

哈佛大学有这样的理念

思考是第三只眼 创造是第二本能 谈吐是第一亮点

FIRSTLY LIGHT DOT

第一亮点

点 击 机 遇 的 谈 吐



只有让人开心的话匣，才能包装闪光的人生

“我们生活在一个充满机遇的社会中。一个人成功的秘诀是：七分本事，三分机遇。本事可以通过汗水去获取，但机会则要在语言交流中去捕捉。”

——【美国】 缪里埃尔·詹姆斯

台海出版社

天赋成功丛书

第一亮点

尹红卿 编著
吴深明

台海出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

第一亮点/尹红卿, 吴深明编. - 北京: 台海出版社,
2002.5

ISBN 7-80141-230-3

I. 第… II ①尹…②吴… III. ①成功心理学-通俗读
物②言语交往-能力-通俗读物 IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 032680 号

台 海 出 版 社

地址: 北京景山东街 20 号

邮编: 100009

印刷: 北京宏飞印刷厂

经销: 新华书店

开本 880×1230 毫米 1/32 印张 12.75 字数 300 千字

版次 2002 年 6 月第 1 版 2002 年 6 月第 1 次印刷

ISBN7-80141-230-3/Z·41

印数: 1-5000 册

定价: 22.00 元

想的好，还要做的好，做的好，更要说的好。谈吐是成功者的鲜花和光环。

拿破仑说：“机会总是青睐有亮点的人。”

培根说：“动听的言谈常使你闪闪发光。”

古希腊人说：“囊中羞涩，就应该口中富有辩才。”

所以说——聪明的话匣是你的第一亮点。

本书展示了点击机遇的非凡谈吐。

FIRSTLY

前言

有句非洲谚语说：

“思考是种子，
话语是叶子，
行动是果子。”

哈佛大学有种理念是：

思考能力是你的第三只眼，
创造能力是你的第二本能，
表达能力是你的第一亮点。

美国的拿破仑·希尔和克里曼特·斯通合作撰写的《思考致富》一书中说：

“我获得了巨大的成功！因为我得到了一个有益的发现。我发现了一种劳动工具，它可以激励人们不断提高自己的工作效率和办事的成功率：那就是通过一本教人思考、实践又善于宣传自己而获得财富的好书。”

本套丛书《人生第三只眼》、《人生第二本能》和《人生第一亮点》就是受这种理念的支配而缘起的。下面分述一下各书的主旨。

什么是“人生第三只眼”？

《金刚经十八》中描述了五种眼，即：“肉眼”、“天眼”、“慧眼”、“法眼”和“佛眼”。

这里不想对这“五种眼”作详述，有兴趣的读者可以欣赏《金刚经》原文。这里仅就“肉眼”与“天眼”、“慧眼”做一比

较。

用肉眼观察事物，只能看到其表象和假象。如观察月亮，则认为“月有阴晴圆缺”，观察太阳，则认为“朝起暮落”。用“天眼”（科学之眼）观察，则会发觉其实月本无圆缺，太阳亦无起落。

世间上的机会比比皆是，大凡肉眼能观察到的机会已经不是机会了，你能看到，别人同样能看到，毫无“机”字可言，毫无“价值”可言了。只有用心眼（慧眼）观察到的机会才是难能可贵的。有一商业街，一天突然发生了火灾。其他商店老板正忙着吆喝员工抢救商品时，一珠宝商则突然灵感闪现，似乎看到了一个更大规模的珠宝商号，于是指挥员工赶快撤离现场。然后，让他们到全城各大建材市场收购建材。果然，如其所料，灾后重建工程上马后，建材热销，价格上扬，珠宝商在短短的半月之内便赚回了一大笔，不但挽回了火灾的损失，而且扩大了原有规模。此例告诉我们：心眼是人的第三只眼，而这只眼超越了两只肉眼。用肉眼观察的人，只能在平庸中度过，用第三只眼观察的人，则会发现奇迹，创造奇迹。

什么是“人生第二本能”？

简而言之，人生第二本能，就是创造能力、创新能力。当然这种能力是毅力、意志和技能的综合能力。这是拿破仑·希尔发现的，他正是开发了自身的第二本能后才成为世界“成功者”的楷模。

《思考致富》一书的“导言”中这样描述希尔：

“当希尔还是一个小孩时，他的继母十分挚爱他，经常祝福和激励他去争取伟大的成就。正是她激励了一个‘有问题的孩子’去发展个性，艰苦劳动，成为有教养的成功者。

“1908年，当年轻的希尔在为一家杂志工作并上大学时，他被指定去访问伟大的钢铁大王、哲学家兼慈善家安德鲁·卡

内基。

“安德鲁·卡内基十分理解人。有这样一种人，他们有进取精神，有外倾的性格，有卓越的能力，又有充沛的精力和坚强的毅力，而他们的理智和感情又处于平衡状态，激励这种人的一种方法就是向他挑战。这位年轻的客人就是这样的一个人，所以他受到了挑战。

“‘在这个伟大的国家中，凭借着什么，我，一个外国人，或者其他任何人能创立一番事业，获得财富，取得成功呢？’卡内基问道。希尔还未来得及作答，卡内基又继续问道：‘我向你挑战：你将一生的20年用于研究美国成功的哲学。你做出回答，你愿意接受我的挑战吗？’

“‘非常愿意！’希尔果断地回答。

“拿破仑·希尔确实是应用了从卡内基那里所学到的许多原则来自谋生计。

“由于西佛吉尼亚州的参议员任道尔夫的推荐，希尔当了美国两位总统——伍德罗·威尔逊和富兰克林·罗斯福——的顾问。他影响了总统所作的某些决定，而这些决定又影响了美国历史的进程。”

鉴上所述，可见每一个成功者都是在自谋生计中成长起来的。自谋生计是人生的基本行为，但无所创新、无所创造、无所发现、无所上进的生计，只能是碌碌无为，让日月、大气和水白白养活了他而已。

什么是“人生第一亮点”？

著名的化学家拉瓦锡曾经说过：“我在写《化学元素》时，比任何时候都更清楚地感觉到孔狄亚克的话确实不错，那就是：谈吐是思考的中介和媒体，谈吐是劳动过程的项目书，谈吐是成功者的鲜花和光环。”

美国的罗伯特·沃尔森曾经说过：

“人才市场上，应聘者与招聘者都是第一次见面，此时，问是招聘者的选择法，答是应聘者的选择法，一问一答之间，大多数机会失去了，只有极少数人成了机会的幸运者。其实，上帝也没有例外地赐予他们幸运，只是他们答得合格，谈吐之间碰出了闪光，使听者眼睛一亮：就是你。”

许多有志的青年，有了很好的项目和决策时，也是全凭一副口才，四处游说，去筹措资金、争取各方支持，而最终获得成功的。

可见，想得好，还要做得好；做得好，也要学会说得好。这“想”、“做”和“说”三者之间互为依存，构成人生成功的框架。

我们相信，这三本册子既可以作为一种人生的启示，启发人的思考，激发人的动力，点击话匣里的“传说”，同时，也可作为一种对话的平台，让大家都能在这个平台上，与成功者对话。

请听美国缪里埃尔·詹姆斯的《天赋成功》一书“序言”结束语吧：

“我们希望读者理解到：每个人来到这个世界上本来都是可以获得成功的！关键在于你的思考，你的创造和你的谈吐！”

2002年2月于北京中关村

目 录

前 言	1
-----	---

第 1 章 打开话匣里的词汇

说话要谨慎	2
让别人喜欢与你交谈	3
重视交谈礼仪	6
面对面地聊天	7
如何把话说好	8
如何交际应酬	9
如何与陌生人交流	13
如何有效提问	15
如何巧妙回答	17
如何真诚鼓励	18
如何解释清楚	20
如何展现语言风采	22
如何称呼别人	24
如何自我介绍	25

如何进行电话交际·····	27
如何安慰别人·····	28
如何说好谢谢·····	30

第2章 打开话匣里的表情

留心神态·····	34
目光先行·····	36
透过眼神辨人心·····	39
微笑的面孔·····	42
表情在情感中·····	46

第3章 话匣里的姿态

身体语言的类型·····	49
姿态语言·····	51
举止语言·····	52
空间语言·····	53
手 势·····	55

第4章 话匣里的真话

真话有特殊的价值·····	60
真话要说得锋芒不露·····	61
真话往往逆耳·····	61
检验真话的标准是时间·····	63
杨修之死·····	65

第5章 话匣里的假话

生活中既有真话，也有假话	67
假话有假话的妙用	69
假话有假话的市场	70
说假话就像玩游戏	71
说假话的人总要戴上面具	73
有人说假话得到奖赏	74
有人说假话逢凶化吉	75
有人说假话是权宜之计	76

第6章 话匣里的情话

妙语搭讪	79
适时表白	86
倾吐衷肠	88
承认嫉妒	91
情话绵绵	94
柔情似水	96
妥协的艺术	98

第7章 话匣里的笑话

话说幽默	105
摆脱尴尬	107
以软碰硬	108
自我开解	109

活跃气氛	110
当面批评	112
以牙还牙	114
挫其气焰	115
后发制人	116
顺竿爬	118
假装糊涂	120
自我嘲解	121
开玩笑应掌握分寸	123
所问非所答	124
找个台阶慢慢下	127
为自己打圆场	128
顺势说话	129
加强合作	131
推销自己	133
幽默禁忌	136

第8章 话匣里的“不”字

“不”是心智的考验	139
“不”是随缘的潇洒	141
“不”是成功的机遇	142
“不”是必要的拒绝	144
“不”是禅者的祝福	147
“不”是智者的重生	149
“不”是人生的棒喝	150
“不”是理想的思路	152
“不”是情操的体现	153

“不”是博大的胸怀	155
“不”是积极的信念	157

第9章 话匣里的说服艺术

了解别人的意见	159
不操之过急	161
应付各种人	163
要光明磊落	164
换一种更好的方式	166
同情地谈心	168
以对方为中心	169
应用天平的原理	171
以对方的需要为目标	172
善意地给与对方恐怖心	184
揭示具体的方法	189
克服说服的困难	193

第10章 话匣里的谈判艺术

谈判定义	197
谈判心理	200
谈判能力	202
增强谈判实力	204
了解谈判对手	206
避免疏忽出错	208
避免语言的误解	210
顾全双方的面子	213

妥协和让步	215
心理相容	219
寻求共同利益	221
寻求公平	225
打破僵局	227

第 11 章 打开话匣的语言环境

轻松缓解气氛	231
绕圈子, 委婉地说	233
避开敏感的话题	235
随机应变	237
模棱两可	239
事先设下伏笔	241
有意设置圈套	242

第 12 章 打开话匣的策略

质问有力	245
运用逻辑思维	249
胜于雄辩	251
稳住阵脚	253
不拘一格	254
借题发挥	256
生动比喻	258
婉转劝告	259
直言不讳	261
以理劝谏	263

在比较中选择	265
穿插故事	267
待时机成熟时再说	269
自圆其说	270
把问题还给对方	272
别出心裁	274

第 13 章 能人动动嘴，笨人跑断腿

于对话中思考	277
言之有理	279
求知对话	281
塑造自我形象	282
打动人心	284
发挥自己的能量	285
让人说是	288
坦诚相见	289
法无定法	291
击中要害	294

第 14 章 打磨你的舌头

宽大为怀	297
平心静气	299
改变人生	301
宽忍待人	302
大胆质疑	303
宽容大度	304

容过策略	305
大公无私	307
谦虚为上	308
真情流露	309
不耻下问	310
智者千虑，必有一失	312
三人行，必有我师	313

第 15 章 舌头是一把利剑

激起人们的热情	315
完美的风格	317
晓以大义	319
鼓舞人心的演讲	321
英雄的气概	323
传播效应	325
有志者，事竟成	326
自勉之言	328
跨越风险门槛	330
没有永远的冬天	331
挺起胸膛做人	333
抓住机会劝说	335
宁折不弯	337
掷地有金声	339
严守气节和操守	340
不卑不亢	342

第 16 章 屡试不爽的口才

谈话要诀	345
绘声绘色	347
尊重事实	348
不计功利	350
清除矛盾	353
用情感化	355
顺势说出口	357
将错就错	359
欲擒故纵	360
审时度势	362
借题发挥	364
看透对方	366
巧施烟幕	368
恩威并济	369

第 17 章 话人人心好办事

不动声色	371
善意的谎言	373
巧作铺垫	374
心有灵犀	376
体贴谅解	379
赞美别人的行为	381
赞美方法	383
多赞美，少指责	386
后 记	389