

当代世界
耿飚姚苏斌
DAOWEI

华业 编著

男 人 篇

做到位 更要说到位

男人征服世界的秘密

一个成功男人的奋斗史，
通常伴随着一张会说话的嘴

男人要想征服世界，仅仅靠双手、靠智慧、靠关系是不够的，
必须得用上自己的嘴巴才行！男人不仅要埋头苦干，更要抬头说话，
从而潇洒地立足于社会，**从容自信**地享受生活。

当代世界出版社

踏实苦干是基础，适当说话是关键

——男人要想征服世界，仅仅靠双手、靠智慧、靠关系是不够的，——
必须得用上自己的嘴巴才行！

ZUODAOWEI

GENGYAOSHUODAOWEI

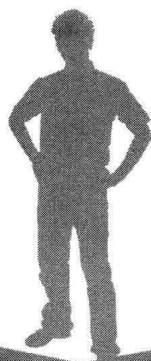
做到位更要说到位



男人征服世界的秘密



华业 ◎ 编著



这个世界上成功的男人，
除了有能力、有关系等这些成功人士必备的因素外，通常还有一张会说话的嘴！

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

做到位更要说到位: 男人征服世界的秘密/华业编著. - 北京: 当代世界出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5090 - 0604 - 7

I. ①做… II. ①华… III. ①男性 - 成功心理学 - 通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 234876 号

责任编辑: 朱 磊

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908400 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京嘉业印刷厂印刷

开 本: 710 × 1000 毫米 1/16

印 张: 15

字 数: 240 千字

版 次: 2010 年 2 月第 1 版

印 次: 2010 年 2 月第 1 次

印 数: 1 ~ 5000 册

书 号: ISBN 978 - 7 - 5090 - 0604 - 7

定 价: 28.00 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载!

前言

FOREWORD

俗语说：“好马出在腿上，好人出在嘴上。”虽然会有很多人不赞同这句话，甚至会有人跳出来说：“行动比语言更响亮。”“语言只不过是叶子，行动才是果实。”“少说话，多做事，才是男子汉。”我不能否定这种论断也有一定的合理性，但是，富兰克林曾经说过：“说话和事业的进展有很大的关系，是一个人力量的主要体现。”

正如我们不能否定实干的重要性一样，我们也一样不能否定口才、说话的重要性。在当今社会男人想要轻松地获得自己的社会地位，成功地实现自己的人生理想，光是会做，还是远远不够的，做到位，更要说到位；男人才可以在当今社会如鱼得水，左右逢源。

如果你留意，你就会发现，在当今社会，事业蒸蒸日上、职位节节拔高、钱包越来越鼓、女人越来越爱、房子越来越大、轿车越来越豪华的男人，哪一个不是能说会道的人呢？

语言是人与人之间的纽带，是人与人之间沟通感情的桥梁。纽带质量的好坏，桥梁搭建的合适与否，直接决定了人际关系的和谐与否，进而会影响到男人事业的发展以及人生的幸福。尤其

对男人来说，卓越的口才、有技巧的说话方式，不仅是增

加自身个性魅力的砝码，更是在事业上披荆

斩棘的利剑。

ZUODAOWEIGENGYAOSHUODAOWEI NANRENZHENGQUFUSHIJIJEDEMIMI
做到位更要说到位 男人征服世界的秘密

前言

FOREWORD

一个能说会做的领导，带领自己的团队，在波涛汹涌的商海中安然远行。

一个能说会做的职员，在激烈的职场竞争中，能一帆风顺，步步高升。

一个能说会做的谈判者，能够语惊四座，以精彩绝伦的话语赢得胜利。

一个能说会做的男人，能把琐碎的家事安排的有条不紊，为心灵搭建一个幸福的港湾。

一个能说会做的男人，能巧妙的处理好同事关系，在和谐的环境中愉快的工作。

一个能说会做的男人，能把自己心爱的女人哄得团团转，把自己的父母抚慰得心里舒坦，把自己的孩子调教的谦谦有礼……

所以说男人能说会道不为耻，相反唯有能说会道的男人才更容易搭上别人的顺风车；唯有能说会道的男人才更容易找到成功的捷径；唯有能说会道的男人才更容易钻进人情的空子，才更容易从大局上统筹自己的人生；也只有这样的男人才可能在社会上要风得风要雨得雨，才可能更顺利地创出一番事业。

所以男人在埋头苦干的同时，不妨在做到位的前提下，好好研究一下说话的艺术。本书语言通俗、事例生动、贴近生活，读完之后一定会让你有所收获，有所感悟，对你的生活和工作也会有一定的帮助。

ZUODAO WEIGENGYAOSHUODAO WEI NANREN ZHENG FUSHI JIEDEMIMI
做到位更要说到位 男人征服世界的秘密

目 录

第一章 能做会说马到成功,只做不说事事成空 (1)

能做会说的男人,在生活工作中犹如坐上电梯,在追求成功的路上能轻松顺利地实现自己的理想,而一个只会做事不会说话的男人,要想取得与前者一样的成果则往往需要付出比前者更多的汗水和努力。

1. 只会做不会说的人是老黄牛,能做会说的人是机灵猴——男人不但要会做,还要会说 (2)
2. 没有那金刚钻儿,就别揽那瓷器活——做不到的事,不要乱说 (4)
3. 打人不打脸,骂人不揭短——伤人的话,不能说 (7)
4. 女人爱衣服,男人爱面子——男人和男人说话,也要给点面子 (9)
5. 心急吃不了热豆腐——着急的话,慢慢说 (11)
6. 让对方听出话中有话——讨厌的事,对事不对人说 (13)
7. 马有失蹄,人有失足——补救口误的话,及时说 (16)
8. 说者无意,听者有心——对待小人,防备着说 (19)
9. 有口不难言——自己的难处,暗示着说 (22)
10. 把话说到他的心坎上——安慰人的话,温暖的说 (25)
11. 到什么山上唱什么歌——同别人聊天,找他感兴趣的说 (28)



第二章 能做会说是舵手,只做不说是水手 (31)

一个好的领导不但做事有条有理,而且他们往往都具有良好的口才,对语言具有高超的驾驭能力,他们善于同自己的员工尽可能的进行沟通,通过交流把自己的团队紧紧的团结在一起,在波涛汹涌的商海中扬帆远行。而不善言辞的领导,才华虽很高,但因缺少与员工进行必要的交流或沟通的方法不对,而使得自己和企业都陷入了发展的困境。

1. 让他静静的离开——辞退员工的话,选择时机说 (32)
2. 赞美不蚀本,舌头打个滚——赞美下属的话,要多说 (35)
3. 拐了,拐了——批评下属的话,要拐个弯说 (37)
4. 放弃还是挽留——当优秀的员工辞职时,要理性的说 (40)
5. 纸里包不住火——坏的消息,要坦诚的说 (42)
6. 给他一个明确的理由——拒绝加薪时,要充满人情味地说 (45)
7. 士为知己者死——笼络下属的话,有人情味地说 (48)
8. 众人拾柴火焰高——让下属提建议的话,鼓动着说 (52)

第三章 能做会说有人提,只做不说没人理 (55)

一个能说会做的男人,不仅在生活上时常会得到他人的帮助,在工作岗位上也会得到上司的提拔与重用,而一个只会做事而不善于言谈的人,则只会在自己孤独的圈子里慢慢的奋斗,而逐渐脱离群体,人们也会渐渐的对其淡漠,甚至会忘记他的存在。

1. 马屁不要拍到马蹄上——恭维上司的话,要找时机说 (56)
2. 做人不可有傲态——自己的成绩低调着说 (58)
3. 老板,我想加薪——加薪的事,变个法儿说 (61)
4. 直言极谏未必是好事——提建议的话,绕着圈说 (65)



5. 黑色玩笑开不得——跟领导开玩笑的话,不能说 (68)
6. 一万个“零”,不如一个“一”——向上司汇报工作,要捡重点的说 ...
..... (71)
7. 领导很生气,后果很严重——领导不爱听的话,不要说 (73)
8. 给自己留条后路——不能确定的事,模糊着说 (75)
9. 积极的人才能找到更多机会——帮上司打圆场的话,积极地说
..... (78)

第四章 能做会说有人帮,只做不说遭人挤 (81)

闷头做事容易,但又能做好事情,又有好口才难。有的人说起话来头头是道,每一句话都能说到别人的心坎里,让人心情愉悦,成为他的好朋友;而有的人嘴“太臭”,处处揭人伤疤,惹人厌烦。说话是一门艺术。男人在说话的时候,要先看好对象、时间和场合,注意说话的分寸,否则吃亏的就是自己。

1. 幽默也是一种智慧——幽默的话,在合适的时候说 (82)
2. 巧妙的拒绝,风景依然美好——拒绝的话,要艺术地说 (85)
3. 委婉地表达善意的批评——批评的话,要委婉地说 (88)
4. 得饶人处且饶人——和同事讲理的话,不用太多说 (91)
5. 病从口入,祸从口出——不是什么话,都可以说 (94)
6. 闲聊时也要注意火候——闲聊的话,要有分寸地说 (97)
7. 抱怨可以有效地达成目的——抱怨的话,要有目的地说 (100)
8. 知之为知之,不知为不知——不懂装懂的话,千万不要说 (103)
9. 当众炫耀只会招来妒恨——炫耀的话,要避免说 (106)

第五章 能做会说天地宽,只做不说苦到底 (109)

那些只是闷头做事的员工一般很难得到老板的赏识,不是工作不够努力,而是没有推销自己的好口才。现在要在职场上闯出



一番事业,男人除了实际的动手能力,还离不开好的口才。俗话说“十分生意七分谈”,好口才成功的必备能力。说话要看对象,揣摩听者的心理,观察对方的反应,工作做起来才能游刃有余。

1. 成功的谈判从说“不”开始——表达需要的话,不要随便地说 (110)
2. 顾客就是上帝——同顾客说话,站在对方的立场说 (113)
3. 不要用妥协成就生意——表示让步的话,要瞅准时机说 (115)
4. 赞美是你的开路先锋——赞美客户的话,要在推销自己前说 (118)
5. 酒逢知己千杯少,话不投机半句多——迎合客户需求的话,一定要说 (121)
6. 有时候谈判需要的不仅仅是口才——推销自己的话,要真诚地说 ... (124)
7. 人没有好奇心就如同行尸走肉——引起客户好奇的话,神秘地说 ... (127)
8. 言行在于美,不在于多——客户说话时,等等再说 (130)

第六章 能做会说朋友多,只做不说成寡人 (133)

美国总统罗斯福曾经说过:“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”的确,在现实生活中,对于男人来说,朋友资源就是一种无形的资产,它自身虽然不是财富,可是没有它男人就很难聚敛财富。但是,男人要赢得朋友不仅要靠将心比心地表现真诚和友谊,还要靠嘴来更好地与朋友进行交流和沟通。因为在现代这个社会,沟通胜过拳头,人脉决定输赢。

1. 水至清则无鱼,人至察则无徒——对朋友的话,挑着说 (134)
2. 红花还要绿叶配——求助朋友的话,虚心地说 (137)



3. 以人心换人心——关心朋友的话,真诚地说 (140)
4. 你是值得信赖的——朋友的私事,秘密地说 (142)
5. 世上没有不透风的墙——朋友的闲话,不能说 (145)
6. 患难见真情——安慰的话,贴心地说 (148)
7. 说我们好话的未必全是朋友——批评朋友的话,委婉地说 ... (150)
8. 没有信任就没有友谊——信任朋友的话,坚定地说 (153)
9. 独揽话题既无礼,也无情——有了话题,大家说 (156)
10. 过头饭好吃,过头话难听——过分的话,不要说 (159)

第七章 能做会说有人爱,只做不说太木讷..... (163)

每个女人都有一颗七窍玲珑心,她们天生娇气、敏感、多疑、脆弱、多情,一个不懂女人心思的男人,怎么能赢得女人的芳心,抱得美人归呢? 一个只懂得为女人付出真情而不懂得怎么去讨好女人的男人,虽然最后有可能获得爱情女神的垂青,但是那些能说会道的男人则更容易获得女人的关爱。

1. 女人是属蜜蜂的——甜言蜜语,要多说 (164)
2. 挑剔会扼杀爱情——宽容女人的话,深情地说 (166)
3. 男人是泥做的,女人是水做的——关爱女人的话,疼爱地说 ... (169)
4. 长相知才能不相疑,不相疑才能长相知——不确定的话,也要信任地说
..... (172)
5. 漂亮女人微笑时,男人的钱包会流泪——接受女人要求的话,大方地说
..... (175)
6. 男人不一定时刻都坚强——讨好女人的话,娇气地说 (178)
7. 女人是男人的运气,男人是女人的命运——对女人许诺的话,郑重地说
..... (181)
8. 忠诚是爱情的桥梁,欺诈是友谊的敌人——女人怀疑的事,毫不隐瞒



地说	(183)
9. 舌头变成刀子,就会割破嘴唇——对女人发脾气的话,最好不说	(186)
10. 拒绝你,是因为我关爱你——拒绝女人的话,含蓄地说	(189)
第八章 能做会说才幸福,只做不说要孤独	(193)

在我们的日常生活中,夫妻之间,婆媳之间,亲子之间,都需要彼此真诚相待,真心真意地去为对方付出。同时,彼此间的交流和沟通异常重要,没有沟通,就没有理解,没有理解,就会缺少宽容,没有宽容,就会降低爱的质量,爱的质量降低了,生活就不会幸福。在家庭生活中仅凭一双手只能“孤芳自赏”,而不能让家庭的花园“百花盛开”。所以,我们需要手口并重,巧妙地将二者结合,才能在家庭生活中得心应手、游刃有余、生活幸福。

1. 婚姻中的战争没有胜利者——夫妻间的矛盾,和气地说	(194)
2. 夫妻没有隔夜仇——请求原谅的话,温柔地说	(197)
3. 婚姻是两个人来之不易的结晶,要讲究夫妻相处的艺术——关于离婚的话,冷静一段时间再说	(201)
4. 家庭是两个人的整体,克服自我意识——夫妻共同的家事,商量着说	(205)
5. 婆媳难相处,巧妙来协调——处理婆媳矛盾,巧妙地说	(207)
6. 好孩子需要耳濡目染和点滴积累——培养孩子好习惯的话,要身体力行、坚持不懈地说	(211)
7. 孩子虽然会犯错,也需要自尊——批评孩子的话,需及时且尊重地说	(215)
8. 要学会给孩子戴高帽子——赞美和夸奖孩子的话,适度地说	(218)
9. 孩子有很多话需要倾诉,父母应多聆听孩子的心声——孩子心里有话,鼓励他大胆地说	(222)



第一章



能做会说马到成功，只做不说事事成空

能做会说的男人，在生活工作中犹如坐上电梯，在追求成功的路上能轻松顺利地实现自己的理想，而一个只会做事不会说话的男人，要想取得与前者一样的成果则往往需要付出比前者更多的汗水和努力。



1. 只会做不会说的人是老黄牛，能做会说的人是机灵猴

——男人不但要会做，还要会说

有些男人在单位勤勤恳恳、埋头苦干了很多年，依然是个小职员，而有的人到了单位没多长时间就被领导器重、赏识，并获得了提拔。为什么那些“小年轻的”都得到了重用，而你老实工作好多年领导却不闻不问？其关键就在于看你是否善于说话，是否善于在恰当的时间与领导交流。

三百六十行，行行需口才。无论我们从事什么样的工作，善于说话、会说话都是非常重要的。法国大作家雨果曾经说过“语言就是力量”，的确如此，在社会生活中，一个人是否具有良好的口才，是否会说话，成就与境遇那是大不相同的。

在外贸公司工作的王先生近一段时间来比较郁闷，几个月前，公司进行人事调动，那些原来和自己能力、业绩不相上下的同事被提升到另外的部门做主管，前段时间刚进来的一个新员工也被调到了比较好的岗位，但他却是一没升职二没加薪，而且是一个人干了两三个人的活。通过与王先生的几次交流，我发现他实际上是一个很有才气的人，但就是性格有点内向、敏感，且不够自信。他平时只顾着埋头苦干，很少与上司去沟通、交流。有些同事曾经也提醒他要多在老板面前表现表现自己，使领导对他有所重视，但他却不以为然，反而觉得这样有意的与领导接近不是很好，认为只要自己把领导安排的工作认认真真的做好了，老



板自然会看到。

在职场中，像王先生这样不明不白地“雪藏”自己的人恐怕还在少数吧？

在职场中，有两种人是注定要失败的，一种就是那些像狐狸一样，要奸打滑，不踏踏实实干活，一天到晚不务正业，异想天开的人；另一种就是想像黄牛一样，一天到晚就知道埋头苦干，却只有自己知道的人。

上文中的王先生就和老黄牛有点“连相”，一厢情愿地认为“老板的眼睛是雪亮”的，“老板的心里会有数”，只要自己把工作做好了，他就一定能够看在眼里，记在心上，升职、加薪也即是很顺利的事情。但是老板也有患“近视”的时候，想象一个公司可能有十几、几十甚至上百、上千号人，如果不去创造机会在领导面前“亮”出自己，走到领导的视线之内，老板怎会发现你的优秀和才干而对你加以关照和提拔呢？正所谓“酒香也怕巷子深”，一名员工，要想早日出人头地，获得更好的发展空间，就得想办法得到老板的赏识，表现自己，有技巧的向老板推销自己。

精明强干而又善于言辞的人，总是在努力的寻找一切机会，争取与老板面对面的交流，在交流的过程中，把自己的亮点不着痕迹的一一透露出来，从而得到领导的肯定与认可。

小军在一家文化公司搞策划，因为他的业务能力强，工作又十分努力，所以每一份策划方案从最初的设想到最后的定型，几乎都是他在挑大梁。一个方案下来，经常是几天几夜地泡在工作室里，直至最后审核通过。但是小军知道，在老板眼里，每一个设计方案都是整个策划部努力的结果，体现不出他个人的才华和能力。为了能够让自己超出旁人几倍的压力与辛劳的工作被老板知道和认可，小军都一直在找机会。

终于有一天，小军与老板在电梯间“不期而遇”。从一楼到三十二层，时间非常的充足。看看老板心情不错，小军有意无意地打开了话匣子：

“刘总，昨交上去的策划方案您看过了吗？”

老板：“不错啊，我觉得那个方案很有创造性，尤其是XX处



很吸引人。”

小军：“刘总您的眼力果然厉害，当初做这个方案的时候，这个地方真是颇费了一番脑筋的，本来……，不过……，结果……”

老板：“听你说得有条有理，头头是道，莫非 XX 是你的主创喽？”

小军面带微笑地说：“我也是吸取、整合了大家的好点子之后，形成的这个创意……”

老板心领神会地点点头。

两个月之后，小军的工资与原来相比翻了两番。

记得有位作家曾经说过这样一句话：“是人才不一定会说话，但是会说话的人必定是人才。”今天的社会是一个竞争十分激烈的社会，如果一个人拥有“会说话”的能力就往往能收到事半功倍的效果，获得意想不到的成功。而那些笨嘴笨舌、说话能力差的人就容易被人冷落遗忘，从而也就会使自己失去很多机会。

2. 没有那金刚钻儿，就别揽那瓷器活 ——做不到的事，不要乱说

有些男人，为了满足自己的虚荣心，显摆自己，总爱夸大自己的能力。虽然他们也知道自已并不能处理好那些事，但还是乱许诺，其结果不但事情没办成，反而还会失去别人的信任。古人说“君子一言，驷马难追”，老百姓也说：说出去的话，泼出去的水。这些无非都是要告诉我们做人要言而有信，要做一个值得



大家信赖的人。

对于一个男人来说什么是最大的资本？不是所谓的金钱和权力，而是信用，就是让所有的人都觉得你是一个可以值得信赖的人。孔子说：“人而无信，不知其可也”，意思就是说如果一个人不讲信用，是绝对不行的。对于那些讲信用的人来说，他们在许下诺言的那一刻就会告诉自己一定会实现，不会因为任何的外在因素而改变自己的许诺。因而，当我们答应别人事情的时候，一定要慎重的考虑自己的能力，不能随口乱说，逞一时之快。

李玉柱的女儿今年考上一所重点大学，这可是李家的第一位大学生，全家人都很高兴，可是离开学的日子越来越近，学费还没有凑够，这可是愁坏了李玉柱。情急之中他想到了好友王春前段时间跟他讲贩药材挣了些钱，于是李玉柱就向王春借钱，并保证等地里的庄稼卖了立马就会还上，没想到李玉柱一跟王春说，王春就很快答应了，说：“你的孩子就是我的孩子，这事你就不用管了，钱孩子什么时候走你什么时候来拿就行了。”看到王春答应的这么爽快，李玉柱也就再没说啥，心里踏实了许多。眼看开学的时间就到了，李玉柱再一次登了王春的门，可王春却说：“老李啊，真不好意思，前几天我小舅子急需用钱，我媳妇就给他了，我最近也缺钱，要不你再想想其他的办法？”当时的李玉柱很失望的对王春说：“你一个大老爷们，说话怎么不算数！”这事以后，两人就再也没有来往过，多年的友谊也就因此事而结束了。

信任是人与人之间心灵沟通的纽带，是人与人之间一座无形的桥梁，当别人失去了对你的信任，你身边的人就会觉得与你已经再也无法沟通和相处了，而你也将会被慢慢的孤立起来。王春和李玉柱多年友谊的终结，就是因为王春的失信。所以，与人交往要切记认真的对待一切，绝对不能大意，更不可失信于人，否则你的损失将是无法弥补的。

刚刚退休回到乡下的李师傅，看到邻居老王头儿平时没事的



时候在家上网解闷儿，就准备自己也买一台电脑，闲的时候上上网，可是自己对电脑了解的又不多，再说乡下买电脑也不方便，于是便托了在城里做买卖的一位朋友，让他帮着自己买一台。朋友千方百计的把电脑买来，并给他专门运到了家里。但是李师傅的老婆却又不想要了，说这电脑和她外甥前几天买的品牌型号是一样的，但价钱却贵了好几百，觉得吃了亏。但李师傅说：“我当时都跟人家说好了，不管什么价格，只要质量好，买来就行。如果咱们说话不算数，以后哪个朋友还敢跟咱打交道！”李师傅觉得虽然多花了几百块钱，但是心安理得，他对老婆说：“我们虽然损失了些钱，但是我们换来了朋友的信任，信任能用金钱来衡量吗？这钱虽然损失了，但值得！”

李师傅的做法很对，他知道信守承诺对一个人的意义有多大。试想，如果李师傅听了老婆的话没有去要那台电脑，那么这个损失价格会由自己的朋友去付出，朋友不辞辛苦、费时费力的帮助他，最后还落了个这下场，他会怎么想呢？可以想到的是，这位朋友以后肯定不会再帮李师傅的忙了，并且这件事如果被其他人知道，可能其他的人也不会再帮李师傅了。

助人为乐是一种优秀的品质，当他人遇到困境需要帮助时，每个人都应该伸出援助之手。但是当你决定帮助别人之前应该首先考虑一下自己有没有“助”的能力，如果自己就是“泥菩萨”，又怎么能救人呢？老子说“夫轻诺必寡信”，意思是讲一个轻易许诺的人必定是一个很不守信用的人，可见遵守诺言对于一个人来说是多么的重要。因此，在生活中做人做事，一个真正的男人都要“言必行，行必果”，做一个对自己说的话负责的人，说到做到。