第一图书网, tushu007.com

<<这样说别人才会愿意听这样做别人才会重视你>>

图书基本信息

书名：<<这样说别人才会愿意听这样做别人才会重视你>>

13位ISBN编号：9787543051706

10位ISBN编号：7543051702

出版时间：2010-9

出版时间：武汉

作者：李杰卿 编

页数：292

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

前言

人生最重要的两件事无非是说话和办事，在我们的生活中每天都在上演的就是这两件事。
说话、做事就是人的言行。
所谓看人就要察其一言一行，可见把话说好，把事做好的重要性。
说话和办事，二者在我们的生活中是相辅相成、相得益彰的，如果没有真正做出的事情，只有好听的话，那只能是招人反感的空话；如果只是埋头做事，而不善于表达，往往造成费力不讨好的结果。
所以，必须把说话和办事结合起来，二者不可偏废，相互协调，相互统一，才能造就人生的完美。
我们每天都要说话，这是再简单不过的事情了。
但看似简单的说话，其实包含着很深厚的学问。
能说话不代表着会说话，会说话也不一定就能把话说好。
可以说，几乎每个成功人士，都是言谈的高手，正是他们的能说、会说，帮助他们走向了成功。
所谓“到什么山上唱什么歌”，说话要根据对象不同而采取不同的策略，切不可一视同仁。
在不同的时间，不同的场合，说话也有不同的要求，或轻松，或严肃，或活泼，或庄重。
在不同的场合如何让你说的话更加讨人喜欢，这是一门学问，对说话者自身有很高的要求。
“打铁还需身板硬”，要想在别人面前脱颖而出，出口成章，语惊四座，那就必须要在平时多留心、多注意，勤加练习，才会取得成效。

内容概要

谁都想让自己说的话有人听，都想让自己做的事情被人重视，那么如何去说、去做就是个需要认真考虑的问题。
一个人是否具有良好的人缘，是否受到别人的欢迎，是否能够得到他人的大力支持，不仅受到其地位和出身的影响，更取决于他是否学会了说话做事的艺术。
这也就是为什么在现实生活中，有些人虽然才华横溢，却总是四处碰壁，步履维艰；而有些人尽管资质平庸，却能够步步为营，无往不利的原因所在。
很多人为此困惑、迷茫，而《这样说别人才会愿意听·这样做别人才会重视你》就能为你指点迷津。

书籍目录

上篇 这样说别人才会愿意听和陌生人一见如故的说话技巧喊出对方名字，选择合适称谓看职业说话，做他的“同行”用体谅的方法与对方“套近乎”与陌生人搭话为何不宜话多精心包装语言，掩饰自身不足要深入别人内心，先要打破他的戒心开个玩笑，活跃气氛巧妙说服对方的说话技巧先承认对方，再逐一反驳运用外部环境，间接将人说服用事实说话，彻底击破对方诡辩引人权威论证，让对方向真理低头请君人瓮，悄悄把对方引入你的立场在面试中脱颖而出的说话技巧通过自我介绍让面试官眼前一亮如何回答关于薪水和跳槽问题不要用贬低别人的方式抬高自己善用专业术语，突显自身功底正确对待集体面试的谈话技巧面试中谨防这样的错误让自己变得幽默的说话技巧幽默，最浅的道理，最深的印象幽默是演讲和辩论最好添加剂自嘲，不会伤人的幽默手段幽默要切合场景，否则就是“冷笑话”多准备一些“炮制”幽默的原料适当调侃，增添趣味睿智妙语，消除尴尬把话说得滴水不漏的说话技巧加强逻辑，结构严谨弹性发言，避免绝对字眼含糊其辞，话有时不能说得太明白点到为止，言多话必失洗耳恭听，不要盲目瞎说让别人欣赏你的说话技巧赞美与表扬：虚荣心的最好麻醉剂将安慰适时地送给受伤者为老板打圆场，做他的御用“挡箭牌”“实话实说”，给对方足够的安全感说话万不可“一视同仁”让眼睛和耳朵成为嘴巴的最佳拍档居高临下招人烦让别人接受批评的说话技巧驾驭批评，先表扬后批评让对方觉得你是在为他着想保全对方面子，把握批评底线深谙批评的艺术，给批评穿上“糖衣”掌握分寸，批评见效让上司重视你的说话技巧禁用含糊的答复搪塞老板向老板进谏。忠言不逆耳毛遂自荐，让领导听到你的声音小心说话，不要抢了老板的台词如何向上司表达加薪的愿望这样做别人才会重视你下篇 这样做别人才会重视你专心做事，让自己全身心地投入设定目标，做事才能放心细节决定成败，把握细节专注和坚持是成功的通道养成耐心习惯，不要急于求成要善于总结失败的教训主动做事，自动自发是一种能力心动口动，永远替代不了行动从等待命令到主动出击多做一些“分外事”，就多一些机会常问自己：“还可以做得更好吗?开发自己的潜能，向着目标前进用勇敢推开虚掩之门高效做事，拖泥带水是成功大忌犹豫不决是做事成功的最大障碍拥有超凡速度，享受成功触感整合资源是提高速度的极好方法工作最佳完成时间是今天既要高效率，更要高质量行为要有计划，不打无准备之仗做时间的管理者，将重要的事情放在最先做豁达做事，不要成为斤斤计较的人多一点豁达，人生会更快乐包容自己的不足，原谅别人的错误妥协是一种必不可少的办事智慧吃亏在当下，受益在将来努力去发现别人的优点低调做事，成熟者绝不会张扬低调做人是成大事的前提保持谦虚才能赢得尊重留自尊，去自负，实乃真聪明也眼高手低的人往往走向失败难得糊涂，不要自作聪明聪明做事，跨过路上的绊脚石善于思考，做问题的解决者……圆滑做事，巧妙赢得别人的喜欢快乐做事，享受做事的每个瞬间

章节摘录

讲话尽量不要关门。
很多公司设计办公室，隔间那个不透明的部分大概只有桌子那么高，上面的部分全部是透明的，这样做的意思不是防止员工睡觉，而是为了让大家不要有隔阂、相互封闭。
但是现实中还是有很多领导在讲话的时候，不但喜欢关门，关门前还要伸出头去左右看一看，这个动作给人一种防贼偷听的感觉，非常不好。
一般来说，只要压低声音，人家就感觉到有秘密，造成心理隔膜。
有人讲话讲到重点的时候，突然声音会很小，有的还故意用手遮一下，这都是暗示别人，我们正在谈秘密，我们是有关系的，我们有派系，无形之中在公司中造成拉帮结伙的感觉。
所以，不仅与同事之间，与上司交流也是如此，有事大大方方地说，千万别给人造成背地打小报告的误会。
要挑准时机一般来说，老板很忙，时间安排紧，受到的工作压力并非普通员工所能体会，所以，找对时间和地点进行交流也很重要。
比如在工作之余或者工作闲暇时，老板谈及轻松的话题时都可以，找准一个轻松的交流情境，以轻松的语态沟通是最好的。
但是找准这点可能很难做到，大可不必强求。
工作中跟老板预约一下，但是一定要事先观察一下，他是不是每个星期三下午都感到紧张？
他在办公室里是不是很随便，尤其是星期五早上？
掌握了这些信息之后，你的预约才会取得很好的效果。
注意语言组织和表达很多人面对别人对自己的意见都会有一种本能的抵触心理，闻过则喜毕竟是极少数人才有的素质。
所以，语言的表达就显得尤为重要。
通常来说，切忌单刀直人、毫无顾忌地向老板提意见。
一方面，要就事论事，理性对待，这能体现出一个人的职业素养。
同时，要用平和而又上进，诚心且谦虚，让人觉得心情舒坦的词语来交流。
不管老板的脾气如何，你的脾气绝不能受到老板的影响，各种感性的，容易使情绪偏激的话都要尽量避免。
经过一番认真的思考之后，王决定向部门的领导提出自己的意见。
事前，他做了大量的准备工作，准备妥当之后，他敲开了主任的办公室。
“丁主任，您好，我来到办公室已经有一个月的时间了，在您的指导和同事的帮助下，我逐渐适应了自己的工作，真的非常感谢您的帮助。
我通过这段时间的工作，也有了自己的一些体会和感悟，不知道可不可以和您交流一下？
希望您能给我一些指导，帮助我更好地进步。
”主任一听，觉得这小伙子很真诚，工作也很上心，就很高兴和王聊了起来。
王先和领导汇报了自己工作的心得体会，表达了对领导和同事的感谢之后，才慢慢将话题拉向部门存在的问题。
王说：“您一定要注意身体，您看您经常在周末的时候也陪着我们加班，如果您累病了，肯定会影响咱们部门的运作效率的。
”对于这话，领导听起来很受用，于是话题渐渐转向加班的问题上。
聊了一会儿之后，王又不失时机地说：“很多工作，如果稍微转化一下模式和方法的话，会不会做得更快更好一些呢？
这是我的一点建议，请您过目。
其中肯定有很多不成熟的地方，主任您一定要批评指正。
”整个进谏的过程进行得非常顺利，通过这次交流，王不但委婉地向主任提出了自己的意见，解决了部门存在的问题，同时还给领导留下了非常好的印象，可谓是一箭双雕。
批评有方，建议得法，规劝合乎情理，讽喻不露声色，既要有敢谏的胆略，也要有善谏的本领，这是

我们在日常工作中必须掌握的一门艺术。
掌握好进谏的艺术，让良药不苦口，忠言不逆耳，顺顺利利解决问题，开开心心达成愿望，这样你才能在职场中如鱼得水，平步青云。
含蓄一直是中国人的性格特点，很多人奉行“ 枪打出头鸟 ”的做事原则，凡事讲究中庸之道。
但这种性格在职场中是有很大弊端的，只知埋头苦干，不懂得抓住时机，毛遂自荐，让领导知道自己的工作能力和工作成绩，这对于职场生存和职场晋升来说都是减分的表现。
中国有句俗语，叫“ 只说不做假把式，只做不说傻把式 ”，讲的也是这个道理。
所以，你一定要在合适的时候发出自己的声音，让领导注意你，重视你，欣赏你。
毛遂自荐，主动出击，往往会有意想不到的好处。
毛遂自荐带来的效果是多方面的，难得的机会，老板的信任，自我的实现，职位的晋升……当今职场，毛遂自荐这一求职方式越来越被人们所运用，有人如愿以偿，有人屡屡碰壁。
要知道，毛遂自荐并不是简简单单地向老板直接提出要求就可以了，自我推销同样是一门不容易掌握的艺术。
除去主客观因素外，自荐者所采取的策略、方法是否得当将决定求职的成败。
一是要未雨绸缪，准备实力。
毛遂自荐首先需要的便是过硬的技术和超强的能力，这是自荐的最核心的要素，最重要的基石。
这就要求我们在平时的工作中，一定要多花些心思在本职工作上，不断提升自己的业务素质和工作能力，做好相关的准备。
养兵千日，用兵一时，只有平日的锻炼和积累，才能为你的毛遂自荐准备好充足的资本和理由。

编辑推荐

《这样说别人才会愿意听·这样做别人才会重视你》：史上最强的沟通指南,当下最棒的做事宝典,就在你的手上!和百万读者一起改变你的语言能力、做事方法吧。
让你一开口就能打动人心的独门秘笈让你一做事就能赢得赞誉的制胜法宝这样说别人才会愿意听这样做别人才会重视你不要只说你想说的话，要说别人喜欢听的话。
不要只做你想做的事，要做别人能认叮的事。
说话做事是每个人每天都在做的事情，但是，同样的话由不同的人说出来效果并不相同，同样的事，不同的人做出的结果也不同，究其原因是多方面的。
《这样说别人才会愿意听·这样做别人才会重视你》从说话的技巧和做事的诀窍入手，让你知道如何与陌生人一见如故，如何在面试中脱颖而出，如何得到他人的欣赏。
让你明白如何做事才能有效率，才能从中得到满足。
书中以生动的例子和含义深刻的评述让读者领悟到说话有人愿意听，做事有人重视的奥秘所在。

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