

成功有很多方法、当然成功也是有秘诀的——

学说话

学办事

学

做人

人

成功学
必读丛书

做人是品格，做事是能力。
人生在世三件事：说话、办事和做人。
学说话、学办事、学做人，是人生的三大生活技巧，缺一不可。
掌握了这三大技巧，也就掌握了成功人的金钥匙，人生才会过得十分美满。

林破天◎编著

Xueshuohua
xuebanshixuezuoren

西苑出版社

成功有很多方法、当然成功也是有秘诀的。

学办事
学说话

学

做

人

成功学
必读丛书

做人是品格，做事是能力。
人生在世三件事：说话、办事和做人。
学说话、学办事、学做人，是人生的三大生活技巧，缺一不可。
掌握了这三大技巧，也就掌握了成功人生的金钥匙，人生才会过得十分美满。

林破天◎编著

Xueshuohua
xuebanshixuezuren

西苑出版社

图书在版编目(CIP)数据

学说话学办事学做人/林破天编著. —北京:西苑出版社,2009. 11

ISBN 978 - 7 - 80210 - 617 - 8

I. 学… II. 林… III. ①口才学 - 通俗读物②人间交往 - 通俗读物
IV. H019 - 49 C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 189580 号

学说话学办事学做人

编 著 林破天

出版发行 **西苑出版社**

通讯地址 北京市海淀区阜石路 15 号 邮政编码: 100143

电 话: 010 - 88624971 传 真: 010 - 88637120

网 址 www. xycbs. com E - mail: xycbs8@126. com

印 刷 北京中印联印务有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787mm × 1092mm 1/16

字 数 200 千字

印 张 19

版 次 2009 年 11 月第 1 版

印 次 2009 年 11 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 80210 - 617 - 8

定 价 32.00 元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题,本社邮购部负责调换)

版权所有 翻印必究

前 言

说话、办事、做人，是人生的三大生活技巧，缺一不可。

学说话才有可能把自己变成一个善于说话的智者，用最巧妙的语言，把话说到对方心里，为自己顺利办事凿开一条通道。学会赞美和倾听，满足对方说话的欲望，给对方一种主人感，然后再抓住时机，设计布置出几条可行的策略。

说话是一门艺术，更是一门学问，办事亦如此。

也许你办事无数，但最后办成功的事情却屈指可数；也许你遭受冷落与打击，但仍能把事情办得尽善尽美。有的事情对一些人来说难如登天，在另一些人看来却易如反掌，为什么？其中原因就在于他是否掌握了办事的艺术。会办事的人，能把不可能的事变为可能的事，最后达到成功。在办事过程中，他可以用最简捷的方法一次办成想要办的事；他善于打动他人、调动他人，让其心甘情愿地为自己出力做事，用他人的名望为自己撑腰，有效地利用他人的资源来为自己服务；他可以因人而异，根据人物的性格及场合采取不同的应对策略，也可以因时而异，在恰当的时机巧妙提出办事请求。

做人需要我们穷尽一生的时间来学。在我们成长的路上或是人生任何的时刻，都需要不断地去校正自己的律行，让自己以善美的心姿融入生活的舞台上，赢得社会、生活、他人的信赖。

会做人，也会办事；会办事，要先会做人。同时，会说话，也是会办事和会做人的重要内涵，掌握了语言艺术，做人可以做得练达，办事可以办得聪明、圆满。所以说，掌握了这三大技巧，也就掌握了成功人生的金钥匙，人生一定会过得十分美满。

人生在世，离不开三件事：说话、办事和做人。学说话、学办事、学做人，是人生的三大生活技巧，缺一不可。要成为一个会说话会办事会做

人的人，才能更好的为人处世，在社会、家庭、事业上取得成功。本书作为一本人生处世指南，向读者讲述说话、办事和做人这三方面的人生哲学和智慧，让每个年轻人都能受益一生。

编者

2009年10月

目 录

第一章 会说话让你心想事成	(1)
好口才让你心想事成	(1)
千言万语总关情	(2)
甜言蜜语让生活变得更加美好	(3)
赞美像一道阳光温暖人的心灵	(5)
真诚和赞美让人无法拒绝	(7)
女人更需要赞美	(8)
赞美孩子的优点	(9)
别具一格的赞美才是最好的	(10)
过度的赞美是毒药	(12)
争做家庭的“老好人”	(13)
生活也需要善意的谎言	(14)
“自嘲”是自信的最高境界	(16)
不与别人发生冲突	(18)
善听逆耳之言	(21)
流言止于智者	(22)
化敌为友的心理战术	(24)
提高自己的应变能力	(26)
场面话不可太认真	(28)
学会与不同性格的人沟通	(29)
第二章 说别人喜欢的話	(31)
给人留下良好的第一印象	(31)
自我得体的介绍	(34)
表达想法要简洁清楚	(35)
社交提问要巧妙	(37)
沟通障碍源于细节	(38)
迷人的声音让你更有魅力	(42)
快慢适中的语速	(43)



多积累生活中的词汇	(44)
与名人交谈要有平常心	(45)
与富人交谈要有零距离	(47)
与老人交谈要有请教之心	(48)
不要在言辞上发泄你的不满	(49)
不可乱开空头支票	(50)
客气话不能过度	(51)
不可处处留幽默	(52)
第三章 嘴上有情,脚下有路	(54)
说话最好是求同存异	(54)
适当地满足对方的心理	(55)
良好的沟通需要和谐的环境	(56)
勇于并善于自我推销	(57)
不可随便与人唱反调	(59)
诚信赢得别人认可	(60)
把握好说与不说的分寸	(63)
换个角度看问题	(65)
用对比来增强说服力	(67)
用利害关系去打动人心	(68)
看问题要抓住关键	(69)
用迂回诱导解决问题	(70)
从内心打动对方	(71)
用进攻来代替防御	(73)
欲擒故纵,反戈一击	(75)
以子之矛、攻子之盾	(77)
察言观色,巧避锋芒	(78)
赞赏喜人,批评伤人	(81)
用心赞美才能激励他人	(83)
赞扬适可而止	(84)
恭维要恰到好处	(86)
恭维时要显得有诚意	(90)
顺情话宜说不宜过	(92)
把握好激励的分寸	(93)



第四章 学说话做事的进退策略	(95)
不但会说,还要会倾听	(95)
“含糊法”交际要诀	(98)
灵活运用你的沟通潜能	(100)
巧借他人成事	(102)
助人就是助自己	(106)
打破僵局的诀窍	(109)
出奇制胜,巧妙运用“激将法”	(111)
因势利导,灵活应对	(113)
妙语反击无理的行为	(115)
调整心态好交际	(117)
刁钻问题巧回答	(118)
心急吃不了热豆腐	(121)
出门观天色,进门看脸色	(123)
适当让步,换来成功	(124)
忠言也应不逆耳	(127)
求人办事,软硬兼顾	(129)
第五章 办事做人的糊涂禅	(131)
风物常宜放眼量	(131)
做事不能乱说话	(132)
能吃亏也是福	(133)
大事不差,小事不丢	(135)
先给后取,谋求双赢	(137)
假糊涂乃真聪明	(139)
眼光有多远,成就就有多大	(141)
做事不可杀鸡取卵	(142)
放长线钓大鱼	(144)
施以小惠而求大利	(146)
做自己情绪的主人	(147)
平平淡淡才是真	(150)
不必在意别人的说法	(151)
遇事要有平常心	(154)
宽容忍让,重大义轻小是非	(156)



第六章 换个思路好办事	(159)
看对方性格办事	(159)
把握办事的分寸	(161)
跟不同类型的人周旋	(163)
送礼送到心坎上	(166)
善于利用他人巧办事	(169)
“欲取之,先予之”	(171)
争取同情和理解	(174)
以迂为直好办事	(177)
换个角度巧办事	(179)
使用“诱导法”办事	(182)
换一个思路好办事	(184)
借力办大事	(187)
团结就是力量	(189)
小策略办大事	(191)
人熟好办事	(193)
巧用亲缘好办事	(195)
第七章 做人是品格,做事是能力	(198)
精神富足才是真正富有的人	(198)
诚实不欺	(199)
做人办事要讲究信誉	(201)
宽容和豁达是智者的大度	(203)
小事成就大事,细节成就完美	(205)
谦虚是一种美德	(207)
怀着感恩之心做人做事	(208)
忠诚敦厚乃人之根基	(209)
静坐常思己过	(210)
时刻积蓄奋战的力量	(212)
多想办法,少谈主张	(213)
勇敢面对一切困难	(214)
遇事要随机应变	(216)
认真做事,清白做人	(217)
今天的事今天了	(219)
做事有主见,该出手时就出手	(220)



第八章 诚信是做人的根本	(223)
诚信是立身之本	(223)
做人其实也是做“品牌”	(224)
声誉如生命	(226)
诚信是做人的灵魂	(227)
人格是最高学位	(228)
诚实是人生的一笔财富	(230)
忠诚是诚信的一种高度	(231)
信誉是无形的资本	(233)
诚信带来成功	(235)
信用打开成功局面	(236)
言与行都离不开“诚”	(238)
与人相处最忌撒谎	(240)
人无信不立	(241)
没有信誉的人每走一步都难	(243)
位居显要处,要常反躬自省	(244)
得意时不可眼中无人	(246)
站在对方的角度思考问题	(247)
保留一颗敏感的知耻心	(248)
背地里不做亏心事	(250)
第九章 做人要有好心态	(252)
控制自己的情感	(252)
锲而不舍,以柔克刚	(253)
保持平常心	(254)
认识自我	(255)
得其心者得其事	(257)
忍人之所不能忍	(259)
心态决定成败	(260)
心态是你的主人	(261)
平衡的心态最理想	(262)
为人淡泊明志	(263)
知足常乐	(265)
面对失败坦然一笑	(268)
相信自己	(270)



勇于承担错误的责任	(272)
第十章 做人要懂得取舍	(275)
选择自己的人生	(275)
选择是人生最伟大的力量	(276)
人的一生就是一个选择的过程	(278)
不同的理想,不同的收获	(279)
定位改变人生	(280)
用开放的心胸去做正确的抉择	(281)
放弃,是一种智慧	(282)
人生真正的靠山是自己	(283)
适合别人,未必适合自己	(285)
寻找属于自己的快乐	(286)
把握自己的幸福	(287)
过程可以不精彩,但结果一定要完美	(288)
追求自己理想的路	(290)
换个方式工作	(291)
明辨舍与得	(292)

第一章 会说话让你心想事成

好口才让你心想事成

有这样一个故事：相传唐朝文成公主既美丽，又聪明。她选驸马时提出一个条件：只要谁能提出问题难倒她，她就嫁给谁。许多王公贵族子弟来求婚，提出各种稀奇古怪的问题，文成公主都对答如流。他们只好高兴而来，败兴而去。

松赞干布得知消息后，也赶来求婚。他非常坦然、恳切地向文成公主提到：“请问，我提个什么问题能难倒你？”

文成公主听后，什么也没有说就应下了婚事。

在公园里，一位男子盯着一位美丽可爱的妙龄姑娘，并跟上了她。这姑娘突然驻足，转身责问：“你干吗老盯着我？”

“你真是太美了，我们交个朋友好吗？”男子毫不隐瞒、直率地说道。

“我不算漂亮，我姐姐才真漂亮呢，她在后面。”这男子听罢，立即转身找去。可是，他碰到的却是一位满脸皱纹的老妇人。

“你骗我？”这男子又跑回来指责那姑娘。

姑娘轻蔑地朝他一笑：“你先骗我的！如果你真的喜欢我，为什么还要回头看我姐姐呢？这个故事既令人发笑又耐人寻味。

爱情需要感情作为基础，但这并不说明爱情与说话能力毫无关系，感情的培养与说话有密切的联系。如果能采用幽默的语言，这对于爱情的获得不无好处，尽管幽默的力量不可能叫别人对你一见钟情，但是它确实对你大有裨益。

无数的事实证明，男女之间互相怀有好感，长出了感情的幼芽，能否使它健康地生长，直至开出花朵结出果实，“如何浇灌语言之水”是其中一个重要的因素。

如果你有良好的口才，就利于你情感的表达和交流，你就能更好地掌握爱情的“火候”；如果你再发挥幽默力量的作用，更能使你的爱情语言妙趣横生。假如口才素养低下，有“情”不能谈，有“爱”不能表，久而久之，已萌发幼芽的爱情也会枯萎。

可见，说话能力是一个人必备的素质之一。好口才才会给你带来好运



气，拥有好口才才会让你心想事成。

千言万语总关情

“只有掏出心来，才能心心相印。”说明了互相要用真诚之心，才能求得心心相通。

有一位女研究生，为了能锻炼自己的能力，来到一家银行做了兼职出纳。当时，有一个英俊的小伙子几乎每天都到她的窗口来，他不是存款就是取钱。直到有一天，他把一张纸条连同银行存折一起递交了过去，这时女孩才明白他是因为喜欢她才这么做的。

这张纸条上写着：“亲爱的燕：我一直在储蓄这个想法，期望能得到利息。如果星期五有空，你能把自己存在电影院里我边上那个座位上吗？我把你可能另有约会的猜测也记在账上了。如果真是这样，我将取消我的要求，把它安排在星期六。不论利率如何，做你的陪伴是十分愉快的。我想你不会认为这要求太过分吧，以后来同你核对。真诚的刚。”

这个女大学生无法抵制这诱人、新颖的接近方法。刚用这种独特而新奇的语言方式表达了自己真诚的心意，终于赢得女大学生的友情，为爱情的发展打下了基础。

白瑞德从心上人的身边回到美国中部的服役地时说：“真没办法，亲爱的，不久又得归队，这是我送给你的纪念品，希望你看到它时就想起我。”

“噢，亲爱的白瑞德，”姑娘激动得有点喘不过气来，“你想得真周到，这只小猴多可爱！简直就是你的化身。”

一对青年男女漫步在林荫道上。

女的说：“我们被丘比特的神箭射中了。”

男的含情脉脉地看着她，温情地说：“射中我没关系，但不能射中你。只要有我在，绝不能让你受伤。”女的甜蜜地一笑，随之娇嗔地说：“可是我真的不可救药地受伤了。”

像这种不但具有幽默感又有果断力的男子，就能使人感觉他既可爱又不失权威，使女性心目中感觉到这就是最理想的终身伴侣。

恋人之间的谈话，恰如蝶恋梨花，彩云逐月，总是指向一个目标，即向对方抒发感情。情话的魅力在于“情”，爱情是异性间相互吸引的一种非理性体验，带有很大的冲动性。恋人在浓情似火的时刻，他们的语言就



缺少逻辑与理智，哪怕是说海枯石烂、地老天荒也不算过分。

一般我们认为，沉默寡言的男人最有魅力，就是指有才干而不夸夸其谈的男人，假若木讷到呆若木鸡，那么无论他的长相多潇洒，身材多标准，也只会令女性敬而远之。

若一个男人的话太多也会适得其反。比如一个男人喋喋不休地说：“亲爱的，要是你让我好好看看你的脸蛋儿，我就给你买一条银狐皮围巾；要是让我亲亲你，我一定给你买件漂亮的貂皮短袄……”

女人听后一定会不耐烦地说：“够啦，够啦！难道你真的想要用钱来衡量我吗？”油腔滑调的男人在女性的心目中最不屑一顾。还有一种类型的男人简直就像一部说话机器，整天喋喋不休，更是不受欢迎。如果某人只会一再地重复做同一件事、聊同一个话题，女人不但会对他失去兴趣，同时也会感到怀疑：“他是值得我托付的人吗？我看他像只绣花枕头，一包草而已，大概连自己的生活都不会料理吧？”

爱的语言一定要优美动人。美好的爱情在表达方式上要讲究抑扬顿挫，感情丰富外，还要真实、含蓄。最美的爱情是：在热烈中有持重、亲昵中有羞涩、情感炽热中行为端庄，双方在蒙眬、含蓄的情感交往中，不断地培养爱情之花，共享爱情的幸福。

甜言蜜语让生活变得更加美好

有甜言蜜语的生活才有品质，因为在甜言蜜语中，人们不但能够感受到乐趣和温馨，而且也能给人带来和谐与欢乐！

不知是哪位心理学家说过：“由于人们多半想的是被别人所爱，所以往往忽视了自己爱的能力。”

人们最常犯的错误就是刺伤自己所爱的人，总以为说几句刺耳的话没关系，对方反正是会宽容自己的，其实这种观点是不正确的。同最亲近甚至相爱的人在一起，人们可以更加自由、无拘无束，但是仍应保持一定的分寸，即不要用尖刻的挖苦和讽刺的语言。应当随时提醒自己注意，对于家庭每个成员，都应该用活泼愉快的话语和他们共同享受生活的乐趣。

有对夫妻结婚多年了，他们的看法常常有所不同，但他们总是要尽量发现几件使两人都高兴的事：

——他想要的东西，她总能找到。

——每当他看完书后，她也要拿过来通读一遍。



——他睡觉的时候要打开窗户，她在他睡熟了以后再悄悄的关上，因为怕他感冒。

——她说：“亲爱的，这件衣服太贵，我不买了。”他说：“不，我一定要买下，作为生日礼物送给你。”

——“我已经老了，一点儿也不漂亮了。”她悲伤地说。“不，对我来说，你任何时候都是年轻漂亮的。”他说。

——她微笑地说，“你真的很喜欢我，是吗？”“是的，”他笑道，“我爱你。”

……

事物是不断变化的，随着时光的流逝，给人们也带来很大的变化，婚姻与家庭关系也会随着时间的逐渐推移而呈现某种变化的趋势。

不少男人往往开女人的玩笑，说她们喜欢打扮，任意挥霍，而且多嘴多舌。比如，“我妻子什么都好，就是不管买了多少衣服还总是说自己缺少衣服穿。”或说，“别说女人们舍不得花钱，买首饰时她们可是最大方的。”

有的女人也常常抱怨男人脾气大，不体贴人，而且粗心大意，自以为是。有位妻子责怪丈夫说：“谈恋爱时，你对我百依百顺，细声细语，结婚才5年，从什么时候开始你的喉咙变得这么粗，嗓门变得这么大？”还有位妻子对丈夫说：“你总说自己什么都对、都会，真好像除了生孩子，你什么都会似的。”

人总是千差万别的，当感觉到彼此之间有什么看法不一致的时候，你不妨利用这种差别制造一点儿幽默，当彼此都能笑一笑的时候，你与对方都会从中得益很多。

比如，当丈夫对花钱大手大脚的妻子说：“你始终不明白钱的事情，你总是以为自己所买的东西全是打过对折的。”妻子却回答说：“所以我才愿意嫁给你，你的聪明才智也是打过对折的。”

妻子把饭烧焦了，丈夫也可以幽默地对她说：“别人一样的锅和米只能煮一样饭，可你能煮三样饭：上边硬、中间烂、锅底变火炭，还是你行！”

这样的话不仅会使你的生活充满新意，使你更有魅力，而且它对于化解夫妻之间的矛盾也是非常有效的。

波兰也有这么一则小幽默：

洞房花烛之夜，新郎对新娘说：“亲爱的，让我们商量一下婚后的生活吧！在我们家里，你想当总理还是副总理？”



新娘眨了眨眼睛，对新郎说：“噢，亲爱的，我可不敢当。我想我还是能够胜任一个较小的角色。”

新郎问：“什么角色？”

新娘说：“财政部长。”

女人往往是家庭的统治者，即使她没有在事实上统治家庭，那也要在外表上看起来是这样的。因此，聪明的丈夫们往往知道怎样运用“甜言蜜语”来满足她们的统治欲和虚荣心。

因此，生活不仅仅需要诗情画意，更需要甜言蜜语来锦上添花。

赞美像一道阳光温暖人的心灵

我们不但要欣赏自己、赞美自己，更要会学赞美别人。

说一句简单的赞美话，实在不是一件困难的事情，只要你愿意并留心观察，处处都有值得赞美的地方。一句简单的赞美可能会收到意想不到的效果。

法国总统戴高乐 1960 年访问美国时，在一次尼克松为他举行的宴会上，尼克松夫人费了很大的劲布置了一个美观的鲜花展台——在一张马蹄形的桌子中央，鲜艳夺目的热带鲜花衬托着一个精致的喷泉。

精明的戴高乐将军一眼就看出这是女主人为了欢迎他而精心设计制作的，不禁脱口称赞道：“女主人为了举行一次正式宴会一定花费了很多时间来进行这么漂亮、雅致的计划和布置。”尼克松夫人听了，十分高兴。

事后，尼克松夫人也夸赞戴高乐说：“大多数来访的大人物要么不注意，要么不屑为此向女主人道谢，而他总是想到和讲到别人。”

在以后的岁月中，不论两国之间发生什么事，尼克松夫人始终对戴高乐将军保持着非常好的印象。可见，一句简单的赞美的话，会带来多么好的反响。

赞美是欣赏，是感谢，是对别人表示的敬意，赞美带给人的喜悦是无可比拟的，把赞美送给别人就像把食物施给饥饿的乞丐。赞美在许多时候就像维生素，是一种最有效果的食物。赞美是一种博取好感和维系关系最有效的方法，是使人努力奋斗的兴奋剂。

赞美的话要说得舒心，热情才能沁人心脾。

1971 年 7 月 29 日，基辛格率代表团秘密访华，打破了中美断交 20 年的僵局。来华前，尼克松总统曾不止一次为他们设想这次会谈的情形，以



为中方会大拍桌子叫喊“打倒帝国主义”，勒令他们退出台湾海峡，滚出东南亚。为此，基辛格一行非常紧张。

但事实出乎他们的意料。周恩来总理在钓鱼台国宾馆亲切会见了他们。周恩来总理微笑着握住基辛格的手友好地说：“这是中美两国高级官员二十几年来第一次握手。”当基辛格把随行人员一一介绍给周恩来时，他的赞美更出乎他们的意料。

他握住霍尔德里奇的手说：“我知道，你会讲北京话，还会讲广东话。广东话连我这个中国人都讲不好，你是在香港学的吧！”又对斯迈泽说：“我读过你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文，希望你也写一篇关于中国的。”最后他握住洛德的手说：“小伙子，好年轻，我们该是半个亲戚，我知道你的妻子是中国人，正在写小说。我愿意读到她的书，欢迎她回来访问。”

周总理简短的欢迎词里蕴涵了高超的赞美技巧。他认识到基辛格一行的紧张心情，在严肃的外交场合，他有意淡化了政治角色，而是抓住细微之处，拉家常似的，对其语言才能、论文、家庭成员进行了一番巧妙的赞美，既亲切又得体，缓解了对方的紧张情绪，使对方对中国领导人顿生敬意，认识到中国人民的友好态度，真是一箭双雕。

周恩来总理能做到这一点，是事前大量细心准备的结果。他先对基辛格一行的工作、生活资料做了一定的了解，准确地找出了他们在外交场合一般不为人所提及的细小之处。同时对他们来华心理做了大致分析，这样才会有在外交场合出色的表现，亲切的言辞。

赞美他人有助于消除怨恨，推动彼此之间友谊的发展，让人与人之间的关系变得更为和谐。一个懂得真挚赞美他人的人，一定是一个特别受欢迎的人，而一个受欢迎的人，又是一个极易打开成功通道的人。

赞美之于人心，如阳光之于万物。在我们的生活中，人们喜欢赞美，这绝不是虚荣的表现，而是渴求上进，寻求理解、支持与鼓励的表现。

赞美别人，如同一支火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田。赞美是件好事，但绝不是件易事。赞美别人如果不能审时度势，不掌握一定的技巧，即使你是真诚的，也会把好事变坏事。

赞美女人，赞美她的装扮；在有小孩的母亲面前，赞美她的孩子。

赞美男人，最好称赞他的能力。

对于上班族来说，赞美对方的工作绩效！

对商人来说，赞美他才能出众，手腕灵活，现在红光满面，发财的机会马上就要来临，他岂有不高兴的道理。如果说学问好，道德好，清廉自