

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

图书基本信息

书名：<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

13位ISBN编号：9787504727565

10位ISBN编号：7504727563

出版时间：2007-12

出版时间：中国物资

作者：马银春

页数：338

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>

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

前言

“说”和“做”是人类永恒的主题，会办事的人往往以最能赢得人心的方式去处理人际关系，不轻易得罪人。

求人办事，说话是第一道“关口”，“会说话”与“会办事”是相辅相成的。

话说得好会让人如沐春风，极为受用，小则可以让人快乐，大则可以办成大事；话说得不好，小则会招来祸患，大则可以丧命。

舌头是圆的，也是软的，又圆又软的舌头能把“丑话”说成“好话”，也能把“好话”说成“丑话”。

说话要有“心眼”，有的人说起话来娓娓动听，让人身心舒畅，使人忍不住同意他的说法；有的人说起话来像是一柄利刃，令人感觉浑身不自在；有的人说起话来，一开口就让人生厌……而现代交际中，是否能说，是否会说，以及是否会办事，往往决定着一个人的成败得失。

懂得说话艺术的人，常常能够让一句话起到四两拨千斤的作用，他们也就能够为自己的事业成功和生活幸福开创出崭新的天地。

办事要有“手腕”，要因人而异，因事而异，事有大小，事有种类，事有难易，有的事关系到自己的切身利益，有的事则可办可不办。

我们不但要知道哪些事应该怎样办，而且要知道哪些事该办，哪些事不该办——办事要抓住时机、办事要善借外力、办事要先留退路、办事要有自知之明、办事不能“一根筋”、不要一条道儿走到黑、不能烧火棍子一头热、不能一棵树上吊死、不要怕被人拒绝、力不从心的事儿不能办。

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

内容概要

人生如战场，有“手腕”的人总能把事办得恰到好处。
人生如舞台，有“心眼”的人总能把话说得滴水不漏。
一个人能不能在人际关系上随机应变，重要的是看你说话时会不会动“心眼”。
一个能不能在社会上左右逢源，重要的是看你办事时有没有“手腕”。
说话的“心眼”是搞好关系的基础。
办事的“手腕”是左右成功的关键。

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

书籍目录

第一章 不要败在说话上 1.人人都需要好口才 2.不要败在说话上 3.不能“痛”言无忌 4.不要将“马屁”拍到“马蹄”上 5.揭人之短，胜似割心 6.与其献丑，不如藏拙 7.真心话儿要说清 8.弥补失言要“狡猾” 9.充实自己才能口吐珠玑 10.“激将”要把握好“度” 11.“高帽”要规格得当 12.“忌口”的话题不可多谈

第二章 谋事在脑，成事在言 1.不要吝啬你的语言 2.委婉的话语使人如沐春风 3.射箭看靶子，讲话看听众 4.话要说到别人的心坎上 5.让对方心悦诚服地接受 6.善言可息怒，良言胜重礼 7.暗示别人要有策略 8.听话听声，锣鼓听音 9.不愠不火，恰到好处 10.求人办事有高招 11.谋事在脑，成事在言 12.真诚是把好钥匙 13.小心谈判中的陷阱

第三章 说得好不如说得巧 1.说得好不如说得巧 2.三寸之舌可胜百万之师 3.把握住说话的时机 4.实话巧说，坏话好说 5.巧舌如簧，做个语言高手 6.“问”的技巧 7.“回答”也要有技巧 8.别样问题别样答 9.“反讥”可击中对手要害 10.该拍的“马屁”不能省 11.这样批评最有效 12.嬉笑怒骂，皆成文章 13.用口才营造一个回旋的余地

第四章 好口才让你更迷人 1.口才，情场奇兵 2.一言一语总关情 3.生活需要甜言蜜语 4.赞美是照在人心灵上的阳光 5.没有人能拒绝真诚和赞美 6.用“赞美”走近女人 7.赞美孩子的闪光点 8.赞美要有的放矢 9.提防言过其实的赞美 10.做好家庭里的“双面胶” 11.学会撒善意的“谎” 12.营造“共鸣”气氛 13.“自嘲”也是一种生活哲学

第五章 用幽默营造完美生活 1.生活需要幽默 2.人生因幽默而有魅力 3.幽默——让你笑口常开 4.越棘手，越需要幽默 5.尴尬场合轻松幽默 6.巧妙周旋的幽默 7.让他碰一碰钉子 8.善谈者必幽默 9.让自己成为幽默高手 10.幽默与讽刺 11.马克吐温的幽默 12.丘吉尔的幽默 13.阿凡提的幽默

第六章 巧舌如簧，做个语言高手 1.用机智应对棘手问题 2.用知识武装你的舌头 3.不宜直言绕个弯 4.以谬制谬，方为妙招 5.说话要有“闪光点” 6.话里有话，弦外有音 7.一针见血，刺破问题的实质 8.侧面突袭，要击中对方“要害” 9.这样把“不”说出口 10.迂回前进，曲言婉至 11.话有三说，巧者为妙 12.适时当回“聋哑人” 13.将心比心说服对方

第七章 把事办得圆满的12大策略 1.好的形象会说话 2.微笑是办事的“敲门砖” 3.愉悦的个性，吸引别人为你办事 4.施恩于人，日后办事才能得心应手 5.送人情要讲“分寸”和“手腕” 6.办不了的事，千万不能硬撑着 7.吃透对方心理，抓住“心”来谈 8.找人办事，“礼”要先行 9.把“礼”送到人心里 10.“礼轻情重”的学问 11.把握好“赠礼”与“送礼”的尺度 12.“礼”到，“话”也到

第八章 借助贵人之势成大事 1.人缘，成功办事的支点 2.善借他人之力，自己才可高枕无忧 3.借梯能登天，小人物也能办大事 4.结交强于自己的人，为办事着想 5.乡土情义浓，故乡人也是你的靠山 6.睦邻友好，增添办事的左膀右臂 7.同窗学友，最亲近的人脉资源 8.同事办事，该张口时就张口 9.上司是你手中的拐杖 10.把自己放在“圈”里 11.寻找共同的爱好，促进私交 12.无事也登“三宝殿” 13.联络感情要慢慢来 14.多走亲戚，好办事 15.织好的网，理就要理顺

第九章 办事要办得恰到好处

第十章 说话要圆，办事要活

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

章节摘录

2. 一言一语总关情爱情的产生要以感情为基础，如何建立牢固的感情基础呢？

谚语说得好：“只有掏出心来，才能心心相印。

”这就是说，互相要用真诚之心，才能求得心心相通。

有一位女大学生，为了能自食其力，来到一家银行做了兼职出纳。

当时，有一个英俊的小伙子几乎每天都到她的窗口来，他不是存款就是取钱。

直到有一天，他把一张纸条连同银行存折一起递交了过去，这时女孩才明白他是因为喜欢她才这么做的。

这张纸条上写着：“亲爱的琳：我一直在储蓄这个想法，期望能得到利息。

如果星期五有空，你能把自己存在电影院里我边上那个座位上吗？

我把你可能另有约会的猜测也记在账上了。

如果真是这样，我将取消我的要求，把它安排在星期六。

不论利率如何，做你的陪伴是十分愉快的。

我想你不会认为这要求太过分吧，以后来同你核对。

真诚的彪。

”这个女大学生无法抵制这诱人、新颖的接近方法。

彪用这种独特而新奇的语言方式表达了自己真诚的心意，终于赢得女大学生的友情，为爱情的发展打下了基础。

恋人之间的谈话，恰如蝶恋梨花，彩云逐月，总是指向一个目标，即向对方抒发感情。

情话的魅力在于“情”，爱情是异性间相互吸引的一种非理性体验，带有很大的冲动性。

恋人在浓情似火的时刻，他们的语言就缺少逻辑与理智，哪怕是说海枯石烂、地老天荒也不算过分。

白瑞德从心上人的身边回到美国中部的服役地时说：“真没办法，亲爱的，不久又得归队，这是我送给你的纪念品，希望你看到它时就想起我。

”“噢，亲爱的白瑞德，”姑娘激动得有点喘不过气来，“你想得真周到，这只小猴多可爱！

简直就是你的化身。

”一对青年男女漫步在林荫道上。

女的说：“我们被丘比特的神箭射中了。

”男的含情脉脉地看着她，温情地说：“射中我没关系，但不能射中你。

只要有我在，绝不能让你受伤。

”女的甜蜜地一笑，随之娇嗔地说：“可是我真的不可救药地受伤了。

”像这种不但具有幽默感又有果断力的男子，就能使人感觉他既可爱又不失权威，使女性心目中感觉到这就是最理想的终身伴侣。

一般我们认为，沉默寡言的男人最有魅力，就是指有才干而不夸夸其谈的男人，假若木讷到呆若木鸡，那么无论他的长相多潇洒，身材多标准，也只会令女性敬而远之。

若一个男人的话太多也会适得其反。

比如一个男人喋喋不休地说：“亲爱的，要是你让我好好看看你的脸蛋儿，我就给你买一条银狐皮围巾；要是让我亲亲你，我一定给你买件漂亮的貂皮短袄……”女人听后一定会不耐烦地说：“够啦，够啦！

我会热死的！

”油腔滑调的男人在女性的心目中最不屑一顾。

还有一种类型的男人简直就像一部说话机器，整天喋喋不休，更是不受欢迎。

如果某人只会一再地重复做同一件事、聊同一个话题，女人不但会对他失去兴趣，同时也会感到怀疑：“他是值得我托付的人吗？

我看他像只绣花枕头，一包草而已，大概连自己的生活都不会料理吧？

”

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

<<说话要有心眼 办事要有手腕>>

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>