

<<成败是说出来的>>

图书基本信息

书名：<<成败是说出来的>>

13位ISBN编号：9787802286672

10位ISBN编号：7802286670

出版时间：2008-4

出版时间：新世界出版社

作者：赵宁

页数：282

字数：320000

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>

<<成败是说出来的>>

前言

成功靠什么？

卡耐基曾说，成功靠15%的实力加85%的人际关系。

那么人际关系靠什么呢？

当然是靠恰当得体、真诚坦率的语言，是靠行云流水、炉火纯青的口才！

年轻人都渴望事业成功，希望开创属于自己的成功之路，他们的愿望何其迫切，然而梦想之光却始终照不进现实。

年轻人往往因为涉世不深、经验不足，使得他们错过了让自己脱颖而出的机会。

而年轻气盛的方式，更容易因笨拙的口才和幼稚的交往方式让他们处处磕磕绊绊，难以博得众人的好感和信任。

小欣是一家医院的护士，她平时工作勤勤恳恳，对待病人热情周到，很受大家的欢迎。

可是她有个习惯，她常常用“××床”来称呼住院的病人，例如，“12床，该打针了”、“8床，吃饭时间到了”……这样虽然记起来很方便，可是听起来却不舒服。

有一次，一个中年人来看望住院的朋友，可是不巧这位朋友不在床位上，那个中年人就坐在床上等待。

这时，小欣来病房发药，她站在门口喊：“13床，你的药！”

喊完了她才看见13床病人不在，而是坐着一个陌生的中年人，她猜一定是来探病的人，便又对中年人说：“13床，来帮他拿一下药！”

中年人左右看看没人，才明白护士是在喊自己，他很不高兴地说：“我有名有姓，就算你不认识我，叫‘先生’、‘同志’也好啊！”

怎么到这儿就成了13床？

跟代号似的！

你倒是说说，13床是什么意思？

”小欣知道自己说错了话，顿时无言以对。

小欣是个刚走上社会的“愣头青”，犯这样的错误还情有可原。

可是许多社会经验丰富的人，也往往犯这种说错话惹人生气的错误。

春节前夕，单位几位新上任的年轻领导到老领导家去走访慰问。

在马老家里，大家互相介绍寒暄之后，总经理握着马老的手说：“马老，您身子骨很硬朗，今年高寿啊？”

”“79了。”

”马老高兴地回答。

“人生七十古来稀，咱们单位数您最长寿了吧？”

”“哪里哪里，老张活到86呢！”

”马老说。

“那您老也称得上长寿亚军了！”

”总经理恭维道。

“不过，老张去年归天了……”马老落寞地说。

“这不就轮到您当冠军了嘛！”

”其中一位副总插嘴道。

马老脸色一变，把茶杯砰的一声放在桌子上，起身离开了会客厅。

领导们一脸尴尬，那位副总也觉得自己说错了恭维话，反而引起了不快，只好垂头丧气地走了出去。

上面两个故事中，小欣和那位副总都因说话不注意具体情况和具体的对象，用语不当，伤害了别人的自尊，惹怒了别人。

我们的生活每时每刻都离不开语言。

有时候，一句得体的幽默话会让我们魅力非凡、大放异彩；有时候，一句恰当的夸奖语可以让别人心

<<成败是说出来的>>

情愉快；可是有时候，一句话说错了也可能让我们灰头土脸、狼狈不堪。

语言也是双刃剑，关键要看我们如何运用它。

在现实生活中，有的人说话太直太硬，总让别人难堪，还自以为是性格实在；有的人说话办事凭自己意愿乱来一气，丝毫不考虑别人的感受和各种具体情况，结果导致大家关系失和，好事办砸……这些不愉快的现象经常发生，给人际交往带来了很多的不便。

我们日常生活中的大部分摩擦和冲突，其实都是不友好的声调或不良的谈吐习惯所造成的误会。一个人的谈吐是否恰当，往往决定着别人是否愿意和他一起工作、与他交往，决定着别人是否会对他抱之以信任、是否会与之合作。

一个人要想做出一番成功的事业，实现卓越的人生，就要注意自己的语言习惯和交往方式。

<<成败是说出来的>>

内容概要

有的人知识渊博，却拙于表达。

致使“内秀”无法外显；有的人工作出色，却因为“出口伤人”而迟迟得不到晋升；有的人面对心爱之人，却不知道该怎么表达，枉错过美好姻缘.....

本书通过轻松幽默的语言，丰富的故事，教你娴熟掌握各种说话技巧：何时嘘寒问暖、何时甜言蜜语、何时谦虚退让、何时慷慨激昂、何时出语反击.....力促你不因“不会说话”而耽误了自己的前程！

<<成败是说出来的>>

书籍目录

第一章 初次相识，打动人心

- 克服羞怯，大胆开口
- 投其所好，拉近距离
- 找共同点，一见如故
- 尊重他人，循循善诱
- 开个玩笑，活跃气氛
- 专心倾听，积极回应
- 说话有方，引人入胜

第二章 打入圈子，赢得机会

- 让自己成为圈里人
- 5秒钟让人喜欢你
- 想得到爱，先学会爱
- 经常联系，维系圈子
- 培养自己的影响力
- 一定要和成功者为伍

第三章 真诚待人，有心有度

- 真心诚意，打动人心
- 直言快语，小心伤人
- 包装语言，委婉说话
- 克制自己，嘴上把门
- 学会识相，不揭人短
- 真诚鼓励，赢得进步

第四章 良好人缘，细节塑造

- 主动问好，记住名字
- 替人着想，及时圆场
- 学会示弱，更加可亲
- 再不喜欢，也要宽容
- 适当沉默，增添魅力
- 十个细节，赢得人缘

第五章 掌握分寸，人际和谐

- 伶牙俐齿不一定是好口才
- 有理也被出咄逼人
- 居高临下招人烦
- 话别说满，事别做绝
- 说话太罗唆，折磨人耳朵
- 有身份，但别出狂言

第六章 赞美有度，批评有方

- 恰当赞美，赢得好感
- 赞美有方，恰如其分
- 有凭有据，令人信服
- “忠言”何须逆耳
- 让批评穿上“糖衣”
- 掌握分寸，批评见效
- 得体应对赞美和批评

第七章 诙谐幽默，众人围绕

<<成败是说出来的>>

幽默是生活的按摩师
微笑和宽容对待不满
睿智妙语，消除尴尬
自我解嘲，彰显豁达
学幽默，用幽默，懂幽默
适当调侃，增添趣味
超级名人超级会幽默

第八章 语言恰当，办事妥当

态度诚恳，马到成功
激他一将，达成目的
真诚道歉，更易接受
和气拒绝，别伤面子
见什么人，说什么话
巧妙提问，交流顺畅

第九章 积极沟通，职场成功

沉默不是金，口才是能力
自我介绍，再精彩一点
面试中谨防这样的错误
职场沟通，积极主动
小心进言，有惊无险
说话高明，下属爱戴
办公室里分寸
跟同事适当保持距离

第十章 能说会道，交易顺利

引起对方的兴趣
尊重顾客，别唱独角戏
不怕拒绝，再接再厉
消除疑虑，顺利成交
打场漂亮的心理战
巧放烟雾弹占上风

第十一章 即兴讲话，展现魅力

即兴讲话，不能怯场
选择话题，吸引听众
组织材料快“半拍”
适当“添油加醋”
恰到好处，展现魅力
日积月累，一鸣惊人

第十二章 妙语连珠，心服口服

了解他人，步步为营
反言相劝，更胜一筹
抓住关键，将心比心
旁征博引，巧妙说服
反击有道，回敬有力
妙语连珠，化解刁难
千锤百炼，改变人生

<<成败是说出来的>>

章节摘录

找共同点，一见如故 想想平时的自己，如果遇到和自己一样喜欢某类运动、喜欢某个歌手的人，你会不会立刻对他产生兴趣？

是的，我们通常对与自己相像的人产生亲近感，也能很快找到共同话题。

我们常常说“道不同不相为谋”、“志同道合”，意思就是说要和与自己有着相同想法的人交朋友。所以，碰到陌生人，不妨仔细观察和发现自己和对方的共同点，从双方都熟悉的人或事入手，顺其自然地把自己的身份、爱好、性格告诉对方。

寻找共同点可以帮助陌生人之间很快找到联系，变得不再陌生，从而让气氛变得融洽起来。在寻找共同点方面，我们国家的胡锦涛主席和温家宝总理可是非常出色。

2004年4月的一天，胡锦涛总书记到陕西省勉县周家山镇一个村子里视察。

他问一位农村妇女：“你是这个村子的吗？”

”这位妇女说：“我是来走亲戚的。”

”胡锦涛笑着说：“我也一样，我也是来走亲戚的，是来看望乡亲们的。”

”一席亲切的话语，一下子拉近了村民和主席的距离。

2005年5月4日上午，温家宝总理来到北京大学图书馆。

他首先来到一楼的网络检索大厅，那里坐满了学生。

正在搜集资料的学生李晶看到温家宝总理突然出现在自己身边，一时紧张得不知道说什么好。

在得知李晶是学地质专业之后，温家宝总理笑着说：“咱们俩是一个专业。”

”一句亲切的话语，让众人都笑了起来，周围的气氛也变得非常轻松。

国家主席和普通百姓身份、地位相差悬殊，可是因为“共同点”，一下子又变得非常亲近。这便是语言的妙处。

寻找共同点不仅可以消除初次见面的尴尬与冷场，还可以让陌生人迅速成为朋友，因共同的爱好、兴趣、品味等产生相见恨晚、获得知己的感觉，这样不仅可以顺利完成工作，还会因此而多了一个生活中的朋友。

下面有一个故事正说明这一点。

德国实业家哈根想向银行贷一笔款开发公寓，他去拜访银行经理肖夫曼。

哈根说：“肖夫曼经理，您好啊！”

今天温布尔敦网球停赛，我就估计在办公室准能找到您。

”肖夫曼一听，马上来了兴趣，他说：“哈哈，对，网球停赛了。”

哈根先生也有兴趣？”

”哈根说：“好汉不提当年勇。”

年轻时我还参加过温网赛呢，可惜第一个回合就被淘汰了。”

”肖夫曼：“哦，原来如此，你还是当年的温网英雄呢……”接着两人自然扯到许多网球明星，越谈越投机，大有相见恨晚之感。

聊到投机之处，顺便提了一下贷款的事，对方心情愉快，自然很乐意地听完了哈根的计划。

最后哈根终于如愿以偿，顺利地 and 银行达成了利率优惠的贷款协议。

如果一见面哈根就大谈生意，让人家听着就头大，肯定不会这么快就搞定银行贷款。

不少推销员、客户经理都是拉家常、攀关系的高手，就是因为他们抓住了对方爱听熟悉的话题这一心理，找到了彼此的共同点，顺着别人说，才在短时间内由陌生混到熟悉，提高了交往的效率。

而且，他们还有可能因为共同的爱好，从简单的工作关系转而成为生活中的挚友呢！

找到共同点还可以让别人对你消除戒心，由一些共同经历，譬如校友、同乡等，使得原本彼此陌生的人之间产生微妙的联系，使得别人不再让你“吃闭门羹”，有个女记者的故事就是个很好的范例。

台湾首富郭台铭是一位事业辉煌的爱国企业家。

他集成了晋商厚道、务实的优良传统，虽然常来大陆经商，但是他非常低调，不喜欢张扬，记者要采访他一般都会遭到拒绝。

<<成败是说出来的>>

2006年4月,《人民日报》女记者徐蕾打电话给他预约采访,她说明身份后亲切地说:“郭先生,您是山西人……我是个山西媳妇,想找您这位老乡聊一聊啊!”

”郭台铭思虑片刻,爽快地说:“好啊,老乡见老乡,两眼泪汪汪嘛,你的采访我接受啦!”

”女记者同郭台铭在饭店边吃边聊。

她从山西的风土人情切入话题,郭台铭的话匣子一下子就打开了:“我最爱说的话就是我是山西人,我最爱吃的面就是山西刀削面,我最爱喝的酒就是山西汾酒——汾酒必喝,喝酒必汾啊,哈哈!”

”郭台铭兴致勃勃地畅谈了记者提出的所有问题,访谈十分成功。

<<成败是说出来的>>

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>