

SHILAI YUNZHUAN

• YongBu XiaoShi De ChengGong ZhiHui •

时来运转

赵明杰◎编著

永不消失的成功智慧

这个世界只把金钱和荣誉两项大奖赐给一件事情，那就是主动。什么是主动，且让我告诉你：它是不经吩咐，而去做正确的事。

——艾伯特·巴德

北京工业大学出版社

时来运转

赵明杰◎编著

SHILAI YUNZHUAN
YongBu XiaoShi De ChengGong ZhiHui
永不消失的**的**成功智慧

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

时来运转——永不消失的成功智慧 / 赵明杰 编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2010.6

ISBN 978-7-5639-2383-0

I. ①时… II. ①赵… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 076970 号

时来运转——永不消失的成功智慧

编 著: 赵明杰

责任编辑: 谢桂生

封面设计: 侯泰设计工作室

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 香河县宏润印刷有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 1/16

印 张: 14

字 数: 205 千字

版 次: 2010 年 8 月第 1 版

印 次: 2010 年 8 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2383-0

定 价: 25.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换



前言

“这个世界只把金钱和荣誉两项大奖赐给一件事情，那就是主动。什么是主动，且让我告诉你：它是不经吩咐，而去做正确的事。”

——艾伯特·巴德

在当今这个充满机遇与挑战、竞争激烈、人际关系复杂、优胜劣汰、适者生存的世界，没有一套高超的为人处世的谋略是根本行不通的，如何才能取得处事“真经”呢？

改变心态，你的态度跟着改变；

改变态度，你的习惯跟着改变；

改变习惯变，你的性格跟着改变；

改变性格，你的人生跟着改变。

一个人有什么样的人生，跟他的学历、背景、环境没有直接关系。但是如果你口才出色、能说会道，就能增加成功的机会。那些能够引导、激励、鼓舞和领导他人的人，那些善于表达自己的意见、善于沟通的人，往往是事业有成的人。戴尔·卡耐基指出，“与他人进行有效的交谈，并赢得他们的合作，这是那些往上爬的人们应该努力培养的一种能力”。



人人要说话，人人在办事，但结果却是天壤之别。怎样把话说得滴水不漏，把事做得得心应手？说起来容易，做起来难。本书结合大量生动具体、通俗易懂的事例，就如何轻松与朋友交往、得体地求人办事、把握做事的分寸等进行论述。阅读本书，能让你成为一个会说话、能办事、善交往的人，从而开辟出一条通往成功的捷径。

作者

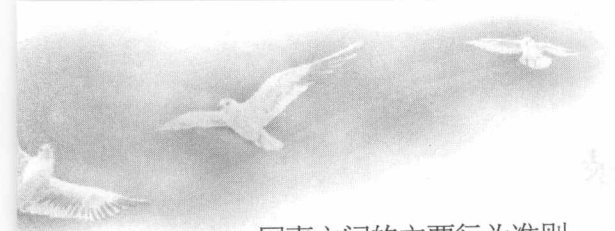
目 录

第一章 能说会道金口才

良言一句三冬暖	003
掌握好赞美的分寸	004
辩论取胜的关键——堵住诡辩者之口	007
怎样在多方论辩中获胜	008
“反唇相讥”术	010
旁敲侧击，使对方同意你的观点	011
让你成为谈判高手	014
在谈判中“投石问路”说服对方	015
在说服中“找借口”	017
假如你要开个玩笑	018
开玩笑的方法	021
怎样交谈：发挥你的谈话技巧	022
多说好话不吃亏	024
聊天的方法	026
交谈中的细节	028

第二章 宰相肚里能撑船

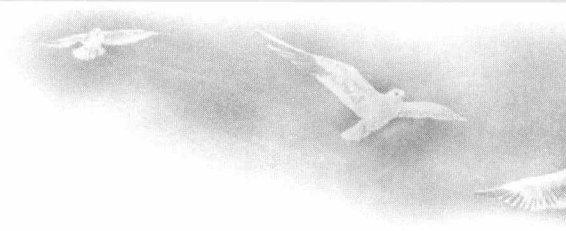
面对误会怎么办?	033
培养你的“宰相风度”	034
不可缺少的道歉艺术	035
家里来了不速之客时	036



同事之间的主要行为准则	037
遇事不要太较真	038

第三章 处世待人的技巧

许下的诺言要认真实践	041
为人处世一定要把好口风	044
诚实在生活中的作用	048
真诚做人，保持本然人品	050
真诚有分寸	052
对朋友进行忠告要把握分寸	056
谨言慎行，话到嘴边留半句	058
处世待人的学问	060
你会交朋友吗？	063
交友的技巧	065
朋友之间的主要行为准则	067
与邻居相处要注意些什么	068
事业成败在于人品的优劣	069
培养良好的品行要从点滴做起	070
成功的交际者须知	072
增强社交能力的方法	073
构建人脉圈的奥秘	074
做一个自尊自信的人	076
与人相处的十条原则	078
说话处事的分寸	079

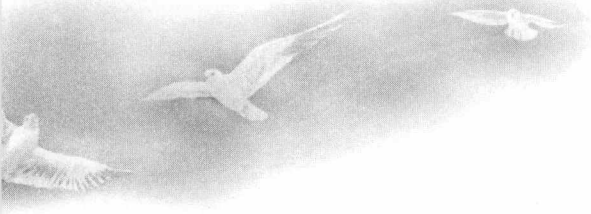


第四章 怎样与上级相处

专注于你的工作	083
委婉的说服效果更好	084
当你受到批评的时候	086
当和领导发生矛盾的时候	087
比别人多努力一些，就拥有更多的机会	090
八种不值得你追随的老板	091

第五章 怎样与下级相处

个人威信的几个特点	097
说服别人的几种方法	098
讽刺也可做批评的武器	099
如何鼓励和赏识下属	102
交谈是成功的秘诀	105
怎样与员工相处	107
怎样正确对待下属的抱怨	108
用情感激励下属	111
这样可以使你“一呼百应”	112



第六章 学会在工作和生活中左右逢源

交朋友的艺术	117
打招呼的方法	119
应邀聚餐者的礼仪是什么	121
侃侃而谈的社交风度从何而来	122
在陌生环境中你怎样潇洒自如	123
笑话在人际关系中的作用	125

第七章 遇到尴尬和挫折时

如何应对尴尬局面	133
当你情绪低落时	134
如何摆脱困境——别让小节绊倒你	135
掌握讽谏的方法——成就自己美好人生	136
“装聋作哑”可以让对方不知所措	138
把失败当做“时来运转”的契机	139
要微笑着面对困难	146
在逆境中求生存	149

第八章 个人形象在人际交往中的作用

形象在交际中的作用	155
请重视交际中的第一印象	157



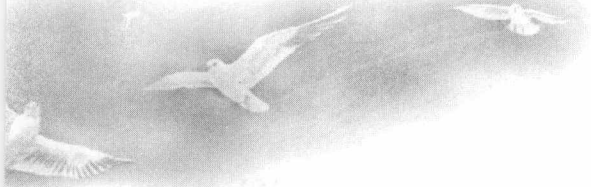
漫谈气质与社交	159
亮相：让别人能记住你	161
神情：准确看人，谨慎行事	162
表情：让自己成为榜样	163
眼神：学会区别不同的人	164
手势：无声语言的完美体现	165
交际美学	167

第九章 怎样克服心理恐慌

自我感觉良好是社交的心理基础	171
怎样和不同性格的人相处	178
怎样克服总为小事担忧的心理	180
缓解工作和生活中的压力——读书	182
12 句话让客户无法拒绝你	183
缺点并不可怕	185
温和友善地同陌生人交谈	187
妨碍创造力的五大敌人	188
怎样克服自卑心理	189
靠自己营造快乐	190

第十章 创造属于你的财富

梦想越大，走得越远	193
好选择决定好生活	193



确立远大的目标和理想，树立必胜的信心	194
这样做，你就不会有失败的生意	195
客户才是最好的业务员	196
企业究竟靠卖什么挣大钱	197
时间管理的十大技巧	202
商道即人道	204
把握好商机	206
35 岁前成功的 12 条黄金法则	208



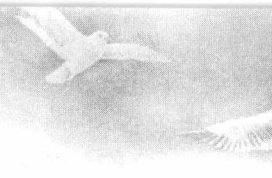
SHILAI YUNZHUAN
——•YongBu XiaoShi De ChengGong ZhiHui——

第一章

能说会道金口才

那些羞涩拘谨、笨嘴拙舌的人，即使是学富五车、满腹经纶，也总会处在交际困难的尴尬里。相反，那些左右逢源、口齿伶俐的人，即使是才疏学浅，也会把握住机遇。说话讲尺度、办事论分寸，说起来简单，具体操作却很难，这要从办事的缓急深浅上、沟通的观念上、办事的行为上去体悟。只要掌握好说话的尺度、办事的分寸，自然会被上级关爱、下属拥戴、同行悦纳、客户信赖、朋辈认可、亲人挚爱、他人理解。你的事业，也因之一帆风顺，你的人生也因之心想事成。

说话办事，要做到不卑不亢，圆滑中有果断，果断中有圆滑，做到“登什么山上唱什么歌，见什么人说什么话”，让你的话合乎人心，给人如沐春风之感，别人自然对你柔和亲近，言听计从。



良言一句三冬暖

世事纷扰，人生不易。谁都难免有心情抑郁、情绪沮丧之际，所以，人与人之间应该时常互相慰藉。事实上，一句恰当的鼓励，一声适时的赞许，就可以重新燃起一个人追求生活的勇气。

1. 由衷的鼓励

由衷的鼓励、简洁的赞许，往往是最意味深长的。如果时机把握得当，就是轻轻的点头致意，也有鼓舞人心之大用。有位足球教练，他要求队员在自己进球得分时，一定要对传球给他的队友笑一笑、眨眨眼，或者点点头，以示赞许和谢意。这种赞许既是自己兴奋心情的流露，也是对他人的由衷赞美和鼓励。

2. 得体的安慰

第二次世界大战后期的一次大战役期间，艾森豪威尔在欧洲前线指挥作战。一天，他在莱茵河散步，遇到了一位神情黯然的士兵，将军不失时机地跟他打了招呼：“你心情不太好啊，孩子。”年轻人回答道：“将军，我心里紧张得要命。”“这么说我们成难兄难弟了，因为我心里也挺紧张的。我们一起走一走？兴许这能使你我的情绪都好一些呢。”将军的话里没有说教，也没有训诫，然而这才是最暖人心怀的语言啊！

3. 真诚的鼓励

马克在校时非常仰慕一位老师，似乎在老师的言谈举止中，无处不洋溢着一种爽朗、智慧、自信的风采。马克很钦佩他，立志做个像他那样的人。可一段时间之后，马克感到他是高不可及的。也许是老师看出了马克的情绪不太对劲，有一天，这位老师特意向马克讲了自己的过去。原来，他也曾有过多次的灰心丧气，甚至差点儿中途放弃！听了他



的一席话，马克终于意识到，他正是一个和自己一样并无二致的凡人。马克永远不会忘记他的话：“人生并不是百米冲刺，而是一场马拉松长跑，得胜者必定是跑得不很快但又总不停步的人。”

4. 适时的赞美

惠特曼的诗作问世后长时间遭到冷落，这几乎让他万念俱灰。但这时他正好收到了一封信：“亲爱的先生，你所馈赠的大作《草叶集》，我十分看重。认为这是美国有史以来智慧与技巧的极致。对你在诗坛上的良好开端，我表示由衷的敬意。”惠特曼看完信后，重新振作起来。马克·吐温曾说：“我可以靠别人对我说的一句好话，快活上两个月。”其实，你我又何尝不是如此呢？

既然我们的一句真心话语，就可能暖人心房，扬起失意人希望的风帆，那么我们何不一试呢？要知道，这也是在帮助自己。

掌握好赞美的分寸

人际交往中，许多人常常爱用恭维的言语，这就是所谓的“敬语”。的确，恭维适当是很能取悦人心的。

图书推销员比恩·崔西路过一家店铺时，看见一个年轻人正坐在老板椅上，看着一本叫《穷爸爸，富爸爸》的书。比恩·崔西走进去说：“哇！你也在看这本当今市面上最畅销的热门书呀！我也很爱看这本书。”

“这本书写得太棒了，简直就是一本大学教材，社会大学的大学教材。我没有上过大学，但我个人认为，社会大学通常要比课本上学到的东西多得多”。

“对，你说得很对，这本书里面的富爸爸提倡的就是这种观念。一个人具备什么样的心态和智慧，决定了他有什么水平的认识。从刚才你



说出来的话，我可以判断得出，你对这本书不光是读一读那么简单，应该研究得很彻底了吧？”

“哈哈，我这个人天生不爱上学，就爱看看课外书。”

“但是，你具备读书的天赋呀，只是可能你身边有一些长辈，如你的老师或者父母，观念一时跟不上，没有赞同你。我感觉你很会运用知识。你看，你这么年轻就开了一家如此精致的商店，以后你的店面一定还会不断扩大的，而且，如果你能结合你所在的领域，用这本书的观念去做事，你一定会很了不起的。”

听了崔西对他的观点和认识做的逐一赞美后，年轻人话兴大增，不由得夸夸其谈、眉飞色舞起来，大讲自己的理想和人生计划。当然，最后他也接受了崔西介绍的好几套与成功、理财相关的书籍。

与他人说话时，要获得对方认同，就应该善于抓住每件事情的重点来说自己的感受，让对方能够感受到你可以直接认可他最核心的东西。通常，我们在说话时都会显得杂乱无序，但我们要想影响别人，就必须懂得从对方那一盘散沙般的语言里“淘”出潜藏的赞美点，然后把它扩大和引申。

赞美大师给我们总结了赞美的三个步骤：一要说出对方的闪光点；二要描绘那些闪光点能给现状带来什么；三要点出闪光点给你或他人带来的感觉。在赞美中，若能经常运用上述三个步骤，赞美就到位了。

如果对一位清洁工人进行这样的赞美：“你真是一位成功人士呀！你具备非凡的气质，你是一位非常伟大的人！”对方一定会认为我们是神经病，因为这些话好像跟他没有任何关系。

那些非常善于赞美别人的高手，刚开始时往往会犯这样的错误。下面介绍一则日本超级保险推销员原一平刚开始运用赞美时犯下的一个错误。原一平到一位年轻的小公司老板那里去推销保险。进了办公室后，他便赞美年轻老板：“您如此年轻，就做上了老板，真了不起呀，在我们日本是不太多见的。能请教一下，您是多少岁开始工作的吗？”“17岁。”

“17岁！天哪，太了不起了，这个年龄时，很多人还在父母面前撒



娇呢。那您又是什么时候开始当老板的呢？”“两年前。”“哇，才做了两年的老板就已经有如此气度，一般人还真培养不出来。对了，你怎么这么早就出来工作了呢？”

“因为家里只有我和妹妹，家里穷，为了能让妹妹上学，我就出来干活了。”

“你妹妹也很了不起呀，你们都很了不起呀。”

就这样一问一赞，最后赞到了那位年轻老板的七大姑八大姨，越赞越远。这位老板原本打算买一份保险的，结果也不买了。

后来，原一平才知道，原来那天自己的赞美没完没了，本来刚开始时，他听到几句赞美后，心里很舒服，可是原一平说得太多了，搞得他由原来的高兴变得不胜其烦了。

赞美如煲汤，火候是关键。赞美对方恰如其分、恰到好处，会让对方感到很舒服；但赞美得多了，会过犹不及，使得赞美没有新鲜感，让对方吃不消，撑着肚子。

真正的赞美大师非常懂得在赞美时控制好火候，张弛有度，收发自如。物以稀为贵，就像一道人间美味，如果你给对方一些品尝，他会觉得味道美得难忘。但是，给多了，让他吃撑了，他也会难忘，只不过是想吐的难忘。

赞美的效果在于见机行事、适可而止，真正做到，“美酒饮到微醉后，好花看到半开时”。

作为丈夫，当你下班后走进家门，看见娇妻已经为你备好晚餐，你只要深情地望她一眼，说一句“看到桌上的菜我就饿了”，她一定会心花怒放的。倘若你酒足饭饱之后才说一句“你今天回来得真早”，那样的效果则是雨后送伞，她还能感受到你当时就有的那份情吗？

某电视台的老张是一名老编辑，他总是勤勤恳恳地工作。在他生日时，全室人员为他庆祝，新闻中心主任在祝词中是这样说的：“老张多年来勤勤恳恳地工作，甘于奉献，却从不争荣誉、要功劳。在您生日之际，我代表全室人员向您表示祝贺！”主任的一番话令老张很感动，他认为这是领导对自己的肯定。