

成功的秘诀在哪里？

CHENG GONG DE MI JUE ZHI NALI

说话恰到好处 办事水到渠成

娴熟运用说话的艺术和技巧
往往会取得意想不到的效果



Shuohuaqiadaohaochu 金庚石 主编
Banshishuidaoqucheng

一个人说话水平的高低，是他办事能否顺利的关键。说话水平高的人，因为言简意赅，感情真挚，能够准确表达自己的思想，打动对方的心灵，从而能够轻松赢得他人的信任、支持和帮助，办起事来自然也就水到渠成。

延边人民出版社

成功的秘诀在哪里？
——说话恰到好处办事水到渠成

金庚石 主编

延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功的秘诀在哪里?/金庚石主编.-延吉:延边人民出版社,
2005.12(2008.9重印)

ISBN 978-7-80698-610-3

I.成…II.金…III.成功心理学-通俗读物IV.B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第153797号

成功的秘诀在哪里?——说话恰到好处办事水到渠成

金庚石主编

出版:延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路363号, <http://www.ybcbs.com>.)

责任编辑:张光朝

责任校对:李宏

版式设计:王振兴

策划:王振兴

发行:延边人民出版社印数:3000

印刷:河北三河市康达印装有限公司

开本:710×1000毫米1/16 印张:300 字数:3500千字

版次:2008年9月修订 2008年9月第2次印刷

标准书号:ISBN 978-7-80698-610-3

定价:450.00元(全套十五册)

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。)

前言

亲爱的朋友，您是否觉得时间永远都不够用，处世技巧不够圆熟，成功离你太遥远？请不要在忧心、彷徨，本书系所提供的全方位的方法与技巧将在您的事业之旅中成为您成功的得力助手。成功是每一个人终身追求的目标，在这段追求的过程中，本书将扮演一个站在您身后的智囊团的角色，尽其之力，提供所知，着力于把最有效的成功方法和最新的成功资讯奉献给您……在伴您创造成功的历程中，使您获得精神上的指引、激励和扶持，最终让你品尝到不断成长中的成功喜悦。

本书系提取了众多著名成功学大师的成功理论精髓。与一般的成功学教程不同，它不是板起面孔的说教，而是全方位探讨创造成功，助您成功是本书系惟一的目标。在介绍方法与技巧时，既对绝大多数领域的成功方法做了简要介绍，又引述了各领域的名人事例，作为典型加以分析。这两种方法结合起来，更利于全面地对成功方法进行介绍。

这是一个风云激荡的年代，这是一个机会频生、奇迹迭出的时代，这是一个人人都渴望成功的时代，每个人都必须在竞争中求生存，必须在思考和学习中塑造自己，通过本书的学习，你必将学到许多实实在在的成功方法，这些都将成为你今后生活、工作、事业中的指南。

与其自行艰苦摸索，不如寻求成功方法的指导。既然你不想在平凡中昏昏噩噩地度过一生，而是希望生活每一天都有一种全新的气象，那么思路就很明显：我们必需不断的学习前人的成功方法，对前人的失败进行反思。

本书系是迈向成功的人士不可缺少的左臂右膀，将会为您解决的困惑，树立您的成功信念。读书虽不能百分之百保证成功，但至少它会让您所踏出的没一步路都不致歪斜走偏。也许你看了太多的成功励志类的书籍，但相信你会运用自己的判断力找到您所需要的——那块助你成功的敲门砖！

目 录

第一章 出言婉如青风，万事皆顺利.....	1
见什么人上什么菜.....	1
做人学会留一手.....	3
锐气不是锋芒过于突出.....	4
学会装傻.....	6
翘起尾巴做人.....	10
开场演黑脸，收场扮红脸.....	11
为人处事要软硬兼施.....	13
适可而止留下余地.....	15
做人不能太老实.....	17
太精明不是优秀的表现.....	19
学会心扬而神扬.....	21
成全别人的好胜心.....	24
做人要善于陷匿.....	27
该推脱时就推脱.....	28
说话学会委婉.....	30
不该说的别说.....	31
似是而非好解脱.....	32
善意的“谎言”.....	33
一句幽默话，化开三九冰.....	36
讲话看场合，发言有分寸.....	41
好话多说，恶言不语.....	44
不要只在口头上获得胜利.....	47
学会拒绝.....	49
说话要留点悬念.....	58
要把话说在前头.....	64
巧妙的反驳别人的无理.....	67
第二章 营造好氛围，求人办事不再难.....	74
求人办事中的语言技巧.....	74
巧用语言打动对方.....	75

深入了解对方，然后投其所好.....	81
观其行，知其心.....	83
使对方对你有好感.....	84
称赞他人能够起到非凡的效果.....	85
让他人很情愿地满足你的请求.....	88
向他人借东西的技巧.....	91
让朋友顺利地还回欠你的债.....	93
加薪行动既要积极也要技巧.....	98
让微笑在生活中展示神奇的魅力.....	100
微笑是巧妙回绝的“借口”.....	102
与众人谈话时不能顾此失彼.....	102
认真倾听能够促进彼此之间的关系.....	105
幽默的技巧能够使交往更轻松融洽.....	107
开自己的玩笑能够产生亲和力.....	110
赞美他人也要讲究技巧.....	112
将“吹毛求疵”作为一个坏习惯注销掉.....	115
嫉妒的心理会侵蚀你的生活.....	116
第三章 说话左右逢源，心想事成.....	119
学会察言观色.....	119
说话要动听.....	122
学会在上司面前“糊涂”.....	126
掌握说话的分寸.....	129
柔弱的处世绝学.....	130
把自己变成上司的“心腹”.....	132
巧借贵人成大事.....	136
看清上司的意图.....	138
“假糊涂”与“真糊涂”.....	140
老板也可以成为知己.....	144
学会给上司抬软轿.....	145
如何在人际关系中抬高自己的身价.....	149
把握最佳的空间距离.....	153
不要在别人的伤口上撒盐.....	156
要处处体现你的修养.....	158
给自己搭台唱戏.....	160

学会效仿他人.....	162
留一点空间给别人.....	163
千万别抬杠.....	165
用寒暄打开局面.....	166
情通才能理达.....	170
随机应变出妙招.....	172
拐弯抹角好办事.....	174
与环境一起变色.....	177
调侃与自嘲.....	179
巧说妙语脱窘境.....	183
处变而不惊.....	187
用激将术说服他人.....	192
适时选择沉默.....	196
把握说话深浅的分寸.....	199
模糊表态不留话柄.....	201
恭维话要说得巧妙.....	204
双簧的谈判术.....	209
道歉的技巧.....	212
借别人的口说话.....	214
称呼的学问.....	218
诡辩的语言技巧.....	220
不做让人厌恶者.....	223
第四章 说话方与圆，八面路路通.....	227
学会说恭维话.....	227
学会委婉拒绝.....	230
说话先看看四周.....	232
挖掘幽默因子.....	234
妙答让你避尴尬.....	236
让忠言不“逆耳”.....	239
玩笑要讲分寸.....	241
绕开话题看对方.....	243
善意的谎言更美丽.....	246
学会赞美，赢得好感.....	247
每天都能拉关系.....	250

存储你的感情账户.....	252
卸下你的情感“包袱”.....	253
关系网要修要织.....	255
懂得借助外力.....	257
低头是一种智慧.....	259
赠人玫瑰，手有余香.....	261
帮助别人就是帮助自己.....	263
留一个台阶，给足别人面子.....	265
巧妙的与敌人握手.....	267
做人亦方亦圆.....	269
大愚中见大智.....	271
软硬兼施，以牙还牙.....	273
木秀于林，风必摧之.....	276
隐藏锋芒，必要时出手.....	278
智欲圆而行欲方.....	280
做个老实人.....	283
要能识破伪与诈.....	285
沉得住气方为人杰.....	288
审时度势，随机而动.....	290
第五章 说话高人一等，办事先人一步.....	294
利用名言、谚语拒绝，可避免伤害他人.....	294
假装是自己的疏忽，自然地掩饰对方的错误.....	295
牺牲自己，维护彼此之间的感情.....	295
与其正面严格禁止，不如从反面鼓励.....	296
先接受他人意见，再委婉表明自己的立场.....	297
把别人所自卑的“缺点”说成“优点”.....	298
欲安慰人，可交换立场使自己成为被安慰者.....	299
不慎出丑时，不妨扮成丑角，自娱娱人.....	300
以“确认地址”法，设法得知对方名字.....	300
转“问题”为“答案”，即以质问回答质问.....	302
借用“第三者”的口吻来赞美别人.....	303
利用风俗习惯作为有力的证言.....	304
激发别人的自尊心，以代替正面严苛的责骂.....	305
想招聘优秀人才，不妨试试“先贬后褒”之法.....	306

以“善意的谎言”安慰身处不幸的人.....	308
请德高望重或具影响力的人做“代言人”.....	309
以“我只有这一点能力”婉拒借贷.....	310
“亲人的意念”也是拒绝的好借口.....	312
接听电话有技巧，可避免不必要的打扰.....	314
以“间接询问”提醒访客早些离去.....	315
以“不饿”为由拒食不喜爱的食物.....	315
以“有点感冒”为由提醒他人.....	316
指责别人的错误。最好能够先夸赞后指正.....	317
以“还有更好的机会”安慰人.....	318
责备别人时，要为对方保留颜面.....	320
在责骂或批评别人时，最忌讳“相互比较”.....	321
采用“先兵后礼”的方法，即把重点放在后面.....	322
细心观察女性的特点，加以赞美.....	323
称赞无法获得回响时，可将话题转到“将来”.....	324
以“女伴”为拒绝男士邀请的借口.....	325
探视病人的最好礼物，便是鼓励的话语.....	327
以“塞翁失马，焉知非福”勉励失意的朋友.....	329
以“比上不足，比下有余”安慰人.....	330
当众的称赞与鼓励远胜过当众的责骂.....	331
把别人名字念错时的道歉方法.....	333
认错人时，可以“外观的变化”为道歉的借口.....	334
面对意见不同的朋友，可诉诸诙谐的言论.....	336
找出对方与自己共同的特性作为话题.....	337
事先说明原因，可避免不必要的误会.....	338
迟到时最好先坦率地道歉，再说明真正原因.....	339
愈是难以开口说出的话，愈是需要魄力.....	340
第六章 平时说话多用心，用时方能见真功.....	343
坦诚地说.....	343
动情地说.....	350
温和地说.....	358
满足人性的渴望.....	365
激起人性的尊严.....	374
幽默的力量.....	378

幽默的方法.....	388
看清说话的对象.....	405
注重说话的目的.....	414
第七章 说话巧练习, 办事早成功.....	452
说话应变 10 大方法.....	452
需要纠正的 7 个口语习惯.....	456
说话时怎样不紧张.....	459
和陌生人沟通的技巧.....	476
和有钱人沟通的技巧.....	478
和名人沟通的技巧.....	480
善于看人说话.....	482
让说话为你赢得尊重.....	485
高超的提问技巧.....	487
多说普通话.....	490
巧妙地回答方法.....	491
轻松说服别人.....	493
让你在说话时不会卑怯.....	499
应付语言伤害的 3 大诀窍.....	503
放低说话的姿态.....	506
少说“忌讳的话”.....	507
展现说话的亲和力.....	508
适当学会停顿.....	511
开玩笑有规则.....	515
怎样成为口才高手.....	516

第一章 出言婉如青风，万事皆顺利

见什么人上什么菜

人心叵测，人际复杂。老实本身没有错，但过于死板就不好了，同样过度地坚持，也会自己把自己逼上绝路。

《世说新语》记载了这么一则故事：

许允担任吏部侍郎时，大多任用他的同乡，魏明帝曹睿听说后，就派虎贲武士去拘捕他。他妻子跟随出来告诫他说：“明主可以理夺，难以情求。”让他向皇帝申明道理，而不要寄希望于哀情求饶。带到后，明帝核查审问他，许允回答说：“孔子说‘举尔所知’，我的同乡，就是我所了解的人。陛下可以考察他们是称职还是不称职，如果不称职，我愿意接受应有的罪名。”考察以后，结果各个职位都安排了当用的人，于是才释放了他。许允身上衣服破烂了，明帝下令赏赐新衣服。

许允提拔同乡，是根据魏国的荐举制度。不管此举妥不妥当，它都合乎皇帝认可的“理”。许允的妻子深知跟皇帝打交道，难于求情，却可以理争，于是叮嘱许允以“举尔所知”和用人称职之“理”，来抵消提拔同乡、结党营私之嫌。这不能不说许允是一个善于根据对象的身份来选择说话的有“心眼”之人呀！

南齐的徐文远也是这样一个有“心眼”的灵活之人。

徐文远是名门之后，他幼年跟随父亲被抓到了长安，那时候生活十分困难，难以自给。他勤奋好学，通读经书，后来官居隋朝的国子博士，越王杨侗还请他担任祭酒一职。隋朝末年，洛阳一带发生了饥荒，徐文远只好外出打柴维持生计，凑巧碰上李密，于是被李密请进

了自己的军队。李密曾是徐文远的学生，他请徐文远坐在朝南的上座，自己则率领手下兵士向他参拜行礼，请求他为自己效力。徐文远对李密说：“如果将军你决心效仿伊尹、霍光，在危险之际辅佐皇室，那我虽然年迈，仍然希望能为你尽心尽力。但如果你要学王莽、董卓，在皇室遭遇危难的时刻，趁机篡位夺权，那我这个年迈体衰之人就不能帮你什么了。”李密答谢说：“我敬听您的教诲。”

后来李密战败，徐文远归属了王世充。王世充也曾是徐文远的学生，他见到徐文远十分高兴，赐给他锦衣玉食。徐文远每次见到王世充，总要十分谦恭地对他行礼。有人问他：“听说您对李密十分倨傲，但却对王世充恭敬万分，这是为什么呢？”徐文远回答说：“李密是个谦谦君子，所以像邴生对待刘邦那样用狂傲的方式对待他，他也能够接受；王世充却是个阴险小人，即使是老朋友也可能会被他杀死，所以我必须小心谨慎地与他相处。我查看时机而采取相应的对策，难道不应该如此吗？”等到王世充也归顺唐朝后，徐文远又被任命为国子博士，很受唐太宗李世民的重用。

徐文远之所以能在五代隋唐之际的乱世保全自己，屡被重用，就是因为他针对不同的人有不同的应对之法，懂得灵活处世。

孔子门下弟子众多，他教育这些弟子从来不用一刀切的办法。有一次，子路问孔子：“做事要三思而后行，对吗？”孔子说：“对。”过了两天，冉有又问孔子：“做事要三思而后行，对吗？”孔子说：“考虑两遍就行了，不用三思。”别人听了孔子对弟子的两种解释，就问：“您怎么对弟子的教育不一样呢？”孔子说：“子路为人鲁莽，所以我让他做事三思；冉有平时做事本来就优柔寡断，所以我鼓励他果断一点。”

道理不是绝对的，针对不同的情况可以灵活一点。做人做事也一样，无不如此。

做人学会留一手

方圆做人，八面玲珑；圆满做事，事事顺心。人心叵测，凡事最好留一手。

有一位慈祥的师父，把全身之术尽数传给了一个性情暴戾的恶徒，恶徒学艺出师，不思图报，反倒认为留着师父多了一个竞争对手，凭着年少勇力跟师父决斗，最后达到了自己罪恶的目的。

与此相反的一个例子是猫与老虎的故事。传说猫曾做老虎的老师，教它诸般发威、怒吼、卷尾、剪、扑之技，但猫思虑老虎比自己庞大若干，若日后它欲反扑于我该怎么办，遂保留了一手爬树的技巧，果然老虎不久就翻脸，怒欲扑食猫老师，猫老师嗖地窜上树顶，老虎抬头张望无计可施。

两例可见，倘若师父留有绝招，也不致身处惨境，慈善反而为慈善所害。

如果为上者没有留下绝招的“心眼”，恐怕久后难免受制于属下。英明的从政者发布命令，必使由之而不使知之，这样才形成一种凝聚力，也即向心力。向心力的形成，是团结的手段之一。

此外，要分别不可使知之的策略，可使之明确要知的政策。这样，一种不可知、不可测、不可估量的力量本身也就成了另外一种力量。总之，绝招即是除非自己，别人无法了解的招数。并且是左右逢源，战无不胜，攻无不克的招数。

绝招之组成，正若下棋藏了棋路一般。要杀得出来，杀得回去。留绝招的基础是杜绝用感情成分干预。

对于一个涉世未深的青年人来说，有一点必须明确，那就是这个世界远非你想像中那么简单，做人做事，不妨让自己多一个“心眼”，只要你手中留有一手可以绝对制胜的绝招，任何时候，你都能处变不惊，因为你可以静观时变，而后全力出击，力挽狂澜。

锐气不是锋芒过于突出

做人要有锐气，但锐气不代表锋芒。锐气可以展现自我的内心，但锋芒却给别人压力。

想要在事业上一展才华，可以用一点“心眼”巧妙展露，要记得时机没有成熟之前，千万别锋芒太露。

“人不知，而不愠，不亦君子乎！”可见人不知我，心里老大不高兴，这是人之常情。尤其是年轻人，总是希望在最短时期内使人家知道你是个不平凡的人。想让全世界都知道，当然不可能，使全国人都知道，还是不可能，使一个地方的人都知道，也仍然不可能，那么至少要使一个团体的人都知道吧！要使人知道自己，当然先要引起大家的注意，要引起大家的注意，只有从言语行动方面着手，于是便容易露出言语锋芒，行动锋芒。

锋芒是刺激大家的最有效方法，但若细细看看周围的同事，若是处世已有历史，已有经验的同事，他们却与你完全相反。“和光同尘”、毫无棱角，言语发此，行动亦然，个个深藏不露，好像他们都是庸才，谁知他们的才能颇有位于你上者，好像个个都很讷言，谁知其中颇有善辩者，好像个个都无大志，谁知颇有雄才大略而愿久居人下者，但是他们却不肯在言语上露锋芒，在行动上露锋芒，这是什么道理？

因为他们有所顾忌，言语锋芒，便要得罪旁人，被得罪了的旁人便成为你的阻力，成为你的破坏者；行动锋芒，便要惹旁人的妒忌，旁人妒忌也会成为你的阻力，成为你的阻力，便也成为你的破坏者。你的四周，都是你的阻力或你的破坏者，在这种情形下，你的立足点都没有了，哪里还能实现你扬名立身的目的？

年轻人往往树敌太多，与同事不能水乳交融的相处，就是因为言语锋芒的缘故，言语所以锋芒，行动所以锋芒，是急于求知于人的缘故，处世已有历史，而有经验的同事，所以“以緬合欢”，也是因为曾受过了这种教训。

陈先生在年轻时代以兼有三种特长而自负，笔头写得过人，舌头说得过人，拳头打得过人。在学校读书时，已是一员狠将，不怕同学，不怕师长，以为他们都不及他。初入社会，还是这样的骄傲自负，结果得罪了许多人，不过，他觉悟很快，一经好友提醒，便连忙负荆请罪，倒是消除了不少的嫌怨。但是无心之过仍然难免，结果终究还是遭受了挫折。俗语说，久病成良医，他在受足了痛苦的教训后，才知道言行锋芒太露，就是自己为自己前途所安排的荆棘，有人为了避免再犯无心之过，就故意效法金人之三缄其口，即使不能开口，也要多方审慎，虽然“矫枉者必过其正”，但是要掩盖先天的缺点，就不能不如此。因此若听见旁人说你世故人情太熟，做事过分小心，不但不要见怪，反而要感到高兴才是。

当然也许有人会说，采用这样的办法不是永远无人知道吗？其实只要一有表现本领的机会，你把握这个机会，做出过人的成绩来，大家自然就会知道。这种表现本领的机会，不怕没有，只怕把握不牢，只怕做的成绩不能使人特别满意。你已有真实的本领，就要留意表现的机会，没有真实的本领，就要赶快从事预备。

《易经》上说：“君子藏器于身，待时而动。”无此器最难，有此器不患无此时。锋芒对于你，只有害处，不会有益处，额上生角，必触伤别人，你自己不把角磨平，别人必将力折你的角，角一旦被折，其伤害更多，而锋芒就是人额头上的角啊！

学会装傻

学学猫头鹰，睁一只眼，闭一只眼。你说我糊涂，其实我不傻！

做人切忌恃才自傲，不知饶人。锋芒太露易遭嫉恨，更容易树敌。功高震主不知给多少臣子招致杀身之祸。有点“心眼”适时地“装傻”，既有效地保护自我，又能从容地观察形势，实在是一种聪明之举。

商代末期，商纣王通宵喝酒而忘记了当时是什么日子，问左右的人，都不知道，派人去问箕子，箕子对他的从人说：“身为一国的主人，而让一国的人们都忘记了月日，国家就很危险了。一国的人都不知道，而只有我一个人知道，我也就很危险了。”于是对使者推辞说自己喝醉了酒，也记不清是什么日子了。

齐国的隰斯弥去见田成子，田成子和他一起登上高台向四面眺望。三面的视野都很畅通，斯弥回到家里，叫人把树砍倒，没砍几下，隰斯弥又不叫砍了。他的家人问：“您怎么又这样快改变主意了。”隰斯弥答道：“谚语说，知道深水中的鱼是不吉祥的。田成子是有篡位野心的。如果我表现出能够在精微处察觉事情的真相，那我必然会有危险了。不砍倒树，未必有罪。而知道了别人的隐秘，那罪过和危险就不得了。所以我才决定不把树砍倒。”

有时候，装傻也是迷惑敌人，以退为进的策略。