

一生三会

陶尚芸 / 编著

畅销
精华版

会为人

一生无往而不胜

会做事

会说话

一句顶一万句



一看就懂，一学就会，一用就灵

直接、有效、快速提高你为人处世的能力、实力、魅力

编辑短信 8080 发送至 10086

和悦读 同步发行



武汉出版社
WUHAN PUBLISHING HOUSE

一生三会

会为人

会做事

会说话

陶尚芸 / 编著

(鄂)新登字08号

图书在版编目(CIP)数据

一生三会:会说话、会做事、会为人 / 陶尚芸编著.

-- 武汉:武汉出版社, 2014.3

ISBN 978-7-5430-8147-5

I. ①一… II. ①陶… III. ①口才学—通俗读物②人

际关系学—通俗读物 IV. ①H019-49②C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第032258号

编 著: 陶尚芸

责任编辑: 李 俊

封面设计: 李彦生

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华路490号 邮 编: 430015

电 话: (027) 85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail: zbs@whcbs.com

印 刷: 北京彩虹伟业印刷有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 15.5 字 数: 340千字

版 次: 2014年5月第1版 2014年5月第1次印刷

定 价: 29.80元

版权所有·翻版必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。

前 言

人生在世，每天都离不开三件事：说话、做事和为人。这是构成整个人生的三大基本要素，也是决定一生成败的三大支撑点，以及在社会上立身处世的三大技巧。可以说这三点是构筑我们卓越人生的“金三角”。

我们天天在说话，不一定就能把话说好；我们天天在做事，不一定就能把事情做好；我们天天在为人，不一定就能把人“为”好。因此，修炼“金三角”基本功已成为现代人的必须、必要与必然。

会说话，可立身，你将受人欢迎；会做事，可出众，你将左右逢源；会为人，可卓越，你将无往不胜。具备了这三点，就会得到他人的接纳、赏识、尊重、友谊与帮助，也就掌握了成功的“金钥匙”，人生一定会过得十分美满。

会说话，才会做事；会做事，才会为人；会为人，就会做事；会做事，要先会为人。会说话是会做事的前提条件与重要内涵，会说话的人，做事能力就会相应提高，为人也会相应地练达起来；会做事是会为人的必要条件，只有会做事，你才可以得到别人的认可与欣赏，做个成功快乐的人；会为人首先要学会说话和做事，因为人离不开说话和做事，成功与幸福总是垂青于善于说话和巧于做事的人，这是会为人的必修课程。

本书分为上、中、下三篇，通过大量贴近生活或工作的事例，用精炼的语言、感性的笔触，从说话、做事、为人三方面进行了详尽而又生动的解析——

上篇通过具体生动的现实案例，深入浅出地阐述了练就好口才的途径与技巧，职场与情场上的说话艺术与策略，以及各种场合中的“场面话”大攻略，助你轻松掌握各个领域的口才学问，提高说话能力，在错综复杂的人际关系中如鱼得水。

中篇结合当今社会的人际规律，从心态、人脉、气场与借力等方面，全面阐述了种种做事的方法、手段和技巧，助你掌握做事的艺术，迅速提高做事能力，有效利用各种资源达到做事的目的，让你事事顺心。

下篇借鉴为人处世的精华智慧，对人们行走社会必须具备的为人智慧进行了全面的归纳和总结，详尽揭示了明智为人、豁达为人、能屈能伸、攻心为上等具有普遍意义的为人方法和规律，让人们在如何为人上有章可循，在为人处世的过程中，讲究策略与变通之道，从而建立良好的人际关系，灵活机智地应对人情世故，成为最受欢迎的人。

本书是集说话、做事与为人于一体的人生指南，从最实用、最方便、最普遍的现实原则出发，向你讲述了最直接、最全面、最灵动的口才技巧、做事方略和为人哲学。书中的方法一看就懂、一学就会、一用就灵，能带给你一次次的惊喜和顿悟，助你轻松驾驭广阔的人生局面。只要掌握好说话、做事、为人的方法与技巧，就具备了成功人生必备的三大本领、行走社会的必备技能、受益一生的生存智慧。由此，爱情可以美满，事业可以丰收，人生也会步入辉煌，成就一生的幸福和美满。

目 录

contents

上篇：说话滴水不漏，你将受人欢迎

第一章 开口是金，磨炼一副铁齿铜牙

弹琴看听众，说话看对象	003
先听再说，学会“听”话	006
实话巧说，坏话好说	008
这样说，才会受欢迎	011
那样说，容易招人烦	015
幽默脱口秀，展示口才的魅力	019

第二章 洞烛幽微，把话说得恰到好处

随机应变，方为谈话上策	024
灵巧说话，多谈对方得意之事	027
看准时机好说话，把握时机说好话	030

出门看天色，说话看脸色	033
邂逅陌生人，巧妙打开话匣子	036
看表情，猜个性，开口之前先读心	039
第三章 智言妙语，职场、情场如鱼得水	
跟上司说话，口才别样精彩	043
与同事说话，好声、好气，好交谈	047
同下属说话，动听的言语来得巧	052
和客户说话，交人先交心	055
谈情说爱，聪明的夫妻会说话	059
打是亲、骂是爱，吵架也要有口才	062
第四章 口吐莲花，场面上要说“场面话”	
人在职场，最好懂一点“场面话”	066
吃出锦绣前程，饭局酒宴上的“场面话”	069
当众演讲，感情话就是最好的“场面话”	072
精彩的演讲，源于生动的开场白	074
朋友之间，“场面话”要适可而止	077
给面子，留里子，妙语逐“话痨”	079

中篇：做事恰到好处，你将左右逢源

第五章 良好心态，办事漂亮又得体	
先打理心态，后办事情	085
感恩在心，做幸运之人，成圆满之事	089
远离虚荣心，做事认真又踏实	093
掌控自我情绪，才能主宰生活	097
拿得起、放得下，才能办得好	102
换个角度，成功就在心灵转弯处	106

第六章 人脉存折，办事顺风又顺水

感情投资，要时常做	110
让别人欠你一份“人情”	113
拓展“人脉圈”，构建“人脉网”	117
知心朋友，可遇、可交，不苛求	120
你的关心要表现在关键时刻	122
交际礼仪打造你的个人名片	124

第七章 气场修炼，办事精彩又成功

邂逅气场，最神奇的成事力量	128
永远自信，培养强大的气场	131
习惯气场，决定办事成败的金钥匙	135
细节气场，细微之处开发新天地	138
机遇气场，抢占先机就是把握良机	141
气场为王，瞬间提升气场的36个妙招	144

第八章 借力使力，办事灵活又智慧

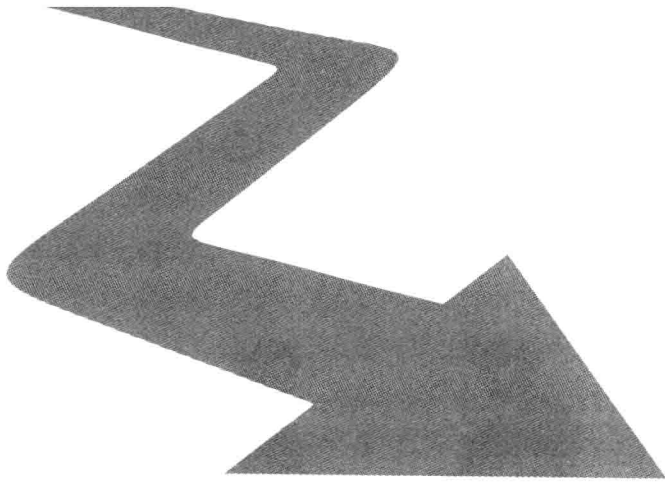
借力借势，“狐假虎威”成大事	149
善借贵人，背靠大树好乘凉	152
合作才能双赢，相互借力也相互给力	155
你是“千里马”，就要和最佳“伯乐”做朋友	158
血浓于水，巧用亲戚壮大自己	160
人在他乡为异客，乡情助你成大器	163

下篇：为人明智灵动，你将无往不胜

第九章 可方可圆，为人要懂得灵活变通

聪慧之人方外有圆，玲珑之人圆中有方	169
圆融为人，以平常心看待“不公平”	172

懂得分享，方圆处世之贴心锦囊	175
做明白人，苦苦纠缠不如成人之美	178
不做井底蛙，360° 方圆看世界	181
收敛锋芒，磨圆棱角，含蓄的人生不寂寞	183
第十章 能屈能伸，为人要学会适时低头	
低头不是低人一等，该低头时就低头	187
谦虚待人，才能高人一等	190
委曲婉转，才能保全自己	193
退却是为了更好地前进	196
学会在苦难中塑造自己	198
第十一章 攻心为上，为人不妨留个心眼	
推功揽过，才能得人心	202
甘当绿叶，配角也有自己的精彩	205
做人不要太狂妄，应修炼大家风范	208
放下猜忌，信任朋友，做友好之人	210
做强者，要懂得示弱的智慧	213
放下面子不丢人，轻松自如好为人	216
第十二章 豁达历练，为人最好潇洒一点	
人生失意难免，你要把心放宽	220
谅解他人，你会更快乐	223
接受不完美，不要和自己过不去	226
学会放弃，可以减轻很多心灵负担	229
放宽心胸，客观看待他人的指责	233
想不通，不去想，顺其自然才会豁然开朗	237



上篇：说话滴水不漏，你将受人欢迎

人生在世，谁都无法生活在一个孤立无援的空间里，都无可避免地要与他人交往、沟通，和谐相处。口若悬河、妙语连珠，可以赢得人们的欢迎和帮助；语无伦次、辞不达意，必定要受到别人的嘲笑和冷淡。因此，成为会说话的人，就成为生命中最基本、最重要的一件大事。说话滴水不漏，你将大受欢迎。



第一章

开口是金，磨炼一副铁齿铜牙

商场上有“金口玉言”之说；职场中有“一言定升迁”；生活中有“破题之语”。在现代交际中，是否能说、会说以及与言谈交际相关知识能力的多寡，影响着一个人的一生成败。俗话说：“是人才不一定有口才，但是有口才必定是人才。”只有拥有好口才，才能轻松抵达成功的彼岸。

弹琴看听众，说话看对象

俗话说：“进庙烧香要看神，办事说话要看人。”要做到说话看对象，一定要先了解对象。尤其是对于初次相识的人，必须先通过言谈举止去了解清楚，这样才能有的放矢，把话说到对方心里。因此，与陌生人见面，不要急于开口，要先倾听对方的话语。如果对方彬彬有礼，你也应该文雅、和气、谦逊；如果对方说话很直，不会拐弯抹角，你也应该坦诚、实在；如果对方情绪低落，不爱说也不想听，你就应该少说几句，或者干脆不说。

在这个世界上，变是永恒的法则，如果你能做到见什么人说什么话，到什么时候说什么话，在什么位置说什么话，遇什么场合说什么话，那就达到了说话的最高境界。总之，如果你懂得看准对象说话，在了解对象的基础上说出合适的话，就可以收到最好的交际效果，让你的人生与幸福相伴。我们不妨从以下方面多下工夫。

1. 审时度势看对象

射箭不看靶子，弹琴不看听众，说话无的放矢，办事效果肯定不会好。因此，言语表达一定要审时度势去看办事所找的对象，要受对象的身份、职业、经历、文化修养、性格、处境和心情等因素的制约。

请看下面一则脍炙人口的历史小轶闻：

明朝开国皇帝朱元璋，曾经是乞丐出身，少年时当过放牛郎，也交了一些穷朋友。当他称帝以后，有两个以前的穷朋友来见他。

第一个穷朋友进宫后，便指手画脚：“皇上还记得我吗？有一天，我在芦花荡里，把偷来的青豆放在瓦罐里煮。你抢着吃，把罐子打烂了，汤都泼到地上了。你只顾从地上抓豆吃，不小心把草叶送进嘴里，卡住了喉咙。我叫你把青菜叶吞下，才把卡住的草叶咽进肚里去。”朱元璋为了在百官面前保住面子，便派人将他轰了出去。

第二个穷朋友来到皇宫，纳头便拜：“皇上万岁！当年微臣跟随着你，骑着青牛去扫荡庐州府，打破了罐州城，汤元帅在逃，你却捉住了豆将军，红孩儿挡在了咽喉之地，多亏菜将军击退了他。那次战斗，我们大获全胜。”朱元璋暗自感激他把丑事说得含蓄动听，立即封这位旧友为御林军总管。

对于同一件事，一个人直截了当地说，结果被赶走；另一个人委婉曲折地说，结果做了大官。话说得不一样，论辩效果也会有天壤之别。在我们现实生活中，如果不能做到说话看对象，轻则达不到自己想要的目的，严重的还会得罪一些本不该得罪的人，在以后的人生道路上就会多一些障碍。所以，不管是在日常交往中，还是在具体的工作中，我们都需要看准对象、审时度势地说话。

2. 机智灵活看水平

人们说话的目的是表情达意，进行双向的沟通，因此，在沟通的过程中应机智灵活地交流应对，最重要的是让他人听懂你在说什么。

孔子带着他的几名学生出外讲学。一天，他们来到一个村庄，不料，孔子的马挣脱了缰绳，跑到庄稼地里吃了人家的麦苗，麦苗的主人将马扣下了。孔子的得意门生子贡，自告奋勇地上前去说服那个农夫，但他说话文绉绉，满口之乎者也，农夫听不懂。

孔子的一名新学生，走到农夫面前，笑着对农夫说：“我们彼此靠得

很近，我的马怎么可能不吃你的庄稼呢？再说了，说不定哪天你的牛也会吃掉我的庄稼哩，你说是不是？我们该彼此谅解才是。”农夫听了这番话，将马还给了孔子，说：“像这样说话才算有口才，哪像刚才那个人，说话听不懂。”

上面的故事说明一个道理：面对说话对象文化层次的不同，说话也要机智灵活处理。文化水平高的说话人对待文化水平低的听话人，不能故弄玄虚，之乎者也，要用最朴实明白的语言，让对方一听就懂。对待文化水平相当或较高的听话人，说话则要讲究一点语言的修饰。

看不准对象谈话，往往会引发他人的反感，使原本和谐的人际关系受到负面影响。让思想走在语言的前方，看清对象再说、想好了之后再谈，你才有机会获得好人缘。

先听再说，学会“听”话

老天给我们两只耳朵一个嘴巴，就是让我们要多听少说。会说话的人都是会听话的人，做一个会听话的人，才是一个真正懂得说话技巧的人。

仔细、认真地倾听对方说话是尊重对方的前提，也是谦虚有礼的表现，而善于聆听别人说话，是给予别人无声的赞美。好的沟通是双向的，如果只有人说而没有人听，就不可能沟通，说话的人只是制造出一些声音而已。谁都不喜欢自己白费唇舌，每一个人都希望自己说话的时候，旁边有人在听。所以，我们在与别人交谈时，首先就要学会做一个会听话的人，要善于耐心倾听别人说话，不插嘴、不打断别人，细听对方所讲的内容。诚恳、耐心听别人说话的人，别人都将视之为友好之人。

有一次，林展鹏去参加朋友的生日宴会。酒会当天，热闹非凡，而林展鹏发现与他邻座的年轻人郁郁寡欢，好像没人跟他交流。林展鹏和他谈了几句，才知道他还是一位研究生，现在正攻读天文学。年轻人发现林展鹏对于他的话聆听得很专注，于是越说越深。虽然林展鹏不是太懂，但却礼貌地不露一丝不耐烦。

过了几天，林展鹏那位过生日的朋友告诉他一件有趣的事：他的一位学识过人的年轻朋友，在他面前一再夸赞林展鹏是个博学多闻的人，这样的姐夫，他第一个欣然接纳。当时，林展鹏没有反应过来，后来才知道，那天宴会上的那个年轻人，是他女朋友的弟弟。

可见，在日常交际中，倾听别人说话是多么深得人心。听别人说话，

可能比不停地说话更能起到交际的作用。多听别人说话，并随时做出反应，也许会让你有不可思议的收获。所以，在交谈时千万别忘记做一个称职的听众。那么，要养成良好的倾听习惯，该从哪些方面做起呢？

1. 不仅用耳倾听，还要用心分解

当别人跟我们说话时，如果我们漫不经心，对谈话内容表现得消极被动，总是左耳进、右耳出的话，便很难与对方进行沟通，更无法取得较好的谈话效果。所以，倾听时不但态度要好，还要对谈话内容用心分解。

用心分解，就是对谈话内容自觉努力地去接收和处理，即一方面用自己具有的知识、人生体验、实践经验，进行正确和全面的理解；另一方面以谈话背景为参照，有重点、有取舍地理解谈话内容。特别是在某些场合中，说话者由于某种原因，将真实意思隐藏在话语的背后，如果只听出说话者的表面意思，就会曲解说话者的本意，从而给你的交际带来麻烦。

2. 善解对方的谈话动机

在日常交际中，无论说话的人是要谈问题，还是要批评或表扬人，都有一定的动机。不管这个动机是善意的还是恶意的，是较隐蔽的还是较显露的，是从主观需要出发的还是从客观需要出发的，对于倾听的人来说，都要尽量善意地去理解，即尽量寻找和发掘对方善意的说话动机，从客观需要出发来理解。

那么，怎样才能听出对方的谈话动机呢？这要因人而异，因具体情况而下结论。有的人性格开朗，做事大大咧咧，说话心直口快，既然他说者无心，我们又何必听者有意呢？听别人的批评指责，应本着“言者无罪、闻者足戒”的态度，不仅不应轻易怀疑别人批评的诚意，相反还要尽量发掘别人的诚意。对待言词激烈、情绪异常、很不理智的话语，更不能妄加猜测别人有某种不为人知的、含有敌意的动机。为了不因对方情绪的变化而影响对谈话动机的善意理解，首先要换位思考，为对方的冲动寻找客观原因，从而给予谅解，然后要引导对方把恼怒的原因说出来。

实话巧说，坏话好说

中国有句俗语：“一句话说得让人跳，一句话说得让人笑。”同样的目的，表达方式不同，结果大不一样。一般情况下，谈话的时候，双方都希望对方可以对自己实话实说。但是，在某些特定的场合和情况下，由于面子、自尊、保密等原因，你应该学会实话巧说，或者坏话好说，因为人们往往不希望自己听到这样的实话。不顾及他人感受的实话往往会伤人自尊，更有可能引发不必要的矛盾。

请看下面一则小故事：

一天，在某药房内，一位中年男士十分痛苦地用手捂着半边脸，询问一位男营业员是否有治疗牙疼的速效药。男营业员找出一种药后告诉男士，这是癌症和术后患者止疼的特效药，还一再强调治疗癌症效果很好。中年男士听后勃然大怒：“你咋这么卖药，我是牙疼，又不是癌症，你推荐这种药是诅咒我吗？”

就在中年男士准备愤然离开药房的时候，一位女营业员接过速效药一看，说：“这是美国进口的新型特效药，它的主要成分与甲硝唑片、替硝唑片相似，主要区别在于它用量少一些、副作用更小一些、机体更易耐受一些。因此，在临床上，有很多体质很虚弱的癌症患者也选用这一款消炎镇痛特效药。”

中年男士一听，转过身来：“我用过甲硝唑片和替硝唑片，你说的这款药真的是升级版的甲硝唑片，消炎镇痛功能更加强大？”

女营业员莞尔一笑：“恭喜你，答对了！您都快成为牙病专家了！不过，