

<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

图书基本信息

书名：<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

13位ISBN编号：9787563928378

10位ISBN编号：7563928375

出版时间：2011-11

出版时间：北京工业大学出版社

作者：姚兴

页数：242

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>

<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

前言

人际关系学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人际关系。”一个人人际关系的好坏，很大程度上取决于他是否懂得语言的艺术和做人的智慧。

做事先做人，否则永远做不成事。

同时，会做人还要会说话，这两方面是相辅相成的。

会说话是资本，会做人是魅力。

若能说话滴水不漏，做人无懈可击，就能使我们获得别人的好感和赞赏，就能使更多人愿意同我们合作。

同时，这能帮助我们在职场上游刃有余，在生意场上财通三江，在家庭环境中其乐融融。

那么，如何才能达到“说话滴水不漏，做人无懈可击”的境界呢？

在人的一生中，从求职到升迁，从应酬到闲聊，从攻心到说服，无不需要说话的能力。

话说得好，小则可以讨喜，大则可以保身；话说得不好，小则树敌，大则事业失败。

语言是一个人一生中不可缺少的一种传达思想的工具，语言有艺术性，不仅可以使你更好地与人相处，还可以为你的工作和生活带来许多便利。

会说话的人总能讨得朋友们的喜欢，陌生人的亲近，因为他们懂得什么时候该去赞美别人；会说话的人懂得如何巧妙地用问题来引导别人，让别人尽情地诉说，并从对方的回答中获得自己需要的信息；会说话的人懂得用委婉含蓄的话语，维护自己的原则，又不让别人受到伤害；会说话的人懂得在说话的时候，给予对方希望，激发对方的力量，帮助对方全力以赴完成某件事情；会说话的人懂得在工作或生活中，游刃有余地展示幽默语言的魅力，令对方开怀大笑；会说话的人也最会倾听，懂得在别人说话时给予最大的认同。

一个人除了要会说话，还要会做人。

做人，要有心机。

没心机的人容易受人摆布。

当然这里的心机不是害人之心，不是处心积虑算计别人之心，不是耍阴谋、玩手段的欺诈之心，而是一种自强、自信、自主、自得之心。

做人，要懂得把握分寸，知道适可而止。

不急功近利，不头脑发热，该谦虚的时候谦虚，该让步的时候让步，该实在的时候实在，该出头的时候出头，该雅时雅，该俗时俗。

做人，要懂得利用身边的资源为自己打拼更广阔的空间。

一个人奋斗毕竟势单力薄，成就事业要学会利用各种“关系”，借力打力。

做人，要光明磊落，胸怀坦荡，高瞻远瞩。

不要鼠目寸光，不要为蝇头小利伤朋友和气，明白吃点小亏是为了收获更多，眼光长远方能成大器。

做人，要懂得放弃，知道有舍才有得。

不让自己钻牛角尖，要明白放掉已经过去的，把握现在和未来。

总之，做人要灵活多变，做人要自然从容，做人要圆融通达，做人要取舍得当……这样做人方无懈可击。

人生如棋，生活中每时每刻都存在着博弈，因此，我们要构筑坚不可摧的人生防线，进可攻、退可守。

一个人能否事业成功，能否拥有良好的人际关系，能否拥有幸福的家庭，皆在于他会不会说话，会不会做人。

所以，在社会上打拼，只有学会说话做人，才能无往而不胜。

<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

内容概要

人际关系学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人际关系。

”一个人人际关系的好坏，很大程度上取决于他是否懂得语言的艺术和做人的智慧。

一个人能否事业成功。

能否拥有良好的人际关系，能否拥有幸福的家庭，皆在于他会不会说话，会不会做人。

所以，在社会上打拼，只有学会说话做人，才能无往而不胜。

<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

书籍目录

- 聚会聊天，能让别人开心才算成功
 - 找到丰富而愉快的话题
 - 从对方得意的事情说起
 - 初次见面，用幽默的方式介绍自己
 - 掌握幽默的学问
 - 学会自嘲
 - 赞美时，挠到“痒处”对方才会笑
 - 巧借他人之口说话
- 好话不一定好听，坏话不一定难听
 - 赞美的话不是越多越有效
 - 关心过度也会造成伤害
 - 不要越安慰，越伤人
 - 幽默用对地方才有效
 - 用好批评这把双刃剑
 - 婉转表达，少碰钉子
 - 巧妙反驳别人的观点
 - 别做应声虫，随声附和有技巧
- 保护别人的隐私，避开别人的痛处
 - 了解别人的痛处，然后机智地避开
 - 识破别点破，面子上好过
 - 不能故意渲染和张扬对方的失误
 - 不要拿别人的隐私或短处开玩笑
 - 如何给别人提意见
- 留点余地，千万不要把话说绝了
 - 生气了，也要考虑一下再开口
 - 有些情况下，要学会模糊表态
 - 莫让对方无地自容
 - 心直口快，不如四两拨千金
 - 多说别人的长处，少说别人的不足
 - 关键时刻学会说“软话”
 - 回答问题要学会变通
- 察言观色，照顾对方的情绪
 - 察言观色，随机应变
 - 如何宣布坏消息
 - 别人痛苦时，不要说自己的得意之事
 - 别人说得正欢时，不要打断他
 - 学会简洁表达
 - 巧妙化解别人的忌妒
- 学会拒绝，坚持原则
 - 让对方心服口服，靠的绝不是强迫压制
 - 怎样说话才更有感染力
 - 不露锋芒的智慧
 - 做一个会吃亏的精明人
 - 做人应当少计较
 - 沉住气才能成大器

<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

把握做人的分寸
做人别太死板，变通才能自如
做人不能总是“心太软”

<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

章节摘录

版权页：与人相交，热情固然是好事，但是，有些人为了显示自己的热情，也不在乎别人的感受，过于向对方靠近，给予对方过多的关心等，反而让对方感到不适。

更何况有些热情，看上去像是献殷勤一般，让人难以接受。

圣人云“过犹不及”，凡事都应该有个度，超出了那个度，效果就会打折扣。

有一次，一个年轻人在公交车上为一个老太太让座，老太太先是推说不用，但年轻人已经起身，并且离开了座位，于是老太太就顺势坐了下来。

但是让年轻人感到郁闷的是，老太太一坐下来就开始说：“真是不好意思，你看我坐在这里让你站着，真是不合适。

”年轻人推说：“没关系，我年轻，站一会儿无妨。

”“这哪里行啊？

你真是好人啊，你看我占了你的座位心里真是过意不去啊。

”年轻人只是笑笑，往门口处走了几步。

老太太还在那里不停地唠叨：“真是个好小伙子啊，这真是我们国家的福气啊！

小伙子，要不还是你过来坐吧，你们年轻人还要上班，怪累的。

”年轻人说：“没事。

”然后又往前走了几步。

老太太还在后面不停地夸奖年轻人，并极力地表示不好意思。

实在没办法承受老太太的过分热情，年轻人终于在未到站时就提前下了车。

每个人都有去超市买东西的经历，原本你只是想随便逛逛，当你路过化妆品柜台时，总会有售货员喋喋不休地向你介绍，并主动给你擦一些试用品。

这个时候，很多人都会感到反感，即使自己原本想买，也会打退堂鼓。

有一次，周处家厨房的灯泡坏了，家里也没有可替换的新灯泡，于是他就去小区附近的一个商场购买。

走进商场，周处径直走到家用电器货区。

周处正准备找60瓦的白炽灯泡，这时，一个高档写字台灯品牌的销售人员走了过来。

周处从心里不喜欢自己买东西时有人在旁边说三道四的，于是，想转到货架的另一边去。

谁知，这名销售人员竟然微笑着站在周处前面拦住了他的去路，问：“先生，您需要一台完美的台灯吗？

是触摸感应型、开关按钮型还是声控型啊？

”周处白了那名销售人员一眼，没好气地说：“我自己看看。

”“您可以了解一下我们这个品牌的台灯。

不知您之前用过或者听说过这个品牌没有？

”那名销售人员就像没有听到周处的话一样，还在一旁说个不停。

“没听说过，也没用过。

我想自己看看。

”周处有些不耐烦了。

“像您这样品位很高的白领，可以选购这个牌子的触摸感应台灯，别看这个进口品牌不怎么打广告，但它质量上乘，在国外市场上的占有率一直很高。

您可以试用一下。

”说着，那名销售人员就要带着周处去体验那种台灯。

周处急了，呵斥道：“我说你怎么不听我说话呢？

我不喜欢你们的品牌。

我想自己看看。

能放我走吗？

”但这位销售人员还是跟着周处。

<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

周处这下更急了，大声说道：“你总跟着我做什么！”

我都说了，我就随便看一下。

我就为厨房买个白炽灯泡啊！

不用你来给我介绍。

你这样跟在我后面，是怕我偷你们商场的东西吗？

”销售人员一看周处真是急了，陪着笑脸说：“好吧。

您随便看。

我也没有其他意思。

”此时，周处再也没有心情去挑选自己要买的商品，随便买了一个白炽灯泡，郁闷地离开了商场。

<<说话滴水不漏，做人无懈可击>>

编辑推荐

《说话滴水不漏,做人无懈可击》：滴水不漏是口才艺术的完美呈现，无懈可击是做人智慧的最高境界。

会说话是资本，会做人是魅力。

一个人有没有人脉，人脉宽广与否，取决于他说话的技巧；一个人有没有气场，气场强大与否，取决于他做人的能耐。

说话滴水不漏，是你建立人脉的敲门砖。

做人无懈可击，是你打造气场的撒手锏。

人生如棋，生活中每时每刻都存在着博弈，因此，我们要构筑坚不可摧的人生防线，进可攻，退可守。

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>