

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

图书基本信息

书名：<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

13位ISBN编号：9787504727565

10位ISBN编号：7504727563

出版时间：2007-12

出版时间：中国物资

作者：马银春

页数：338

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>

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

前言

“说”和“做”是人类永恒的主题，会办事的人往往以最能赢得人心的方式去处理人际关系，不轻易得罪人。

求人办事，说话是第一道“关口”，“会说话”与“会办事”是相辅相成的。

话说得好会让人如沐春风，极为受用，小则可以让人快乐，大则可以办成大事；话说得不好，小则会招来祸患，大则可以丧命。

舌头是圆的，也是软的，又圆又软的舌头能把“丑话”说成“好话”，也能把“好话”说成“丑话”。

说话要有“心眼”，有的人说起话来娓娓动听，让人身心舒畅，使人忍不住同意他的说法；有的人说起话来像是一柄利刃，令人感觉浑身不自在；有的人说起话来，一开口就让人生厌……而现代交际中，是否能说，是否会说，以及是否会办事，往往决定着一个人的成败得失。

懂得说话艺术的人，常常能够让一句话起到四两拨千斤的作用，他们也就能够为自己的事业成功和生活幸福开创出崭新的天地。

办事要有“手腕”，要因人而异，因事而异，事有大小，事有种类，事有难易，有的事关系到自己的切身利益，有的事则可办可不办。

我们不但要知道有些事应该怎样办，而且要知道有些事该办，有些事不该办——办事要抓住时机、办事要善借外力、办事要先留退路、办事要有自知之明、办事不能“一根筋”、不要一条道儿走到黑、不能烧火棍子一头热、不能一棵树上吊死、不要怕被人拒绝、力不从心的事儿不能办。

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

内容概要

人生如战场，有“手腕”的人总能把事办得恰到好处。

人生如舞台，有“心眼”的人总能把话说得滴水不漏。

一个人能不能在人际关系上随机应变，重要的是看你说话时会不会动“心眼”。

一个能不能在社会上左右逢源，重要的是看你办事时有没有“手腕”。

说话的“心眼”是搞好关系的基础。

办事的“手腕”是左右成功的关键。

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

书籍目录

- 第一章 不要败在说话上 1.人人都需要好口才 2.不要败在说话上 3.不能“痛”言无忌 4.不要将“马屁”拍到“马蹄”上 5.揭人之短，胜似割心 6.与其献丑，不如藏拙 7.真心话儿要说清 8.弥补失言要“狡猾” 9.充实自己才能口吐珠玑 10.“激将”要把握好“度” 11.“高帽”要规格得当 12.“忌口”的话题不可多谈
- 第二章 谋事在脑，成事在言 1.不要吝啬你的语言 2.委婉的话语使人如沐春风 3.射箭看靶子，讲话看听众 4.话要说到别人的心坎上 5.让对方心悦诚服地接受 6.善言可息怒，良言胜重礼 7.暗示别人要有策略 8.听话听声，锣鼓听音 9.不愠不火，恰到好处 10.求人办事有高招 11.谋事在脑，成事在言 12.真诚是把好钥匙 13.小心谈判中的陷阱
- 第三章 说得好不如说得巧 1.说得好不如说得巧 2.三寸之舌可胜百万之师 3.把握住说话的时机 4.实话巧说，坏话好说 5.巧舌如簧，做个语言高手 6.“问”的技巧 7.“回答”也要有技巧 8.别样问题别样答 9.“反讥”可击中对手要害 10.该拍的“马屁”不能省 11.这样批评最有效 12.嬉笑怒骂，皆成文章 13.用口才营造一个回旋的余地
- 第四章 好口才让你更迷人 1.口才，情场奇兵 2.一言一语总关情 3.生活需要甜言蜜语 4.赞美是照在人心灵上的阳光 5.没有人能拒绝真诚和赞美 6.用“赞美”走近女人 7.赞美孩子的闪光点 8.赞美要有的放矢 9.提防言过其实的赞美 10.做好家庭里的“双面胶” 11.学会撒善意的“谎” 12.营造“共鸣”气氛 13.“自嘲”也是一种生活哲学
- 第五章 用幽默营造完美生活 1.生活需要幽默 2.人生因幽默而有魅力 3.幽默——让你笑口常开 4.越棘手，越需要幽默 5.尴尬场合轻松幽默 6.巧妙周旋的幽默 7.让他碰一碰钉子 8.善谈者必幽默 9.让自己成为幽默高手 10.幽默与讽刺 11.马克吐温的幽默 12.丘吉尔的幽默 13.阿凡提的幽默
- 第六章 巧舌如簧，做个语言高手 1.用机智应对棘手问题 2.用知识武装你的舌头 3.不宜直言绕个弯 4.以谬制谬，方为妙招 5.说话要有“闪光点” 6.话里有话，弦外有音 7.一针见血，刺破问题的实质 8.侧面突袭，要击中对方“要害” 9.这样把“不”说出口 10.迂回前进，曲言婉至 11.话有三说，巧者为妙 12.适时当回“聋哑人” 13.将心比心说服对方
- 第七章 把事办得圆满的12大策略 1.好的形象会说话 2.微笑是办事的“敲门砖” 3.愉悦的个性，吸引别人为你办事 4.施恩于人，日后办事才能得心应手 5.送人情要讲“分寸”和“手腕” 6.办不了的事，千万不能硬撑着 7.吃透对方心理，抓住“心”来谈 8.找人办事，“礼”要先行 9.把“礼”送到人心里 10.“礼轻情重”的学问 11.把握好“赠礼”与“送礼”的尺度 12.“礼”到，“话”也到
- 第八章 借助贵人之势成大事 1.人缘，成功办事的支点 2.善借他人之力，自己才可高枕无忧 3.借梯能登天，小人物也能办大事 4.结交强于自己的人，为办事着想 5.乡土情义浓，故乡人也是你的靠山 6.睦邻友好，增添办事的左膀右臂 7.同窗学友，最亲近的人脉资源 8.同事办事，该张口时就张口 9.上司是你手中的拐杖 10.把自己放在“圈”里 11.寻找共同的爱好，促进私交 12.无事也登“三宝殿” 13.联络感情要慢慢来 14.多走亲戚，好办事 15.织好的网，理就要理顺
- 第九章 办事要办得恰到好处
- 第十章 说话要圆，办事要活

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

章节摘录

2. 一言一语总关情爱情的产生要以感情为基础，如何建立牢固的感情基础呢？

谚语说得好：“只有掏出心来，才能心心相印。

”这就是说，互相要用真诚之心，才能求得心心相通。

有一位女大学生，为了能自食其力，来到一家银行做了兼职出纳。

当时，有一个英俊的小伙子几乎每天都到她的窗口来，他不是存款就是取钱。

直到有一天，他把一张纸条连同银行存折一起递交了过去，这时女孩才明白他是因为喜欢她才这么做的。

这张纸条上写着：“亲爱的琳：我一直在储蓄这个想法，期望能得到利息。

如果星期五有空，你能把自己存在电影院里我边上那个座位上吗？

我把你可能另有约会的猜测也记在账上了。

如果真是这样，我将取消我的要求，把它安排在星期六。

不论利率如何，做你的陪伴是十分愉快的。

我想你不会认为这要求太过分吧，以后来同你核对。

真诚的彪。

”这个女大学生无法抵制这诱人、新颖的接近方法。

彪用这种独特而新奇的语言方式表达了自己真诚的心意，终于赢得女大学生的友情，为爱情的发展打下了基础。

恋人之间的谈话，恰如蝶恋梨花，彩云逐月，总是指向一个目标，即向对方抒发感情。

情话的魅力在于“情”，爱情是异性间相互吸引的一种非理性体验，带有很大的冲动性。

恋人在浓情似火的时刻，他们的语言就缺少逻辑与理智，哪怕是说海枯石烂、地老天荒也不算过分。

白瑞德从心上人的身边回到美国中部的服役地时说：“真没办法，亲爱的，不久又得归队，这是我送给你的纪念品，希望你看到它时就想起我。

”“噢，亲爱的白瑞德，”姑娘激动得有点喘不过气来，“你想得真周到，这只小猴多可爱！

简直就是你的化身。

”一对青年男女漫步在林荫道上。

女的说：“我们被丘比特的神箭射中了。

”男的含情脉脉地看着她，温情地说：“射中我没关系，但不能射中你。

只要有我在，绝不能让你受伤。

”女的甜蜜地一笑，随之娇嗔地说：“可是我真的不可救药地受伤了。

”像这种不但具有幽默感又有果断力的男子，就能使人感觉他既可爱又不失权威，使女性心目中感觉到这就是最理想的终身伴侣。

一般我们认为，沉默寡言的男人最有魅力，就是指有才干而不夸夸其谈的男人，假若木讷到呆若木鸡，那么无论他的长相多潇洒，身材多标准，也只会令女性敬而远之。

若一个男人的话太多也会适得其反。

比如一个男人喋喋不休地说：“亲爱的，要是你让我好好看看你的脸蛋儿，我就给你买一条银狐皮围巾；要是让我亲亲你，我一定给你买件漂亮的貂皮短袄……”女人听后一定会不耐烦地说：“够啦，够啦！

我会热死的！

”油腔滑调的男人在女性的心目中最不屑一顾。

还有一种类型的男人简直就像一部说话机器，整天喋喋不休，更是不受欢迎。

如果某人只会一再地重复做同一件事、聊同一个话题，女人不但会对他失去兴趣，同时也会感到怀疑：“他是值得我托付的人吗？

我看他像只绣花枕头，一包草而已，大概连自己的生活都不会料理吧？

”

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

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>