

《社交成功案例全集》

图书基本信息

书名：《社交成功案例全集》

13位ISBN编号：9787811155594

10位ISBN编号：7811155591

出版时间：2008-12

出版社：内蒙古大学

作者：张笑恒//李少聪

页数：382

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

《社交成功案例全集》

前言

所谓口才，就是说话的才能。才能不同，说出的话来，效果就不一样。一句话，可以说乐一个人；一句话，也可以说恼一个人。一句话，可以说成一件事；一句话，也可以说败一件事。三国时期，曹操活捉吕布。因为吕布武艺高强，曹操本想把他留在自己的账下。可是刘备说了一句话：“曹公忘了丁原和董卓吗？”一句话，使曹操想起以前收留吕布的丁原和董卓都被吕布所杀，便把吕布杀了。至于诸葛亮舌战群儒、毛泽东重庆谈判等重大事件所以取得成功可以证明：纵有满腹经纶和真理在握，如果没有好的口才，恐怕也是不行。俗话说：“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”、“三寸之舌，强于百万雄兵”，说的就是口才的作用。口才存在于我们生活中的每一个角落。如果没有好的口才，就不能很好的表达出自己的思想，不能和他人很好的沟通，就得不到别人的重视和尊敬，进而影响到我们的人际关系；口才可以说在某一方面决定了一个人的发展成败，决定一个人的成功道路是否坎坷和平坦。不要小看一个人的口才产生的力量 and 影响，在这样一个纷繁复杂的社会，小到邻里纠纷，大到国际争端，都需要好的口才去化解，一个善于言辞的人总是能在谈笑间就能让檣櫓灰飞烟灭。可见好的口才确实具有神奇的魔力。在与他人辩论的时候，好口才能让你在辩论中立于不败之地，获得辩论的胜利，得到对方的认可；在谈判的时候，好口才能让你在谈判中锦策良谋，笑傲谈判桌；在说服他人的时候，好口才能让你巧舌如簧，让人心服口服；在演讲的时候，好口才能让你在讲台上灼灼发光，放射出耀眼的光辉；在推销的时候，好口才能让无往不利；甚至在外交活动中，好口才也能让我们雄辩滔滔占上风。所以说掌握好了口才，才能让你获得成功。但是好口才并非天生具备。在我们成长的过程中，口才的培养和提高肯定会遇到各种各样的问题和困难。只有掌握了口才的技巧和策略，才能让自己少走些弯路。所以如果我们要在生活中熟练自如的运用和掌握这些技巧，就需要在实践中勤加练习并努力学习。《口才成功案例全集》书中列举了大量因为口才而获得成功的案例，这是我们精心挑选的古今中外、脍炙人口并和人们生活息息相关的案例。囊括了辩论、演讲、说服、推销和外交等所有的口才技巧和策略，观点鲜明，理念独到，希望能给您的人生带来全新的局面和深刻的启迪，让您的人生更加顺畅和成功。

《社交成功案例全集》

内容概要

《社交成功案例全集》从实用的角度出发，针对当前人际交往中的通病，分上下两篇进行多方位多角度的阐述。首先，从技巧方面入手，通过对经典案例的分析，阐明各种技巧的特征和用法；然后应用到实践中，通过对职场和日常生活的一些案例分析，详述了如何具体实施各种社交活动。

书籍目录

第一章 谦虚低调 ——成功人士的社交魅力 1、力倡“戒傲”的曾国藩 / 003 2、内敛低调的富兰克林 / 004 3、袁涣拒写辱骂信 / 006 4、老禅师的“空杯心态” / 007 5、林肯运用沉默赢得辩论 / 008 6、虚心向别人请教的比尔·盖茨 / 009 7、低调务实的任正非 / 010 8、公叔座谦虚低调得器重 / 011 9、自降身份的博士得重用 / 012 10、互相谦让的陈平和周勃 / 013 11、倾听民众心声的林肯 / 016 12、林肯低调沉稳获选票 / 018 13、有自知之明的曹操 / 019 14、低调的上古帝王舜 / 020 15、虚心向上司请教的林肯 / 021 16、平易近人的土光敏夫 / 022 17、没有“官样儿”的华盛顿 / 023 18、始终微笑着的古永锵 / 024 19、“与民同乐”的海因茨 / 026 20、“一碗水端平”的洛克菲勒 / 027 21、不摆架子的杰克·斯塔克 / 028 22、倾听小朋友说话的克莱特 / 030 23、尊重员工意见的戴尔 / 031 24、和士兵聊天的艾森豪威尔 / 032 25、站在下属角度说话的经理 / 034 26、甘当绿叶的领导者 / 035

第二章 大度容人 ——人际交往的宝贵品格 1、宽容为怀的尼克松 / 039 2、武则天得饶人处且饶人 / 040 3、为人处世流缝隙的吕蒙正 / 042 4、为犯错下属开脱的韩琦和丙吉 / 043 5、阿弗来特宽容谅解赢得好帮手 / 046 6、华盛顿宽容豁达化矛盾 / 047 7、麦金利总统宽容大度赢尊重 / 049 8、容人之长的刘邦 / 050 9、以德报怨捐器官 / 051 10、以宽容化解忌恨的蔣相如 / 052 11、屡次被害却不计较的舜 / 053 12、梁楚“西瓜事件” / 054 13、“六尺巷”的故事 / 056 14、因宽容而赢得信任和拥戴的甘地 / 057 15、许光达用宽容化解教授的不安 / 058 16、里根将心比心鼓励小护士 / 059 17、绕着房子跑圈的艾地 / 060 18、有容人雅量的王旦 / 061 19、自叹不如对手的乔丹 / 062 20、禅师宽容的智慧 / 063 21、李世民施恩不求回报释放尉迟敬德 / 065 22、艾森豪威尔的上司迈克阿瑟 / 066 23、年轻指挥官用宽容化解仇恨 / 067 24、威尔·罗吉士用一头牛换得一点人情味 / 070 25、宰相肚里能撑船 / 072 26、宽恕战俘的善良人们 / 074 27、孔子教仲由宽容 / 076 28、以德服人的牛根生 / 078

第三章 重信守诺 ——为人永久称颂的处世信条 1、真诚赢得优秀人物的青睐 / 083 2、海明威真诚待人，朋友遍天下 / 084 3、平时常联系，危难之中显情谊 / 086 4、危难时刻，鲁肃出手救周瑜 / 087 5、善听朋友忠告的玛丽亚 / 088 6、周恩来真情感人结知交 / 091 7、梅欧文美丽的谎言 / 092 8、商鞅重信诺推行改革 / 064 9、季札挂剑 / 095 10、晋文公讲信义，不战而胜 / 097 11、诚实的乔治为自己赢得名声 / 098 12、金斧头和银斧头 / 099 13、老实诚恳的晏殊 / 100 14、曾巩敞开心扉，以诚待友人 / 102 15、主动向顾客退还差额的吉田忠雄 / 103 16、曾子杀猪 / 104 17、二战时期的奇妙圣诞夜 / 105 18、信任，是给下属最大的尊重 / 107 19、拿破仑的玫瑰花誓约 / 108

第四章 隐忍漾让 ——能伸能屈摆脱人际困境 1、陈平一时的容忍，换来刘氏的安全 / 113 2、忍辱负重的总统夫人 / 114 3、晋文公“退避三舍”胜楚军 / 115 4、狄仁杰忍一时之屈洗冤情 / 116 5、亨利能屈能伸，忍辱负重扳倒教皇 / 119 6、不争一时长短的蔡锷 / 121 7、孙膑忍受磨难终获救 / 122 8、张良真诚隐忍得兵书 / 125 9、史密斯“引狼入室”获成功 / 126 10、越王勾践忍辱负重东山再起 / 128 11、康熙欲擒故纵拿鳌拜 / 130 12、袁凯“装疯卖傻”终保命 / 133 13、武则天暂时退让保性命 / 135 14、韩信暂时低头求自保 / 137 15、拉斯顿忍常人不能忍，拯救自己 / 139 16、忍辱求全的范雎 / 142 17、主动忍让的曾国藩 / 143 18、燕王委曲求全雪前耻 / 145 19、看重他人才能赢得尊重 / 146 20、不贪小便宜的曾国藩 / 148

第五章 难得糊涂 ——大智若愚真聪明 1、巧装糊涂免尴尬 / 153 2、李嘉诚的吃亏哲学 / 154 3、懂得吃亏获人缘 / 155 4、善于吃亏的“红顶商人”胡雪岩 / 157 5、威廉大智若愚获硬币 / 159 6、巧妙“守拙”获市长赏识 / 160 7、“眼前亏”让孟尝君受益良多 / 161 8、为自己赢得出头之日的“吃亏” / 162 9、“瘦羊博士”甄宇 / 164 10、杨士奇丢掉芝麻得西瓜 / 166 11、刘睦故作糊涂，守拙保身 / 167 12、假装糊涂，模糊应对 / 169 13、揣着明白装糊涂免遭杀身之祸 / 170 14、张作霖将错就错扬国威 / 172 15、赵光义假借醉酒装糊涂 / 173 16、隰斯弥假装不知免祸患 / 174 17、吕端大事精明，小事糊涂 / 176 18、盲人师父的复明药方 / 179 19、江朝宗吃“回头草” / 181 20、古代官宦的糊涂保身法则 / 183 21、诸葛亮的“糊涂事” / 185 22、公孙仪的吃鱼理论 / 187 23、模糊表态，似是而非好解脱 / 188 24、唐代宗装聋作哑化矛盾 / 189

第六章 中庸之道 ——成功者秘而不宣的处世圣经 1、己所不欲，勿施于人的大禹 / 193 2、懂得变通的孙膑 / 194 3、乔特以退为进获利益 / 195 4、识大体顾大局的长孙皇后 / 196 5、善良而有谋略的谋士荀攸 / 198 6、卫青恩威并济用人才 / 201 7、成府但不圆滑的淳于髡 / 202 8、郭子仪大开门户避陷害 / 204 9、子产拆围墙 / 206 10、子莫不偏不倚，坚持中道 / 208 11、周恩来将心比心示公平 / 209 12、保持人际关系和谐的距离 / 210 13、蔣相如刚柔并济完璧归赵 / 211 14、善良的林冲和有霸气的鲁智深 / 214 15、不因强而刚，不因弱而怯 / 215 16、男孩和浅水洼的小鱼 / 217 17、

《社交成功案例全集》

曾宪样黑脸开戏，红脸收场解纠纷 / 218 18、随机应变方能稳立于世 / 220 19、杨振宁放弃实验论文终获成功 / 221 20、“厚脸皮”的司马相如夫妇 / 223

第七章 谨言慎行 ——小心方能行得万年船 1、魏征曲言劝谏太宗 / 229 2、邹忌运用类比手法劝威王 / 232 3、主动给自己“抹黑”的王翦 / 234 4、功成身退的刘伯温 / 235 5、刘邦“自贬”打消项羽顾虑 / 236 6、司马懿“装病”麻痹对手 / 238 7、海瑞巧借皇帝之言为民请命 / 241 8、法琳“未念观音，惟念陛下”免灾祸 / 242 9、贾诩巧用沉默劝谏曹操 / 244 10、李莲英随机应变化危机 / 246 11、面对不如自己的上司时的表现 / 248 12、晏子委婉转折劝齐王 / 250 13、孙武激流勇退，留清名 / 251 14、齐貌辨帮靖郭君渡难关 / 253 15、适时表现自己获提拔 / 254 16、每天多做一点，终获老板赏识 / 255 17、把鲜花献给上司戴的王浚和龚遂 / 256 18、识时务者为俊杰 / 258 19、三思而行免祸患的大臣 / 260 20、杨士奇将自己“大众化”以避祸端 / 261 21、服从命令的巴顿 / 263 22、屠羊说拒赏 / 265 23、高立身低处世的张良 / 266 24、克罗克隐藏目的终成功 / 268 25、箕子装疯避暴政 / 270 26、郭子仪“宁得罪君子，不得罪小人” / 271

第八章 借力合作 ——打造共赢的人际关系 1、斯大林站在同一立场结盟罗斯福 / 275 2、善于“借光”获成功 / 276 3、周瑜善于借人除隐患 / 278 4、化敌为友获双赢 / 280 5、合作伙伴让乔布斯成功创业 / 282 6、石头的善缘 / 284 7、帮助别人就是帮助自己 / 285 8、以“花”会友获成功的吕春穆 / 288 9、“鸡鸣狗盗”救孟尝君 / 290 10、徐志摩利用血缘关系结良师益友 / 292 11、默罗与他人合作振兴广播业 / 293 12、借助“巨人”肩膀来抬升自己的比尔·盖茨 / 295 13、“名人”效应 / 297 14、“有钱大家一起赚”的温州人 / 299 15、分享客户喜悦赢订单的乔·吉拉德 / 300

第九章 巧言妙语 ——三寸之舌强于百万雄师 1、实话虚说，陀思妥耶夫斯基抱得美人归 / 305 2、马歇尔保留意见说服朋友 / 307 3、费孝通、王同惠互赞才华结良缘 / 308 4、马雅可夫斯基的反击 / 310 5、琼斯恰到好处迎合通过提案 / 312 6、化直接为迂回的求人方式 / 314 7、岔开话题巧作答 / 315 8、克罗里委婉曲折得好感 / 318 9、画师恭维免罪责 / 320 10、晏子激将去隐患 / 321 11、华西里也夫斯基的信息灌输提建议法 / 323 12、优孟正话反说劝服楚庄王 / 325 13、萨克斯向罗斯福迂回表达见解 / 326 14、拿破仑·希尔为自己随便发脾气而道歉 / 328 15、坚持立场，维护尊严的周恩来 / 330 16、华歆设宴巧拒礼物 / 332 17、记住每个人名字的罗斯福 / 333 18、彭德怀主动道歉谊更深 / 335 19、为人置梯，保人脸面的丰后守 / 336 20、尼克松的情感演说打动民众 / 338 21、避免与人辩论的卡耐基 / 340 22、智者先肯定，愚者先否定 / 342 23、伽利略婉言说服父亲 / 344 24、封伦料事如神获赏识 / 346 25、幽默让你更受欢迎 / 347 26、赫鲁晓夫将错就错巧圆场 / 349 27、诸葛亮出神入化激将法 / 350

第十章 感情投资 ——人情做足才有杀伤力 1、窦公“放长线，钓大鱼” / 355 2、汉景帝体恤下属得忠心 / 357 3、刘备以情感人获支持 / 359 4、罗斯福关心他人受爱戴 / 361 5、用照片笼络人的蒋介石 / 362 6、朱元璋以人心打天下 / 364 7、玫琳·凯的柔性管理 / 367 8、赏罚分明的毛泽东 / 368 9、以身作则的王翱 / 370 10、借花献佛，巧得人助 / 372 11、“冷庙烧香”得回报 / 373 12、朱博借助“将功赎罪”降服两恶霸 / 374 13、容人之隙得人心 / 376 14、爱兵如子的吴起 / 379 15、埃尔默莱特曼的推销秘 / 380

章节摘录

1、纪晓岚巧释“忠孝”二字免一死正所谓“兵来将挡，水来土掩”，通常随机应变能力强的人，在遇到困境时都能自圆其说，补救失误。如果我们墨守成规，不懂得随机应变，那么在社会交往中，就会像哑巴吃黄连——有苦说不出。随机应变的口才艺术，是一种智慧，能在关键时刻帮助你化险为夷。纪晓岚是清代才子，众所周知的一代风流人物。虽然在宦海沉浮，却可保命全身，这全得益于他的口才。他能言善辩，机智敏捷，学识渊博，出口成章，观其一生，虽政绩平平，却才名远扬，为后人所传颂。有一天，乾隆皇帝问纪晓岚：“纪卿，你知道‘忠孝’二字如何解释吗？”纪晓岚答道：“君要臣死，臣不得不死，此为‘忠’；父要子亡，子不得不亡，此为‘孝’。”乾隆皇帝听后立刻说：“那好，朕现在就要你去死！”纪晓岚闻此也一点都不含糊，回答说：“臣领旨！”乾隆皇帝好奇地问：“那你打算怎么死法？”“跳河。”纪晓岚答道。乾隆皇帝当然知道纪晓岚不会去死，于是就坐在一边看他怎么应对。过了一会，乾隆见纪晓岚回到跟前，笑道：“纪卿何以未死呢？”纪晓岚答道：“我走到河边，正要往下跳时，屈原从水里向我走来。他说：‘纪晓岚，你此举大错矣！想当年楚王昏庸，我才不得不死。你在跳河之前应该先回去问问皇上是不是昏君，如果皇上不是昏君，你就不该投河而死；如果说皇上跟当年楚王一样的昏庸，你再死也不迟啊！’乾隆听了这番话后，龙颜大悦，大笑着连声称赞道：“好一个如簧之舌，真不愧是雄辩之才，这下朕算是服了！”纪晓岚机智应对，话语幽默，一语双关，既说明自己是个忠臣，又称赞乾隆是个英明的君主，使得他免于死。铁齿铜牙两片嘴，关键时刻，一招“移花接木”，不仅避开了问题的实质，化险为夷，而且从侧面拍了对方的马屁，实在是高明之至。

2、欧阳修巧改宋祁生僻字争辩有时候会成为斩断友谊的利剑，但是它也可以成为维系友谊的桥梁。朋友之间尽管有很多共同点，但在某些具体问题上，仍不免意见相左，免不了有所争辩，但要掌握分寸，以不伤害对方，不损害友谊为尺度。在原则问题上或探讨某个学术问题而进行争辩是必要的，但为一些鸡毛蒜皮的小事情而争得脸红脖子粗，就没必要了。宋代的宋祁写文章爱用僻字，以显示自己博学。欧阳修同他一起修《唐书》时，很想找个机会指出这种毛病。一次，欧阳修去探望宋祁，宋祁不在，他便在门上写了“宵寐匪贞，札因洪休”几个字。宋祁回家后，百思不得其解，只好去请教欧阳修。欧阳修说：“你忘了，这八个字是‘夜梦不祥，题门大吉’！”宋祁抱怨欧阳修不该用冷僻字，欧阳修大笑道：“这就是您修唐书的手法！‘迅雷不及掩耳’多明白，你却要写成‘震雷无暇掩聪’，这样的史书谁看得懂呢？”宋祁感到很羞愧。欧阳修的诚挚和直率，给了宋祁很大的帮助，同时增进了友谊。当然，直率诚笃并不等于“赤膊上阵”，它同样应该讲究语言的艺术。直陈对方的错误，难免会闹得场面尴尬，使得对方心存芥蒂，甚至心怀仇恨。所以，辩论，有时候也不用针锋相对，各不相让，有时候，旁敲侧击无声地指出对方的错误，更能让对方心服口服。

3、祝瀚巧辩救狗主我们生活中的客观事物，存在着一种极为复杂的环环相扣的必然条件联系，那就是A现象必然引起B现象，B现象又可引起C现象。如果A现象的出现是错误的，或者是违反常理的，那么B现象则是不可成立的，由此可知，C现象自然也是不成立的。聪明的辩论高手，就会利用这一方式，来推翻对方所得出的最后结论。明朝的时候，有一个叫朱宸濠的人，他是皇族后裔南昌宁王，一天到晚只知吃喝玩乐，仗着自己的身份横行霸道。有一次他的一只挂有“御赐”金牌的丹顶白鹤独自跑到街上，被一条狗咬死了。朱宸濠很生气，暗想：“这白鹤是皇上赐的，脖子上还挂着‘御赐’金牌，到底是谁家野狗，竟敢欺君犯上，这还了得！”想到此处，他立即命令家奴把狗的主人捆绑起来，送交南昌知府治罪，以给他的白鹤抵命。当时的南昌知府是祝瀚，他对宁王府的胡作非为非常不满，就让宁王府的管家先写个诉状来。祝瀚接过诉状后，就立即命令衙役捉拿凶手归案。管家忙说：“人已抓到，就在堂下。”祝瀚故作惊讶地说：“状纸上明明写着凶犯是一条狗，本府今日要审的是狗，你抓人来干什么？”管家气急败坏地说：“那狗不懂人的语言，怎么能在大堂审问？”祝瀚说：“管家不必生气，只要把诉状放在它面前，它看后低头认罪，就可以定案了。”管家跳了起来：“你这个昏官，走遍天下可有哪一条狗是识字的呢？”这时，祝瀚严肃地说：“既然狗不识字，那它如何能认识鹤脖子的金牌，既然不认识鹤脖上的金牌，也就谈不上什么欺君犯上，既然这只狗不是欺君犯上，就不能处置狗的主人。”祝瀚一番话将那个管家说得哑口无言，最后只好甩着袖子气呼呼地跑了。祝瀚在与管家的论辩的时候，就是采用了这种连锁论证术，通过肯定“狗不识字”，得出了：“不能处治狗的主人。”这个结论。逻辑严密，无懈可击。在论辩中，我们也可以运用这种辩论术，即将言谈中第一个论断的结果作为第二个论断的原因，将第三个论断的结果作为第四个论断的原因...；或者将第一个论断的原因作为第二个论断的结果，将第二个论断的原因作为第三个论断的结果，

《社交成功案例全集》

将第三个论断的原因作为第四个论断的结果……；每个论断之间像一条锁链一样一环扣一环，这种言谈技法称之为连锁论证术。用一个定理去推论第一个结论是正确的，然后依此得到下一个结论，一环扣一环，直到最后一个结论，这是几何证明题最常用的方式，在辩论中也得以广泛运用。但是，如果第一次用的“定理”就是错误的，那么后面的结论显而易见都是无法成立的。

《社交成功案例全集》

编辑推荐

《口才成功案例全集》列举了大量因为口才而获得成功的案例。这些案例都是精心挑选的古今中外、脍炙人口并和人们生活息息相关的案例，囊括了辩论、演讲、说服、推销和外交等所有的口才技巧和策略，观点鲜明，理念独到，希望能给您的人生带来全新的局面和深刻的启迪，让您的人生更加顺畅和成功。

《社交成功案例全集》

精彩短评

1、能够通过案例学习，易掌握

《社交成功案例全集》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu111.com