

商务人生讲座

田中谷彰

成功

屡战屡胜 101招



知识出版社

B848.4
30

76345

原著●中谷彰宏[日]

翻译●齐东明

●
商务人生讲座
●

成功

屡战屡胜 101 招

—— 知识出版社 ——

责任编辑/金 英

装帧设计/童行侃

责任印刷/童行侃

图书在版编目(CIP)数据

成功:屡战屡胜 101 招(日)中谷彰宏著;齐东明译.北京:知识出版社,1999.1

(商务人生讲座)

ISBN 7-5015-1909-9

I. 成… II. ①中…②齐… III. 成功心理学-通俗读物

IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 38659 号

商务人生丛书

成 功

知识出版社出版发行

(北京阜成门北大街 17 号 邮编 100037)

国家统计局印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

开本 787×1092 1/32 印张 7 151 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

印数:1~6000 册

定价:9.00 元

作者简介

中谷彰宏(NAKATANI AKIHIRO)

作家, 演员。

1959 年生于大阪府。早稻田大学第一文学系戏剧专业毕业。就职于博报堂广告公司后担任商业广告策划人。其时所著《面试高手》一书, 十分畅销。退出博报堂以后, 在一些企业和新闻媒体的鼎力支持下, 从事以学生和年轻女性为对象的策划指导活动, 成为该项事业中首屈一指的人物。

2017/10/20

前

言

成功和失败的差别很大。但是，这个差别是由很小的事情引发的。

成功有五个原则。

① 辨明成功与失败的界限

好的击球员是不会触球的。要达到那个境界，最重要的是能分清偏球和正球，不允许有一点点偏差。但是，我们也会经常分不清什么是成功和失败。好容易成功的事情，却以为是失败了，这就太可惜了，连成功的满足感也没得到。相反，有时自己认为成功的事，实际上却是失败的，这在以后将会付出惨痛的代价。

② 把失败与成功结合起来

成功和失败是密切相关的。不要遇到失败，就立刻放弃努力。网球和排球得分后就得到发球权，但往往是在丢分后才能获得发球权。偶尔的一次失败，也许正好

是一次成功的端倪，若眼睁睁地放弃这个机会，实为憾事。认为已经成功了，进而安于一隅，也会开始向失败转变。换言之，成功是失败的开始，失败是成功的起点。

③稍不留意小的成功，机会就会错过

每天，我们都会错过一些小的成功机会。而且更可怕的，是自己没有觉察到错过了那些机会。所谓错过小的成功机会，是指每天都有很多的失败，而且没有发觉到那些失败。犯了错误是个小的失败，但是没有觉察到错误则是个大的失败。能发现小的失败，就能确切地把握住大的成功。

④仿效成功者与普通人的细微区别之处

成功的人，即使是在细微的地方，仍然与普通人有差异。若能看清那些微小的不同之处，就应进行仿效。不能说仿效的作法不好，能够发现成功者和普通人的细微不同之处是最关键的。

⑤不要回避危难，要冲出困境

成功的人，不是没有危难，而是摆脱危难困境的本领很强。不要回避危难，而是要冲出困境。越想回避危难的人越容易失败。

中谷彰宏

目 录

前言	1
姿态卓群	
001 成功的握手,靠双手传情	3
002 等候会见方式不当,也会失去成功机会	5
003 胜负的关键,均在神色之间	7
004 僧侣总是目不转睛地直视对方	9
005 做一个轶闻趣事多的人	11
006 陷于恐慌时,感觉不到危机已经过去	13
007 泰然自若的输家魅力无穷	15
008 与人会面时,重在事前准备	17
009 对本有本领的对手,要格外重视	19
010 在日新月异的时代,资历无关紧要	21
011 不要在客人面前批评部下	23
012 理性地指责,动情地赞扬	25
013 任何环境下都能睡着的人定会成功	27
014 要尽量多地包揽工作	29
015 重视微小工作的人才会有发展	31
016 和一个为你鼓劲的人一起工作	33
017 能顶住压力才是真正的顽强	35
018 不做旁观者	37
019 选拔人才不会事前通知	39

目

录

语言非凡

020 不注重书信格式,会使成功离你更远 43

021 “一切都会清楚”,仅仅是自己清楚 45

022 有人送茶来,正在谈话时也要说声“谢谢” 47

023 不要发牢骚,要正面提出意见 49

024 少说“辛苦了”,要讲“很有趣” 51

025 对方知道的电话号码,也要再次告知 53

026 使用电话免提功能,对方也能感觉到 55

027 打电话时先问“现在谈话方便吗?” 57

028 不留电话号码的留言很失礼 59

029 接对方打来的电话时,不要多谈自己的事情 61

030 接电话时先报姓名后问候 63

031 如何不使用敬语,也能表现敬意 65

032 不要讲“你太疲劳了”这样消极的话 67

033 本人讲话一分钟,听者感觉是五分钟 69

034 对理所当然的事,时刻不能轻视 71

思维超众

035 把所有的支出都看作是付学费 75

036 攒钱不能成富豪 77

037 不能一概否定奢侈 79

038 以坦诚维系信赖关系 81

目

录

039	索赔带来了建立信任关系的机会	83
040	工薪阶层的出路只有两条	85
041	为了眼前利益会失去下次机会	87
042	成功不是靠自信,而是靠信念支撑	89
043	知道无作用,也要进行尝试	91
044	师傅期待徒弟的反叛	93
045	充电不是完全的休息	95
046	掌握一项专长	97
047	自己的满足线要高于上司的标准	99
048	有价值的一胜,十次失败也无妨	101
049	一切成功都源于想象力	103
050	放弃梦想,理想就会逐渐破灭	105
051	不能疏远对自己要求严格的人	107
052	承担一亿日元项目时,应向承担十亿日元项目 的人请教	109
053	失败的代表作	111
054	要忍耐成功前的连续零分	113
055	反思时不能找借口为自己开脱	115
056	不要总是事后精明	117
057	原谅自己,就不会取得成功	119
058	前途莫测,更应加倍努力	121
059	不能轻易原谅失误	123

目 录

行动果断		
060	成功要经历多次失败才能获得	127
061	经过多次改正,成功即将来临	129
062	一流和二流的差别取决于反应速度	131
063	多积累一些小的成功经验	133
064	冷盘比正菜重要	135
065	今后的推销将变成咨询	137
066	知道危险,也不妨一搏	139
067	当三天和尚也可以,积极行动是大事	141
068	为“做与不做”犹豫时,还是应选择“做”	143
069	付出 70% 的精力去掌握工作诀窍	145
070	从隙缝中发现有趣的工作	147
071	想干的事情,即使缺勤也要坚持	149
072	追求新事物也是一种赶时髦	151
073	勇于承担“令人讨厌的”角色	153
074	得到 OK 认可后,还要有创造的欲望	155
075	输得巧妙,才能获得胜利	157
076	经常向前看,实力会大增	159
077	适当的退却,可获得进攻的信息	161
078	小缺点完全可以改正	163
079	看破红尘不会成功	165

080	积极的错误不算错误	167
081	知道将被禁止,也不要自我限制	169
082	平衡感来源于两方面的经验	171
083	成功的秘诀,在于坚持到最后	173
判断准确		
084	工作的成败无法预测	177
085	在美国,各行各业都有专家	179
086	民意测验掌握不了客人的真实想法	181
087	不讨人嫌,也许什么事也做不成	183
088	招待的秘诀是要了解对方现在想什么	185
089	越想购买的客人,越急于购买	187
090	不是推销,而是倾听对方的意见	189
091	酒吧的老板能看清成功者的内心	191
092	客人培养了店里的服务人员	193
093	感觉优先于逻辑判断	195
094	自由与安定不能两者兼有	197
095	成功的背后充满了艰辛	199
096	风险越大机会也就越大	201
097	解答看似简单,还须努力思考	203
098	知道工作无聊,就该开动脑筋	205
099	发生了危机,先要恢复精力	207
100	“地狱”的体验早一些为宜	209
101	胜利的原因不是某个秘密诀窍	211

姿
态
卓
群

001 成功的握手,靠双手传情

通过握手,能试出那个人的力量大小。但那种力量不是指握力,而是指成功的力量。

我常常与电视观众和读者握手。通过与各界人士握手,深刻地感触到每个人的握手方式均有差异。关于握手方式,我们不仅在学校没有学过这方面课程,也许初次步入公司大门、进行研修的人也不会受到这方面教育。作为新职员的培训内容,对有关鞠躬方法和座位的坐法,有比较详细的说明介绍,然而关于握手方式,却几乎被人们疏忽了。

对于日本人来说,最基本的礼节是鞠躬,所以握手的机会很少。也许因为这个原因,日本人的握手动作显得有些笨拙。那么,欧美人的握手方式到底为什么那么自如呢?

欧美人也不是从一开始就很会握手的。实际上,他们是在家里孜孜不倦地练习握手。他们练习得非常认真。但是,他们绝不让你看到他们练习时的动作。电影《我们的一生》里曾有过父亲教儿子握手的镜头。

走向成功的握手方式有三个原则。

①首先,眼睛要看着对方的眼睛。就算你觉察到

了旁边的人,也不能做出转移视线的失礼行为。此外,我们经常看到有些人握手时虽然不看其他人,但一直盯着对方的手。这个样子很难看。有人说不看对方的手就合不上拍子,握不上手,这实际上是完全不可能的。另外,有人在握手时即使在一瞬间与对方对上了视线,却马上又将视线转移开,这也不好。

最重要的是双方持续对视的时间应该比握手时间长。

②其次,握手要用力。有的人就像小学生跳集体舞一样,握手只握指尖,这样做不行。与欧美人握手时,就能感觉到他们使出了扳腕子时的力量。而且更重要的,是他们不仅仅开始时用力,结束时再一次使出力量。也就是说,握手时两次用力。优秀的女性也会用力与人握手。

③最后,应该想到,握手不单纯是为了握手,而是要通过握手传递感情。握手具有与接吻相同的力量。

002 等候会见方式不当,也会失去成功机会

人们都知道,有时因迟到也会造成很大损失。在等候见面时也会出现失误。

比如,当对方迟到时,等候者会怒火中烧,“来晚了,太不像话!”。实际上,对方心里十分清楚,由于自己迟到,确实添了不少麻烦。但在这种情况下,等候方再表现出不愉快,对方就会越来越觉得过意不去。接着双方开始谈业务,这时气势就会偏向一方。一方在精神上占居了优势,另一方则变成“来晚了就没资格发表意见”。从而本来可以商量的话题,也就无法再商量下去了。

因此,你在等候会见时,当对方迟到的时候应该耐心再耐心,尽量克制自己的不愉快,绝对不能让对方看出“我很忙,怎么能让我等你呢”这样的态度。迟到的人往往会带着非常抱歉的心情出现在等候会面的场所。这时,如果你对他说“百忙之中让您来真不好意思”,对方的心情就会轻松起来。我曾经为了给杂志搜集素材,采访过一个了不起的大人物。他虽在百忙中给我安排出一点采访时间,可却反过来对我说:“您这么忙还特地赶来,真对不起”。仅此这一句话,就令我肃然起敬,觉得他“真了不起”。越是有修养的人,就越不强调自己如何繁忙。

此外，有时还会发生意想不到的失误。等候会面时，皮包应放在什么地方呢？有的人在等候会面时，把自己的皮包放在椅子或桌子上，实际上这是不合礼节的。

皮包是平常随处放置的东西，所以绝对不是太干净的。不要说它曾被放在车站站台上，甚至连厕所的地面也都有可能被放过。将这样的东西放在拜访单位的椅子或桌子上，显然是不合适的。皮包应放在地面或者自己的膝盖上。即使不是去拜访有关部门，就是到咖啡店也是应该这样做的。