

[一部成就生活与事业的最新读本]

提高说话水平与办事技巧 为人生成功插上腾飞翅膀

说话与办事相辅相成 好口才才是成功人生的推动器 圆通办事将事办得天衣无缝

# 高水平说话 高智商办事

全集

刘伍权 编著

为什么有的人堪称旷世之才，但在世上却屡次受挫；而有的人才智平淡，却能在社会上游刃有余，甚至干出大事业？这在很大程度上取决于说话办事的本领。善于说话办事的人，在这个世界上必然能够如鱼得水，青云直上；反之，便如船搁浅滩，寸步难行。掌握了说话办事的方法与技巧，就能轻松地获得成功人生。

最新版



 中国长安出版社

# 高水平说话 高智商办事

全集

刘伍权 编著



最新版

**图书在版编目(CIP)数据**

高水平说话高智商办事全集 / 刘伍权编著. —北京: 中国长安出版社, 2008.4

ISBN 978-7-80175-803-3

I. 高… II. 刘… III. 人间交往—通俗读物  
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 052900 号

(上架建议: 社科类—励志)

## 高水平说话高智商办事全集

刘伍权 编著

---

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: [ccapress@yahoo.com.cn](mailto:ccapress@yahoo.com.cn)

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 北京振兴源印务有限公司

开本: 787 毫米×1092 毫米 16 开

印张: 25.5

字数: 500 千字

印数: 10000 册

版本: 2008 年 6 月第 1 版 2008 年 6 月第 1 次印刷

---

书号: ISBN 978-7-80175-803-3

定价: 42.80 元



## 前言

人都不愿意碌碌无为地度过一生,谁都想获得成功,但生活中,我们总是可以看见这样一些人,他们非常努力,也很勤奋,却总是生活得并不如意,办起事来也不顺利,几乎事事碰壁,原因就在于他们没有掌握说话的口才和办事的技巧。因此,一个人的成功与否,与这个人的口才及办事技巧有很大的关系。

人生在世,谁都无法生活在一个孤立无援的空间里,都要不可避免地要与他人交往、沟通以及和谐相处。因此,成为一个高水平说话与办事的人,就成为生命中最基本、最重要的一件大事。

口若悬河、滔滔不绝的口,往往八面玲珑、左右逢源。在气势上就常常赢得人们的一份尊敬,赢得比别人多一份的机会。特别是那些语气精练伟大的演说家们,他们的一言一行甚至将决定着世界的转动。好的口才就是人成功的辅助器,练好了,可以遨游于人际交往之间,四面通达,游刃有余;说的不好,便会处处受人厌恶,明明是好心,到别人处反成了恶意。

口才是一门学问,办事也是一门学问,是有技巧的。办事能力已经成为现代社会衡量一个人综合能力的的一个重要指标。在我们的周围,不懂办事规律,不知道办事技巧,不会办事或办事不周的人比比皆是。如何才能办好事情,已经是现代人迫不及待地要解决的事情之一。

可以说,好口才的人办事也会顺利得多,办事技巧高的人,说话能力也一定不会差。这二者是相辅相成的。能力差的人,一生平庸,也就必然会给自己的生活和事业带来不利的影响。

针对这种情况,我们编著了这本《高水平说话、高智商办事全集》,并本着“方便、

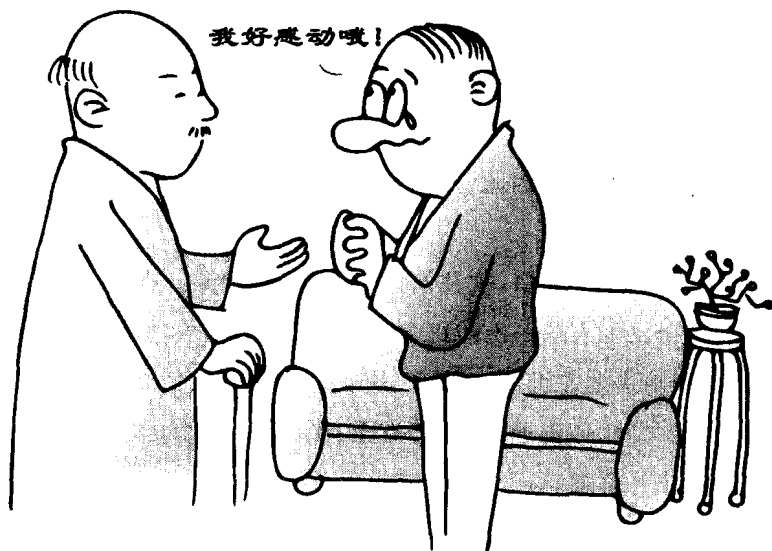




实用”的原则,多方面、多侧面地阐述了高水平说话与办事的重要性,教你怎样把话说得恰到好处,怎样把事办得圆满成功。掌握了书中的这些说话的口才与办事的技巧,你就可以在任何场合,面对任何人都能临危不乱、见机行事。本书具有很高的收藏价值,是你人生路上进取的法宝,成功路上闪亮的明灯。

愿本书在书海中能为你吹来一股清凉之风,叩开你智慧的心扉,在人生的奋斗之路上能助你一臂之力,让你在成功的人生旅途中风雨无阻,一帆风顺地向前迈进!

# 高水平说话高智商办事全集





# 目录

## 高水平说话篇

### 第一章 语言的魅力

语言是思想的外壳,是我们交际的工具。刘勰在《文心雕龙》中说:“一言之辩,重于九鼎之宝,三寸之舌,强于百万之师。”苏秦,诸葛亮都是语言的天才。苏秦促成抗秦联盟;诸葛亮说服孙权联刘抗曹,而获赤壁之捷。这都充分说明了语言的力量。卡耐基也说:“一个人的成功,约有15%取决于知识与技术,85%取决于沟通。”这充分说明了语言在现代生活中的魅力。

- 语言的作用 / 2
- 语言是人类巨大的财富 / 3
- 重视说话的魅力 / 4
- 语言是通往成功的途径 / 6
- 一言可以定输赢 / 7
- 向陌生人展现自己 / 8
- 语言重在生活的积累 / 10
- 不放过每一个练习的机会 / 11

### 第二章 三思而后“说”

人与人之间的好感难得,恶感易成,所以与人对话,必须谨慎,否则一言失误,感情便会产生裂痕,因此,说话时要看准对象说话,尽量少说话,不说直话,不说伤害他人的话。这样,你就能赢得别人的好感,结交到更多更好的朋友。

- 牢记“祸从口出”的古训 / 11

高  
水  
平  
说  
话  
高  
智  
商  
办  
事  
全  
集





- 言多必有失 / 15
- 话不要说的太直 / 17
- 逢人只说三分话 / 19
- 嘴上要留个把门的 / 20
- 言语是伤害他人的利剑 / 21
- 别戴着“有色眼镜”看人 / 28
- 管住你的嘴 / 24
- 多一言不如少一语 / 27

### 第三章 把“不”说得委婉些

有亲戚或朋友求你办事,你无能为力,不得不说“不”,妻子想旅游,你没有钱,你不得不说“不”,爱人生日,你因事情繁忙不能出席她的生日宴会,你不得不说“不”……但经常这样说会伤感情的,有没有一些既说“不”,又不伤感情的方法呢?这就要求把“不”尽量说得委婉些。

- 该说“不”时就说“不” / 30
- 巧妙拒绝是聪明人的选择 / 31
- 拒绝他人有技巧 / 34
- 幽默拒绝的艺术 / 35
- 拒绝要做到滴水不漏 / 37
- 不懂得拒绝的人是在谋杀时间 / 39
- 拒绝别人也要讲究策略 / 40
- 巧妙地转移话题 / 41
- 拒绝“厚脸皮”的人不能心软 / 42
- 断然拒绝做不到的事 / 43

### 第四章 巧妙地说服他人

要想达到说服别人的目的,就需要捐出对方不利的一面,但一味地否定对方也就是一味地否定自己。适当的恭维能使人乘仙欲飘,难以抵抗,当然恭维也并非万能,过多过滥,也会让人生厌,因此,友善委婉地说服他人,可以达到既保持友谊,又达到自己目的的效果。



- 友善远比愤怒更有力 / 48
- 巧用激将法 / 49
- 专门语的使用 / 51
- 委婉地说服更具效果 / 52
- 巧用第三者进行说服 / 53
- 循循善诱,口服心服 / 54
- 示之以害,告之以利 / 55
- 用“心理共鸣”说服别人 / 57
- 暗示的力量 / 59
- 用暗中夸奖去说服别人 / 60
- 说服别人要真诚 / 62
- 寓理于喻 / 64
- 以理服人最重要 / 65
- 适当的恭维能得人心 / 67
- 用深刻的事例来说服 / 69
- 层层剥笋,让听者自己说服自己 / 70

## 第五章 批评也是一门学问

批评的语言不同于赞美那么容易被别人接受,所以在批评过程中,使用富有哲理的故事、双关语、形象了比喻等,以此缓解批评时的紧张情绪,启发批评者思考,从而增进相互之间的感情交流,使批评不但达到教育对方的目的,同时也创造出轻松愉快的氛围。

- 批评应含蓄委婉 / 74
- 正话反说更易说服 / 75
- “打一棒子揉三揉” / 76
- 批评别人态度要诚恳 / 78
- 批评别人要先保留对方的面子 / 79
- 拐个弯批评更有效 / 81
- 批评要切中要害 / 82
- 巧用暗示批评人 / 83
- 批评是为了激励 / 85
- 通过诱导来批评 / 87
- 利用渐进式批评 / 88





批评他人应注意的事项 / 89

## 第六章 得饶人处且饶人

不苛责人,不难为人,得饶人处且饶人,这样不仅会减少矛盾,让人感激,也会提升自己的善良品质,甚至会形成一种良好的社会风气。不仅对一般人,也包括那些与我们结有仇怨,甚至深仇大恨的人。这在道理上容易被人理解,而在行动中往往难以做到,因此,一定要战胜自己。

- 不要揭对方的伤疤 / 94
- 给他人留面子 / 95
- 对他人宽容是最大的安慰 / 98
- 吃亏是福 / 99
- 万事不能做绝 / 101
- 不要过分责备别人 / 103

## 第七章 脱离困境有绝招

身处逆境,如何脱离困境,这就需要依靠语言的魅力。语言在关键时刻,如同救命稻草,能化腐朽为神奇,使你化险为夷,脱离困境。

- 忍是一种大智慧 / 106
- 面对危险巧化夷 / 108
- 急中生智脱离困境 / 109
- 模糊语言化解恶意 / 110
- 幽默的妙用 / 111
- 自我解嘲化解尴尬 / 112
- 圆智不卑不亢戏乾隆 / 114
- 方丈妙答化险为夷 / 115



## 第八章 高深的谈判技巧

谈判是一门技术,更是一门艺术,善于谈判的人,往往既能得到别人的友谊与称赞,又能为自己赢取最大的利益与发展空间。精明的谈判往往说理性强,层层深入,使人信而不疑,难以驳回。

- 社会就是一张谈判桌 / 118
- 谈判就是斗智斗谋 / 119
- 不打无把握的仗 / 121
- 知己知彼,百战不殆 / 122
- 借别人的钱来创业 / 123
- 实施蘑菇战术 / 126
- 多备几套谈判方案 / 127
- 选择谈判时机 / 129
- 做好谈判记录 / 132
- 附:犹太人谈判全盘的把握分析 / 133

## 第九章 善辩者不输

善于辩论的人,往往能在社会生活中处于主动地位。辩论不仅是展示一个人的口才,更是展示一个人的才智与能力的体现。善于辩论的人,在逻辑、心理、语言驾驭能力等方面往往要胜过不善辩论者。而在现实生活中,善辩者解决问题的能力更是非一般人可比。

- 一人之辩,重于九鼎 / 138
- 逐步瓦解,请君入瓮 / 139
- 善用逻辑,雄辩有方 / 141
- 四面出击,逐个击破 / 144
- 以其人之道,还治其人之身 / 146
- 直言不讳,让事实说话 / 147
- 抓住对方的矛盾 / 150





## 第十章 赞美要发自内心

真正的赞美不是在嘴上,而是对心灵恰当的抚慰。因此,赞美别人必须真诚、必须发自内心,这样,对方才能堂堂正正地去欣赏自己的长处以及善行,而不致于认为你是个马屁精。因此,赞美必须注意方式,要赞美得恰到好处。

- 赞美的重要性 / 154
- 人人都爱听赞美的话 / 156
- 赞美也要好口才 / 158
- 讨人好要恰到好处 / 161
- 善说恰当的恭维话 / 163
- 巧妙赞美别人的闪光点 / 165
- 赞美要把握“火候” / 166
- 赞美要拐弯抹角 / 168
- 赞美要恰如其分 / 169
- 赞美要真诚 / 170
- 赞美要适度 / 171
- 赞美也要画龙点睛 / 173

## 第十一章 说话看对象

俗话说:“到什么山上唱什么歌,看什么人说什么话。”除去其中吹须拍马,见风使舵的消极因素,看人说话会使我们在人际交往中游刃有余,得心应手。若不懂得见什么人说什么话,不掌握一定的说话技巧,即使是真诚的赞美,也会使好事成坏事。

- 烧香看菩萨,说话看对象 / 176
- 见人说话 / 177
- 一句话收买人心 / 180
- 软绳子捆得住硬柴禾 / 181



## 第十二章 倾听的艺术

如果你想要拥有良好的人际关系,那么,你首先需要一双善于聆听的耳朵,学会仔细地聆听,培养聆听的习惯。也就是说,你必须抱着虚怀若谷,海纳百川的态度聆听他人的谈话。我们聆听的同时,就是把耐心、宽容和爱传达给了对方。

- 诚恳倾听他人的诉说 / 186
- 人更喜欢谈论自己的事 / 188
- 倾听的艺术 / 190
- 少说多听常点头 / 191
- 倾听可以让你更受欢迎 / 198

## 高智商办事篇

### 第十三章 人脉就是财脉

人缘说到底是个人与众人的关系。无论你从事何种职业,身处何地,都免不了要与各种各样,形形色色的人打交道。好的人缘是你用之不尽的财富资源。在人缘上,你播种什么就会收获什么,你给予什么就会得到什么。因此,要想赢得好人缘,你就得努力去播种,这样你才会收获到由朋友而带来的事业收获。

- 人脉是一种财富 / 196
- 把人脉放在首要位置 / 198
- 让别人欠你的人情 / 200
- 人脉就是财脉 / 201
- 广结人缘好办事 / 208
- 甘蔗可以两头甜 / 205
- 好的人脉有助于成功 / 206



- 认清人情的力量 / 208  
编织自己的人脉网 / 210  
寻找成功合作的伙伴 / 213

## 第十四章 好人缘才能办好事

俗话说：“一个好汉三个帮。”即使一个能力很强的人，如果没有帮助的人，那么他也成就不了事业。人缘是人生的基石，是事业的助推剂，是个人幸福的源泉所在。人缘好的人处处受欢迎，办事皆顺利，也更容易有满足感与成就感。人缘能让你在一个更大的空间里发挥作用，也会让你赢得更大的自由度，“有什么样的人际关系就会处于什么样的人生层次。”不断把自己的人缘推向高处，你会拥有不一样的人生。

- 真诚的关心可以赢得人心 / 216  
建立好的人缘 / 220  
平时多烧香，急时有人帮 / 223  
这是一个互助的社会 / 225  
人情无小事 / 227  
授人玫瑰，手有余香 / 229  
厚此不要薄彼 / 231  
让他人觉得自己重要 / 233  
得理也要让人三分 / 236  
对待朋友要真诚 / 237  
做一个言而有信的人 / 239  
豁达宽广更得人心 / 241

## 第十五章 求人办事有绝招

人生在世，谁愿意求人？可人生在世，谁又能不求人？求人自然是为事而求，求人也即是求事。因此，如何求人办事，就是每个人必须掌握的生存立身之本。求人办事必须真诚、微关、掌握必要的礼仪，掌握必要的求人办事的技巧等。

- 微笑真诚好办事 / 246





- 好风凭借力,送我上青云 / 247
- 话要说到点子上 / 250
- 与人商量好办事 / 252
- 活用“谎言”巧办事 / 254
- 办事巧用逆反心 / 256
- 会说话好办事 / 258
- 巧借别人的力量 / 259
- 假借亲名巧办事 / 260
- 利用机会求人办事 / 261
- 出其不意,借力打力 / 263
- 借别人的口说自己的话 / 264
- 借名人为自己扬名显贵 / 266
- 利用他人虚荣心巧办事 / 271
- 巧用老乡情 / 273
- 给人面子好办事 / 276

## 第十六章 放下身架并不是丑事

古罗马大哲学家西刘斯曾说过：“要想达到最高处，必须从最低处开始。”如果能把自已位置放得低些，习惯性地从小事，从不起眼的细节做起，往往会有无穷的动力和后劲。因此，无论你手上的事是多么不起眼，多么烦琐，只要你认真踏实地去做，就一定能逐渐靠近你的理想，迈向成功。

- 以低姿态出现 / 280
- 不要唯我独尊 / 281
- 难得糊涂才是大智慧 / 283
- 装“傻”并不是真“傻” / 285
- 不可目中无人 / 286
- 放下架子人缘会更好 / 288
- 放下身段好走路 / 290
- 自谦的人更容易办事 / 291
- 不妨以屈求伸 / 293



## 第十七章 放长线才能钓大鱼

舍不得孩子套不住狼,大家都知道放长线掉大鱼,只可惜许多人连线都舍不得给,一心只想吃鱼。这种急功近利的思想,是不能有广阔的发展前途的。只有把眼光放长远,不怕暂时的损失,才能在波涛滚滚中安渡险关,取得长远的发展。

- 不要怕吃亏 / 296
- 先给别人甜头好办事 / 297
- 先助人才能助己 / 300
- 给别人一些实惠 / 303
- 给人好处别张扬 / 305
- 吃亏是福 / 307
- 放长线,钓大鱼 / 310
- 把他人利益放在明处 / 312
- 先付出才有回报 / 315
- 索取总要有个度 / 318
- 欲擒故纵,愿者自然上钩 / 320
- 用最小的代价来办事 / 321

## 第十八章 欲速则不达

向人有所请托,应由小到大,由微至著,由浅及深,由轻加重才是,如果一开始就有太大的请求,一定会遭受对方断然拒绝。所以,一点一点引别人接受,一点一点诱别人上钩,既是找人办事儿的小技巧,也是嫁接成功的大原则。

- 求人办事,循序渐进 / 326
- 急功近利要不得 / 328
- 办事要有耐心 / 331
- 一口吃不了大胖子 / 333
- 切记不可贪多 / 334
- 脚踏实地,一步一步来 / 336



## 第十九章 脸皮“厚”点又何妨

脸皮厚,似乎和自尊、自重相矛盾,和无赖倒沾亲带故。脸皮厚是以贬义词的面目存在的,但脸皮厚其实可以是褒义词的。脸皮薄的人,是极其要强的,宁愿身受苦,不让脸受损。面子比生命还重要,丢脸的事情那是万万有不得的。现实生活中,不论是谁都有难堪的时候,都有遭受挫折的时候。脸皮厚实的人,能从容应对,抱定“留得青山在,不怕没柴烧”的心态,不论是寻找机遇,成就一番事业,还是为了挺过这道坎儿,为自己的人生留有转机的机会,效果都是十分显著的。

- “死缠烂打”也是个好方法 / 340
- 冷板凳也要坐热 / 341
- 不气馁才能办好事 / 348
- 脸皮“厚”点又何妨 / 341
- 求人办事不怕被驳面子 / 347
- 实施软磨硬泡战术 / 349

## 第二十章 求不同的人办事

人生在世免不了求人办事。要想把事办成就得通晓办事的乾坤。用心利用办事的敲门砖,要有放低姿态的良好心态和事无巨细的做事风范。善于利用身边的一切资源,才能达到最终的目标。生活中的我们无论面对何种难事,都能冷静分析,对不同的求助对象采取不同的求助方式,灵活、巧妙,出奇制胜,马到成功。“相信自己,天底下没有办不成的事”。

- 求同学办事的诀窍 / 354
- 求朋友办事的诀窍 / 356
- 巧用激将法求朋友办事 / 359
- 朋友间办事八大忌 / 360
- 求上司办事的诀窍 / 362
- 求下属办事的诀窍 / 364
- 求下属办事前的感情投资 / 368
- 如何求同事办事 / 374





- 如何求亲戚办事 / 382
- 让亲戚办事的忌讳 / 386
- 如何求老乡办事 / 388

高  
水  
平  
说  
话  
高  
智  
商  
办  
事  
全  
集

