

<<说话办事厚灰学>>

图书基本信息

书名：<<说话办事厚灰学>>

13位ISBN编号：9787530850848

10位ISBN编号：7530850849

出版时间：2009-5

出版时间：天津科学技术出版社

作者：何世杰

页数：276

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>

<<说话办事厚灰学>>

前言

“厚灰学”是一种为人处世的智慧法则，“厚”好像盾，是自我保护的力量；“灰”恰似矛，是实现自我价值和开展竞争的手段。

以厚灰学这种认识论作为看待问题的方法，要求人们胸怀大志而又深藏不露，胆识过人而又步步为营。

实行厚灰学的法则，可使人们在追求事业成功的实践中获益，也令人们在生活中受惠。在日常工作中，遵守厚灰学原则，就能最大限度地发挥内在的潜能，从而指引人们正确地揭示事物的发展规律。

通过运用厚、灰的威力，人人都会找准自己努力的方向和目标。

早在我国古代，聪明人就很善于运用厚灰之道。

明代嘉靖皇帝的首辅严嵩，其子严世藩因恶行昭著被关，众多大臣上折揭发他的罪行。

一向善于迎合帝意的徐阶，看到这些奏折后问：“你们想杀严世藩？

还是想放严世藩？

”大臣都说想杀。

徐阶说：“你们揭发他这些罪名，明明是想放他。

他的这些事情，很多都是经皇上批准干的，你们奏上去，这小子肯定无罪释放。

”大臣们慌了手脚，而老谋深算的徐阶却说：“皇上最恨倭寇，就说他通倭吧。

”严世藩在狱中听说了大臣们告发他的罪行，完全放下心来，准备出狱了。

结果朝廷突然宣布他犯了“通倭”罪，他一听吓得说不出话。

结果徐阶顺利把严世藩斗倒，使严嵩罢官，取代严嵩而成为首辅大臣。

可见，厚灰学实实在在是一门实用的处世哲学。

深入了解这门学问，你便能获得一种全新的感悟，也才会明白“别人为何要这样对待你，你又该怎样去对待别人”这个基本问题。

为人处世，应多思量几分；也应能屈能伸，不计一时得失；人生错综复杂，瞬息万变，何不用“厚灰学”的心境笑看人生的沉浮呢？

本书正是基于“厚灰做人”的禅机，阐述了关于厚与灰的人生潜规则，希望能够帮助读者掌握厚灰为人的方法与技巧，并积极运用于实践。

如果能把书中所言融会贯通，为我所用，就一定能开拓思路、启迪智慧、增长才干，在芸芸众生中脱颖而出，在波谲云诡的“人性江湖”中乘风破浪。

<<说话办事厚灰学>>

内容概要

厚灰学实实在在是一门实用的处世哲学。

深入了解这门学问，你便能获得一种全新的感悟，也才会明白“别人为何要这样对待你，你又该怎样去对待别人”这个基本问题。

我们是聪明的人，是有想法的人，是不轻易被人欺负的人，是可以把我人情世故的人。

厚灰是为了生存，是为了做成一些事情，成就一番事业。

我们办事要因时而变，因人而变，才能把事情办好！

为人处世，应多思量几分；也应能屈能伸，不计一时得失；人生错综复杂，瞬息万变，何不用“厚灰学”的心境笑看人生的沉浮呢？

<<说话办事厚灰学>>

书籍目录

第一章 好说歹说，关键看你怎么说开心的事，分场合说/001没把握的事，谨慎着说/004做不到的事，不要乱说/005别人的事，小心地说/008男人的事，给点儿面子说/011得意的事，低调点儿说/014领导的事，尊重着说/017拒绝他人，巧妙地说/019批评的话，委婉地说/022闲谈聊天，挑别人爱听的说/025第二章 适时赞美，好听的话谁都喜欢听学会说别人爱听的话/027说话三十六计，赞美为上计/029夸人要夸在点上/032赞美要注意恰当/034学会赞美的说话技巧/036间接赞美效果更好/037赞美话要有“闪光点”/039对失败者的赞美是“雪中送炭”/041称赞为你造就好下属/044第三章 说服劝谏，直言不如“曲说”曲言婉至，拐着弯地说服对方/049让对方心悦诚服的说服技巧/052循循善诱是说服的好策略/054用心说服不压服/057说服他人要注意分寸/059千万别逞口舌之强/061说服他人必备的几种方法/063说服态度有重要作用/066说服，玩的就是战术/068第四章 覆水难收，三思而说才能滴水不漏面子不值钱，该拒绝的就拒绝/073揭人伤疤只能伤人自尊/075言辞巧妙不得罪人/077说话过激不如含蓄表达/080入乡随俗，到什么山就唱什么歌/082职场中要管好自己的嘴/085人的“逆鳞”是坚决不能碰的/087偶有失言要积极弥补/089开弓没有回头箭，尺度的把握极其重要/091第五章 对待小人，玩好太极推手不要向有利益>中突的人吐露真言/095逢人只说三分话，不可全抛一片心/097面对小人要一样话两样说/100对小人言无禁忌必定惹祸上身/102要击中对方要害/104义正言辞直面小人无礼指责/106怒火中烧不如绵里藏针/108与小人商谈要有主见，以防使诈/110冷静应对小人制造的谣言/112第六章 众口铄金，伤害人的话莫出口伤人面子如挖人心/115指责时嘴茬子也不能太扎人/117不能渲染和张扬别人的失误/119不揪人辫子，得饶人处且饶人/122“乌鸦嘴”最招人嫌/125不要急着下结论/127开玩笑不要过头/130尴尬时要善于利用幽默/131让谣言止于己/134敬酒不失礼，推酒不伤情/135第七章 感情投资，是一本万利的生意感情投资一刻也不能停止/139关键时刻拉他人一把/142学会存储你的人脉/144朋友是你办事的资源/146任何人都是有感情的/148人情要做足/150常联络才能“日久生情”/152感情投资也要投得巧/154请客吃饭是投资人情的一种方式/155人情储蓄也能积少成多/157有亲和力才能有好人缘/159第八章 借助贵人，贵人相帮是办事的成功捷径向大人物借点“光”/163重视“小人物”，发掘潜在贵人/166千里马也需伯乐/169得贵人相助，麻雀也能变凤凰/172借别人的“才”，谋自己的“利”/174上司是你升迁路上的贵人/176能在事业上提携你的贵人必不可少/179近强则强，与更优秀的人做朋友/181识贵人用贵人，成大事者靠贵人/184结交贵人不能“守株待兔”/187第九章 果断干脆，先下手为强绝不优柔寡断见好就收，适可而止，避免得不偿失/191能谋善断，抓住转瞬即逝的机会/193当断则断，不断自乱/196做事就要果断干脆/198果断与冒险并肩同行/200想别人想不到的，做别人做不到的/203跳槽不犹豫，以快打慢多胜算/206取舍要果断/208快速出击，好职业别错过/210第十章 舍卒保车，舍去芝麻是为了得到西瓜站在高处看得失/213要以长远的眼光对待眼前亏/216主动让步不等于软弱无能/218要有所得，必先有所付出/220吃亏是福/222在利前不妨礼让三分/224不要为蝇头小利而功亏一篑/227不要怕便宜了别人/229亏在利益赢得人心/232不要只见树木不见森林/234把亏吃在明处/237大肚量，吃点儿小亏不计较/240第十一章 礼到事成，礼物是求人办事的先行官千里送鹅毛，礼轻情谊重/243送礼送到心坎上/245给送礼找个恰当的理由/247掌握几个送礼方法/249如何给亲友送礼/250如何给领导送礼/252小礼品大包装/254第十二章 忍让为上，圆滑应对不如意之事办事要低头，避免成靶子/257事到临头要忍让/260为人办事甘当配角/263成功办事的出口往往在低处/266做人不可无骨气，做事不能不低头/268谦让更能为你赢得尊重/269由低走高，“登堂入室”/271成大事者当忍人所不能忍/274

<<说话办事厚灰学>>

章节摘录

钟子期死时，伯牙不再鼓琴，其感恩知己至如此者，原因不外乎子期能懂得并欣赏他的琴声，能给予他恰如其分的赞美。

所以“金口玉言”的人，常常会因为一句赞美的话说得恰到好处，为被赞者前途打下基础，这并非奇怪之事。

赞美有时是把双刃剑，适当的赞美能增进人际关系，但过分的奉承，就会被认为你过于虚伪或别有用心。

所以，赞美的策略就显得尤为重要，一定要谨慎为主。

学会赞美的说话技巧 赞美能给人前进的动力，是承认别人价值的表现。

所以，在人际交往中，能恰到好处地给别人以赞美的人，一定会给别人留下深刻的印象，并从中获益良多。

赞扬招致虚荣心，虚荣心产生满足感，当人们发现你言过其实时，会感到受到了愚弄。

所以宁肯不去恭维，也不宜夸大无边。

喜欢被赞美是人的天性。

威廉。

詹姆士说：“人类本质里最殷切的需求是渴望被肯定。”

”林肯说：“人人都喜欢受人称赞。”

”在现实生活中，除了极少数以外，人们大都希望别人欣赏、赞美自己，希望自身的价值得到社会的肯定。

所以，当别人出色地做到某件事情后，你要祝贺他，要告诉他们，你是多么欣赏他们所做的贡献。

当他们看起来很不错或者对你说了有价值的东西时，要告诉他们你的想法。

在与人相处的时候，不要吝啬自己的赞美，一般来说，人们都有双重需要，即被人称赞和称赞别人。

我给你赞美，你给我信任 and 好感，这是符合人际交往的酬赏理论的。

尤其和第一次见面的陌生人谈话的时候，恰当的赞美能使相互之间的关系迅速升温，从而让你们之间的交流变得愉快而深入。

赞美得有方法和技巧，并不是所有的赞美都能引起人们的好感。

<<说话办事厚灰学>>

编辑推荐

为人处世，应多思量几分；也应能屈能伸，不计一时得失；人生错综复杂，瞬息万变，何不用“厚灰学”的心境笑看人生的沉浮呢？

《说话办事厚灰学》正是基于“厚灰做人”的禅机，阐述了关于厚与灰的人生潜规则，希望能够帮助读者掌握厚灰为人的方法与技巧，并积极运用于实践。

如果能把书中所言融会贯通，为我所用，就一定能开拓思路、启迪智慧、增长才干，在芸芸众生中脱颖而出，在波谲云诡的“人性江湖”中乘风破浪。

<<说话办事厚灰学>>

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>