

<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

图书基本信息

书名：<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

13位ISBN编号：9787501235247

10位ISBN编号：7501235244

出版时间：2009-3

出版时间：世界知识出版社

作者：张玉辉

页数：274

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>

<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

前言

长得漂亮，不如活得精彩。

怎样才能活得精彩呢？

有些人误以为活得精彩就是活得无拘无束、自由自在，可以整天参加派对，甚至搞些噱头惹人注意，其实，这种人是活得空虚，而不是活得精彩。

精彩的人生不是想怎么活就怎么活，而是要踏踏实实一步一步地做起，从各个方面来打造自己。

说话、办事、做人这三个方面，几乎是人生活中的全部。

如果会说漂亮话，会办漂亮事，会做漂亮人，把这三个方面都做得很漂亮，那就能漂漂亮亮地过一生了。

提起说漂亮话，有人以为是专门捡好听的说，其实，说话不仅要让人爱听，还要能有助于成事，只有把话说得圆满、把人说得心悦诚服、把事办好的话，才算是漂亮的话。

说漂亮话关键是必须发自于内心，要真诚。

只有发自内心的话，才能说到对方的心里去。

话要说得漂亮，事要做得漂亮，否则会被认为是华而不实。

说到办实事，办漂亮事，就是用最小的成本办好一件事，或者轻松地办成了一件难办的事，或者办成一件不可能办的事。

做漂亮事关键要善于动脑、运用智慧来办事，想得漂亮才能做得漂亮。

当然，人要想把事办得漂亮，首先要学会做人，有人说“三分做事，七分做人”，能把人做好，许多事就能办好了。

<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

内容概要

我们说话，目的是与人沟通，让对方接受自己的意见和看法。

如何让对方在愉悦的心态下接受呢？

实践证明，最好的方式是真诚、轻松和幽默。

一句幽默的话语，会迅速缩短人与人之间的心理距离。

会在一种轻松的气氛中化解尴尬和矛盾，消除彼此的隔阂。

做事急功近利，这并不能加快成功的速度。

反而是成功路上的一块绊脚石。

切不可因为急功近利，把本来能办漂亮的事办砸了。

不是因为成功难我们才失去信心，而是因为我们缺乏信心才难以成功。

信心能激发出人的潜能来，缺乏信心则会抑制人正常能力的发挥。

自信心有多强，能力就有多强。

<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

书籍目录

第1章 语言美容法——说口漂亮话的技巧 1.让你的舌头“高贵无比” 2.幽默让话语活色生香 3.微笑是最美的语言 4.聆听是最优雅的谈吐第2章 “语”作气——激励、安慰的话如何说得漂亮 1.一声赞美一片光——用赞美鼓励别人 2.说话能力是被逼出来的——用逼迫法激励别人 3.来我的肩上哭泣——让别人发泄情绪的安慰技巧 4.拨开乌云见太阳——让别人心里重见阳光的安慰技巧 5.迂回曲折巧妙说服——采取有效的说话方式更容易成功第3章 求人也是一门艺术——求人田人事的话如何说得漂亮 1.像拿破仑一样充满勇气——求人要有自信心 2.围绕主人把话拉——如何展开话题 3.语言的力量——说话时要注意的方法 4.步步为营——被拒绝后可以采取的方法 5.等在最后的路口处——如何避免别人找借口 6.礼多人不怪——送礼的方法第4章 有“谋”不用声高——说服的话如何说得漂亮 1.先泼一盆冷水再说——冷热水效应见奇效 2.移花接木法——怎样说服自以为是的人 3.另找切入点——怎样说服已经一口回绝你的人 4.拉上同一只船——如何让别人配合自己 5.找到共鸣说对话——如何说服经常说“不”的人第5章 变个方式说话——如何用委婉的语气使对方知趣 1.把“气球”吹爆——如何劝阻他人荒唐的做法 2.一语双关，话中有话——不能直接说服的话怎么说 3.谈笑之间办大事——如何跟别人谈敏感的话题 4.一个“不”字辨成几瓣说 5.不说“不”字巧拒绝第6章 是手术刀，而不是凶器——批评的话、反驳的话如何说得漂亮 1.批评是把“手术刀” 2.不用板脸巧批评— 3.恪守与人为善的原则——如何有效地回击别人 4.四两拨千斤——避开剑锋巧回击第7章 常把爱字挂嘴边——恋人、夫妻、父母之间的漂亮话 1.世间只有你好——恋人之间的漂亮话 2.执子之手，与子携老——求爱时的漂亮话 3.我是你永远的港湾——夫妻之间的说话技巧 4.用感恩之心去说话二一和父母亲人之间的漂亮话第8章 巧嘴巴能办漂亮事——职场中的漂亮话 1.面试中的说话技巧 2.巧解麻烦的漂亮话 3.做个会说话的下属 4.做个平易近人的上司第9章 漂亮的想法出奇制胜——多动脑才能做漂亮事 1.多思不误做事工 2.好想法带来好运气 3.好想法是这样炼成的第10章 该出手时就出手——抓住有利时机 1.机会眷顾有准备的人 2.善于抓住机会 3.学会寻找机会 4.让机会来找你第11章 既不忽视细节，也不要被细节纠缠——细节决定成与败 1.小细节决定大成败 2.靠细节来敲开职场的大门 3.细节见真情 4.不要被不必要的细节纠缠第12章 心急吃不了热豆腐——切莫急功近利 1.欲速则不达 2.厚积才能薄发 3.如何克服急功近利的心理第13章 许多奇迹，只有相信才会存在——信心在做事中很关键 1.自信是做人的底气 2.自信才能创奇迹 3.挖掘自信之源第14章 没有最好，只有更好——一切莫追求完美 1.追求完美误大事 2.接受不完美 3.不要苛求自己 4.没有最好，只有更好第15章 三分做事，七分做人——好人缘者好办事 1.摘掉有色眼镜广交朋友 2.巧靠人脉来做事 3.生命中的“贵人” 4.赢得人脉的金法则第16章 给情绪加把锁——做人做事都要学会控制自己的情绪 1.不要凭性情做事 2.坏脾气办坏事 3.做情绪的主人第17章 把优越感踩到脚下——不要处处显示你的优越感 1.低下头才能进门 2.低调驶得万年船 3.不要显示自己的优越感第18章 走出自我中心——自私、自利、自我要不得 1.走出自我，走近别人 2.站在别人的角度看一看 3.走出自我天地宽第19章 即使撑不开船，也要修条路——要有宽容之心 1.宽容别人也是宽容自己 2.宽容的力量 3.宽容是一种资源第20章 魅力最有力——保持个人魅力 1.不要在形象上丢分 2.善解人意魅力增值 3.爱心是魅力之源第21章 既要容人之长，又要容人之短——瑕不掩瑜的处世哲学 1.慎独于心 2.装好防火墙，定期把毒杀 3.不要总盯着别人的小毛病第22章 宠辱不惊，超然物外——不怕挫折，享受生活 1.平常心做事 2.自在生活 3.感恩心处世

<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

章节摘录

第1章 语言美容法——说口漂亮话的技巧 1.让你的舌头“高贵无比” 在犹太人的智慧中，有一则这样的故事：一位拉比（意为师傅或教师，是受社会尊敬的宗教知识分子）吩咐他的仆人到市场去买一些好东西回来吃。

拉比以为仆人一定会买些美味，可是仆人转了大半天，买回来的却是舌头。

过了两天，拉比又让这个仆人去市场，这次要买的是不好的东西，拉比以为仆人会买些粗食之类，可是这个仆人买回来的还是舌头。

拉比不解地问：“前两天我叫你购买美味，结果你买回来舌头，今日我要你购买粗食，又是买回来舌头。

这是什么道理呢？

”仆人答道：“舌头这种东西好则高贵无比，坏则低贱至极。

” 我们知道，舌头本身没有好坏之分，关键在于它说出的话是好是坏。

一句话，说得好是它，说得不好也是它。

那么，如何让你的舌头“高贵无比”，如何把话说得好呢？

我们先来看一个不会说话的故事： 有一个人请客，眼看约定的时间到了，却还有一些人没来。

主人心里很着急，说道：“怎么搞的，该来的人咋还不来？

”一些敏感的客人听到了，心想：“该来的没来，那我们是不该来的……？”

”于是悄悄地走了。

主人一看这种情况，更着急了，就说：“怎么这些不该走的客人，反倒走了呢？

”剩下的客人一听，又想：“走了的是不该走的，那我们这些没走的倒是该走的了！

”于是也离开了。

最后只剩下一个跟主人关系较好的朋友，看到这种尴尬的场面后，就劝主人说：“你说话前应该先考虑一下，否则说错了，就不容易收回来了。

”主人大叫冤枉：“我并不是叫他们走哇！

”朋友听了大为光火，说：“不是叫他们走，那就是叫我走了。

”说完，这位朋友也头也不回地离开了。

从这个故事之中，我们可以看出主人在说话时犯了以下几个错误： （1）用词不准 他说的“该来的没来”、“不该走的都走了”，这些话中的“该”就属于用词错误。

如果说“这些人怎么没来呢？

”“这些人怎么走了呢？

”就不会引起别人的误会了。

（2）没有注意说话的对象 如果他跟已经走了的人说“不该走的咋走了呢”，这些人听了会很高兴，可是他却把这话跟没走的人说了，没有注意到他们内心的感受。

（3）重音不对 在最后一个朋友劝他时，他说的“我并不是叫他们走呀”，如果把重音放到“叫”上，而不是放到“他们”上，这个朋友就不会误会了。

由此可见，在说话时有很多学问和技巧，方方面面都要注意到，否则就会犯故事中主人的错误。

通常来讲，在说话时应该注意以下几个方面： （1）注意场合 说话一定要分场合，什么场合说什么样的话，用什么样的语气。

在非正式场合可以放松一些，比如在娱乐场合说话语调可以上扬，说些笑话来活跃气氛。

若是在庄重的场合，比如开会时，一定要严肃，不能说笑话，说话的语气要平缓。

（2）注意对象 要根据说话对象的身份、地位、年龄、文化程度的不同而选择不同的表达方式，但是一定要记住，这只是表达方式的不同而已，并不是态度上的转变。

譬如：有一个酸秀才，晚上睡觉时被蝎子蜇了，便叫他老婆说：“吾妻速燃灯烛，吾被毒虫所袭，身如琵琶尾如钩。

”他老婆没读过书，听不明白秀才在说什么，所以半天没有回应。

<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

秀才疼痛难忍，不由得大叫道：“老婆快点蜡烛，蝎子蛰俺腓了！”

他老婆一听，立刻把蜡烛点上了。

(3) 注意语调 语调，简单地说就是声音的一种形式，在说话的时候，尽量用温柔的、平缓的语调去说，这样说出的话有时比大喊大叫更有力量。

英国博物学家威勒德·普赖斯的《哈尔罗杰历险记》中的15岁男孩罗杰，是一个勇敢、机智、善良、可爱的男孩。

书中描写了他驯服北极熊的故事：罗杰“轻声细语，温柔地爱抚着那只巨兽，仿佛它只是一只小猫咪”。

尽管这只大北极熊听不懂罗杰的话，但是它会分辨人说话的语调。

罗杰用温柔的语音使得动物们感受到了他的友好和感情，得到了心灵上的沟通。

2.幽默让话语活色生香 我们说话，目的是与人沟通，让对方接受自己的意见和看法。

如何让对方在愉悦的心态下接受呢？

实践证明，最好的方式是真诚、轻松和幽默。

一句幽默的话语，会迅速地缩短人与人之间的心理距离，会在一种轻松的气氛中化解尴尬和矛盾，消除彼此之间的隔阂。

我们知道，在生活中常常会发生激烈的争吵，双方都气得要爆炸一样，有时问题还是难以解决。下面的两个人，却以幽默的方式轻松地说服了对方：

在一家饭店里，有位顾客点了一只油氽龙虾。当服务员端上来时，顾客发现龙虾少了一只螯，于是他让服务员把老板 L(过来，并把龙虾指给老板看。

老板赶紧解释说：“对不起，先生。

您知道，龙虾是一种好斗的动物，您的龙虾可能是在和它的同类争斗时被咬掉了一只螯。

”顾客并没有发脾气，而是说道：“既然这样，你帮我调换一下吧，把那只打胜的给我吧！”

老板一听，笑着点头同意了。

这位顾客以一种幽默的方式表达了自己的想法，这种说话方式虽没有批评对方，但却让对方非常受用，既达到了自己的目的，又非常轻松地化解了一次争吵。

我们知道，邻里之间因为噪声干扰等问题会经常发生争吵。

曾经有一位大法官，他的邻居是一个音乐迷，常常把电唱机的音量放大到难以忍受的程度。

这位法官难以休息，便拿着一把斧子，来到邻居门口，说道：“我觉得你的电唱机的音 向可能出了问题，声音太大了，我来帮你修修吧。

”音乐迷一愣，急忙表示道歉。

法官说：“该道歉的是我，你可别告到法院去，说我把凶器带来了。

”说完两个人像朋友一样笑了，从此以后，法官就能安心地休息了。

大法官没有批评、指责邻居，而是采用幽默的方式，使邻居意识到了自己的错误，并自动改正了，这避免了不必要的冲突和争吵。

在工作、生活、家庭中，在人际交往中，幽默具有惠己悦人的神奇功效。

在任何场合，拥有良好幽默口才的人总会赢得他人的好感，获得众多的支持和理解。

而且，在反驳批评他人时，也能取到很好的效果。

在以幽默的方式说话时，一定要注意以下几点： (1) 幽默的目的要明确 幽默是让别人能在愉悦状态下接受我们所说的话为目的，它并不是单纯地为了愉悦别人。

有些人搞反了这个目的，只是以取悦别人为目的，却忘了正事。

有位先生想竞选俱乐部主席的位置，与其他对手一起参加了竞聘演说。

为了取悦听众，他在两个小时的演讲中说了50多个笑话，听众被逗 得哈哈大笑。

在他演讲结束准备下台时，有人还高喊：“再讲一个！”

”他以为自己表现得很好，可是最后竟然落选了。

这让他百思不解，一个听众对他说道：“你讲得比他们有趣多了，你可真适合当喜剧演员呀！”

” 幽默的主要目的并不是博得别人的笑声，而是让别人接受自己的话，故事中的人显然是搞得本

<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

未倒置了。

(2) 幽默的内容要健康 在现实生活中,有些人为了博得别人的笑声,常常哗众取宠,说话的内容很低俗。

幽默内容粗俗或不雅,有时也能博人一笑,但过后就会让人感到乏味无聊。

真正的幽默是融入到人际交往之中的,是在说话办事中表现出的智慧和高尚。

只有内容健康、格调高雅的幽默,才能给人以启迪,而且也是对自己美好形象的成功塑造。

(3) 幽默的态度要友善 幽默是否能使人愉悦,有时还要取决于说话者的心态。

如果是出于友善的目的或者是为了反击别人,这就能在轻松愉悦中取得想要的效果。

但是,如果用来攻击、讽刺或挖苦别人,那么虽然愉悦一时,但却为自己留下了后患,对方一定会因为你不尊重他,而对你产生怨恨。

(4) 幽默的场合要分清 幽默有时要分清场合,在一些严肃、庄重的场合,就不宜幽默。

美国总统里根一次在国会开会前,为了试试麦克风是否好用,张口便说:“先生们女士们请注意,五分钟之后,我们将对苏联进行轰炸。

”一语既出,众皆哗然。

显然,里根在不恰当的场合和时间里,开了一个极为荒唐的玩笑。

为此,苏联政府对美国提出了强烈的抗议。

可见,在庄重严肃的场合里说话一定要注意。

(5) 幽默的对象要分清 我们身边的每个人,因为身份、性格和心情的不同,对幽默的承受能力也有差异。

有些幽默和玩笑,并不是所有人都通用的,所以说话一定要注意对方的情况,先察颜观色再开口说话。

<<说漂亮话、办漂亮事、做漂亮人>>

编辑推荐

不能明说的话可以暗示，或委婉地表达；也可以多拐几个弯，须知曲径可以通幽。这样既不至于伤了和气也可以达到目的。

激励和安慰的话就犹如西气东输工程，要用话语在双方之间架起管道，直接把自己的心气输入到对方身上，点燃对方的心灯有这样一句谚语：做事要巧，一是动手早，二是多动脑。

要想把事办漂亮，一定要有理性的思维和想法。

所以事前多想想，多思考一下非常重要。

低调做人，高调做事。

做事先做人，参透“吃亏是福，就可以做一个漂亮的人。”

说话、办事、做人三经典 精彩的人生不是想怎么活就怎么活，而是要脚踏实地一步一步实践，从各个方面打造自己。

说话、办事、做人这三个方面，在人的一生中缺一不可。

如果会说漂亮话，会办漂亮事，会做漂亮人，那就能漂漂亮亮地过一生。

说漂亮话关键是要发自于内心，要真诚，只有这样才能说到对方的心坎里。

把事办得扎实、漂亮，就是用最小的成本获得最大的成功。

漂亮做人，最重要的是与人为善，“功盖天下而主不疑，位极人臣而众不嫉”。

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>