



经典励志丛书

抓住机遇 办大事

牛金山◎编著

● 智慧与知识是可以学习和传授的。本套丛书从开启成功心智与方法的角度，用辩证的思维多侧面多方位的立体探索，深入浅出，就事论理，情趣相融，增强其科学性和可读性，对渴望成功的读者来说将大有裨益。



东方文艺出版社



经典励志丛书

抓住机遇

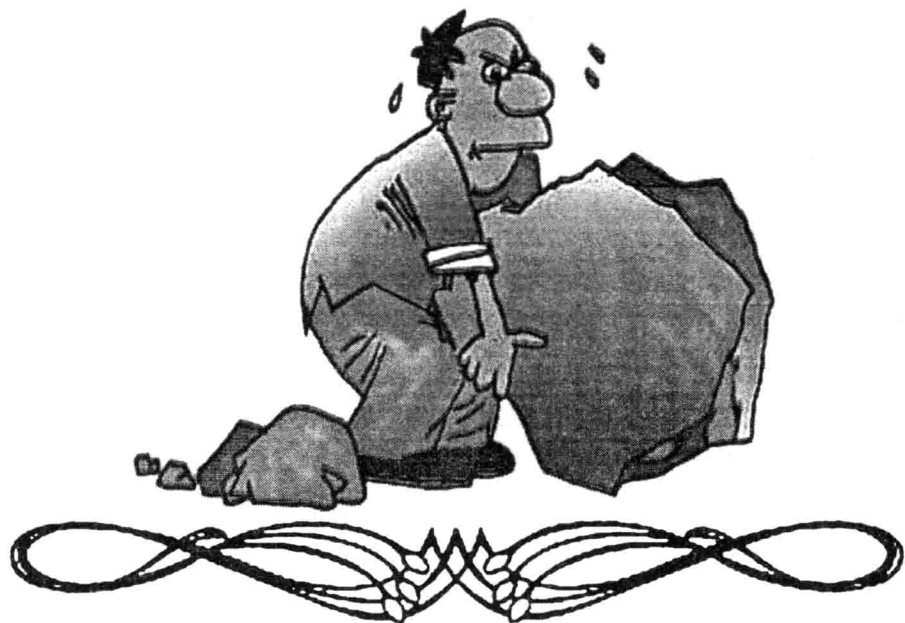


办大事



牛金山◎编著

● 智慧与知识是可以学习和传授的，本套丛书从开启成功心智与方法的角度，用辩正的思维多侧面多方位的立体探索，深入浅出，就事论理，情趣相融，增强其科学性和可读性，对渴望成功的读者来说将大有裨益。



东方文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

抓住机遇办大事/牛金山 编著. —上海: 东方文艺出版社,
2008

ISBN 7 - 5015 - 5025 - 5

I. 抓… II. 牛… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848. 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 004644 号

抓住机遇办大事

牛金山 编著

出 版: 东方文艺出版社
地 址: 上海石屏路 399 弄 55 号 102 室
邮 编: 200240
印 刷: 上海市锦佳装潢印刷有限公司印刷
发 行: 东方文艺出版社
开 本: 710 × 1000 毫米 1/16
印 张: 20
版 次: 2008 年 12 月第 1 版
印 次: 2008 年 12 月第 1 次印刷
印 数: 1 - 10000 册

定价 29.80 元

ISBN 7 - 5015 - 5025 - 5

目 录

第一章 说话——天天说话不见得会说话

真 诚： 用语言打动人心的一步 /18



语言魅力源于真诚 /18

用真诚换取真诚 /19

多为对方着想 /20

寥寥数语动人心 /22

赞 美： 效率最高的人脉语言 /24



每个人都有获得赞美的渴望 /24

赞美≠拍马屁 /26

赞美也要注意对策 /28

间接赞美更显诚意 /29

赞美之词要有“闪光点” /31

赞美之中无小事 /32





幽默：

让交流变得妙趣横生 /34

幽默是通往成功社交的捷径 /34

用幽默增添魅力 /35

无意幽默,但却幽默自现 /37

如何幽默最得体 /38

用幽默来化解僵局 /40

巧用幽默六法 /41

含蓄：

让你的语言意味深长,韵味无穷 /44

委婉含蓄胜过口若悬河 /44

话说在明处,意藏在暗处 /46

忠言也能说得顺耳 /47

正话也可反说 /48

用含蓄的方法表达爱意 /50

简洁：

言简意赅,切中要害 /52

言不在多,达意则灵 /52

一言即可得人心 /53

长话要会短说 /55

激励：

让“白开水”变成“茅台酒” /57

用鼓励代替批评 /57

锁定对方的强烈欲望 /59

戴高帽的艺术 /60

信任是最好的激励 /61



婉 拒： 轻松说“不”，轻松做人 /63

- 不伤感情巧拒绝 /63
- 为拒绝找个委婉的借口 /66
- 让对方理解你拒绝的难处 /68
- 逐客令也要充满人情味 /70
- 让答案消失在等待中 /71

批 评： 良药也能不苦口 /74

- 智者不会当众指责他人过错 /74
- 从被批评者的角度去选择批评方式 /75
- 批评更需摆事实 /77
- 批评“点到为止”即可 /78
- 先给“甜头”，再给“苦头” /80
- 巧弹弦外之音让对方听出话中话 /82
- 不要轻易说出“你错了” /83

安 慰： 温暖你，温暖我 /86

- 安慰的话要说到人心底去 /86
- 安慰他人讲原则 /88
- 掌握安慰他人的尺度 /89
- 用安慰来加深爱情 /91

倾 听： 此时无声胜有声 /93

- 倾听是金 /93
- 用“倾听”打开你的推销之门 /94

做一个善于倾听的管理者 /96

倾听不仅仅是听 /99

倾听也要讲技巧 /101

第二章 聊天——不做沉默的智者

抓
住
机
遇
办
大
事

话 题：
让我们有话可说 /104

选择合适的话题 /104

聊兴大发，兴趣使然 /105

在你的句子里放满东西 /107

聊天要充满热情 /108

拒绝使人生厌的话题 /109

分 寸：
有分寸的语言是嫁接成功的桥梁 /112

玩笑中的分寸之道 /112

把不同意见说成细枝末节 /113

聊天要避免别人的痛处 /115

反驳也要留面子 /116

声 音：
语言的灵魂 /118

发现自己的语言障碍 /118

打造你完美的声音 /119

培养受人欢迎的语调 /121

灵 活： 随机应变方为“上” /123

巧妙地应付尴尬 /123

敏捷地进行反攻 /124

打圆场有妙招 /126

第三章 交谈——莫唱“独角戏”

上 级： 把握分寸，巧妙应对 /130

与领导交谈分寸至上 /130

不当众揭领导短 /132

善于解围打圆场 /134

巧妙化解与领导的矛盾 /135

甘心做领导的绿叶 /137

不做夹心饼干 /138

让坏消息来得温柔点 /140

巧妙地对老板说“NO” /141

下 属： 用语言善待下属 /144

用人情话笼络下属的心 /144

与下属说话也要留余地 /146

怎样让他安静地走开 /147

拒绝加薪有讲究 /150

批评下属也要讲究方法 /151

当优秀员工要“改嫁” /153



同事:

把握好“攻”“守”之道 /156

把握好与同事交谈的分寸 /156

注意语言细节,保持良好关系 /158

坦然面对流言飞语 /160

刻意吹嘘自己要不得 /162

灵活地拒绝同事的要求 /163

客户:

谈其所需,谈其所想 /166

从对客户感兴趣的事谈起 /166

唤起顾客的好奇心 /167

抓紧顾客的购买意向 /169

不随意打断客户的话 /171

如何应付顾客的吹毛求疵 /173

“珍惜”客户的投诉 /174

朋友:

随意,但不能随便 /177

结交挚友有方法 /177

为朋友保守秘密 /179

谈笑间得人气 /180

客套话切忌过分 /181

家人:

切莫毫无顾忌 /183

不让吵架伤了夫妻感情 /183

夫妻应像朋友一样相处 /186

说服长辈有妙招 /187

与孩子沟通有技巧 /189

恋人： 恋爱需要交谈 /191

首次约会巧找话题 /191

巧妙示爱 /193

用“斗嘴”加深感情 /195

让恋人愉快接受你的不满 /197

陌生人： 让陌生人成为朋友 /200

首次见面 /200

与人初识选好话题 /201

用微笑化解陌生 /202

出色把握,开怀畅谈 /204

轻松诙谐解尴尬 /205

第四章 求职——怎样抓住面试的机会

信心： 推销自己的敲门砖 /208

信心十足地自我推销 /208

怎样让对方印象深刻 /211

面试也能出奇制胜 /213

诚实： 增强你的求职竞争力 /215

坚持立场,诚实做人 /215

表达自己的真实想法 /216

慎言：

不该说的话不要说 /218

巧妙回答离职原因 /218

如何与老板谈薪资 /219

陷阱问题巧妙答 /221

不被刁难激怒 /222

必须回避的六种错误 /223

第五章 演讲——表达自己的利器

感染力：

让自己成为语言富翁 /226

成为语言富翁 /226

适时改变声调 /228

展现你的信念和热情 /230

用真诚感染听众 /231

简洁更有力度 /232

亲和力：

盛装佳肴的精美器具 /234

将演讲当成一种交谈 /234

用唠家常来提升亲和力 /235

巧用故事套近乎 /237

形象性：

避免演讲语言“文章话” /239

演讲要让人听懂 /239

生动活泼的口语更动人 /240

演讲中的类比 /242

名言典故锦上添花 /244

开场白:

抓紧听众的心 /247

开场设疑 /247

即景生题,渲染气氛 /248

用故事引起听众的兴趣 /249

选择最适合你演讲的开场白 /251

结束语:

余音绕梁,回味悠长 /254

不要忽视结束语 /254

结尾再次点明要点 /255

幽默的结尾更意味深长 /256

出色演讲的四种结尾方式 /258



第六章 谈判——让它变得如此轻松

语言气势:

最征服人心的气魄 /262

慎重选择谈判语言 /262

一语双关让对方真假难辨 /263

模糊语言的妙用 /265

用幽默的语言活跃谈判气氛 /266





心理效应： 用心灵撞击心灵 /268



从消除心理障碍入手 /268

始终坚持自己的原则 /269

用迂回战术攻破对方的心理定式 /270

思考方式： 思维方式决定语言形式 /273

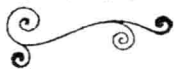


故意向对方“泄露机密” /273

学会洞察对方 /274

关键在理由 /275

出击时机： 该出“口”时就出“口” /278



不到时候不开口 /278

处处留心成交迹象 /279

巧用“生物时间” /280

第七章 辩论——进可攻，退可守

智慧： 用智慧打造金口玉言 /284



巧妙化解危机 /284

利用对方的破绽 /285

提出多种可能的情况 /287



立 场： 有把握才说 /289

巧妙改变对方立场 /289

具体问题具体分析 /290

反守为攻，变客为主 /291

情 理： 动之以情，晓之以理 /294

喻之以利，晓之以害 /294

满足对方的情理需要 /295

巧用心理相容法 /296

战 术： 说话滴水不漏，论辩一针见血 /298

巧用两难制敌术 /298

借助权威论辩 /299

智而示之以愚，能而示之以钝 /301

怪问需用怪答 /302





经典励志丛书

抓住机遇

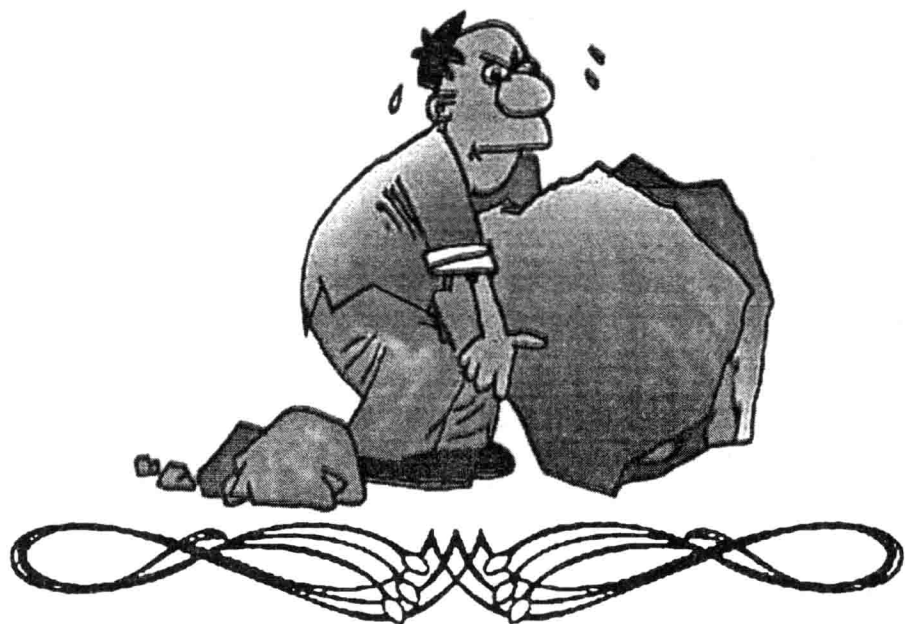


办大事



牛金山◎编著

● 智慧与知识是可以学习和传授的，本套丛书从开启成功心智与方法的角度，用辩正的思维多侧面多方位的立体探索，深入浅出，就事论理，情趣相融，增强其科学性和可读性，对渴望成功的读者来说将大有裨益。



东方文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

抓住机遇办大事/牛金山 编著. —上海: 东方文艺出版社,
2008

ISBN 7 - 5015 - 5025 - 5

I. 抓… II. 牛… III. 成功心理学—通俗读物 IV. B848. 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 004644 号

抓住机遇办大事

牛金山 编著

出 版: 东方文艺出版社
地 址: 上海石屏路 399 弄 55 号 102 室
邮 编: 200240
印 刷: 上海市锦佳装潢印刷有限公司印刷
发 行: 东方文艺出版社
开 本: 710 × 1000 毫米 1/16
印 张: 20
版 次: 2008 年 12 月第 1 版
印 次: 2008 年 12 月第 1 次印刷
印 数: 1 - 10000 册

定价 29.80 元

ISBN 7 - 5015 - 5025 - 5

前言

一个人的价值，首先表现在他的说话上。

贵气的人，言重、语要、得体、入情入理，话里话外亦显得贵气；平庸的人，言轻、语微、松垮、杂乱无章，话里话外都透着俗气。口才是一个人思想的反映，更是一个人气质的体现。俗话说：“嘴巴长在自己身上，自己的价值自己决定。”事实上，在现实生活中，能言善辩的人，往往受人尊敬，受人爱戴。有位美国政界要人曾说过，个性和口才比起文化知识和哈佛大学的文凭更为重要。

只要我们不是山中隐士，我们就要同周围的一切人进行交流。虽然我们天天都在说话，但说话的时机、分寸、力度等方面的不同，产生的效果也将是大相径庭的。在现代复杂的人际关系中，成也由口，败亦由口。一句话说得好，可以说得人笑；一句话说得不好，可以说得人跳；一句话可以变友为敌，也可能化敌为友。口才是我们踏上成功道路的最简捷、最高效的法宝，几乎可以说没有任何一种成功的方法能够与之相媲美。好口才是人生的第一生产力，它能够让我们在任何时候、任何时间都备受瞩目；好口才，是成功的催化剂，它将为我们的 人生保驾护航。

本书正是以此为出发点，以“办事分寸，应变技巧”的原则，将目光投注于日常生活中的方方面面，从权威、鲜活的理论和经典的事例中，提炼出浅显易懂的说话方法。针对不同的交际对象、不同的社交环境以及不同的说话场合，为大家展示相关的语言技巧，提高朋友们的语言交际能力，从而获得说话的资本，获得“成功”！