第一图书网, tushu007.com

<<说好难说的话 做好难做的事>>

图书基本信息

书名：<<说好难说的话 做好难做的事>>

13位ISBN编号：9787547701102

10位ISBN编号：7547701108

出版时间：2011-6

出版时间：王畏 同心出版社 (2011-06出版)

作者：王畏

页数：312

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

祸从口出患从口入，这句俗话似乎告诉我们多说多错，少说少错，不说不错。
但是事实上我们是不能不说话的，约会的时候我们要说，甜言蜜语才能抱得美人归；上班的时候我们要说，能说会道才能升职加薪；劝导别人的时候我们要说，口若悬河才能让双方平息干戈；同客户交流的时候我们要说，头头是道才能让客户对我们认可……张嘴说话就像是张嘴吃饭一样重要。
虽然我们都有嘴巴，虽然我们都知道说话的重要，但是并不是每个人都能把话说得恰到好处。
常常看到的情景是，一句话说不妥帖，恋爱分手了，同事怪罪了，升职无望了，劝架反倒自己搅合进去了。
很多人都很苦恼，我要怎么才能会说话？
万幸的是，练习怎样说话很方便，随时随地都可以练习，而且它是零门槛，不管你是王侯将相还是贩夫走卒，不管你是大企业的CEO还是在门口炸臭豆腐，你都可以练习如何舌灿莲花。
会说话是门本事，这门本事让你无论是在生活中，还是职场上都能行走自如，有如神助，而且这门本事本来就是你与生俱来的，现在只要小小的提升一下就可以，那么你为什么不要这门本事呢？
这本书的前半部分就是告诉你怎样才能快速地提高说话的本事。
当然光做不说傻把式，光说不做是假把式，我们会说话，能说话的最终目的是让我们做起事来更加地顺畅，做事才是我们的终极目的。
做事似乎很简单，但是看似简单的事情中却又包含了无穷无尽的奥妙，比如说，有的人甘当老黄牛，十几年如一日的辛苦，为什么却原地踏步？
有的人，似乎有如神助，别人用一辈子的时间到达的高度他却三四年便能做到？
比如说，有的人朴质甚至有点木，却能成就一方事业，让众人仰望；有的人精灵狡黠，聪明伶俐却事事不如意？
比如说，有的人朋友满天下知交过百人，为何却没有一个人愿意帮助他创业？
有的人不过两三个朋友，却能三个臭皮匠顶个诸葛亮？
会做事，才会有事做。
本书的后半部分就为你揭开别人会做事的奥秘。
会说话，会做事，那么你离成功还会远么？

内容概要

王畏的《说好难说的话
做好难做的事》介绍了说话和办事中的难点和重点，引导读者突破自我，在为人处事和事业上突破瓶颈，更上一层楼。

《说好难说的话 做好难做的事》分为“ 说好难说的话 ”和“ 做好难做的事
”两部分，每一部分选取了七大难点，每一大难点分为若干节讲述，每一节都有“ 突破提示 ”，各级标题十分有力、警醒，书中引用了大量年轻人的事例，十分符合年轻读者的口味，是一本切合时下社会现状的、容易操作的成功励志书。

作者简介

王畏，湖北省麻城市工商系统公务员，长期与当地以及其他地区的创业者交流，十分熟悉各行各业的创业技巧。
参加工作十六年来，积累了2000多名创业者的酸甜苦辣，已经帮助数百名创业者，特别是年轻创业者走上创业之路。

书籍目录

PART 1 说好难说的话
说好第一句话和最后一句话
万事开头难：从说好第一句话开始
少说废话：别让口头禅毁了你的生意
一回生两回熟：最后一句话是下次合作的开始
幽默：用最难说的话解决最难办的事
幽默是口才的最高境界
四两拨千斤，一句顶万句
调节气氛的“强力清新剂”
化敌意为善意，化矛盾为纽带
幽默是最有效的反击武器
沉默未必是金：谁会说谁闪亮
心里话不好说，掏心窝需谨慎
由衷的赞扬一定要说到别人的心坎里
有不满不宜直抒胸臆，宛如溪流才能深入人心
先扬后抑：善用转折表达你的反对意见
该出手时就出手，该说话时别不说
自嘲也要留下亮点，给自己一个亮丽的台阶
把话说好比重金厚礼更有效
从陌生人到熟人只需要一句话
说场面话要让每个人都脸上有光
不吝啬对别人的感谢
拒绝别人要做到不被拒绝者埋怨
谨防你的借口出现在“借口黑名单”上
激将法是提高团队执行力的法宝
勇于否定自己胜过别人赞美你
简单而有效的化解身边的矛盾
道歉不在话多，而在于诚意有多深
解决纷争：动口远胜动手
批评别人最好请他吃“三明治”
打圆场：把冲突双方都“和”成你的人
绝不冷场：于不经意间充分表现自己
大事化小，小事化了
人如其言：让别人失望等于让自己绝望
诚信是承诺的第一要义
谎言重复千遍就会失去一千个朋友
开口头支票只会让人空欢喜一场
就事论事并不是那么简单
散播别人的心事等于毁掉别人的信任
善于聆听比口若悬河更能赢得他人的尊重
管住你的舌头：不说让自己后悔的话
实话未必都要实说
憋话犹如憋尿，憋不住就会出丑
脾气暴躁的人必须努力克制自己
直肠子的人应该适当绕绕弯子

骂人不揭短，得理且饶人
在背后扎人等于在自己脚下挖坑
PART 2 做好难做的事
说得好又做得好的人最容易成功
说得好又做得好的人最容易成功
光说不做不是领导“范儿”
埋头苦干和默默无闻同途同归
有多大的能力就给多大的承诺
做不好要勇于承担责任
踏实做事难，踏实做人更难
踏实稳重是获得领导赏识的第一步
浮躁和急功近利只会让你原地踏步
认清自己的能力，找到适合自己的起点
每个人都有走不好的“第一步”
踏实不等于老实：该争取的时候要争取
用理智克制诱惑，用思考决定行动
原则在自己心中，尺度却在别人手里
做对了还是做错了——正确对待对与错
坚持自我比战胜对手更加困难
每一件小事都可能让你触礁翻船
异性既是美丽的风景，也是危险的陷阱
权力面前没有平等：懂得上下级之间的分寸
让步不是示弱，进逼不一定成功
左手婚姻，右手事业
强者必然树敌，弱者安然前行
“小丈夫”也要能屈能伸
放低姿态并不会降低你的身价
“好汉不吃眼前亏”已经过时
适当妥协等于给自己开辟更广阔的天地
积累后要找机会爆发
你的脾气和你的人生高度成反比
你的脾气永远不能大于你的肚量
控制不住自己，就不能驾驭别人
不被对方激怒，就不会被对方掣肘
忍他人之不能忍，做他人不能做的事
先做生意还是先做朋友
做生意、交朋友都需要慧眼识人
和朋友做生意容易成功也容易失败
在生意场认识的朋友终究是生意人
做生意不动感情，交朋友不谈金钱
权钱色：成功路上最难逃过的劫难
万恶贪为首，成败一念间
欲壑难填，“桃花运”切断成功路
不怒己不争，不眼馋他人
利益对任何人都是最大的诱惑
吃小亏赢大利，占便宜不成器

章节摘录

俗话说得好，“好的开始是成功的一半”，可是俗话又说“万事开头难”。
在人际交往中，说好第一句话，就会令人耳目一新，即将开展的人际交流也许会因此顺畅不少；如果第一句话没有说好，我们就不得不绞尽脑汁地挽回第一句话带来的负面影响。
现在生活节奏快，步调紧凑，一个人给别人的印象如何，几句话便能决定，所以第一句话能否引起别人强烈的注意，给人好感，便相当的重要。
默默要去相亲，本来打扮得光彩照人，心情也是欢天喜地，可是路上发生了一场小车祸，人虽然没有受伤，但是相亲的心情荡然无存，于是打电话告诉介绍人，今晚的见面取消。
这时候话筒中传来一个陌生的声音：“你不要紧吧？
先去医院看看吧，没事，不见面不要紧！
”默默听出是今晚的相亲对象，心中对他一下子增分不少。
第一句话就是这样一下子体现了人关注的对象，体现了人的内心冷暖。
在日常人际交流中，两个人见面必然要打招呼。
客套话说多了，难免对方的注意力会下降，留给对方深刻印象的可能性就会降低。
所以说好第一句话，就能在第一时间抓住对方的注意力。
第一句话怎么说？
故交式人际交流中，与人初次见面时第一句话是留给别人的第一印象，说好第一句话的关键是亲热，是贴心，消除对方对你的陌生感和戒备心。
马克思主义哲学认为，事物是普遍联系的，只要用心细心，你就会发现，两个人总有这样或那样的联系。
所谓的故交式就是攀交情、找联系，将原本天南地北不相干的两个人用一根纽带联系起来。
大甲要去谈生意，内心很忐忑，因为己方公司报的价格太低，而对方老总又是出了名的“周扒皮”，一毛不拔。
刚进对方公司，大甲就听前台服务人员说对方老总是个出了名的篮球迷，追星的程度不亚于年轻的追星族。
等到见了对方的老总，对方还没有说话，大甲就拱了拱手，说道：“大师兄好！
”对方听得云里雾里，很诧异地问大甲：“怎么我就成了你的大师兄了呢？
”大甲不慌不忙地说：“谁人不知道您是乔丹迷，而我呢，正好是科比迷，我们都是NBA球星迷，乔丹又是科比的前辈，叫您一声大师兄自然是应该的。
”大甲就是巧妙地找到两个人的共同点，将原本两个陌生人用“篮球迷”这个纽带连成了故交。
人与人之间的交往，语言的交流是最感性的，用故交式说好第一句话，对方的精神上就没有了距离，这样展开的交流自然是“沟通无障碍”了。
这种纽带可以是共同爱好，可以是相近的地理位置，可以是相仿的性格……具体情况具体分析即可。
礼貌式所谓礼貌，在人际交流中至关重要，它反映的不仅仅是外在的交际能力，还是一个人内在的思想道德水平，是一个人文化修养的体现。
所以在我们说第一句话的时候，采取礼貌用语会给我们增分不少，尤其是自然流露的礼貌和修养，更是让人对说话者好感度增加。
人才市场上人满为患，小王兴冲冲地冲到前面去，他有着三年的工作经验，又是名牌大学的毕业生，所以对自己信心满满。
他将简历递给招聘单位代表的时候，想问下待遇，张口便道：“请问你们招聘这些东西……”话刚出口，小王就意识到自己说错话了，赶紧打住，但是招聘方已经冷冰冰地纠正了：“我们招聘的是员工，不好意思，不是东西——”离开招聘摊位的时候，小王就知道自己没戏了，懊恼不已。
说第一句话的时候，在礼貌和得体方面尤其要慎重。
和人交流前，如果因为没有礼貌，在这些细节上失误而影响别人对你的评价，那就太得不偿失了。
当你大方礼貌地跟对方开始第一句话的交谈的时候，已经给对方留下某种程度的好感。
关怀式在日常生活中，要让对方对你产生好感，留下好印象，不妨通过关怀这个途径，察言观色，了

解对方近期内最关心的问题，掌握对方的心理。
被股市套牢的人，不妨对其说说坚持就是胜利，巴菲特也曾被套牢过；对于对未来忧心忡忡的人，不妨告诉他路在脚下，现身说法一通。
通过关怀，让人觉得你很贴心，交流自然顺畅起来。
大力听说小张家的孩子高考落榜，本科线都没有上，两口子天天长吁短叹苦着一张脸。
这天，大力回来的时候在街口碰见了小张，大力张口就说：“ 小张，我们公司新来了一个总监，可是不得了，高考落榜自学成才，现在身价都快过亿了！
”小张一听眼睛立刻亮了：“ 真的啊？
”“ 当然是真的了。
高考跟成功也没有多少必然的联系，你看看中国的首富，哪个不是草根啊？
白手起家，知本将来还是要为资本打工的。
别为孩子担心，再说了，孩子还小，没准明年一下子考上清华，你就等着高兴吧！
”其实大力的儿子今年也高考，考上了人大。
我们试想一下，如果在说话的时候，大力大谈榜上有名的光荣，喜形于色地谈论儿子的大学，后果会怎么样？
小张不拂袖而去就算涵养好了。
大力却通过关怀，留给小张一个关心他人的仗义形象，后来大力跟小张还真的很“ 铁 ”。

编辑推荐

《说好难说的话,做好难做的事》：为什么你没有成为马云第二？
为什么你没有李彦宏的好运气？
你这辈子只能这样吗？
NO！
巴菲特、马云、冯仑的成功基础，创造不倒商业帝国的十四条军规，为什么上班时间不短了，还是进不了公司管理层？
为什么公司成立很久了，还是没有开始赢利？
为什么面上的朋友很多，可以帮助你的却少之又少？
到底什么时候才有成功的快感？
16年公务员工作的经验总结；2000多名创业者的扎实根基；突破自我的最佳练级指南；改变人生角色的必修技能；说好难说的话，做好难做的事；这辈子，你一定赢！

第一图书网, tushu007.com

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