

<<世界因我不同>>

图书基本信息

书名：<<世界因我不同>>

13位ISBN编号：9787807535393

10位ISBN编号：7807535393

出版时间：1970-1

出版时间：哈尔滨出版社

作者：郭承文

页数：230

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>

<<世界因我不同>>

前言

这是一个越来越注重“说”的时代：竞争职位需要讲演，应聘面试需要沟通，推销业务要辩才无碍... “投资口才等于投资未来”、“要想成才先练口才”，已成为现代人的职场流行口号。

卡耐基经常给他的学员讲这样一则故事：在美国费城的大街上，有一位身无分文的英国人为了能够找到一份工作已经徘徊了很久。

一天，他突然闯进当地著名巨贾鲍尔·吉勃斯先生的办公室，请求吉勃斯牺牲一分钟接见他，允许他讲一两句话。

这位陌生的怪客使吉勃斯感到惊奇，因为他的外表太引人注目了。

他衣衫褴褛，全身上下流露出穷困潦倒的窘态，但精神却非常饱满。

一半出于好奇，一半出于怜悯，吉勃斯同意与他一谈。

起初原想与他谈几秒钟，但这几秒钟却变成了几分钟，几分钟又变成了一个小时，并且谈话依旧进行着。

结果呢？

吉勃斯当即打电话给狄诺出版公司的费城经理罗兰·泰勒，再由泰勒这位著名的金融家邀请这位青年共进午餐，并给了他一个极重要的职务。

你感到奇怪吗？

一个穷途末路的青年，竟然能在这样短的时间内影响了两位重要的人物，从而改变了自己的人生，走上阳光大道。

其中的奥秘就是：他有很好的口才，具有很强的说服力，为自己敲开求职的大门。

你看，从这名男子的故事中，还有什么比拥有一张能说会道的嘴巴更能讨巧的呢？

能力相同的两个人，一个因为口才好而平步青云，一个因为不善沟通表达而被埋没。

我们看到，在一家制造业工厂里两位管理人员的不同职业道路。

她是一位十分善于游说的讲演者，深谙沟通和劝服的艺术。

与她恰恰相反，他口舌较为笨拙。

五年后，她成为了公司的副总裁，而他依然是一位部门经理。

<<世界因我不同>>

内容概要

口才，是一切才能的先行官，它在社会交往中的作用就如维生素对于身体一样重要。好的口才，可以助你事业成功、人际和睦；好的口才，可以赢得人心、操控人生，改变命运。好的口才，具有神奇的魔力，可以震撼人的心灵，控制人的情绪，化解人生的危机，使你在人群中脱颖而出，成就不同的世界！

<<世界因我不同>>

书籍目录

第一章 会说话，人生的必修课 语言魅力源于真诚 用真诚换取真诚 设身处地为对方着想 与陌生人一见如故 直言有讳，巧说为妙 人际交往中的黄金短句

第二章 会说话，自由自在驾驭生活 打造赞美的梦想国度 赞美 恭维 怎样有效地表达赞美 从否定到肯定的评价 走出赞美的误区 亲人之间需要赞美 婉拒：轻松说“不”，轻松做人 开出有人情味的逐客令 价值连城的微笑 帮助他人，自己受益 高调做事，低调做人 含而不露地表达爱意 遇物加钱与逢人减岁

第三章 幽默让口才更有魅力 幽默的四大好处 自嘲是幽默的最高境界 幽默是家庭生活的润滑剂 用幽默表达对亲人的看法 妙借修辞幽默法

第四章 会说话。轻松搞定与上司关系 迂回地指出上司的错误 不当众揭领导的短 曲言婉至，拐着弯地说服 让坏消息来得温柔些 巧妙地对上司说“NO” 如何向上司献计献策 经济回暖，如何让老板为你加薪 职场禁忌：上司玩笑开不得

第五章 会说话。轻松解决矛盾冲突 让别人变得伟大 宽以待人，有理也要让三分 及时挽回批评所造成的负面影响 幽默，让批评也美丽 建立一个竞争对手 因势利导，激发潜能 不吝惜你的赞美 怎么让他安静地走开 办公室的谈话禁区

第六章 商战口才——推销谈判的制胜武器 雄辩是银，倾听是金 倾听是最好的“恭维” 言到功成，投其所好暖人心 顺水推舟，顺势而为 攻心为上 灵活运用艺术性的营销语言

第七章 口若悬河——演讲辩论中的唇枪舌剑 借题发挥 恰到好处的停顿 答非所问，妙趣天成 归谬反击，以彼之道还施彼身 将错就错，点石成金 如欲擒之，必先纵之 绵里藏针 巧设连环，请君入瓮 借尸还魂 消除防范，真情感化 动之以情，晓之以理 反唇相讥，坚实的防身盾牌 谐音双关，妙趣横生 歧义生奇意

<<世界因我不同>>

章节摘录

“逢人只说三分话，莫要全抛一片心”，这是一句为人处世的俗语，说对人要“阴者勿交，傲者少言”，意思是说假如你遇到一个表情阴沉、默默寡言的人，不要急着推心置腹表示真情；假如你遇到一个高傲自大、愤愤不平的人，要谨慎自己的言谈。

其实，这只是将自己围起了一道防线，生怕自己遇人不淑；人与人的心灵之间筑起一堵高墙，越来越多的城市居民进入了“陌生居住”时代，邻里之间“犬之声相闻，老死不相往来”。

人们在感叹人与人相处很难时，殊不知是自己把心门关闭起来了，别人又如何进来？

孟子云：“欲见贤人而不以其道，犹欲其入而闭之门也。

夫义，路也；礼，门也。

”想见贤人而不按合适的方式，那就像要人进来，却又把他关在门外。

用什么方式，“义”、“礼”也。

孟子的这句话的含义是：你待人以善意，别人以善意相报；你待人以真诚，别人以真情回馈。

这也就是我们经常所说的“将心比心”、“以心换心”。

有的人对真诚待人抱怀疑或否定态度，理由是：我真诚待人，人若不真诚待我，那我岂不是很傻、很吃亏吗？

不可否认，生活中存在这样的人：虚伪、狡诈、阴险，一肚子小心眼，玩弄他人的真诚，戏弄他人的善良，算计他人的毫无防备，蹂躏他人的真情实意，以怨报德、以恶报善。

但是，这种人在生活中毕竟是少数，在他们的丑陋嘴脸暴露后，必将被众人所指责和唾弃，并被群体厌恶和排斥。

因此，当我们的善良和真诚被居心叵测的人愚弄之后，吃亏更多、损失更大的并不是自己，而是对方。

伤人的人在承受你愤恨的同时，还要承受他人的蔑视以及被群体排斥的孤独。

有的人怕真诚待人吃亏上当，因此想别人先主动真诚待己。

你真诚待了我，我再真诚待你，这是被动为善的人际关系态度。

如果人人都这样想，人人都不肯首先付出，那么这个世界上还能找到真诚吗？

弗莱明是苏格兰一个穷苦的农民。

有一天，他救起一个掉到深水沟里的孩子。

第二天，弗莱明家门口迎来了一辆豪华的马车，从马车走下一位气质高雅的绅士。

见到弗莱明，绅士说：“我是昨天被你救起的孩子父亲，我今天特地过来向你表示感谢。

”弗莱明回答：“我不能因救起你的孩子就接受报酬。

”正在两人说话之际，弗莱明的儿子从外面回来了。

绅士问道：“他是你的儿子吗？”

”农民不无自豪地回答：“是。

”绅士说：“我们订立一个协议，我带走你的儿子，并让他接受最好的教育，假如这个孩子能像你一样真诚，那他将来一定会成为让你自豪的人。

”弗莱明答应签下这个协议。

数年后，他的儿子从圣玛利亚医学院毕业，发明了抗菌药物青霉素，一举成为天下闻名的亚历山大·弗莱明爵士。

有一年，绅士的儿子，也就是被弗莱明从深沟里救起来的那个孩子染上了肺炎，是什么将他从死亡的边缘救了回来？

是青霉素。

那个气质高雅的人是谁呢？

他是二战前英国上议院议员老丘吉尔，绅士的儿子是谁呢？

他是二战时期英国的著名首相丘吉尔。

本杰明·富兰克林曾说过，一个人种下什么，就会收获什么。

弗莱明正是因为真诚待人才让自己的儿子有了成才的机会。

<<世界因我不同>>

老丘吉尔也因为真诚待人才拯救了自己儿子的生命，并使之成为20世纪影响人类历史进程的政治家。当松下电器公司还是一个乡下小工厂时，作为公司领导，松下幸之助总是亲自出门推销产品。

每次在碰到砍价高手时，他总是真诚地说：“我的工厂是家小厂。

炎炎夏日，工人们在炽热的铁板上加工制作产品。

大家汗流浹背，却依旧努力工作，好不容易才制造出了这些产品，依照正常的利润计算方法，应该是每件××元承购。

”听了这样的话，对方总是开怀大笑，说：“很多卖方在讨价还价的时候，总是说出种种不同的理由。

但是你说的很不一样，句句都在情理之中。

好吧，我就按你开出的价格买下来好了。

”松下幸之助的成功，在于真诚的说话态度。

他的话充满情感，描绘了工人劳作的艰辛、创业的艰难，语言朴素、生动，语气真挚、自然，让对方心有戚戚焉。

正是他的真诚，才换来了对方真诚的合作。

会说话的人，常常是最善于说对方感兴趣话题的人；最会办事的人，也常常是那些做了让对方感激或感动的事的人。

卡耐基花了一个晚上待在他的化妆室里，向他请教成功的秘诀是什么？

哲斯顿说，他的成功并不是因为他的魔术知识特别丰富，因为关于魔术手法的书他已经有好几百本，而且有几十个人跟他懂得一样多。

他一直做的，就是从观众的角度出发，多为观众着想，懂得表现人性。

哲斯顿对每个观众都真诚地感兴趣。

他告诉卡耐基，许多魔术师会看着观众，对自己说：“坐在台下的都是一群傻子和笨蛋，我可以把他们骗得团团转。

”而哲斯顿却不这样想。

他每次在上台时都会对自己说：“我很感激，因为这些人来看我的表演，是我的衣食父母，是他们让我过上舒适的生活。

因此，我要把我最高明的手法表演给他们看。

”他宣称，他没有一次在走上台时，不是一再地对自己说：“我爱我的观众，我爱我的观众。

”卡耐基认为，哲斯顿的成功秘方就是如此简单，那就是对他人感兴趣，这就是一位有史以来最著名的魔术师所采用的秘方。

千百年来，刘备“三顾茅庐”一直被传为佳话。

刘备邀请诸葛亮出山，听人说诸葛亮“每常自比管仲、乐毅”，当时的名士司马徽则赞之为：“可比兴周800年之姜子牙，旺汉400年之张子房。

”这样，刘备心中有了底。

一顾茅庐，诸葛亮避而不见，张飞耍脾气：“量一村夫何必兄长自去，可使人唤来便了。

”当刘备二顾茅庐，诸葛亮又避而不见，连一直极为持重老成的关羽也耐不住了。

可刘备留下一书，以表诚意。

三顾茅庐，诸葛亮故意仰卧草堂迟迟不起，让刘备等三人拱立阶下几个时辰，最后才欣然出山，“定三分隆中决策”，开创“两朝开济老臣心”的伟业。

刘备的诚心终于感动了诸葛亮，真可谓“精诚所至，金石为开”。

人人都需要被尊重，特别是拥有较高社会地位、有所建树的能人学者，往往骨子里有些清高或傲气。

在与他们交往时，要礼让三分。

一旦被你的诚心感动，他们会加倍地信赖你，也会用各种形式来报答你。

’无独有偶，著名慈善家邵逸夫为了物色人才，也上演了一幕现代版的“三顾茅庐”，挖到了宝贵的“人力金矿”。

人称“六叔”的邵逸夫叱咤娱乐圈大半个世纪，打造邵氏、无线两个电影、电视王国，培育了数之不尽的演艺人才，以他名字命名的校园建筑遍布中国。

<<世界因我不同>>

话说1958年，邵逸夫花费32万元，买下清水湾近80万平方英尺的土地，建造“邵氏影城”，展开“制梦工厂”计划。

<<世界因我不同>>

编辑推荐

《世界因我不同:好口才的力量》：一言之辨，重于九鼎；三寸之舌，强于百万之师。

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>