



会说话，得天下。世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是讲话令人喜悦的能力。“上山擒虎易，求人办事难”，在办事过程中如果不懂得方法、手段、策略，就难免吃闭门羹。三分做事，七分做人。人做好了，往往事半功倍，事事顺畅；人没做好，就会事倍功半，甚至一事无成。会说话、会办事和会做人作为三大生存技巧，是构筑卓越人生的“金三角”。

会说话 会办事 会做人



行走社会的必备技能 受益一生的生存智慧

胡宝林◎编著

会说话、会办事、会做人是一个人在生存竞争中获胜的必备本领。当你真正掌握了说话的分寸、办事的尺度、做人的准则，你就拥有了成功人生的资本，就一定能在事业上取得成功，在人生中找到幸福。会办事，要先会做人；会做人，也要会办事。同时，会说话，也是会办事和会做人的必备条件，只有学会了语言艺术，做人才能做得更练达，办事才能办得更聪明、圆满。总之，掌握了说话、办事、做人这三大技巧，也就掌握了成功的金钥匙，必将在人生的道路上无往而不胜。



会说话 会办事 会做人

第二卷

胡宝林 编著

中國華僑出版社

第二卷 目录



第七章 曲径通幽：说好难说的话

化解纠纷要做个和事佬	191
紧张时刻用玩笑做掩护	194
顺着对方的话锋说话	196
不好回答的话可以岔开说	199
六大台阶帮你说好难说的话	200
装作不知道,说得更奇妙	205
面对责难这样说	207
话不投机,及时转弯	209

第八章 铁嘴铜牙：万条商河口来开

唱好谈判的序曲	213
调好谈判的温度	215
既要唱“红脸”,又要唱“白脸”	218
投石问路让对方亮出底牌	220
吹毛求疵让对方压低价格	224
报价要有原则,不给对方留把柄	226
把握火候,及时给对方下最后通牒	229



与五大谈判对手周旋的策略	231
花点工夫在倾听上	235
语言交锋背后比拼的是耐心	238
口头的强攻不如口头的佯退	240
双赢才是谈判的最终目的	243

第九章 甜言蜜语:打动异性的说话方法

第一次交谈就给对方留下好印象	248
千哄万哄哄到她心软	251
如何回答女孩的“魔鬼问题”	254
真心实意才能打动她的心	256
抱怨的话如何说才不会引起丈夫的反感	258
善意的谎言是增进夫妻感情的润滑剂	260
如何向心仪的对象说“我爱你”	263
用电话为你当红娘	266
平息冷战的战术	268
甜言蜜语让爱情更上一层楼	272

第十章 声情并茂:打造完美的声音和肢体语言

控制一下说话的音量	276
培养受人欢迎的语调	278
培养恰如其分的节奏	281
适时的停顿	283
把握说话的语速	286
调整好说话的语气	289
字正腔圆,音色甜美	291
让你的眼睛会说话	294
运用手势	296
摆正体姿	301

保持微笑	305
穿着得体	307

中篇 会办事

第一章 打造形象：办事前先让别人接受你

外表打动别人	313
办事也要重穿着	316
第一印象很重要	319
塑造一个迷人的时尚印象	321
让你看起来就像个老板	325
办事礼貌为先	327
微笑是办事的一把钥匙	329
让自己的眼神更温柔	331
举止优雅容易获取好感	334
一诺千金赢得办事信誉	338
不轻易许诺	342
做一个让大家信赖的人	344

第二章 活用人情：积累办事的人脉资本

关系网的妙用	347
背靠大树好乘凉	350
价值1亿美元的关系	351
用亲和力打造关系	354
冷庙也要常烧香	356
经常进行感情投资	358
人脉大师教你办事的艺术	361
对父母的关系网有所了解	363



定期拜访父母的老朋友	364
了解爱人的关系	365
拜托爱人出马办事	366

第三章 掌握尺度:把事办得恰到好处

求人办事要抓住时机	368
先为自己留好退路	371
形势不妙,先走为上	374
找领导办事要把握好分寸	375
过度敏感不利于办事	376
分清事情的分量再办事	378
办事要掌握好火候	379
忌过于吝啬	381



第七章

曲径通幽：说好难说的话

化解纠纷要做个和事佬



人们在工作、生活中难免会发生这样那样的矛盾。当矛盾进一步激化时，作为第三方，站在一个特殊的位置上，你是左右为难的；袖手旁观，矛盾会更扩大，大家都没好处。

调解他人的纠纷实在是个非常棘手的问题，如果处理不当的话，就很有可能在你的身边埋下一颗定时炸弹。因此，在调解他人的纠纷时一定要讲究技巧，遵循一定的原则。“和稀泥”也要和出个样子来。

首先，调解他人的纠纷时要考虑自己的角色，即你与他人之间的关系，摆正了这种关系才能正确地调解纠纷。

调解矛盾还可以采取一种方法：不对矛盾的双方进行批评、指责，相反，分别赞美争执的双方，肯定他们各自的价值，使他们感到再争执下去只会损害自己的形象，因而自觉放弃争吵。

星期天，小陈一家包饺子，婆婆擀饺子皮，小陈夫妻俩包。不一会儿，儿子从外面跑进来：“我也要包。”

婆婆说：“大刚乖，去洗了手再来。”

儿子没挪窝，在一旁蹭来蹭去。妻子叫：“蹭什么！还不快去洗手，弄得一身面粉，我看你今天要挨揍。”

“哇……”5岁的大刚竟哭起来。



“孩子还小，懂什么？这么凶，别吓着他！”婆婆心疼孙子了。

“都5岁了还不懂事。管孩子自有我的道理，护着他是害他！”

“谁护着他了，5岁的孩子能懂个啥，不能好好说吗？动不动就吓他！”

小陈一看，自己再不发话，“火”有越烧越旺之势，便说：“再说，今天这饺子可就要咸了哟！平日里，街邻、朋友都说我有福气，羡慕我有一个热情好客、通情达理的母亲，夸奖我有一位事业心强、心直口快的妻子，看你们这样，别人会笑话的，都是为孩子好。大刚还不快去让奶奶帮你洗洗手，叫奶奶不要生气了。”又转向妻子：“你看你，标准的‘美女形象’，嘴撅得都能挂10只桶了。生气可不利于美容呀！”妻子被他逗乐了。那边，母亲正在给孩子擦着身上的面粉，显然气也消了。

讲述纠纷双方可引以为豪的一面，唤起其内心的荣誉感，也可使其自觉放弃争吵。

在一辆公共汽车上，乘务员关车门时夹住了乘客，但自己还不认账。这时一青年打抱不平，对乘务员说：“你是干什么吃的！不爱干，回家抱孩子去！”乘务员嘴像刀子，两人吵了起来。这时，车上有位老工人看看青年胸前的厂徽，想起了什么，挤了过去，拍拍青年的肩膀说：“小丁，你当‘机修大王’还不够，还想当个吵架大王吗？”青年说：“师傅，我可不认识你呀！”“我认识你，上次我去你们厂，你的照片在门口的光荣榜上，那特大照片可神气呢！”小伙子一下红了脸。老工人说：“以后可不要再吵架了，这不是解决问题的办法嘛。”一场纠纷就这样平息了。

夫妻之间的争吵总是在发生，作为亲朋好友夹在其中，不能不说是一件尴尬难处的事，坐视不理是不可能的，这容易使双方积怨加深，妨碍家人的正常生活。缩小争端本身的严重性，使一方或双方看淡争端，从而缓和情绪，平息风波，这才是解决问题的办法。

某厂一对新婚不久的夫妻因家庭小事闹矛盾，女方一气之下跑到娘家



哭诉告状，说男方欺负她。哥哥听罢心想：妹妹结婚不久就遭妹夫欺负，日后还有好日子过？于是气愤地扬言要去教训妹夫。这时，父亲充当起“和事佬”来，他首先对儿子说：

“教训他？别冲动！教训他就能解决问题吗？再说，他家又不在厂里，一个人孤立无援的，你去教训他，旁人岂不要说闲话？好了，妹妹自己家里的小事儿，用不着你操心，还有我和你妈呢。你多管些自己的事吧。”

待儿子息怒离开后，父亲又劝慰女儿说：

“别哭了，又不是什么大不了的事。都结婚出嫁了，还要小孩子脾气，多丢人。小夫妻哪有不吵架的？我当初和你妈就常吵闹呢。不过，夫妻吵架不记仇，夫妻吵架不过夜。你不要想得太多，日后凡事要大度些，不要像在娘家那样娇气任性。好了，快点回去，不要让他到这里来找你，他是个不错的小伙子。家丑不可外扬，以后丁点儿小矛盾不要动不动就往娘家跑。”

女儿点头止哭，像没事一样回她的小家去了。

夫妻吵架本是稀松平常的事，而当事人本身却认为事情很严重。因此，父亲在劝慰女儿的过程中始终强调夫妻闹别扭只是“丁点儿”小事情，促使女儿把争端看得淡一点。女儿在冷静思考之后，认同了父亲的看法，思想疏通了，气也自然消了。

生活中，家庭矛盾时有发生，夫妻之间难免出现磕磕碰碰、吵吵闹闹甚至大动干戈的事。夫妻吵嘴打架后，妻子往往回娘家诉苦。对此，娘家人劝架不能偏听偏信，让矛盾升级，应该劝双方多作自我批评，从而化解矛盾，达到新的和睦。以下是娘家人劝架中的5忌。

一是忌偏袒女儿。女儿是娘身上的肉，谁动她一根毫毛就对他不客气，劝架处处偏袒护短，把女婿说得一无是处，让其无地自容而后快，以警告女婿娘家人不好惹；明明是女儿不对，却以长辈自居，强词夺理。这样做，会助长女儿的不良习性，埋下了长期争吵的祸根，增加了女婿的厌恶心理，轻则闹得家庭不和，重则导致家庭破裂。

二是忌火上浇油。只要诚恳规劝，完全可以唤起双方的自责心理，从



而平息矛盾。但如果娘家人坚持小题大做，硬要对方认不是，不但无助于解决问题，反而使其肝火更旺。

三是忌倾巢出动。在听到女儿一面之词后，不分青红皂白，娘家人男女老少齐动员，上男方家“说理”、“算账”，造成大兵压境的局面，这样人多火气旺，很容易将小事闹大，不但于调解无补，反而激化矛盾，破坏夫妻感情。万一男方翻脸不认人，势必引起一场争斗，夫妻感情的裂痕就无法弥补。

四是忌拒之门外。女儿回娘家是为了暂时躲避矛盾，以感化丈夫回心转意，也是为了得到娘家人的谅解和帮助，作为娘家人应当热情迎接，细心开导；否则，极易使女儿产生孤独感，弄不好会酿成悲剧。女婿登门，是求女方及其家人的谅解，用实际行动认错，更应笑脸相迎，诚恳待婿，不可拒于千里之外，使女婿憎恨，激化夫妻矛盾。

五是忌留女久住。明智的娘家人只留女儿小住，并劝她尽早回到丈夫身边，以免造成更大的裂痕。

人们在生活中难免会发生各种各样的矛盾，总是由于这些矛盾的激化而产生纷争。面对那些激愤的吵架者，一定要掌握一些调解的技巧，有效平息纠纷。

紧张时刻用玩笑做掩护

说笑能极大地缓解尴尬气氛，甚至在笑声中这种难堪场面会瞬间消失，以至人们很快忘却。

萧伯纳有一次遇到一位胖得像酒桶似的商人，他跟萧伯纳开玩笑说：“外国人看你这样干瘦，一定认为英国人在闹饥荒。”萧伯纳谦和地说：“外国人看到你这位英国人，一定可以找到闹饥荒的原因。”要用幽默来回敬对方。幽默感是避免人际冲突、缓解紧张的灵丹妙药，不会造成任何损失，不会伤及任何人。

如果活动中出现尴尬局面，说句调笑的话更是使双方摆脱窘迫的好办



法。例如，两个班级联欢，男女舞伴第一次跳舞，由于一方的水平低发生了踩脚的情况，说“没关系”这样礼貌的话可能还会加重对方的紧张，如果用一句“地球真小，我俩的脚只能找一个落点了”，可使双方欢笑而心理放松。

尴尬是在生活中遇到处境窘困、不易处理的场面而使人张口结舌、面红耳赤的一种心理紧张状态。在这种时候，人们感觉比受到公开的批评还难受，会引起面孔充血、心跳加快、讲话结巴等。主动讲个笑话逗大家笑，绝对是减轻该症状的良方，尤其是在很多人看着你的时候。

前苏联著名女主持人瓦莲金娜·列昂节耶娃有一次向观众介绍一种摔不破的玻璃杯。准备时几次试验都很顺利，谁知现场直播时竟出了意外，杯子摔得粉碎。而这时，成千上万的观众正看着屏幕。她灵机一动说：“看来发明这种玻璃杯的人没考虑我的力气。”幽默的语言一下子就使她摆脱了窘境。

一位演说家对听众说：“男人，像大拇指（做手势）；女人，像小指头儿……”话未说完，全场哗然，女听众们强烈反对他的比喻，他没法再讲下去了。怎么办？他立刻补充说：“女士们，大拇指粗壮有力，而小手指则纤细、灵巧、可爱。不知哪位女士愿意颠倒过来？”一句话平息了女听众的愤怒，一个个相视而笑。

夫妻之间吵吵闹闹是常有的事，有的小打小闹就过去了，可有的气得决心分家，这种时候，只要你能把对方逗笑，僵局自然就被打破了。

约翰先生下班回家，发现妻子正在收拾行李。“你在干什么？”他问。“我再也待不下去了，”她喊道，“一年到头老是争吵不休，我要离开这个家！”约翰困惑地站在那儿，望着他的妻子提着皮箱走出门去。忽然，他冲进房间，从架上抓起一只皮箱，也冲向门外，对着正在远去的妻子喊道：“等一等，亲爱的，我也待不下去了，我和你一起走！”怒气冲天的妻子听到丈夫这句既可笑又充满对自己爱心和歉意的话，就像气球被扎了一个洞，

很快气就消了。

当约翰的妻子抓起皮箱，冲出门外之时，我们不难想象，约翰是多么的难堪、焦急！但他既没有苦劝妻子留下，也没有作任何解释、开导，更没有抱怨和责怪，而是说：“等一等，亲爱的，我也待不下去了，我和你一起走！”这哪像夫妻吵架，倒像一对恩爱夫妻携手出游。约翰这番话，以谐息怒，不但会让妻子感到好笑，而且还会让妻子体会和理解丈夫是在含蓄地表达自己对妻子的爱心和歉意，以及两人不可分离的关系。听到这番话，妻子怎能不回心转意呢？

恐怕谁都有当众滑倒的经历，每每回想起来都还会感到脸红。摔倒的场面总是很滑稽，难免会引得大家笑，你不妨用一种荒诞的逻辑将这种尴尬变成有利因素，从而自然大方地从困境中解脱出来。

1944 年秋，艾森豪威尔亲临前线给第二十九步兵师的数百名官兵训话。当时，他站在一个泥泞的小山坡上讲话，讲完后转身走向吉普车时突然滑倒。原来肃静严整的队伍轰然暴响，士兵们不禁捧腹大笑。面对突发情况，部队指挥官们十分尴尬，以为艾森豪威尔要发脾气了。岂料，他却幽默地说：“从士兵们的笑声看来，可以肯定地说，在我与士兵的多次接触中，这次是最成功的了。”

顺着对方的话锋说话

顺梯而下，是指依据当时有利的时机，只要有可能，不可更多地纠缠，应顺势而下，不需要特意地去找，自然而然，做得巧妙，不会引起他人的注意，自己依然保持着主动的局面。顺梯而下有以下 2 种表现。



1. 顺着对方的话题而下

有时候，一个话题要进行下去，可朝着多种方向发展，我们可以有意识地将话题引往有利于自己的方向，然后顺着话题及时撤出去。

在一次师生座谈会上，师生之间聊起了如何面对自己弱点的话题。会议进行得很温和，从不指名道姓，遇到要举事例的时候，也是以假设开始，诸如“假设你有什么弱点，你该怎么做”。可是后来会议特意留出了一定的时间，让学生就不懂的问题向在座的老师请教。一位同学站起来向一位姓何的老师提问：“当一个人遇到了非常难堪的事情，他可以正视它、战胜它，但也可以逃避它，哪种方法更好些呢？”何老师首先肯定了这位同学合理的分析，说：“正视它，战胜它！”这位同学接着又问：“能不能问您一个隐私的问题……”正在那位同学还在犹豫该不该问时，何老师说话了：“既然是隐私问题，就不好当着众人的面讲，如果你感兴趣，会后我们可以私下里谈谈。”

在这里，如果何老师让那位同学把话说下去的话，接下来肯定会使自己左右为难，不如顺着对方的话音，巧妙地撤出去，不在原来的话题上打转转。

那些毫无根据又极具挑衅性的提问总是会激起人们的反感，但是直接的指责反而会显得自己涵养不够。所以，我们不如根据对方的诘问，为自己编造一个更严重的罪责，嘲讽对方无中生有、不讲礼貌，表达我方对这种无凭无据的问题的极大愤怒和拒绝回答的态度。

一位记者向扎伊尔总统蒙博托说：“您很富有。据说您的财产达30亿美元？”显然，这一提问是针对蒙博托本人政治上是否廉洁而来的，对于蒙博托来说，这是一个极其严肃的而易动感情的敏感问题。蒙博托听后大笑并反问说：“一位比利时议员说我有60亿美元！你听到了吧？”

记者用一句没有根据的传言来质问蒙博托是否廉洁，蒙博托没有被对方刺激得暴跳如雷，反而编出一个更大的、显然是虚构的数字来“加重”

自己的“罪行”，以讽刺记者所提问题的荒谬与别有用心，间接表明了自己的清白，维护了自己的名誉。

家庭生活中，也难免有下不了台的时候，顺梯而下的方法也可适当利用。

小张有一次到朋友家做客，恰巧他们夫妻在挂一幅装饰画。丈夫问妻子：“挂正了吗？”妻子说：“挺正的。”挂好后，丈夫一看，还是有点歪，就抱怨说：“你什么事都马马虎虎，我可是讲求完美的人。”做妻子的有点下不来台，见有人在场便开口道：“你说得对极了，要不你怎么娶了我，我嫁怎么就给了你呢！”这一巧妙的回答，不仅挽回了面子，又造成了一种幽默的气氛，做丈夫的也感到自己失言了，以一笑来表示歉意。

2. 顺着他人解围而下

在谈话中，如果因为我们自己的难堪，造成整个气氛的不和谐，可能会有知趣的人站出来，及时替你解围，这时，就应该抓住时机，顺着他人解围及时撤出。

小明喜欢和他人诡辩，并且以此为乐事。一天将近中午吃饭时，小可深有感触地说：“人是铁，饭是钢，一天不吃饿得慌。”小明接着说：“这句话就不对了，据科学分析，人是可以饿7天的。”小可说：“那你饿7天看看。”小明接着说：“这句话你又错了，你也可以饿7天的。”小可说：“我才没那么傻呢，只有疯子才干这样的蠢事。”小明又说：“历史上，很多当时被认为是疯子的人，后人把他们看做是伟人。”小明就这样无限地推演下去。哪知小可的个性淳朴，不喜欢这样饶舌，后来就有点无法忍受了。这时小明的好友小冬见状，凑过来说：“我们的小可最大的‘优点’就是说错了话还不承认。”小可接过话头说：“小冬真是了解我。”说着对小明一笑，走开了。



顺梯而下是解窘见效很快的方法之一，它能使人逃脱于无形，而让制造尴尬的人立即停止发话，可谓一箭双雕。

不好回答的话可以岔开说

在语言交际中，我们经常会遇到一些令人尴尬的问话，比如，涉及国家、组织的秘密，涉及个人收入、个人生活、人际关系等问题。如处于这样的尴尬场合时，就需要具备“顾左右而言他”的语言艺术，从而能使你面对尴尬而取得峰回路转、柳暗花明的效果。

最简单直接的做法就是把话题故意转向其他地方。

某单位一女工结婚，在单位散发喜糖。刚巧该单位有一位尚未谈对象的33岁的大龄女青年，大家吃着糖，突然一位同事笑着对那位女青年说：“喂，什么时候吃你的喜糖？”大家都望着那位女青年。那位女青年脸微微一红，把脸转向邻近的一位女同事，然后指着那位女同事身上的一件款式新颖的上衣问：“喂？这件上衣什么时候买的？在哪个商店买的？”两个人便兴致勃勃地谈起了那件衣服。

在大庭广众之下问大龄女子何时结婚确实是件很不礼貌的事情。女青年碰到这个尖锐的问题时处境十分尴尬，回答不好可能会引起大家的闲话，再说这事也没必要让大家来参与。于是她立刻把话题转移到同事的衣服上，借以回避对方的无聊问题。问者受到毫不掩饰的冷落，自然也意识到自己的失礼，没有理由责怪女青年对自己的置之不理。

毫无疑问，直接转移法可以让你立即摆脱刚才那个令你难堪的话题，然而有一点不足的是，这样显得十分生硬。将话题飞快转向与之毫不相干的地方，看似快速甩开了为难局面，可是心理上仍然是有阴影的。因此，我们要学会更含蓄的言他法——岔换。





岔换法是针对对方的话题而岔换新的话题，字面上看是回答了对方的问题，而实质意义却是不相干的两个问题。它给人的感觉通常是干脆利落，能显示出一种较为强硬的表达气息。

比如，有个发达国家的外交官问非洲一个国家的大使：“贵国的死亡率必定不低吧？”大使接过话题就立即掷出一句：“跟贵国一样，每人死亡一次。”

这位外交官的问题是针对整个国家说的，而大使岔开话题直言不讳地换用“每个人的死亡”作答，显示了一种针尖对麦芒的强硬态度。

大诗人普希金有一次在彼得堡参加一个公爵的家庭舞会，当他邀请一位小姐跳舞时，这位小姐极傲慢地说：“我不能和小孩子一起跳舞！”普希金很礼貌地鞠了一躬，笑着说：“对不起！亲爱的小姐，我不知道你怀着孩子。”说完便离开了，而那位漂亮的小姐无言以对，脸上绯红。

反讽不是气急败坏的叫嚣，也不是“黔驴技穷”的狂鸣，它应该是偶尔露出的峥嵘，锐利锋芒的一现。

利用语言的双解，普希金巧妙将话题的针对点从自己身上转到了那位漂亮的小姐身上，不露痕迹地就将自己的尴尬转化为了漂亮而又傲慢的小姐的尴尬。所以，我们在采用“顾左右而言他”的解围法时，应尽量把它运用得不露声色，婉转巧妙。

六大台阶帮你说好难说的话

人非圣贤，孰能无过？何况即使圣贤也有错的时候。西奥多·罗斯福承认说，当他入主白宫时，如果他的决策能有75%的正确率，那就达到他预期的最高标准了。像罗斯福这么一位20世纪的杰出人物，其最高希望也只有如此。可是，偏偏有人总是忍不住给别人纠错。

沙斯先生是纽约一位年轻的律师，他参加了一个重要案子的辩论，这



个案子牵涉一大笔钱和一项重要的法律问题。在辩论中，一位最高法院的法官对年轻的律师说：“海事法的追诉期限是6年，对吗？”

沙斯先生愣了一下，看看法官，然后率直地说：“不。庭长，海事法没有追诉期限。”

“庭内顿时静默下来，”沙斯先生后来在讲述他的经验时说，“似乎气温一下就降到了冰点。虽然我是对的，法官是错的，我也据实地指了出来，但他却没有因此而高兴，反而脸色铁青，令人望而生畏。尽管法律站在我这一边，我也知道我讲得比过去都精彩，但由于没有使用外交辞令，我却铸成了大错，居然当众指出声望卓著、学识丰富的人错了。”

沙斯先生确实铸成了大错，在指出法官错误的时候，为什么不能更巧妙、更自然一些呢？为什么不能提供一个恰当的台阶，使法官免丢面子呢？这样不仅会获得法官的好感，而且也会为沙斯先生自己树立一个良好的社交形象。

在社交活动中，能适时地为陷入尴尬境地的对方提供一个恰当的“台阶”，使对方免丢面子，也算是处世的一大原则，也是人的一种美德。这不仅能获得对方的好感，而且也有助于自己树立良好的社交形象。否则对方没能下得“台阶”而出了丑，可能会对你记恨终生。相反，若注意给人“台阶”下，可能会让人感激一生。是让人感激还是让人记恨，关键是在“台阶”上不陷入误区。

外圆内方的人，不但尽量避免因自己的不慎而使别人下不了台，而且还会在对方可能不好下台时，巧妙及时地为其提供一个“台阶”。这是因为他们在帮助别人“下台”时，掌握了正确的方法。

1. 顺势是为送台阶

依据当时当场的势态，对对方的尴尬之举加以巧妙解释，使原本只有消极意味的事件转而具有积极的含义。

全校语文老师来听王老师讲课，想不到校长也光临“指导”，这下可使