

品质图书  
修养人生心灵读本  
**励志人生**  
LI ZHI REN SHENG

HUI SHUO HUA

HUI BAN SHI

HUI ZUO REN

# 会说话 会办事 会做人

提高说话的水平，掌握办事的技巧，加强做人的修养  
会说话、会办事、会做人是成功人士行走社会的必备技能，  
是受益一生的生存智慧

张新国◎主编



线装书局

# 会说话 会办事 会做人

提高说话的水平，掌握办事的技巧，加强做人的修养

张新国◎主编



线装书局

## 图书在版编目(CIP)数据

会说话 会办事 会做人 / 张新国主编. -- 北京:  
线装书局, 2015.1

ISBN 978-7-5120-1759-7

I. ①会… II. ①张… III. ①人生哲学—通俗读物  
IV. ①B821-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第036307号

## 会说话 会办事 会做人

---

主 编: 张新国

责任编辑: 曹胜利

出版发行: 线装书局

地 址: 北京市西城区鼓楼西大街41号(100009)

电 话: 010-64045283 64041012

网 址: [www.xzhbc.com](http://www.xzhbc.com)

经 销: 新华书店

印 制: 三河市华业印务有限公司

开 本: 700mm × 940mm 1/16

印 张: 14

字 数: 120千字

版 次: 2015年3月第1版第1次印刷

印 数: 0001-7000

---

定 价: 25.80元

## 前言

如今的社会充满了变化，竞争非常激烈，讲求的是适者生存，为此，那些初入职场的新人开始为之奋斗，给自己的未来做规划。在职场中生存，怎样与人打交道，从说话、做事到做人，就需要掌握一些要领。

说话、做事和做人三者是相辅相成的，也是一个循序渐进的过程，有口才的人说话使人高兴，就会得到他人的支持，自然就成功了一半。职场中难免遇到求人办事的情况，如果不懂得变通，没有相应的策略，就会吃闭门羹，大家都知道“三分做事，七分做人”，会做人了，事情往往很顺利，不会做人必定失败。

有一张“巧嘴”的人最受欢迎，会办事的人活得最精彩，会做人的人最成功，能做到这三点，便可以在职场、社会、家庭方面取得成功。很多人面对着陌生人不知道如何开口，其实是因为没有找到合适的话题，也是因为畏惧的心理作祟。人与人之间之所以能交流，就是发现了与对方的共鸣之处，找到了话题，就可以顺势交流下去，找到自信心，也有了与人交谈的勇气，谈话的内容也要视对象而定，书中都展示出了哪些话题该同哪类人谈论，而哪些话题是“雷区”，只有谨言慎行，方能

百战百胜。

初入职场的新人不仅难开口，在求人帮忙的事情上也不能做得妥当。由于缺少人脉积累，另外办事又有很多的礼仪要求，如何做到拥有好的人缘，拥有人脉、怎样建立人脉，让这些人脉成就自己等等，也许稍一大意，可能就前功尽弃了。书中列举了那些最有效的技巧，需要注意的事项等，尽量使读者读完就能快速掌握精明的方法，灵活的语言。

做人也需要识人，通过阅读本书，也能成为一个识人专家，从古至今，人们发现了很多种识人的技巧，聪明的人能够从一些细节就知道他人的内心，比如观察他人的朋友，从对方的语言识人，从眼神识人，从坐相站姿识人，从衣着打扮识人等等，这样快速的技能，你也可以一学就会。初入职场难免有些措手不及，身边的人也有好人，有坏人，有大度的君子，行事光明磊落的人，也有小肚鸡肠，玩阴谋诡计的小人。想要识破他人，就需要一双慧眼，识破小人，就要远离和提防小人。

错把坏人当做好人，就犯了严重的错误，但是这些错误又在所难免，同他人周旋，更需要能看透对方，本书举例了一些常用的心理学定律，用浅显的语言，层层剖析了几种心理效应，使读者受益匪浅。

希望本书能帮助职场新人，拥有一个好口才，精明的办事方法，成功的做人标准，不止是对自己的负责，也能为社会做贡献，三者的结合就是人生的一大利器，手持利器必定能成功。

# 目录 CONTENTS

## 上篇 说话篇

### 第一章 好口才才是取之不尽的财富


- 004 第一节 口才与成败得失的关系
- 006 第二节 难开口是因为找不到话题
- 008 第三节 会说话和说好话
- 011 第四节 从谈吐开始造就自己
- 013 第五节 雄辩的力量超乎想象
- 015 第六节 沉默比聒噪更有力量

### 第二章 开口说一句，就知有没有

- 018 第一节 让第一句话作为好的开始
- 020 第二节 层层剥笋，打开他人的话匣子
- 023 第三节 合适的话题就能引起共鸣
- 026 第四节 明白利害关系，以理服人
- 029 第五节 因势利导，对症下药
- 031 第六节 巧妙使用激将法

### 第三章 难开口是心理原因

- 034 第一节 是恐惧感让舌头打结
- 036 第二节 提高自信心，说话更容易
- 038 第三节 有紧张感也不是坏事
- 040 第四节 人人都经历过怯场
- 042 第五节 没有压力的环境下，更易于交流



044 第六节 最终的目标是要有胆量说话

#### 第四章 掌握说“不”的秘诀

- 048 第一节 拒绝他人也要给他人留面子
- 050 第二节 将上级命令先放到一边
- 053 第三节 重人情，留后路
- 056 第四节 尊重他人就要委婉说话
- 058 第五节 绕弯说话好处多

#### 第五章 赞美和批评，相辅相成

- 062 第一节 赞美具有无穷大的力量
- 064 第二节 赞美使生活更美好
- 066 第三节 用赞美的声音装饰生活
- 068 第四节 不到万不得已，都不要去批评
- 070 第五节 给批评加上“包装”

#### 第六章 爱情需要甜言蜜语

- 074 第一节 第一次见面很关键
- 077 第二节 如何表达“我爱你”
- 079 第三节 用巧妙的语言追求对方
- 082 第四节 如何回答“难缠的问题”
- 085 第五节 真心实意的感情能够打开心门
- 087 第六节 爱情不能缺少甜言蜜语

#### 中篇 办事篇

##### 第一章 好的形象决定第一印象

- 092 第一节 办事前先要打理仪表
- 094 第二节 办事要注重衣着打扮

097 第三节 与人见面，第一印象很重要

099 第四节 打扮时尚是有力的武器

101 第五节 失礼是办事的一大忌

## 第二章 要清楚办事的分寸

104 第一节 求人办事要抓住时机

106 第二节 找对办事时机，自然马到成功

109 第三节 办事前要留出退路

111 第四节 办事分清轻重缓急

113 第五节 办事就要放下面子

115 第六节 不要同品行不正的人共事

## 第三章 抓住大事认真办

118 第一节 装糊涂也是对自己的保护

120 第二节 斤斤计较会让别人远离你

122 第三节 糊涂是大气的表现

124 第四节 真糊涂和装糊涂的区别

126 第五节 聪明人更会装糊涂

## 第四章 办好事的前提是用对人

130 第一节 用“真情”感染上司

132 第二节 通过领导帮忙更好办事

135 第三节 要称赞领导才能办成事

137 第四节 利用好“头等舱”

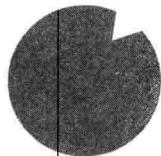
139 第五节 有名人的协助更能办成事

## 第五章 说到做到，力争最好

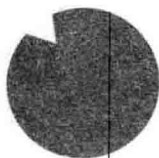
142 第一节 找到正确的人生方向

144 第二节 只说不练不会成功

146 第三节 困境面前，你强它就弱







- 148 第四节 伺机而动，厚积薄发
- 150 第五节 畏惧冒险，注定难成大事

## 下篇 做人篇

### 第一章 做人首先要会低头

- 156 第一节 低头是在认清现实
- 158 第二节 低头也是为了有朝一日的抬头
- 160 第三节 贬低自己，衬托他人
- 162 第四节 从低处起步方能立足
- 164 第五节 为人低调，稳步前行

### 第二章 好心态是做人的根本

- 168 第一节 逆境中要苦中作乐
- 170 第二节 别让抱怨充斥了自己的生活
- 172 第三节 别让情绪左右自己的生活
- 174 第四节 有压力就有动力
- 176 第五节 宽恕他人，化敌为友

### 第三章 用心理学知识看透别人

- 180 第一节 心理定式——要用多变的眼光看人
- 182 第二节 刻板效应——人都是独一无二的
- 184 第三节 投射心理——他人就是自己的镜子
- 186 第四节 晕轮效应——别被光环所迷惑
- 188 第五节 识人要观察对方的交际圈

### 第四章 做人要多留个心眼

- 192 第一节 正确识人
- 194 第二节 防人之心不可无

- 196 第三节 虚实相间，胜利在望
- 200 第四节 办事要善于抓重点
- 202 第五节 关键时候给予他人帮助

## 第五章 拥有同理心是很必要的

- 206 第一节 从他人的立场考虑问题
- 208 第二节 做人要将心比心
- 210 第三节 学会理解他人
- 212 第四节 每个人都是独一无二的



SHUO HUA PIAN

说话篇

上篇



PART 1 第一章

# 好口才才是取之不尽的财富

HAO KOU CAI SHI QU ZHI BU JIN DE CAI FU

在当今社会中，人们更注重互相之间的合作，更需要彼此之间的沟通。一个会说话的人，在社会中能够广交朋友，可以为自己的职业生涯奠定人脉基础，会说话的人，也可以轻松地调和人际纠纷，在事业中更加平稳发展，会说话的人能够赢得他人喜爱，得到同事的尊重，得到上司的重视，在事业中一步登天，也能够受到他人的拥护，有好的人缘，会说话是一生的资本。

## 第一节 口才与成败得失的关系

在现在这个鱼龙混杂的社会里，你要想达到自己的目的，最好先掌握一定的说话技巧，然后用适当的态度与人交谈，好口才已成为决定一个人生活及事业成败的重要因素。拥有好的口才已经成为衡量人才的基本标准之一，也是一个人走向成功的基础。发挥优秀的口才，可以帮助你轻松达到目的。

1940年是美、英、苏等国家联合抗击纳粹德国的关键时刻，由于英国处在欧洲反法西斯的最前线，人力、物力都消耗巨大，此时国内的黄金已经濒临枯竭，根本没有经济能力按照“现购自运”的原则从美国获取必需的军事装备。而作为美国总统的罗斯福深知唇齿相依的道理，在反法西斯战争旷日持久的情况下，自己的重要盟友英国一旦被纳粹击溃，希特勒便会一朝得势，这势必严重威胁到美国的切身利益。因此，美国必须全力支持英国，为他们提供必要的军事援助。

但是，在美国国内，有一些目光短浅的国会议员，他们只盯着眼前利益，丝毫不去关心反法西斯盟友和欧洲糟糕的战局，他们只想在英国人身上赚取一笔军火钱。罗斯福深知应该先说服他们，使《租借法》得以顺利通过，只有这样才能全力支持英国。为此，他在12月17日特别举行了一个意义重大的记者招待会，目的是为《租借法》拉“选票”，以赢得大众的

支持。

开始，罗斯福简要介绍了《租借法》，紧接着他用浅显的比喻来陈述了自己的设想：“假如我的邻居家不幸失火，而恰巧在不远处的我家有一根浇花的水管，此时要是赶紧借给邻居拿去接上水龙头，就可以帮他灭火，也可以避免火势蔓延到我家，造成我家的重大损失。但问题是，在借出水管前，要不要跟这位邻居商讨一下水管的价格呢？‘喂，朋友，这根管子是花20美元买的，你得先照价付钱才能使用。’而此时十万火急，邻居去哪里找钱？我想可以这样，只要他灭火之后原物奉还，还是不要他的20美元为好。如果灭火后水管还好好的，并没有损坏，他会连声道谢；如果他把东西弄坏了，他得照价赔偿，我也不会吃亏。你们认为呢？”

这个比喻可谓是举一反三，浅显易懂，大家都赞成罗斯福的设想。后来经新闻媒体报道，很快传遍了全球。此番妙语不仅成功说服了议员们无条件支持《租借法》的顺利通过，而且还赢得了丘吉尔和斯大林等反法西斯国家首脑的高度评价，并被后人传为佳话。

从罗斯福所讲的故事中我们可以领悟出这样一个道理：决定一项事业或一个计划成败的主要因素，真的可能只取决于一次谈话。如果我们出言不逊，与人无理争吵，那么，我们将不可能获得别人的同情、理解、合作与帮助。无数成功者的事实证明，善于说话是事业成功的催化剂，它直接影响着我们的成败。

口才是一个人智慧的反映，它影响着我们人生中的每一个关键时刻，如事业成功、人际关系和睦、生活幸福等。口才也是一种可以随身携带且永远丢弃不了的能力。

## 第二节 难开口是因为找不到话题

俗话说得好，一回生，二回熟。衡量同陌生人第一次谈话的成败，首先要审视交谈的话题，因为话题的好坏，直接影响交谈的结果。这是交谈的第一要素，不容轻视，更不能忽视。

我们在和朋友、家人一起聊天的时候，话题总是源源不断。但是，为什么有的人一遇到陌生人，就变得头脑空白，说不出话来呢？

现代年轻人的话题总是局限于流行服饰、时代潮流等，有的人除了流行以外，对其他的话题都不感兴趣，这种做法本身已限制了话题的范围。那么怎样才能让自己成为说话的高手，又成为受欢迎的人呢？

美国知名记者芭芭拉·华特小姐在刚刚参加工作时，曾经被授命去采访航空业巨头亚里士多德·欧纳西斯先生，这是她做记者以来接到的最大任务。可是当她怀着激动而忐忑的心情见到欧纳西斯时，他却正在与专家们紧张地探讨业界面临的重大问题。

对于欧纳西斯所谈论的货运价格、航线以及对未来的设想等问题，由于太过专业导致芭芭拉根本插不上嘴。眼看时间一分一秒地过去了，欧纳西斯已经到了该离开的时候，芭芭拉就要错过采访空手而回了，她心想：我必须找到一个可以引发他兴趣的话题，让他与我交谈。趁着欧纳西斯喝水的间隙，芭芭拉立刻提问：“先生，我想请问您一个问题，您在海运和



空运方面都取得了举世瞩目的成就，这非常令人钦佩和震惊。请问您最初的职业是什么？是怎样开始发展这项事业的？”

这个话题成功地吸引了欧纳西斯的注意力，他很愿意与别人分享自己的经历，而整个谈话也立刻朝着芭芭拉所希望的方向开始发展，她以一个精妙的问题作为开始，获得了一次成功的采访。

在与人交谈的时候，需要特别关注对方的特点，避开谈话双方的禁忌，避免进入“谈话雷区”。善于说话的人总是能找到“安全值”最大的话题，引起大家的谈论兴趣，在“雷区”之外会导致对方不悦的敏感话题也需要时刻注意避开。通常在交谈中，地位处于劣势的一方有义务寻找话题，引起另一方的谈话兴趣。求人办事时，有所求的人要寻找可以让对方愉悦的话题；如果话题引起对方不悦，就会增加处于劣势一方的难度。

要寻找话题并不是一件很困难的事。因为在你的生活环境中，凡是能看得到的东西，都可以拿来当做话题。