《解读人生智慧密码》之八

仲 侯 主 编

人脉历练智慧

（下册）

王 霞 编 著

中国环境科学出版社
学 苑 音 像 出 版 社

需要全本请访问 www.ertongbo

图书在版编目(CIP)数据

解读人生智慧密码/仲侯主编. —北京:中国环境科学出版社,2006

ISBN7-80135-698-5

Ⅰ.**解**... Ⅱ.**仲**... Ⅲ.**生活-基本知识** Ⅳ.C913

中国版本图书馆 CIP **数据核字(**2006**)第** 015408 **号**

解读人生智慧密码

主编 仲 侯

中国环境科学出版社
学苑音像出版社 **出版发行**

北京海德印务有限公司

2006 **年** 5 **月第** 1 **版第** 1 **次印刷**

开本:850×1168 1/32 **印张:**190 **字数:**3958 **千字**

ISBN7-80135-698-5

全二十四册定价:598.80 **元(册均** 24.95 **元)**

(ADD:**北京市朝阳区三间房邮局** 10 **号信箱)**

P.C.:100024 Tel:010-65477339 010-65740218**(带** Fax**)**

E-mail:webmaster@BTE-book.con http://www.BTE-book.com

目　　录

•下　册•

第四章　以出色的口才赢得人脉

一、把握说话艺术的精髓 ……（230）

1. 讲真心话，以真诚赢得信任 ……（230）
2. 观点鲜明，说话要有的放矢 ……（232）
3. 抓住重点，说话不拖泥带水 ……（235）
4. 条理清晰，把话语渗进听者心房 ……（237）
5. 精心遣词，善于使用精妙语汇……（239）
6. 简洁精练，用最少的语句表达意思 …（242）

二、富有激情，以情感人获得共鸣 ……（245）

1. 情之所至,金石为开 ……(245)
2. 入情入理,以情说服 ……(247)
3. 驾驭语气,引人入胜 ……(249)
4. 巧用语调,扣人心弦 ……(253)

三、不吝赞美,以美誉之辞赢得他人欢心 ……(258)

1. 学会赞美,对人生、事业十分关键 ……(258)
2. 美誉之辞一定要有发自内心的诚意 ……(260)
3. 发掘对方的闪光点进行赞美 ……(262)
4. 赞美他人应想好恰当的词语 ……(263)
5. 赞美他人的五种方法……(265)
6. 赞美应注意的几个事项 ……(268)

四、注意分寸,给嘴巴装个“过滤器”……(271)

1. 说话不能口不择言 ……(271)
2. 说话不要触人忌讳 ……(273)
3. 说话不要揭人短处 ……(275)
4. 不要胡乱恭维对方 ……(276)
5. 说话不要自我夸耀 ……(278)
6. 不要随便说“随便”……(280)
7. 切勿让人下不了台 ……(281)
8. 不要随便和人开玩笑……(283)

第五章　与各类人士交往的成功诀窍

一、让他人对你产生好感 ……（286）

1. 树立良好的第一印象 ……（286）
2. 自信，别人才会喜欢你 ……（290）
3. 注意小节，尊重对方 ……（292）
4. 水至清无鱼，人至察无友 ……（294）

二、把贵人变成自己乘凉的大树 ……（296）

1. 结交贵人，成就自己的事业 ……（296）
2. 多与贵人交往，赚取人生的资本 ……（300）
3. 敢借虎威，才能成大事 ……（304）
4. 爱因斯坦在贵人相助下创造奇迹 ……（308）
5. 郑裕彤让女王为自己的开工奠基 ……（309）
6. 人生的贵人从何处来 ……（312）
7. 怎样获得身边贵人的赏识 ……（313）

三、把异性变成自己的红颜或蓝颜知己 ……（316）

1. 与异性一见就熟的技巧 ……（316）
2. 与异性交谈投机的三大秘诀 ……（320）

需要全本请访问 www.ertongb

3. 面对异性,适度保持神秘感 …… (323)
4. 巧妙展示男人的绅士风度 …… (325)
5. 有情有义,才能使女性挂牵 …… (327)
6. 在各种特殊日子要祝福女人 …… (330)
7. 女人有时也不妨主动一些 …… (333)
8. 女人夸赞男人的技巧 …… (337)

四、拉近关系,把陌生人变成自己的朋友 …… (341)

1. 善于和陌生人交谈 …… (341)
2. 巧找话题,勇于交谈 …… (342)
3. 抓住交际的最初四分钟 …… (344)
4. 有效拉近彼此的心理距离 …… (346)
5. 结交陌生人的五项规则 …… (348)
6. 制造余韵无穷的谈话 …… (350)
7. 把说话的机会留给对方 …… (352)
8. 使自己变得有磁性 …… (354)
9. 用宽容态度结识与己有冲突的人
…… (358)

第六章　锐眼识人心，防范社交中的“小人”

一、善识人心 别让小人惦记上你 …… (362)

1. 害人之心不可有，防人之心不可无 … (362)
2. 阿谀奉承、溜须拍马的小人 …… (364)
3. 见风使舵、趋炎附势的小人 …… (366)
4. 挑拨离间、里捣外戳的小人 …… (367)
5. 察言观色、投机取巧的小人 …… (368)
6. 搬弄是非、两面三刀的小人 …… (370)
7. 口是心非、背信弃义的小人 …… (371)
8. 翻脸无情、见利忘义的小人 …… (372)

二、小人之害，不可不慎防 …… (374)

1. 害你没商量，小人使人事业难成 …… (374)
2. 暗地尽使坏，小人使人职场不顺 …… (375)
3. 背后播是非，小人使人名声受损 …… (377)
4. 卑鄙陷害，小人使人陷入没顶之灾 … (378)
5. 妒贤嫉能，小人惯用谗言害人 …… (381)

三、辨识小人 剥开小人的伪装 …… (385)

1. 识别君子与小人的方法与途径 ……（385）
2. 入木三分，学会从本质上看人 ……（386）
3. 用时间来辨别君子与小人 ……（388）
4. 各方打听，了解真实情况 ……（389）
5. 危难之际看他的做法与表现 ……（391）

四、防范小人 扎紧自己的篱笆 ……（392）

1. 堵住漏洞，不要给小人以可乘之机 …（392）
2. 处处留心，别被小人钻空子 ……（395）
3. 不留把柄，免遭小人的诬陷 ……（397）
4. 学会顺人说话，以防小人攻击 ……（398）
5.“ 和平 ”相处，切勿与小人结怨 ……（401）
6. 防范暗箭，提防好意背后的黑手 ……（403）
7. 对小人的蔑视要藏在心里 ……（405）

第七章　善把人脉变换成走向成功的资本

一、把好人脉变成自己事业成功的阶梯 ……（410）

1. 善于合作，把好人缘化作成功的资本
……（410）

2. 让同自己合作的每个人都发挥所长 …… (413)
3. 借助他人智慧,打下自己江山…… (414)
4. 通过亲情关系,拜名师走上成功之路
…… (416)
5. 巧用好人缘,把对手变成朋友…… (417)

二、倚仗贵人 巧借东风好行船 …… (419)

1. 借贵人之光,照亮自己的前程…… (419)
2. 好风凭借力,寻梯上青天 …… (421)
3. 借贵人之名,谋自己的利益 …… (423)
4. 借势而上,巧用贵人的势能优势 …… (426)
5. 背靠大树,迅速成就自己的事业 …… (429)

三、巧用人脉资源为自己办事 …… (431)

1.“ 关系网 ”是办事的利器…… (431)
2. 借助朋友成就人生的事业 …… (436)
3. 借同窗之谊办自己的事 …… (440)
4. 巧借亲情达到办事目的 …… (443)
5. 乡情也是办事的好途径 …… (446)
6. 从卓越人士那里获得帮助 …… (448)
7. 借朋友的社会关系 …… (451)
8. 借用邻里关系办成急事 …… (453)

第 四 章

以出色的口才赢得人脉

一、把握说话艺术的精髓

1. 讲真心话，以真诚赢得信任

真话与假话是相对立的，它会导致交友的两个不同结果，可以说获得众人的信任，铸就自己的信誉，必须靠讲真话来赢得。而假话纵然能蒙蔽一时，但最终必将真相大白，那时说假话者只能处于一种窘迫的境地。

（1）说“真”话

说“真”话即用真挚诚恳的语言去打动对方的一种语言表达方式。这里的“真”不仅仅只是包括“真实”的意思，更重要的还在于要有“真情”。

真实、笃诚和真情是说“真”话时犹须注意的要素，以真实为铺垫、为基础，以真情动人、以真情感人，才能达到说服对方的目的。

人是有情感的高级动物，情感是人的心理过程的重要组成部分，它是人对他人和外物是否符合自己的需要所产生的内心体验。这种内心体验具有情境性和直接性，情感的产生需要外界的刺激。在人际交往之中，饱含真情实感的言语是唤起情感的一种最具神力的武器。运用真情激导

需要全本请访问 www.ertongboo

的言语策略，可以顺利促使双方产生情感共鸣，关系融洽，形成良好的交际氛围；可以较快地促使双方强化相应的感性认识，形成并巩固某种态度倾向和观念信仰；可以有力地推动人们将某种行为动机付诸实施，并为成功积极奋斗。

（2）讲假话无益

有些人不管什么情况都以说谎来解决，这种人可说是心态上已经有了病症。但是，不论任何，一旦开始了骗人的想法，就会一发不可收拾地继续下去，因为“谎言就像是滚雪球一样，愈滚愈大”。

一般人会以谎话连篇企图取得别人的信任，而且大多数人也都以为说谎没什么大不了的。虽然几乎没有人是真正的绝对诚实，但朋友之间切记不可欺骗对方。

说谎其实是最没效率而且最费事的行为。然而，要做到完全不说谎却又非常困难，这就是不容易的地方。

我们常听人家说“出家人不打诳语”，由此可以知道说谎是清修得道的障碍。

虽然每个人或多或少都说过谎话，而且要自许做到绝不说谎，也的确不是件容易做到的事。然而，不管怎么说，朋友交往的时候还是要努力由内心做到不说谎，因为朋友相交最重要的前提，还是要抓住对方的心。因此，朋友之间绝对不容许有背信的行为。

当你对某一个人说谎的时候，第三者正在冷眼旁观地看这件事，或许就因此产生了绝望的心情。因此，你虽然

只是欺骗了一个人，但感到你不诚实的人却可能包括其他人。你只要有欺骗的行为，人格就会遭到质疑，而且会迅速地散布到你周围的其他朋友。朋友是你费了好大的力气才得到的资产，却因为说谎而轻易地毁弃掉自己难能可贵的资产，这岂不是太愚不可及了。

有些人非常喜欢说大话，也常对别人大吹大擂地宣称某位社会名流是他的好朋友。当别人前来拜托他帮忙拉关系的时候，他又要制造出其他的谎言来自圆其说，结果却是一点忙也帮不上。这种人纵然是费尽心思要拓展自己的人际关系，但所能得到的成效却十分有限。

有时，你说假话即使并没有直接伤害到他人，却已经破坏了自己的信用。即使有时不得不以无伤大雅的谎话，来达到某一种目的，但对朋友的交往只能产生负面影响。

2. 观点鲜明，说话要有的放矢

说话首先要观点鲜明。当然，揭示自己的观点，可以采用各种艺术手段，点石成金，达到既一针见血，又使对方悦服之效。

用什么样的语言说服别人，不外乎两种方式：促膝长谈，娓娓道来，动之以情；巧妙点化，一针见血，晓之以理。而后一种方法使人豁然开朗，顿时领悟，从而达到说服的目的。

叶剑英同志曾以高超的语言艺术，用很短的几句话，就说服了一批血气方刚的年轻人。

1934 年，中央警卫团刚划归中央军委领导，由叶剑英分管。警卫团的同志大多是由战斗部队抽调来的，从炮火纷飞的火线调下来，普遍都不甘心，总觉得重返前线，直接和敌人厮杀才够劲儿。

叶剑英了解到情况，便召开了全团大会。会上，他提高嗓门大声说：

“ 中央警卫团应该改名，不叫警卫团，叫钢盔团。”

这话把大家弄懵了。接着，叶剑英缓缓解释道：“ 钢盔是干什么的？钢盔是保护脑袋的，中央警卫团是保护党的脑袋——党中央的，所以应该叫它钢盔团，你们说对不对？”

大家恍然大悟，齐声说：“ 对！”

“ 人没脑袋行不行？” 叶剑英追问。

“ 不行！”

“ 你们都是英雄好汉，到前方去可以杀千百个鬼子，但没有党中央领导能不能把鬼子打出去呢？”

“ 不能！”

只几句话，说得警卫战士心里亮堂堂的。

孙子兵法指出，和敌人作战，除了正面出击之外，还可以动用使敌人意想不到的、从侧面突然出现的奇兵，以奇取胜。

叶剑英劈头一句“ 中央警卫团应该改名…… ”，发语奇特，非同一般。他不是正面解释警卫团有何重要意义，

而是以一个精巧的比喻，使对方一愣，紧接着连发几个问题，步步紧逼，把战士们心中的疙瘩一下子铲除了。

卢沟桥事变后，举国上下要求停止内战，一致抗日。在此期间，陈毅同志在江西大余与当地国民党代表谈判。他舌战群顽，要求国民党军给北上抗日的南方游击队让开通道，可对方却话中带刺地说他们“兵太多”。

陈毅同志相讥道：“你们兵多不愿北上抗日，还要游击队陪着吗？”

这话说得巧妙，一针见血，使对方无以作答。

1936 年 11 月，国民党反动派为了镇压民主运动，逮捕了“七君子”。沈钧儒先生在法院受“审判”时，其中有段舌战是这样的：

法官问：“‘抗日救国’不是共产党的口号吗？”

“共产党吃饭，我们也吃饭。难道共产党抗日，我们就不能抗日吗？”沈先生答。

这段话，以“吃饭”作类比，反驳了对方认为凡是共产党做过的事别人就不能做的荒谬主张，驳得法官哑口无言。

要想说得巧妙，必须先了解对方的意愿，抓住关键，以巧妙的语言，或者说服别人，或者反驳对方。这种高超的语言艺术，不是出于主观臆断，而是对客观规律的巧妙适应，在此基础上方能进一步发挥。

3. 抓住重点，说话不拖泥带水

说话首先要做到有的放矢，简明扼要，突出重点。表达自己的观点，更应当讲究章法，思路严密。这是提高说话水平的基本要求。

我们平时与人寒暄或作简短的交谈，一般都是比较随便的，谈不上条理清晰。但在正式场合，比如报告会、讲座、演讲等比较重要的讲话，情况就不一样了，这要求说话者对所说的内容有深刻的理解，并对整个说话过程作出周密的安排。一般来说，有这样几点要求：

（1）把握中心

说话不是照本宣科，难免带有水分，有时会插一些题外话，有时会发现已讲过的某个问题有点遗漏需要临时补充，这样就容易杂乱。作为一个高明的说话者，应时刻把主题牢记在心，不管怎样加插，不管转了多少个话题，都不偏离说话的中心。

（2）言之有序

说话不能靠材料堆积吸引人，而要靠内在的逻辑力量吸引人，这样才有深度。与写作相比，说话是口耳相传的语言活动，没有过多的时间让听众思考，所以逻辑关系要

更为清晰、严密。话语的结构要求明了，善于提出问题、分析问题、解决问题。观点和材料的排列，要便于理解、记忆和思考，所以要较多地采用由近及远、由浅入深、由已知到未知的顺序安排。当然，时间顺序最好按过去、现在、未来进行安排，这样容易被听者记住。

（3）连贯一致

开场白非常重要，它直接影响到所讲内容的展开，不能一开口就“ 噌 ”地冒出一句让人摸不着边际的话；多层意思之间过渡要灵活自然；结尾要进行归纳，简明扼要地突出主题，加深听话者的印象。

（4）要言不烦

那种与主题无关的废话，言之无物的空话，装腔作势的假话，听众都极为厌烦。

马克·吐温曾经说过，有一次他去听一位牧师传教，开始很有好感，准备捐献身上所有的钱。过了一小时，他听得厌烦，决定留下整钱，只捐些零钱。又过了半小时，他决定分文不给。等到牧师说完了，他不仅不给，还从捐款的盘子中拿出两元钱作为时间的补偿。

这是对说话冗长者的绝妙讽刺。所以说话中应当注意在句式变化的同时，多用短句，少用长句。长句能够表达缜密的思想，委婉的感情，能够造成一定的说话气势，但是其结构比较复杂，如果停顿等处理不好，不但说话者觉得吃力，就是听话者听起来也不易理解。而短句的表达效

需要全本请访问 www.ertongboo