

<<处世的分寸-分寸艺术书系>>

图书基本信息

书名：<<处世的分寸-分寸艺术书系>>

13位ISBN编号：9787800649851

10位ISBN编号：7800649857

出版时间：2001-04

出版时间：中国审计出版社

作者：圆融

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>

<<处世的分寸-分寸艺术书系>>

内容概要

人们在社会生活的各种活动中，都要掌握适度的原则。

通常所说的“掌握火候”、“划清界限”、“矫枉过正”、“过犹不及”、“欲速则不达”等等讲的都是这种“火候”和“分寸”的问题。

如果不掌握分寸，不在乎分寸，企图跨越它所匡定的界限，只想“急于求成”、“立竿见影”，除了拔苗助长，事与愿违、多栽几个跟头之外，不会有别的更好结果。

“分寸”二字谁也逃不过，任何追求成功、谋求立世的人都不敢小觑它。

今人如此，古人亦无不如此。

元朝王实甫《西厢记》第五本第3折：“横死眼，不识好人，招祸口，不知分寸。”

《儿女英雄传》第2回：“你我向来相怜相爱，相敬如宾。”

就说闺房之中善于画眉，也要有个分寸。

草明《乘风破浪》第四章也写道：“他似乎是怕分她的心，很注意讲话分寸。”

《红楼梦》第21回：“姐妹们和气，也有个分寸，也没得个黑家白日闹的。”

可见，这些“分寸”讲的都是为人处世、说话办事必须掌握的尺度。

但这个“尺度”，这个“分寸”究竟在哪儿？

答案并不像问题的提出那么简单，有的分寸在说话的多少上、详略上、言辞间、语调里；有的分寸在办事的轻重上、缓急上、大小上、情绪上；有的分寸在交往的生疏上、远近上、深浅上、礼仪上、感情厚薄上；也有的分寸在处世的态度上、观念上、思想上等等，不一而足。

本套丛书正是对这些分寸的各个环节进行逐一的分析与解悟，从理论上和实践上进行了双重推演与论证。

相信读者朋友一定能通过本套丛书很好地感悟和把握到为人处世的各种分寸，并从这些分寸中找到通向人生成功的基本途径。

书籍目录

第一章 办事分寸通则 一 办事要因事制宜 二 办事要因人制宜 三 办事要因己制宜 四 办事要因时制宜 五 办事要因地制宜第二章 办事分寸测度要领 一 人情，不可透支 二 急火，不煨肥羊 三人亲，事理不亲 四 求人，不强人所难 五 余地，不可不留 六 欲取，不妨先予 七 舍脸，但不舍人格 八 拒绝，但不冷漠第三章 办事时要把握仪态上的分寸 一 讲究仪表能为你办事提高身价 二 男子办事时的着装艺术 三 女子办事时的着装艺术 四 学会整理办事时的表情第四章 办事时要把握语言上的分寸 一 交谈时应把握的分寸 二 嬉笑怒骂悠着点儿 三 要学会顺情说好话 四 办事时的说话技巧第五章 办事时要把握行为上的分寸 一 身体语言的类型 二 身体语言对办事的影响 三 表达身体语言的分寸第六章 办事时要把握感情上的分寸 一 用感情换取信任 二 给他点儿甜头尝尝 三 用“礼轻”换取“情义重” 四 适当“请客”得“人情” 五 重视酒桌上的感情 六 要重视感情交流 七 用心感激 八 保持联系第七章 办事时要把握道理上的分寸 一 说理要讲究艺术 二 说理分寸的活用第八章 办事时要把握特殊场合的分寸 一 假戏真做的分寸 二 以假诱真的分寸 三 因势利导的分寸 四 化被动为主动的分寸 五 进退自如的分寸 六 出语惊人的分寸第九章 办事时要把握应变的分寸 一 面对突发事件时应把握的分寸 二 面对尴尬处境时应把握的分寸 三 面对交际难题时应把握的分寸 四 面对被刁难时应把握的分寸 五 面对险境时应把握的分寸第十章 与不同身份者的办事分寸 一 与领导办事的分寸 二 与下属办事的分寸 三 与同事办事的分寸 四 与同学办事的分寸 五 与亲戚办事的分寸 六 与朋友办事的分寸 七 与老乡办事的分寸 八 与邻居办事的分寸

章节摘录

第一章 说话分寸通则：人们在社会上不管是与人交往，托人办事，都少不了要播弄唇舌与人说话，传递信息，沟通感情，交流思想。

但说话可不是一件简单的事，有时一句话能把人说笑，有时一句话也能把人说恼。

现代社会是一个竞争与合作的社会，有的人在竞争中失败，有的人在合作中成功，这其中奥妙何在？答案其实就在说话的分寸之间！

社交场上有“逢人只说三分话”、“点到为止”之说，政治场上有“领导过问了”、“研究研究”之说，生意场上有“一语值千金”之说，文化场上有“点睛之笔”、“破题人语”之说，社会上更有褒贬毁誉系于一言之说。

可见，在现代交际中，是否能说，是否会说，是否把握了说话的分寸，实在影响着一个人立世的成功和失败。

西方人称当今世界有三大魔力：除了金钱、原子弹，就是语言了。

这也并非夸张，在我国自古对语言功能就有“三寸之舌胜百万之师”、“一言可兴邦”的美誉，在欧洲也有“善言可息怒”、“良言胜重礼”、“正义的话能截断江河，和蔼的话能打开铁锁”等谚语，说话的巨大威力由此可见一斑。

语言是“思想的直接现实”，是信息的第一载体。

而口语又是人们最广泛应用，最经济简便的表态方式和交流手段。

许多人为什么不善言谈、言不及义或言之无味呢？

尤其是同异性、陌生人或领导人物交往，为什么一到说话便脸红、心跳、羞于启齿或语无伦次不知所言呢？

这一切意味着什么？

难道是由于这些人弱智低能吗？

难道是无话可说吗？

当然不是！

他们有些人一是不敢说，二是不会说，怕把话说错！

为什么怕把话说错？

因为他们把握不好在各种场合中的说话分寸！

所以就干脆抿起嘴来，三缄其口，不说了！

当然还不止于此，那些敢于说话，但信口开河，言之无物，废话连篇的常见病，也是一种不得说话分寸的表现。

通观古今中外，凡是有作为的人，都把说话分寸作为必备的修养之一。

蜚声海内外的周恩来，他应变机敏睿智，言辞柔中有刚，就连谈判对手也情不自禁地露出赞许之态。

美国前总统尼克松称赞周恩来在谈判时“显示出赢超的技巧，在压力面前表现得泰然自若，恰得分寸”。

1991年11月，中国电影“金鸡奖”与“百花奖”同时在北京揭晓，著名演员李雪健因为主演《焦裕禄》的主角焦裕禄而同获这两项大奖的“最佳男主角”奖。

李雪健在颁奖会上致词的时候说：“苦和累都让一个好人——焦裕禄受了；名和利都让一个傻小子——李雪健得了……”他话音刚落，全场掌声雷动。

他恰如其分地运用对比的两句话，既歌颂了焦裕禄的高尚品质，又表达了自己受之有愧的心情，话头话尾很有分寸感，给人留下了美好而深刻的印象。

毫不夸张地说，说话分寸是语言的最高艺术，是用语言表达思想感情的一种巧妙的形式。

把握说话分寸的人，从来不会勉强别人与自己有相同的观点和相同的喜怒哀乐，他们善于运用有分寸的语言，准确、贴切、生动地表达出自己的思想感情，使自己在社交上八面玲珑，在办事时无往不利。

反之，不懂得说话分寸的人，最后只能使自己在社会上越来越被动，越来越陷入困境。

社会上、生活中，耳闻目睹许多人惹是生非，甚至闹到拳脚相向、兵戎相交甚至流血丧命的地步，细

究起来，大多都是因为几句话惹出的事端。

话这东西可千万别小瞧它，与人相处是否和睦，与人共事是否遂心，干工作能否顺利，干事业能否成功，很多时候并不取决于事情是怎么办的，而取决于话是怎么说的。

因为事情办错了，可以用“话”表示道歉，表露愧意，对方在情绪上不至暴跳如雷，在道理上不至过分纠缠，相反，倘若话说错了，激恼了别人，事情可能就越弄越糟，甚至因着三八两句话而大打出手也未可知，但却很少听说哪个人因为一两件事办砸了且赔了不是之后，而大打出手的。

所以，说话是大有分寸之奥妙的。

一方面，话说不到位不行，说不到位，别人可能悟不明白，理解不透，琢磨不出你的真实用意，你提出的想法或要求也不会被人重视和接受，非但事情办不成，也常常不被人瞧得起，这样怎么能换取别人的欣赏与亲善呢？

怎么能赢得别人的友谊和器重呢？

另一方面，话说得太过头不行，要求太高，言辞太尖刻，让人听了不愉快，觉得你不识大体，不懂规矩，不知好歹，这样的人常常被人敬而远之，也同样无法与人正常交往。

还有一个方面，就是话说得不巧妙不行，太憨实，有时会招来嗤笑；太絮叨，有时会招来烦感；太直露，有时会招来麻烦；太幼稚，有时会令人瞧不起。

所以，要想在这个社会上体面地立足和顺利地奔赴成功之旅，就必须把握好说话的分寸。

一说话要看对象人们说任何一句话，都希望能够对听话人产生作用和影响。

但在社会交往过程中，由于听话对象不同，产生的作用和影响也迥然有异。

听话对象的不同体现在多个方面，包括民族、地域、性别、年龄、职业、文化、修养、阅历、性格等诸多方面。

同一句话，有的人能够听得懂，也有人干脆听不懂。

有的人可能只听明白了本意，也有人可能听出了弦外之音；同一个意思，有人领会为褒，也有人可能领会为贬。

所以，我们说，只有语言的接受对象——即听话人才能检验说话者的表达效果。

因此，对说话者来说，要想达到某种表达效果，就必须区分接受对象。

根据不同的接受对象施以不同的表达方式和表达技巧。

春秋时郑国著名学者邓析针对这个问题还专门写了一篇谈辩说形式的《转辞》，主张“依类辩故”。

他明确指出：“夫言之术，与智者言，依于博；与博者言，依于豪；与贫者言，依于利；与勇者言，依于敢；与愚者言，依于说。

”他的意思就是：在辩、说的时候，要区分不同对象的不同情况而采用不同的表达形式。

可见区分对象对表达的重要。

著名作家丁玲有一部反映我国建国前解放区土改斗争的长篇小说《太阳照在桑干河上》，其中有一个土改工作组组长文采。

此人嗓音清亮，谈笑风生，做过大学教授，学问渊博，能说善道。

他到暖水屯后，决定对村民作一次演讲，以发动他们积极投入土改斗争。

盼望已久的农民们都想好好听听工作组对大家都不熟悉的土改，究竟是个什么说法，很早就挤满了小学堂。

见听众热情，文采兴致也很高，便拉开嗓门滔滔不绝地讲了起来，从古到今，从国内到国外，自掌灯开始，迄雄鸡三唱，还意犹未尽。

再看下面的听众呢？

大多梦了周公；要不是大门口有民兵持枪守候，恐怕早已逃得一干二净。

有干部悄悄提醒文采：天快亮了，群众还得下地干活。

他这才带着遗憾，宣布散会，嘴里还不断沾沾自喜曰：“详尽，透辟！

”这一整夜，工作组组长到底讲了些什么？

谁也说不出来。

有人总算还记得一句：“猴子会变人！

”自然，发动群众的愿望完全落空了。

<<处世的分寸-分寸艺术书系>>

看似演讲高手的文采，为什么演讲会失败？

原因就在于他不区分对象而盲目表达。

他的演讲，如果是在大学里针对学生，可能还很适合。

但当时，他的对象是渴望翻身的农民。

对这些农民来说，他们最关心的，是党的土改方针、政策；最急于知道的是本村的土改方法；最记挂的是粮食的分配、负担的摊派；最不放心的是还没有向地主算账。

然而，这些都被文采忽略而未予表达，其失败理所当然。

虽然文采只是一个塑造的人物，但在现实生活中，这种不选择接受对象，不区分对象的不同情况而盲目表达的现象并不鲜见。

特别是一些领导在群众性场合的应景讲话，在哪里都是空话、套话，不仅达不到效果，而且往往引起听众的反感。

林肯1863年11月19日在美国葛底斯堡国家公墓落成典礼上的演说，之所以被誉为“演说无价之宝”，就在于这一演说是紧扣听众而发的。

区分接受对象可以从许多方面着手，主要的有：看性别。

性别不同，对言辞的接受也有差别。

俄罗斯有一句谚语说：“男人靠眼睛来爱，女人靠耳朵来爱。”

这就指出性别对于接受是有影响的。

无论是言辞涉及的内容，还是言辞表达的程度、声调都如此。

在现实生活的社交场合、会议间隙、公益活动中，人们在礼节性的互致问候之后，往往喜欢三个一群、五个一伙地聚在一起交谈。

而这三个、五个的，又总是按性别组合的——男士与男士侃，女士与女士谈。

我们注意到这样一个情况：男士的话题大而广，女士的话题小而狭。

一般说来，男士爱谈的是时事、政治、法律、体育、文化、社会问题、经济动向等；而女士爱谈的则是服饰、孩子、丈夫，日常经济，消费心得，风流艳闻等。

说话者必须依据性别选择说话内容，努力使自己的言辞吻合接受者性别的需求。

在说话者言辞接受的程度，一般说来，男士较能承受率直、干脆、粗放、量重的话语，而女士则喜欢委婉、轻柔、细腻、量轻的话语。

说话者必须依据接受对象的性别选择自己的表达方式与程度。

在通常情况下，说话者如果是男士，而接受者又并非自己的妻子、恋人或关系很密切的姐妹，那么言辞就应当严格把握分寸，在内容上、方式上都要充分注意女性的接受特点。

对一些可以向男士说的话，就不一定能向女士说；对一些可以向男士使用的表达方式，就不一定可以用之于女士。

例如，对于陌生或不太熟悉的女性就不宜轻率地询问她的年龄，也不应贸然询问他的家庭住址及家庭情况。

既使对那些十分熟悉的女性，也切忌因某事而讪笑人家，也不能说其他女性的坏话。

对男性，说得随便一些、重一些、粗放一些、甚至偶尔带点骂辞、脏语，也无多大关系；但对女性就不能这样，并且涉及性、爱的话题，要力求回避。

尤其是男女之间的个别谈话，以及开玩笑、逗趣之时，就更要注意区别使用适宜的言辞。

懂心理学的管理者还善于根据男女性别心理上的差异巧妙说话，从而顺利地达到自己的交际目的。

对于“老”字，男人一般觉得没多大关系；但若说某位女性年龄大、老，她会非常不悦。

冬天，在电影院里，常有年轻女观众入场后不脱帽子，影响后面的观众观看。

为此，放映员多次广播：“影片放映时请不要戴帽子。”

但许多人依然我行我素，不予理睬。

后来，放映员干脆说：“本院为了照顾年老体衰的女观众，允许她们照常戴帽子，不必摘下。”

结果，所有戴帽子的女性全摘下帽子，因为她们都不愿意让别人认为自己是衰老之人。

看教养层次。

教养是指接受对象的一般文化和品德水准。

<<处世的分寸-分寸艺术书系>>

包括文化程度、知识积累、生活阅历、涵养气度等。

教养层次不同，对说话者言辞的接受程度也不同。

有些话说出来，甲听得懂，理解得了，乙就可能听不懂，理解不了，像前文所说的作家丁玲的小说《太阳照在桑干河上》中的人物——工作组组长文采的演讲，就是没有区分接受对象的教养层次和实际需求，而致使“言者谆谆，听者藐藐”。

所以说说话者在进行言辞表达时，要认清自己的接受对象教养层次如何，盲目表达不仅达不到说话的目的，甚至弄巧成拙，贻笑大方。

在现实交往中，从我国现阶段国情看，对接受对象教养的认识，更多的还是文化程度不高、知识欠丰富者。

说话者面对这样的接受对象，或一时尚不能确定其教养程度时，所表达的言辞，应力求通俗化、大众化；那种故作深沉、吊书袋的做法，是不可取的。

看性格。

人各有其情，各有其性。

言辞表达的内容与方式必须因人而异，符合接受对象的脾气、性格，才有可能产生“同声相应，同气相求”的效果。

性格外向的人易于“喜形于色”，性格内向的人多半“沉默寡言”。

同性格外向的人谈话，你可以侃侃而谈；同性格内向的人谈话，则应注意循循善诱。

两千多年前，孔子就注意针对学生的不同性格来回答他的问题。

有一次，孔子的学生仲由问：“听到了，就去干吗？”

”孔子回答说：“不能。”

”另一个学生冉求也问：“听到了，就去干吗？”

”孔子说：“干吧！”

”公西华听了有些疑惑，就问孔子：“两个人问题相同，而你的回答却相反。”

我有点儿糊涂，想来请教。

”孔子答：“求也退，故进之；由也兼人，故退之。”

”（意思是，冉求平时做事好退缩，所以我给他壮胆；仲由好胜，胆大勇为，所以我要劝阻他）可见，孔子诲人不是千篇一律，而是因人而异，特别注意学生的性格特征的。

日常生活、公关活动等各方面的交谈也要注意这一点。

看对方心境。

心境通俗地称为心情，是一种比较持久的、难言的，但能影响人的整个精神活动的情绪状态。

大家知道，在听觉方面，声波在耳蜗内转变成一种可供神经系统使用的密码。

通过神经系统的处理，听者就把这些编了码的信号感知为能够表达说话者意思的词汇。

既然听者要将接受到的信息通过神经系统处理，那么，听者的心境，必然影响到语言的交流效果。

人际交流中经常会有“言者无意，听者有心”的情况，说话不注意洞察对方的心理状态，往往会发生意外的事情。

《红楼梦》第八十三回写到大观园中一个婆子教训自己的外孙女：“你这不成人小蹄子！”

你是个什么东西，来这园子里头混搅！”

”这话恰好被黛玉听到，她误认为婆子骂她，于是大叫一声道：“这里住不得了！”

”直气得“两眼反插上去”。

婆子的话本来是不让外孙女到大观园中来，但黛玉不这么想。

她那种寄人篱下的特定处境和心态使她产生了误会。

所以同样一句话，不同的人听来感受完全不同。

看地域。

地域指的是接受对象所处的地理位置，包括国别、省别、族别等。

不同的地域有不同的地域文化，彼此在认识、观念、习惯、风俗上都有区别，对说话者言辞的接受，就会有所不同。

说话者在进行言辞表达时，应当认清接受对象的地域性，才会产生良好的交际效果。

<<处世的分寸-分寸艺术书系>>

《尹文子·大道》讲了这么一件事：郑国人把未经加工处理的玉叫做“璞”，东周人把还没有腌制成干的老鼠叫做“璞”。

郑国的一个商人在东周做买卖，一个东周人问他：“你要不要买璞？”

”郑国商人说：“我正想买。”

”于是东周人从怀里掏出一只老鼠递上。

郑国商人赶快辞谢不要。

东周人在作言辞表达时，没有认清其接受对象是郑国人，所以买卖不能成功。

地域不同而对言辞接受也有不同的要求，在世界上的表现大体有：欧洲人不喜欢听涉及自己的政治倾向、宗教信仰、年龄状况（女性更重）、家庭私事、行动去向等问题的话，忌讳“13”和“星期五”

。朝鲜、韩国、日本人忌讳别人说“4”；阿拉伯人喜欢听“星期五”；泰国人喜欢听“9”；菲律宾人不愿谈论政治、宗教及腐化问题；赞比亚人爱听尊称，最好加上职务和头衔；新加坡人不爱听“7”，反感别人对自己说“恭喜发财”，忌讳谈论关于猪的话题；扎伊尔人喜欢听随和、爽快、恭维的话；俄罗斯人喜欢听尊称、敬语、谦辞，倾心于“女士优先”的话题；

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>