

一个人在社会上活得如何，与其说话水平和办事能力有很大的关系。

——（美）汤姆士

◎孙利平／编著

把话说得恰到好处



把事做得得心应手

能说会道 好办事

三寸之舌，强于百万之师

中国致公出版社

三

寸

之

舌

强

于

百

万

之

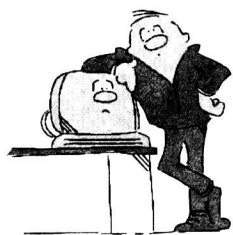
师

一个人在社会上活得如何，与其说话水平和办事能力有很大的关系

——（美）汤姆士

◎孙利平／编著

把话说得恰到好处



把事做得得心应手

能说会道 好办事

中国致公出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

能说会道好办事/孙利平编著. —北京: 中国致公出版社,
2008. 12

ISBN 978 - 7 - 80179 - 757 - 5

I. 能... II. 孙... 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 (2008) 第 170259 号

能说会道好办事

编 著: 孙利平

责任编辑: 柳 琦

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京才智印刷厂

印 数: 10000

开 本: 660 × 960 毫米 1/16

印 张: 19

字 数: 280 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版 2009 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 757 - 5

定 价: 28.80 元

前 言

中国人一向爱把“含而不露”看成是美德。一个人的优点、成绩和才能，只能由别人来发现，至于自己，不管你做出了什么样的成绩，尽管你有着渊博的知识和惊人的才华，也只能说自己“才疏学浅”。如果谁锋芒太露，就容易招来非议。人们喜欢恭顺谦让的人，因此，“毛遂自荐”的故事，听起来总不如“三顾茅庐”那样入耳。勇于表现自己才华的人，也总不如“谦谦君子”那样受欢迎。

然而，在当今激烈竞争的年代，一味地做“谦谦君子”，却有可能成为一大缺点，这个缺点会让你吃大亏。竞争就是要“竞”、要“争”，就是要能说会道，敢于和别人一比高下。人们忍受不了那种吞吞吐吐、羞羞答答的“谦逊”，不要听那种婆婆妈妈、“弯弯绕”式的“自谦之辞”。君不见：精明的企业家招聘员工，聪明的领导者挑选下属，并不是首先看你怎样言辞周到，谦虚有礼，而是首先看你有多少真才实学。你应当实事求是地宣传自己：我有什么长处，有哪些才能，想做什么，能做什么，直来直去，使别人了解你。这样，你才能得到应得的机会。

传统社会的供求模式是“皇帝的女儿不愁嫁”，现代社会转而变为“酒香也怕巷子深”，没有自我宣传意识，缺乏主动出击的精神，必然会门庭冷落，只能是关门大吉。

俗话说“货好还要勤吆喝”。是否能说会道，善于自我宣传、自我推销，将决定你在社会上是否吃得开、玩得转。它在工作中影响着你的升迁，在商业上影响着你的交易，在生活中影响着你的人际关系。

因此，要想在人群中脱颖而出，你就必须向别人证明你是最好的。

光说不练是“假把式”，光练不说是“傻把式”，又说又练才是“真把式”。做人做事，不能靠耍嘴皮子，而是依赖真本事。如果你真的有陈年好酒而把酒馆开在深巷，你不妨大声吆喝以招揽顾客；如果你真的是一块金子而暂时被掩住了光彩，你一定要设法让自己发出光来；如果你真的是一匹千里马，就不要消极等待伯乐的赏识，而是自己先跑起来。

总之练就说话的本领，能说会道好办事，但竞争也要靠实力说话，是骡子是马牵出来遛遛！



目 录

CONTENTS

第一章 成功金律：货好还要勤吆喝 / 1

无论你的亲人、朋友，还是你的同事、老板，他们希望了解的其实是这样有明有暗、光鲜立体的你，而非满身缺点、千疮百孔的你。能说出自己的优点，道出自己的实力，这样更能表现出你对自己的信心，增添你的人格魅力，也更能助你办成大事，走向成功。

善于自我表现，争取更多的机会 / 2

不要羞于说出自己的优点 / 4

要有大胆表现自己的意识 / 7

“只问耕耘”者不会脱颖而出 / 8

机会都是争来的 / 10

做个有声音的人 / 11

设法让老板看到你的成绩 / 13

创造自己的机会 / 15

显示“勤奋”的八个要诀 / 16

展现才华，创造机会 / 18



第二章 抛头露脸，“秀”在关键时刻 / 23

显能耐不宜过频过多。天天都干出格的事，人们再也不觉得你有什么稀奇处，只能被骂作爱出风头而已。所以你总是要留一些绝活，留下显示的余地。如果你能经常露上那么一点点新鲜的锋芒，则别人总会对你抱有希望，从而使自己能够永远处于一个异常重要的地位。

关键时刻要试试锋芒 / 24

锦上添花不如雪中送炭 / 26

“保证完成任务！” / 29

为老板独当一面 / 31

巧用“二八定律”有效地与上司合作 / 32

功劳还需能力衬托 / 35

在指定时间内完成工作 / 37

抓住职场生涯的“瓶颈” / 39

第三章 低头拉车，不忘抬头看路 / 43

无论你面对什么样的竞争，无论你所处的环境怎样的恶劣，于你不利，你都不要气馁，不要畏惧，你要相信自己，以知识的不断更新和智慧的日益丰富使你能够永远保持良好的竞技状态，永远都能参与竞争。只要你富有战胜对方的智慧，富有新鲜的知识，什么时候、什么环境之下你都能取得胜利。

下棋找高手，弄斧到班门 / 44

人际竞争的三大定律 / 46

与人竞争的心态和策略 / 49



- 不要踩事业雷区 / 52
- 使人失败的七种致命伤 / 54
- 永远不要同“红人”争道 / 56
- 在办公室成长和追求成就 / 58
- 打入公司的主流群体 / 60
- 新人三年计划：如何在职场取经 / 64
- 想升职不要做六种人 / 66
- 不当人际关系中的边缘人 / 68
- 身价飙升时别忘悠着点 / 69

第四章 三分做事，七分做人 / 73

再美妙的言辞也比不上朴实的行动更有说服力。事实胜于雄辩，与其浪费唇舌、用尽心机去说服别人，还不如以实际行动向别人证明自己更有效。

- 巧妙创建自我表现的平台 / 74
- “别人的嘴”是最好的广告 / 76
- 做一个受欢迎的人物 / 78
- 做善解人意的“千里马” / 80
- 让自己的个性亮起来 / 82
- 展示自己的独特魅力 / 84
- 工作出色强似你找靠山 / 87
- 所有人都在混，你也要努力 / 89
- 工作不会令人厌倦 / 91
- 每天多做一点 / 95
- 想出头，先要埋头 / 96
- 以高姿态去化解别人的妒嫉 / 98



第五章 做事靠谱，说话到位 / 103

能说会道好办事

NENGSHUO
HUIDAO
HAOBANSHI

每一个渴望成功者无一例外地要运用口才、驾驭谈吐，去推销自己、说服别人，从申请第一项工作的晤谈到成为董事长的演讲，在这漫长的征途中，他的聪明睿智、才干能力、计划构想，几乎都要通过语言表达出来。如果你也希望成为一位这样能说会道的成功者的话，那么，从现在起，注意你的谈吐吧！

用心操练自己的舌头 / 104

会说才能赢 / 106

抓住关键时刻表现自己 / 108

如何自赞自夸 / 109

幽默是一根闪着金光的魔杖 / 111

与素昧平生者“一见如故” / 113

怎样使自己说的话更有分量 / 115

在交谈中表现自己的精明能干 / 119

抓住与老板闲谈的机会 / 122

向上级提出晋升要求的策略 / 123

配副眼镜充学者 / 126

轮不到你就别说 / 127

学会和上司谈判 / 129

第六章 善于经营自己的强项 / 133

“实事求是地推销自己”是成功者的信条之一。没有内涵地胡吹乱噓，可谓自我推销的一大禁忌。“挂羊头卖狗肉”者可以骗取一些不义之财，但是，顾客的醒悟之际，也便是他们名声狼藉之时。上一次当，这是常有的事，再度上当，除非是傻瓜。把顾客当傻瓜的人才是真正的傻瓜。在人生的竞技场上，这种贻误终生的教训还少吗？



- 敢于冒尖，善于冒尖 / 134
- 把精力投入到自己的强项上 / 136
- 大胆用特长证明自己 / 138
- 不要想做好一切事情 / 140
- 商海弄潮，成事在人 / 142
- 培养一点“领袖气质” / 145
- 抛弃“混口饭吃”的想法 / 147
- 做好本职工作，赢得赏识 / 150
- 学会在工作中积累 / 153
- 怀才不遇大多是自找的 / 154
- 自我推销十六招 / 156
- 公平竞争的七种方法 / 161
- 怎样边做边升职 / 164

第七章 出人头地，拼的是实力 / 167

在金庸的《倚天屠龙记》中，倚天剑、屠龙刀是两件无人敢与之争锋的武器，即使是武功平庸之辈，一旦能将其中任何一件拿在手中，都会让人不敢轻觑，即使有人垂涎不已，也必须耐心等待机会。

看来，手里有“硬货”，才会有立足的资本，这在任何时候都是人们必须承认的。

- 要做就做一流人物 / 168
- 做事要百分之百投入 / 170
- 成功要凭借个人优势 / 172
- 手里有“硬货”，才能被认可 / 174
- 多几套本事多几分竞争力 / 176
- 学学脱胎换骨法 / 178
- 不可轻视的“第二职业” / 180



- 积累对工作有利的学识 / 182
在职场做强做大 / 184
用学识塑造个人权威和形像 / 191
让别人永远觉得你新鲜 / 193
才华横溢，更需要务实精神 / 195

第八章 怎样学会讨老板的欢心 / 199

任何一个老板都是成功的。至少他在你所了解的范围
内是成功的，因为他目前还在领导着你。按照犹太人的说
法，“一个比你有钱的人，肯定比你聪明，这是个真理。”
至于老板聪明到什么程度不好说，但是通过沟通，是可
以获得他成功经验的。让老板给你上成功课，何乐而不
为?!

- 不可对上司敬而远之 / 200
通过沟通了解老板的高明 / 203
以老板的利益为重 / 206
如何评价你与上司的关系 / 208
别总让人失望 / 211
实干也要会表现 / 213
报喜报忧有讲究 / 215
向老板汇报工作的技巧 / 220
关键地方多请示 / 223
不做半瓶醋 / 225
老板绝对不会错 / 228
把握交往的时机与场合 / 231
改变你人生命运的五个瞬间 / 234



第九章 打造自我形像的品牌 / 237

林肯说过：“你能在所有的时候欺骗某些人，也能在某些时候欺骗所有的人，但不能在所有的时候欺骗所有的人。”欺骗是不能持久的。我们必须知道好名声的积累，与财富的积累一样，同样需要时间，需要耐心，需要正当的手段。

做人要有品牌意识 / 238

好形像是成功的敲门砖 / 239

扩大自己的知名度 / 241

忠诚是创立个人品牌的保障 / 243

注重自己的名声 / 245

培养有助于事业成功的迷人个性 / 247

给自己一个明码标价的机会 / 249

善于吸引公众的眼球 / 253

“鹤立鸡群”的四个绝招 / 255

有学识也需要“作秀” / 259

学会借用别人的声望 / 261

泥胎镀金也算真佛 / 262

第十章 不鸣则已，一鸣惊人 / 265

任何时候你都要记住，你的长处远远没有发挥出来。科学家告诉我们，我们平时表现出的能力充其量也只有人类能力的十分之一。这话可能有点笼统，但有一点却是可以肯定的，如果你有较强自信心的话，那么你的表现肯定会比现在更好。



能说会道好办事

NENGSHUO
HUIDAO
HAOBANSHI

- 给人点颜色看看 / 266
- 是金子就要发光 / 268
- 以适当的方式展示自己的特长 / 269
- 适当抬高自己的身价 / 270
- 适当夸张自己的能力 / 273
- 机会靠努力获得 / 274
- 克服“上台恐惧症” / 277
- “吹”出你的锦绣前程 / 279
- 太过客套，被人看扁 / 282
- 有能耐也得攀高枝 / 285
- 让别人感觉“我很忙” / 287
- “狐假虎威”新解 / 288

第一章

成功金律：货好还要勤吆喝

无论你的亲人、朋友，还是你的同事、老板，他们希望了解的其实是这样有明有暗、光鲜立体的你，而非满身缺点、千疮百孔的你。能说出自己的优点，道出自己的实力，这样更能表现出你对自己的信心，增添你的人格魅力，也更能助你办成大事，走向成功。



善于自我表现，争取更多的机会

中国人爱把“含而不露”看做一种美德。一个人的优点、成绩和才能，只能由别人来发现，至于自己，尽管你已作出许多成绩，有渊博的知识和惊人的才华，也只能说自己“才疏学浅”。如果谁锋芒太露，就容易招来非议。人们喜欢恭顺谦让者，因此，“毛遂自荐”的故事，听起来总不如“三顾茅庐”那样入耳。勇于表现自己才华的人，也总不如“谦谦君子”那样受到欢迎。

然而，在当今激烈竞争的年代，一味地做“谦谦君子”，却有可能成为一大缺点。所谓能说会道好办事，竞争就是要“竞”要“争”，就是要敢于和别人去一比高下。

今天的时代，是快节奏、高效率的时代，需要的是干脆利落、敢断敢行的作风。时间那么宝贵，人们忍受不了那种吞吞吐吐、羞羞答答的“谦逊”，不要听那种婆婆妈妈、“弯弯绕”式的“自谦之辞”。你行，就来干；不行，就让开。故作姿态的“谦虚”，完全没有必要。在现代社会，精明的企业家招聘员工，聪明的领导者挑选下属，并不是首先看你怎样言辞周到、谦虚有礼，而是首先看你有多少真才实学。你应当实事求是地宣传自己：我有什么长处，有哪些才能，想做什么，能做什么。直来直去，使别人了解你。这样，反而容易使你得到机会。

社会变革的加快，加速了知识更新的步伐。在现代社会，人们的才能和精力都受时间的制约。错过了时机，知识就会贬值，精力就会衰退。如果一个人不能在自己的黄金时代，抓住机会，大胆地、主动地贡献出自己的聪明才智，而总是“藏而不露”，那就会贻误时机。等到有一天别人终于发现你时，也许早已错过了时机，你的知识和特长也已经成为过时的东西。在知识骤增的今天，不管你怎样“学富五车”，也只能在短短时间内保持优势，能不能在这短短的时期内获得施展知识的舞台，将成为决定你成败的关键。现代社



会是人才济济的社会，可供社会选择的人才很多。你既然扭扭怩怩，羞羞答答，表示自己这也不行，那也不行，那么，有谁还愿意放着明摆的别的能人不用，而来花时间考察了解你呢。而且，既然存在着竞争，对于机会，别人就不会同你谦让，而会同你竞争。一旦你失去被选择的机会，别人就会捷足先登，而你只好自叹弗如了。

现代竞争在很大程度上就是机会的竞争，机会是至为宝贵的。我们一遇到机会，就应当紧紧地抓住它。大画家徐悲鸿是一位伯乐，傅抱石的才能就是他发现的，但发现的缘由却是出于傅抱石的自我推荐。假设傅抱石不趁徐悲鸿途经南昌的机会去拜访他，或因矜持、腼腆、犹豫，见了大师不敢拿出自己的作品，说话吞吞吐吐、含糊糊糊，又怎能得到徐悲鸿的赏识和帮助呢？当然，我们并不提倡自我吹嘘，更不赞成弄虚作假，甚至贬低他人来抬高自己，但也不欣赏那种故作姿态的过分谦虚。你只有实事求是地、勇敢地、充分地表现自己的胆识和才能，机会才会来光顾你。

有人把勇于表现自己的胆识与才华同“出风头”联系在一起，这显然是不对的。主动进取，充分显示自己的才能，这不是出风头，而是对自己的尊重以及对社会的负责。有些真知灼见，你不宣传，别人就不知晓，办起事来也不那么顺畅。有些对社会进步具有促进作用的创新见解，你不宣传，也就无法得到推广。这不仅是个人的损失，也是社会的损失。人们只知道贝尔发明了电话机，殊不知在贝尔以前，早有人发明了这类装置，不过当时人们不理解这种发明的社会意义，不予理睬，而那位发明人也就就此罢手了。贝尔发明电话机后，遭遇也并不比那个人更好，但他却顽强地向人们宣传自己的发明成果，像“马戏团”那样到许多城市去表演。在实在行不通的情况下，又办了个“贝尔电话公司”，最后才把电话推广开来。倘若没有贝尔的“自吹自擂”，电话机怎能进入人们的家门？可见勇于表现并不像人们想像得那样坏。恰恰相反，这正是优秀人才不可缺少的一种品德。在这里，当“谦谦君子”是没有必要的，你就是自己的“伯乐”。

当然，自我表现和自我吹嘘是有着本质区别的。自我表现者是靠真才实学，靠实实在在的行动，靠看得见的成果来表现自己的价



值的；自我吹嘘者则拿不出什么实实在在的东西，而是靠谎言和欺骗等虚假的东西来表现自我价值。这种自我吹嘘，只有一时的诱惑力，一旦真相暴露，就将被人们所唾弃。

不要羞于说出自己的优点

现代社会是一个“毛遂自荐”的社会，即使你坚信自己是一块金子，期望别人的发现，你也应该先发出金子的光芒。“好酒不怕巷子深”的时代早已过去，如果你再羞于说出自己的优点，而是苦盼着伯乐的赏识，结果无异于“坐以待毙”。

著名心理学家马斯洛在研究大量著名人物的基础上，认为一个人要走向成功或走向健康个性有八条途径，其中两条与诚实有关。诚实坦率是一个人成功的潜在力量，它能升华你的人品，使你与别人建立良好和谐的关系，为事业的发展奠定坚实的基础。然而，我们对诚实坦率的理解却往往陷入了一个误区，总以为坦白自己的缺点才算诚实。但是公平而言，你的坦率同样应该包括自己的优点。

诚实坦率并不仅仅意味着要你毫不顾忌地展示自己的缺点，你同时也应该如实地表现出你的优点，这样的你，才是全面的你、真实的你。应该相信，无论你的亲人、朋友，还是你的同事、老板，他们希望了解的其实是有明有暗、光鲜立体的你，而非满身缺点、千疮百孔的你。说出自己的优点，这样更能表现出你对自己的信心，增添你的人格魅力，也更能助你走向成功。

查尔斯是一所名牌大学的应届毕业生。每年，学校都会为应届毕业生组织一次座谈会，主题是帮助大学生树立正确的就业观念，鼓励他们在社会上有一番作为。座谈会的参加人员，除了师生和官员，还有一些著名的企业老总。

座谈会要求每个与会的大学生都要作一番自我介绍。此时，大多数大学生都是简单地客观介绍一番了事。查尔斯的表现却与众不同，他作了精心准备，在综合介绍完自己之后，又把自己的优点