

会说话， 会办事， 会做人

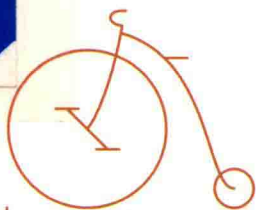
成功人生
励志经典

白金典藏版

成功人生必备的三大本领

游一行◎编著

非
外
借



说话有力量，办事有章法，做人有格局。

会说话、会办事、会做人是构筑卓越人生的“金三角”，
掌握其一可立身，掌握其二可出众，掌握其三则无往不胜。



华龄出版社

会说话， 会办事， 会做人

成功人生
励志经典
白金典藏版

成功人生必备的三大本领

游一行◎编著

事出出版社

责任编辑：李英卓

责任印制：李未圻

封面设计：颜 森

图书在版编目（CIP）数据

会说话·会办事·会做人/游一行编著. —北京：
华龄出版社，2017.4

ISBN 978-7-5169-0971-3

I. ①会… II. ①游… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第094999号

书 名：会说话·会办事·会做人

作 者：游一行 编著

出版发行：华龄出版社

印 刷：北京佳顺印务有限公司

版 次：2017年7月第1版

开 本：850×1168 1/32

字 数：130千字

定 价：25.00元



地 址：北京市朝阳区东大桥斜街4号

邮编：100020

电 话：84044445（发行部）

传真：84049572

网 址：<http://www.hualingpress.com>

（如出现印装质量问题，调换联系电话：010-82865588）

版权所有，侵权必究

社会上，人与人之间有很多交往规则，你有没有遇到过这些情况呢？

你刚毕业工作，一位老员工带你上手项目，对方极力想要活络两人之间的气氛，你却总不知道要说些什么。实在要开口谈话，也是索然无味。

你要去办一件事儿，自己却毫无头绪和渠道，明明有相关联的朋友，却又不知如何联系运作。

你身边总有一些人，光芒四射，让人喜爱，明明你在能力上不输对方，却总是没办法做到别人那样驾轻就熟的气场。

这些问题都可能发生在任何人身上。

说话、办事、做人，是我们在这个社会上立身处世的生存方式，我们每天都要说话，时常需要办事，一直都在学着如何做人。这些时时刻刻围绕在身边的生存元素却并非天生而成，而是在长久的为人处世中锻炼出来的技能。

这是一种艺术，更是一门学问——说好话，好说话；办好事，好办事；做好人，好做人。

这是一个需要学习和磨炼技巧的过程，一旦成功学会让我们开口就会有与众不同的底气和风格，做事就会有异于常人的模式和效率，为人更是有超凡卓越的气质与格局。

这是我们逐渐成熟的标志，也是我们为人处世的品牌。

为什么说话需要技巧？那是因为我们想说给别人听，这

种语言技巧发自我们内心的善意、尊重和智慧，同时，也因为听者是充满感性的人。就像卡耐基所说，在与人相处时，一定要切记：与我们交往的不是纯粹按道理或逻辑生活的人，而是充满了感情的，带有偏见、傲慢和虚荣的人。所以，一次成功的对话不是强硬的灌输自己的想法和观点，而是能够让交谈双方进行思想交流和语言沟通，说话需要形成一种互动。

为什么办事需要变通？人是非理性的，事态发展也是多变的，这也就意味着，我们完成一件事情，将面临着各种各样性格的人和突发状况。所以，我们必须做好随机应对和资源储备的准备。

为什么做人需要学习？路是脚踏出来的，历史是人写出来的。人的每一步行动都在书写自己的历史。写一本关于自己的好的历史，需要好笔好墨，否则出来的就是一本烂账本。做好人，会做人，有气场，有格局，会变通……这样才能步步成功。

本书通过生动形象、接地气的案例，深入浅出地阐述了为人处世的说话技巧、办事艺术、做人法则。比如，如何让自己开口就受欢迎，如何让别人无法拒绝自己，如何将难接受的话变得容易接受，如何充分利用自己的朋友圈，如何磨炼自己的做事手腕，如何做一个有格局和思维多变的人，等等。

希望这本书能够让陷于交际苦恼中的人受到启发，得到帮助，也希望读者朋友们能够通过书中所写，做一个说话有底气，做事有效率，为人有能量的人。

谢谢阅读！

目 录

上篇 所谓情商高，就是会说话

第一章 你有多会说话，就有多讨人喜欢

- “第一句话”的原则 / 002
- 设计一个有亮点的自我介绍 / 004
- 亲者，近也；故者，旧也 / 008
- 恰当的称呼是一门艺术 / 010
- 用合意的话题，调动对方的谈兴 / 013
- 让对方了解对话目的 / 017
- 根据不同的人来调整自己的词汇 / 019
- 花不可开盛，话不可说满 / 023

第二章 从 NO 到 YES

- 声情并茂，说出的话是有感情的 / 026
- 用数字说话 / 027
- 激将法：让对方出手相助 / 031
- 站在对方立场上说话 / 033
- 人心都有一个弱点，找到它 / 036
- “软话”的威力 / 038
- 主动权就是会带动谈话节奏 / 040

第三章 会说话，不好听的也变好听

承认错误有诀窍，让人不原谅你都难 / 044

绕个圈子来拒绝，更聪明 / 047

只是建议，不是命令 / 051

批人先批己 / 054

“良药”包糖衣，不苦口 / 057

话题尖锐，磨个皮 / 059

给人留面子，看破不说破 / 061

耳光甩来，你可以不骂街 / 063

第四章 嘘……有些话不能说

调侃有分寸，说话有轻重 / 067

“话痨”的 Game Over / 070

何必非要以隐私当谈资 / 074

在恰当的时机，说恰当的话 / 077

人人都有自己的痛处 / 079

中篇 办事艺术：做事做到位

第一章 先入眼，才入心

这是一个两分钟的世界 / 084

人在衣裳马在鞍 / 086

品牌形象：不做“老鼠”做“米老鼠” / 087

微微一笑很倾城 / 090

第二章 引爆朋友圈

记名字，记名字，记名字，重要的事情说三遍 / 093

草根乘风变凤凰 / 095

人缘是一种回应 / 097

10 年长跑难道等于 1 年短跑 / 099

一回生，二回半生不熟，三回才全熟 / 102

事没办成也要表示感谢 / 103

第三章 做事靠手腕不靠手段

武戏不行，就改文戏吧 / 105

摸清你，吃定你 / 107

“第三方”来相助 / 109

四两拨千斤 / 111

谈判僵局如何破 / 115

依靠形势环境 / 117

下篇 会做人就是一种资本

第一章 格局逆袭

“我绝不与任何人交换这个时代！” / 122

愚者赚今朝，智者赚明天 / 125

掌握大格局，就掌控了大局势 / 127

比吸引力更为强大的力量——气场 / 130

工欲善其事，必先利其器 / 132

一块大西瓜 PK 两块小西瓜 / 134

“领头羊”和“出桶的螃蟹” / 136

低姿态不等于低人格 / 139

君子和而不同 / 142

第二章 道路无限宽广

香奈尔思维 / 144

想象力比知识更重要 / 149

穷人最缺的是什么 / 151

观念创造财富 / 154

眼力好，才有“幸运”这事儿 / 155

金牌简历 / 160

先做适者，再做强者 / 163

第三章 现在，发现你的个性优势

做一个拥有正能量的人 / 165

个性被认可才有价值 / 167

人品永远要在才华之上 / 169

诚信是一种“长期投资” / 172

兔子学跑步，鸭子练游泳 / 175

你是自己的主心骨 / 177

老实人：未必是砧板上的肉 / 179

把幽默用得炉火纯青 / 182

情商人日常话题，情商会说话——卷一



上篇

所谓情商高，就是会说话



第一章 你有多会说话，就有多讨人喜欢

“第一句话”的原则

懂得积极寻找与对方的共同点，就是我们俗话说的会“套近乎”。套近乎是与人交往的基本功，如果能先与人建立一种比较亲近的关系，接下来的交流就会顺利很多。

人都是有感情的，尤其是对故乡有着一种天然的割舍不断的情愫。用家乡话做见面礼，可以说是独树一帜的“甜言蜜语”，迅速拉近双方的距离。

初次见面的第一句话，会给对方留下深刻印象。很多人过于腼腆，不知道从何开始说起，于是谈话总是遭遇冷场。那么，在与陌生人初次见面时，应该如何带动对方的谈话欲望，打开对方的话匣子，使谈话自然而然地顺利进行下去呢？

与陌生人打交道，谁都会存有一定的戒心，这是初次交往的一种障碍。而初次交往的成败，关键要看如何冲破这道障碍。如果你用第一句话吸引住对方，或是讲对方比较了解的事，那么，第一次谈话就不仅仅是形式上的客套了。如果运用得巧妙，双方会因此打成一片，变得更容易相处。

比如，在一个严冬的夜晚，你与人见面，“今晚好冷”这句话自然会成为你们之间所使用的开场白。这种开场白虽然也能引出一些话来，但都无关紧要，这样，再深一步地交

谈就困难了。但是，如果你这样说：“哦，今晚好冷！像我这种在南方长大的人，尽管在这里住了几年，但对这种天气还是难以适应。”如果对方也是在南方长大的，就会引起共鸣，接着你的话头说出一些相关的事。如果对方是在北方长大的，他也会因为你在谈话中提到了自己的故乡在南方，而对你的一些情况产生兴趣，有了想进一步了解你的欲望，这样就可以把交谈引向深入。而且把自我介绍与谈话有机地结合，也不致令人觉得牵强、不自在。人们在不知不觉之中，就放弃了戒备心理，从而产生了“亲切感”。有的人采用一种很自然的、叙述性的谈话开头，不仅能给人一种亲切感，同时还能让人想继续向他询问一些细节。

所以，说第一句话的原则是：亲热、贴心、消除陌生感。总结起来常见的有这么三种方式：

1. 攀认式

赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的挚友。短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”“友”关系。

例如，“你是××大学毕业生，我曾在××进修过两年。说起来，我们还是校友呢！”

“您来自苏州，我出生在无锡，两地近在咫尺，今天得遇同乡，令人欣慰！”

2. 敬慕式

对见面者表示敬重、仰慕，这是热情有礼的表现，但是，



用这种方式必须注意：要掌握分寸，恰到好处，不能胡乱吹捧，不要说“久闻大名，如雷贯耳”之类的过头话。表示敬慕的内容也应该因时因地而异。

例如，“您的大作我读过多遍，受益匪浅。想不到今天竟能在这里一睹作者风采！”“桂林山水甲天下。我很高兴能在这里见到您这位著名的山水画家！”

3. 问候式

“您好”是向对方问候致意的常用语。如能因对象、时间的不同而使用不同的问候语，效果则更好。对德高望重的长者，宜说“老人家好”，以示敬意；对年龄跟自己相仿者，称“老×（姓），您好”，显得亲切；对方是医生、教师，说“李医师，您好”“王老师，您好”，有尊重意味；节日期间，说“节日好”“新年好”，给人以祝贺之感；早晨说“您早”“早上好”则比“您好”更得体。

总之，与人第一次见面时，要善于表现自己亲和、温柔、幽默等特点，说好第一句话，“秒杀”一片，迅速缓解紧张的气氛，拉近彼此的距离。

设计一个有亮点的自我介绍

某公司月底大会上，新人们在做自我介绍。第一个新员工说道：“大家好！我叫王小林。”第二个说：“我叫张慧，来自河北，毕业于山东大学。”第三个说：“大家好，我是黄菲翔，我不是黄健翔的妹妹，我不爱足球，也不喜欢咆哮，

我是很文静很亲切的南方女生，很高兴认识大家，希望以后我们能成为好朋友。”三人的自我介绍有着不同的效果。第一位极其简短的介绍把大家弄懵了，大家都在盼望着听他说下去，可他就这么戛然而止了。第二位的信息量多了一些，但是大家都听得了无兴致，之前不知道听过多少遍类似的自我介绍了。第三位的介绍获得了大家的掌声和笑声，这位小姑娘不仅把自己和名人黄健翔联系在一块，还加上了类似“凡客体”的介绍语，让大家不禁兴趣盎然，想不记住她也难。

精彩地介绍自己，给人留下深刻印象，是让别人记住你、喜欢你的第一步。

自我介绍不能只是简单地报出自己的姓名：“我姓×，叫××。”这样也许别人根本不会把你的姓名放在心上，又或者只过了三五分钟，别人已经忘得一干二净。为自己设计一个有亮点的自我介绍，可根据自身条件进行设计。

一个人的姓名，往往存有丰富的文化积淀，或与名人名事有着字面或深层次的关联，或折射凝重的史实，或反映时代的乐章，或寄寓双亲对子女的殷切厚望。因此，自我介绍时在个人名字上做做文章能令人对你印象深刻，有时也会令人动情。

1. 利用名人式

在新生见面会上，代玉自我介绍时说：“大家都很熟悉《红楼梦》里多愁善感的林黛玉吧，那么就请记住我，我叫代玉。”

再如王菲菲：“我叫王菲菲，比天后王菲多了一个‘菲’，也许我爸希望我比她唱歌唱得更好，所以多加一个‘菲’。”



利用和名人名字相近的方式来介绍自己的名字，关键是选的名人是大家都知道的，否则收不到效果。

2. 自嘲式

如刘美丽介绍自己时说：“不知道父母为何给我取美丽这个名字。我没有标准的身高，也没有苗条的身材，更没有漂亮的脸蛋，这大概是父母希望我虽然外表不美丽，但不要放弃对一切美丽事物的追求吧。”

自嘲，并不会招来别人的嘲笑，对方只会觉得你很幽默和大气。

3. 自夸式

如李小华：“我叫李小华，木子李，大小的小，中华的华，都是几个简单的字，就如我本人，简简单单、快快乐乐。但简单不等于没有追求，相反，我是一个有理想并执着追求的人，在追求的路上我快乐地生活着。”

自夸要有度，表现出你的积极乐观即可，切忌盲目自大，自吹自擂。

4. 姓名来源式

如陈子健：“我还未出生，名字就早在我父亲的心目中了。因为他很喜欢这样一句古语‘天行健，君子以自强不息’，于是毫不犹豫地给我取了这个名字，同时希望我像君子一样自强不息。”

一个来源和故事，会让你的名字有一种形象感。

5. 望文生义式

与其他方法相比，望文生义法有更大的自由发挥余地，

例如下面的几例：

夏琼——夏天的海南，风光无限。

杨帆——一帆风顺，扬帆远航。

皓波——银色的月光照在水波上。

秀惠——秀外慧中，并非虚有其表。

解释自己的名字时，不妨花点力气为大家构建出一幅有深意的画面吧！

6. 利用谐音式

如朱伟慧：“我的名字读起来像‘居委会’，正因为如此，大家尽可以把我当成居委会，有困难的时候来反映反映，本居委会力争为大家解决问题。”

这样的谐音不仅让大家觉得很有趣，而且觉得你很亲切很随和，记不住你也不会记不住“居委会”。

7. 调换词序式

如周非：“把‘非洲’倒过来读就是我的名字——周非。”

如双胞胎姐妹可以这样介绍：“她是妹妹杨倩一，我是姐姐杨一倩。”

通过颠倒顺序来介绍，往往会给对方一种新鲜感和深刻印象。

8. 摘引式

如任丽群：“大家都知道‘鹤立（丽）鸡群’这个成语，我是人（任），更希望出类拔萃，所以，我叫任丽群。”

从大家都熟悉的成语典故中解释自己的名字，不仅让人记忆深刻，还让人觉得你很有文化感呢！



通过以上这些方法，你可以学着把自己的名字介绍得很内涵，让别人更容易记住。但是，自我介绍中光介绍名字显得有些单一，应该再加入更多的信息，这样会使你的自我介绍更加出彩，给人留下深刻印象。你完全可以把自己的经历编成一个小小的故事，说给对方听，这样或许他们更有趣些。

总之，自我介绍有很大发挥余地，我们应该想方设法把它丰富起来，不要放过这样一个吸引人注意的机会。

亲者，近也；故者，旧也

亲者，近也；故者，旧也。亲与故，往往给人一种美好的回忆和情绪体验。心理学家认为，一个人对同一事物在不同地点很可能产生不同的情感，而环境影响往往是制约情感和情绪的重要因素。攀亲拉故，正是在不同环境里选择了相同的“亲”“故”之景，自然也就缩短了你和别人的心理距离，这也是与别人拉近关系的技巧之一。

有一位采访陈景润的女记者就很善于攀亲拉故。她见到陈景润的夫人由昆，寒暄的第一句话是：“听说你是我们湖北人，怎么普通话说说得这么好啊？”由昆喜悦地回答：“是吗？我跟湖北人还是讲湖北话的！”于是，双方都沉浸在“老乡”相识的愉快之中，话语自然多起来，气氛也轻松得多，这正是采访者所需要做的。倘若语言生硬，由昆女士保持缄默，