

<<会说话会办事会交际>>

图书基本信息

书名：<<会说话会办事会交际>>

13位ISBN编号：9787530854617

10位ISBN编号：7530854615

出版时间：2010-4

出版时间：天津科学技术出版社

作者：刘辉

页数：332

字数：420000

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>

## <<会说话会办事会交际>>

### 内容概要

在现代社会中，竞争之激烈远超以往。

身处于这种环境，若想取得立足之地，并且拥有一片属于自己的天空，无法离开人与人之间的交往。

卡耐基曾说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。

”所谓的人际关系则需要以会说话、会办事为前提。

说话办事的技巧远没有想象中的那么简单。

话要说得滴水不漏，事要做得天衣无缝，只有这样，才算是把握了成功交际的真谛。

那么，如何才能掌握这门交际的艺术？

答案尽在本书之中。

本书运用长达7篇、23章、168节的篇幅，循序渐进地向读者详细讲述了我们在日常工作、学习、生活、交往中所应注意到的方方面面，以明快流畅的文字、深入细致的分析向读者传授成功交际的秘诀。

最全面的口才、处世、社交之道，最深入的分析、讲解、阐述之言，若能将之灵活运用到实践中去，终会打开通往成功的大门。

## &lt;&lt;会说话会办事会交际&gt;&gt;

## 书籍目录

第一篇 先做准备后做事 练好内功再出招 第1章 成熟的心态是成功的保障 拥有自信, 树立超凡脱俗的品质 控制情绪, 打造宠辱不惊的心态 慎独慎行, 练就谦虚礼让的魅力 不卑不亢, 展现正直的做人姿态 第2章 第一印象的好坏决定成与败 服饰包装, 给人一种大方的感觉 选择首饰, 细节中的风度与气质 注重细节, 举手投足显出真性情 把握时间, 时间观念决定成与败 主动出击, 把握主动能旗开得胜 应酬有度, 酒桌表现是把双刃剑 第3章 利用肢体语言提升办事的成功率 眼中乾坤, 把心灵的窗户利用起来 未言先笑, 用微笑彰显出个人魅力 手里功夫, 以握手的形式传情达意 身上技巧, 借用身体语言表达信息 第4章 一张人脉网让你如履平川 心诚福至, 诚信会带来好人脉 腹中行船, 宰相肚子要练出来 勿忘姓名, 记住名字受益无穷 火眼金睛, 从外表来看出人心 吃“窝边草”, 熟人的力量最好用 借力打力, 同行不一定是冤家 漫天撒网, 圈里圈外都不可少 广结关系, 让你受益的七种人 名片文章, 小名片发挥大作用 第二篇 话要说到点上 事能办到谱上 第5章 话要说得滴水不漏 看准对象, 人话鬼话都要会说 加强感染, 运用谋略说服听众 迂回战术, 婉言说出反对意见 找对时间, 看准时机后再说话 把握分寸, 闭口藏舌安身处牢 言多必失, 记住祸从口出 之训 第6章 巧说话才能成大事 练就天籁, 让你的声音更动听 幽默一下, 在笑声中达到目的 话说百样, 合理运用修辞方法 提问高招, 掌握巧妙问话方式 以虚击实, 回答也需灵活 技巧 投其所好, 赞美的力量很神奇 大俗实雅, 巧用平实通俗之言 和气生财, 语言切忌尖酸刻薄 语气特效, 用好重音目的易成 第7章 十二个技巧助你心想事成 真心实意, 道歉贵在诚恳 感激有术, 说“谢”也有技巧 与君同悲, 学会安慰他人 求人之道, 开口告人不难 应对挑衅, 进攻代替防守 李代桃僵, 岔开不利话题 见好就收, 给人留条退路 巧妙收尾, 留下深刻印象 求同存异, 使人接受意见 声东击西, 兜着圈子说话 见缝插针, 话要插到好处 学会倾听, 做个好的听众 第8章 踩到说话的雷区伤的是自己 不留余地, 穷寇猛追 断己后路 自我吹捧, 众矢之的并不好受 过度赞赏, 溢美之词适得其反 不分场合, 不避忌讳徒留尴尬 爱唱反调, 麻烦重重损人害己 模棱两可, 语意模糊引火烧身 没有分寸, 乱开玩笑惹人反感 言辞干瘪, 说话呆板听者无味 大倒苦水, 欲博同情反遭厌烦 质问他人, 直来直去伤害感情 第三篇 以“礼”服人好办事, 以情动人易成功 第9章 送礼之前也要先做准备 做好规划, 别等事到临头才抱佛脚 小心忌讳, 不要触犯到对方的禁忌 找好理由, 没有好借口不登三宝殿 恰到好处, 选择正确的时机和场合 薄厚有度, 送千金还是鹅毛有讲究 礼不在多, 能顺利送出去就是好礼 第10章 送礼要送得恰到好处 送出个性, 送礼也需要丰富的想象力 送出情意, 鹅毛般的礼物也能得人心 送出身份, 送与身份适宜之礼好处多 送出包装, 包子的肉在褶上要看出来 第11章 牢记送礼的十五个原则 表达孝心, 送礼给父母的原则 面向未来, 送礼给孩子的原则 罗曼蒂克, 送礼给情人的原则 相濡以沫, 夫妻间送礼的原则 同窗之谊, 送礼给同学的原则 知音难觅, 送礼给朋友的原则 共同志愿, 送礼给同事的原则 年年岁岁, 生日时送礼的原则 开门大吉, 乔迁开张送礼原则 欢度佳节, 节日时送礼的原则 喜事临门, 嫁娶生子送礼原则 早日康复, 探病慰问送礼原则 与君同悲, 丧事殡葬送礼原则 一路顺风, 送别时的送礼原则 求人办事, 公关时的送礼原则 第四篇 锅碗难免碰灶台, 生活矛盾巧化解 第12章 处理好与家人之间问题的诀窍 填补代沟, 说服父母的小技巧 手足情深, 兄弟姐妹和睦之道 婆媳和睦, 做一个优秀的媳妇 各让三分, 姑嫂妯娌相处秘诀 重在沟通, 要与岳父多做交流 半门亲戚, 帮助处理亲家关系 第13章 缓和恋人、夫妻间矛盾的策略 感情火花, 与恋人交谈的秘诀 小事化了, 化解小矛盾的技巧 感情沟通, 夫妻间交流的妙计 床头床尾, 吵架和好的小谋略 第14章 用好方法教育出好子女 持身自正, 给孩子做个好榜样 教子有方, 培养孩子六大素质 平等相待, 维护孩子的自尊心 青涩苹果, 四招应对子女早恋 戒除网瘾, 解救沉迷网络之子 第五篇 僧多粥少就业难, 灵活处事赢常胜 第15章 找到一份满意工作的技巧 毛遂自荐, 把自己给推销出去 巧思妙答, 应对招聘的十技巧 话别乱说, 面试切忌口无遮拦 动用智慧, 用创意打动面试官 诚实守信, 诚实是一块敲门砖 第16章 成为上司眼中红人的智慧 谦虚是福, 维护上司自尊是王道 先抑后扬, 贬己赞人可收获奇效

## &lt;&lt;会说话会办事会交际&gt;&gt;

婉言相拒，委婉拒绝上司的安排 和谐相处，与上司共事的二十招 第17章 练出处理同事之间关系的能力 愉快共事，与同事和谐相处的十九计 沉默是金，做办公室里的最佳倾听者  
防患未然，巧妙消除对你不利的误会 众口铄金，把流言蜚语消灭于无形中 第18章 做好职场上的自我保护 抛去伪装，展现真实的自我 融入集体，别把自己孤立了 隐忍有术，凡事不可强出头 远离嫉妒，宝剑别轻易出鞘 吃亏是福，该装傻时要装傻 内敛光芒，别把聪明亮出来 处世圆滑，多交朋友少树敌 远离小人，惹不起能躲得起 共享荣誉，高帽不能自己戴  
第六篇 游刃有余走商场，应对客户有诀窍 第19章 谈判桌上，智勇双全占先机 能言善辩，六计让你稳操胜券 和颜悦色，把对手当朋友对待 察言观色，得到你应该得到的 出奇制胜，谈判就是谋略较量 装疯卖傻，拖延死线易得其利 进退自如，话别说死留下余地 刚柔并济，绵里带针效果最好 以利相诱，把握鸟为食死心理 第20章 成功推销九计 真诚无价，诚信打动客户 巧设悬念，吊住客户胃口 多多思考，学会新颖战术 客户至上，别跟“上帝”争辩 示人以弱，利用心理获胜 审时度势，揣摩客户心态 聆听心声，做客户的听众 随口显爱，多给客户关注 心态乐观，没有难过的槛第七篇 宁做汉高祖，不当岳武穆 第21章 用厚黑之道为自己打起登天梯 厚黑交际，十八条必须知道的潜规则 厚黑有术，要牢记的新厚黑处世哲学 稍加修饰，成为社交上一颗耀眼明星 开口求人，借别人的力量做自己的事 背后鞠躬，在背后称赞增加你的魅力 第22章 厚黑术能帮你成大事 “厚颜无羞”，求人办事要舍面子 顺着毛摸，顺他意思成自己事 “加官晋爵”，惠而不费达成目的 全身倾听，对方高兴对你有利 方圆有道，圆滑处世一路畅通 爱屋及乌，要爱她先爱她的狗 一视同仁，工作外不分上下级 保持距离，亲疏有度内外有别 多套近乎，近乎了才能有热乎 第23章 打造“又黑又厚的盾牌”以防受伤 以柔克刚，缩回去的拳头最有力 伺机再起，面对失败要坦然应对 明哲保身，不利之时记住走为上 各个击破，以分兵战术达到目的 后发制人，机动行事才能得逆转 相机行事，根据情况去灵活行事 当机立断，该出手时绝不能犹豫 防人暗算，君子之腹难度小人心 先发制人，苗头不对先下手为强

## &lt;&lt;会说话会办事会交际&gt;&gt;

## 章节摘录

第一篇 先做准备后做事 练好内功再出招 在梁羽生的武侠小说中，正派人物以内功为武功基础，虽然修炼起来费时费力，但一旦有所成就，则天下无敌；而反派人物则是剑走偏锋，以奇技淫巧为根基，虽可迅速取得成效，但终不会有所大成。

与梁羽生笔下的故事类似，在说话做事交际上，只有修炼好了自己的“内功”，让自己的气质得到质的升华，才能无往而不利。

相反，如果只关注那些雕虫小技，虽然可能会取得一时的成效，但绝不会让你的社交之旅一路畅通。

第1章 成熟的心态是成功的保障 拥有自信，树立超凡脱俗的品质 罗马恺撒大帝有一次率兵出征到达一座山的山顶，山下是一片长满大树的开阔山谷，敌军埋伏在山谷的对岸，比起规模来，对方的人数是恺撒的十一倍。

按照当时的情形，恺撒认为只有在太阳落山之前发动进攻才会有胜算，于是他下令布置军队，准备进攻。

手下问道：“报告陛下，预备队的500名士兵在南方16千米之外，而号兵在东方16千米，信鸽只剩下一只了，联络哪一边呢？”

恺撒回答说：“战争胜利的关键，不在于人数，而在于士兵的勇气和信心。

让信鸽去联络号兵，军号是鼓舞军人勇气和信心的最佳选择。

“这个�事的结果怎样？”

史书上是这样记载的：恺撒大获全胜。

恺撒也因为这次胜利得到了士兵们的信任和尊敬。

想一想在面对多于自己数十倍的敌人时，也就是当失败甚至死亡迫在眉睫的时候，这些士兵没有放弃自己的主帅，这是为什么？

是因为恺撒自信的态势，在为难的时候，他用自信把自己身边的人都凝聚在了一起。

所谓“自信”，就是信任自己心灵的力量。

因为有信心，潜藏在你意识中的精力、智能和勇气才会被调动起来，你给人的感觉是蓬勃向上、富有朝气的，而不是自卑者无精打采、神色黯然的颓废。

在处理事情的时候，你挥洒自如、灵活应变，而不像自卑者那样优柔寡断、畏畏缩缩。

自信的人常常带着温暖的微笑，传递着坦然的气息，没有任何抵御外界的意图，他们敞开着胸成熟的心态是成怀，准备迎接所有的人和所有的挑战；没有丝毫拒绝的姿态，因而一旦别人感受到这种氛围，就会乐于与之接近。

有些人不自信确实因为有某些客观的缺陷或者不足，也许你身材矮小，甚至是个“二等残废”；也许你眼睛很小，以至于别人常常以此对你进行嘲讽；也许你说话口吃……总之，你总是能给自己找出一大堆确实存在的缺陷。

但是，你需要记住并时刻告诫自己的是：自信是没有任何借口的！

大文豪托尔斯泰也曾经为自己的那双小眼睛而苦恼，但是后来，他在文学上找到了无与伦比的信心。

他的小眼睛并没有妨碍别人喜欢他，努力去发现并创造你生命中的魅力吧，不要将大把大把的精力都耗费在无伤大雅的缺点上，最主要的是大多数人不会觉得你所谓的“缺点”是缺点。

更多的人会从心眼儿里看不起躲躲藏藏、畏前惧后的胆小鬼，那些坦然应对一切，乐观向上的自信者会吸引多数人的目光，获得别人的尊敬，因为每个人都愿意从他身上感受这种力量，并为自己打气。

自信的言谈，是成功表达的基础。

即使你有天大的才能，如果无法将自己展示给别人，也不可能获得成功的机会。

因此，敢于表达自己，让别人充分了解你的长处，你的优点才能被人赏识，你才有可能成功。

只要你勇敢地面对现实，大胆面对挑战，刻苦勤奋，坚持不懈地努力练习，你完全可以拥有出色的口才，实现自己的梦想。

美国费城的大街上，有一个衣衫褴褛的青年为了能够找到工作已经徘徊了很久。

## &lt;&lt;会说话会办事会交际&gt;&gt;

一天，他突然闯进了该城著名的商人鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯先生牺牲一分钟时间，容许他讲几句话。

吉勃斯先生对这位青年感到很好奇，因为虽然他全身流露出一种极度穷困的窘态，但精神却非常饱满。

出于好奇，吉勃斯先生同意了他的谈话请求。

起初，他只打算与那个青年说一两句话，然而，事实并非如此，他们的谈话持续了一个多小时。

结果呢？

吉勃斯先生立即打电话给狄诺公司的费城经理泰勒先生，再由这位著名的金融家邀请这个青年共进午餐，并给了他一个极其重要的职务。

你感到奇怪吗？

一个穷途末路的青年，竟然能在半天之内，改变自己的困境，走上阳光大道。

这就在于他能够勇敢地表达自己，为自己敲开成功的大门。

你可以尝试以下几个增强自信的小技巧，当你和别人说话时，告诉自己：虽然我地位轻微，不够分量，但是我讲的话却和别人一样是同等重要的；我有这么多的长处，别人都能感受到，足以弥补我短处的缺憾；别人也不过如此，我准备得很充分了；把注意力集中到对方的身上。

控制情绪，打造宠辱不惊的心态 一个人因为鸡毛蒜皮的小事和邻居争吵起来，两个人谁也不肯让谁。

闻声而来的牧师立即成了评理之人，两个人都拉着牧师，说：“您是这里最德高望重的人，您给我评理！”

“他简直是一堆烂狗屎！”

他竟然……”一个农夫怒气冲冲地抱怨和指责自己的邻居。

就在他要大肆责骂对方过错的时候，牧师打断了农夫的话：“对不起，真是不巧，我现在还有事，你们先各自回去，想想事情的前因后果，明天我会再来的。”

第二天上午，农夫和邻居又愤愤不平地来了，很明显，两个人不像昨天那样愤怒了。

“事情是这样的，那个无理的家伙竟然……” 牧师不快不慢地打断控告者的话：“我说过了我会去找你们的。”

你们现在来找我，我的事情还没有办好呢，今天晚上我会去给你们评理，我们那个时候再见吧。

傍晚时分，牧师在半路上遇到了农夫，他正在自己的农田里忙碌着，而且还哼唱着欢快的小曲。

农夫和牧师打招呼，竟然没有提“评理”的事。

牧师微笑着问：“现在，你还需要我评理吗？”

农夫似乎像忘记了吵架的事情一样，羞愧地笑了笑，说：“真是不好意思，让您白跑一趟，我已经想明白了，为了这么一点小事生气不值得，伤了邻里间的和气更是不划算。”

牧师高兴地说：“我一再拖延‘评理’的时间，就是想给你多一点时间控制你体内的火山啊！以后，你最好不要在气头上说话行事。”

怒气不亚于一座“活火山”，一旦爆发既会伤害到别人也会伤害到自己。

同时，怒气又是一种奇怪的东西，只要给它一点时间，稍稍耐心地等一下，它就会自己溜走，但是一旦你给它行一个方便，它就能惹出更多的怒气，变得一发不可收拾。

怒气只能衍生出恶言恶语、争吵打骂，最后的结果必然是感情出现裂痕，友谊破裂，甚至“怨怨相报，无休无止”。

这座“火山”喷发的火气只能灼伤自己，烧痛别人，周围的人和你结怨的结怨，无仇的有恨，无恨的远离，最终你将成为孤家寡人一个。

一旦发现你体内的火山有爆发的倾向就应立即制止或者把它发泄掉，但必须在不伤害自己和他人的前提下进行。

——将“怒火”扼杀在摇篮里 任何一种情绪在刚开始的时候都是容易被人克制住的。

当你开始觉得不愉快、气愤的时候，不妨尝试着延迟开口说话和反驳的时间。

10秒钟之后……20秒钟之后……我再说话，或者干脆在生气和体内充满怒气的时候不要说话。

## <<会说话会办事会交际>>

——“多回头想想” 不要一味地想对方怎么让你恼怒，多“回头”想想：他并不是我不共戴天的仇人；他并没有怎么损害我；也许他并不是有意的。  
事实证明这是一个很有效的方法。

——找个“出气筒” 要是能够在不伤害他人的前提下把淤积在体内的怒气发泄出来，也是很好的办法。

比如，有的女孩子喜欢生气的时候逛街、吃零食，以此忘记恼怒的事；你可以找个空旷的地方，大声喊出你要说的话；你可以把一腔怨恨写在纸上，或者乱写乱画…… 总之，办法多的是，多掌握一些控制和发泄愤怒的手段有利于你的身心健康，也利于你和周围的人更加融洽地相处。

## <<会说话会办事会交际>>

### 编辑推荐

· 一部钢铁丛林中生存与取胜的法则 · 传授人际交往之中的秘诀，轻松打开成功之门 ·  
如果你正处在的人生低谷、于困境中苦苦寻求成功之路时，那么你需要这《励志馆060：会说话会办事会交际（全集典藏版）》 如果你正处在的事业高峰、于春风得意中憧憬人生之巅时，你也会需要这《励志馆060：会说话会办事会交际（全集典藏版）》 成功说话办事交际的诀窍，出奇制胜马到功成的秘诀，处世经典尽在此书 《励志馆060：会说话会办事会交际（全集典藏版）》不能让你在一夜间富贵无边，但可以帮助你以最快的速度走上成功路

<<会说话会办事会交际>>

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>