



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”，在办事过程中如果一根直肠子到底，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

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。



三分技巧做事，七分胆识做人

会说话 会办事 会做人

第一卷

胡宝林 著



图书在版编目(CIP)数据

三分技巧做事,七分胆识做人:会说话 会办事 会做人/西武策划 胡宝林编著. —哈尔滨:哈尔滨出版社,2007.09(2010.05 重印)

ISBN 978 - 7 - 80753 - 011 - 4

I. ①三… II. ①西… ②胡… III. ①成功心理学 - 通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 101268 号

责任编辑:王 姝

装帧设计:世纪鼎

三分技巧做事,七分胆识做人:会说话 会办事 会做人

西武策划 胡宝林编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市香坊区泰山路 82 - 9 号

邮政编码:150090 电话:0451 - 82380850

E - mail:hrbcbs @ yeah. net

网址:www. hrbcbs. com

全国新华书店经销

北京中创彩色印刷有限公司印刷

开本 710 × 1030 毫米 1/16 印张 50 字数 721 千字

2010 年 5 月第 2 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80753 - 011 - 4

定价 368.00 元

版权所有,侵权必究。

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所 徐桂元 徐学滨

前 言



人生在世，无非是做三件事：说话、办事和做人。一个人要想在社会上吃得开，就必须掌握立身处世的三大技巧：会说话、会办事、会做人。具备了这三者，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。从三者关系的角度来看，会说话是会办事的前提，会说话的人，办事能力就会相应提高，在这个社会上求人办事就会游刃有余，做人也就一定很成功。会办事是会做人的必要条件，只有善于办事，你才可以得到别人的认可。会做人首先要学会说话和办事，成功总是垂青于善于说话和巧于办事的人，因为人离不开说话和办事，这是会做人的基本功和必修课。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。

说话，即口头的语言交际，不但是人类有别于其他动物的主要标志之一，而且是人类数十万年来得以繁衍生息、生存发展的一种重要手段。在人类发展已经步入新世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正汹涌澎湃，巨浪滔天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。在现代社会里，人之离不开说话，犹如鱼离不开水。我国著名散文家朱自清说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”

俗话说：“一句话让人跳，一句话让人笑。”说话能力体现着一个人的内涵、素质。一个说话讲究艺术的人说出的话，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有余空间；可陶冶他人之情操，也可济世与良药；可以体现个人的雄才大略，更能提高个人的社会地



位。因而，一个人能否把握说话的艺术，对其人生的成败是非常重要的。

说话能力，不是天生的，而是通过不断地练习培养出来的。本书上篇通过具体生动的案例，深入浅出地阐述了练就卓越口才的途径、必知的各种说话技巧、禁忌和分寸，包括怎样把话说到别人心窝里、怎样拒绝而不得罪别人、怎样得体赞美别人、怎样打动别人按你说的做、怎样说好难说的话、怎样运用幽默，以及在谈判、恋爱、交友、推销中的说话方法和技巧，帮助读者轻松掌握各个领域的说话艺术，提高自己的说话能力，在错综复杂的人际关系网络中应付自如。

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”不论你是能人还是庸人，聪明人还是愚笨人，管理者还是打工者，只有当你得到别人的帮助并帮助别人时，才能生存。正是由于人与人之间这种相求相助，我们的社会才充满了温馨友爱，各项事业才得以兴旺发达。然而，当你为了生计而四处奔波已经很劳累的时候，偏偏又遇上件为难事，这时候你需要察言观色，点头哈腰地去求人，至于事情能不能办成，就要看人家乐意不乐意，高兴不高兴，等等。所谓“上山擒虎易，求人办事难”。只求人办事就可能碰到种种的难处。

人不是万能的，知识、能力、财富都是有限的，所以求人办事是家常便饭。尤其在当今社会，竞争日趋激烈，每个人都承受着生活所带来的巨大压力，都强烈地渴望事业的成功与辉煌，生活的幸福与美满。这个社会讲究“能干的不如会干的”。这种时候求人办事的作用就日益凸现出来了。可就是有人四处碰壁，一无所获，终生默默无闻；相反，有的人却如鱼得水，一帆风顺。

无数事实证明，每一个与成功失之交臂的人，并非缺乏成功的智慧和勇气，而是在办事上没有找到正确的方法，不能从容地办事。而那些成就了一番事业的人，他们也未必都是天生的强者，只是他们善于掌握与各色人等办事的艺术，能够做到办什么样的事用什么样的方法，处处做得天衣无缝、滴水不漏，不给别人挑毛病的机会。所以我们经常可以看见周围有一些人，他们身无长物，然而却老练圆滑。他们头脑活络，人际交往游刃有余。这一切源于他们交际广泛、关系通玄，源于会求人、会办事。这样反而比一般人活得更轻松。

本书中篇结合当今社会人际关系的特点和规律，从办事的心态、办事的形象仪表、办事的尺度和分寸，以及如何利用关系网办事、如何通过送礼和宴请



办事、如何借助贵人办事、如何转弯抹角办事、如何厚脸黑皮突破办事障碍等方面，全面阐述了种种办事的方法、手段、技巧，帮助读者掌握办事的艺术，迅速提高办事能力，有效利用各种资源达到办事的目的。

至于会做人更是一个人生存立世之本，是说好话、办好事的基础和前提。说到底，做人的问题就是要处理好自己与他人、自己和社会的关系。就是因为每一个关系都涉及到了自己，所以学会做人就要从自身开始。做人是一门精深的学问，人生的成与败归根到底就在于做人的得与失。懂得做人的智慧，把人做到位，往往就会有事业的发达、家庭的美满、生活的顺畅；反之，不懂得做人的智慧，就会从根本上注定人生的败局，任何事情都会以失败告终。本书下篇对人们行走社会必须具备的做人智慧进行了全面的归纳和总结，从中得出做事先做人、低调做人、做人的方与圆、糊涂之道、中庸、诚信、厚黑、忍让等具有普遍意义的做人方法和规律，让人们在如何做人上有章可循，而不至于迷惘无绪。

通晓做人的哲学，会让你在为人处世的过程中，讲究方法，讲究策略，讲究变通之道，从而建立良好的人际关系，灵活机智地应对人情世故，在复杂变幻的社会环境中，把握做人的准则，衡量处世的分寸，在人生舞台上走好每一步，扮好每一个角色。

总之，会说话、会办事、会做人三者相辅相成，不可分割，共同构筑了成功人生的“金三角”。本书作为一本为人处世的通俗指南，从实用、方便的原则出发，最全面、最系统地向读者讲述了说话、办事和做人这三方面的人生哲学和智慧，将日常生活中最直接、最有效且使用率最高的口才技巧、办事方略以及做人哲学介绍给读者，让读者在最短的时间内掌握能言善道、精明办事、灵活做人的本领。书中的方法你一看就懂，一学就会，一用就灵，可以帮助你轻松驾驭人生局面，实现事业的成功和生活的幸福。

第一卷 目录

上篇 会说话

第一章 开口是金：突破说话的心理障碍

找出恐惧的根源	3
培养自信心	5
让紧张感为我所用	8
身体克服恐惧法	10
积极地暗示自己	13
正确认识自己的说话能力	14
怯场绝不是你的专利	15
心病还要心来医	18
胆子是练出来的	19
主动营造减压的气氛	22
绝不放过每一个练习的机会	24

第二章 嘴上带把尺：说话讲分寸

不该说的“四话”	26
不揭他人短，给人留台阶	29
滑稽≠幽默	33
瞅准对象说好话	36
用恰当的方式说恰当的话	40
“常有理”最终会变成“常无理”	44
开玩笑不能越过底线	46



挖掉语言的肿瘤——口头禅·····	49
过分自夸不过是在显示自己浅薄·····	51
责备他人其实是在掩饰自己的过错·····	52

第三章 得体赞美:让你更讨人喜欢

男人和女人,赞美有“性”别·····	56
给他最想要的赞美·····	60
恰如其分的一句恭维有时胜过10句赞美·····	63
源自心灵深处的赞美才有力量·····	66
以“第三者”的口吻赞美·····	67
与众不同的赞美最中听·····	69
多在背后说他好·····	71
推测性赞美让他美梦成真·····	73

第四章 巧妙拒绝:学会说“不”的艺术

拒绝求爱这样说·····	76
多说“不过”和“但是”·····	80
拒绝领导不要让他难堪·····	82
从对方口中找到拒绝的理由·····	86
装聋作哑轻松搞定对方·····	88
找一个替身代你说“不”·····	90
贬低自我让对方知难而退·····	92
在拖延中解决问题·····	94
抬出“后台老板”·····	95

第五章 谈吐不凡:幽默机智威力大

鸡的香味是鸡的一部分,钱的声音也是钱的一部分·····	97
借题发挥,皆大欢喜·····	99
活学活用,以谬还谬·····	102
拿自己开开心玩笑·····	104
针尖对麦芒,“兽皮”变“人皮”·····	106



医治病痛的“灵丹妙药”	110
“老爷看小人是清白,小人看老爷是糊涂的”	113
“比”的魔法	116
区分伪幽默与真幽默	119
来个180度大转弯	123
越荒谬效果越好	126
正理不妨歪说	130
婉言曲说成幽默	134

第六章 因人施法:让别人都照你的意思办

把话说到对方的心窝里	138
用利益做说客	142
诱导对方多说“是”	146
软硬兼施,逼他“就范”	149
将计就计对着说	152
沉默有时是最好的说服方式	155
把话说到点子上	157
引用典故可以增加说服的分量	161
换个角度说话让他心悦诚服	164
一顶高帽子,“犟牛”变“绵羊”	167
指出他的弱点让他打退堂鼓	171
“层层剥笋”让他“束手就擒”	174
明说甲暗说乙让乙乖乖认错	177
以让步换取对方赞同	179

第七章 曲径通幽:说好难说的话

说好难说的话,从生活细节开始	182
难言之隐,一喻了之	184
自我调侃帮你走出尴尬	187



上 篇

会 说 话





第一章

开口是金：突破说话的心理障碍

找出恐惧的根源

不少人在众多的人面前说话时感到非常害怕，我们经常听到他们这样说：

“我听过许多报告，多数报告都有答疑的时间。即使我坐在听众中间，大多数人甚至不知道我是谁，但每当我考虑提出一个问题时，我的心就怦怦地跳个不停。整个胳膊感觉像木棍一样，连举手都很困难。”

“我的老师在每堂课上都喜欢提问。无论何时被叫到，我都会口干舌燥。如果是一对一闲谈，我能感觉好一点，但仍然紧张，我不愿说蠢话或去表达一个与众不同的见解。”

“没有比求职更糟的了。我花了6个月来找工作，真是令人痛苦。在等待会见时，我总是冒冷汗，额头布满汗珠，腋窝也湿了，衬衫贴在了后背上。还没进办公室就这副样子了。”

什么使这些恐惧落在我们的身上？为什么要担心呢？简单来说，我们大家都想获得尊重，希望招人喜爱。

具体来讲，造成这种紧张、恐惧心理的原因主要有两种：

第一种，不想献丑。这些人的想法是：只要我不在他人面前暴露自己的短处，别人也就不会知道我的缺点；而一旦在众人面前说话，自己的粗



浅根底、拙劣看法都会暴露出来，那么从此以后，哪里还有自己的立足之地？所以，不说话更稳妥。

不过，持有这种想法的人应该想一想，一个人尽量不暴露自己的短处，那么其长处又能充分发挥无遗吗？如果自己的长处发挥受到影响，无疑也会影响到别人对你的看法——别人有时会以较低的水平来评价你。其实，只要你认真地全力发挥，诚诚恳恳地把话说出来，不必踮高足尖来充内行，相信必会有不错的表现。

同时，现代社会的个体人具有高度的社会化特点，一个人无论是生活还是工作都绝对免不了要与社会接触、与他人接触，而说话则是人与社会接触、与他人交流的最重要手段。所以，可想而知，一个不想说话的人肯定会为现代社会所不容，被现代社会所淘汰。事实证明，就连聋哑人也需要用一种特殊的语言——手语来进行交际。

第二种，不知道该如何组织说话的内容，就像被硬拉到一个陌生的世界一样，所以会感到惊惶。

有的人是因为先天原因。有些人生来性格内向，气质属于黏液质、抑郁质类型，他们说话低声细语，见到生人就脸红，甚至常怀有一种胆怯的心理，举手投足、寻路问津也思前想后。

此外，还有一些教育不当的因素。有些家长对儿童的胆小不加引导，孩子见到生人或到了陌生的地方，便习惯性地害羞、躲避，没有自信心。儿童进入青春期后，自我意识逐渐加强，敏感于别人对自己的评价，希望自己有一个“光辉形象”留在别人的心目中，为此，他们对自己的一言一行非常重视，唯恐有差错。这种心理状态导致了他们在交往中生怕被人耻笑，因此表现得不自然、心跳、腼腆。久而久之，便羞于与人接触，羞于在公开场合讲话。对此，家长和学校应给予正确指导，鼓励青少年大胆、真实、自然地表现自己。

对怯场心理的产生原因众说纷纭。美国演讲学家查尔斯·R·格鲁内尔提出了“自我形象受威胁”论。

“自我形象受威胁”论认为：每个人都具有理性的、社会的、性别的、职业的自我形象。当人们进行演讲时，就把自我形象暴露在公众面前。由



于担心自我形象会因为演讲而被毁坏，就产生了窘迫不安的怯场心理。例如，1969年，两位从事演讲学研究的教授在纽约开会，当他们向大会报告论文时，因为怯场而晕倒。“自我形象受威胁”论解释这种现象的产生是因为两位教授的职业自我形象在诸多同行面前受到了严重威胁。

恐惧或忧虑会阻碍我们说话的尝试。有时保持安静较容易，退缩在“壳”里可以掩饰自己的软弱。但是，那样意味着我们将错过无数次张口说话的机会，我们的观点将不被注意，我们的力量将得不到认可。

做下面这个诊断式测验，来找出恐惧在何处阻碍了你的说话。

诊断性自我测试：指出你的恐惧

用“是”或“不是”回答下面5个问题：

- (1) 单独出席聚会你会感到局促不安吗？
- (2) 你愿意表达一个与别人不同的观点吗？
- (3) 你在拒绝你的朋友要求你做某事时感到困难吗？
- (4) 你对洽谈购买价格或合同感到不情愿吗？
- (5) 你在给别人打电话时总是避免要求什么吗？

只要我们看清自己紧张、恐惧心理的原因，科学地分析它，就会发现根本没有什么好怕的。随着你自信程度的增加，你的说话能力也会得到增强。

培养自信心

当众说话，自信是必不可少的，它决定你这次讲话能否出色与成功。

说话时保持自信是需要生活中的每时每刻训练出来的，如果熟练的专业技能和得体的着装仍然无法带给你足够的自信，那就需要更多的自我表现了。

以下有几个小技巧，可以多加练习，直到自信流露在你的举手投足之间为止。通常失败感和沮丧感是由于受到打击或害怕承担风险所导致的。

而人性中普遍存在着冒险的“动力”本能，在正确发挥作用时，它能驱使我们信赖自己，并利用机会发挥我们自己的创造潜力。在我们有信心有勇气地行动时它才有机会发挥出来。因此，那些拒绝创造性的生活，拒绝勇敢的行动，而使这种自然本能遭受挫折的人，其实过去就是赌博成性、整天沉溺在牌桌上的人。有的人不能坦率面对自己的弱点，所以一个不愿意亲自试一试的人只好拿别的东西当赌注，一个不愿意勇敢地行动的人则往往靠酒杯来壮胆。此时唤醒自己内心的信心和勇气就是人的自然本能。记住，当你认同自己的专业能力、聪明智慧时，别人也会以同样的态度对待你。具体方法是：



1. 练习大胆表现自我

把自信心视为肌肉，需要定时、持之以恒地锻炼，如果稍有懈怠，它很快就会松弛。和不期而遇的人进行一对一交谈，是很好的开始，从和水电工、超市收银员接触开始吧！

2. 想象自己是完美的化身

这是许多名模、影星在表演之前惯用的伎俩。同样适用于工作职场，面对大客户或提案，先静坐，从心中默想曾有的愉悦感觉，比如曾经聆听的悠扬乐章，愈具体效果愈好。

3. 说话时语气要坚定

很多人说话时都犯过过于急促的错误，说话的诀窍在于音量适当、语调平稳，速度不缓不急，此举显示你对说话的内容信心十足，利用呼吸换气时断句，可以避免许多不必要的“嗯”、“啊”等语病，内容显得流畅有条理。切忌以疑问句结束陈述事实的语句，以免影响语气的坚定。

4. 仿效偶像

学习你所仰慕的人具有的美好特质，可以是影星张曼玉或钟楚红，也可以是政治家或外交家撒切尔夫人，只要她具备你所希望拥有的特质，均

可模仿。

5. 以得体的装扮来加深留给他人的印象

选择适合自己气质的服装、发型、化妆，甚至香味，来展现你完美精确的专业形象。特别在颜色上要多注意，不同的色彩有不同的语言，可以善加运用，深色系代表权威信赖；亮色系则引人注目；暖色系则传达温柔且易于亲近的信息，如果你想增加自信与亲和力，不妨选择深色服装，搭配浅色丝巾或围巾等。切忌穿着过于暴露或大胆的服装，例如紧身短裙或V领低胸上衣，不仅容易让人想入非非，也会使你因怕穿着走光而分心。

6. 以拥有者的态度走入每间屋子

走路的姿态常不自觉地泄露你的秘密，昂首阔步，抬头挺胸，仿佛一切都在你的掌握中。想象你拥有这个空间，当你举步时，回想过去曾自信的感觉。

7. 向你的焦虑妥协

掌握害怕的根源。害怕时会有生理反应——冒冷汗或呼吸急促。当你知道所有可能会有的征兆时，就可以透过一些放松的小技巧克服它。

8. 要准备犯几个小错误

为了得到你想要的东西，有时可能要稍微受一些痛苦，但不要自轻自贱。如果有把握之后再去做，就什么事情也干不成。你在行动时随时都可能犯错误，你所做的决定也难免失误，但是我们绝不能因此而放弃我们追求的目标。你每天都必须有勇气承担犯错误的风险，失败的风险和受屈辱的风险。走错一步总比在一生中“原地不动”要好一些。你一向前走就可以矫正前进的方向；大部分人不知道他们实际上有多勇敢。事实上，很多潜在的英雄一生都在对自我的不信任中度过。如果他们知道自己潜在的能量，那将有助于他们产生解决问题甚至克服巨大危机的自信心。记住，你有这种能量，若不付诸行动、不给它们释放出来为你服务的机会，你



永远不会发现这些能量。

9. 处理“小事情”也要鼓足勇气、采取大胆的行动

不要等到出现重大危机时再去当大英雄。日常生活中也需要勇气——在小事情上锻炼勇气，才能培养出在更重大的场合勇敢地行动的力量和才能。

10. 以恰当的态度接受恭维

大部分女性都有所谓的女性自我贬抑倾向，总是习惯性地将自己的赞美向外推拒，如此一来，很容易将自己由主动参与转换成被动接受，这是很不明智的。下次当有人恭维你时，记得以“谢谢”来代替“你太客气了”或“那其实很简单”这类的客套语，太谦虚也会有损你的自信。

让紧张感为我所用

讲话者在登上讲台之前，经常会过早地感到紧张。对大多数人来说，这种紧张的状态从接受讲话邀请时就已经开始了。通常，我们参与活动的时间越长，紧张的状态便持续得越长，症状也越严重。

人们在众目睽睽之下会感到不舒服，这是一种典型的情况。无论地位高低还是个性好坏，都无一例外。

但对于讲话者来说，紧张有时是合理的表现，有时则不是。讲话者可能会担心自己的选题或信息不太迎合观众的期望或需要；担心观众会抨击讲话质量，对内容的可信度提出质疑，或提出一些我们无法回答的问题；意识到自己的陈述有错误，或遗漏了关键的信息。即使对讲话的题目了如指掌，对自己的讲话资格满怀信心，讲话者也会担心自己表现不佳，从而产生尴尬的局面，而只有观众能够察觉到这种紧张和尴尬。

讲话者如果缺乏适度的紧张感，就不能分泌出足够的肾上腺素，来帮

