

图解

# 人生三会

## 会说话 会办事 会做人

全新升级版

胡宝林 编著

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”，会其一可立身，  
会其二可出众，会其三则无往而不胜。



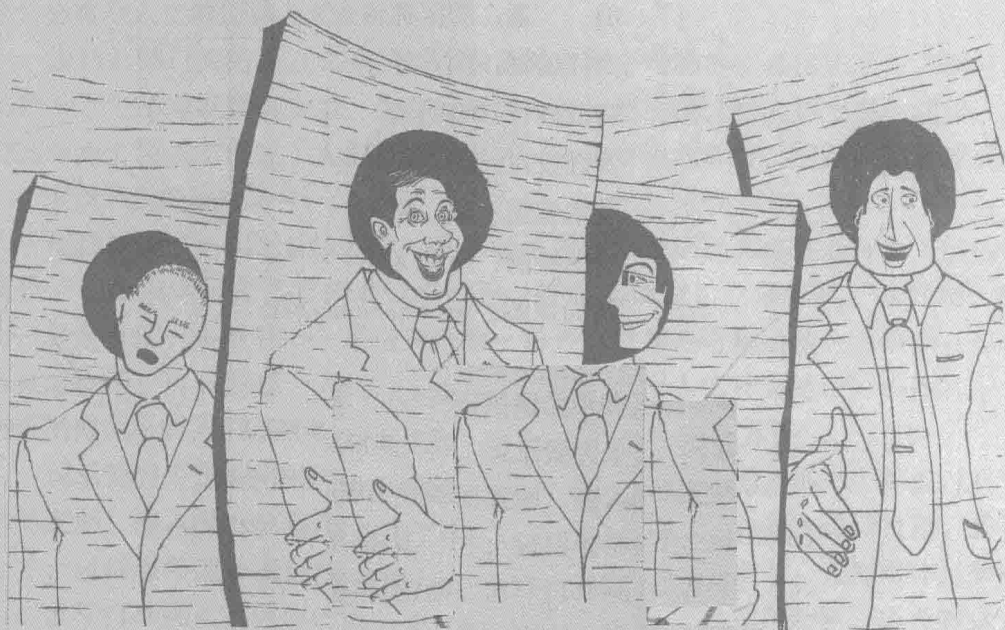
北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.

图  
解

# 人生三会

会说话 会办事 会做人

胡宝林◎编著



 北京联合出版公司  
Beijing United Publishing Co., Ltd.

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

图解人生三会 / 胡宝林编著. — 北京 : 北京联合出版公司, 2017.2

ISBN 978-7-5502-9019-8

I. ①图… II. ①胡… III. ①成功心理—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 262815 号

## 图解人生三会

编 著: 胡宝林

责任编辑: 徐秀琴

封面设计: 王明贵

责任校对: 郝秀花

美术编辑: 潘 松

插图绘制: 圣德文化

封面供图: [www.quanjing.com](http://www.quanjing.com)

---

北京联合出版公司出版

(北京市西城区德外大街83号楼9层 100088)

北京市松源印刷有限公司印刷 新华书店经销

字数510千字 720毫米×1020毫米 1/16 28印张

2017年2月第1版 2017年2月第1次印刷

ISBN 978-7-5502-9019-8

定价: 39.80元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: (010) 58815825



## 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21世纪的今天，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。

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、游刃有空间；可陶冶他人之情操，也可为济世之良药；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、怎样得体地赞美别人、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的时候，才能生存。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，想方设法去求人，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。

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，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、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，全面、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，将日常生活中有效且使用率高的口才技巧、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。



# 目录

## 上篇 会说话

第一章 开口是金：突破说话的心理障碍	3
找出恐惧的根源	3
培养自信心	5
让紧张感为我所用	7
正确认识自己的说话能力	9
怯场绝不是你的专利	11
胆子是练出来的	13
主动营造减压的气氛	16
第二章 嘴上带把尺：说话讲分寸	19
不该说的“三话”	19
不揭他人短，给人留台阶	21
瞅准对象说好话	24
用恰当的方式说恰当的话	27
“常有理”最终会变成“常无理”	30
开玩笑不能越过底线	32
挖掉语言的肿瘤——口头禅	35
滑稽≠幽默	37
第三章 得体赞美：让你更讨人喜欢	39
男人和女人，赞美有“性”别	39
给他最想要的赞美	41
恰如其分的一句恭维有时胜过十句赞美	44
以第三者的口吻赞美	46

与众不同的赞美最中听 .....	47
源自心灵深处的赞美才有力量 .....	50
<b>第四章 巧妙拒绝：学会说“不”的艺术</b> .....	<b>51</b>
拒绝求爱这样说 .....	51
拒绝领导不要让他难堪 .....	53
从对方口中找到拒绝的理由 .....	56
贬低自我让对方知难而退 .....	58
装聋作哑轻松搞定对方 .....	59
找一个替身代你说“不” .....	61
在拖延中解决问题 .....	63
<b>第五章 谈吐不凡：幽默机智威力大</b> .....	<b>65</b>
借题发挥，皆大欢喜 .....	65
活学活用，以谬还谬 .....	66
医治病痛的“灵丹妙药” .....	69
越荒谬效果越好 .....	71
正理不妨歪说 .....	74
<b>第六章 因人施法：让别人都照你的意思办</b> .....	<b>77</b>
把话说到对方的心窝里 .....	77
用利益做说客 .....	79
诱导对方多说“是” .....	82
软硬兼施，逼他“就范” .....	84
一顶高帽子，“犟牛”变“绵羊” .....	86
以让步换取对方赞同 .....	89
<b>第七章 曲径通幽：说好难说的话</b> .....	<b>91</b>
说好难说的话，从生活细节开始 .....	91
难言之隐，一喻了之 .....	93
化解纠纷要做个和事佬 .....	96
顺着对方的话锋说话 .....	98
话不投机，及时转弯 .....	100

<b>第八章 铁嘴铜牙：万条商河口来开</b> .....	<b>105</b>
唱好谈判的序曲 .....	105
既要唱“红脸”，又要唱“白脸” .....	106
吹毛求疵让对方压低价格 .....	108
把握火候，及时给对方下最后通牒 .....	110
花点工夫在倾听上 .....	112
<b>第九章 甜言蜜语：打动异性的说话方法</b> .....	<b>115</b>
第一次交谈就给对方留下好印象 .....	115
如何回答女孩的“魔鬼问题” .....	118
善意的谎言是增进夫妻感情的润滑剂 .....	119
甜言蜜语让爱情更上一层楼 .....	121
用电话为你当红娘 .....	122
平息冷战的战术 .....	124
<b>第十章 声情并茂：打造完美的声音和肢体语言</b> .....	<b>127</b>
控制一下说话的音量 .....	127
让你的眼睛会说话 .....	129
运用手势 .....	131
摆正体姿 .....	133
保持微笑 .....	135
穿着得体 .....	137
培养受人欢迎的语调 .....	139
培养恰如其分的节奏 .....	140
适时的停顿 .....	141

## 中篇 会办事

<b>第一章 打造形象：办事前先让别人接受你</b> .....	<b>145</b>
外表打动别人 .....	145
办事也要重穿着 .....	147
塑造一个迷人的时尚印象 .....	150
让你看起来就像个老板 .....	152
微笑是办事的一把钥匙 .....	154



让自己的眼神更温柔 .....	156
举止优雅容易获取好感 .....	158
不轻易许诺 .....	159
做一个让大家信赖的人 .....	160
<b>第二章 活用人情：积累办事的人脉资本 .....</b>	<b>163</b>
关系网的妙用 .....	163
背靠大树好乘凉 .....	165
价值1亿美元的关系 .....	166
用亲和力和打造关系 .....	168
人脉大师教你办事的艺术 .....	170
冷庙也要常烧香 .....	172
经常进行感情投资 .....	173
对父母的关系网有所了解 .....	175
像盖茨一样用父母的关系办事 .....	177
了解爱人的关系 .....	178
以爱人的名义办事更有效 .....	179
<b>第三章 掌握尺度：把事办得恰到好处 .....</b>	<b>181</b>
求人办事要抓住时机 .....	181
形势不妙，先走为上 .....	183
找领导办事要把握好分寸 .....	184
过度敏感不利于办事 .....	184
办事要掌握好火候 .....	186
死要面子活受罪 .....	188
过于吝啬 .....	190
存在羞怯心理 .....	190
与小人结仇 .....	192
得罪别人 .....	194
<b>第四章 出奇制胜：办事也要创新思路 .....</b>	<b>196</b>
激起别人的同情心 .....	196
先在心理上满足对方 .....	198
戳到对方的痛处，激对方出手 .....	199
让对方尝到甜头再求其办事 .....	201

暗中智取，让对方为你办事 .....	203
无事生非，暗使计谋 .....	205
打草惊蛇，变相要挟 .....	206
放长线，钓大鱼 .....	208
巧用手段自我贴金，创造办事条件 .....	210
用兴趣牵着对方走 .....	211
<b>第五章 借用贵人：小人物也能办成大事 .....</b>	<b>212</b>
攀附关系使领导为你办事 .....	212
不妨来点利益驱动 .....	214
获取领导的理解好办事 .....	214
“捧”着领导为你办事 .....	215
巧妙攀亲好办事 .....	217
不妨去坐坐“头等舱” .....	219
寻找共同点可拉近彼此的距离 .....	221
让名人对你印象深刻 .....	223
转着弯子求名人办事 .....	225
<b>第六章 以迂为直：“转个弯儿”办好事 .....</b>	<b>227</b>
委婉地向对方求助 .....	227
狐假虎威，迂回说服别人帮自己办事 .....	229
声东击西，出对方意料之外 .....	230
借用“枕边风”施加影响 .....	232
不失时机地与对方套近乎 .....	234
<b>第七章 厚脸黑皮：突破办事被拒的障碍 .....</b>	<b>237</b>
控制住你的情绪 .....	237
面对冷遇不灰心 .....	239
向不可能挑战 .....	241
跌倒后立刻站起来 .....	243
克服阻碍成功的心理障碍 .....	245
缠着对方不放 .....	248
<b>第八章 以礼服人：办事送礼有文章 .....</b>	<b>250</b>
懂一点儿送礼心理学 .....	250

选择适当的场合和时机送礼 .....	252
求人办事送礼最忌临时抱佛脚 .....	254
不着痕迹地送礼 .....	255
送礼要送人所急需之物 .....	256
送礼要分清轻重，权衡利益 .....	258
送礼不一定非得自己出马 .....	260
礼物要尊重传统习俗 .....	262
送礼可以走老人、孩子路线 .....	263
礼物要有意义 .....	265
<b>第九章 请客吃饭：宴请学问助你成功办事</b> .....	<b>266</b>
开门见山直接发出邀请 .....	266
找个理由宴请求其办事 .....	267
先诱惑别人再发出邀请 .....	268
宴请领导级人物 .....	269
请客户吃饭 .....	270
请同事吃饭 .....	271
请下级吃饭 .....	272
敬酒有序，主次分明 .....	272
举止有度，恰当表现 .....	274
确定宴请地点要考虑周边情况 .....	276
根据宴请的对象和事由确定地点 .....	277
宴会结束时的相关细节 .....	279

## 下篇 会做人

<b>第一章 吃亏是福，做人要有长眼光</b> .....	<b>283</b>
舍小利为大谋 .....	283
以和为贵 .....	284
善于趋福避祸 .....	286
让一步，收获更大 .....	288
吃小亏，占大便宜 .....	289
变通为人，善自责 .....	291

不和小人较劲 .....	293
<b>第二章 方圆有道，做人要变通 .....</b>	<b>295</b>
该刚则刚，当柔则柔 .....	295
记得给别人留面子 .....	296
身处弱势不气馁 .....	298
妥协不是软弱 .....	300
办事不要走极端 .....	302
施恩于人的技巧 .....	304
顺应形势发展，保护自己利益 .....	306
<b>第三章 办事有术，做人不要太老实 .....</b>	<b>308</b>
软硬兼施，送萝卜又送大棒 .....	308
扯下面子，该耍赖时就要赖 .....	310
在矛盾中找到不可替代的位置 .....	312
认准时机，“趁火打劫” .....	314
瞒天过海，获取有利形势 .....	316
<b>第四章 低调做人，高标做事 .....</b>	<b>319</b>
低调是外“抑”内“扬”的处世哲学 .....	319
低是高的铺垫，高是低的目标 .....	321
放低自己，抬高别人 .....	323
深藏不露可避免无益争斗 .....	325
细致入微，绝不忽视每一个细节 .....	326
秉持尽职尽责的精神 .....	329
从低微处起步更益于立身 .....	330
<b>第五章 糊涂做人，高明做事 .....</b>	<b>332</b>
糊涂是自我保全的大手段 .....	332
糊涂是聪明人的百变战术 .....	334
装糊涂要能够灵活变通 .....	336
智者守愚 .....	338
凡事不要太较真 .....	341
为人切莫太聪明 .....	343

<b>第六章 忍小谋大，以忍图强</b> .....	<b>345</b>
忍一时之气，免百日之忧 .....	345
忍辱方能负重 .....	347
克制自己的不利情绪 .....	348
行事不可放纵 .....	351
学会约束自己的欲望 .....	352
隐忍待机，在逆境中壮大势力 .....	354
形势不利时，忍为上策 .....	357
小不忍则乱大谋 .....	358
退让是“会忍” .....	360
<b>第七章 防人之心不可无，学会辨人读心</b> .....	<b>362</b>
识人有方 .....	362
于细微处观人 .....	364
进什么庙烧什么香 .....	366
透过心灵门户识心意 .....	368
关键时刻见人心 .....	370
识人难，识小人更难 .....	372
防人之心不可无 .....	375
<b>第八章 博弈人生，智者的生存之道</b> .....	<b>378</b>
博弈是什么 .....	378
人生无处不博弈 .....	380
“囚徒困境”的故事 .....	382
掌握实现目标的主动权 .....	384
弱者的生存之道 .....	386
我们都是幸存者 .....	387
赌徒的谬误逻辑 .....	388
利用小人更有效 .....	390
谁说没本难求利 .....	392
让别人需要你胜于感激你 .....	393
博弈人生，智者的人生 .....	394
<b>第九章 懂得选择，学会放弃</b> .....	<b>396</b>
人生即是选择 .....	396

目标指引人生 .....	398
定位决定一生的高度 .....	400
选择面前别固执 .....	402
翅膀挂满金子的小鸟飞不起来 .....	404
给生活状态来个“清理门户” .....	406
合适的就是最好的 .....	408
选择伟大的事业才能成为伟大的人 .....	410
每个年龄都是最好的 .....	411
生存与梦想孰轻孰重 .....	413
<b>第十章 戒骄戒躁，走出做人的败局 .....</b>	<b>415</b>
才高不自诩，艺高不自傲 .....	415
居庙堂之高，常反躬自省 .....	418
淡化自己的优势 .....	421
善于与常人平起平坐 .....	423
水满则溢，过犹不及 .....	425
狂躁者徒有大志 .....	427



上篇

# 会说话









## 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，