

## <<说话不要太老实>>

### 图书基本信息

书名：<<说话不要太老实>>

13位ISBN编号：9787560958484

10位ISBN编号：7560958486

出版时间：2010-1

出版时间：华中科技大学出版社

作者：水中鱼

页数：227

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>

## <<说话不要太老实>>

### 前言

序言 “老实”，一个本属优良的品质却越来越不受人们的欢迎，“老实”几乎成了懦弱、迂腐、不懂变通、不知进取的代名词。

其实，老实人就是生活在我们身边的普通人。

他们不坏，勾心斗角与他们无缘。

但也说不上多好，伟大高尚也形容不了他们。

他们就是普普通通的一群人，也是生存倍感艰难的一群人，因为不懂变通而处处碰壁，因为不善争利而容易吃亏，思维方式的僵化、生存手段的缺乏让老实人在这个瞬息万变的竞争性社会中难以立足。

看到老实人如此不佳的处境，是否表示人们都要变得圆滑世故、老谋深算才行呢？

老实人是否真的一无是处呢？

其实，改善老实人的生存状况并不是要走向老实的反面，因为诚信可靠是老实人最大的优点，勤奋踏实是老实人最大的特质，这些都是当今社会最渴望的品质，是其他任何聪明才智都替代不了的先天财富。

本套“不要太老实”丛书，不是教人狡猾奸诈，而是全面分析老实人的特质，从观念、行动、处境等各个层面剖析老实人的弱点，为老实人指明一条出路，在保留老实人优秀品质的同时，克服弱点，增强意志，改进方法，让老实人越来越好。

愿所有读到本书的老实人从此走出“老实”的误区，在竞争激烈的社会中立于不败之地。

## <<说话不要太老实>>

### 内容概要

很多时候，老实就是愚笨和无知的同义词；很多时候，说一个人太老实无异于讽刺他是个大笨蛋。你可能常常为以下的问题感到头疼和郁闷：因为不会赞美而无法引起共鸣；因为直来直去而经常得罪别人；因为说话不看对象而处处碰壁；因为枯燥乏味而让人昏昏欲睡；因为口无遮拦而往往灾难连连；因为不懂幽默而不能惠己悦人；你知道这是为什么吗？就是因为你说得太老实。

说话是一门技术，更是一门艺术，它没有你想像的那么容易，也没有你想像的难。如果你能多一点心机，顺着人性聪明谈吐，你就会玩转人脉，成为超人气说话高手！只有无法改变的死脑筋，没有无法改变的穷命运。

## <<说话不要太老实>>

### 作者简介

水中鱼，中文硕士。

毕业后曾在大学任教多年。

1994年下海，投身于文化事业，坚持从事文学创作工作，几家媒体专栏撰稿人。

2003年出版畅销书《做人不要太老实》，被网友称为“老实人盟主”。

爱好旅游、交友、读书，在人生励志与智慧启迪方面深有研究，著有多部文学作品与励志书籍。

人生信条：“与人分享是一种快乐。

”

## <<说话不要太老实>>

### 书籍目录

第一章 走出太老实的说话误区 1.老实人爱奉承 赞美不是奉承 赞美的法则 不要给赞美打折扣 拿捏好赞美的尺度 即使奉承也要坦诚得体 2.老实人背后说是非 背后说人,自降水准 挑拨离间,易招灾祸 流言止于智者 3.老实人常揭人短 得饶人处且饶人 处处照顾别人的面子 巧装糊涂,给人台阶 4.老实人喜欢较劲 用情理服人,不要以话压人 不要认死理,不要较死劲

第二章 剔除太老实的说话影响 1.老实人祸从口出 嘴上功夫不可或缺 会说话让你发挥光彩 言之方可知 成功事业的催化剂 2.老实人不分场合 利用特定场合 利用社会背景 利用自然情 3.老实人拖泥带水 将复杂的意思简单化 简洁明快,长话短说 一言可以得人心 什么是不必要的 4.老实人不留余地 说话办事多留余地 承诺易做,实践很难 不要把话说得太满 不了解情况,不随意表态 5.老实人不分对象 对不同的人要说不同的话 站在别人的角度说话

第三章 改变太老实的说话方式 1.老实人缺少幽默感 说话要有幽默感 幽默时不妨自嘲一下 幽默缓解紧张气氛 用有限的语言创造幽默 幽默是生活中的调味品 幽默就是对生命的感悟 2.老实人不会拒绝 拒绝是生活必需品 别不好意思说“不” 拒绝的七大妙招 3.老实人缺乏主见 人有观点,所以存在 适当唱些反调。话语才有意义 培养属于自己的说话风格 4.老实人缺少吸引力 说话的语气要适当 说话时要注意自己的声音 善于利用丰富的面部表情 让微笑为你的语言增色 体态姿势的运用 有风度当然有气度 5.老实人尖酸刻薄 严肃面孔,让人紧张 平等轻松,融洽关系 言语伤人比刀子锋利 不要自我感觉过分良好

第四章 调整太老实的说话情绪 1.老实人容易失控 别让情绪控制你的语言 化干戈为玉帛 给人忠告的三个要素 理智面对语言暴力 2.老实人咄咄逼人 理直照样能气和 .....第五章 纠正太老实的说话习惯

## <<说话不要太老实>>

### 章节摘录

但奉承却不同，它不是发自内心世界的对另一个人的认可和钦佩，而是基于内心世界早已存在的一种目的，一种对眼前或日后能够收到“回报”的投资。

奉承人的老实人在“赞美”他人的时候，脸上虽眉飞色舞，心里却有几分不自在；他的词语是火辣辣的，但他的内心却一片冰冷。

他在赞美一个人的时候，心里想着的只是如何顺利办完与自己利益攸关的事，如何获得自我的满足。

第二个区别：真诚的赞美是实事求是、有理有据的赞，而奉承则是凭空捏造、无理无据的捧。

聪明的人在赞美别人的时候，非常有针对性和分寸。

他们知道哪些应该讴歌，哪些应该提醒注意，哪些应该反对。

在他们看来，真正的十全十美是不存在的，事物不存在完美，人更不存在十全十美。

他们对一个人的评价，根本不会用“最最”这类字眼，也不会用“他没有缺点”这种措辞去评价一个人。

爱奉承的人把只能用一般词语赞美的东西任意扩大。

大事特夸、小事大夸、无事也要夸是这些人的特点。

有些“佼佼者”，能把一个人的优点转变成缺点，又同样能把一个人的缺点转变成优点，因而他们在领导、上级面前，时常“义正色严”诋毁别人，以博取欢心，而心里却打着自己的主意。

他们在“赞美”一个人的时候。

心里会说“这个人喜欢被人拍，我就多拍一拍他吧”，或者“他喜欢坐轿，我就抬一抬吧，总有一日要把他摔下来”，因而他们在赞美一个人的时候，会自以为聪明地向旁人挤眉弄眼，以显示自己非凡的本领。

……

## <<说话不要太老实>>

### 编辑推荐

剖析老实人的弱点，为老实人揭示说话的核心诀窍。

老实不是错，但如果说话太老实，就会令人生厌，就会处处受限。

醒醒吧！

别再执迷不悟了！

说话不懂技巧，羞怯拘谨、笨嘴笨舌、老实巴交，你将得不到上司的赏识和同事的尊敬、得不到下属的爱戴和客户的信赖。

《说话不要太老实》不是教你诈，而是告诉你如何受欢迎的学问！

<<说话不要太老实>>

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>