

《说有分量的话 做有分量的人》

图书基本信息

书名：《说有分量的话 做有分量的人》

13位ISBN编号：9787515703817

10位ISBN编号：7515703814

出版社：马洪波 海潮出版社 (2013-05出版)

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《说有分量的话 做有分量的人》

前言

唐代宰相李绅位尊名盛，他出使淮南时，一律不接见下人。小小书生张祜偏要结识一下这个大人物，他先写了名帖，署名“钓鳌客”。李绅一见这名帖顿生怒气，于是破例召见了。为了给对方一顿羞辱，李绅故意问：“秀才既懂得钓鳌，那么用什么东西作钓竿呢？”张祜脱口便道：“用长虹！”李绅再问：“用什么作钓钩？”张祜大气张扬：“用新月！”李绅再问：“用什么作钓饵呢？”张祜大笑：“用我作钓饵，当然也就不难钓到大鳌啦！”听到这些话，李绅高兴地款待了这个口出狂言的书生，对饮聊天，不亦悦乎。张祜能折服李绅这个大人物，用的正是大言惊骇之法，以磅礴气势给对方非常强烈的语言刺激，其才华才最终得到了大人物的认可。不少小人物，总爱视“大言”为狂言的同义语，因此在“大人物”面前显得唯唯诺诺，毫无生气。其实，唯其人微，才不能唯别人马首是瞻，才更需要独特的惊世骇俗之言，这样才能达到引人注目的效果，最终使自己脱颖而出。人生在世，每个人都会有梦想，都渴望成功，而要想取得成功，不能忽视说话这一关键环节。世界著名心理学家阿德勒曾指出，要想成功，就要抓住能够帮助你成功的人；要想抓住这些人，就要紧紧抓住他们的内心；而抓住这些人的内心，靠的不仅是渊博的知识，还要准确地掌握对方的心理，看透对方的内心，在此基础上用巧妙的言辞发表意见和看法。这样既能够得到别人的认同，也更容易取得成功。只有说出有分量的话，才能够充分打动别人，做成自己想做的事，成为有分量的人。本书不讲大道理，而是结合生活中的案例，实实在在讲述什么时候该说什么话。本书理论联系实际，不但教会你怎么说，还让你知道为什么这么说。使每一句话都能掷地有声，胜过千言万语，帮助你成为有分量的人，提高为人处世的能力。

《说有分量的话 做有分量的人》

书籍目录

第一章 与他人一见如故，让交际应酬的话有分量 做好自我介绍 正确使用称呼 礼貌用语亲切自然 说好客气话的要点 从闲谈开始深交 话题要得体切题 用求同心理消除陌生感 以真诚赢得信任 说话要符合氛围 让自己的语言融入环境 说话要符合身份 善用幽默沟通 制造欢乐的社交气氛 把握说话的节奏 插话要注意时机 用心倾听了解他人内心 第二章 把对方说得心服口服。让说服他人的话有分量 说服前先抬高别人 说服要动之以情 化解对方的戒备心理 消除他的抵触情绪 懂得维护别人的面子 硬话软说更易接受 说清利害关系 抓住关键 旁敲侧击点拨对方 利用名片效应 层层递进的说服 刚柔结合说服对方 推心置腹消除隔阂 第三章 让对方心甘情愿地帮助你。让求人办事的话有分量 多赞美对方 让对方在感情上接受你 多了解对方 说话语气要谦和 激发对方的同情心 多说顺耳的话 找准时机 社交应酬的技巧 掌握说话的技巧 讲究说话的策略 第四章 巧妙拒绝，让拒绝他人的话有分量 讲究拒绝的技巧 给对方台阶下 赢得对方理解 让拒绝的话语含蓄一些 把对方的不快降到最低 讲究拒绝方式 避免因为拒绝而树敌 用对方的话来拒绝 正话反说含蓄表达 转换话题 第五章 把对方的不快情绪减到最低。让批评他人的话有分量 不要让对方感到受伤害 怀揣善意去批评 含蓄提出批评 巧妙暗示他人错误 用鼓励代替责备 以声东击西让对方醒悟 批评方式要因人而异 恰当批评与赞美 批评之后巧处理 第六章 低调是一种高明的处世手段，低调做人有分量 低调做人是一种智慧 放低做人的姿态 高调似刚，低调为柔 唯有埋头，才能出头 放下自己的架子 显摆炫耀遭人嫉 不要将自己估计太高 起点低一点 从低处做起 找到适合自己的位置 成全别人的好胜心 低调是生存的智慧 第七章 正直是做人的立身之本，正直做人有分量 要做正直的人 做人要言行一致 做人要诚实 诚信永远是做人做事的根本 做人要守信用 做人要保持纯朴 做一个真诚的人 真诚对待他人 坦率承认自己的错误 学会体恤他人 做人要实干 做人要有风度 做人要节俭 克服虚荣心 第八章 宽容是做人的一种美德，宽容做人有分量 宽容是一种美德 对人不求全责备 己所不欲，勿施于人 有功劳切不可自以为是 学会欣赏他人 平和是一种心态 不要错误怀疑他人 关键的时刻放别人一马 把对手扶起来 为对方的感受着想 从他人角度着想 懂得为别人着想 赠人玫瑰，手有余香 第九章 忍耐处世好做人，忍耐做人有分量 做人要锋芒尽敛 不要过分张扬个性 得意时不神态 别把自己摆得过高 不心高气盛，恃才傲物 不过于炫耀自己的才华 主角配角都能演 遇事要平心静气 把吃亏当做福气 路留一步，味留三分 第十章 有快乐的人生才幸福 快乐做人有分量 豁达的人生幸福快乐 快乐要用心体会 对生活要有感恩之心 以微笑面对逆境 不做情绪的奴隶 别活得太累 放下怨恨就是解脱 做人要以爱报怨 原谅别人是善待自己 仇恨使人失去理智 忘怀是最好的解脱之道 该放下时就放下 平淡是一种人生境界

《说有分量的话 做有分量的人》

章节摘录

华侨称呼自己的伴侣与我们有所不同。我们喜欢称呼自己的伴侣为“爱人”，而在海外，丈夫被妻子称为“先生”或“外子”，妻子被丈夫称为“太太”或“内人”。在涉外交往中，遵循国际上关于称呼的习惯丝毫马虎不得。现在，我们在一般场合都称男子为“先生”，未婚女子为“小姐”，已婚女子为“夫人”。对于称呼对象的婚姻状况不明时，应该称“小姐”，不可错称。而在外交场合女性都可以被称为“女士”。交际中正确使用称呼非常重要，应该使用敬称的时候，切不可掉以轻心，因为这是表示对他人的尊敬，同时也是礼仪的要求。否则，容易伤害对方感情，或者被对方认为缺乏修养、没有礼貌。热忱、充满敬意的称呼是人交际的必备工具。友好的称呼不仅能够有助于人们向他人表达友好和欢迎之意，而且还能够消除人际交往中的障碍和隔膜，打开陌生之门。礼貌用语亲切自然 有礼走遍天下。礼貌用语要说得亲切自然，要把握好以下几个要点： 1. 打招呼的语言要亲切 在被介绍给他人之后，应当问候对方。若只向他点点头，或是只握一下手，通常会被理解为不想与之深谈，不愿与之结交。碰上熟人，也应当问候。如果视而不见，不置一辞，则显得自己妄自尊大。比较常见的问候词有：“早上好”、“下午好”、“晚上好”、“您好”、“很高兴认识您”、“请多指教”、“请多关照”等；跟初次见面的人寒暄，最标准的说法是：“您好！”“很高兴能认识您”、“见到您非常荣幸”。比较文雅一些的话，可以说：“久仰”、“幸会”。要想随便一些，也可以说：“早听说过您的大名”、“某某某经常跟我谈起您”，或是“我早就拜读过您的大作”、“我听过您作的报告”，等等。跟熟人寒暄，用语则不妨显得亲切一些，具体一些。西方人爱说：“嗨！”中国人则爱问“去哪儿”、“忙什么”、“身体怎么样”、“家人都好吧？”、“好久没见了”、“又见面了”，也可以讲：“你气色不错”、“您的发型真棒”、“您的小孙女好可爱呀”、“今天的风真大”、“上班去吗？”等等。问候语不一定具有实质性内容，而且可长可短，需要因人、因时、因地而异。问候语应当删繁就简，不要过于程式化。问候语应带有友好之意，敬重之心，既不容许敷衍了事般地打哈哈，也不可用以戏弄对方。禁用“来了”，“瞧您那德性”，“喂，您又长膘了”等话语来问候他人。为了避免误解，统一而规范，在社交场合中应以“您好”、“忙吗”为问候语，最好不要乱说。问候时，切忌牵涉到个人私生活、个人禁忌等方面的话语。例如，一见面就问候人家“跟老婆离了没有”，或是“现在还吃不吃药”，这些都是会引起别人反感的问候。一些特殊环境下的问候：在路上相遇的时候，边走边打招呼的情况也常出现，但是遇到朋友或者很亲密的熟人，就要停下来，身体面对对方打招呼。你在座位上时，上司找你说话，回答问题的时候不要坐在座位上，要站起来。不过分的问候。颌首礼是比较恰当的问候方式，问候的时候应暂时停止其他动作，双手自然交叉在身体前方，注意不要妨碍别人。如果是出入会议室，要注意在给客人上茶之后再问候。偶遇不知姓名只是面熟的人。在问过“您好”之后，可以说一些无关紧要的关于天气方面的话题，还可以称赞对方“您的包真漂亮”、“发型很漂亮”等等。在洗手间或电梯里与人目光接触。即使是第一次见面，目光接触的一瞬间，眼露微笑，也会使凝重的气氛变得温馨起来。在街上偶遇朋友时，要见机行事。是不是立刻就上前打招呼，要看当时对方的情况，如果感觉不适合打扰对方，那就不要勉强，不打招呼，对方也是能理解的。如对方独自悲伤时，或看到一贯打扮得很漂亮的女性这次不加修饰地去购物了，或在外面看到了自己公司的人在谈恋爱，在对方还没有注意到自己时，悄悄离开那个地方，也是一种关怀。在你发现前方有熟人时。打招呼的时候不要从身后喊对方，应该从对方的身边绕到前面再问候，突然从身后上来就拍肩膀已经很不礼貌了，惊吓到对方更是失礼。 2. 感谢的话要真心实意 表示感谢，最重要的莫过于要真心实意。为使被感谢者体验到这一点，一定要认真、诚恳、大方。话要说清楚，要直截了当，不要连一个“谢”字都讲得含混不清。表情要加以配合，要正视对方的眼睛，面带微笑。必要时，还须与对方握手致意。得到他人夸奖的时候，应当说“谢谢”。这既是礼貌，也是一种自信。切忌用“瞎说”、“不怎么地”、“哪里哪里”、“谁说的”、“少来这一套”这些词语来回应别人的称赞。获赠礼品与受到款待时，别忘了郑重其事地道谢，“劳驾了”、“让您费心了”、“我非常喜欢您送的礼物”等都是非常合适的谢语。得到了别人的帮助后，应该用“实在过意不去”、“麻烦您了”、“感谢您的帮助”等语句表示谢意。感谢他人也有一些常规可以遵循。在方式方法上，有口头道谢、书面道谢、托人道谢、打电话道谢之分。一般来讲，当面口头道谢效果最佳。 P5 - P7

《说有分量的话 做有分量的人》

编辑推荐

《说有分量的话做有分量的人》编著者马洪波。本书不讲大道理，而是结合生活中的案例，实实在在讲述什么时候该说什么话。本书理论联系实际，不但教会你怎么说，还让你知道为什么这么说。使每一句话都能掷地有声，胜过千言万语，帮助你成为有分量的人，提高为人处世的能力。

《说有分量的话 做有分量的人》

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:www.tushu000.com