

事事不懈怠



处处占上风

一切艰难险阻，一切妨碍我们
成功的障碍，都是可以凭借我
们自己的力量去战胜。

出奇制胜的

106 条

CHU DE QIZHISHENG
106TIAOFUZE 法则

安军/编著

百花洲文艺出版社

事事不懈怠



处处占上风

出奇制胜的 106条法则

CHU DE QI ZHENG
106 TIAO FU ZE

安军/编著

百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

出奇致胜的 106 条法则/安军 编著.南昌:百花洲文艺出版社,2004

ISBN 7-80647-652-0

I 出... II 安... III 人生哲学-通俗读物

IV.B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 132349 号

出奇致胜的 106 条法则

安军 编著

出版发行:百花洲文艺出版社

地 址:南昌市阳明路 310 号江西出版大厦

邮政编码:330008

经 销:新华书店

印 刷:天津天新纸制品有限公司

版 次:2005 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开 本:787 毫米×960 毫米 1/16

字 数:40 万

印 张:27.375

ISBN 7-80647-652-0/I·401

定 价:24.80 元

内容简介

本书没有奢华的辞藻,有的只是朴实的真理,是行走社会的必修课程。不是高姿态的说教,更不是告诉你成功的窍门,何况成功本就无窍门可寻。本书的内容是务实的、不虚夸的。每一条经验都是在总结了前人的成功经验和失败教训中得来的。本书囊括了人在社会上生存所必须的诸多方面,譬如口才、交际、事业、婚恋、气质等。全面地向你展示了社会的多面性。

读完这本书,你会发现自己的生活原来可以发生这么大的变化,那些矛盾、紧张,那些烦恼、忧虑原来都是可以克服的;和周围的人相处,原来是那么容易而又富有乐趣;一切艰难险阻,一切挫折打击,一切妨碍我们成功的障碍,都是可以凭借我们自己的力量去战胜的。



目 录

第一章 舌战群儒的口才——谈吐占上风/1

- 受人欢迎的说话态度/1
- 发现对方的“闪光点”/3
- 不表达赞美的种种理由/5
- 赞美十要诀/7
- 寻找对方的“兴趣点”/9
- 说话意见不合时/11
- 朋友间沟通的技巧/13
- 让朋友表现得比你更优越/16
- 让道歉成为高明的补漏剂/18
- 如何自赞自夸/21
- 男女有别的谈话艺术/22
- 掌握说服别人的技巧/26
- 摸透人心再开口/28
- 让人口服心也服/30
- 提高说服力的七大窍门/32
- 学会和上司谈判/35
- 怎样应付咄咄逼人的谈话/37
- 达到迷人效果的说话技巧/40
- 改掉说废话的毛病/42
- 使自己的声音更完美/44
- 尽量说好普通话/47
- 说话的材料靠积累/50
- 说话不同于写文章/51



出奇致胜的100条法则

- 怎样措词才恰当/54
- 会说还要会听/56
- 耳才与眼才/57
- 听话的才能和修养/59
- 以听者为主体/61
- 倾听的十项规则/63
- 倾听十戒/65
- 到什么山上听什么歌/68
- 多看多听少开口/70
- 巧妙掌握说话时机/71
- 讲话开好头的窍门/73
- 说话前先调整呼吸/74
- 问话需要高明的口才/75
- 高明的插话技巧/77
- 会说不如会听/78
- 给谈话打一个圆满的句号/80
- 开玩笑的学问/81
- 克服交谈羞怯症的妙法/83
- 人人渴望被称赞/83
- 说出“不”字的高招/86
- 示弱——抵消嫉妒的妙方/88
- 讥讽——一把双刃剑/89
- 从不道歉的人交不到朋友/90
- 来瞳的功能和神效/92
- 切莫忽视了称呼/93
- 如何请求他人的帮忙/94
- “谢谢”并非客套话/95
- 忠言不必逆耳/96
- 让上司同意你的观点/98
- 自嘲在交谈中的妙用/100
- 交谈中的模糊语言/101

处处占上风

让旧话题生出新意/103
熟语的感染力/104
数字在言谈中的威力/105

第二章 八面玲珑左右逢源——交际占上风/106

社交要讲礼仪/106
走出待人的误区/109
交友的四要五忌/111
好朋友也要保持距离/113
既不伤面子,又不伤和气/115
要正确运用同学关系/117
常到同事家看看/120
士为知己者“用”/122
交友的弹性外交/125
面子功夫与人情法则/126
送礼的四个规矩/128
送礼的七种绝妙方法/130
求朋友办事的三个误区/131
拜神进对门,办事找对人/133
处处留心摸透对方心理/138
酒桌上说话的技巧/144
事情办成功,别忘谢神灵/146
求人办事的“敲门砖”/150
减少“碰壁”的诀窍/153
巧妙避免碰钉子/157
替别人办事的经验/162
人缘层次越高越好/164
建立人缘的五种途径/166
与朋友保持接触/168
“套近乎”的十六个诀窍/170



出奇致胜的100条法则

处处占上风



- 批评他人的重要原则/174
- 与人为善/176
- 办公室男女七种魅力武器/178
- 友善待人/181
- 与人为善的处世之道/183
- 不要指责、抱怨/187
- 不要打击别人的信心/188
- 人际关系的润滑剂/189
- 小事要糊涂/191
- 真心地对他人感兴趣/195

第三章 天降大任于斯人——事业占上风/203

- 知识改变命运/203
- 发财的“无知者”/204
- 迈向专业知识之路/205
- 教育改变命运/206
- 办事讲究条理/209
- 防止浪费时间/211
- 提防“时间杀手”/219
- 忙里偷闲/223
- 调整心态和思维/226
- 别做完美主义者/228
- 不要为别人活着/230
- 创新就是突破常规/233
- 发挥想像力/235
- 敢打敢拼才会赢/240
- 做生意顶要紧的是眼光/241
- 机会不是等来的/244
- 摸准行情,吃透信息/247
- 对市场变化有灵敏的反应/250



养成敏锐的直觉/252
机不可失,时不再来/254
不入虎穴,焉得虎子/256
两个信封的选择/258
如何培养积极心态/260
百分之二的成功者/262
无论何事,你均能胜任/264

第四章甜蜜的伊甸园——婚恋占上风/267

她声明已有男朋友,你该怎么办/267
耀眼的美人就在你面前,你该怎么办/269
女人愈是对他摆架子,她愈是容易动心/270
女人在谈话之中,会消除警戒心/271
女人往往处于被动的姿态/272
女人是被动的,需要男人来领导/273
激发知识型女性情感的要诀/274
和女人并排坐,比较容易激发情意/275
女人能无限包容意中人的错误/276
女人对过分殷勤的男人很反感/278
女人喜欢肯定而讨厌疑问/279
女人能接受别人都做过的行为/281
女人无法和没有感情的男人有亲密行为/282
没有魅力的男人很难征服女人/283
女人经不起男人一再的求爱/283
听觉能刺激女人对情爱的幻想/284
模棱两可的邀约是扼杀爱情的利器/285
女人容易对发生意外的男人产生怜爱/287
名花有主的女人较易接受其他男人的邀请/288
惟有态度自然才能使女性松弛戒心/289
单独相处时女人较易拆除心墙/290



出奇致胜的100条法则

- 就从今夜起/291
- 女人不喜欢没有爱情基础的“性爱”/291
- 女人被猜中心意后,会产生强烈的抗拒心/293
- 只要恭维不断,女人必会俯首称臣/294
- 须坚持自己的主张方能打胜仗/295
- 女人是感性的动物/296
- 约会数次后,你就需有所表示/297
- 男性热忱的爱意可以打动芳心/298
- 女人会同情平常看来坚强,而突然显示脆弱的男人/299
- 女人不会将自己的身心交给标新立异的男人/300
- 女人在找不出拒绝借口时,会本能地答应你的约会/301
- 男人如果不能像个男人,女人又怎么会喜欢他/303
- 女人对常常会意识到的男人,才会有较深的感情/304
- 女人以侧面对男人时,心中的抗拒感会较小/305
- 女人抗拒不了男人的苦苦追求/306
- 女人的心理与身体,在本能上都会追求强壮的男性/307
- 女人感情一旦被点燃,愈吊她胃口,她的冲劲愈强/307
- 让妻子助你成功/308
- 婚姻是一场博弈/311
- 男女恋爱要讲条件/312
- 女人的四种类型/315
- 有些女人你娶她时要慎重/317
- 女人的购物习惯将影响男人的一生/321
- 妻子的地位高过丈夫时该怎么办/322
- 选定终身伴侣的瞬间/324
- 丈夫如何担负起发展婚后爱情的重任/327
- 你知道女人喜欢丈夫什么吗/330
- 丈夫如何吸引住妻子呢?/332
- 妻子会爱什么样的丈夫/334
- 怎样度过蜜月后的“逆反期”/335
- 婚后怎样沟通情感/337



- 性格迥异的夫妻怎样相处/339
- 怎样使双方柔情缱绻/340
- 妻子的风韵减弱怎么办/341
- 发现妻子婚前失贞怎么办/343
- 怎样建立婚姻平衡/344
- 勿让子女夺走了你们的爱/345
- 夫妻间的兴趣、爱好不同怎么办/346
- 怎样调解夫妻的不同习惯/348
- 丈夫心中只有事业怎么办/349
- 事业型女性怎样克服对丈夫和孩子的内疚感/351
- 怎样解决配偶与自己父母的矛盾/353
- 为什么夫妻之间越来越没有话说/355
- 怎样理解婚姻心理类型/358
- 怎样认识有害于家庭的夫妻性格/359
- 怎样认识夫妻的心理相容性/361

第五章 魅力四射光彩照人——气质占上风/362

- 用语言展示自己的内在气质/362
- 完善你给他人的第一印象/366
- 展示开朗的你/369
- 让自己“鹤立鸡群”/372
- 用言行提升魅力的六大要领/375
- 善于利用魅力资本/377
- 保持良好的仪表风度/383
- “性情豪爽”不等于“态度随便”/387
- 自己喜欢自己/389
- 办公室女性专修礼仪/392
- 女人的神韵从何来/394
- 化妆贵在适度/397
- 改变你的着装风格/400

处处占上风



出奇致胜的100条法则

- 白领丽人的衣柜/402
- 女人的声音/405
- 看得见、摸不着、碰不到/408
- 与男同事一起出差/410
- 做个气质儒雅的男人/412
- 要让女人乐于帮你/415
- 不能冒犯的女性死穴/418
- 给她一份生日惊喜/420
- 成功男士的着装艺术/422

第一章 舌战群儒的口才

——谈吐占上风



第一章 舌战群儒的口才

出奇致胜的100条法则

受人欢迎的说话态度

与人谈话态度如何,一定程度上决定你是否受人欢迎。一个与人和颜悦色交谈的人总能打动对方的心。那么,怎样才是良好的谈话态度呢?归纳起来有五点:

1.表现出兴趣

别人讲话时,要注意倾听,如果你望天望地望别处,或是玩弄着小物件、翻弄报纸书籍等等,别人就会以为你对他的话没有兴趣,会很扫兴。

在人多的时候,你还不能只对其中的一两个你熟悉的人发生兴趣,你要把注意力分配到所有的人身上;对于那些话说得很少,或是精神不太自在的人,你更要特别留神,找机会特别关照一下他们。你的注意、你的关心,对他们是一种尊重和安慰,正好把他们从冷落中挽救出来。

2.表示友善

如果你对别人表现出刻薄的神情,或者你对别人所谈的话表示冷淡或鄙视,那么对方谈话的兴趣也就消失了。

哪怕你不喜欢听他的话,或者你不同意他的意见,但是你对他本人还应该表示友善,不要因为他说了句不得体不适当的话就否定了他的人格。你尊重他,并不妨碍你表示与他有相同的意见。没有经验的人,一听到不喜欢的话,立刻就表现出不快和不满来,把彼此

处处占上风



出奇致胜的100条法则

第一章 舌战群儒的口才

的系弄坏、搞僵,而失去了继续交谈、深入了解的机会。

3. 轻松、快乐、幽默

真诚、温暖的微笑,是打开别人心灵的钥匙。人的心灵好像对温度有强烈的敏感,遇见抑郁的、冰冷的表情就凝结了起来,变硬了起来;但遇见了欢乐的、温暖的笑容就柔软了、化了、活泼了。所以,真诚的、温暖的微笑,快乐的、生动的目光,舒畅的、悦耳的声音,就像明媚的阳光一样,使一切欣欣向荣,使谈话进行得生动活泼,使大家谈笑风生、心旷神怡。

至于幽默感,需要慢慢地培养,它是一种兴致的混合物,富于幽默的人,常常能使客厅中充满欢声笑语,有时一个笑语,或是两句妙语,就能驱散愁云、消弭敌意,化干戈为玉帛、化凶戾为吉祥。

4. 适应别人

跟自己趣味相投的人在一起就舒服、话多得很,一遇见趣味不投的人就感到别扭、不想开口。像这样依着自己的脾气去接近别人,真正投机的人就少了。

跟别人谈话多关心别人,重视别人的口味,善于适应。有的人喜欢讲大道理,有的人喜欢高谈阔论,有的人喜欢娓娓而谈,有的人喜欢深思,有的人拙于应对,你都要能调节自己去迁就一下别人的兴趣与习惯。有满腹经纶的,让他尽情地宣泄;有守口如瓶的,由他吞吞吐吐;失意的,多给予一些安慰与同情;软弱的,多给予一点鼓舞和激励。假如对方对某一问题发生特别强烈的兴趣,就让他在这方面继续发展,畅所欲言;假如对方对某一个问题的兴趣不想多谈,就及时转换话题把谈话引到另一个方向,免得引起不快的局面。

5. 谦虚有礼

谦虚有礼决不是说一些不着边际的客气话,谦虚有礼是一方面真诚地尊重对方、关心对方的需要,尽力避免伤害对方。另一方面严格地要求自己,对自己的意见与看法带着一种“可能有错”的保留态度,虚心地听取别人的意见,关心别人的感受和反应。

与人谈话态度的好坏,是你和别人谈话成功与否的关键。

发现对方的“闪光点”



很久以来,“投其所好”作为一个贬义词为人所鄙夷。这主要是因为“投其所好”者的目的往往是自私的、不可告人的。假如目的是光明磊落、合乎情理的话,“投其所好”就可以正名了。

心理学研究表明:情感引导行动。积极的情感,比如喜欢、愉悦、兴奋,往往能产生理解、接纳、合作的行为效果;而消极的情感,如讨厌、憎恶、气愤等,则会带来排斥和拒绝。所以,若是你想要人们相信你是对的,并按照你的意见行事,那就首先需要人们喜欢你,否则,你的尝试就会失败。

要使别人对你的态度从排斥、拒绝、漠然处之到对你产生兴趣并予以关注,就需要最大限度地引导、激发对方的积极情感。“投其所好”实际上就是一个引导和激发的过程。

这种过程的表达方式是多种多样的,经常用的主要有以下两点:

(1)发现对方的“闪光点”。要善于赞扬别人,善于从理解的角度真诚地赞美别人。而且要富于洞察力,善于发现对方美好的一面。

(2)寻找对方的“兴趣点”。在与别人交谈时,往往会遇到这种情况,对方不是在听你说,而是在做或在想别的事情;或者是嘴里应付着的,眼睛却注意着别处;或者是转移话题,跟你瞎扯……遇到这种情况,你就应该尽快放弃你的话题,寻找他的“兴趣点”。

唐代大诗人白居易说过:“动人心者莫先乎情。”情动之后心动,心动之后理顺,而理顺之后,事情自然就会朝着有利于你的方向发展了。



出奇致胜的100条法则

第一章 舌战群儒的口才

柯达公司的老总伊斯特曼发明了胶片以后,才能拍摄电影。他的发明为他带来了巨额财富,并使他成为世界上最著名的商人之一。尽管如此,他仍然像平常人一样渴望得到别人的称赞。

伊斯特曼曾在洛克斯达城捐造“伊斯特曼”音乐学校和“凯伯恩”剧院,用来纪念他的母亲。纽约某座椅制造公司经理艾特森想得到该剧院座椅的订单,于是他就和伊斯特曼约会见面。

一位工程师告诉艾特森说,伊斯特曼的工作极忙,每次访问占用的时间不能超过五分钟。艾特森也准备如此。

他被引进总裁办公室时,看见伊斯特曼正埋首于桌上堆积的文件之中。听见有人来,他抬起头朝来者方向说道:“早安!先生,有什么事情吗?”

经介绍后,艾特森说道:“伊斯特曼先生,当我在外面等着见你的时候,我很羡慕你的办公室,假如我有这样的办公室,我一定很高兴地在这里面工作,你知道我是一个本分的商人,从来不曾见过这么漂亮的办公室!”

伊斯特曼答道:“你使我想起一件几乎忘记了的事。这房子很漂亮是不是?当初才盖好的时候我极喜欢它,但是现在,有许多事忙得我甚至几个星期坐在这里也无暇看它一眼。”

艾特森走过去用手摸壁板,说道:“这是英国橡木做的,不对吗?和意大利橡木稍有不同。”

伊斯特曼答道:“对了,那是从英国运来的橡木。我的一个朋友懂得木料的好坏,他为我挑选的。”随后伊斯特曼领着艾特森参观了他自己当初帮助设计的房间配置、油漆颜色、雕刻工艺等等。

当他们在室内夸奖木工时,伊斯特曼走到窗前,非常亲切地表明要捐助洛加斯达大学及市立医院等机关一些钱,以尽心意。艾特森热诚地称赞他这种慈善义举的古道热肠。

两个人接着谈了许多生活中的、工作中的、商业中的事,艾特森总是适时地表达着自己的赞叹。他们的谈话远不止五分钟。艾特森不仅得到了那笔桌椅合同,还与伊斯特曼成了好朋友。

读到这里,相信你已经明白了为什么要在人际交往中投其所好了吧?

假如目的是光明磊落、合乎情理的话,“投其所好”就可以正名了。



不表达赞美的种种理由

生活中,有许多人不愿表达赞美,究其原因有以下一些方面:

(1)刚刚认识某个人,还比较生疏,对人家的情况还不大了解,怎么好对人家表示赞美呢?

(2)异性之间交往,不好意思赞美,尤其是当你面对一位年轻漂亮的女郎,尽管你觉得她是个美人儿,可如果你嘴里说出赞美的话,人家会认为你居心不良,还是不说为好。

(3)关系亲近、朝夕相处的人,彼此间早已相知,何必还要表示赞扬?对方从不怀疑我对他的感情和信任,似乎再没什么必要表示自己对他的喜爱和赞赏,弄得不好反倒显得不自然,尤其是一家人之间何必还要讨好卖乖?

(4)有的人明知人们对他的成就评价很高,他已经够幸运,够得意了,我们也没必要当面再去称赞一番。如果再去称赞这种人,他岂不是更得意,而显得我们更不如他了吗?

(5)对于售货员、服务员和某个商人,没有必要表示我们对他们的商品和服务很满意,因为他们做得再好,也是为了赚我们的钱。他们做好本职工作理所当然,有什么必要再对他们表示满意和感谢呢?

(6)对于领导者更不可随便表示赞扬,也许你的上司确实有值得称赞的地方,可你对这种人尽说好话,而他的职务、地位、权力是明摆着的,别人发现了岂不要说你溜须拍马、讨好领导吗?

(7)有的人太平常了,还有不少毛病,实在不怎样,就算有点可取之处,但也不过是些琐碎、细小的事情,对这种人表示赞扬有什么意