

砥 砺 心 灵   学 习 成 功   缔 造 幸 福

# 说话技巧

# 办事智慧

Shuohuajiqiao Banshizhahui

经典读库编委会 / 编写

说要说得精彩，做要做得漂亮

梦想在召唤，让我们说出精彩未来！  
目标在前方，让我们做出非凡成绩！



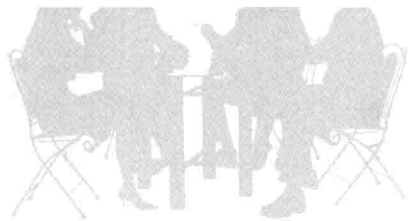
内蒙古出版集团  
内蒙古人民出版社

# 说话技巧

# 办事智慧

ShuohuajiqiaoBanshizhahui

经典读库编委会 / 编写



内蒙古出版集团  
内蒙古人民出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

说话技巧办事智慧 / 经典读库编委会编写. --呼和浩特:  
内蒙古人民出版社, 2013.9  
ISBN 978 - 7 - 204 - 12398 - 8

I. ①说… II. ①经… III. ①心理交往 - 语言艺术 -  
通俗读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆CIP数据核字 ( 2013 ) 第223090号

## 说话技巧 · 办事智慧

---

编 写 经典读库编委会  
责任编辑 李 杰  
文字编辑 王 亮  
装帧设计 赵 静  
美术编辑 许瑶瑶  
出版发行 内蒙古出版集团 内蒙古人民出版社  
地 址 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦  
印 刷 北京外文印务有限公司  
开 本 787 × 1092 1/16  
印 张 18  
字 数 250千  
版 次 2013年10月第1版  
印 次 2013年10月第1次印刷  
印 数 1 - 10000册  
书 号 ISBN 978 - 7 - 204 - 12398 - 8/G · 2677  
定 价 29.80元

---

如出现印装质量问题, 请与我社联系。联系电话: ( 0471 ) 4971562 4971659

# 前言

在这个充满着竞争的社会，每一个人都背负着很多的压力行走，就像是蜗牛一样，将自己的“身家”随时带在身上，学历、履历、证书，还有各种人生感悟，这些东西有的是资本，有的则是包袱，有的能够帮助人们，有的则会拖累人们……其实无论我们将什么绑定在身上，我们都需要具备两种最基本的生存能力，那就是说话和办事的能力。

《鹿鼎记》中的韦小宝目不识丁，没有什么特别的才能，武功平平，其貌不扬，最多有点小聪明，但就是这么一个名不见经传的小人物，仅仅凭借着说话办事的能力，竟然在那个风云诡谲的年代里叱咤纵横，演绎了一段不朽的传奇，这无疑说明了说话和办事的重要性。我们有的人满腹经纶，但就是毫无用武之地，感觉生不逢时，慨叹怀才不遇。其实归根结底，依然还是在说话办事上没有“毕业”，所以才会有那么多的有志青年“报国无门”。如果这些人能够在说话和办事的能力上下下功夫，改变一下说话的方式，努力提高办事的技巧，或许他们就会否极泰来，时来运转了。

在现代社会中，说话办事的技巧和水平的高低，直接造就了不同人的不同命运，那些说话巧妙、办事精明的人总是顺风顺水，前途一片光明；而拙于言辞、办事唐突愚钝的人却总是在社会上处处碰壁，人生充满了悲剧和苦闷。即便一个人拥有绝世的才华，但是如果他无法表达出来，那么这些惊艳的才华也只能伴随着这个人默默无闻地走进坟墓，无法被世人所知；即便一个人的能力再惊世骇俗，如果没有掌握办事的方法、技巧、手段，就无法在纷繁复杂的环境中轻松自如地驾驭人生局面，凡事只会弄巧成拙，最终一事无成。

本书分别从说话和办事两个层面来向读者呈现出一些基本的原则和技巧，让读者能够从中获得一些启发，得到一些提升。

说话篇，从最基本的说话方式入手，阐述当今社会需要的口才方面的技巧，并且针对目前最迫切需要解决的一些问题，如怎样大胆地开口说、如何赞

美别人等，进行了详细的阐述。本篇包含了大量古今中外的名人轶事、平凡人的案例，并从中得出了一些有益的启示。这些启示通过总结变成了一些具有指导意义的做法和方案，能让读者更加清晰地了解到如何去做才能提升自己的说话水准。相比一些只从案例“就事论事”的书籍，本书更具可操作性和执行性。

办事篇，从为人处世的基本原则开始，从理论到实际，从宏观到微观，将办事时的注意事项及技巧以通俗直观的方式展现出来，让大家能够清晰地明白如何办事才能效率高。本篇致力于在具体的事情中寻找出一些共性的法则，并且将这些法则提高到一种能够投入到实际运用中的公式化方法，可以让读者少走一些弯路，同时具备举一反三的灵活运用能力。

理论要联系实际，具体的运用要从实际的操作中获得验证，这就意味着本书中所陈述和罗列的具体方法是可以用实际行动来证实的，完全能够指导具体的说话方式和办事手段。

总之，本书的主旨就是让读者能够在一些浅显的道理中获得感悟，将一些道理转化为具体的施行办法，在实践的过程中不断积累经验，并逐步成为一个善于说话、办事的专家能手。

闲言少叙，我们还是进入这本书去寻找说话和办事的奥妙和真谛吧！

# 目 录

## Contents

### 说话篇 让你说得精彩

#### 第一章 开口有益：超越自我，克服障碍

- 你为何常常畏惧？ / 2
- 自信帮你走出恐惧的阴影 / 5
- 怯场？快用“南瓜置换法” / 6
- “说”之前要先学会“听” / 8
- 先构思，再说话 / 10

#### 第二章 留下完美的第一印象=一张百万支票

- 逢人就说“嗨”，拉近彼此的距离 / 12
- 适时表现自我，让自己与众不同 / 14
- 怎样与陌生人说话 / 16
- 设计好你的前导语 / 18
- 话题，为今后的结识制造契机 / 20
- 切除口头禅 / 22

### 第三章 嘴上有个把门的——不能啥都说

- 说前要三思：一思自己、二思他人、三思场景 / 24
- “不能不说的秘密”并不存在 / 26
- 闲谈可以海阔天空，正事不可信口开河 / 29
- 直言不讳太囧，绕几个弯更淡定 / 31
- 贬低别人并不能抬高自己 / 33
- 自夸过甚等于表明自己是“井底之蛙” / 35
- 埋怨别人并不能抹杀掉自己的过错 / 37
- 多嘴多舌也会多灾多难 / 39
- 玩笑不应该没有底线 / 41
- 人有“忌口”，切勿触犯逆鳞 / 43

### 第四章 辨人说话，投其所好

- 怎样才能看人说话？ / 45
- 闲聊中把住对方的“脉” / 47
- 学做相面术士——看面色判断此人想法 / 49
- 肢体语言也能表达一个人的欲望 / 51
- 利益是个屡试不爽的诱饵 / 53
- “见缝插针”，把话说到点子上 / 54
- 将计就计，圈套都是自己给自己埋下的 / 56

## 第五章 人见人爱、花见花开：学会赞美对方

- 夸赞他，就要抱着欣赏的角度 / 59
- 恭维的话是一顶闪耀的王冠 / 61
- 不要“明褒暗贬”，要“明贬暗褒” / 64
- 赞美如挠痒：把“赞美”说在他的心头 / 66
- 借花献佛：“借嘴”赞美效果好 / 69
- 赞美也要分性别 / 71
- 背后去赞美他吧，效果加倍 / 73

## 第六章 良药也能不苦口：如何批评指正

- 批评人时要“先扬后抑” / 76
- 打人不打脸，说人留个面子 / 78
- “说你是为了你好”——以关心的姿态批评别人 / 80
- 要把握好批评的时机 / 83
- 抚慰“驽驴”的批评法 / 85
- 掘开感情的堤坝，让人心服口服 / 87
- 学会利用人的逆反心理 / 88



## 第七章 取经路上坎坷多：求人如求佛

- 开口求人如诵经念佛——学学唐僧 / 91
- 不但要会“求”，还要会“激” / 93
- 佛祖只认菩提树，求人也需因势利导 / 96
- 要求得正果，必须动之以情 / 97
- 让你的请求显得合情又合理 / 100
- 换个角度去说，便可立竿见影 / 102

## 第八章 拒绝也是一种退路：要懂得如何说“不”

- 死要面子活受罪，不如往后一退 / 105
- 抓住拒绝的理由，别让人误以为你冷漠 / 107
- 拒绝“上意”要“软着陆” / 109
- 学会用“不一定”和“再说吧” / 112
- 故意的敷衍就是隐性的拒绝 / 113
- “推”不动的时候可尝试着“拉”一下 / 116

## 第九章 幽默可以“润物细无声”

- 没有一身的幽默“细菌”？可以从自嘲开始 / 118
- 谈吐诙谐生动，化解沟通障碍 / 121
- 打开心锁：幽默是一把万能钥匙 / 123
- 幽默不是哗众取宠 / 124
- 尴尬的时候可以用幽默来缓解 / 127

## 第十章 说话即演戏：做好一个合格的“演员”

- 说不清楚的时候，不如装糊涂 / 129
- 此处无声胜有声——沉默的力量 / 131
- 微笑让人放下戒心 / 134
- 雄厚的知识储备让你“男女通吃，老少皆宜” / 136
- 含糊其辞的“神秘感”让人心生好奇 / 137
- 语气声调也内含乾坤 / 140
- 话语风格：方言俚语的使用技巧 / 142

## 办事篇 教你办得漂亮

### 第一章 未做事，先做人

- 诚信是为人处世的前提 / 146
- 为人忠厚，则大事可托 / 149
- 有个性，不等于可以我行我素 / 151
- 有实力才有魅力 / 153
- 认清自己，才能有所作为 / 155
- 做人要审时度势，懂得取舍 / 158
- 远见卓识，目光要长远 / 161

## 第二章 摸清规律，提高办事效率

- 先读懂“游戏规则” / 164
- 看破真相，解开密码 / 166
- 参透“潜规则”好上路 / 168
- 办事关键在于“斩首”——“瞄准”关键性人物 / 171
- 找好自己的座位：别越位也别错位 / 173
- 办事要分清轻重缓急 / 175
- 不要有一秒钟的拖延 / 177
- 做事留后路，万事不要做绝 / 180

## 第三章 日常维护人脉网，关键时刻有惊喜

- 构筑人脉网就是构建做事的根基 / 183
- 没事常联系，有事够义气 / 185
- 江湖救急是一种“感情投资” / 188
- 在“全面维护”中“重点培养” / 190
- 小人物拥有大能量，人脉网中不要放过小人物 / 192
- “翻脸”之后别“不认人” / 195
- 礼尚往来：来而不往非礼也 / 197
- 人情不是信用卡，不能随便透支 / 199
- 人脉圈也需要“新陈代谢” / 201

## 第四章 剑走偏锋，新思路巧办事

- 利用别人的优越感 / 204
- 生命中最重要的人是绝佳的突破口 / 207
- 事前做好铺垫，才能事半功倍 / 209
- 用兴趣做“先锋”——引导他人帮忙 / 211
- 明着去挤阳关道，不如暗里巧过独木桥 / 214
- 投石问路，让人放下防备和戒心 / 217
- 佛靠金装，巧妙包装获时机 / 219

## 第五章 借力打力，登高才能望远

- 良禽择木而栖，要懂得“站好队” / 221
- “巧立名目”套近乎 / 223
- 师生同心，其利断金 / 226
- 朋友圈是一张四通八达的网 / 228
- 亲属巧借力，办事更容易 / 231
- 借助名流大牌造势 / 232
- 借用舆论的引导性效应 / 235

## 第六章 软磨硬泡，水滴石穿功夫深

- 要成“磨王”，先放下面子 / 237
- 面对难啃的“硬骨头”要耐心 / 239
- “吝啬鬼”难以成事 / 241
- 压制功利心：有所为，有所不为 / 243
- “拒绝”只不过是“接纳”的开始 / 245
- 以退为进，后发制人 / 249
- 跳出死局，另有玄机 / 251

## 第七章 规避“雷区”，才能后顾之忧

- 办事切忌“逆天而行” / 254
- 做事切忌不知道“我要的是什么” / 256
- 时机不对，功半事倍 / 258
- 欲速则不达 / 261
- 绝对实力面前，阴谋诡计都是浮云 / 264
- 避其锋芒不等于临阵脱逃 / 267
- 不要因小失大：成大事不拘小节 / 269
- 虚荣是最危险的“原罪” / 271
- 莫要得罪睚眦必报的小人 / 274

# 说话篇

让你说得精彩

- 能说会道，制胜诀窍
- 巧舌机辩，不惧分毫
- 百炼铁齿，熟能生巧
- 一嘴定音，成功起锚
- 梦想在召唤，让我们说出一个精彩的未来

# 开口有益： 超越自我，克服障碍

我们每个人都要说话，但是有的人能口若悬河、纵横捭阖，有的人却只能望洋兴叹、自怨自艾。你是否常常会这样想——好歹我也生得一副三尺之躯，在这仪表堂堂的躯壳中怎么就承载了一个如此卑微怯懦的灵魂？看着别人一个个都能言善辩、谈笑自若，引来所有人的关注和赞赏，而自己却只能默默无闻，在角落里做一个永远都可有可无的“路人甲”？仍在“羡慕嫉妒恨”的你就真的无动于衷吗？要想改变世界，先要改变自己。从此开口说话，舌灿莲花的你，就在下一秒！

## 你为何常常畏惧？

很多人在众人面前都会觉得非常紧张，这种紧张的程度虽说是因人而异的，但大体上却是普遍存在着，并且有不少的“重病号”已经因此而备受煎熬、苦不堪言。在通常的情况下，这一类人有一个最大的共通之处，就是：在某些特定的场合之下，心中充满了畏惧，以至于因为这种难以名状的畏惧感而难于启齿，无法正常地表达自己并发挥自己的才能。他们诚惶诚恐，他们不知所措，他们心里忐忑，他们难以适从……

在这种所谓的“畏惧”心理的驱使之下，他们的表现不尽如人意，甚至还

会当众出丑。举一个比较极端的事例，就是国内某电视台的知名求职类真人选秀节目中的“晕倒门”事件。在面对全国亿万观众的节目中，一位来自法国的“海归”人士在面对企业CEO的质疑的时候，竟然因为这种突然“发难”而措手不及，一时间无法应对而直接晕倒！正是因为高度的紧张和巨大的压力，再加上这位海归临场应对能力和语言表达能力的匮乏，才让这位本来拥有非凡能力和应聘资本的“高素质”人才饮恨当场，甚至上演了“晕倒门”的闹剧。

这个特例虽然看上去有些极端，却正好印证了这种频频作怪的“畏惧感”有多么大的破坏力。那么造成这种心理上的恐惧和紧张的根源又在哪里呢？难道就真的是一种无法抹去的梦魇，让人束手无策了不成？

其实，这种“畏惧感”的来源无非是两种：

其一，过于膨胀的自尊心。在众人面前表现自己的观点，在很多人的心目中，无异于是将自己送上了风口浪尖，甚至用更加“危言耸听”的话来讲就是自己往砧板上躺，准备引颈就戮、任人宰割了。如此一来，所有人都会知道自己的弱点和短处，很多不成熟和欠考虑的地方也会暴露无遗。要是果真如此的话，以后就不用混了！所以，这口不开也罢。

其二，是因为确实没有什么能说出来的。这种情况对很多人的影响颇为强烈，因为并不是完全没有话语可说，只不过是不懂得如何组织语言，才能完整地表达出自己的意图而不产生歧义或者误解。这种情况就好比把一个火星人放到了地球，在一个完全未知的世界里你还会指望这个火星人有什么作为吗？所以这类人不得不惊恐。

## 铁齿铜牙是怎样炼成的

对于畏惧感的症结所在，我们现在已经基本搞清楚了，接下来的关键问题就是根据这些情况，逐一采取“治病”的措施，到那时自然会“药到病除”，甚至永不复发。

对于那些因为自己狭隘的自尊心而不敢开口直面人生的群体，无论在什么样的一种环境之下他们都会感觉一种无形的压迫感，这种“压力山大”的感受令他们有些应接不暇，甚至产生了一定的退缩感和恐惧感。他们不想在人前表



现自己，甚至有的人心里还可能产生不同程度的自卑情绪，单方面地认为自己“不如他人”，只要一说话就一定会出丑。在这种情绪的左右之下，即使他们的观念和想法有一定的建树，都可能被自己抹杀在了“畏惧说话”的泥沼里。所以，这一类人必须要遵循“走出去”的原则，走出自我制造的阴影，坚信风雨过后才会有彩虹，不能怕“丢人”，丢人丢多了，也就成为人上人了。

平时，总是会有在会议中沉默寡言的人，这样的人一般都认为：“我的意见可能没有价值，如果说出来，别人可能会觉得这种意见非常拙劣，甚至显得愚蠢，所以我最好什么也不说。况且其他人可能都懂得比我多，我并不想让他们知道我是多么无知。”而另外一些人也常常会对自己许下很渺茫的诺言：“等下一次再发言。”其实他们自己心里明白，他们是无法实现这个诺言的。每次这些沉默寡言的人不发言时，其实都是因为缺少信心，并且这种情况会越来越严重。

从积极的角度来看，这些人如果尽量发言，就会增加信心，下次也更容易发言，所以要多发言。不论参加什么性质的会议，每次都要主动发言，也许是评论，也许是建议或提问题，都不要有例外。而且，记住千万别最后一个发言，要勇于做“破冰船”，第一个打破沉寂的局面。也不要担心你会在众人面前出丑，因为这种想法完全是杞人忧天，总会有人同意你的意见。所以不要再对自己说：“我怀疑我是否敢说出来。”

那些天生就因为性格和经历导致与人“沟通不畅”的类型则比较复杂难办，他们并不存在什么“敏感脆弱的自尊心”问题，他们一定是长久以来就是这样的，并非是一日两日之内才养成这种喜欢和惯性思维的。一般来说这种人都是性格内向的黏液质气质类型，平常说话就不多，并且还有一些略微的孤僻和自我封闭，以至于身边熟悉他们的朋友和亲人都习以为常了。但是这并不能成为他们“不敢说话”的借口，因为现代社会“容忍”不了这样的人，同时胜利女神也不会青睐他们的。

这种人相对来说就更需要超越自我，让自己逐渐“胆大”起来，努力让自己变得开朗一些、积极向上一些，每天都承载着无穷的“正能量”去面对生活，去面对所有的人。这样，总有一天，羞涩的“丑小鸭”会变成美丽的“白天鹅”的。