

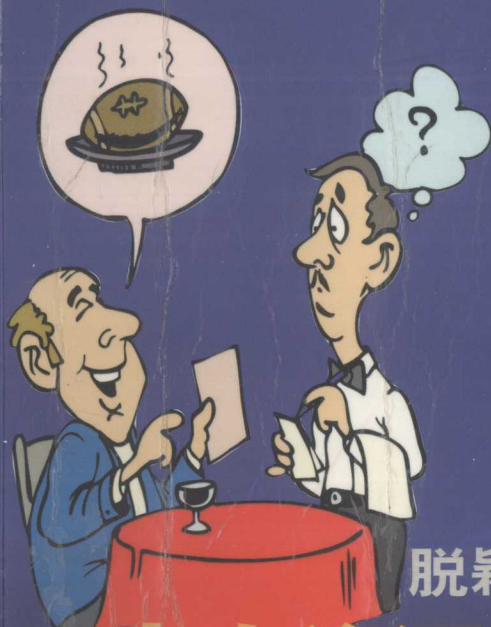
小人物的资本系列 |

XIAOREN WUDEZIBEN

说话有分寸 办事讲尺度

Shuohua You Fencun Banshi Jiang Chidu

烨子/著



30个让小人物
脱颖而出的顶级绝招

左右逢源事事顺意

我们都是小人物，两手空空，默默无闻，无金钱、无权位、无名望，无背景……但是我们一定可以凭借“小人物的资本”从底层出人头地，活出一个好人生！这就是：说话办事懂门道；手眼灵利好人缘；拥有一个好情绪；养成一身好习惯；……

九州出版社

烨子/著

小人物的资本系列

XIAOREN WUDEZIBEN

说话有分寸 办事讲尺度

Shuohua You Fencun Banshi Jiang Chidu



30个让小人物的

脱颖而出 绝招

左右逢源事事顺意

我们都是小人物，两手空空，默默无闻，无金钱、无权位、无名望，无背景……
是我们一定可以凭借“小人物的资本”从底层出人头地，活出一个好人生！这就是：
话办事懂门道；手眼灵利好人缘；拥有一个好情绪；养成一身好习惯；……

九州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说话有分寸办事讲尺度/烨子著. —北京:九州出版社, 2002.12

ISBN 7-80114-805-3

I. 说… II. 烨… 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 (2002) 第 094565 号

责任编辑:林欢 E-mail: lintingkun@hotmail.com

说话有分寸 办事讲尺度

烨子 著

出版:九州出版社(北京市海淀区万寿寺甲4号)

邮编:100081 电话:68706019 68706226

经销:全国新华书店

印刷:河北大厂回族自治县彩虹印刷有限公司

开本:850×1168 1/32

印张:13.625

版次:2003年1月第1版 第1次印刷

书号:ISBN 7-80114-805-3/B·22

定价:22.00元

办事得罪人时，怎样施展又打又拉的招数
用不费力的小事情，赢得最厚利的人情资本
不便开口说的事，找个“替罪羊”帮你说

怎样跟6种穿戴的人相处办事

小人物怎样借势提高名声与办事效果

把别人的好处显在明处，将自己的实惠落在暗处

“方圆高手”是怎样事事通畅的

越能忍耐者，越能抓住大机会

对男人和女人用不同的恭维法

坏事往好说，好事往坏说

怎样面对大吵大叫的人：7种回答法

用“雅中带邪”的话语最能接近女性

幽默比哭诉更解决问题

委婉含蓄的话语深藏更大的能量

把握好奉承赞美的分寸 社交中不应死认一个理

小人物的资本系列·序

在读这本书的时候，请你不要只把自己看作是一个人，是的，你不只是人，你还可以是一间公司，你需要用资本的眼光对自己的一切进行估价，你要用经营企业的方式去经营自己的一生。

现在，开始对你自己的资本进行评估吧。

在这个世界上，默默无闻、两手空空、一无所有的“小人物”太多了。我们没有权位，缺少金钱，没有名望，更无背景……。比起拥有各种优势的大人物，也许你多少还有点钱物或力气，不过也犹如九牛之一毛。但是，你一定要珍惜你这一根“牛毛”。

研究物理学出身的宋朝第先生潜心悟道，用量子力学理论经营企业，取得的成就是有目共睹的。还有那个掀起亚洲金融风暴的索罗斯，也自称用量子力学中的测不准原理进行投资，鲜有败绩。量子力学不仅应用于微观世界研究，还适用于天文学，又被应用于管理和投资。可见古人说的那个玄之又玄的“道”还是存在的，只是“道可道，非常道”罢了。

爱因斯坦有个著名的公式：

$$E = MC^2$$

正是这一公式将物质和能量联系起来，也是原子弹巨大威力的奥秘所在。几乎所有人都知道这一公式，但很少有人真正理解其内涵。公式说明，微小的质量 M 的可以以光速平方 C^2

倍放大，产生巨大的能量 E 。

套用爱因斯坦的公式， E 代表你所能取得的成就； M 代表你的那牛毛般微不足道的物质基础；而至关重要的 C^2 则代表你的无形资产，你是否具备掌控生活中无形资产的能力：说话办事，左右逢源；控制自己的情绪和心境，充满激情地生活；与周遭人群相处融洽，获得良好的人缘，养成一身杰出的好习惯；……靠这些，使你从底屈出人头地，过一个快乐的好人生！

依托微薄的物质基础，正确整合你的各种无形资产，创造出惊人的业绩。在原子弹没有爆炸之前，恐怕没有几个人会相信肉眼看不见的几个微粒会爆发出如此强大的威力。同样，当你按照此书的方法整合你的资本，你也将创造出令世人惊叹的成就。

本书着重分析布衣平民所拥有的无形的资本，当你意识到自己所拥有的这些重要资本时，你的信心可能会膨胀，不要害怕，这是正常的反应，你那压抑已久的雄心已经开始跃跃欲试了。我说过的，你是一间公司，一间公司有它的“初创期”、“成长期”、“稳定期”和“衰退期”，本书还将指导你在各个时期如何利用自己的资本，把你自己这间公司做大。

刘加福



目 录

上 篇

精通办事的门道

一、用“变脸法”增强你的办事魄力 (3)

要在人世间做到见机行事，逢凶化吉，转难成易，需要惯会逢场作戏的好演员，去担当差距很大的角色。变脸功夫何能止于二、三。高明的操纵者，红黑相间，红白并用，追求软硬兼施的巧妙效果。扮着黑脸做莽汉可杀灭对手威风，做红脸好人可以给人台阶，圆满收场。

1. 与恶人相争时，怎样压过他：黑脸白脸软硬兼施/□ (3)
2. 用红黑变脸法化解对你的责难/□ (5)
3. 办事得罪人时，怎样施展又打又拉的招数/□ (7)
4. 提防小人的“变脸术”：袁世凯告密之教训/□ (8)



2 说话有分寸，办事讲尺度

二、活用人情巧办事 (12)

见到给人帮忙的机会，要立马扑上去，因为人情就是财富，要像爱钱一样喜欢情意，方能左右逢源，帮助别人时，要掌握以下基本要领：

①施恩时不要说得过于直露，挑得太明，以免令对方感到丢了面子，脸上无光；给别人已经帮过的忙，更不要四处张扬。

②施恩不可一次过多，以免给对方造成还债负担，甚至因为受之有耻，与你断交。

③作为领导要培养下属对你的感情依赖，让他们心甘情愿为自己效力。

④给人好处还要注意选择对像。像狼一样喂不饱的人，你帮他的忙，说不定还会被反咬一口。

1. 给人好处时，怎样赚取最佳的人情回报/□ (13)
2. 用不费力的小事情，赢得最厚利的人情资本/□ (13)
3. 帮人不落好时；须用“面子”换人情/□ (15)
4. 不做“白眼狼”：避免陷入人情绝境/□ (17)

三、编造借口，是突破办事难关的妙方 (20)

所谓借口，其实是“没理找理”，所以找借口时便要绷起脸来，一副“理直气壮”的样子，方能得逞。而时机未到便慌慌张张地辩解，只会勾起人们的怀疑和警惕。



1. 怎样编假话攻破别人的畏难心理/□ (20)
2. 做起来很丢面子的事情，怎样替人编个好理由/□ (21)
3. 有礼送不出，找出七种好“借口”/□ (22)
4. 不便开口说的事情，找个“替罪羊”帮你说/□ (24)

四、察言观色，事情办得恰到好处 (26)

察言观色是一切做人做事中的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，世事圆通无从谈起，弄不好还会在小河沟中翻了船。

1. 在上司面前说话办事，注意从 14 方面察言观色/□ (26)
2. 行事之前，先从别人话语中摸透心思/□ (29)
3. 从两种表情探知对方心机/□ (32)
4. 根据对方的眼神决定你的行事方式/□ (35)
5. 怎样跟 6 种穿戴的人相处办事/□ (37)

五、小人物怎样借势提高名声与办事效果 (39)

借权贵名流为自己所用，只是借光的常见形式，实际上凡是能让我们为人做事增光添彩的人、物、事、情，都是借光的范围，比如祖宗、衣服、籍贯、才智、言论等等，不一而足。

1. 小人物巧借“贵人”办事的四个建议/□ (39)
2. 怎样借人名望造大自己的声势/□ (42)
3. 如何利用普通人的攀高心理办事/□ (43)



4 说话有分寸，办事讲尺度

4. 小事中可以沾出“大光”来/□ (44)

六、快速拉近关系的办法 (48)

俗话说“一回生，两回熟”，与陌生人，尤其是与异性打“第一回交道”，是值得潜心研习的艺术。和人家一点交情也没有，何谈去“泡”得他心软呢？人情，永远是关系学的核心所在。

1. 面对陌生异性怎样一见就熟/□ (48)
2. 在对方不接受你时，怎样“磨服”他/□ (52)
3. 怎样利用同情心让人无法拒绝你/□ (54)
4. 掌握好3种令人心动的“近贴术”/□ (55)

七、精于权变，化解急情 (58)

应变的最终目的是使自己永远处于主动地位，驾驭事态发展，以实现既定目标。善于见机行事，处世变通，是一个人在日常交际中人情操纵水平的重要表现。因此，这类应变是我们介绍的重点。

1. 上司出了错，灵机打圆场/□ (59)
2. 说话遇到难题时怎样随机应变/□ (60)
3. 面临突发情况怎样急智化解/□ (63)



八、装疯卖傻、大智若愚的办事法则 (66)

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下属臣子招致杀身之祸。与领导交往最重要的技巧就是适时“装傻”：不露自己的高明，更不能纠正对方的错误。

1. 在竞争敌手中藏锋显拙，保全自身又出奇制胜
/□ (66)
2. 在别人显出优势时，“装笨”夺先机 /□ (69)
3. 装出自己的愚蠢，启发上司的明智 /□ (70)
4. 身陷麻烦时装聋作哑得解脱 /□ (71)
5. 怎样用糊涂谎言法打开办事的僵局 /□ (72)

九、运用“卖乖法”收买人心 (76)

卖乖术是办事关系学中最为精明的一招。为人乖巧伶俐，做事多长眼色，谁都喜欢。而精明之人并不止于此，他们善于投机取巧，甚至能够制造错觉，像一个高明的魔术师。

1. 把别人的好处显在明处，将自己的实惠落在暗处
/□ (76)
2. 左右逢源，好事占尽 /□ (78)
3. 扮演受害者，更易得好处 /□ (79)
4. 零成本的买心术 /□ (80)
5. 处处留心，小事能卖大人情 /□ (83)



十、办成大事的“方圆法则”和“进退法则” …… (85)

做人方正必生智慧，智慧一开方法就多，处世也就圆润融洽。

只知“方”，少权变常碰壁，一事难成；只知“圆”，多机巧却是没有主见的墙头草；“方圆之理”才是智慧与通达的成功之道。

1. “方圆高手”是怎样事事通畅的/□ (85)
2. 听“做人大师”精解方圆应用法/□ (86)
3. 用最小的代价办成最大的事情，方圆之法的经典案例：
杯酒释兵权/□ (88)
4. 办事贵在把握进退之机/□ (93)

十一、最精明的“糊涂大法” …… (97)

办事不可显得太精明，好像谁也算计不过你，这时，你可能就已是树敌太多，危机四伏了。而那些善于在复杂世间装糊涂不计较的人，反而可能蒙混自保，让人容纳，结果达到大的目的。

1. 在危险复杂的人际关系中要以“糊涂”自处/□ (97)
2. 在竞争中以静制动，后发制人；匿壮显弱，“糊涂”制胜/□ (100)
3. 朋友同事上下级间相处行事的“糊涂”与“不糊涂/□ (102)
4. 曾国藩的感悟：处处显精明，不是载福之道/□ (105)



5. “糊涂用人法”办事效率高/□ (107)

十二、吃小亏换大便宜的“黄老之术” (110)

中国人历代崇尚办事处世的道家“黄老术”(黄帝和老子),它的智慧集中表现为贵柔守雌,韬光养晦,欲擒故纵,以常人不舍的付出来换取到常人也得不到的最大收获。这也是最高明的办事大法。

1. 黄老术之一: 欲擒故纵/□ (110)
2. 黄老术之二: 将欲取之, 必先予之/□ (111)
3. 黄老术之三: 含藏不露, 韬光养晦/□ (113)
4. “黑白经”教你吃亏得福/□ (114)

十三、委婉周全、八面玲珑的办事手法 (118)

办事高手往往注意婉委周全, 而心口无遮, 直来直去的人, 说话办事直接简单, 往往会带来反面的效果, 因此害人害己, 而委婉周全八面玲珑的艺术手法, 却可以令人令己皆大欢喜。

1. “祸从口出”时圆场有方/□ (118)
2. 小细节上莫马虎, 说话做事更机灵/□ (120)
3. 说错话办错事时扭转被动的三种灵活手段/□ (123)
4. 行事机敏灵变, 不可迂腐愚忠/□ (125)
5. “圆滑办事五方法”的评说/□ (127)



十四、笼络人心的威恩手法 (130)

办事讲求服人心；服人心要靠心术正；心术正，自然手法高明得道，能孚众望。

1. 感化对手的4种“收心法” /□ (130)
2. 《菜根谭》的三点忠告 /□ (132)
3. “当面批评，背后表扬”能孚众望 /□ (133)
4. 为人处世的“黄金定律”：己所不欲，勿施于人 /□ (135)

十五、办事中的“面子学问” (138)

每个人都会有出丑露乖的那一天。首先要保持冷静，不能手忙脚乱，五上加五，推倒瓶子洒了油。其次要学会顺力借力，切莫生遮硬挡，此地无银三百两。第三可以“王顾左右而言他”，分散人们的注意力，避其锋芒。千万不要让一个小小的把柄被人揪住，带出更大的丑事，使对手一鼓作气害得你身败名裂。

1. 戳上司面子易惹祸上身 /□ (138)
2. 保护面子的三法 /□ (139)
3. 如何不受恶言恶语的伤害 /□ (141)
4. 周恩来替基辛格掩尴尬 /□ (143)
5. 张帝在中国申奥失败之夜怎样“挽面子” /□ (144)
6. 官场中的“擦屁股”术 /□ (146)
7. 先蒙块布再变戏法：得罪人的事要做得巧 /□ (148)



十六、反败为胜的“忍”术 (151)

忍耐之法有得考究，当面对潦倒、穷困、危机、挫折、强者、寂寞、贪婪应如何处之，终于逆境崛起，反败为胜，是为人做事之道中的重要方略。

1. 遇小人之害时，小心求生，忍辱求全/□ (151)
2. 遭遇失败时，当隐忍寻机/□ (154)
3. 小节隐忍，才能大事精明/□ (156)
4. 对待恶人的以柔克刚法/□ (162)
5. 夫妻间“以刚克刚”小事闹大/□ (163)
6. 越能忍耐者，越能抓住大机会/□ (165)
7. 知忍还要巧忍，才能避祸得福/□ (168)

十七、求人办事会捧场 (171)

求人办事，让别人受捧而高兴，你自己的事往往也会办得顺利。

看“太岁”们脸上是否有光，便知你是否“捧”到了“场”。

1. 红花要让上司戴/□ (171)
2. 聪明要让上司显/□ (174)
3. 巧给上司树美名/□ (175)
4. 莫使捧场变成迷魂汤/□ (177)
5. 捧场高手从8个方面护好上司的尊严/□ (180)
6. 生活中“捧场”的5种实用技巧/□ (183)



十八、掌握上等的恭维术 (187)

上等的恭维有几个主要规范：①无论真假却令人乐于信服；②不着痕迹，不动声色，使人浑然不觉；③气味芬芳宜人，远离点头哈腰；④富有新意，而非陈词滥调；⑤尺寸恰当，分量适中，正中下怀。

1. 把握好恭维的两个尺度/□ (187)
2. 不可明目张胆讨人好/□ (189)
3. 要捧出新鲜意味来/□ (191)
4. 5种场合的恭维方法/□ (192)
5. 对男人和女人用不同的恭维法/□ (196)

下 篇

增强说话的分量

一、关键时刻最能打动人心的6种说话术 (203)

良好的谈吐可以助人成功，蹩脚的谈吐可以令人万劫不复。只有把握好口才的使用，才能在关键时刻使说话的艺术大放光芒，威慑人心。



1. 敢用惊人的怪喻词/□ (203)
2. 话往对方要害处讲/□ (205)
3. 避开误导, 击破对方干扰/□ (207)
4. 移花接木, 暗话转成明话说/□ (208)
5. 以假说真, 真意更显/□ (210)
6. 坏事往好说, 好事往坏说/□ (211)

二、办事应酬中最有效的 9 种说话术 (213)

俗话说:“好言一句三冬暖, 恶语伤人六月寒。”练好应酬语言, 对我们的生活、工作和事业, 都是有益的。

1. 向人借钱时怎样“张口”最易达到目的/□ (213)
2. 顺着对方心思说: 擦鞋童的成功生意经/□ (214)
3. 投其所好: 让名作家也能就范/□ (216)
4. 巧用说话的六要素/□ (217)
5. 玩弄词义活跃氛围/□ (219)
6. 肯定的口气最有效: 看水果商怎样拉顾客/□ (220)
7. 社交中两种不同的说话方式/□ (221)
8. 怎样面对大吵大叫的人: 7 种回答法/□ (223)
9. 争吵中驾驭事态的讲话分寸/□ (225)

三、做一个容易让异性动情的说话高手 (228)

初涉爱河的人, 往往金口难开, 坠入情网的人, 往往词不达意。若是两情相许, 又何必遮遮掩掩?