

<<言与行>>

图书基本信息

书名：<<言与行>>

13位ISBN编号：9787510403781

10位ISBN编号：7510403782

出版时间：2009-7

出版时间：新世界出版社

作者：侯书森，王媛 编著

页数：232

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>

<<言与行>>

内容概要

本书以通俗易懂的方式，将“言”与“行”的艺术与现实生活紧密结合起来，帮助你学会善言、巧言与妙言，引导你敢行、敏行与慎行。

全书层层递进地阐述了“言”与“行”的统一关系，条分缕析地介绍了如何把话说得巧妙到位、滴水不漏，如何把事办得丝丝入扣、行之有效。

书中既有道理的阐述，又有案例的介绍：既有耐人寻味的观点论述，又有发人深省的智语启示。

相信通过阅读本书，读者可以得到启迪与帮助，为自己创造出幸福而美丽的人生。

<<言与行>>

书籍目录

上篇：“言”“行”二事，关乎人生 一、出色的人生，需要善于言、敢于行 1.口才是成就精彩人生的资本 2.能言善辩：人生成功的阶梯 3.不仅要会说话，更要敢行动 4.行动是强者的宣言，成功的捷径 二、人生双绝：精于言语，巧于行动 1.善思才能会说，会说就是财富 2.人的舌头可以与原子弹、金钱相提并论 3.在精于言语的基础上扎实行动 4.想到不如做到，行动是成功之市 三、人生的老经验：讷于言，敏于行 1.说一尺，不如行一寸 2.一个行动>100个想法 3.少说多做，变空想为行动 4.果敢行动，该出手时就出手 5.只说不做，成功就会遥遥无期 四、不做语言上的巨人，行动上的矮子 1.与其夸夸其谈，不如马上行动 2.吹牛是一种愚蠢的行为 3.切忌用自吹自擂的方式打动人 4.口出狂言者，祸必将至 五、言而有信，赢得信誉与人心 1.言必有信，信用是处世之市 2.失信于人，大丈夫不为也 3.有言必行，说到就做到 4.诚实守信比金子还珍贵 六、对待他人：听其言而观其行 1.闻人其言而识其心 2.未说先知：善于“察言观色” 3.从行事风格上巧识人心 4.从行为细节中发现对方的潜台词 中篇 心有妙计，言有诀窍 一、高水平说话的6大要领 1.加强修养，为高水平说话铸造根基 2.语言文明，会使人生减少麻烦 3.找准话题，与对方心灵产生共鸣 4.高屋建瓴，抓住要点方显高水平 5.聆听是金，善听有时胜于善说 6.勇于说“不”，你不可能让所有人满意 二、如何会说打动人的话 1.有的放矢，把话说到听者的心坎上 2.以诚为本，诚恳赢得他人之心 3.发自肺腑，以情感真挚的话打动人心 4.不矫不造，朴实无华的话也能感动人 5.适度的赞美是打动人的催化剂 6.炽热如火，以充满激情的话打动人心 7.唤起同情，以悲情的话打动人心 三、使自己的谈吐风趣逗人 1.玩笑是调节人际关系的润滑剂 2.巧用戏谑幽默，增添生活情趣 3.善用幽默，能消除危机于无形 4.幽默的批评能让人含笑地接受 5.幽默可以含蓄地表达真意 6.幽默说笑的背后亦有锋芒 7.幽默要适度，并且要得体 四、怎样把话说得滴水不漏 1.精心遣词，才能把话说得恰到好处 2.说活的前后顺序大有讲究 3.针对不同的对象，采用不同的说话风格 4.区别场合，“到什么山上唱什么歌” 5.必要时可以说模棱两可的话 6.在含蓄委婉中巧说“不” 7.“忠言”也可以不“逆耳” 8.涉及敏感问题的话要点到为止 五、“巧言”应对难堪之事 1.巧释词义，脑筋急转摆困境 2.妙语自嘲，帮自己摆脱尴尬 3.巧妙圆场，将凝滞的气氛变轻松 4.以退为进，迂回出击棋高一招 5.如法炮制，以谬语对付谬言 6.巧妙应对突发情况的语言技巧 7.巧妙应付恶意侵犯的说话技巧 六、“慎言”为佳，言多必有失 1.话说三分，慎言是聪明人的法宝 2.讲究说话技巧，避免口不择言 3.学会用理智控制自己的嘴巴 4.切勿让客气话“生产过剩” 5.开玩笑要讲究分寸把握“度” 6.少说为妙，掌握答复问题的分寸 7.巧用暗示，批评他人要委婉 七、警惕“忌言”，防范祸从口出 1.说话讲忌讳，成败一张嘴 2.千万莫逞一时的口头之快 3.讲话不要锋芒毕露 4.避免与人产生不必要的争论 5.说话不要触犯他人忌讳 6.当着婊子的面不要说矮话 7.交谈中应避开他人的隐私 8.不要在背后讲他人的闲话 下篇：敢作敢为，行动决胜 一、多动脑筋，做一个高明的行动之人 1.有了好主意，马上就行动 2.行动才能让想法变成现实 3.既要及时行动，又要善于思考 4.选择做自己最擅长的事情 二、多出奇招，行动需要思路创新 1.突破思维定势，出奇方能致胜 2.创新的思路可以点石成金 3.超凡的事业离不开超常的思维 4.不因循守旧，重要的是突破自己 5.适时变通，于无声处听惊雷 6.突破条框，超越束缚就一定成功 三、三思而行，决不盲目行动 1.行动！你准备好了吗？ 2.学会反省，你将做得更好 3.用脑思考，不可盲目地行动 四、伺机而动，找准行动的最佳时机 1.行动是金子，机遇是种子 2.审时度势，抓住发展自己的机会 3.在行动中把握住转瞬即逝的机会 4.机会总是青睐有准备的人 5.伺机而动，化危害为机遇 五、善于“先行”，敢做别人未做之事 1.创建大业从“无人之地”开始 2.敢为人前，率先摘取“禁区”的果实 3.抢先一步，主动权就在手中 4.以快打慢，永远比他人抢先一步 5.做别人没有做过的事 六、巧于“迂行”，掌握曲径通幽的法宝 1.路不通时，不妨退一步 2.“弯曲”之后更有力量 3.与人“牵手”，借力成事 4.善放长线，才能钓到大鱼 七、敢于“逆行”，反常人之道而行事 1.逆向思维，办事见奇效 2.把问题倒过来想一想 3.别出心裁，打破常规去办事 4.随机变招，

<<言与行>>

不按规则去出牌 八、大胆“险行”，在风险中“逮”住成功 1.“不入虎穴，焉得虎子”
2.成功人生必须敢冒风险 3.在风险中“逮”住成功 4.敢冒风险才会勇往直前 5.摒弃谨慎
, 挑战未知事物

章节摘录

中篇 心有妙计，言有诀窍 四、怎样把话说得滴水不漏 7.“忠言”也可以不“逆耳”
一种苦味的药丸，外面裹上糖衣，就改变了苦涩的口感，使患者容易一口吞到肚子里去。
于是，药物进入胃肠，药性发生了效用，疾病就治好了。

善于批评的批评者，即使批评他人，也能做到“忠言不逆耳”，老少都爱听。

以下介绍几个“忠言不逆耳”的委婉技巧：（1）欲擒故纵 某公司有一位主管由于成功地运用了这种策略，而把他自己负责的车间管理得秩序井然，工人们严守纪律，自愿为公司效劳。比如：当发现有人工作态度欠佳，或者是生产过程中出了什么差错时，他会在下班后，把那人叫到办公室，采取欲擒故纵的谈话。

一次，他又将一位在工作中出了纰漏的职员叫到办公室，亲切地问：“最近你家里还好吧？在我的印象里，你一直都是严守纪律、工作热情高而且技术不错的人，把工作交给你，我很放心，希望你能再接再厉。

”他这样一说，那位职员早已是羞红了脸，非常诚恳地跟主管交代原因并道歉，保证以后不会再出现类似的毛病。

这位主管不是梗着脖子去训导有错的职工，而是明知你有错，却偏偏要夸你不错，欲擒而故纵，让你自己去知错、改错。

这样，既照顾了员工的面子，又鼓励了他，还为自己赢得了好名声，可谓一箭三雕。

（2）不伤人自尊 委婉式批评也称间接批评。一般采用间接的方法，声东击西，让被批评者有一个思考的余地。其特点是不伤被批评者的自尊心。

某钢铁厂的厂长有一次看见几个工人在车间里吸烟，而旁边正好有一块写着“严禁吸烟”的大招牌。

他没有直接批评他们，而是走过去递给他们几支烟，然后说：“诸位，如果你们能到外面去抽掉这几支烟，我将感激不尽。

”吸烟的人立即知道自己违反了规定，并且非常感谢厂长的批评。

（3）对事不对人 由于某种原因，不便正面对责任者提出批评时，便可通过“点事不点人”的方式提出警告。

这样就可以既点出问题，令对方受到震动，又维护对方的面子，给他们改正的机会。

某单位为整顿劳动纪律，召开员工大会。

会上领导说：“最近一段时间，我们单位的纪律总体是好的，但也有个别同志表现较差。

有的迟到早退，也有的上班时间聊天……”这里，用了不少模糊语言：“最近一段时间”、“总体”、“个别”、“有的”、“也有的”等等。

这样，既照顾了对方的面子，又指出了问题。

它没有指名实际上又是指名，并且说话还具有某种弹性。

（4）给人一段反省的时间 有时，无声的批评更能起到立竿见影的效果。

有个学生上课喜欢讲话，往往弄得老师很不高兴。

有一天，这个学生又与老师闹别扭，师生因此议论纷纷。

得到报告后，班主任把学生叫到办公室，很冷淡地叫他坐下，然后故意很长一段时间不跟他说话，露出不悦。

学生在被冷落的气氛中产生了心理压力，在自我反省中自觉体会到班主任对此事的态度，开始后悔自己的无礼和过火。

等班主任打破沉默问他的时候，他的口气软下来，心服口服地认错了。

这位班主任有意设置的沉默气氛使学生感受到老师的不满和责备，形成心理压力，迫使他反省。此时无声胜有声，这种批评方式可谓微妙而有效。

（5）寻找借口，提醒对方 在不便当众向对方提出要求的情况下，故意找一个借口，或换一种说法提醒对方，以保全对方的面子。

<<言与行>>

这些做法可以在不伤害对方自尊心的情况下使其乐于纳“谏”。

请看下面的事例：有位老太太在商店柜台上买枕巾，当售货员忙着又去接待其他顾客时，老太太拿着枕巾，左挑右看，觉得挺合心意，忘记交钱拿起一对枕巾就走了。

售货员扭头一看，见老太太还没走远，就提高声音说：“大娘——请别走——您看——”老太太以为自己有什么东西忘在柜台上了，连忙走回来，售货员举着手中的包装纸对老太太说：“大娘，真对不起您老人家，您看，我忘记给您的枕巾包上纸了，让您这样拿着，既不好拿又容易脏。

”说着接过老太太递过来的一对枕巾，一边熟练地包装一边微笑着说：“大娘，这对枕巾，一条两元零四分。

你买一对，应该付四元零八分钱。

”老太太听后，突然想起自己买东西忘记了付钱，边忙着掏钱边不好意思地笑着说：“哎呀，你看我老糊涂了，忘性这么大，买东西都忘给钱了，真对不起，真对不起。

”售货员递给老太太包装好的枕巾，接过钱笑着说：“没什么，人嘛，谁没有忘事的时候！

大娘，就是您把东西拿走，回家想起没交钱也会把钱送回来的。

”售货员的这一番话，不仅使老太太付了款，而且还赢得了顾客的欢迎与赞扬。

这要比“老太太，你还没给钱呢！

”强百倍。

(6) 拐个弯子把道理讲明 有的时候，说服对方需要一针见血，有时则需要拐个弯子。

拐弯抹角就是通过转换角度，绕个弯子或者借助其他中介来说服对方的方法。

拐弯抹角能激起人思想上的波澜，让人在思索中明白事理，说服力更强。

《战国策》里记有这样一则故事。

魏王欲攻打赵都邯郸，谋臣季梁知道此事，忙从旅途返回，求见魏王。

他对魏王说：“我在返回的途中遇到一个男子，正赶着车向北走，却告诉我他要去楚国。

我提醒他，‘若要去楚国往南走才对’，可那男子说：‘我的马是日行千里的好马。

’我说：‘马是好马，可是你却弄错了方向’那男子又说：‘我带够了旅费。

’我说：‘你的旅费够了，但你的方向走反了。

’可那男子又说：‘我的御夫技术高超！

’诚然他具备了所有条件，可他却犯了方向性的错误。

楚在南，他却向北，因此，他的条件越好，离楚国的距离就越远。

大王，您身为霸者之一，刚刚获得天下的软佩，却想仗着国富兵强而攻打赵国，你的目的是扩大领土，远播威名。

但赵国并非弱小，若进攻不利，反而削弱魏国，可能从此离霸业就非常遥远了。

这不就和那个欲去楚国，却偏偏向北走的男子一样吗？

”季梁借用一个成语故事绕了个弯子，劝谏魏王不要进攻楚国，并指出进攻的结果有害无利，使魏王接受了他的劝谏。

有时，你有事需要求教于某位知名人士，可是此君以工作忙碌为由推却，这时你也不必气馁，不妨做一名热心的听众，积极寻找交谈的“由头”，看准时机，再向此君说：“您刚才说的那段话，使我想起了一个问题……不知您对此有何见解？

”他就会在不知不觉中顺口说出对这个问题的意见。

而它正是你事先准备向此君求教的内容。

拐弯抹角，只要不是漫无边际。

而是有的放矢，掌握技巧，就能在说服和社交中取得好的效果。

8. 涉及敏感问题的话要点到为止 当我们发表批评意见时，不要滔滔不绝讲个不停，使当事人没有时间与机会来思考你所提出的意见。

晏子是齐国一位善谏的大臣。

晏子死了17年后，齐景公有一次请大夫们喝酒。

景公射箭射到了靶子外面，满屋子的人却众口一词地称赞他。

景公听后变了脸色，并叹了口气，把弓丢在一旁。

<<言与行>>

这时，弦章进来了。

景公说：“弦章，自从我失去晏子到现在已经有17年了，从来没有听到别人对我过失的批评。今天我把箭射到了靶子外，他们却众口一词赞美我。

”弦章说：“这是那些大臣的不好。

他们本身素质不高，所以看不到国君哪些地方不好；他们勇气不够，所以不敢冒犯国君的尊严。

但是，您应该注意一点，我听说：‘国君喜欢的衣服，那么大臣就会拿来替他穿上；国君喜欢的食物，大臣就会送给他吃。

’像尺蠖这种虫子，吃了黄颜色的东西，它的身体就要变黄，吃了绿颜色的东西，它的身体就要变绿，作为国君大概总会有人对您说奉承话吧！

”弦章的话在景公听来颇有道理，明白了奉承者不过是投自己所好，如果自己对奉承话深恶痛绝的话，就很少会有人来自讨苦吃了。

弦章虽未直接进一步批评景公喜欢听奉承话才造成如此局面，但景公已深刻领悟到了这一点。

事实上，若弦章再画蛇添足地批评景公一番，效果反而不会仅有点到为止好。

言语啰唆的行为，不仅冲淡了主题。

而且也是对当事人不尊重的表现。

话讲得多了，会起到相反的作用，对方会对你产生反感，反倒产生事与愿违的结果。

这就是“物极必反”的道理。

.....

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>