力和推理能力，等等。

它反映了一个人做人的境界、处世的功夫以及洞察世事的眼光。

做人不但要有好口才，而且必须知道如何正确运用自己的口才。

话说得好，小则可以让别人欢乐，大则可以办成大事；话说得不好，小则可以招怨，大则可以丧身。

如果只知道“逞口舌之利”，整天与人争辩，甚至不分场合和对象，那么，即使你能在辩论中占上风，最后也必将招致恶果。

真正的刀剑是有形的，每招每式都有化解之计，语言的刀剑却是无形的，如风一般无孔不入，因而杀伤力和穿透力比刀剑更强。

说话要谨言，做事要慎行。

会说的，有锋芒毕露的时候，也有言过其实之嫌；话说多了，给人夸夸其谈、油嘴滑舌之感；说过分了还导致言多必失，祸从口出。

因此，多说无益，嘴只是一个扬声器而已，平时一定要注意监督、控制好调频旋钮和音控开关，否则会给自己带来许多麻烦。

<<张口闭嘴的学问>>

书籍目录

第一章 低调做人：张口闭嘴有学问话多不如话少，话少不如话好人微言轻就要少开口有了美事不要四处张扬直言直语，伤人又伤己说人家闲话也要有技巧宁可踩滑步，不要说溜嘴说话要留有余地赞美之辞要适度遇到敏感话题绕开走第二章 言多必失：想干大事，少说为妙谨慎施展超人口才多嘴容易暴露心迹为人处世口风要严保守自己的秘密说理只须说三分分寸感是说话的最佳技巧幽默也会伤人商业机密不可泄漏第三章 刚柔相济：得饶人处且饶人学会与看不惯的人沟通乐天知命的人不会缺少朋友骂不还口也是一个好办法发牢骚要适可而止避开愤世嫉俗者运用示弱法达到自己的目的以宽容的眼光看待世界和颜悦色，而不是咄咄逼人不要用挑剔的眼光看待别人留一步，让三分锋芒毕露究竟好不好第四章 适应人情：有来有往见真情重视生活中的应酬小心呵护来之不易的友谊.....第五章 成熟干练：话里话外见功夫第六章 厚道做人：少动嘴巴多做事第七章 头脑冷静：别让冲动害了你第八章 大巧若拙：做人要有平常心第九章 职场复杂：说话办事要活泛第十章 把握分寸：绕开社交地雷阵第十一章 听话听音：言谈细节识人心

<<张口闭嘴的学问>>

章节摘录

在现代社会，充分发挥自己的潜能，表现出自己的才能和优势，是适应挑战的必然选择。但是，表现自己要分场合、分方式，如果表现得使人看上去矫揉造作很是别扭，那就另当别论了。

吉米是一家大公司的高级职员，平时工作积极主动，表现很好，待人也热情大方，但一天，一个小小的动作却使他的形象在同事眼中一落千丈。

那是在会议室里，当时好多人都在等着开会。

其中一位同事发现地板有些脏，便主动拖起地来。

而吉米似乎有些身体不舒服，一直站在窗台边往楼下看。

突然，他走过来，一定要拿过那位同事手中的拖把。

本来同事差不多已拖完了，不再需要他的帮忙，可吉米却执意要求，那位同事只好把拖把给了他。

刚过半分钟，总经理推门而入，吉米正拿着拖把勤勤恳恳、一丝不苟地拖着地，这一切似乎不言而喻了。

从此，大家再看吉米时，都觉得他很虚伪，以前的良好形象被这一个小动作一扫而光。

在工作中，往往有许多人掌握不好热忱和刻意表现之间的界限，不少人总把满腔热忱演绎得像是在作秀，也就是说，这些人应学会如何表现自己，而不是真正的热忱，而热忱绝不等于刻意表现。

在需要关心的时候关心他人；在应当拼搏的时候洒一把汗；真诚，谁都会赞许。

而不失时机甚至抓住一切机会刻意表现出自己“与群众打成一片”、“关心别人”、“是领导的好下属”、“雄心勃勃”，则会让人觉得虚假而不愿与之接近。

<<张口闭嘴的学问>>

编辑推荐

做人做事全凭这张嘴，能言善道是人立足于世取之不尽的财富，话说得好，小则可以让人欢乐，大则可以办成大事；话说得不好，小则可以招怨，大则可以丧身。

说话要谨言，做事要慎行。

话说得好，小则可以让人欢乐，大则可以办成大事，话说得不好，小则可以招怨，大则可以丧身。

如果只知道“逞口舌之利”，整天与人争论中占上风，最后也必将招致恶果。

真正的刀剑是有形的，每招每式都有化解之计，语言的刀剑却是无形的，如风一股无孔不入，因而杀伤力和穿透力比刀剑更强。

<<张口闭嘴的学问>>

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>