

<<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>

## &lt;&lt;成败是说出来的&gt;&gt;

## 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

## &lt;&lt;成败是说出来的&gt;&gt;

## 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>