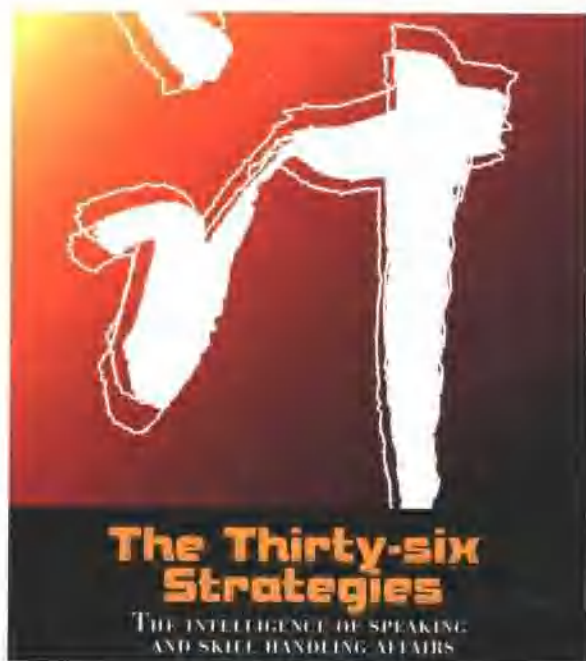




三十六计

说话的智慧与办事的技巧

古今中外凡成大事者,都深谙说话与办事之道

说话有说话的智慧,办事有办事的技巧

无论是洽谈业务,谈情说爱,说服别人,与人聊天,还是用人、求人、与人交往等,都必须掌握说话的智慧与办事的技巧。

勤做不如会说,会说不如巧做

—— 兆杰 编著 ——

图书在版编目(CIP)数据

三十六计:说话的智慧与办事的技巧/兆杰编著.—北京:新世界出版社,2005.4

ISBN 7-80187-647-4

I. 三... II. 兆... 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(2005)第 026801 号

三十六计:说话的智慧与办事的技巧

编 著:兆 杰

责任编辑:慧 钰 龛晶晶

封面设计:世纪梦想

出版发行:新世界出版社

社 址:北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话:(010)68995424 (010)68326679(传真)

发行部电话:(010)68995968 (010)68998733(传真)

本社中文网址:www.nwp.com.cn

本社英文网址:www.newworld-press.com

本社电子信箱:nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电子信箱:frank@nwp.com.cn

版权部电话:+86(10) 68996306

印 刷:北京市洛平印刷厂

经 销:新华书店

开 本:880 毫米×1230 毫米 1/32

字 数:150 千字

印 张:7

版 次:2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80187-647-4/G·300

定 价:22.00 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

前言

人活在这世上，就避免不了要说话与办事。说话与办事是我们人生的核心问题，也是人生最大的一门学问。古今中外凡成大事者，都深谙说话与办事之道。说话与办事是密不可分的，会说话的人一定是个会办事的高手，会办事的人一定是个会说话的行家。

有的人缺少嘴上的功夫，说话乏术，因此，言谈表达往往不达要点，以致很难把事情办好，有时甚至还会将好事办砸；而有的人则深谙说话之术，能得体地运用语言准确地传递信息、表情达意，甚至能点语成金，把话说得委婉中听，把事办得漂漂亮亮。

从前，有个皇帝做了一个奇怪的梦，梦见有个人拔掉了他所有的牙齿。梦醒之后，便叫身边的丞相为他解梦。这丞相根据相关解梦之书如实告之：“陛下全家将比陛下先死。”闻听此言后，皇帝大怒，下令将丞相处死。

皇帝听说阿凡提智慧超群，便派人去请阿凡提前来解梦。丞相被杀之事阿凡提已有所闻，于是他对皇帝说道：“陛下将比您所有的家人长寿。”听到这话，皇帝非常高兴，立即赏赐给阿凡提一件锦袍。

丞相与阿凡提所说，语意完全一样，即：皇帝后死，家

人先死。然而结局却是天壤之别：丞相被处死，阿凡提则得到赏赐。其原因何在呢？原因就在于，丞相说话太过直率且让人听着不舒服，而阿凡提则说得很委婉且很中听。

再来看下面这个故事。

辛亥革命胜利后，孙中山先生当了临时大总统。有一次，他身穿便服，到参议院出席一个重要会议。然而，大门前执勤的卫兵，见来人衣着简朴，便拦住他，并厉声叫道：“今天有重要会议，只有大总统和议员们才能进去，你这个大胆的人要进去干什么？快走！快走！否则，大总统看见了会动怒，一定会惩罚你的！”

孙中山先生听罢，不禁笑了，反问道：“你怎么知道大总统会生气？”一边说着，一边出示了自己的证件。卫兵一看证件，才知道这个普通着装的人竟是大总统。惊恐之下，卫兵跪倒在地，连连请罪。

孙中山先生急忙扶卫兵起身，并幽默地说：“你不要害怕，我不会打你的。”

在这种情况下，孙中山先生的这一句话胜过千百句。这句颇具幽默的话，不但化解了尴尬场面，消除了卫兵的惊恐，而且暗示了自己没有那么严厉，显示了自己的胸襟。

无论是洽谈业务、谈情说爱、说服别人、与人聊天，还是用人、求人、与人交往等，都必须掌握说话的智慧与办事的技巧。

一个人能否成功，关键在于他说话与办事的能力。说话与办事的能力不是天生的，而是靠后天习得的。说

话有说话的智慧,办事有办事的技巧,只要掌握了说话的智慧与办事的技巧,无论是说起话来,还是办起事来,都能拿捏准确、游刃有余。

本书将说话的智慧与办事的技巧总结为 36 计,运用大量生动的事例,详解了每一计的具体运用,着重突出其实用性。愿本书能使你掌握说话的智慧与办事的技巧,使你成为说话的行家与办事的高手。

编 者

2005 年 3 月

目 录

第 1 计 攀缠计/1

说话办事少不了要攀关系、套近乎，以拉近彼此的心理距离，这是一门精深的学问。有些人、物、事、情，乍看起来与你八竿子打不着，可只要你动足脑筋，用心挖掘，便会有文章可做。

第 2 计 赞美计/8

这世上的人，大都喜欢被别人赞美，因为好听的话，谁都愿意听。赞美是一种型号齐全的万能钥匙，用处多多，而且灵验无比。

第3计 抬高计/14

“抬高计”有两个秘诀：一是知己知彼，这样才能“抬”到位；二是不要“抬”得过于露骨，要做到无声无息且不露痕迹。

第4计 攻心计/19

“攻城为下，攻心为上”，在说话办事时也是如此。攻哪儿都不如攻心最有效，这是古往今来已被无数事实证明了的一条黄金定律。

第5计 求人计/22

在这个世界上，一个人要做到“万事不求人”是不可能的。在求人时，把对方当成菩萨，把自己当成虔诚的信徒，求人多半会成功，因为菩萨总会照看自己的信徒的。

第6计 赠礼计/30

赠送礼物是人际交往中的一项重要礼仪，但也会碰到对方不愿接受或婉言推却的情况。其实，赠送礼物是一门大学问，赠送什么，怎样赠送，都很有讲究和说道。

第7计 助人计/37

别人帮助了你，你心里肯定会有所感激，有日后一定要报答别人之意。同样，你帮助了别人，别人也会如此。你帮助别人，实际上就是在帮自己。

第8计 谎言计/43

我们反对说谎，但有时说一些善意的谎言是有必要的。撒一个善意的谎言，首先需要有一颗善良的心，不应含有欺骗成分；其次是这个谎言被揭穿时，能够自圆其说。

第9计 说服计/48

我们经常被别人说服，也经常去说服别人。可以说，不会说服别人的人，很难办成事。你觉得别人怎样才能说服你？找出答案，用答案去说服你想说服的人。

第10计 拒绝计/54

拉下脸来生硬地拒绝别人，虽然是最有效的拒绝方法，但也是最失败的拒绝方法。要想成功地拒绝别人，就要学会委婉、推脱、沉默等技巧的运用。

第11计 批评计/59

你要相信，没有人喜欢被别人批评。所以，无论是家长批评孩子、老师批评学生，还是朋友批评朋友、上司批评下属，都要掌握批评的技巧，把握批评的尺度与分寸。

第12计 激将计/65

我们所交往的人群中，有些人生性耿直、争强好胜，与这样的人说话办事时，用很多方法往往收效不大，惟独用“激将计”，一“激”就“灵”。

第13计 谈判计/70

在谈判中，谁都想占得优势，朝着有利于自己的方向发展，这就需要针对谈判内容、谈判场合、谈判对手的性格，有针对性地采取相应的策略和技巧。

第14计 迂回计/75

说话办事不可太直，要讲究方式方法。当你从正面无法取得进展的时候，不妨就避开正面，做一下曲线运动，要知道曲径能通幽。有很多时候，迂回一下，就会柳暗花明。

第15计 旁敲计/81

在使用“旁敲计”时，要敲之有声，能让对方听到；要敲之有力，能达到震虎之功效；要敲之有理，能让对方心服口服；要敲之有道，能让对方有台阶可下。

第16计 兜圈子/86

若你想从一个地点到另一个地点，当然是走直路最近，但说话办事却不是这样。在说话办事时，兜个圈子，不走捷径，往往却是最好的捷径。

第17计 反语计/91

有些话从正面说，往往不会被别人接受，这时，不妨从反面去说——把黑的说成白的。当然，你的目的是要让人明白：黑的本来就是黑的。

第 18 计 暗示计/97

生活中有些话不用直接说出来，话里带出来就行了；不能直言的意思，更得靠暗示来表达。表达暗示要委婉含蓄，或有弦外之音，还可以运用肢体语言，但一定要做到让对方心领神会。

第 19 计 圆场计/102

要给别人或自己找个台阶下，摆脱尴尬局面，所有的好方法有一个共同点：要在窘境中及时调整思路，选择一个巧妙的角度，想方设法争取主动，从而改变眼前的被动局面。

第 20 计 调解计/107

当别人之间发生矛盾或口角时，如果你能出面调解，他们在心里对你的感激，肯定像江水连绵不绝。你不但得了人情，而且当你需要人来为你解围时，也会有人甘心为你费这个口舌。

第 21 计 巧借计/112

你在办事时，如果缺少必要的条件，不妨巧妙地去借，这是一种成本最小的办事方法。借助别人的智慧和资金，借助你身边的人脉关系，借助名人效应等，都会使办事事半功倍。

第 22 计 借口计/119

人做事情总是要名正言顺，要有个说法给个交代，要找个托辞做个解释。在办事时，要为自己的言行寻找一个看似合理的借口，有了这个借口，做起事来就方便多了。

第 23 计 退让计/123

每个人都应懂得进退法则：该进时则进，该退时则退。其中的“退”并不是真的“退”，而是“退中有进”，是一种避对手锋芒、守中带攻的计谋，也是一种为人处世的哲学。

第 24 计 反讥计/132

在受到别人无礼的讥笑的时候，有必要进行反讥。反讥是一种快速反应的智慧，是一种急智。它表现为：受攻时保持冷静，冷静中敏捷反击，反击时一剑封喉。

第 25 计 强硬计/138

在某些特定的情形下，一味地迁就对方，或以低姿态应对挑战，只会越来越被动。有时不妨采取一些强硬的态度或措施，这样往往会变被动为主动。

第 26 计 牵鼻计/144

你若想让一头牛乖乖地跟你走，最好的办法就是牵住牛鼻子。在与对手交锋时，你只要找到对手“鼻”之所在，就能掌握主动权，有效地控制住对手。

第 27 计 卖乖计/150

得了便宜还会卖乖，这才是说话办事的高手。把他人的利益放在明处，将自己的实惠落在暗处，不但会达到自己的目的，而且可以获得对方的人情，这就是“卖乖计”的精髓所在。

第 28 计 啰嗦计/157

啰嗦并不总是讨人嫌，如果运用好了，则会起到幽默、表现热情体贴、扰乱对手的心绪等作用。如果能像周星驰版的《大话西游》里的唐僧那样啰里啰嗦，说明你已达到了啰嗦的最高境界。

第 29 计 糊涂计/160

“难得糊涂”，历来被推崇为最高明的为人处世之道。凡是世上能成大事者，或多或少都有“难得糊涂”的这番功底。只要你懂得装糊涂，懂得装傻，你就并非是糊涂蛋、傻瓜，而是大智若愚。

第 30 计 贴金计/166

在当今竞争激烈的社会中,如果不懂得为自己“评功摆好”,即使肚子里有真货色,也往往会被埋没。所以,不仅要实干,也要学会往自己脸上“贴金”。

第 31 计 周全计/173

无论是说话还是办事,都要考虑周全,做好充分的准备,才能做到有备无患。有时,还要给自己留条退路,万不可把话说死,把事做绝。否则,容易把自己推到进退两难,甚至是绝路的境地。

第 32 计 防人计/178

信任人是没有错的,但不防人往往却是个致命的错误。在与人交往时,该信任的人要信任,但也要做好防范准备,暗地里要留一手,否则一旦出现问题,往往什么都晚了。