

Best
励志馆

全国 200 所学校联合推荐的
最佳励志读物

办事的七种 武器

掌握这些武器，你才能在生活和工作中
游刃有余、左右逢源

王照 著

当代世界出版社

Best
励志馆

全国 200 所学校联合推荐的
最佳励志读物

办事的七种 武器

王照 著 / 逸飞 主编

当代世界出版社

图书在版编目(CIP)数据

办事的七种武器/逸飞主编. —北京:当代世界出版社,
2004. 8

(Best 励志馆;5)

ISBN 7 - 80115 - 787 - 7

I. 办... II. 逸... III. 人际交往—通俗读物

IV. C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 073270 号

出版发行:当代世界出版社

地 址:北京市复兴路 4 号(100860)

网 址:<http://www.hmok.net>

经 销:全国新华书店

印 刷:固安保利达印务有限公司印刷

开 本:720×940 毫米 1/32

印 张:6.5

字 数:80 千字

版 次:2004 年 9 月第 1 版

印 次:2004 年 9 月第 1 次

印 数:1~5000 册

书 号:7-80115-787-7/B·54

定 价:128 元(全 10 册) 本册:12.80 元

如发现印装质量问题,请与承印厂联系调换

版权所有 翻印必究 印装有误 负责调换

序言

英国著名政治家和作家迪斯雷利说过这样一句话：
“死脑筋的人相信命运，活脑筋的人则相信机会。”

相信命运的人随波逐流，最终被命运的漩涡扼住了咽喉，相信机会的人却主动出击，自强不息，最终扼住命运的咽喉，实现了自己的梦想。

是啊！我们心中都有自己的梦想，有人希望能过上高品质的人生，有人则希望改造这个社会，然而因为生活的挫折和日常琐碎，许多人的梦就此缩水，甚至永远放弃了。但是我们是否知道，一旦人没有了做梦的念头，人生也就注定了不会成为赢家。

给自己一个梦想，从今往后全力以赴不负此生，当我们内心涌起这样的豪情后，就将给我们带来令人难以置信的结果。

因为，在我们每个人的身上都拥有可以立即支取的能力，只要你能够在生活中用心便能有所成

就。“用心”有如一束激光，能够排除一切横在前面的障碍，如果你能保持不断进取，对自己严加要求，最终必能开创出不寻常的人生。这个世界上之所以只有极少数的人能成就伟大的事业，乃是因为他们曾经用心去做每一件事情。

《best 励志馆》丛书告诉我们：只要我们下定决心要有所改变，那么长久以来所做的美梦便可以实现。

在我们的人生里很多人都知道有些事该做，然而真正力行去做的人却不多，因此，光是知道有些事该做仍是不够的，你还得拿出行动才是。你可把本套丛书视为行动指南，教你如何提高人生的品质，从其中领悟出人生的乐趣。

有句话说“熟能生巧”，因此，希望你能反复地阅读本丛书，钻研其中所说的各样法则或道理，并不时地运用于生活之中，那就有迈向成功的可能，因为在你的身上早就蕴藏着无比的潜能。

是的，人生实在宝贵，它赋予我们每个人独有的权利、机会和责任，只要我们有用心去耕耘就能结出丰硕的果实。现在就让我们走上这条探索的道路吧！



辑

1

办事的态度左右你的前途

如果彼此有不同意见,只需让他们知道
自己的看法就行了,不必和他们激烈争
论,辩得脸红脖子粗。

- | | |
|--------------|----|
| 责备,是最愚蠢的行为 | 2 |
| 真诚赞美,才会讨人喜欢 | 6 |
| 别以为自己没有“说错话” | 10 |
| 谦虚就是最好的防御 | 13 |
| 掌握说话应有的分寸 | 16 |
| 交浅言深会成为你的致命伤 | 20 |
| 如何让自己的语言动听? | 24 |



辑

懂得办事，便是成功了一半

没有人会认为，一个穿着整洁却言语粗俗无礼的人，是个有风度的人；即使一个人没有西装革履，但谈吐不俗，也必定让人刮目相看。

迂回战术是制胜的关键	29
制造舆论达成自己的目的	33
要有勇于认错的气度	37
不利于己的话其实对你有利	41
说话是一门重要的必修课	45
懂得说话，便是成功了一半	48
二十种交不到朋友的说话态度	52



辑 3

话题选得好,办事没烦恼

每个人都有自己的话题禁区,不容他人擅自闯入。不然的话,后果轻则损害交谈,重则伤害感情,甚至导致对立或关系破裂。

话题选得好,沟通没烦恼	57
如何听出别人在想什么?	61
什么样的人,就说什么样的话吗?	65
认清自己和别人的心理距离	68
赞美,是最有效的沟通	71
如何用眼睛“听”别人说话?	75
用“未来”打造一条生活新路	79



辑4

办事,不要太过情绪化

说话的效果是人际关系的基础,说话的效果代表各式各样的人际关系。因为人与人之间的远近亲疏都可以从这些“效果”中呈现出来。

- | | |
|-----------------|-----|
| 在背后赞美是最高段的恭维 | 84 |
| “寒暄”不仅仅是打招呼 | 88 |
| 如何用妙语让自己脱离窘境 | 91 |
| 不要暴露自己的秘密武器 | 95 |
| 说话,不要太过情绪化 | 98 |
| 别人为什么把你的话当成耳边风? | 102 |
| 用舌头塑造自己的形象 | 107 |



辑 5

如何套出别人的真心话

想了解初次见面的人言词是否真实,或他对交谈话 题的关心程度,可以用压迫性交谈的手法,故意与对方唱反调,这是常用的一种方法。

- | | |
|--------------|-----|
| 真相必须用伟大的谎言包装 | 112 |
| 小心失言造成的“祸果” | 116 |
| 沟通,要有点创意 | 119 |
| 如何用幽默来“笑”自己 | 123 |
| 幽默的人比较容易成功 | 126 |
| 没事不要乱发牢骚 | 129 |
| 别人为何会“岔开话题”? | 133 |



辑 6 办事就要提防高谈阔论的小人

一个人的价值在于他完成了什么事，不在于他说了什么话。只会使用华丽的词藻高谈阔论，根本毫无用处，只会惹来别人的阵阵讪笑。

- | | |
|----------------|-----|
| 办事就要提防高谈阔论的小人 | 137 |
| 说话的时候，要看紧自己的舌头 | 140 |
| 注意谈话的十点忌讳 | 143 |
| 争论，只会浪费你的生命 | 146 |
| 诱使对方朝着你的方向走 | 149 |
| 装腔作势不如装聋作哑 | 152 |
| 了解性格，应该从研究情绪开始 | 156 |



辑

站在对方的立场来说服对方

如果从一开始就强调自己的立场，彼此间的鸿沟就会越来越深，当对方有了对抗的心理状态时，你是绝对无法说服他的。

- | | |
|----------------|-----|
| 如何看懂别人的行为语言？ | 162 |
| 站在对方的立场来说服对方 | 165 |
| 你的话为何“有点冷”？ | 170 |
| 如何让别人打开话匣子？ | 174 |
| 不听忠告，等于紧勒自己的脖子 | 179 |
| 认错不会降低自己的威信 | 184 |
| 从别人感兴趣的话题开始谈起 | 188 |



Chapter 1

办事的态度左右你的前途

如果彼此有不同意见，只需让他们知道自已的看法就行了，不必和他们激烈争论，辩得脸红脖子粗。



新加坡作家洪生在《人性谈》里说：“人如冬天里的刺猬，太过疏远就会各自觉得寒冷，可是过于靠近又会互相刺伤。”

谈到说话办事技巧时，班杰明·富兰克林曾在自传中劝告世人说：“建立人际关系的第一要则，就是不要责备对方。”

美国前总统林肯也曾语重心长地说：“责备与中伤是最愚蠢的行为。”

他们两人年轻时代都经常为芝麻小事激烈指责别人，后来，也都从自己的惨痛教训中，充分了解这种做法的愚昧。

有一次，林肯指责一位同僚的缺失，对方恼羞成怒，愤而向他挑战，林肯差点就命归黄泉。从此之后，他不再任意责备别人，即使是善意的批评，也尽量不说。

这种改变，使得他的人际关系大为好转，广受



大众欢迎，后来终于成为美国历史上伟大的政治家。

新加坡作家洪生在《人性谈》里说：“人如冬天里的刺猬，太过疏远就会各自觉得寒冷，可是过于靠近又会互相刺伤。”

这是因为，人与人往来密切，不免因为错综复杂的人际关系，造成双方或多方、或明或暗的攻击。

绝大多数的人都认为自己的观点和言行才是最正确的，错误的是社会大众，无论何时何地，都本能地将自己美化、正确化；即使是被公认为性情乖僻的人，也会执拗地认为“众人皆醉，惟我独醒”，这是人类难以改变的心理特征。

就算是再怎么客观的批评或是再怎么恳切的责备，一般人听了，也会觉得自尊心受到伤害而难以接受。

因此，人只要一遭受批评，就立刻采取刺猬般的防卫态度，竖起身上的每一根刺，加以反驳、反击。

即使他表现出虚怀若谷、勇于认错的态度，心中也许还是忿忿不平，盘算着如何伺机报复。

日本明治时代的大作家夏目漱石对于这种现象有着极为深刻的体认，他说：“别人对你道歉，向你赔礼，如果你信以为真而原谅他，那你就是个诚实过头的傻瓜。你必须这么想：道歉只是表面上的道歉，原谅也是表面上的原谅。”

由此可见，率直地责备与批评别人，对自己根本没有用处，只会使你的人际关系受到磨损。

尤其是面对性情狡诈、阴沉的人，责备与批评只会浪费自己的生命，替自己制造潜伏的危机。



办事的七种武器

BANSHI DE QIZHONG WUQI

谈话永远应当是旁敲侧击，而不应直来
直往，使自己陷入无可退避的窘境。

——科比尔

