



成功必备的条件

石地 著

今天的时代是个竞争的时代，社交便成了我们竞争过程中绝对重要的环节。试想如果你能凭自身的社交才能，广交朋友，广结关系，征服了你的周围左右，那你就等于征服了你置身的世界，你就真的成为人中之龙、乌中之凤了。社交礼仪展现的外在美，构成了成功所必备第一条件，如果你还能拥有谈话艺术一流口才、注重品德内在美、不断坚持学习竞争、勇敢智慧创业、积极工作提高效率，你已经搭上了开往成功的的士。若你尚不具备此等条件，本书帮你获取。



中国出版集团公司
China Publishing Group Corp.



中版集团数字传媒有限公司
China Publishing Group Digital Media Co., Ltd.

成功必备的条件

石地 著

内容提要：

今天的时代是个竞争的时代，社交便成了我们竞争过程中绝对重要的环节。试想如果你能凭自身的社交才能，广交朋友，广结关系，征服了你的周围左右，那你就等于征服了你置身的世界，你就真的成为人中之龙、乌中之凤了。社交礼仪展现的外在美，构成了成功所必备第一条件，如果你还能拥有谈话艺术一流口才、注重品德内在美、不断坚持学习竞争、勇敢智慧创业、积极工作提高效率，你已经搭上了开往成功的的士。若你尚不具备此等条件，本书帮你获取。

ISBN 978-7-89900-285-8

出版时间：2015年11月

总策划：祁兰柱

责任编辑：阮琳越

封面设计：刘艳红

出版发行：中版集团数字传媒有限公司

地址：北京市东城区朝阳门内甲55号中国出版集团公司大楼一层北侧

邮编：100010

Website: www.dajianet.com

E-mail : kf@mail.wpcsh.com

电话：010-58110486

传真：010-58110456

版次：2015年11月第1版

字数：100000

定价：2元

ISBN 978-7-89900-285-8



目 录

第一章 社交礼仪展现外在美

建立良好的人际关系
踩在巨人的肩上出人头地
永远只与成功者为伍
努力寻找别人的优点
宽容地对待每个人
竞争中要学会欣赏对手
多结交比自己优秀的人
以坦荡的胸怀团结人
适应上司而平步青云
适应同僚要相安无事

第二章 谈话艺术一流口才

健谈者的魅力
自我表达的艺术
用最少的字表达最丰富的含义
公众演说的力量
谈吐幽默的方法和技巧
在即席发言中展示口才
坚持在背后说别人的好话
多在第三者面前赞美他人
人多的场合少说话
走出说话的五大误区

第三章 注重品德内在美

品格是最宝贵的财富
成大事者必须注重自己的品格
手中有权也要有品格
不要让嫉妒损害侵蚀你
绝对诚实能踏上成功之途
人格本身就是财富的源泉
将自己的每一天服务于别人
靠忠诚、正直；勇敢赢得一切
通过自助改变自己低微的出身

第四章 学习竞争攀事业高峰

知识是成功的基础
明确学习内容

讲求读书的艺术
善于向身边的人学习和请教
在博学的基础上发挥独创精神
永远求知攀登事业的顶峰
自学造就的杰出人物
培养竞争素质和创新意识
如何掌握竞争谋略
竞争要遵守“游戏规则”

第五章 创业走向辉煌

创业需要讲究策略
创业需要发现智慧
如何正确面对财富
不要放弃财富梦想
如何想办法赚钱
如何靠智慧发财
勤于思考是财富的源泉
创新思维才能够致富
瞻前顾后才能致富
解读数字里面的财富
顶尖人物获得天文数字般的薪金

第六章 积极工作提高效率

激发工作热情
服从不找任何借口
让工作变得高效而简单
高效工作能力训练
掌握案头工作的艺术
提高工作和办事效率的秘诀
保持高效工作的要领
养成工作的良好习惯
把工作与兴趣结合起来
人生的乐趣在于工作
在工作中使用“日常备忘录”

第一章 社交礼仪展现外在美

今天的时代是个竞争的时代，社交便成了我们竞争过程中绝对重要的环节。试想如果你能凭自身的社交才能，广交朋友，广结关系，征服了你的周围左右，那你就等于征服了你置身的世界，你就真的成为人中之龙、鸟中之凤了。

建立良好的人际关系

成大事者要建立良好的关系，假定你现在遇到了危急情况(至于是哪一类危急情况姑且不论)，你仔细想想，能够给你伸出援助之手的人是谁？当然不止一个，你把他们一一写出来。如果你一口气写出8个名字，你的人际关系真好，你能做成你想要做成的事。

我们以个性为中心来与人交往，但不可以自私的心态去要求他人。这一点，应该随时警觉，因为交往的目的在于沟通。不要以为你永远是正确的。生活中的法则在很多方面都不止一种，不能简单地归结为对与不对，那是学生的答案。关键要作出最佳的形势判断，客观地分析沟通的条件和现状。许多人在沟通时，盲目地坚持己见，结果把沟通搞得像一场概念争论，他只想赢得自利，把沟通置之不顾。这样，看法不同的人，在同一个观点上也许就噤若寒蝉，觉得受到了伤害，只好退缩进心灵，把沟通的门关上；他人会因此终身对他持有异议。要记住，观点不同，并非不正确，从他人角度看一看也就可以明白。

在沟通之中，人们彼此观察着态度、行为、眼神，是为了作强弱判断。一个人若要使沟通顺利，就得在态度和行为上掌握分寸。

1. 正确的态度

在心理状态上要与他人平起平坐，不要过高估计自己，也不要一味地抬举他人。既然你与他人正在沟通，就要信任他的诚意和能力，相信他的智力水平不比自己低。哪怕面前坐着的是个乞丐，你也应该明白，在他那一方面有些东西你是不具备的。

2. 正确的行为

在沟通时，应该认真地倾听他人意见，这是每一本沟通技法书都倡导的最本质的一项原则。在倾听中了解他人，就等于为他人倾听你的话时打下了良好的基础。在相互倾听的行为中，力争求同存异，你会发现求同的同时，相异的观点常常不自觉地彼此融合，变成了相同点。

正确的态度和行为可以轻而易举地解决自私问题，沟通就变得容易。懂得这个道理，我们就会在沟通中掌握分寸，能够顺及他人的个性，相处得更融洽。你不再以自私而表现出武断，而是与人商量，彼此都有参与感。相异的想法就可以认真地推敲，最终得到双方都可以接受的共同点，达成共识。

这世上有种人总以为滔滔不绝的言谈就是沟通，他们自以为能够说服麻雀从树上下来，这实在太可笑了。他们以为沟通就是说话，而忘了沟通的真义是彼此的关系。沟通的是人，不是语言，言谈只是一种途径。

彼此关系融洽时，几乎不说话也能心意相通。一个手势、一个眼神就能传达完整的意思。说错了话也不要紧，彼此笑一笑，依旧能了解话中的意思。人有时候真是奇怪，明明是一句牛头不对马嘴的话，对方却能听懂你的真正用意，为什么？心意相通，当然如此。

相反，彼此关系恶劣时，千言万语也等于一句话没说。障碍依旧是障碍。

坎贝尔指出：沟通就是为了彼此建立关系。在沟通时，应以关系为重，双方情绪抵触时，一定要推敲自己语言中的字眼，避免让他人难堪和受辱，同时避免被误解。沟通的语言就是不断地翻译，你倾听他人说的，翻译成他人所想的；同样，他倾听你的话，把它译成你想的。双方情绪抵触就会出错，犹如把英语当成法语用。

沟通能力有两个相关联的部分，一是外在技巧，二是内在动机和心情。要在沟通上取得长足进步，能够在需要时，在图形策划周边轻易写出8个人，你就必须内外兼修。

沟通的技巧也需要实际训练。犹如一个球迷看球赛看得津津有味，要他去踢两脚，就不在行了，因为缺少技巧训练。生活中，很多人忽视沟通技巧，甚至根本不学。有的人学了一些技巧，但是不用。如果有人和他交往时用了他学过的技巧，心里想：“你小子别耍花招，这些虚伪做法我是知道的。”这样轻视技巧，沟通是困难的。

外在技巧的目的还是为内心动机服务的。彼此内心动机吻合时，就是所谓的心灵交流。

在沟通时，一个人保持内心稳定，内心目标要一致，但并不是说不可见机更改。你要时刻关注个性，个性的恒定有赖于对自我的控制，从而有效地放弃自私。在重要问题上，仔细地倾听他人的言语，领会词句的真意，时刻让个性的恒定来平静自己的思绪。我们可在认可他人的观点下，改变或修正自己的观点。如果个性缺乏恒定性，就会担心改变可能带来不利影响，而明知有错却要一意孤行。个性恒定是不受他人影响的重要价值观。

有一种隐患可能严重误导沟通，它来自内心，且使外在技巧失灵。这就是一般人老是在事前预测结果，如果结果对自己有利，沟通就容易，如果预测结果对自己不利，就会带着情绪去沟通，整个沟通过程都试图扭转或赢回假想的损失，而不能把注意力放在沟通本身上，从而使沟通受阻，果然印证了自己的想法。

坎贝尔强调，要使沟通顺畅，须得严格把握住沟通的动机和沟通的内容，彼此都要学会用恰当的语言表达技巧。充满情感地说话，更容易交心。人们首先是用心去听，然后用耳去听。既然彼此交心，耳朵就仅仅是倾听的中介。如果预先预测结果，很容易有个保守立场，心理也尽力排斥他人对保守立场的靠近。如此，则将失去了解他人的耐心。不能先了解他人时，自己的表达也会有所保留，畏惧表露自己的观点。要把自己表达清楚，就要先了解别人。也就是知己知彼。沟通的最佳境界是彼此都浑然忘我。彼此全神贯注、完全投入，都能够超越自我，放下固执的包袱，都从对方的角度看一看问题。这需要有足够的个性恒定相支持。否则，就不存在沟通，而是其中一方不经意间做了对方的俘虏。

沟通就是追求彼此认同。认同需要勇气、耐心和个性恒定。勇气使你能舍去自己的执著，从他人方面理解问题；耐心使你认真倾听，接受他人的意见；个性恒定是要使自己不至于受他人情绪牵引，不人云亦云。认同就是你愿意接纳他人，他人也愿意接纳你。

在目前的沟通现象中，保守型的沟通太普遍，人们很不愿意敞开心扉。沟通变得像被迫接受一样难于忍受。一遇上沟通，便紧张起来，全身防卫系统警报连连，准备打击来犯之敌，意识上老是防范他人有利可图，害怕他人把意志强加到自己头上。这样，缺乏沟通好像保护了自己，其实是把自己的路堵死。

踩在巨人的肩上出人头地

在几千年的文明进程中，已经涌现出很多的巨人，他们为人类创造了许多灿烂和辉煌的业绩。他们犹如一座座历史的丰碑，昭示着旁人无法望其项背的高度。

真正的智者，并不见得就比其他他人聪明很多，能干很多。他们之所以能成为智者，很大程度上在于他们会用巧劲儿。在几千年的文明进程中，已经涌现出很多的巨人，他们为人类创造了许多灿烂和辉煌的业绩。他们犹如一座座历史的丰碑，昭示着旁人无法望其项背的高度。

其实也未必真的如此。此时你需借助一架梯子，然后顺着梯子拾级而上，登上巨人的肩头，到那时，你的眼界绝对比巨人看得更辽阔。

简单地说，就是把巨人的成果进行归类，发现他们忽略的冷门，瞄准知识链条上某个薄弱的环节，抓住前人因种种原因放弃或疏漏的项目，以此为进攻的突破口，乘虚而入，巧做

文章，最终取得重要成果。

卡尔森，是加利福尼亚大学物理系的毕业生。毕业后，在美国一家公司任职，因他常见到公司的同事在复印文件的过程中，时间占用过多，劳动强度很大，本该轻松完成的工作，成了令人头痛的麻烦事，便想改进一下复印方式。他做了很多的实验，但却都没有成功。

后来，他改变了做法，暂时停止了实验，而用大部分的业余时间钻进纽约的图书馆，专门查阅有关复印方面的发明专利和文献资料。经过一段时间的仔细查找，他意外地发现，以往进行的复印，都是利用化学效应来完成的，还没有人涉足到光电领域。利用光电效应，从理论上讲，效率要高得多。显然，这是复印研究开发中的一大缺陷。

他瞄准这一缺陷开始进行大量的实验，将光电效应和静电原理相结合，终于取得了成功。

世界著名物理学家李政道，在一次听演讲后，知道非线性方程有一种叫孤子的解。他为了彻底弄清这个问题，找来了几乎所有关于孤子理论的资料，然后这位大名鼎鼎的物理学家关起门来，专心致志地研究了一个多星期，寻找别人在这方面研究中存在的缺陷和弱点。

后来他发现，所有的文献都只是研究一维空间中的孤子，而在他所熟知的物理学中，意义更广泛的是三维空间。这是一个不小的缺陷和漏洞。

对此，他经过几个月的深入研究，提出了一种新的孤子理论，并用这套理论处理三维空间的某些亚原子过程，终于取得了许多丰硕的成果。

李政道教授深有感触地说：“你如果想在研究工作中赶上、甚至超过别人，你一定要摸清在别人的工作里，哪些地方是他们的缺陷。看准了这一点，钻下去，一旦有所突破，你就能超过人家，跑到前头去了。”

另外一个故事也很能说明问题。

中国人、俄国人、法国人、德国人、意大利人都借酒夸耀自己的民族文化。中国人拿出古色古香、酿造精细的茅台，赢得众人称赞。俄国人拿出伏特加，法国人拿出香槟，意大利人亮出葡萄酒，德国人取出威士忌，众彩纷呈。

此时两手空空的美国人不慌不忙，将他们的酒都倒出一点，兑在一起，说：“这叫鸡尾酒，它体现了美国的民族精神——博采众长，综合创造！”

敏锐地发现人们没有注意到或未予重视的某个领域中的空白、冷门或薄弱环节，需要有“慧眼”，需要后来者站得更高，看得更远，需要的是对已知的不满足和对未知的强烈好奇。因此，“乘虚而入”不是拾人牙慧，嚼人家吃过的饭，而是站在巨人的肩上，找准解决问题的切入点，有所发明和创造。矮子站在巨人的肩上，也会比巨人看得远，更何况聪慧过人的你呢？人类生存的意义在于创造，这也是一个有智慧的人的极大乐趣。

永远只与成功者为伍

一个人生活的环境，对他树立理想和取得成就有着重要的影响。周围的环境是愉快的还是不和谐的，身边的朋友是经常激励你还是经常打击你，都关系到你的前途。

大多数人体内都蕴藏着巨大的潜能，它酣睡着，它一旦被外界的东西激发，就能做出惊人的事情来。

可以激发一个人潜能的事情往往是微不足道的，也许是一句格言，也许是一次讲演，也许是一则故事，也许是一本书，也许是朋友的一句鼓励……

贝尔 28 岁时拜访著名物理学家约瑟夫·亨利，谈论“多路电报”试验，亨利对此不感兴趣。贝尔又提到他在实验中观察到的一个现象：把包着绝缘材料的铜线缠成螺旋状，有间隔地通电，就能听到线圈上的咔嚓声。这回，亨利打起精神了，他敏锐地感到，这个年轻人在谈一个有价值的现象。他要亲眼看看贝尔做这个试验。那天，街上刮着刺骨的寒风，老亨利却叫来马车，打算到贝尔的住所去。贝尔怕老人吃不消，便把仪器带来了。

他们听到了电流通过铜线圈发出的声音。贝尔觉得，可以利用这一原理让电线传递人的声音，又说自己缺乏足够的电学知识，不知道该不该把这一设想公布于众，让电学专家来做进一步的研究。亨利鼓励他：“如果你觉得自己缺乏电学知识，那就去掌握它。你有发明的天分，好好干吧！”后来，贝尔写信给父母，描述自己的感受：“我简直无法向你们描述这两句话是怎样地鼓舞了我……要知道在当时，对大多数人来说通过电线传递声音无异于天方夜谭，根本不值得费时间去考虑。”几年后，贝尔又说：“如果当初没有遇上约瑟夫·亨利，我也许发明不了电话。”

别人的成功也会激发一个人的潜能。在饭馆、俱乐部或其他场合遇到成功人士、听判别人成功的事迹，扪心自问：“我就不能做到吗？我就不能有这一天吗？”你会带着新的目标、新的想法、新的信心投入到自己的事业中。

我知道一些年轻的乡村企业家开始创业时并不是非常成功，但在拜访过大城市的同行后，他们获得了巨大的动力，那些成功的大企业家刺激了他们的进取心。

同样的事情也发生在专业人士身上。年轻的乡村医生参观了大城市的医院后，更加坚定了医学界出人头地的信念。学生听完本专业大师的演讲，心中可能会燃起万丈豪情。一位默默无闻的年轻运动员与他心目中的偶像、一位世界级明星的一次会面，也许是他一生的转折点。

成功者总是与成功者交友，失败者也总是与失败者为伍，不幸的人吸引不幸的人，而散漫者的圈子里也都是散漫的人。小城市和乡村的特点，就是缺乏雄心壮志和足够的激励，处在那种环境里，无法通过一定的标准来衡量自己的能力。人们与世无争地生活着，周围没有什么东西可以刺激这些乐天知命的人们。

在印第安人的学堂里刊登着许多印第安青年的毕业照片，他们的神情与刚刚离开家乡时迥然不同，显得器宇轩昂、才华横溢，看起来能做一番大事业。但是回到部落中后，大部分人变成了原来的样子。这是因为他们失去了能够激励自己的环境，他们的潜能被埋没了。

在你的一生中，无论在何种情形下，你都要不惜一切代价进入能够激发自己潜能的氛围中，努力接近那些了解你、信任你、鼓励你的人。这对你日后的成功具有莫大的影响。

努力寻找别人的优点

能看到别人的优点不是为了别人，实际上也是为了自己。寻找别人的缺点进行批评，自己不仅不会有愉快的心情，反而会使自己心情烦躁。对别人持有批评的态度，有时是自己嫉妒别人。因为你嫉妒人家，所以会专找别人的缺点和不足，以平衡自己的嫉妒心理，岂不知被批评的一方察觉不到你的批评，反而使批评者本人心情郁闷、烦躁不安。

稍微改变一下自己的观点，努力寻找别人的优点，对自己的身心健康非常有益。如果能多关注别人的优点，对别人持批评态度的倾向和烦躁的心情就会随之消失，就能得以心情舒畅地工作和生活。

同样是8小时在公司中工作，比起与上司、前辈、同僚、晚辈或其他部门的人相互仇视地工作，和别人友好相处地工作心情要舒畅、愉快得多。工作的效率和疲劳程度，在人际关系和谐融洽的和“相互仇视”的两种氛围中会截然不同。人际关系和谐融洽，工作效率自然会提高，也不会感觉身心疲惫。相反，在相互仇视的氛围中工作，工作效率自然会下降，本人也会感觉身心极其疲惫。

从这种意义上讲，对别人持有批评倾向的人应该努力从批评别人的阴影中摆脱出来。

经常能听到有些前辈抱怨：“他从来不跟我打招呼。”当然，晚辈不主动向前辈打招呼是晚辈的不好。可是，晚辈也许有晚辈自己的理由。作为前辈如果能主动向晚辈打招呼，问声：“早上好！”将会怎样呢？那晚辈以后会主动向你打招呼、问好的。批评别人、发些牢骚不

但什么问题也不能解决，反而使自己的心情越发不愉快、越发烦躁郁闷。一旦因为什么事，烦躁郁闷的心情爆发出来，你与对方的关系就会很紧张、很尴尬。所以，应该胸襟宽广一些、豁达一些，自己先迈进一步。自己能积极主动和对方打招呼，烦闷抑郁的心情就会自然消失，心情就会轻松愉快起来，工作也会顺心如意，每天都有一个好心情。

做一名认真的听众

当你下次开始跟别人交谈的时候，别忘了这点。因此，如果你要别人喜欢你的话，请记住这条规则：“做一个好的听众。鼓励他人谈论他们自己。”

成大事者要想成为一名优秀的谈话家，就请做一个注意听话的人。正如查尔斯·诺山李所说的：“要令人觉得有趣，就要对别人感兴趣。”提出别人再次回答的问题，鼓励他谈谈他自己和他的成就。

一个成功商业性会谈的秘密是什么呢？根据那位和蔼的学者查尔斯·伊里亚特的说法，“成功的商业性交谈，并没有什么神秘……专心地注视着对你说话的人，是非常重要的。再也没有比这么做更具恭维效果了。”

艾略特是个熟练的倾听艺术大师。美国数一数二的小说家亨利·詹姆士回忆道：艾略特的倾听并不是沉默的，而是以活动的形式。他直挺挺地坐着，手放在膝上，除了拇指或急或缓地绕来绕去，没有其他的任何动作。他面对着对方，似乎是用眼睛和耳朵一起听他说话。他专心地听着，并一边听一边用心地想你说过的话。最后，这个对他说话的人会觉得，他已说了他要讲的话。

浅显易懂，你不必上四年的牛津或剑桥大学就能够发现这点。

但是我们知道，有些商人去租借昂贵的地方，干练地购买他们的货品，商店装潢得漂漂亮亮的，花了大量的广告费，但却雇用一些不懂得听别人说话的店员——那些店员打断客人的话，跟人家争执，给人难堪，只会把客人赶出去。

我们注意到，常发牢骚的人，甚至最不容易讨好的人，在一个有耐心、具有同情心的听者面前都常常会软化而屈服下来。这样的听者，在被人家鸡蛋里挑骨头甚至骂得狗血淋头的时候，都会保持沉默。举例说明：纽约电话公司在几年前发现，该公司碰上了一个对接线员口吐恶言的最凶恶的用户。他怒火中烧，威胁要把电话连根拔起，拒绝缴付某些费用，说那些费用是无中生有的。他写信给报社，到公共服务委员会做了无数次的申诉，也告了电话公司好几状。

最后，电话公司最干练的“调解员”之一，被派去会见那位惹是生非的用户。这位“调解员”静静地听着，让那位暴怒的用户痛快地把他的不满全部吐出来。电话公司的“调解员”耐心地听着，不断地说“是的”，同情他的不满。

“他滔滔不绝地说着，而我倾听着，几乎有3个小时。”这位“调解员”把他的经验叙述出来。“然后，我又继续倾听下去。我见过他4次，在第四次全面结束之前，我已经成为一名他要成立的一个组织的会员，他把它叫做‘电话用户保障协会’。我现在仍然是这个组织的会员，而就我所知，除了那位老兄之外，我今天是世界上这个组织的惟一会员。”

“我倾听着，对他的这几次见面中所发表的每一个论点抱着同情的态度。他从来没见过一个电话公司的人跟他这样谈话，于是他变得友善起来。在第一次会面的时候，我甚至没有提出我去找他的原因，第二次和第三次也没有。但是第四次的时候这件事就完全解决了，他把所有的账单付了，而且撤销了对公共服务委员会的申诉。”

无疑地，那位老兄自认是一位神圣的主持正义者，维护大众的权利，免得受到剥削。但事实上，他所要的是一种重要人物的感觉，他先以口出恶言和发牢骚的方式得到这种重要人物的感觉。而当他从一位电话公司的代表那儿得到了这种感觉后，那无中生有的牢骚就化为乌有了。

辛格曼·佛洛伊德要算是近代最伟大的倾听大师了。一位曾遇到过佛洛伊德的人，描述

着他倾听别人时的态度：那简直太令我震惊了，我永远都不会忘记他。他的那种特质，我从没有在别人身上看到过，我也从没有见过这么专注的人，有这么敏锐的灵魂洞察和凝视事情的能力。他的眼光是那么谦逊和温和，他的声音低柔，姿势很少。但是他对我的那份专注，他表现出的喜欢我说话的态度——即使我说的不好，还是一样，这些真的是非比寻常。你真的无法想像，别人像这样听你说话所代表的意义是什么。

请记住，跟你谈话的人，对他自己、他的需求和他的问题，更感兴趣千百倍。他对自己颈部的疼痛，比对非洲的 40 次地震更感兴趣。当你下次开始跟别人交谈的时候，别忘了这点。因此，如果你要别人喜欢你的话，请记住这条规则：“做一个好的听众。鼓励他人谈论他们自己。”

宽容地对待每个人

我们和人交往要尽可能地多看优点，少看缺点，能以这样一种态度与人交际，我们就会感到这世界很美好，肯定能宽容地对待每个人。

每个人都可能患上偏见的“疾病”，只不过程度轻重不一。偏见是根据自己所得到的点点信息，凭主观的想像，甚至已有的经验和逻辑，编故事似地给对方编制了一个形象，甚至由此去推知他的过去和将来。

和一个人初次见面，对方穿着随便，谈吐粗俗，你很可能会认为对方是一个没文化、缺教养的人，当然你可以这么认为，但如果你进而认为他办事肯定不认真，而且自私，甚至可能有点邪恶，以至于以后不愿和他进行任何合作，那么就太过分了，就变成了一种偏见。有这种思维方式的人很容易失去很多机会，因为每个人都有优点和缺点，我们和人交往、合作，关键要充分利用别人的优势，充分发挥对方的优势，从而给自己提供方便。

很多人会以第一印象轻易地判断一个人，通过第一印象中的一些信息来判断他的一切，这显然是一种以偏概全的错误。见到部下上班迟到一次就认为他工作偷懒，也不问迟到的原因；见到一个小青年嘴里叼着烟，摇头晃脑，就认为作风肯定不正；见到一个人点头哈腰地给领导打开车门，就认为此人肯定只会拍马屁，没什么本事。似乎在他眼里，每个人都能简单地而且迅速地进行分类，有什么样的言行就肯定是什么样的人做的。

对人产生偏见，结果往往是对自己不利。因为对人有偏见，很容易被对方察觉，一旦别人感觉到你对他有偏见，很可能产生抵触情绪。如果你们是同事，那么麻烦就来了，合作是肯定不可能的了。所以一次偏见就等于少了一个合作伙伴，至少少了一个可能的朋友。

要想消除偏见，我们就得设法改变自己的一些思维定式。首先要使自己坚信每个人都是有优点和缺点的，我们和人交往要尽可能地多看优点，少看缺点，能以这样一种态度与人交际，我们就会感到这世界很美好，肯定能宽容地对待每个人。

竞争中要学会欣赏对手

面临时下日趋激烈的竞争，与对手竞争时，要抱着欣赏对手，以向对手学习的心态，以对手的长处来弥补自己的短处，学习对手的长处，这样就可以提高自己，最后战胜你的竞争对手，走上成功之路。

这个世界是一个处于竞争中的世界。生活中几乎每个人都有对手。这些对手可能是你的同事、你的朋友、你的敌人，采用什么样的态度去对待你的竞争对手，看起来好像是一件小事，但却决定一个人的成败。

很多成大事者在与对手竞争时，都陷入了一种观念上的误区，那就是把对手视为敌人，不择手段地打击对手，以达到取胜的目的。

小吴和小王是一对十分要好的朋友，在一家公司里的同一部门工作。因为部门主管升迁，公司准备在部门里选拔一个新的主管。消息传开后，大家都闻风而动，都希望自己入选。后来传来内部消息，老板主要在考查小吴和小王，他们俩的能力都很突出，尤其是小吴，办事能力强，为人也不错。

小王得知小吴就是自己的竞争对手，就暗下决心，想着一定要把小吴挤掉。但他也明白，如果堂堂正正地竞争，自己不是小吴的对手。于是，他四处活动，在上司面前极尽献媚之能事，除夸大自己的能力外，还处处给老板一个暗示小吴有许多缺点，他不适合这份工作。在小王的阴谋活动下，他终于把小吴挤了出去。但是当他坐到那个梦寐以求的位置上时，他才发现，他根本就不是胜利者，多数人对他的嗤之以鼻，他的工作无法顺利开展，而且每次面对小吴，他都心怀愧疚。仅仅过了半年，由于工作没有成效，他就被免职了。

在新时代的职场上，不可避免地存在竞争。适当的竞争能够促进一个人快速成长，也能促进一个人各方面不断成熟起来。这一切的关键是你对竞争对手持什么样的态度。一个没有对手的动物，一定是死气沉沉的动物；人也同样如此，一个没有对手的人必定会成为不思进取的人。生活中出现一个对手不是一件坏事，相反竞争对手会让你充满活力。

有了竞争对手，不是整天要盘算着如何打击对方，而是从欣赏的角度，处处学习对手，并以对手的标准来要求自己。的确，欣赏对方比打击对方更有效。

有一个人去一家著名的广告公司求职，顺利地通过了第一轮测试，成了10位入选者之一。第二轮测试内容很简单：让每位入选者按要求设计一件作品，并当众展示给另外9人打分，写出相关的评语。

这个人在评分时，对其中3人的作品非常佩服，怀着复杂的心情给他们打了高分，并写下了赞美的评语。令他意外的是，他入选了！而更令他意外的是，他欣赏的那3位中只有一个人入选！这是为什么？

后来，该广告公司总裁的一番话使他醒悟。总裁说：“人选的10人可以说都是佼佼者，专业水平都较高，这固然是重要的方面，但公司更为关注的是，入围者在相互评价中，是否能够彼此欣赏。因为，庸才自以为是，看不见别人的长处，这倒情有可原，但若对对方视而不见，那就显得心胸太狭隘了。严格意义上说那不叫人才。落聘的几位虽然专业水平不错，但遗憾的是他们缺乏皮此欣赏的眼光，而这点比专业水平其实更重要。”

面临时下日趋激烈的竞争，与对手竞争时，要抱着欣赏对手，向对手学习的心态，以对手的长处来弥补自己的短处，学习对手的长处，这样就可以提高自己，最后战胜你的竞争对手，走上成功之路。

多结交比自己优秀的人

要和人相识，并不像通常所想像的那么困难，就是要结交地位较高的人也是如此。尤其是成大事者，可以无所顾虑地和地位较高的人亲近。

朋友，对我们就像读书一样。真正的朋友总不忍坐视我们的颓丧，而时常鼓励我们，使我们增加勇气。

美国有一位名叫阿瑟·华卡的农家少年，在杂志上读了某些大实业家的故事，很想知道得更详细些，并希望能得到他们对后来者的忠告。

有一天，他跑到纽约，也不管几点开始办公，早上7点就到了威廉·亚斯达的事务所。

在第二间房子里，华卡立刻认出了面前那体格结实，长着一对浓眉的人是谁。高个子的亚斯达开始觉得这少年有点讨厌，然而一听少年问他：“我很想知道，我怎样才能赚得百万美元？”他的表情便柔和并微笑起来。俩人竟谈了一个钟头。随后亚斯达还告诉他该去访问的其他实业界的名人。

华卡照着亚斯达的指示，遍访了一流商人、总编辑及银行家。在赚钱这方面，他所得到的忠告并不见得对他有所帮助，但是能得到成功者的知遇，却给了他自信。他开仿始效他们成一功的做法。

又过了两年，这个 20 岁的青年成为他学徒的那家工厂的所有者。24 岁时，他是一家农业机械厂的总经理，为时不到 5 年，他就如愿以偿地拥有百万美元的财富了。这个来自乡村粗陋木屋的少年，终于成为银行董事会的一员。

华卡在活跃于实业界的 67 年中，实践着他年轻时来纽约学到的基本信条，即多与有益的人相结交。会见成功立业的前辈，能转换一个人的机遇。

年轻的男女都能直率地表达崇拜英雄的心意。可是年纪一大，就以为不可不将这种心意隐藏起来。

但是隐匿崇拜英雄的心意是错误的。应当与你所崇拜的人亲近，这才是良策。这不但能使对方感到高兴，而且会鼓励你，增加你的勇气。

怀特是美国印第安纳州小乡镇上的铁道电信事务所的新雇员。16 岁时他便决心要独树一帜。27 岁他当了管理所所长。后来，先到西部合同电信公司，接着成为俄亥俄州铁路局局长。当他的儿子上学就读时，他给儿子的忠告是：“在学校要和一流人物结交，有能力的人不管做什么都会成功……”你也许会觉得这句话太庸俗。但请别误会，把有能力的人作为自己的榜样并不可耻。朋友与书籍一样，好的朋友不仅是良友，也是我们的老师。

要与伟大的朋友缔结友情，跟第一次就想赚百万美元一样，是相当困难的事。这原因并非在于伟人们的出类拔萃，而是你自己容易忐忑不安。

年轻人之所以容易失败，是因为不善于和前辈交际。第一次世界大战中法兰西的陆军元帅福煦曾说过：“青年人至少要认识一位善通世故的老年人，请他做顾问。”

萨加烈也说了同样的话：“如果要求我说一些对青年有益的话，那么，我就要求你时常与你比你优秀的人一起行动。就学问而言或就人生而言，这是最有益的。学习正当地尊敬他人，这是人生最大的乐趣。”

不少人总是乐于与比自己差的人交际。这的确很值得自慰。因为借此，在与友人交际时，能产生优越感。可是从不如自己的人当中，显然是学不到什么的。而结交比自己优秀的朋友，能促使我们更加成熟。

我们可以从劣于我们的朋友中得到慰藉，但也必须获得优秀的朋友给我们以刺激，以助长勇气。

大部分的朋友都是偶然得来的。我们或者和他们住得很近，因而相识；或者是以未曾预料的方式和他们相识了，结交朋友虽出于偶然，但朋友对于个人进步的影响却很大。交朋友必须经过郑重地考虑之后再决定。

总之，事业成功的人，有赖于比自己优秀的朋友，不断地使自己力争上游。

其实，你应当牢记与有益的人结交，并非太难的事情。首先将你所在城市的著名人士列出一张表，再将会对你的事业有所帮助的人，也列出一张表，之后就每星期要去结交一位这样的人。伟大的人物才有伟大的友人。

以坦荡的胸怀团结人

不能服众者必不能成大事。作为一个领导人必须具有团结人才、组织人才的能力，才能够以宽阔的胸怀宽容人，以坦荡的胸怀团结人，因而能够担负起对下属的责任。

俗话说，不能服众者必不能成大事。作为一个领导人必须具有团结人才、组织人才的能力，才能够以宽阔的胸怀宽容人，以坦荡的胸怀团结人，因而能够担负起对下属的责任。北京潭柘寺内弥勒佛旁有一副对联：“大肚能容，容天下难容之事；开口便笑，笑世上可笑之

人。”这副对联在宽容上强调的是要容天下难容之事。在现实中，做领导的要宽容一般的事还比较容易，遇到难容的事还能够宽容就不大容易了。这就需要提倡“糊涂”二字。郑板桥说得好：“退一步天地宽，让一招前途广……糊涂而已。”当然，在原则性的问题上糊涂不得，而在涉及个人恩怨的问题上，则应该糊涂一些好。

四川乐山凌云寺内弥勒佛旁的一副对联则又有所不同：“笑古笑今，笑东笑西，笑南笑北，笑来笑去，笑自己原无知无识；观事观物，观天观地，观日观月，观来观去，观他人总有高低。”这副对联强调的是严于律己，宽以待人；对自己要时时处处看到自己的无知无识，对他人要尽量找出别人的长处。笑，并非笑人，而是笑自己无知无识；观，并非是观人之短，更要观人之长，取人之长，学人之长，容人之短。任何正常的人，都是有短有长的，都是有优点也有缺点的，有时一个人的优点与缺点往往结合在一起。所以说领导看人、待人，要见人之长、容人之短，与人建立起良好的人际关系。

古人云：“己所不欲，勿施于人。”希望别人宽容自己，自己也应该宽容别人，不情愿别人苛求自己，也就不应该苛求别人。“将心比心”，以“责人之心责己，爱己之心爱人”，就一定能豁达地宽容别人了。

宽容不会失去什么，相反会真正得到；得到的不只是一个人，更会是得到人的心。要做到宽容，领导者首先要有宽广的心胸，善于求同存异，虚心听取各种不同的意见和建议，不要总是对一些细枝末节斤斤计较，更不要对一些陈年旧账念念不忘，因为领导人的一言一行，都可以成为属下在意的对象。由此可见，处变而不惊，以不变应万变，以宽容对待狭隘，以礼貌谦恭对待冷嘲热讽，不将心思牵于一事一物，不将一丝哀怨气恼挂在心头，这是作为一位领导人应具备的容人雅量。古人云：“宰相肚里能撑船。”对于现代人来说，领导的肚子里要能跑开火车才行。对于具有不同脾气、不同嗜好、不同优缺点的人，你要学会去团结他们，因为你是一位领导者，你应具备一颗火热而宽容的心。

适应上司而平步青云

记着，私下，你可以与上司的意见背道而驰，但在公开场合一定要处处支持他，以行动来使他的决定付诸实践。还有，万万不可在背后说上司的坏话，否则吃亏的只会是你自己。

人与人合作，时常会出现问题，无论你不喜欢上司的原因是不获升迁、加薪，还是不被信任，辞职不干是最下下之策，除非情况无可挽救。

本来不喜欢某人可以与他疏远。但与上司之间若缺乏联系，结果双方只会愈来愈不信任和尊重。不妨多用电话(内线)与上司联络，既可保持距离，降低火药味，又可拉近合作的关系。谨记“我应做些什么？有些什么好处？”如果你能持续令工作顺利、情绪稳定，那么除了上司，还有更高层人士会晓得你的工作能力。

即使你与上司互相不欣赏，但处处表示你的支持，多少可以赚到上司对你的尊重。多考虑以下的问题：上司最需要什么资料？怎样可以帮助他？你以往犯过什么错，将来可以避免吗？对你必有裨益。

记着，私下，你可以与上司的意见背道而驰，但在公开场合一定要处处支持他，以行动来使他的决定付诸实践。还有，万万不可在背后说上司的坏话，否则吃亏的只会是你自己。每个人都有自己的工作作风，正如你也有自己的一套方法。问题是你既是下属，就必须设法去协助上司们完成任务，达到为公司赚钱的目的。

适应不同上司的工作形式，亦是白领人士必须懂得的技巧。如何去适应？一点也不困难，只要本着诚意去与对方接触，摒除一切主观看法或者其他同事的意见即可。

当上司向你委以重任，请先清楚了解对方的真意，再衡量做法，避免因误会而种下恶根或惹来麻烦。进行的方式，以不抗拒对方的意愿，又切合自己的要求为重，那么双方才会合

作得愉快。

与上司建立良好的工作关系，对你的工作有百利而无一害。

做错了事，不要找借口和推卸责任。解释并不能改变事实，承担了责任，努力工作以保证不再发生同样的事才是上策，同时得学习接受批评。

要令上司信任你和准时完成工作。记着，做任何事都要翻看两次，确实没有错漏才交到上司面前。谨忌工作时限，若不能准时做好，应预先通知上司，当然最好不必这样做。必须处处表现独立圆满地把工作完成，不要等上司告诉你应该怎样去做，放胆、小心地循序去做，从中就可学到不少东西。不要逃避困难。接到一件工作先详细想一遍，把预见的问题列出来，再想想应战的策略，最好多给自己一点时间，以防有意想不到的问题出现。

与上司保持良好的沟通。这种技巧十分微妙，给上司简洁、有力的报告，切莫让浅显和琐碎的问题烦扰他或浪费他的时间，但重要的事必须请示他。

虽然你很担心自己会失业，对现今的工作感到很满意，希望获得上司的赏识，每年都有升职加薪的机会，视这份作为日后步上青云之路的踏脚石，但你不能把自己看扁，贱卖尊严，甘愿被老板凌辱；背后却以“受害者”自居，还认定金钱便是一切，丧失自我，但求可以在办公室找到立足之地，不惜对上司阿谀奉承。

你的上司是一个怎样的人？他可能很情绪化、无能、自以为是、独裁、自私自利、对下属很刻薄等等，他根本不体谅你的处境，时常让你超时工作，却并不欣赏你所做的一切，奈何每天都要跟他紧密合作使你精神紧张，觉得办公室好比一个人间地狱。其实很多人的不幸与忧伤都是自寻烦恼，只要你对自己说：“我不要受到他人的影响，我只为自己而活，我要成为自己生命的主宰。”谁也不能折磨你，使你成为出卖自己的人。与上司好好相处的方法万变不离其宗，简而言之，有以下三个宗旨：

首先，客观地衡量一下自己在公司的地位。雇主与雇员之间的关系永远建立在互利互惠之上，问问自己有什么利于公司的长处，尽量在那方面大大发挥，不要卷入是非圈子里。其次，无论何时何地，帮助上司解决疑难，尽自己所能把事情做好。

还有，在适当的时机说合适的话，做合适的事情。如果你的学历比你的上司略高一筹，如：你取得本科学士学位，他只是个专科毕业生，你可能感觉上司时常针对你，事无大小，他总是与你持相反的意见，对你肆意批评，或者当你偶然犯了一点小错误，他会不客气地咆哮：“一个大学生应该不会犯这种错误，难道你在学校里什么东西也没有学会吗？”面对这种情形，你应该怎样与上司建立良好的关系呢？

英国著名职业顾问赛恩博士说：“首先你要消除成见，不要以为上司故意针对你，须知道上司对你根本谈不上什么深入的认识，他又怎样会无端不喜欢你？他们可能对所有下属都是如此，你应该学习与上司相处，慢慢让他发现你的长处。”

以下是一些建议：

耐心寻找上司的特点，以他喜欢的方式完成工作，不要逞能，更不要急于表现自己。

随时随地，抓紧机会表示自己对他忠心耿耿，永远站在上司这一边。

以你的态度说明一个事实：我是你的好朋友，我会尽己所能讨好你。不要以为上司很愚笨，如果你真的努力去这样做，他看在眼里，一定会很明白你的意思，对你日渐产生好感。听到公司有什么谣言或传闻，不妨悄悄地转告上司，以示你的忠心。

不过，你的措词与表达方式须特别注意，说话简明、直接最为理想，比如你告诉上司：“我不知你有没有听过这消息，不过，我想你会感兴趣……”

上司愿意选择你为他的下属，他对你的印象自然不差，你必须摒除对上司的偏见，事事替他着想。

适应同僚要相安无事

要是对方获擢升新职。这就是最佳的时机了，写一张贺卡，衷心送出你的祝福吧，如果其他同事替他搞庆祝会，你无论多忙碌，也要抽空参加，否则就私下请对方吃一顿午餐吧，恭贺他人之余，不妨多谈大家在工作方面的喜与乐。

如何化敌为友，关系融洽，在成大事的战场上是一门高深学问。

他曾经与你为一个职位争得头崩额裂，不过今天你俩已分别为不同部门的主管，虽然没有直接接触，但将来的情况又有谁晓得？所以你应该为将来铺好路。

如果你无缘无故去邀请对方或送礼给他，太突兀，也太自贬身价了，应该伺机而动才好。例如，从人事部探知他的出生日期，在公司发动一个小型生日会，主动集资送礼物给他……记着，没有人能抗拒好意的。

要是对方获擢升新职，这就是最佳的时机了，写一张贺卡，衷心送出你的祝福吧，如果其他同事替他搞庆祝会，你无论多忙碌，也要抽空参加，否则就私下请对方吃一顿午餐吧，恭贺他人之余，不妨多谈大家在工作方面的喜与乐，对过往的不愉快事件暂绝口不提，拉近双方距离。

记着，这些亲善工作必须在乎日抓紧机会去做，否则到了你与他有直接麻烦才行动那就太迟了，也只会给人“市侩”之感。

许多人以“公私分明”为座右铭，谁知过犹不及，成为自己前途的绊脚石。

例如认为工余的同事聚会是浪费时间就大错特错了。偶尔一起在下班后去喝一杯，正是发泄的好机会，或许你根本不喜欢向别人吐苦水，又怕卷入是非旋涡，但请冷静想一想，从各同事的苦水中，你是可以多了解各部门存在的问题和公司的政策，这不是对你有莫大帮助吗？所以，只管小心舌头，多做倾诉的对象就是了。

还有一个似私实公的时间，是午餐时间。对公而言，许多事情最需要跟同事、别的公司的职员或顾客直接商谈的，如果靠电话，恐怕效果欠佳，要是在工作时间以外，似乎又有点唐突，在工作时间里，则太公式化，又妨碍其他日常工作；所以最理想的方式还是约对方午餐，这样不是既节省时间，又显得诚恳亲切吗？此外，利用午餐这个比较随便的时间去约见旧同事、新相识（公事上的），互相交流工作经验亦是对自己的一种充实，因为一方面可以建立工作上多方面的良好关系，另一方面将来有合作机会，不是更好吗？

你本着默默耕耘、尽忠职守的原则做事，可是公司里的同事有了变化，旧同事已另谋高就，新同事愈来愈多，竟与他们有格格不入之感。因为只有你一直以来不太注视周遭的人事变化，没有刻意与他们联络所致。

补救的方法并不困难，拣一个特别的日子（目的只是出师有名），例如顺利完成一个计划或你的生日，做东请同事吃一顿。这一顿意义重大，别忘记以下任务：乘机多了解每一位同事的背景，包括公与私，这对你有莫大好处，方便日后工作。凭着联络一点，加入他们的午饭圈，当然不必天天如此，这样既太突兀，也许对你未必太适合，安排一个星期两天就够了，目的是保持一定的联系，同时可获取公司里一定的情报。除了午饭，下班后去娱乐一番也是好主意，远离了办公室，所有人都会放轻松，谈起话来也随便得多，更易熟络。此外，公事方面，无论多稳熟，还应公事公办，但自己有空，不妨多向同事伸出援手，主动一点是必需的！请别吝啬对别人的赞赏，尤其是办公室里，这是你搞好人际关系的一大武器。

同事穿了一件新衣服，你第一次撞上他，可以摆出欣赏神色，兴高采烈地赞扬：“这件汗衫很衬你啊！”“噢，打扮得叫人眼前一亮哩！”“嗯，今天这样漂亮，有喜事呀？”或者说：“你真有眼光，这衣服太帅了！”

有人穿了新鞋子，烫了个头发，甚至背了个新手袋，你也可以套用以上的赞叹词，不过，记着必须在第一次见面时就说，否则就流于虚假和公式化。除了打扮，诸多注意别人的工作

表现。某同事刚好成功地完成了某项任务，或者顺利地出差回来，别忘了恭贺人家，说：“你真棒，难怪老板器重你！”“你的干劲实在值得我们学习！”“旗开得胜，下一次任务又是你的囊中之物了！”

这些话并非叫你做人虚伪，而是多留意点别人，学会欣赏别人对你有一定的好处。

如果你发现自己与同事们在业余兴趣方面格格不入，一定很不开心。一则你与同事共处的时间一天就占了三分之一，各走各路，谈也谈不来，实在不好受；还有，人是有感情的动物，如果有共同语言，相处会更融洽，合作起来亦愉快得多。可是，难道要强迫自己改变兴趣去取悦别人？这当然犯不上。消遣玩意多的是，你大可发掘一种你们都会喜欢的共同兴趣，不过，进行时不要过于着痕迹，轻描淡写、低姿态是最理想的。

例如相约同事去看演唱会、电影等，乃是最自然和最理想的，因为这些消遣与性格没有直接关系，不致与某些原则有抵触。

要是同事们喜欢讲笑话，你却不苟言笑，怎么办？当同事们大讲笑话，笑得前仰后合时，记着切勿板起脸孔，如大笑不出的话，也请微笑一下，表示你不介意和尊重他们。相反地，你不妨争取主动，讲笑话之余也与同事轻松点，或者鼓励他们讲其他的新鲜话题。

团结就是力量，所以千万别在公司里搞小圈子，应当把同事都视为好朋友，同事以和为贵，即使有人故意针对，处处为难你，但你必须捺着性子，不可意气用事，因为同事间的争执只会令生产下降，站在上司的地位，他是不会关心谁是谁非的，总之不合作就是你的错。

一般人总爱听赞美话，聪明的你就不妨大方一点，多赞美别人吧！“这个意见不错，就这样做吧！”“真棒，你给我提供了一个好办法！”这样，下一次他会更努力的帮助你。赞美别人之余，要注意自己的表现，处处出尽风头，或者说话过分直率，容易使人觉得你自大而排挤你。所以永远要小心舌头，同时要与同事们站成一条线。

人是有感情的动物，在愉快的气氛下工作可收到事半功倍之效，不妨多关心别人，体贴别人，增加亲切感，做起事来就更好办。从今天起，努力做个受欢迎的同事吧！成功的你升迁的机会也将成倍增加。

第二章 谈话艺术一流口才

良好的谈吐可以助人成功，蹩脚的谈吐可以令人万分不快。只有把握好，才使用，才能在关键时刻使说话的艺术放大光芒，威慑人心。提高说话办事能力，对我们的生活、工作和事业，都是有益的。

健谈者的魅力

如果你拥有这样一种非同寻常的本领，那么客户、生意自然会源源而来。即便你在物质上一贫如洗，只要有良好的交谈能力作支撑，你照样可以进入上流社会。

事实上，没有任何别的东西可以像良好的谈话能力那样能使人（尤其是使那些对我们了解甚少的陌生人）对我们产生美好的印象。

成为一个好的健谈者，运用你在交流沟通方面非同一般的技能，就能够引起别人的兴趣，吸引他们的注意力，并自然地使他们聚集到你的周围。这是一种非常重要的技能，其重要性无可比拟。它不但可以令你在陌生人心目中留下美好的第一印象，同时也可以帮助你广交朋友，拥有友谊。它打开了人与人之间沟通的大门，使彼此的心灵变得亲近。它可以使你在各种各样的人群中广受欢迎，使得你能与他人融洽相处，在社会交往中如鱼得水。如果你拥有这样一种非同寻常的本领，那么客户、生意自然会源源而来。即便你在物质上一贫如洗，只要有良好的交谈能力作支撑，你照样可以进入上流社会。

一个成大事者如果有良好的口才，掌握了一种以生动有趣的方式来论述事物的艺术，并能借助滔滔不绝的口才来迅速地打动别人，那么，与那些知识比他更为丰富、却无法像他那样轻松自如地表达自己思想的人来说，他便拥有一种极大的优势。

不管你在其他的艺术或技能方面的专业造诣有多高，达到怎样一种炉火纯青的地步，但你肯定不可能像运用谈话技术一样随时随地地表现专业才能。如果你是一个音乐家，不管你的音乐天赋是如何了得，不管你花费了多少年的时间来提高自己的演奏技巧，也不管你耗费了多少金钱，却只有相对很少的一部分人可能听到或欣赏你的音乐。

你或许是一个优秀的歌手，然而在你周游世界时，却没有机会向世人展示你的不凡技艺，或者没有人能知道你的专业技能。但是，不管你到世界的哪个角落，不管你身处何种类型的社会，也不管你在生活中地定位如何，你都可以自由自在地交谈。

你可能是一位画家，可能孜孜不倦地跟着画坛的名家大师们学习了很多年，然而，除非你拥有过人的天资，你的作品才有可能被悬挂在沙龙里或者是在著名的艺术博物馆里供人欣赏。否则的话，你一辈子都可能默默无闻，并且，即便你是属于幸运的前者，也只有相对很少的一部分人才能看到你的作品。但是，如果你是一个谈话方面的艺术大师，任何一个和你接触的人都将看见你活生生的生命画卷。从你一开始谈话起，这幅画卷就活灵活现地被描绘了出来。通过谈话，任何人都会知道你到底是一位高明的艺术家，还是一个经验不足的拙劣人物。事实上，你可能拥有很多人们只是偶尔看到或欣赏到的技艺，你可能有一个美丽温馨的家，有许许多多的财产，但是，所有的这些都只有相对极少的一部分人了解；然而，如果你是一个健谈者，那么任何一个与你交谈过的人都将强烈地领略到你的谈话艺术，并感受到你的魅力和影响力。

社交界有一位知名的领袖，她极大地鼓舞了那些初次进入社交界的女孩子。对于前来求教的女孩子，她总是给予这样一个忠告：“要开口说话，不停地说话。重要的并不在于你说什么，而是要学会轻松地、欢快地谈话。对于一般人来说，一个必须要别人去逗她才会开心的女孩子是最让人感到麻烦的。”在这个忠告之中其实还包括了一个有益的建议，那就是学会谈话艺术的方法就是谈话本身。对于那些不习惯社交生活并对自己缺乏信心的人来说，最