

<<说话办事恰到好处>>

图书基本信息

书名：<<说话办事恰到好处>>

13位ISBN编号：9787801159892

10位ISBN编号：7801159896

出版时间：2005-9

出版时间：当代世界出版社

作者：陈三桥

页数：248

字数：250000

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>

<<说话办事恰到好处>>

内容概要

人们活着，不仅是为了生存，而是为了做成一些事情，成就一番事业。我们办事要像厨师烧菜一样，掌握火候，要因时而变，因事而变，因人而变，才能把事情办好。若办事太死，太乱，到头来，只会将本该成功的事在片刻之间化为乌有。

俗话说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”

”中国人自古就讲究说话和办事的“度”。

这个“度”就是恰到好处。

在倾听与响应、幽默与玩笑、赞美与批评、拒绝与答复、说服与劝导、辩解与圆场、问话与答话中，掌握了这个度，你将会在激烈的竞争中立于不败之地。

成功自然也就到水到渠成。

<<说话办事恰到好处>>

书籍目录

第一章 在听与说中交流互动：倾听与响应恰到好处 在倾听中产生共鸣 会听才会赢 让有效倾听走进他的内心 不要自说自话，唱独角戏 把握好插话的时机 尽量少堵别人的话头 委婉说话，不拆台、不揭短 没话找话不会弄巧成拙 以听助说艺术 适时沉默是一种明智的行动

第二章 营造轻松和谐的人际氛围：幽默玩笑恰到好处 得体的幽默能取悦人心 让幽默促你的事业如日中天 巧用幽默当红娘 幽默着“钻空子” 含而不露显幽默 张冠李戴，滑稽致笑 钝化攻击，会心一笑 跟尴尬的玩笑说bay-bay 别把肉麻当有趣 不可拿别人的隐私开玩笑

第三章 多栽花，少栽刺：赞美与批评恰到好处 用真诚的赞美激励他人 独辟蹊径，技高一筹 赞扬要适度，不可浮夸 说恭维话，让人产生满足感 恭维要有诚意 恭维不能鹦鹉学舌，人云亦云 把握好激励的分寸 揣着同情心批评他人 批评不可一视同仁，全盘否认 道听途说，捕风捉影不可取

第四章 该说“不”时莫迟疑：拒绝他人恰到好处

第五章 就这样解开他人的心绪：劝导说服恰到好处

第六章 误会这样解开：辩解与圆场恰到好处

第七章 巧问妙答促成事：问话与答话恰到好处

第八章 巧手编织关系网：善结人缘恰到好处

第九章 进退有度，出奇制胜：随机应变恰到好处

第十章 让他人乐意为你办事：求人办事恰到好处

第十一章 彰显智慧，展现自我：自我推销恰到好处

第十二章 在竞争中合作，在合作中竞争：合作双赢恰到好处

<<说话办事恰到好处>>

章节摘录

书摘在人与人之间的交流中，“听”是如此自然，以至于人们常常不把它作为一个话题来研究。有效倾听似乎理所当然，虽然日常生活中有很多事例可以证明并不容易做到这一点，但人们并没有意识到需要学习有效倾听的方法，以致人们对倾听的作用有所漠视。

人际沟通学认为倾听和听见并不是一回事。

因为听到只是你的听觉系统接收到了声音。

很多人都能听见声音，但他们根本不能“倾听”，也就是听到并理解。

比如，当你看书的时候，周围会有各种声音，你的听觉系统会接收到声音，但你未必会注意到这些。

有时人们听到声音，并且“看起来”是在倾听，而实际上他们只是对内在的声音感兴趣，这种现象就是“假听”。

当然，倾听的第一步就是听见——听觉器官接收声音，然后人们注意这些声音并将声音组织为有意义的形式，也就是开始理解。

我们并不经常理解注意到的声音，比如人们听到自己不了解的语言，就不能理解语言的含义。

不过人们普遍认为只要听到了声音也就理解了声音，这就是我们要谈到的第二个误解。

有的人认为注意声音自然就会理解声音。

不过，想想你在听到电影中的外语对话时，你就会明白，听到并不意味着理解。

你可以关注所有的声音，但并不一定理解。

“理解”就是将声音重组为意义的模式或形式。

交谈中须相互交换意见，才能顺利进行。

应在坦诚交谈并表示了解后，才陈述自己的意见。

倘若不遵守这个原则，可能会造成各说各话的情形，以至于谈话不投机，有害人际关系。

然而，我们常因热衷于谈话而忽略了这原则。

虽然完全没有恶意要抢先，却会发生打断对方讲话的情形。

比方说，对方正在提问题时，你打岔说：“是啊，我也正想提这点呢。”

或者对方反问之际，你连忙矢口否认：“不！不！”像这样的谈话方式，最容易引起对方不满。

应等候对方说完，再正式提出自己的意见才是。

在表达本人看法前，必须用心体会言谈之间的真实含义。

在工作上普遍受人欢迎的人，多是能了解倾听的技巧。

老王是某公司的领导，他就是因此而人缘极佳。

例如，星期一上班时，他看到职员晒黑了，便自然地做出挥网球拍的动作，两人的话匣子就此打开。

刚开始时，对方可能会不好意思而客气地说：“其实我昨天收获不错。”

不时还会露出得意的表示。

如果职员是个钓鱼迷，倾听之后，回答的话要寓含鼓励，不妨说：“现在钓鱼不简单吧？”或“一天能钓上一条草鱼就不错啦！”等，即使对方成绩不理想也不会难为情。

因为这无疑是暗示对方，现在天气不佳，你能钓上一条，可称得上是高手了。

由于他是如此善解人意，大多数职员都乐于找他谈话，他不但不厌烦，还会给予精神上的支持，难怪会大受欢迎。

他就是以“听话”增进与人的亲密感。

某超级市场的老板曾碰到下面的问题。

为训练新进员工特举办一系列讲座，以介绍销售方式为主要内容。

这位老板自认为内容丰富精彩，但事后询问与会者的意见，大都回答太难、不了解，而演讲人也表示，参加讲座的员工毫无反应，演讲很难继续。

由此可见，如果听者不了解演讲的内容，应清楚地有所表示，比如用递纸条或直接发问等形式，如此演讲者不但能谅解，也能改变演讲方式。

换句话说，听者表示不明白演讲者的讲解，绝不会让演讲者没面子，反而可使他确知须降低讲解水准，可说是一举两得。

<<说话办事恰到好处>>

除了听演讲以外，一对一的谈话也是一样。

无论任何人发表谈话时，均须掌握“让对方了解”的原则，否则自己说得津津有味，而对方却没有反应，也就丧失了交谈的目的与意义。

以听者而言，应适当表明自己的态度。

要是听不懂，可表示“刚才的话是否能重复一遍？”或“你的意思是不是说……”同理，对谈话感到有趣也要表现出来。

说者不见听者有所反应，往往会乱了阵脚而失去谈话方向。

听者对话题表示有趣，可能会引发说者的灵感，衍生出另一个话题。

若听者表示不了解，说者也会改变表达方式，以期听者能完全明白。

所以，说者与听者之间相互的互动反应，可缩短彼此的心理距离，营造出畅所欲言的局面。

(P4-6)

<<说话办事恰到好处>>

媒体关注与评论

书评说话靠尺度，办事靠分寸！

<<说话办事恰到好处>>

编辑推荐

说话靠尺度，办事靠分寸。

本书让你说话办事，做到不卑不亢，圆滑中有果断，果断中有圆滑，做到“到什么山唱什么歌，见什么人说什么话。

”让你的话合乎人心，给人如沐春风之感，自然柔和亲近，言听计从；办事要善于洞察人心，尤其是当你有求于人时，更要见机行事，刚柔并济，才能逢凶化吉，转难为易，从而促使你办事水到渠成。

<<说话办事恰到好处>>

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>