

<<忠言逆耳>>

图书基本信息

书名：<<忠言逆耳>>

13位ISBN编号：9787515701455

10位ISBN编号：7515701455

出版时间：2012-4

出版时间：海潮出版社

作者：张国静

页数：281

字数：209000

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>

## &lt;&lt;忠言逆耳&gt;&gt;

## 前言

我们生活在日新月异的时代，初入职场的年轻人都渴望迅速融入社会，渴望能够尽情展现自己的才华，希望自己能受到周围人的欢迎和认可，希望自己成为受瞩目的人。

这就需要掌握交际的技巧，掌握言谈举止的方法，掌握一些社交礼仪，同时提高自身修养，懂得一些人情世故，这样才能处变不惊，进退取舍都有一定原则，呈现出一种从容温润的状态。

自身的魅力不断提高，影响力也就越来越大，生命才会有更多精彩。

本书就是这样一本帮助年轻人达到这些目的的书。

分为十个主题，帮助年轻人快速打开交际的新局面；学会说话，懂得倾听；避免口无遮拦惹祸端；在职场上扮演好自己的角色；结交朋友，拓宽人脉；灵活处世，外圆内方；低调做人；放宽胸怀；稳定心态；做一个遇事懂得求人借力的聪明人；自强不息，走向成功。

书中既有说话做事的技巧，也有心态调整的秘诀，更有拓宽人脉，应对职场纷争的具体方法。

那些长辈没教过的人情世故，都在这本书里。

对于年轻人来说，无论家庭生活还是职场竞争，最大的困难往往不是来自技术层面，而是人际关系方面的困扰。

家庭生活中，父母与子女之间，夫妻之间，兄弟姐妹之间，婆媳之间，都需要一定的相处方式；而职场中，那些成功的人，多半都拥有良好的人际关系，能够得到更多人的认可。

所以，每个人都要认清自己在不同关系中的角色和位置，处理好这一位置与不同环境中其他位置上的人的关系。

在职场上呼风唤雨独当一面，在家庭生活中未必需要你呼来喝去颐指气使。

如果不能熟练地处理这些事情，那么生活和工作、家庭与事业必定会失去平衡，让人心力交瘁，筋疲力尽。

要想从容地处理好多种关系，比别人看得更远，成功得更早，就要比别人站得更高，跑得快。

人与人相处，最需要的就是交流和沟通。

而沟通交流显然是一个双向的过程，总要有人说话，有人倾听。

我们既是倾诉者，也应该是倾听者。

我们要努力表达自己，也要努力给别人表达自己的机会。

祸从口出，嘴是祸福之门。

说话口无遮拦，虽然很多时候自己都是无心的，并没有恶意，但往往会让人误解，招致祸患。

要想趋福避祸，最好别让嘴巴快过思维，要谨慎开口，三思而行。

年轻人只有掌握了开口说话的时机，懂得了说话的方式和技巧，同时又明白什么时候该闭上嘴巴静静聆听，才会与人融洽相处。

有了说话的技巧，还要有开阔的胸怀和良好的心态。

一个人的胸怀有多开阔，眼界就有多开阔，他的舞台就会有多大。

而心态决定姿态，从而决定生活状态。

想拥有健康幸福的生活，就不要把眼睛总是盯着灰暗的地方，就不要抱怨世界不公平，就不要抱怨人生不完美。

年轻人只有胸怀宽广，有容纳世界的雅量，他在面对复杂纷纭的世事时，才会有“一览众山小”的气度。

比别人再勤奋一点，再努力一点，多一份乐观，多一份宽容，明天就一定会变得更美好。

多用脑子，多听，多看，多想。

当你拥有了沉淀的内涵，从容的气度，稳定的心态，事业成功家庭幸福都会不请自来。

## <<忠言逆耳>>

### 内容概要

张国静编著的《忠言逆耳》就是这样一本帮助年轻人达到这些目的的书。

分为十个主题，帮助年轻人快速打开交际的新局面；学会说话，懂得倾听；避免口无遮拦惹祸端；在职场上扮演好自己的角色；结交朋友，拓宽人脉；灵活处世，外圆内方；低调做人；放宽胸怀；稳定心态；做一个遇事懂得求人借力的聪明人；自强不息，走向成功。

书中既有说话做事的技巧，也有心态调整的秘诀，更有拓宽人脉，应对职场纷争的具体方法。

那些长辈没教过的人情世故，都在这本《忠言逆耳》书里。

## &lt;&lt;忠言逆耳&gt;&gt;

## 书籍目录

## 第一章 快速打开交际的新局面

1. 给别人留下良好的第一印象
2. 学会介绍自己, 并记住别人的名字
3. 幽默是化解尴尬的法宝
4. 学会适时适度地自嘲一番
5. 不要小看接打电话的礼仪
6. 切勿错过赞美他人的机会
7. 恭维要恰到好处才有效
8. 与人交往要把握好空间距离
9. 避免冷场, 学会没话找话

## 第二章 学会说话懂得倾听

10. 忠言也可以很顺耳
11. 说话的时候记得常用“我们”开头
12. 选择对方最感兴趣的话题
13. 寻找共同点, 拉近彼此的距离
14. 懂得说“不”是一种智慧
15. 少说多听常点头
16. 学会倾听, 你会得到更多
17. 不要打断说话者的话题

## 第三章 避免口无遮拦惹祸端

18. 话多必失, 人多的场合少说话
19. 给你的说辞穿上模糊语言的“迷彩服”
20. 流言蜚语可以听, 但不可以传
21. 永远不要在背后说别人的坏话
22. 不轻易相信别人, 但不要说出来
23. 别在开玩笑上惹麻烦SO

## 第四章 职场上扮演好自己的角色

24. 维护上司的面子就是给自己铺路子
25. 给上司提建议要让他有台阶可下
26. 同事之间要竞争, 也要合作
27. 同事之间有些话题不要谈
28. 面对办公室小圈子, 新人不要急于表态
29. 即使跳槽, 也要保持风度

## 第五章 结交朋友拓宽人脉

30. 没有陌生人, 只有尚未认识的朋友
31. 交朋友的首要方法是自己要够朋友
32. 结交朋友要主动
33. 多结交比自己优秀的人
34. 尽量不要向朋友借钱
35. 尊重对方的隐私, 不管是朋友还是夫妻
36. 与异性交往要把握好分寸
37. 说分手也要保持风度
38. 学会与恋人相处才能把握好自己的爱情

## 第六章 灵活处事。

外圆内方

## <<忠言逆耳>>

- 39. 见什么人说什么话
- 40. 想要别人怎样待你，就要怎样对待别人
- 41. “糊涂”一点，允许别人有缺点
- 42. 即使不见面，也要经常保持联络
- 43. 不要透支你的“人情”。

### 账户

- 44. 不跟熟人做生意
- 45. 宁得罪君子，不得罪小人
- 46. 批评别人要讲究方式方法

### 第七章 低调做人更稳妥

- 47. 适度“藏巧”好做人
- 48. 让对方感觉到自己很重要
- 49. 永远不要把自己看得太重
- 50. 要以人为师，不可好为人师
- 51. 虚心请教，可以少走弯路
- 52. 不要在别人面前炫耀自己
- 53. 帮人办事也要注意面子问题
- 54. 不轻易许诺。

答应了就一定要做到

### 第八章 胸怀有多大。

#### 舞台就有多大

- 55. 多为他人着想自己并不会吃亏
- 56. 帮助别人，就是在帮助自己
- 57. 为别人鼓掌，其实是在为自己赢得喝彩
- 58. 宽恕别人自己也轻松
- 59. 多用脑子，少使性子
- 60. 不要得理不饶人
- 61. 忍一下风平浪静，退一步海阔天空
- 62. 妥协也是一种智慧

### 第九章 心态决定生活的状态

- 63. 懂得分享快乐，才能加倍快乐
- 64. 有了过失要坦白承认
- 65. 贪小便宜往往会吃大亏
- 66. 不敢生气的是懦夫，不去生气的才是智者
- 67. 有所“舍”，才会有所“得”
- 68. 仅仅在心里感激别人是远远不够的

### 第十章 聪明人遇事懂得求人借力

- 69. 借助靠山好歇脚，背靠大树好乘凉
- 70. 学一点求人办事的技巧
- 71. 学会察言观色，准确把握^的心理
- 72. 让对方觉得你是“自己人”
- 73. 礼多人不怪，但要讲究方式方法

### 第十一章 自强永远是王道

- 74. 靠山山倒，靠人人跑，靠自己最好
- 75. 嫉妒别人不如提高自己
- 76. 别小看细节的作用
- 77. 怀才不遇多半是自己造成的

<<忠言逆耳>>

78 . 年轻人没有失败，只有暂时的不成功

## &lt;&lt;忠言逆耳&gt;&gt;

## 章节摘录

版权页： 1.察颜观色，寻找共同点 一个人的心理状态、精神追求、生活爱好等等，都或多或少地会在他们的表情、服饰、谈吐、举止等方面表现出来。

所以，只要你善于观察，就会发现你们的共同点。

小张是一个退伍军人，过年了，带了不少东西回老家看父母。

小张乘坐的汽车上路后不久就出故障走不了，驾驶员一下子急得团团转。

这时，小张身边的陌生人突然开口建议司机把油路再查一遍。

司机将信将疑地去查了一遍，果然找到了原因。

小张在部队待过，所以直觉他的这绝活可能是从部队学来的。

于是试探道：“你在部队待过吧？”

“嗯，待了六七年。”

旁边的人回答道。

这下小张兴奋了：“噢，算来咱俩还应是战友呢！”

你当兵时部队在哪里？”

“……两个人就这样攀谈起来，越谈越开心，后来竟然成了好朋友。

小张就是通过察言观色，找到了“当兵”这个共同点，打开了谈话的局面，最终还交到了一个志趣相投的朋友。

当然，这察颜观色发现的东西，还要同自己的情趣爱好相结合，自己对此也有兴趣，打破沉寂的气氛才有可能。

否则，即使发现了共同点，也还会无话可讲，或讲一两句就“卡壳”，不仅不能打开话局，还会让大家陷入更为尴尬的境地。

2.以话试探，侦察共同点 有时候，为了打破沉默的局面，需要你主动开口讲话。

有人以招呼开场，询问对方籍贯、身份，从中获取信息；有人通过听说话口音、言辞，判断对方情况；有的以动作开场，边帮对方做某些急需帮助的事，边以话试探；有的甚至借火吸烟，也可以发现对方特点，找开口语交际的局面。

这些都是行之有效的好方法。

3.揣摩谈话，探索共同点 为了发现他人同自己的共同点，可以在需要交际的人同别人谈话时留心分析、揣摩，也可以在对方和自己交谈时揣摩对方的话语，从中发现共同点。

在广州的某百货商店里，一位在某舰队待过的退役海军对服务员说：“请你把那个东西拿给我看看。”

一不留神，他把“我”说成了地道的苏北土语。

一旁的另一位顾客，恰好是苏北人，现正在某陆军部队服役。

听到前者这句话，也用手指着货架上的某一商品对服务员说了一句相同的话。

两句字里行间都渗透苏北乡土气息的话，使两位陌生人相视一笑。

买了各自要买的东西，出了店门俩人就谈了起来，从老家问到部队，从眼下工作谈到几年来走过的路，还各自说起了今后的打算。

从此之后彼此在这个陌生的地方都有了一个无话不谈的知己。

可见，细心揣摩对方的谈话，是寻找双方共同点的一个有效方法。

4.以最新的消息为共同的话题 你还可以利用地方的，国内的，甚至国际上的一些最新的消息为话题，来吸引对方的兴趣，达到成功交际的目的。

香港有一间美容院，生意兴隆为当地之冠。

有人去向店主询问经验，店主回答说，这都是他的美容师们在工作时善于和顾客攀谈的缘故。

“那怎样才能使工作人员善于说话呢？”

大家又问。

店主人说：“其实我的做法很简单。

我每月都会订阅各种报纸杂志，并规定每个职员在每天早上未开始工作前认真阅读，作为他们的一项日常功课。

<<忠言逆耳>>

这样一来，他们自然会获得最新鲜的说话资料，博得顾客的欢心了。  
”



## <<忠言逆耳>>

### 编辑推荐

如果你不想，二十几岁荒废，三十几岁劳累，四十几岁一事无成，那就看看《忠言逆耳:年轻人一定要懂得的人情世故》吧！

多用脑子，少使性子。

要以人为师，不可好为人师。

不敢生气的是懦夫，不去生气的才是智者。

靠山山倒，靠人人跑，靠自己最好。

<<忠言逆耳>>

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>