

ZHEYANGSHUOHUABANSHI

· ZUIGEILI ·

这样说话办事最给力

说话/是一门艺术，会说话，可立身；
办事/是一种技巧，会办事，可成器；两者兼备，则无往不利。

田由申◎编著

一部钢铁丛林中生存与取胜的法则 传授人际交往之中的秘诀

为什么有的人空有旷世才学，行走世上却举步维艰；为什么有的人看似资质平庸，却能干出一番惊天动地的大事业呢？这在很大程度上取决于你说话办事的水平有多高。如何把话说好，如何把事办好，这绝不是一个小问题，而是关系你一生的重要课题。

实现
卓越人生自我价值
的最新力作

中国商业出版社

ZHETANGSHUOHUABANSHI

· ZUIGEILI ·

这说话 样办事 最给力

田由申◎编著

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

这样说话办事最给力/田由申编著. —北京: 中国商业出版社, 2011. 11

ISBN 978-7-5044-7425-4

I. ①这… II. ①田… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912.1—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 193678 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京精气神印刷厂

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 18.5 印张 248 千字

2011 年 12 月第 1 版 2011 年 12 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

“给力”一词最初的火热源于日本搞笑动漫《西游记：旅程的终点》中文配音版中孙悟空的一句抱怨：“这就是天竺吗，不给力啊老湿。”而在2010年南非世界杯期间，“给力”又开始成为网络热门词汇。只要一打开目前使用最广泛的聊天软件之一——腾讯QQ，人们在弹出的对话框中就可以看到，“给力”“不给力”。如今它已经成为众多中国网民的口头禅。

事实上，不仅仅是在网络上，在现实生活中，“给力”“不给力”这两个词的人气也出现疯狂的上升。课堂上，学生们说“这课上得好枯燥，不给力呀！”；在公司，人们私下议论老板准备给涨工资时，职员们说“这boss真给力啊！”；在各种游戏中，如果看到好的装备，玩家会喊出“这装备真给力啊！”……为此，“给力”一词被列为2010十大网络流行语之一，还登上《人民日报》头版，被列为“2010十大文化事件”之一。

那究竟什么才是最“给力”的呢？我想对于我们自身来说，无非是体现在说话办事的成功上。成功，对于很多人来说也许是一个可望不可及的巅峰。征服巅峰的过程是充实的，精彩的。然而现实是成功者众，不成功者亦众。人的一切活动都在人群中完成的。为什么人与人之间有如此大的差距呢？答案不仅仅是智商，也不仅仅是运气。成功者与失败者的最大区别就在于：是否掌握了说话、办事的给力技巧。社会总垂青于善于说话和巧于办事的人。如果你想在纷繁复杂的社会中取得成功，说话办事是你的必修课，如你想在仕途上春风得意，你想在社交场上游

刃有余，你想在商场上如鱼得水，你想在情场上风流倜傥……这些都离不开说话办事。可以说，人生的一切得意之作都是通过说话办事锁定的。说话不地道，办事不灵活的人，是很难成就大业的。

为此，本书从打造形象、以“礼”悦人、积累人脉、勤于思考、注重细节、读懂心理、交际分寸、善于借势、方圆变通九个方面，教你如何灵活地说话、办事。全面介绍得体的说话技巧、高效的办事经验、轻松为人的方法和潇洒处世的哲学，只要掌握书中的技巧与方法，为人处世就能左右逢源，无往不胜。本书集聚了东西方传统和现代人经验及处世哲学，既有现实生活中的小例子，又有颇让人回味的典故，对如何巧说话，会办事做了形象而生动的阐述。让读者能轻松地将此运用到实际生活当中，成为生活和工作的强者。

目 录

第一章 打造形象，说话办事前先让别人接受你

随着经济的快速发展，竞争也愈演愈烈。优胜劣汰、适者生存已成为自然界和人类社会共同的生存法则。而竞争是个性的天地，参与竞争的个体，要想在激烈竞争的波峰浪尖上立于不败之地，就必须打造自己的形象。因为形象是人的精神面貌、内在性格特征等的具体表现，并以此引起他人思想或感情活动，每个人都通过自己的形象让他人来认识自己，而周围的人也会通过这种形象对你做出判断。因此，在说话办事前，你必须打造你的形象，让别人接受你。

1. 第一印象价值百万 /3
2. 穿着打扮为你办事儿提高身价 /6
3. 微笑是走进对方的阳光 /9
4. 一诺千金，诚信做人 /12
5. 不轻易许诺 /14
6. 让人感受到你的热心和诚意 /16
7. 责任胜于能力 /19
8. 亲和力是赢得他人好感的重要手段 /21
9. 注重形象，赢得主动权 /24

第二章 以“礼”悦人，礼到心坎儿情更浓

“有‘礼’走遍天下，无‘礼’寸步难行”，生在礼仪之邦，不懂得以“礼”待人，必然会举步维艰。这里的“礼”，不仅包括对他人的尊重，注重各种礼仪，还包括物质上的“礼尚往来”，惟有双管齐下，才能和别人搞好关系。这是我们必须懂得的人情世故。

1. 礼仪是受欢迎的“通行证” /31
2. 礼轻情意重，沟通是关键 /33
3. 小握手，大问候 /36
4. 觥筹交错，饮酒有学问 /39
5. 送礼送到心坎儿里 /44
6. 礼多人不怪 /47
7. 送礼别失礼 /50
8. 要送就要送贵的吗？ /52

第三章 灵活处世，积累人脉资本

莎士比亚有句名言：“世界是一个大舞台，每个人都扮演一个重要的角色。”20世纪最伟大的人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基曾说：“一个人事业上的成功，只有15%是由于他的技术，而另外的85%主要靠人际关系，处事技巧。”作为社会中的一员，“单枪匹马”的时代已经过去，人际关系才是成大事的万能钥匙。

1. 好好包装你的舌头 /59
2. 左右逢源巧办事 /62
3. 投资感情，收获人情 /65
4. 到什么山上唱什么歌 /68

5. 给“谎言”系上红丝带 /73
6. 给别人面子自己就有面子 /76
7. 晴天留人情，雨天好借伞 /80
8. 让“不”做自己的保镖 /83
9. 关系和谐，人缘“升值” /87

第四章 用语机智，动嘴之前先动脑

人脑被称为“宇宙中最复杂的机器”、“生物学上的超级电脑”，要想把话说得恰到好处，把事办得滴水不漏，就必须在说话办事之前先经过“大脑”这扇门。在现实生活中，凡是脱口而出的话，十句里面，可能有九句半会让自己在事后感到后悔不已。因此，在与人交流的过程中，一定要先“动脑”再“动口”，在“心里话”说出来之前，稍微修饰一下它的棱角，仔细地把握好说话的分寸，这样才能巧说话、办成事。

1. 望望四周再说话 /93
2. 学会思索，懂得放弃 /96
3. 穷人缺什么 /100
4. 启动你思考的引擎 /103
5. 把话说巧，需经大脑 /105
6. 脑袋决定钱袋 /108
7. 不怕做不到，就怕想不到 /111
8. 思考决定出路，行动决定成功 /115
9. 善于思考，多向自己提问 /118

第五章 滴水含光，成大事一定要注重细节

老子曾说过：“图难于其易，为大于其细。天下难事必作于易，天下大事必作于细。是以圣人终不为大，故能成其大。”对

个人而言，危机往往是在不经意间积累的，成功也是由许多细节积累而成的。在很多时候，一个人的成败就取决于某个不为人知的细节。

1. 把握细节，将1%的运气变为100%的财气 /125
2. 到新公司要注意的细节 /127
3. 细节决定成败 /130
4. 信息就是细节 /132
5. 不用钱物照样收拢下属的心 /135
6. 细节描写让广告如虎添翼 /138
7. 用好细节这个杠杆 /141
8. 细节影响个人前途 /145
9. 细节成就完美 /148
10. 小事情，大收获 /151

第六章 操纵对方，读懂他人心理

在这个世界上，打交道最多的就是人，最难捉摸的也是人。因为每个人的内心世界，不但波谲云诡，而且千差万别，难以把握。有的人看上去弱不禁风，可内心刚烈异常；有的人看上去大大咧咧，可内心温柔体贴；有的人，在强者面前示弱，却在弱者面前逞强……可以说，不同的人就有不同的心理，心理决定着一个人的想法，也决定着一个人的品行。在人际交往中，谁掌握了对方的心理变化，谁就能占据主动；谁读懂了对方的心思，谁就能操纵对方。

1. 一眼把领导心思看透 /157
2. 投其所好，操纵对方 /161
3. 指随心动，从握手方式看他人心理 /164
4. 察言观色是一门学问 /167

5. 读懂人心，才能做好事情 /170
6. 每天学点色彩心理学 /172
7. 家庭教育须懂点心理学 /176
8. 揣摩对方心理，把话说到心窝里 /179
9. 从眼神窥视对方动机 /182
10. 瞬间识破谎言 /186

第七章 赢在距离，把握交际的尺度与分寸

俗话说：距离产生美。距离是一根皮筋，拉长，感情才有绷紧的张力；距离是一张弦弓，拉长，感情才有冲动的欲望；距离是一根弹簧，拉长，感情才有接近的祈求。尤其是在人际关系网越来越密集、联络方式越来越便捷、个人隐私越来越难以坚守的现代社会，尊重个人的空间、保持合适的距离就显得尤为可贵和重要。

1. 幽默要有度，玩笑要得体 /195
2. “激将”也要把握好“度” /199
3. 放下架子，缩短距离 /203
4. 把握分寸，说话恰到好处 /206
5. 让距离来为婚姻保鲜 /209
6. 把握距离，让异性友谊更美 /213
7. 有一种距离叫隐私 /215
8. 交往中需知进退 /219
9. 同领导谈话要有分寸 /222

第八章 建路搭桥，寻找过渡的“第三者”

当今社会飞速发展，人人都有不同程度的压力感。这就需要

在处事的时候以价值为取向，看到各种关系的重要性。也就

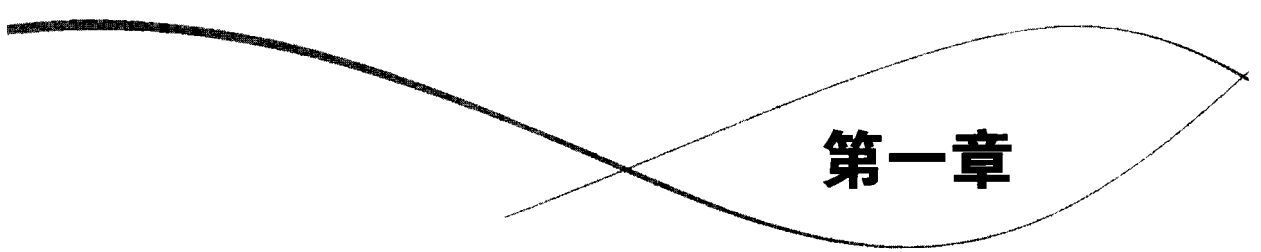
是说，无论做什么事都不要单枪匹马，要充分利用一切人脉资源——亲戚、朋友、同乡还有其他关系，只要能用得着，就不能放弃，这样说话、办事才会少些坎坷，多些顺畅。

1. 找对靠山，跟对人 /229
2. 上司是梯子，借梯可升天 /232
3. 用你的嘴说动别人的腿 /235
4. 同学的人脉资源千万不要浪费 /239
5. 审时度势，借风行船 /241
6. 让下属增强你的实力 /244
7. 利用枕边风，万事好商量 /247
8. 亲不亲故乡人 /250
9. 用好人脉，搭起财脉 /253

第九章 通融达变，智欲圆而行欲方

方是做人的脊梁，圆是处世的锦囊。方为动，圆为静，方是原则，圆是机变。外表要圆，内心要方；对己要方，对人要圆。做人能方亦能圆，方外有圆，圆中有方，以不变应万变，以万变应不变，才能无往而不胜，事事圆满。

1. 左手白脸，右手黑脸 /259
2. 要精明，更要藏巧 /262
3. 欲取先予，巧办难事 /264
4. 好马也吃回头草 /267
5. 装聋作哑，不战而胜 /271
6. 妻子撒娇，丈夫弯腰 /273
7. 留得青山在，不怕没柴烧 /278
8. 睁一只眼，闭一只眼 /280
9. 做人要方，也要圆 /283



第一章

打造形象,说话办事前先让别人接受你

随着经济的快速发展,竞争也愈演愈烈。优胜劣汰、适者生存已成为自然界和人类社会共同的生存法则。而竞争是个性的天地,参与竞争的个体,要想在激烈竞争的波峰浪尖上立于不败之地,就必须打造自己的形象。因为形象是人的精神面貌、内在性格特征等的具体表现,并以此引起他人思想或感情活动,每个人都通过自己的形象让他人来认识自己,而周围的人也会通过这种形象对你做出判断。因此,在说话办事前,你必须打造你的形象,让别人接受你。

1. 第一印象价值百万

在 人与人的交往中，我们常常会说或者会听到这样的话：
“我从第一次见到他，就喜欢上了他。”

“我永远忘不了他留给我的第一印象。”

“我不喜欢他，也许是他留给我的第一印象太糟了。”

“从对方敲门进入，到坐在我面前的椅子上，就在这短短的时间内，我就大致知道他是否合格。”

这些话说明了什么？说明大多数的人都是以第一印象来判断、评价一个人的。

对方喜欢你，可能是因为你留给他的第一印象很好；对方讨厌你，可能是你留给他的第一印象太糟。

这就是所谓的首因效应。首因效应，也叫做“第一印象效应”，是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响。通常，人在初次交往中给对方留下的印象很深刻，人们会自觉地依据第一印象去评价某人或某物，今后与人、物打交道的过程中的印象都被用来验证第一印象。

一生中，我们会遇到很多重要的第一次，也就会有很多需要重视的第一印象。比如，求职，第一次去见面试官；求人办事，第一次登门拜访；参加工作，第一次见单位同事；找对象，第一次与对方约会……这些第一次都很重要。从小的方面来看，关系到求职能否成功、事情能否办成；从大的方面来看，关系到事业能否成功，婚姻能否美满。

一位先生登报招聘一名办公室勤杂工。约有 50 人前来应聘，但这位

先生只挑中了其中一个男孩。

“我想知道，你为何喜欢那个男孩？”他的一位朋友说，“他既没带一封介绍信，也没有任何人推荐。”

“你错了，”这位先生说，“他带来许多介绍信。他在门口蹭掉了脚下带来的土，进门后随手关上了门，说明他做事小心仔细；当他看到那位残疾老人时，就立即起身让座，表明他心地善良，体贴别人；进了办公室他先摘下帽子，回答我的提问时干脆果断，证明他既懂礼貌又有教养；其他人都从我故意放在地板上的那本书上迈过去，而这个男孩却俯身拾起它放回桌子上；他衣着整洁，头发梳得整整齐齐，指甲修得干干净净。难道你不认为这些就是最好的介绍信吗？”

那个男孩通过自己的一言一行，打动了面试官，成功地用“第一印象”推销了自己。幸运其实并不神秘，也并不是“可遇不可求”的，打造完美的第一印象，也许你就是下一个幸运的人。

因此，在现实交往中，我们务必在“慎初”上下功夫，力争给对方留下良好的第一印象。

那么应该如何展示自己的第一印象呢？对此美国专家曾提出过如下建议：

（1）发挥自己的长处

如果你发挥自己的长处，别人就会喜欢和你在一起，并容易与你合作。一个人要首先了解自己，把握自己的特点，如动作、手势、神情以及其他吸引注意的能力等等。要知道，别人正是根据这些特点来形成对你的印象的。所以，与人交往，要充满自信，并尽可能展现自己的长处。

（2）保持自我本色

懂得为人处世的人，永不会因场合不同而改变自己的性格。保持最佳状态的真我是给人留下美好印象的秘诀。无论你是在与人亲密地倾谈，还是在发表演说，都要保持自己的本色不变，不要给人造成言行不一的

不诚实感觉。

（3）善于使用眼神及目光

不管是跟一个人还是一百人说话，一定要记住用眼睛望着对方。有些人在开始时望着你，但才说了几个字，目光就移到了别处。进入坐满人的房间时，应自然地举目四顾，微笑着用目光照顾到所有的人，不要避开众人的目光，用自然的目光，获得他人的尊重和认可。

（4）先听而后行

待人处世时，切勿急于发表意见。要稍微等一会儿，先了解一下当时的情形。看看社交场合的气氛如何？别人的情绪怎样，是高涨还是低落？他们渴望聆听你的意见，还是露出厌烦的神色？只有你觉察到别人的情绪，才能比较容易地接触他们。

（5）集中精力

怎样才能集中精力？这是很多人都关心的问题。有一位专家是这样告诉我们的：“我在跟别人见面之前，通常会静静地坐下来集中思想，然后深呼吸一下。我会思考这次见面的目的——自己的目的和他人的目的。有时候我步行几分钟，使心跳加速。这样踏进门时，就不会再想着自己。我把注意力全集中到那人身上，尝试找出他值得我喜欢的地方。”

（6）态度一定要肯定

肯定的态度很重要。我们常常看到有些人说起话来声音越来越小，甚至用手捂住自己的嘴巴。没有人愿意跟一个态度迟疑的人打交道。冷静是必要的，小心谨慎也没错，但切勿迟疑不决。

（7）放松自己的心情

要使别人感到轻松、自在，你自己就必须表现得轻松、自在。不管遇到任何严重的大事情，心理上都尽量要放松。学点幽默，不要总是神色严峻，或做出一副永远苦闷的样子。你应该把心情放松一下，否则家人、朋友和同事会对你感到十分厌倦。时间久了，关系能好吗？

这七点，可以帮助我们给他人留下美好的第一印象，为今后个人的发展铺路搭桥。

一语道破

很多时候，职业的成功并不依托于你毕业学校的牌子或你的智商，而常常取决于你给人的第一印象。

2. 穿着打扮为你办事儿提高身价

在竞争日益激烈的当今社会里，个人形象已成为你走进社会的资格证书，这甚至比工作经验更重要。你的形象将会对你的工作和人生产生不可估量的影响。

俗话说：“佛靠金装，人靠衣装。”这句话充分说明了穿着打扮对于一个人的重要性。很多人都有以貌取人的势利天性，你的外在形象直接影响着别人对你的印象。你穿得气派，无形中就抬高的自己的身份，别人觉得有利可图，就容易答应你的要求。你衣着寒酸窝囊，使人感觉龌龊、猥琐和局促不安，缺乏尊严和庄重感。别人认为无油水可捞，就可能一口回绝你的请求。穿着打扮已成为积累人脉，为人处世的必修课。

一个人的穿着对于自身有很大的影响。穿着得体的人会向众人传递这样一种信息：“这是一个重要的人物，聪明、成功、可靠。大家可以尊敬、仰慕、信赖他。”反之，一个穿着邋遢的人等于在告诉大家：“这是个没什么作为的人，他粗心、没有效率、不重要，他只是一个普通人，不值得特别尊敬他，他习惯不被重视。”