

<<会说话.会办事.会做人>>

图书基本信息

书名：<<会说话.会办事.会做人>>

13位ISBN编号：9787550212251

10位ISBN编号：7550212252

出版时间：2013-4

出版时间：若谷 北京联合出版中心 (2013-04出版)

作者：若谷

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>

<<会说话.会办事.会做人>>

前言

人生在世，离不开三件事：说话、办事和做人。

一个人要想在社会上吃得开，就必须掌握立身处世的三大技巧：会说话、会办事、会做人。

具备了这三点，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你、满足你，你的愿望就会达成。

从三者关系的角度来看，会说话是会办事的前提，会说话的人，办事能力就会相应提高，在这个社会上求人办事就会游刃有余，做人也就一定很成功。

会办事是会做人的必要条件，只有善于办事，你才可以得到别人的认可。

会做人首先要学会说话和办事，成功总是垂青善于说话和巧于办事的人，因为人离不开说话和办事，这是会做人的基本功和必修课。

掌握了说话、办事、做人这三大技巧，也就掌握了成功的金钥匙，必将在人生的道路上无往而不胜。

俗话说：“一句话让人跳，一句话让人笑。

”说话能力体现出一个人的内涵、素质。

一个说话讲究艺术的人说出的话，常常是说理切、举事赅、措辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有余；可陶冶他人之情操，也可为济世之良药；可以体现个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。

因而，一个人能否把握说话的艺术，对其人生的成败是非常重要的。

说话能力不是天生的，而是通过不断地练习培养出来的。

本书上篇通过具体生动的案例，深入浅出地阐述了练就卓越口才的途径及必知的各种说话技巧、禁忌和分寸，包括怎样把话说到别人心窝里、怎样拒绝而不得罪别人、怎样得体赞美别人、怎样打动别人按你说的做、怎样说好难说的话、怎样运用幽默，以及在谈判、恋爱、交友、推销中的说话方法和技巧，帮助读者轻松掌握各个领域的说话艺术，提高自己的说话能力，在错综复杂的人际关系网络中应付自如。

“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。

”人不是万能的，知识、能力、财富都是有限的，所以求人办事是家常便饭。

无数事实证明，每一个与成功失之交臂的人，并非缺乏成功的智慧和勇气，而是在办事上没有找到正确的方法，不能从容地办事。

而那些成就了一番事业的人，他们也未必都是天生的强者，只是他们善于掌握与各色人等办事的艺术，能够做到办什么样的事用什么样的方法，处处做得天衣无缝、滴水不漏，不给别人挑毛病的机会。

本书中篇结合当今社会人际关系的特点和规律，从办事的心态、办事的形象仪表、办事的尺度和分寸，以及如何利用关系网办事、如何通过送礼和宴请办事、如何借助贵人办事，全面阐述了种种办事的方法、手段、技巧，帮助读者掌握办事的艺术，迅速提高办事能力，有效利用各种资源达到办事的目的。

至于会做人更是一个人生存立世之本，是说好话、办好事的基础和前提。

说到底，做人的问题就是要处理好自己和他人、自己和社会的关系。

就是因为每一个关系都涉及自己，所以学会做人就要从自身开始。

做人是一门精深的学问，人生的成与败归根到底就在于做人的得与失。

本书下篇对人们行走社会必须具备的做人智慧进行了全面的归纳和总结，从中得出做事先做人、低调做人、做人的方与圆、糊涂之道、中庸、诚信、忍让等具有普遍意义的做人方法和规律，让人们在如何做人上有章可循，而不至于迷惘无绪。

总之，会说话、会办事、会做人三者相辅相成，不可分割，共同构筑了成功人生的“金三角”。

本书作为一本为人处世的通俗指南，从实用、方便的原则出发，最全面、最系统地向读者讲述了说话、办事和做人这三方面的人生哲学和智慧，将日常生活中最直接、最有效且使用率最高的口才技巧、办事方略以及做人哲学介绍给读者，让读者在最短的时间内掌握能言善道、精明办事、灵活做人的本领。

书中的方法你一看就懂，一学就会，一用就灵，可以帮助你轻松驾驭人生局面，实现事业的成功和生活的幸福。

<<会说话.会办事.会做人>>

内容概要

本书作为一本为人处世的通俗指南，从实用、方便的原则出发，最全面、最系统地向读者讲述了说话、办事和做人这三方面的人生哲学和智慧，将日常生活中最直接、最有效且使用率最高的口才技巧、办事方略以及做人哲学介绍给读者，让读者在最短的时间内掌握能言善道、精明办事、灵

书籍目录

上篇 会说话 第一章 开口是金：突破说话的心理障碍找出恐惧的根源培养自信心让紧张感为我所用身体克服恐惧法积极地暗示自己正确认识自己的说话能力扼住恐惧的咽喉怯场绝不是你的专利胆子是练出来的主动营造减压的气氛 第二章 嘴上带把尺：说话讲分寸不该说的“四话”不揭他人短，给人留台阶滑稽幽默瞅准对象说好话用恰当的方式说恰当的话“常有理”最终会变成“常无理”开玩笑不能越过底线挖掉语言的肿瘤——口头禅过分自夸不过是在显示自己浅薄责备他人其实是在掩饰自己的过错 第三章 得体赞美：让你更讨人喜欢男人和女人，赞美有“性”别给他最想要的赞美恰如其分的一句恭维有时胜过十句赞美源自心灵深处的赞美才有力量以“第三者”的口吻赞美与众不同的赞美最中听多在背后说他好推测性赞美让他美梦成真 第四章 巧妙拒绝：学会说“不”的艺术拒绝求爱这样说多说“不过”和“但是”拒绝领导不要让他难堪从对方口中找到拒绝的理由装聋作哑轻松搞定对方找一个替身代你说“不”贬低自我让对方知难而退在拖延中解决问题抬出“后台老板” 第五章 谈吐不凡：幽默机智威力大鸡的香味是鸡的一部分，钱的声音也是钱的一部分借题发挥，皆大欢喜活学活用，以谬还谬拿自己开开心玩笑针尖对麦芒，“兽皮”变“人皮”医治病痛的“灵丹妙药”“老爷看小人是清白的，小人看老爷是糊涂的”“比”的魔法区分伪幽默与真幽默来个180度大转弯越荒谬效果越好正理不妨歪说婉言曲说成幽默 第六章 因人施法：让对方心悦诚服把话说到对方的心窝里用利益做说客诱导对方多说“是”软硬兼施，逼他“就范”将计就计对着说沉默有时是最好的说服方式把话说到点子上引用典故可以增加说服的分量换个角度说话让他心悦诚服一顶高帽子，“犟牛”变“绵羊”指出他的弱点让他打退堂鼓“层层剥笋”让他“束手就擒”明说甲暗说乙让乙乖乖认错以让步换取对方赞同 第七章 曲径通幽：说好难说的话说好难说的话，从生活细节开始难言之隐，一喻了之自我调侃帮你走出尴尬化解纠纷要做个和事佬顺着对方的话锋说话不好回答的话可以岔开说五大台阶帮你说好难说的话装作不知道，说得更奇妙面对责难这样说话不投机，及时转弯 中篇 会办事 第一章 打造形象：办事前先让别人接受你外表打动别人办事也要重穿着第一印象很重要塑造一个迷人的时尚印象让你看起来就像个老板办事礼貌为先微笑是办事的一把钥匙让自己的眼神更温柔举止优雅容易获取好感一诺千金赢得办事信誉不轻易许诺做一个让大家信赖的人 第二章 活用人情：积累办事的人脉资本关系网的妙用背靠大树好乘凉价值1亿美元的关系用亲和力打造关系“冷庙”也要常烧香经常进行感情投资人脉大师教你办事的艺术对父母的关系网有所了解了解爱人的关系 第三章 掌握尺度：把事办得恰到好处求人办事要抓住时机先为自己留好退路形势不妙，先走为上找领导办事要把握好分寸过度敏感不利于办事分清事情的分量再办事办事要掌握好火候死要面子活受罪忌过于吝啬忌急于求成忌存在羞怯心理忌被原则绑住手脚忌得罪别人忌与品行不佳的人结仇 第四章 出奇制胜：办事也要创新思路先在心理上满足对方利用孩子感动对方戳到对方的痛处，激对方出手让对方尝到甜头再求其办事用兴趣牵着对方走找准对方的弱点再下手暗中智取，让对方为你办事佯装糊涂，以假作真打草惊蛇，变相要挟巧用手段自我贴金，创造办事条件放长线，钓大鱼 第五章 借用贵人：小人物也能办成大事以“情”激发领导为你办事攀附关系使领导为你办事获取领导的理解好办事不妨来点利益驱动“捧”着领导为你办事借亲戚之“名”办事不妨去坐坐“头等舱”寻找共同点可拉近彼此的距离让名人对你印象深刻设法获得名人的青睐再求其帮忙满足名人的虚荣心再求其办事 第六章 以礼服人：办事送礼有文章懂一点儿送礼心理学选择适当的场合和时机送礼投其所好送礼送礼要送人所急需之物送极具个性特征之礼送礼要分清轻重，权衡利益送礼不一定非得自己出马送礼的禁忌尊重传统习俗求人办事送礼最忌临时抱佛脚 第七章 请客吃饭：宴请学问助你成功办事开门见山直接发出邀请借花献佛邀请他人喧宾夺主发出邀请到关键点再发出邀请找个理由宴请宴请领导级人物请同事吃饭请下级吃饭请客户吃饭尊重民俗惯例宴请主随客便的宴请根据宴请的对象和事由确定地点敬酒有序，主次分明劝酒适度，切勿强求举止有度，恰当表现如何辨别对方的酒后之词酒量不好的人在宴席上如何陪客酒桌上怎样说话才能有助于办成事确定宴请地点要考虑周边情况宴会结束时的相关细节 下篇 会做人 第一章 吃亏是福，做人要有长眼光舍小利为大谋以退为进善于趋福避祸让一步，收获更大以和为贵吃亏是福变通为人，善自责不和品行不佳之人较劲 第二章 方圆有道，做人要变通该刚则刚，当柔则柔记得给别人留面子应对自如，才能立于不败之地无为而治身处弱势不气馁妥协不是软弱大丈夫能屈能伸成全别人的好胜心顺应形势发展，保护自己利益施于人者被施办事不要走极端施恩于人的技巧 第三章 低

<<会说话.会办事.会做人>>

调做人，高标做事低调是外“抑”内“扬”的处世哲学低调做人是一种积极主动的进取态度低是高的铺垫，高是低的目标放低自己，抬高别人从低微处起步更益于立身放低心态才能走稳脚下路深藏不露可避免无益争斗低调处世有益于养精蓄锐细致入微，绝不忽视每一个细节秉持尽职尽责的精神标准是最低的要求追求卓越，力争完美”第四章 忍小谋大，以忍图强忍一时之气，免百日之忧小不忍则乱大谋克制自己的不利情绪行事不可放纵学会约束自己的欲望隐忍待机，在逆境中壮大势力忍人所不能忍，始成人所不能成之事忍亦有度，忍无可忍则无须再忍以忍图强，在磨难中铸就摧枯拉朽的才干退让是“会忍”形势不利时，忍为上策以屈求伸，退中求进 第五章 博弈人生，智者的生存之道博弈是什么人生无处不博弈“囚徒困境”的故事是合作还是对抗生活中的“囚徒困境”掌握实现目标的主动权弱者的生存之道我们都是幸存者赌徒的谬误逻辑善于对比，化被动为主动让别人需要你胜子感激你谁说没本难求利博弈人生，智者的人生 第六章 懂得选择，学会放弃人生即是选择选择是把握人命运最伟大的力量选择伟大的事业才能成为伟大的人目标指引人生不同的理想，成就不同的人生定位决定一生的高度发挥你所长，找到你所在选择面前别固执放弃是一种睿智翅膀挂满金子的小鸟飞不起来给生活状态来个“清理门户”舍得之间给心灵来个大扫除合适的就是最好的选择自己的生活每个年龄都是最好的眼前的更重要过程精彩，结果更重要生存与梦想孰轻孰重时机等不来，就创造吧 第七章 防人之心不可无，学会辨人读心识人有方于细微处观人进什么庙烧什么香透过心灵门户识心意关键时刻见人心识人难，识品行不佳之人更难如何辨别酒后之言

章节摘录

胆子是练出来的 胆量不会与生俱来，也不会从天而降，就像庄稼需要施肥、道路需要整修，它也需要不断磨炼。

有人曾对丘吉尔的口才进行各种分析，他的儿子却一语中的：“我的父亲把自己一生中最宝贵的年华都用在写演讲稿和背诵演讲稿上了。

” 世界上没有天生的演说家！

毫无疑问，丘吉尔被誉为“世纪的演说家”是当之无愧的，但人们可能忘了，他原先讲话结巴，口齿不清，根本就不是当演说家的材料。

他本人身高5英尺半左右（约1.65米），没有堂堂的仪表和风度，他那难听的叫喊声又不像道格拉斯·麦克阿瑟或是马丁·路德·金那样洪亮。

丘吉尔没有受过大学教育，他曾经在下院最初的一次演讲中，讲了一半便垮下来了……然而，他并不为此而自卑，从此一蹶不振、畏畏缩缩，认为自己就不是这块料。

经过多次的主动练习，经验和胆量都大大增加的他终于成了举世皆知的雄辩的演说家。

英国的现代主义戏剧家萧伯纳才华杰出，并且以幽默的演讲才能著称于世，显示了渊博的知识、深邃的思想。

但是，在他年轻时，胆子却很小，羞于见人。

初到伦敦，上朋友家做客，总是先在人家门前忐忑不安地徘徊良久，却不敢直接去按门铃。

有一次，一位朋友邀请他参加一个学会的辩论会，他在会上怀着一颗非常紧张的心站了起来，做出了有生以来的第一次公开演讲。

当他讲完时，迎接他的不是掌声，而是喝倒彩和讥笑。

这次下来，萧伯纳感到蒙受了莫大的耻辱。

但是，萧伯纳并没有从此逃避在公开场合演讲，而是化自卑为动力，化弱点为长处，鼓足勇气，面对挑战。

他越挫越勇，拿出超人的毅力，参加了许多社团辩论，并且在社团辩论中总是参与发言，据理力争。

他每星期都找机会当众公开演讲，在市场、在教堂、在公园、在码头，无论是面对成千上万的听众还是寥寥无几的听众，都慷慨陈词。

终于，萧伯纳成了一名世界级的演说家。

面对陌生的事物或人，我们总是很容易退缩、害怕，想要让自己大胆表达，最好的方法就是让自己习惯开口说话，怎么样让自己习惯开口说话呢？

在任何场合，你都应该积极把握或创造与人交谈的机会，试着与他人闲聊、寒暄、攀谈，说话的次数多了，自然也就成了习惯，胆怯就会逐渐消失。

成功的推销员、演说家并非一开始就对说话习以为常，无所畏惧。

一名成功的推销员很可能在历经多次失败之后才建立起说话的勇气，著名的演说家也是从无数次演说经验中才掌握演讲的技巧，才能赢得满堂彩。

第一次的尝试总是比较艰难，但是一回生、二回熟，熟悉之后就能泰然处之，游刃有余。

如果一个人能抓住机会努力练习口才，那他说话的胆量一定会得到很好的训练。

练习的机会很多，而且方便省事，我们每天都要见人，都要说话，机会随处可见。

家庭是练习口才的第一个场所。

家庭不免会有些经济收支问题、子女教育问题、卫生保健问题、饮食起居问题，你能平时就这些问题与你的妻子好好谈一谈吗？

如果你能时常提出一些有益的意见或帮助她解决一些或大或小的困难，那说明你的口才练习有了明显进步。

社会是由男性和女性组成的，男女间的相互交往、夫妻间的良好相处，都是练习口才的极好途径。

同时，从和自己最熟悉的人开始练习，也不会有太大的难度，这样很方便训练说话的胆量。

广结良友，与朋友频繁往来，是练习口才的又一途径。

我们的朋友可能来自不同的地方，处于不同的年龄，属于不同的阶层，从事不同的工作，因而与他们

<<会说话.会办事.会做人>>

相处时会遇到一些各种不同的问题。

比如：小张近日要结婚；老李的儿子考取了大学；阿王的小商店近几个月没什么起色；赵某最近被查出有经济问题；某某家中昨晚被盗……每个人都有各自的快乐和苦恼、失败与成功。

如果想练习好自己的口才，训练自己的说话胆量，就最好去了解他们的各种情况，好好找他们谈谈，尽量想出如何帮助、开导、启发他们的谈话内容来。

这样，无形之中，你拥有的朋友，你了解的谈话内容，都会渐渐地增多起来，你说话的胆量也会渐渐大起来。

在陌生人聚会的场合也可以训练说话的胆量。

每个人都免不了会参加一些社交活动，如果我们参加的社交活动是陌生者的聚会，又要我们尽量去寻找与人说话的机会，那可以说是训练说话胆量的绝佳机会。

在这种陌生者聚会的场合，我们想与人说话的机会和方法很多。

大家相聚时，不外乎出现两种情形：一是有的人在交谈，而有的人却孤零零地待在一边；二是大家都三五成群地在一起交谈。

如果我们仔细观察，发现有人也像自己一样——孤孤单单地坐在某个角落，那么就大胆地走上前去向对方介绍自己。

打完招呼后，可由天气等无关紧要的话题说起，逐渐加大话题深度。

这时候，除了某些特殊原因之外，对方多半是欢迎我们的。

如果在这种陌生人聚会的场所多锻炼几次，下次再碰到陌生人，也就不至于生疏和胆怯了。

只要自己愿意主动开口，并掌握好说话的有效时机和方法，就一定不会被拒绝，这也无疑是对你下一次主动出击的最大鼓励。

总之，胆子是练出来的，要想拥有好的口才，就要抓住一切机会，锻炼自己的胆量。

只有不懈地锻炼才能取得最后的成功。

P16-17

<<会说话.会办事.会做人>>

编辑推荐

人生在世，无非是做三件事：说话、办事和做人。

一个人要想在社会上有所作为，就必须掌握立身处世的三大技巧：会说话、会办事、会做人。

具备了这三者，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你、满足你，你的愿望就会达成。

若谷编著的《会说话会办事会做人》作为一本为人处世的通俗指南，从实用、方便的原则出发，最全面、最系统地向读者讲述了说话、办事和做人这三方面的人生哲学和智慧。

将日常生活中最直接、最有效、使用率最高的口才技巧、办事方略以及做人哲学介绍给读者，让读者在最短的时间内掌握能言善道、精明办事、灵活做人的本领。

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>