

说话之术，关系到一生成败。

SPEAK AND ACT

◆ 牛心雨◎主编

说话办事

会说话的人受欢迎，
会办事的人易成事。

SHUOHUABANSHI

方法全集

拙嘴笨舌，词不达意。会使人到处碰壁。

寸步难行；善于说话，口吐莲花，

会使你柳暗花明，左右逢源。



◎ 吉林大学出版社

the
BEST
NEW

说话之术，关系到一生成败。

SPEAK AND ACT

◆ 牛心雨◎主编

说话办事

会说话的人受欢迎，
会办事的人易成事。

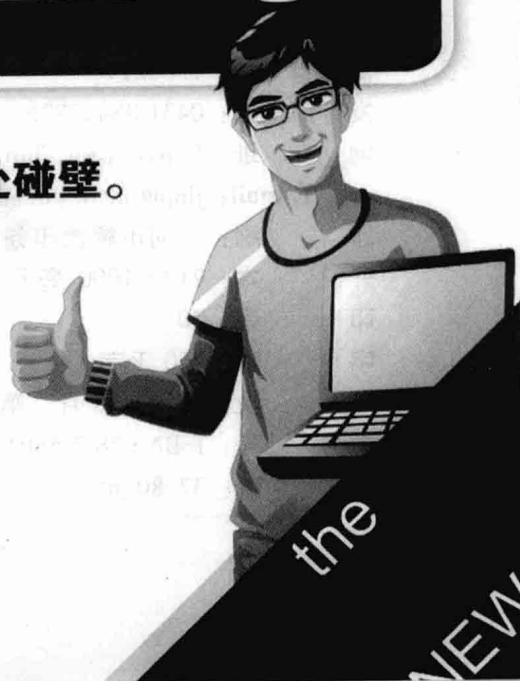
SHUOHUABANSHI

方法全集

拙嘴笨舌，词不达意，处处碰壁。

寸步难行；善于访

会，会使你柳暗花明，左右逢源。



◎ 吉林大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话办事方法全集/牛心雨编著. —长春:吉林
大学出版社, 2010.5
ISBN 978-7-5601-5681-1

I. ①说... II. ①牛... III. ①人间交往 - 通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 071472 号

书 名: 说话办事方法全集

作 者: 牛心雨

责任编辑: 王世林

责任校对: 王世林

封面设计: 创品牌

出版发行: 吉林大学出版社

社 址: 长春市明德路 421 号

邮 编: 130021

发行部电话: 0431-88499826

网 址: <http://www.jlup.com.cn>

E-mail: jlup@mail.jlu.edu.cn

印 刷: 三河市耀德印务有限公司

开 本: 710 × 1000 毫米 1/16

印 张: 20

字 数: 250 千字

版 次: 2010 年 5 月 第 1 版 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5601-5681-1

定 价: 37.80 元

版权所有 翻印必究

前言

在当今社会，一个人能力的高低决定了自己成功与否，卓越的说话魅力以及办事能力是每个人往上攀爬的阶梯。古人言：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”人生犹如一个广阔的大舞台，人人都强烈地渴望着事业的成功与辉煌、生活的幸福与美满。然而，人人都要承受着生活所带来的种种压力，都要随着生活情境的变化而扮演不同的角色，并且不管扮演何种角色，如果想脱颖而出，就必须在说话与办事上找到正确的方法，只有这样才能得到社会的认同、领导的赏识、下属的拥戴、朋友的帮助等等。

常言道：“商场如战场”。在商场中，说话办事之术，决定着一个人的成与败。只要你留心观察，就会发现身边有这样一些成功人士：他们做生意的手段非常精，说话办事的方法极为有道。他们似乎仅仅一副铁嘴钢牙，就能轻松躲过明枪暗箭，能屈能伸，进退自如，就能在复杂的人际关系中如鱼得水。他们关系顺，路子多，成功快，令人钦慕不已，敬畏不已。人生达到如此境界，貌似轻松自若，其实不知倾注了多少心力！翻手为云，覆手为雨，这是人人都想具备的办事能力。谁掌握了灵活的说话办事之术，谁就能在激烈竞争中永立不败之地。因为拥有灵活的说话办事之术，可使你具有万夫当关，一人能开的非比寻常的能力，让你八面玲珑，编织起一张巨大的人际网络，从而赢得取之不尽，用之不竭的人际资源；可使你在强大的对手面前侃侃而谈，口若悬河却又滴水不漏；可使你成为一名精明的、受人欢迎的老板，要势有势，要人有人，要财有财……

社会是极其复杂的，要生存，要发展，就不能随心所欲，需要认识其中的复杂性，以及各行各业的潜在规则。在现实生活中，这也就要求我们要懂得说话的技巧与办事的方法。

本书分为两大部分，即说话要有技巧和办事要有谋略。在说话要有技巧

这一部分，书中通过赞美、批评、暗示、说服以及与上司、同事、下属、朋友的沟通等方面，对说话的技巧进行了一一剖析，让你能够从中领悟到说话的技巧，成为说话高手。而在办事要有谋略这一部分，书中又从心态、处世等方面作了详细的介绍，告诉你如何去办事，用什么方法去办事，办事时应持一个什么样的态度等等。全书内容翔实，广采博纳，语言通俗易懂，深入浅出，而且理论与故事相结合，以便阅读与借鉴。书中既有关于说话办事能力的独特思路，又有社交大师的成功经验；既有关于人际关系的深刻思考，又有如何提高工作以及生活质量的客观指导；既有行业大师们的经典语录，又有来自基层工作中的平实体会；既有外交中的运筹帷幄，又有生活中的和风细雨。相信您无论在与人的交道上，还是在与“权势”过招上，您都能从书中得到有益的启示与宝贵的借鉴，从而走向成功。



目 录

上篇：说话要有技巧

一、说话要讲究方法

三寸之舌强于百万之师	3
果断拒绝厚脸皮	7
千万别招人烦	9
恰到好处地使用声和气	11
赞美要审时度势	15
用赞美的方式，间接暗示对方	19
巧妙地运用说服技巧	21
“闻过未必则喜”	27
传噩耗要委婉	31
把实话说巧	33
提倡真诚，但不能“过及”	36
不让对手察觉利益有失	37
明察秋毫，掌握行情	39
庄子的故事	41
晏子雄辩楚王	43



二、与人说话的细节

神态自若，夸奖合体	45
沟通时，语气要肯定	46
守中有攻，柔中有刚	47

提问要巧，回答要妙	49
一有进步就表扬	52
多使用否定句	53
熟练地运用口才	54
巧妙化解，出奇制胜	55
巧妙施展口才“柔道术”	57

三、职场中的技巧

真正做到语言美	59
请将，不如激将	60
摸“老虎”屁股	61
与上司沟通的技巧	62
主动出击，打破僵局	63
须防沟通的误区	66
同事间的交流	68
与同事说话的分寸	72

下篇：办事要有谋略

一、明确目标，坚定信念

决策之前，搞清状况	77
眼界决定境界	79
目标要分段实施	80
穷且益坚，不坠青云之志	81
富远见卓识	87
先求稳，后谋攻	90
让贵人扶上一把	92
不要为失败找借口	93



有一股韧劲	95
认准目标，大胆出击	99
人穷志不短，苦学终成才	102
以天下为己任	105
调整心态，笑对人生	107
明里奉承，暗含诤谏	107
只要快乐，便是成功的人生	109
知足常乐并不是不思进取	113
保持名节，获誉为天下	114
办事的镜子	116
淡泊明志，心静如水	120
大智若愚，难得糊涂	123
做一朵快乐的“蘑菇”	126
不惧困难，就能取得成功	128
对“敌人”也要有宽容之心	129
大丈夫能屈能伸	132



二、敢作敢为，积极进取

修炼内功，提高德行	137
时机成熟便出手	141
敢作敢为，天下为先	144
果断决策，抢占先机	149
成大事要靠过硬的本领	151
强化实力要有大气魄	153
随机应变，才能获取成功局面	157
立大志才能产生大动力	160
要做就要做到底	163
防止发生节外生枝	165

三、编织人网，广聚人脉

好朋友多多益善	170
不计私怨，讲究原则	172
多结交可信之人	174
通过沟通来达到目的	178
家和万事兴	179
珍惜友谊，善待朋友	180
精诚团结，无坚不摧	181

四、扬长克短，蓄积力量

精明处世，优游从容	182
未雨绸缪，防患于未然	185
因利制权，把握关键	188
机敏灵活，把握“忠诚”底线	191
以变求路，以变求生	193
巧用“推”字诀	195
“妥帖”之中有奥妙	197
要迂回合理的安排事务	199
让人来不及做出反应	201
灵活变化，左右开弓	204
舍弃一点，而求众多	207

五、抓住机遇，及时出击

要不断开发新领域	210
抓住机遇扩大规模	211
借势成事	213
强化实力去实现目标	216
处理问题要彻底	219
随机应变，巧中取胜	220



把握机遇，大局可定	223
果断决策，抢先一步	225
直面运气的偶然性	227
把握时机，敢于决策	232

六、知权达变，人尽其才

要懂得权变之道	235
揣摩领导的意图	239
充满自信，承诺肯定	241
异中求同，高效协作	243
勤工作，多汇报	244
请求上级要把握好分寸	246
赢得第一次	248
幽默迂回“指出”上级的失误	250
为下属护短，主动分担责任	252
不要让优秀的人才撞车	253
对资深下属要尊重	255
对下属某些缺陷要容忍	256
不得人心事莫为	258

说话
办事
全集

七、练就“至柔”，化方为圆

不妨换个角度去考虑	260
要善于运用逆向思维	261
不争之策，得大统之位	262
练“刚柔”功夫	264
善用反间计	265
以退为进，以守为攻	268
“管住”自己的嘴	270
口关不严丧命	271
不显大志，别人就不会注意你	272

八、海纳百川，化敌为友

顺势而为，各种问题迎刃而解	274
摒弃私仇，共谋大业	276
凡事留有余地	278
抓住时机，准确下手	279
投其所好，“对症下药”	282
和“敌人”做朋友	285
仔细判断，明察秋毫	286
和对手联手，成就自己的事业	287

九、不断创新，无畏前行

敢于突破常规，就会有新收获	293
换一个方式去思考	294
有胆有识，解救自己	295
做事情，要不拘一格	297
思路的突破决定事业的突破	299
开明心胸，能者即可上	300
瞒天过海，借光攀升	302
不断充实自己	303
要做大事，必冒大险	305

上
篇

说话要有技巧



一、说话要讲究方法

语言是人们交流思想、感情的主要手段。说话的方法，可以决定人们彼此间的评价以及洽谈事情的成功与否。因此我们可以说，与人说话的方法是促成事业成功的关键之一。

三寸之舌强于百万之师



话到底该怎么说呢？说起来很简单，就是在恰当的时机，对恰当的人，说出恰当的话。但是，要真正达到这一效果和境界，并不是很容易。

有一个国王，一天晚上做了一个梦，梦见自己满嘴的牙都掉了。于是，他便找了两为解梦的先生。国王问他们：“为何我会梦见自己满口的牙全掉了呢？”第一个解梦的人说：“皇上，梦的意思是，在你所有的亲属都死去之后，你才能死，一个也不剩。”皇上一听，龙颜大怒，杖打了他一百大棍。另一个解梦人说：“恭喜皇上，梦的意思是，您将是您所有亲属中最长寿的一位！”皇上听了非常高兴，就拿出了一百枚金币，赏给了第二位解梦的人。

一样的事情，一样的内容，为何一个会挨打，而另一个却受到嘉奖呢？因为挨打的人不会说话，受奖的人会说话而已。

会说话很重要吗？会说话到底有什么意义、价值及作用呢？为什么要学会说话呢？因为——

1. 会说话可说退百万雄师！

战国时期，有一个典故叫“烛之武退秦师”，说的是秦晋联军要攻打郑国了，使得郑国的文臣武将各个惊慌失措，武将不敢出征，文将又没有计谋，最后郑王不得不请烛之武老将亲自出马，到秦国一趟。烛之武受命于危难，到了秦军那里后，找到了秦军的统帅。他对秦军统帅动之以情，晓之以理，

情真意切，痛陈唇亡齿寒的利与弊，最后说服了秦国统帅，让其下令秦国大军立即撤军不再攻打郑国，并且留下了两员大将，协助保卫郑国。晋国一看无奈只好撤军。

不费一兵一卒，一个烛之武就将秦军说退了。刘勰在其名著《文心雕龙》里这样感叹：“一人之辩重于九鼎之宝，三寸之舌强于百万之师。”

三国时代的“诸葛亮舌战群儒”也是如此。诸葛亮凭自己能言善辩的口才，在出使东吴时，建立了联吴抗曹的统一战线，最后致使号称“八十万大军”的曹兵，几乎全部葬身于滔滔长江之中。这是什么样的威力？假如刘备不让诸葛亮去，而让张飞去，后果又会是什么样呢？

2. 会说话能救人命。

人人都知道纪晓岚。他的舌头非常了不起！天下人都知道他学识渊博，能言善辩，机智敏捷。乾隆皇帝自然也知道。有一次，乾隆想，我要找一个办法试验试验他的机智。于是，他把纪晓岚找来，对纪晓岚说道：“纪晓岚！”“臣在！”我问你：“何为忠孝？”纪晓岚说：“君叫臣死，臣不得不死，为忠；父叫子亡，子不得不亡，为孝。合起来，就叫忠孝。”纪晓岚刚答完，乾隆便接过话来：“好！朕赐你一死。”纪晓岚当时就愣了：怎么突然赐我一死？但皇帝金口一开，绝无戏言。纪晓岚只好谢主龙恩，三拜九叩，走了。

此时，乾隆就想：这纪晓岚怎么办好呢？不死，回来，就是欺君之罪；可如果死了就真是太可惜了，自己手下便少了一个栋梁之材。当然，乾隆也知道纪晓岚不会让自己随便就死掉的，必定有办法解救自己，于是他静观其变。

半柱香的工夫，纪晓岚气喘吁吁地跑回来了，扑通地给乾隆跪下。乾隆装作非常严肃地说：“大胆，纪晓岚！朕不是赐你一死了吗？为何你又跑回来啦？”纪晓岚说：“皇上，臣去死了，我准备跳河自杀，正要跳河，屈原突然从河里出来了，并怒气冲天地说，你真混蛋，当年我投汨罗江自杀，是因为楚怀王昏庸无道；而当今皇上贤明豁达，你怎么能死呢？我一听，就回来了。”听到此处，乾隆哑口无言：你让他去死去吧，你就是昏庸无道；可是让他活着吧，自己的面子又下不了台。最后，乾隆不得不解嘲说：“好一个纪晓岚，你是真能言善辩啊！”

纪晓岚凭自己的能言善辩，救了自己一条命。如果换了另一个人又会怎



么样呢？看来，会说话的价值的确不可低估。

3. 会说话有利于提高下一代的整体素质！

教育是一个国家发展与强盛的根本，老师学会说话太重要啦。老师会说话能让学生如沐春风，更利于知识的传授。

上过学当过学生的人都会有这样的感觉，所有的老师讲课，45分钟从上课到下课，你都感觉不到累，时间过得非常快；而所有的老师讲课，听了不到10分钟，你就坐不住了，感觉时间咋过得这么慢？原因是，有的老师口才好会说话，能够将文化知识深入浅出地传授给我们，能够将难点疑点形象生动地讲解给我们，让我们非常愿意听，听起来感觉很是享受。而不会说话的老师，只是在照本宣科如同念经而已。

4. 应聘岗位，不会说话就容易被淘汰！

有两个给领导开车的老司机，由于单位精简，要裁掉一个。于是，两人竞争上岗。第一个司机大概讲了十来分钟，说：“我将来要还能开车，一定将车收拾得非常干净利索，遵守交通规则，要保证领导的安全，一定要做到省油……”

第二个司机没用3分钟就说完了。他说：“我过去遵守了三条原则，现在我还遵守着三条原则，若今后用我，我还将遵守三条原则：第一，听得，说不得；第二，吃得，喝不得；第三，开得，使不得。我过去是如此，现在是如此，今后还是如此。”

在领导心目中，这个司机说得很好。为什么呢？“听得，说不得”是指，领导坐在车上研究一些工作，往往在没讲之前都是保密的，司机只能听不能说，说了便是泄密。“吃得，喝不得”意思是，司机要常常陪领导到这儿开会，到那儿参观，最后总得吃饭，但千万不能喝酒，这叫保护领导的生命安全。而“开得，使不得”就是，只要领导不用时，我也决不为了己利私自开车，公私分明。这样的司机谁会不用呢？

5. 会说话是推销员的利器！

有一个公司新生产了一种空调，让两个推销员去推销。一个推销员一天卖了2台，另一个推销员一天卖了30多台。差别在哪里呢？在于是否会说话。

一般来说，会说话的推销员能比其他人多卖更多的东西！

说话
全集

卖了2台的推销员一见到准顾客就说：“先生你买空调吗？我们这新造的空调可好了，您买吧！”人家说：“我不买。”他便扭头（或者转身）就走。他这样说话一天能卖几台呢？

卖了30多台的推销员是这样说的：“先生，您忙不忙？您不忙的话，我向您介绍一下我们最新生产的空调。这个空调的整个功能，与过去所有的空调都不一样，它不但能够杀菌，而且还能过滤空气，能自动定时关闭，能自动调温。这个空调在现有的空调中，质量是最好的，功能也最齐全，并且价钱还比所有的空调都便宜。别人承诺可保修2年，保修3年，我们则能保修5年。先生您可以试一下，先使用它几天都可以。”听了这样的话，只要的确有需要，谁会不买呢？

对于推销员和搞营销的人而言，是否会说话，往往直接决定了其交易的成败。

6. 谈恋爱时，会说话可让你抱得美人归！

美国一五星上将年青时，在他所在驻地的一次酒会后，请求一位小姐答应让他送她回家。这位小姐的家就在附近不远，可是他开了一个多小时的车才将她送到家门口。

“你来这里没多久吧？”她问道，“你好像不太认得路似的。”

“我可不敢那样说。若我对这个地方不熟悉，我怎么能够足足开了一个多小时的车，而一次也没有经过你家的门口呢？”上将微笑着说。

后来，这位小姐嫁给了这位上将。

搞行政管理工作的人，会说话更能提高良好沟通的能力，提高绩效。法官不会说话行吗？律师口才不好行吗……

三百六十行，行行需口才。在人类社会的生活中，一个人是否有好口才，是否会说话，成就和境遇必定大不一样。

现代社会里，那些表现得羞怯拘谨、笨嘴笨舌、老实巴交的人，总会处在交际困难的尴尬里。有的人知识渊博，但因为缺乏“嘴巴上的功夫”而不受人们欢迎。有的人在工作上表现得也很出色，可一讲话就语无伦次，拘谨慌张，从而失去了许多晋升的机会。不管事情大小，会说话都会助你成功，会说话会加速你成功，在关键时刻甚至起到决定性的作用。

有一个英国名人曾说：“眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能描绘