

最简单有效的说话学问与办事技巧

说话办事

Shuo Hua Ban Shi Xin Ji Xue

心计学



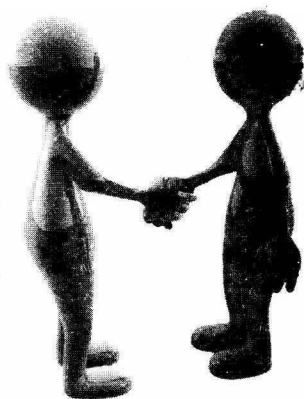
文·齐◎编著

人生在世，无论家庭背景有多显赫，才华多么出众，如果不懂得说话办事的艺术，尤其是说话办事没有一点“心计”，是无法获得成功的。



中国致公出版社

文
齐◎编著



说话办事 心计学

主要参考书目

1. 吕叔春编著. 做人要有心机做事要有心计全集: 珍藏经典. 北京: 中国电影出版社, 2007
2. 罗鲜英编著. 说话办事的技巧: 珍藏版. 北京: 中国致公出版社, 2007
3. 赵文明编著. 做事的心机: 心机是做事的最大资本. 北京: 金城出版社, 2006
4. 陆明编著. 做人要有心机. 北京: 西苑出版社, 2006
5. 宋建华主编. 说话办事成功全集: 最新珍藏版. 北京: 中国戏剧出版社, 2009
6. 刘子仲编著. 说话办事就这么简单: 简单中的大智慧. 北京: 中国三峡出版社, 2009
7. 孙广春编著. 会办事巧办事办大事全集. 北京: 中央编译出版社, 2007
8. 林永文编著. 说话办事方法全集. 北京: 新世界出版社, 2007

前 言

说同样的话，为什么有的人能得到认可，有的人却只能面对否定？办同样的事，为什么有的人能一帆风顺，而有的人却屡次碰壁？那些成功的人，是因为他们长相出众、招人喜欢，还是因为他们有过硬的关系？其实，关键并不在这里，关键是因为他们掌握了说话办事的心计学。

一个人的说话办事水平，可以决定他的生活层次。说话水平高的人，谈吐隽永，妙语连珠，言辞得体。谈天说地，他可以“天机去锦为我用”；赞美他人，他能够“良言一句三冬暖”；给人安慰，他“一叶一枝总关情”。

这样的人，往往容易被人尊重，受人欢迎，能赢得他人的友谊、信任、支持和帮助，办起事来也容易得多，在事业上则容易获得成功。说话水平低的人，总是语无伦次、词不达意，就好像“茶壶里煮饺子——肚子里有货，嘴上却倒不出来”。

戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，约有15%取决于技术知识，85%取决于口才艺术。”可见，是否会说话办事，已成为一个人生活及事业成败的关键因素。一个人活在世上，无论家庭背景有多显赫，才华多么出众，如果不懂得说话办事的艺术，尤其是说话办事没有一点“心计”，是无法获得成功的。

“心计”二字，常会遭到世人的冷眼和蔑视。如果一个人被贴上了“有心计”的标签，那么他就会得到众人在背后的指指点点，甚至是被





说话办事



shuohua banshi
scripture

2

人唾骂。“心计”二字在人世中历练多年，似乎已与“诡计多端”、“城府深”等词画上了等号。其实，“心计”二字本无任何色彩，从词性上来说，它应该算是一个中性词。为人处世需要讲计谋，说话办事同样需要有心计。心计，并不是心肠歹毒的体现，它是一种智慧，是一种谋略，是让我们得以在人生战场中保持不败的武器。做人不能没有心计，没有心计的人就像一池不动的水，就算如何的清澈干净也好，也是一池死水。“水至清则无鱼”。人没有一些适当的心计，就如同漂在水里的浮萍，失去了生存于世的根本，只能随着命运沉浮。

过去人们常说：“佛要金装，人要衣装。”现在可以这么说：“佛要金装，人要口才。”对一个人来说，语言就像他的金字招牌，比任何装饰都更重要。能使生活的语言高度地艺术化，无疑就是使生活高度艺术化，也就是生活的高品位化。每一个人都要掌握日常说话的艺术，追求语言中的精品，处处展现自己独特的个性和无穷的魅力，让语言展示自己的时尚，成为自己的财富。

学会了说话办事的心计学，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你、满足你，你的愿望就会达到。心计并不是天生就会的，它需要后天的学习和练习。本书以生动真实的事例和形形色色的故事深入浅出地向你展示了社会生活中最直接、最便利、最有效的说话办事心计，教给你如何运用最巧妙的语言把话说到对方心里头。当你学会了这些心计，也许就会惊喜地发现，以前一直缚住你的枷锁已经被解开，而那把开锁的钥匙，其实一直都在自己手里。用心计来为人处世，让心计成为你驰骋人生战场的武器，在一片刀光剑影中，舞出属于你自己的一片天空。

目 录

第一章 巧说话，舌头不妨拐点弯：说话心计学

说话不是一件容易的事。会说话的人，死汉子也能说话；不会说话的人，煮熟的鸭子也能从他的嘴边飞走。所以我们不能仅仅满足于能说话，而要善于巧说话。巧说话是我们一生的资本。

1. 先看场合后说话 /3
2. 话不点透，留点悬念 /6
3. 轻松说“不” /10
4. 得体的赞美使你更受欢迎 /14
5. 幽默点，让大家笑起来 /18
6. 善意的谎言更美丽 /23
7. 坚持在背后说别人好话 /26
8. 有话说在先，事后少麻烦 /29
9. 反驳别人要使点“心计” /33

第二章 抬身价，成为别人眼中的“绩优股”：办事心计学

从某种意义上说，人也是一种商品。“自抬身价”这句话，一般是用来批评自我吹嘘的人，但在竞争激烈的现代社会，这也许是迈向成功的一种手段。不管你是什么人，从事什么职业，不必谦虚客气，适度地自抬身价吧。就算被人笑，也好过自贬身价！





而且只要“抬”成功，你便会成为别人眼中的“绩优股”。

1. 学会漂亮地推销自己 /41
2. 让自我介绍成为吸引人的广告 /45
3. 增加自己被“利用”的机会 /48
4. 勇敢“秀”出自己 /51
5. 创造出自己的“不可被替代性” /54
6. 借别人名气抬高自己 /57
7. 闪亮登场，树立完美形象 /61
8. “借光”照亮自己的前程 /65
9. 抬身价不等于“吹牛皮” /68

第三章 勤织网，你的人脉价值百万：社交心计学

人脉是通往财富、成功的门票。有着良好的人脉，你的前进的道路就会通畅得多。成功要靠别人，而不是单凭一己之力。一个人有多成功，关键要看他服务了多少人，有多少人在为他服务。所有成功人士都有一个共同点，就是拥有大量的人脉资源。

1. 编织自己的“人脉网” /73
2. 减少敌人就是多交朋友 /77
3. “口渴”之前先“挖井” /80
4. 海纳百川，有容乃大 /83
5. 诚信是一种无形的财富 /87
6. 多为别人着想 /91
7. 单打独斗很难成功 /95
8. 专横少一点，尊重多一点 /100
9. 人情，一定要做足 /103

第四章 会变通，别“在一棵树上吊死”：变通心计学

人们常常抱有这样一种看法，认为自己虽然遇到了许多困

难，但只要再坚持一下，成功往往就会到来。这个看法并没有错，但问题在于，如果我们选择的道路本身就存在着一些难以克服的问题，这个时候就不应该再坚持下去，不要一条道走到黑，要学会变通一下。

1. 世上没有一成不变的东西 /109
2. 把你的思路打开 /112
3. 讲规矩但不死守规矩 /115
4. 不能“在一棵树上吊死” /118
5. 随着时代的脚步前进 /121
6. “一根筋”只会四处碰壁 /124
7. 突破传统的思维模式 /127
8. 逆向思维能助你拨云见日 /131
9. 想象力是无限的 /134
10. 走别人没走过的路 /137

第五章 精选择，结交“高含金量”的朋友：交友心计学

有句话说得好，你想成为什么样的人，就和什么样的人在一起。想成为健康的人，就和健康的人在一起，因为他会告诉你保养身体的知识；想成为快乐的人，就和快乐的人在一起，因为他会告诉你如何拥有积极的心态。同样，如果跟“高含金量”的朋友在一起，久而久之你自身的含金量也提高了，也许你就能从一只不起眼的小麻雀变成人人瞩目的金凤凰。

1. 跟“高含金量”的朋友在一起 /143
2. 近朱者赤，近墨者黑 /146
3. 距离产生美 /150
4. 朋友也要“区别”对待 /155
5. 自己走百步，不如贵人扶一步 /159
6. 知人知面要知心 /163





7. 浅交莫深言，一见难如故 /168

第六章 察人心，像特工一样：识人心计学

俗话说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”人生“千难万难”莫如“人心隔肚皮”！其实，人心就像是一本书，只要我们掌握了必要的“阅读”方法和技巧，我们完全可以把人心当做书一样拿在手上阅读。

1. 穿着体现一个人的性格 /173
2. 以貌识人，但不以貌取人 /176
3. 小口头禅泄露大秘密 /178
4. 眼睛是心灵的窗口 /181
5. 不同的发型，不同的个性 /185
6. 握手方式显示人的性格 /189
7. 行事风格定人术 /192
8. 由不同的笑来观察对方 /194
9. 观神情而知内心 /197
10. 举手投足显个性 /200
11. 朋友是一个人的“影子” /204
12. 礼尚往来反映人的个性 /207

第七章 聚人缘，与什么人都要合得来：职场心计学

人在职场，每天都得周旋于上司、同事和下属之间，上下疏通，左右打点，内外周旋，这些事情远不是想象得那么容易。这就要求我们学点职场心计学，掌握好与同事相处的方圆之道。心计并不是一件坏事，它只是让你明白在复杂的职场中“害人之心不可有，防人之心不可无”。

1. 与同事保持适当的距离 /213
2. 对症下药，投领导所好 /216

3. 对待同事要一视同仁 /220
4. 恰当地表现自己 /223
5. 做一只“喜传捷报”的喜鹊 /227
6. 坦率地承认自己的错误 /230
7. 不要在背后议论上司 /234
8. “小人物”不容忽视 /236
9. 尊重他人的“领土意识” /239

第八章 耍心眼，爱情需要一点“小聪明”：爱情心计学

爱情是恋人间永不停止的战争，有时把整颗心都给了出去，却无法赢得爱情的胜利。要掌握爱情的脉搏，需要一点“小聪明”，掌握让感情保持新鲜的小技巧。因为我们的爱情、婚姻和家庭，与事业或工作一样，都需要我们用更好的方法和技巧去做好，去经营好。

1. 爱情需要一些“小聪明” /245
2. 保留神秘感，增加吸引力 /249
3. 爱情就是一根根线 /252
4. 爱情需要理解和宽容 /255
5. 爱他，就要信任他 /259
6. 感情的路上没有强者 /262
7. 尝试下厨，做几个好菜 /264
8. 偶尔给感情“放放风” /266
9. 以柔克刚无往不利 /269
10. 疑来爱则去 /272
11. 把男人的心“拴”在家里 /274

主要参考书目 /278



1

第一章 | 巧说话，舌头不妨 拐点弯：说话心计学

说话不是一件容易的事。会说话的人，死汉子也能说活；不会说话的人，煮熟的鸭子也能从他的嘴边飞走。所以我们不能仅仅满足于能说话，而要善于巧说话。巧说话是我们一生的资本。



1. 先看场合后说话

话，通常不是说给自己听，而是说给别人听。既然如此，你又怎么能不去考虑一下别人听了这些话，会有什么样的感受呢？

不懂“心计”的人说话，总是不掩饰自己的情绪，不管什么场合，也不问对象是谁，不考虑说话会引起什么后果，心里有什么就说什么，直来直去，想说啥就说啥，结果无意中便得罪了别人。

在客客气气的社交谈话中，直话直说是致命伤。别误会，这不是在鼓励说谎。这里讲的是一种高深艺术，一种和斗牛相似的艺术。餐桌谈话的高手能够像斗牛勇士一样，挥洒自如地应付、闪避灾难。

有这样一个善于闪躲质问的人，他的本领令了解他的人都要大喊一声“太妙了”。例如，如果有人问他：“你可曾读过《堂吉珂德》？”他会回答：“最近不曾。”其实他根本没读过，然而谁会煞风景破坏融洽的谈话？

另有一次，有人问他可曾读过但丁的《神曲》中的地狱篇，他回答：“英文本没读过。”旁人不禁肃然起敬。他这句百分之百的真话会让人产生3种误解：他读过这诗篇；他精通14世纪的意大利文；他是文学纯粹主义者，不屑读翻译本。

其实，在社交谈话中有很多诀窍：

(1) 寻找安全话题

预备几个有趣的题目，侃侃而谈，但言辞须含糊。不妨考虑以下几



项：

①量子物理学

就暧昧模糊而言，这类题目是数一数二的，或许连爱因斯坦都会紧张吃力。这个话题最重要的部分叫做“不确定性原理”。

②死海古卷

多少年来，只有少数圣经学者能接触到这些古代经文并加以研究。他们不让别人看，也许是因为他们还没琢磨出古卷中文字的真正意思。

③某位不大出名的历史人物

你选的历史人物不必有什么精彩的秘闻韵事，如果你不想再听某人喋喋不休地谈论某人，这题目就很适合了。

你可以说：“某某怎么样？”

那人会顿时茫然，问道：“他怎么样？”

“你刚才说的全部可以应用到某某身上，”你可以回答，“你看看他的遭遇。政客就是这样的。”

谁能反驳？

不过要审慎的是：上宴以前必须跟其他客人周旋一下，谈些不相干的话，摸清楚什么题目不能碰。

(2) 用含义广泛的形容词

所用的形容词最好能几乎适用于任何方面。

如果有人要你对毫无所知的某本书、某出舞台剧、某部电影或某首音乐发表意见，你可以说：“我喜欢他早期的作品，作风比较淳朴。”或者说：“我喜欢他后来的作品，比较成熟。”无论对方是否同意，都不能说你错。

(3) 讲述一些历久弥新的趣闻逸事

你不必发表长篇大论也可以令人觉得你学识渊博。在节骨眼上讲出一桩鲜为人知的事，会使人深信你满腹经纶。

(4) 发表别人无从驳斥的见解

闲谈中，难免会有人问你：“你认为如何？”

你不想把真正的想法说出来，原因是你刚才没有注意听，其实你一直在想的是赴宴途中你汽车发出的怪声，或者某部电影里某演员叫什么名字。不过，有3种答案适用于任何话题，而且不会引起异议：

“那完全要看情况而定。”

“不能一概而论。”

“在某些地方，情况会受环境因素影响。”

(5) 高明地搪塞躲避

要是有个粗鲁的人竭力想戳穿你的把戏，千万别慌。你可以采取下面的对策：

①含糊其辞。马上借用丹麦著名物理学家尼尔斯·波尔的话：“真理有大小之分。与小真理对立的，当然是错的；与伟大真理对立的，则同样是真理。”

②指着窗外大声喊：“瞧那个！”借此转移同桌人的注意。





2. 话不点透，留点悬念

在 忠告和指责别人的时候，要有些“心计”，话语中切记要留一些余地。让别人自己来思考，比直截了当地说出你的全部意图效果要好得多。正所谓：热心肠一副、温柔二片、说理三分。

从前，有一个爱说大实话的人，什么事情他都照实说，所以，不管他到哪儿，总是被人赶走。结果，他变得一贫如洗，无处栖身。

最后，他来到一座修道院，指望着能被收容进去。修道院长问明了原因以后，认为应该尊重那些热爱真理、说实话的人，于是把他留在修道院里安顿下来。修道院里有几头牲口已经不中用了，修道院长想把它们卖掉，可是不敢派手下的其他人到集市去，怕他们把卖牲口的钱私藏腰包。于是，他就叫这个人把两头驴和一头骡子牵到集市上去卖。

这人在买主面前只讲实话：“尾巴断了的这头驴很懒，喜欢躺在稀泥里。有一次，长工们想把它从泥里拽起来，一用劲，拽断了尾巴。这头秃驴特别倔，一步路也不想走，他们就抽它，因为抽得太多，毛都秃了。这头骡子呢，是又老又瘸。如果干得了活儿，修道院长干吗要把它们卖掉啊？”

结果买主们听了这些话就走了。这些话在集市上一传开，谁也不来买这些牲口了。于是，这人又把它们赶回了修道院。

修道院长发着火对这人说：“朋友，那些把你赶走的人是对的。不应该留你这样的人！我虽然喜欢实话，可是，我却不喜欢那些跟我的腰

包作对的实话！所以，老兄，你爱上哪儿就上哪儿去吧！”就这样，这人又从修道院里被赶走了。

任何时候都要坚持讲真话，但人们听了赤裸裸的真话往往会觉得刺耳，所以，在说出真相的时候也要选择适当的方式。

说话一定要讲究方法，正确的话并不一定能让人轻易接受。只有说得恰到好处，才能够很快地达到预期的效果。

德国诗人海涅也曾经说过：“言语之力，大到可以从坟墓唤醒死人，可以把生者活埋，把侏儒变成巨人，把巨人彻底打垮。”21世纪是一个竞争激烈的时代，社会是高度的发展经济信息社会。世界科学技术在不断发展，时代对人才的需要也在不断发生变化。在现代化的信息社会里，时代对于人才素质的一个基本要求就是要具有较强的交流信息的语言表达能力。

虽说“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”，但在现实中，真正乐于听取逆耳忠言的寥寥无几。在人情关系学中，讲究注意尊重他人。即使是指责批评，也要加以包装和修饰，这样对方便容易接受。俗话说得好，“佛要金装，人要衣装”。商品要有新颖的包装才会吸引顾客，女人要有漂亮的衣裳才能更显现出她的美丽风姿，而说话也要像商品和衣服一样，需要经过良好的包装才能让人接受和信服。这就是包装的魅力。

在工作方面，老板不是万能的，总有可能做错事。如何让犯错却不自知的老板明白自己的错误，可是一门大学问。

但如果真的因为老板做错事而让你看不下去或睡不着，那么建议你要想个“说老板不是”的策略，以免有任何闪失，影响自己的工作或未来的事业发展。

最重要的第一步是，请务必确定这是老板犯的错。但请别在告知他错误时还带着证据，让老板以为你要摊牌。

一旦百分之百确定是老板的错误，就开始找个好时机并且观察老板的脸色，找个适当的场合，再设计好的开头，告诉老板他的错误。

请别在公开场合直接指出老板的错误，这只不过是匹夫之勇罢了。



第一章

巧说话， 拐弯：舌头不妨 说话心计学