

能干人之所以能干 是因为他们会找切入点和突破口



说话的切入点 办事的 突破口



SHUOHUADEQIERUDIAN
BANSHIDETUPOKOU



抓住切入点和找准突破口 是能干人的两门看家本领

能干人有三头六臂吗？没有，只不过是他们说话办事有方法。
说话抓住切入点，办事找准突破口。

[美]马歇尔



说话的切入点



办事的

突破口

SHUOHUADEQIERUDIAN
BANSHIDETUPOKOU



能干人的看家本领

ISBN 7-228-08712-7



9 787228 087129 >

ISBN 7-228-08712-7

定价：24.80元

能干人之所以能干 是因为他们会找切入点和突破口

C812.1

114403

147

说话的切入点

办事的

突破口

张志云 编著

SHUOHUADEQIERUDIAN
BANSHIDETUPOKOU

能干人有三头六臂吗？没有，只不过是他们说话办事有方法。
说话抓住切入点，办事找准突破口。

[美]马歇尔

图书在版编目(CIP)数据

说话的切入点办事的突破口/张志云编著. —乌鲁木齐:
新疆人民出版社, 2004.5
ISBN 7-228-08712-7

I.说... II.张... III.人间交往-通俗读物
IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 032440 号

责任编辑 许维丽

封面设计 张蕾

说话的切入点办事的突破口

张志云 编著

出版 新疆人民出版社

地址 新疆乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮编 830001

电话 0991-2816212(发行科) 0991-2825887(总编室)

印刷 广东科普印刷厂

发行 新疆人民出版社

开本 880×1230 毫米 1/32

印张 14

版次 2004 年 5 月第 1 版

印次 2004 年 5 月第 1 次印刷

印数 1-10000 册

定价 24.80 元

ISBN 7-228-08712-7

前 言

能干人的看家本领

这是一本关于“怎样成为能干人”的书。

没有用“怎样成为能干人”做书名,而用“说话的切入点办事的突破口”为书名,是因为能干人的核心就是会说话会办事,而说话找准切入点,办事遵循突破口是能干人之所以能干的两大法门,即两门看家本领。

人活在这样的商品社会里,一切都要讲求“有效”,各行各业,最受欢迎的就是能干人。评价一个人的能力,即看他说话的能力和办事的能力。如果一个人能说会办,加之有做人的学问并身体力行,这个人一定会得到社会丰厚的回报的。

关于切入点

说话的切入点就是说掌握好说话的角度,看从哪

个角度开口说入主题才最有效。常言道,会说的能把人说笑,不会说的能把人说跳。这是一个辩证的说法。当你要把人说笑时,你的角度就得温柔,顺对方的意;当执意要把人说跳时,你就要从激将法处着手,把对方激怒。怕就怕反过来,计划要把对方说笑时却把人家说跳了;计划要说得他跳时却说得他笑了起来。生活中常常有这样的事发生:计划得好好的,可是一说,得到的效果却是反的。这证明没有掌好说话的切入点。说话要有效,必须找准切入点,找到了切入点,力度也很重要。力度就是分寸。怎样才说得刚刚好,才说得不轻不重。轻了吧,没效果;重了呢,伤了和气。总之说话是门综合艺术,从切入点开始训练,是行之有效的办法。

关于突破口

办事的突破口是指办一件事时,从哪里入手才最有效,后面的其它事跟着顺利。有的人办事,才动手就把事办砸了,后面的事跟着全乱套了,而他自己也不知所措,需要一个人来帮他收拾烂摊子。这不好,这样的人不但不会受欢迎,而且还会被社会淘汰。正确的方法是赶快学习和改正,争取做个能干人,被社会接受和欢迎。我们常常听到人说,某某事情被谁搞砸了,正是剪不断,理还乱。我们办事时,应该讲究方法。能干人说,世界上没有我办不成的事。低能的人说,我一动手就搞砸了。能干人和低能人的区别就这么大。同样的,社会给他们的回报

前 言

的区别也会同样大。办事的突破口,顾名思义,就是要找准一个最好下手的地方,此处一动,一通百通,条条道路通罗马。擒贼先擒王,王在这里就是擒拿者的突破口。大王被擒,小喽罗们自不在话下了。

圣人修备以待时也

要做一个能干的人,必须在说话的切入点和办事的突破口方面刻苦训练。先别急着做能人,先要忍。卧薪尝胆,天天自练,总有一天你会成为能干人,汇入社会的主流。古人云:“圣人修备以待时也”。原则就是不打无准备之仗。

本书以讲故事,摆道理的手法来打动读者,寓教于乐,为读者朋友们提供了一本通俗易懂、耐人寻味、可实践领悟的实用性图书。

作者

2004年5月于广州

目 录

第一章 会说话、会办事的人无往而不胜

1. 会说话、会办事的人一定是成功人士(3)
(1)两种不同的待遇 (2)“把铁柱子换成泥腿子”
2. 不会说话、不会办事的人何以生存(9)
3. 一部《三国演义》是一部说话、办事的长篇故事 (14)
(1)诸葛亮 VS 周瑜:激将法的智慧运用
(2)软绳子捆得住硬柴火
4. 说话、办事的最高境界是与对手斗智斗勇(22)
(1)声东击西,深藏不露 (2)用假动作扰乱对方视线
(3)虚而实之的烟幕术 (4)孙子的“十二诡道”

第二章 切入点和突破口怎么找

1. 如何在人群中抬高自己的身价(33)
(1)如何表演“口吐莲花” (2)关键时刻露一手

-
2. 如何把短处变为长处(41)
 - (1)露一丑,遮百丑 (2)敢露“庐山真面目”
 - (3)善于发挥自己的短处 (4)故露破绽,请君入瓮
 3. 如何用最小的代价换取人心(52)
 - (1)士为知己者死 (2)丢的东西就到丢的地方去找
 4. “圆”用之妙,存乎一心(58)
 - (1)别人的谎言被你看穿时 (2)用说闲话来敲打人
 - (3)不必说话也能让人明白
 5. 言语耿直讨人嫌——说话办事绕弯路的技巧(67)
 6. 如何才能做到“大智若愚”(72)
 - (1)“花要半开,酒要半醉”
 - (2)“醉拳”要领:形醉而神不醉
 - (3)大愚之中藏大智
 - (4)装作不知道,说话更奇妙

第三章 “闯天下”的切入点和突破口

1. 择业——“闯天下”的第一步(89)
2. 成功的路并不是一步登天(95)
3. 机遇是成功闯天下的切入点(99)
 - (1)把握好机遇你就成功了一半
 - (2)机不“遇”你,你“遇”机
4. 比尔·盖茨:“我能赢”(108)
 - (1)“电脑神童”的幻想
 - (2)盖茨在学校图书馆的经历

目 录

5.“8美分”起家的老板	(113)
6.说都不会吗	(117)
7. 吃苦耐劳为苦胜	(121)
8. 怀拉的恒胜:一张价值百万美元的笑脸	(124)
9. 创造人生的辉煌	(127)
(1)降格以求为退忍 (2)坚持做小事也不容易	
(3)舍命坚持为忍执 (4)技艺卓越为精信	

第四章 求人办事的切入点和突破口

1. 捉人“短处”	(135)
2. 利用身边的人帮你办事	(140)
(1)靠乡情套近乎 (2)利用已发达的朋友为你办事	
(3)求同事办事儿应掌握的原则	
3. 求人办事儿,循序渐进	(148)
(1)强调和突出你对对方的影响(2)充分尊重对方	
4. 用“卖乖”方式来求人	(152)
(1)既占便宜,又落人情 (2)甘蔗可以两头甜	
(3)扮演受害者 (4)零成本的买心术	
(5)小事落个大人情	
5. 步步紧逼,软缠硬磨	(164)
6. 软磨硬泡却不招人烦的技巧	(165)
(1)耐心周旋 (2)反复申请 (3)变相“要挟”	
7. 求人时在语言上应注意什么	(169)
(1)不说不中听的话 (2)不要说沮丧的话	

- (3)不说贬低自己的话 (4)不说担心、怀疑对方的话
(5)不说模棱两可的话 (6)托人办事时要注意语气和措辞
8. 求人办事的实用技巧.....(172)
- (1)借别人的口说自己的话
(2)用虚话套实话
(3)借轻松幽默的玩笑话说实事
(4)绕个弯子套对方说话
(5)通过旁敲侧击达到目的
(6)用商量的口气
(7)央求不如婉求,劝导不如诱导
(8)适当催问别人帮你所办的事
9. 求人切忌脚踩多只船.....(179)
- 10.“泡蘑菇”泡到达目的.....(182)
11. 求人办事倒思逆行的技巧.....(185)

第五章 与对手求和的 切入点和突破口

1. 顺着摸——切入求和的中心.....(191)
2. 世上没有不经劝的架.....(193)
3. 理不短,嘴不软——以理服人的技巧.....(196)
4. 牢记“和”字,力戒感情冲动.....(198)
5. 千万别让愤怒的情绪冲出来.....(202)
6. 化敌为友的良策——富有人情味.....(207)
7. 宽恕能够赢得人心.....(214)

目 录

- (1)做人必须具有向上精神
- (2)做人必须去“酸葡萄”而取“甜柠檬”
- (3)做人可以帮助敌对者
- 8. 学会包容自己的对手.....(218)
- 9. 用心去“爱你的对手”.....(225)

第六章 追讨债务的切入点 and 突破口

- 1. 放饵诱鱼让对方还款.....(231)
- 2. 选准突破口,攻下关键人物.....(233)
- 3. 以己为证,迫使对方还款.....(236)
- 4. 利用人情因素迂回包抄.....(239)
 - (1)爱人路线 (2)好友路线 (3)亲属路线 (4)客户路线
 - (5)下属路线
- 5. 采用紧逼盯人术.....(242)
- 6. 以其人之道还治其人之身.....(244)
- 7. 跟债主“套近乎”.....(247)
- 8. 万不得已,用“法”讨债.....(251)

第七章 避凶趋吉的切入点 and 突破口

- 1. 到啥时候说啥话——说话办事化险为夷的技巧(255)
- 2. 切不可招惹泼妇.....(258)
- 3. 避开亡命之徒.....(260)

- 4. 别跟小人较真.....(262)
- 5. 装聋作哑不战而胜.....(264)
- 6. 俘虏心.....(266)
- 7. “程咬金”劫路,怎样绕过?——当你受到围攻时
.....(268)
- (1)分析态势,抓主要矛盾 (2)选准靶子,从一点突破
- (3)刀枪相对,以泰山压顶 (4)主动迂回,靠曲线取胜
- 8. 拉出“鱼死网破”的架式.....(272)

第八章 求职升迁的切入点和突破口

- 1. 在求职过程中成功地进行自我推销.....(275)
- (1)自信是成功地推销自己的第一秘诀
- (2)知己知彼,有备无患
- 2. 不要在上司面前说“蠢话”.....(278)
- (1)“你的薪水够用吗?” (2)“公司把你‘陷’死了?”
- 3. 把握好问话的切入点.....(281)
- 4. 让老板另眼相看.....(283)
- 5. 职场上说话办事不得罪人的突破口.....(285)
- 6. 要想被提拔,先坐冷板凳.....(288)
- 7. 说话办事捕捉机会的突破口.....(291)
- 8. 会说会做里外吃香.....(296)
- (1)好钢用在刀刃上——取信上司的技巧
- (2)怎样与同事化敌为友 (3)坐办公室,说得体话

第九章 拒绝他人的切入点 and 突破口

1. 拒绝的艺术.....(305)
2. 装疯卖傻法.....(309)
 - (1)表明自己无能为力(2)将矛头指向他人
 - (3)假装忘记(4)用在与自己工作评价无关的事情上
3. 要学会对人说“不”.....(314)
 - (1)假托直言 (2)反复申说 (3)委婉拒绝 (4)模糊应对
 - (5)曲表观点使对方否定自己 (6)妥协应对
 - (7)选择应答 (8)巧避分歧
4. 说“不”的几种方法.....(319)
 - (1)诱引法 (2)让步法 (3)曲解法 (4)赞美法
 - (5)用回避表示“不”字 (6)用拖延表示“不”字
5. 让人有台阶可下.....(323)
 - (1)尽可能以最为友好、热情的方式表示拒绝
 - (2)避免只针对对方一人
 - (3)让对方明白你是同情他的,但帮不了他
 - (4)对于难缠而麻烦的对手,暗示你对他的漠视
6. 拒绝时要讲究感染力.....(325)
 - (1)巧言巧拒绝 (2)掩耳盗铃法
7. 尽量少用否定对方的字眼.....(328)

第十章 劝导他人的切入点和突破口

1. 不使人难堪的批评.....(333)
2. 进谏的技巧.....(336)
 - (1)嬉笑怒骂是说服别人的技巧之一
 - (2)关键时刻敢于直谏
3. “意识唤醒”——一种心理激发的说服术.....(340)
4. 不令人生厌的劝告.....(344)
 - (1)忠言未必逆耳 (2)糖衣的作用
5. 给人家留点面子.....(348)
6. 言贵诚实,莫可争辩.....(351)
7. 微笑说理与含笑要求.....(352)
 - (1)微笑说理 (2)含笑要求
8. 说服别人要有各种技巧.....(355)
 - (1)利用“空墙”效应 (2)在气势上压倒对方
 - (3)正气凛然,咄咄逼人 (4)利用幽默的说服力量
9. 关键时刻善于诱导.....(359)

第十一章 反击小人的切入点和突破口

1. “对付”各种人.....(365)
2. 与“小人”为伍.....(368)
3. 怎样对待不讲理的人.....(370)
 - (1)迎头面对不讲理的人 (2)采取外交手段

- (3)幽默 (4)退出
4. 如何“修理”尖酸刻薄的人……………(373)
- (1)做人不可一味地宽厚 (2)让取笑者自取其辱
- (3)“以毒攻毒”反讥术 (4)多抚慰,少刺伤
5. 磨平他的尖牙……………(382)
6. 不去做表里不一的人……………(388)
7. 借个因由损损他——对付“狗眼看人低”的技巧
……………(389)
8. 如何打消对手的嚣张气焰……………(394)
- (1)攻其后方 (2)冻结他滋生傲气的资本
9. 让出口成“脏”者乖乖住口……………(399)
- (1)蛇打七寸,迫使对方低头求饶
- (2)泰山压顶,凭借威势震慑对方
- (3)营造氛围,发挥众人的力量取胜
- (4)等待机会,伺机迫其进入窘境

第十二章 谈情说爱的切入点 and 突破口

1. 乖巧话能让女友开心……………(407)
- (1)“你平安回来我就放心了”——显示关爱法
- (2)“我真的没有别的意思”——追本求源法
- (3)“你要回家我送你”——顺其意愿法
- (4)“我不能向你轻意许诺”——坦诚相告法
2. 妙语连珠赢芳心……………(411)
- (1)爱你在心口好开 (2)你知道我在爱你吗?
- (3)送君送到家里头 (4)我的心中只有你

- (5)情网正悄悄撒开 (6)明明白白你的心
3. 巧说才能使约会成功(416)
- (1)拨开云雾,炽情相邀 (2)别出心裁,狡黠相邀
- (3)神情洒脱,大胆相邀 (4)顺水推舟,机灵相邀
4. 切记不要自作多情(420)
5. 明知故犯的“错误”恋爱法(422)
6. 择偶不必追求十全十美(425)
7. 与异性交往的切入点和突破口(427)
- (1)善用方法抓住女人心 (2)否定和拒绝的艺术
- (3)寻求一致,以短补长