

滴水不漏是口才艺术的完美呈现
无懈可击是做人智慧的最高境界

说话 滴水不漏 做人 无懈可击

姚兴\编著

励志经典
畅销

说话滴水不漏，是你建立人脉的敲门砖
做人无懈可击，是你打造气场的撒手锏

会说话是资本，会做人是魅力。一个人有没有人脉，人脉宽广与否，取决于他说话的技巧；一个人有没有气场，气场强大与否，取决于他做人的能耐。

北京工业大学出版社



说话
滴水不漏
做人
无懈可击

姚兴编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

说话滴水不漏，做人无懈可击 / 姚兴编著. —北京：
北京工业大学出版社，2012.3 (重印)
ISBN 978-7-5639-2837-8

I. ①说… II. ①姚… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 184351 号

说话滴水不漏，做人无懈可击

编 著：姚 兴

责任编辑：刘 畅 蒲馨淼

封面设计：天之赋设计室

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本：700 mm×1000 mm 1/16

印 张：16

字 数：200 千字

版 次：2011 年 11 月第 1 版

印 次：2012 年 3 月第 3 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-2837-8

定 价：26.80 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

人际关系学大师戴尔·卡耐基曾说：“一个人的成功，15%取决于专业知识，85%取决于人际关系。”一个人人际关系的好坏，很大程度上取决于他是否懂得语言的艺术和做人的智慧。做事先做人，否则永远做不成事。同时，会做人还要会说话，这两方面是相辅相成的。

会说话是资本，会做人是魅力。若能说话滴水不漏，做人无懈可击，就能使我们获得别人的好感和赞赏，就能使更多人愿意同我们合作。同时，这能帮助我们在职场上游刃有余，在生意场上财通三江，在家庭环境中其乐融融。

那么，如何才能达到“说话滴水不漏，做人无懈可击”的境界呢？

在人的一生中，从求职到升迁，从应酬到闲聊，从攻心到说服，无不需要说话的能力。话说得好，小则可以讨喜，大则可以保身；话说得不好，小则树敌，大则事业失败。语言是一个人一生中不可缺少的一种传达思想的工具，语言有艺术性，不仅可以使你更好地与人相处，还可以为你的工作和生活带来许多便利。

会说话的人总能讨得朋友们的喜欢，陌生人的亲近，因为他们懂得什么时候该去赞美别人；会说话的人懂得如何巧妙地用问题来引导别人，让别人尽情地诉说，并从对方的回答中获得自己需要的信息；会说话的人懂得用委婉含蓄的话语，维护自己的原则，又不让别人受到伤害；会说话的人懂得在说话的时候，给予对方希望，激发对方的力量，帮助对方全力以赴完成某件事情；会说话的人懂得在工作或生活中，游刃有余地展示幽默语言的魅力，令对方开怀大笑；会说话的人也最会倾



听，懂得在别人说话时给予最大的认同。

一个人除了要会说话，还要会做人。

做人，要有心机。没心机的人容易受人摆布。当然这里的心机不是害人之心，不是处心积虑算计别人之心，不是耍阴谋、玩手段的欺诈之心，而是一种自强、自信、自主、自得之心。

做人，要懂得把握分寸，知道适可而止。不急功近利，不头脑发热，该谦虚的时候谦虚，该让步的时候让步，该实在的时候实在，该出头的时候出头，该雅时雅，该俗时俗。

做人，要懂得利用身边的资源为自己打拼更广阔的空间。一个人奋斗毕竟势单力薄，成就事业要学会利用各种“关系”，借力打力。

做人，要光明磊落，胸怀坦荡，高瞻远瞩。不要鼠目寸光，不要为蝇头小利伤朋友和气，明白吃点小亏是为了收获更多，眼光长远方能成大器。

做人，要懂得放弃，知道有舍才有得。不让自己钻牛角尖，要明白放掉已经过去的，把握现在和未来。

总之，做人要灵活多变，做人要自然从容，做人要圆融通达，做人要取舍得当……这样做人方无懈可击。

人生如棋，生活中每时每刻都存在着博弈，因此，我们要构筑坚不可摧的人生防线，进可攻、退可守。

一个人能否事业成功，能否拥有良好的人际关系，能否拥有幸福的家庭，皆在于他会不会说话，会不会做人。所以，在社会上打拼，只有学会说话做人，才能无往而不胜。

目录

第●章 聚会聊天，能让别人开心才算成功

- ◆找到丰富而愉快的话题 / 2
 - ◆从对方得意的事情说起 / 3
 - ◆初次见面，用幽默的方式介绍自己 / 5
 - ◆掌握幽默的学问 / 7
 - ◆学会自嘲 / 9
 - ◆赞美时，挠到“痒处”对方才会笑 / 11
 - ◆巧借他人之口说话 / 12
-

第●章 好话不一定好听，坏话不一定难听

- ◆赞美的话不是越多越有效 / 16
 - ◆关心过度也会造成伤害 / 18
 - ◆不要越安慰，越伤人 / 20
 - ◆幽默用对地方才有效 / 23
 - ◆用好批评这把双刃剑 / 25
 - ◆婉转表达，少碰钉子 / 27
 - ◆巧妙反驳别人的观点 / 29
 - ◆别做应声虫，随声附和的技巧 / 32
-

第①章 保护别人的隐私，避开别人的痛处

- ◆了解别人的痛处，然后机智地避开 / 36
 - ◆识破别点破，面子上好过 / 38
 - ◆不能故意渲染和张扬对方的失误 / 40
 - ◆不要拿别人的隐私或短处开玩笑 / 41
 - ◆如何给别人提意见 / 43
-

第②章 留点余地，千万不要把话说绝了

- ◆生气了，也要考虑一下再开口 / 48
 - ◆有些情况下，要学会模糊表态 / 49
 - ◆莫让对方无地自容 / 51
 - ◆心直口快，不如四两拨千金 / 54
 - ◆多说别人的长处，少说别人的不足 / 57
 - ◆关键时刻学会说“软话” / 59
 - ◆回答问题要学会变通 / 61
-

第③章 察言观色，照顾对方的情绪

- ◆察言观色，随机应变 / 66
 - ◆如何宣布坏消息 / 68
 - ◆别人痛苦时，不要说自己的得意之事 / 70
 - ◆别人说得正欢时，不要打断他 / 73
 - ◆学会简洁表达 / 75
 - ◆巧妙化解别人的忌妒 / 77
-

第六章 学会拒绝，坚持原则

- ◆ 拒绝你不爱的他，不要害怕伤害他 / 82
 - ◆ 不伤和气地拒绝同事的不合理请求 / 84
 - ◆ 对上司说“不”有多难 / 86
 - ◆ 如何拒绝朋友的请求而不伤感情 / 88
 - ◆ 如何谢绝别人的邀请 / 91
 - ◆ 逐客令该下要下，但不能少了人情味 / 93
-

第七章 让对方心服口服，靠的绝不是强迫压制

- ◆ 不要用争辩压服别人 / 96
 - ◆ 营造一个“是”的氛围 / 97
 - ◆ 事实胜于雄辩 / 99
 - ◆ 投其所好是说服的关键 / 101
 - ◆ 没有人爱听命令 / 103
 - ◆ 真诚是最具有感染力的说服语言 / 105
 - ◆ 让数据说话 / 107
-

第八章 怎样说话才更有感染力

- ◆ 热情是人与人之间最好的介绍信 / 112
 - ◆ 人人都喜欢微笑 / 114
 - ◆ 自信赢得尊重 / 116
 - ◆ 声行并举，增强你的表现力 / 118
 - ◆ 运用眼神，架起沟通的桥梁 / 120
 - ◆ 讲到要点时，用手势增强说服力 / 122
-

第九章 不露锋芒的智慧

- ◆ 低调好做人 / 126
- ◆ 勿在上司面前抢风头 / 127
- ◆ 慎防的雷区：越级报告 / 129
- ◆ 居功不可自傲 / 132
- ◆ 甘于示弱，才能获得帮助 / 134
- ◆ 放低姿态，懂得认输 / 136
- ◆ 深藏不露，提防小人的“变脸术” / 138
- ◆ 看到对方出丑，最好不要声张 / 140
- ◆ 搞清自己的身份，不替上司作决定 / 142
- ◆ 上司的批评应虚心接受 / 144

第十章 做一个会吃亏的精明人

- ◆ 不介意吃眼前亏的人才是真正的智者 / 148
- ◆ 得理让三分，赚得好人缘 / 150
- ◆ 宁可自己吃亏，不让对方失望 / 154
- ◆ 不要吝啬感情投资 / 156
- ◆ 放弃蝇头小利，丢芝麻是为捡西瓜 / 158
- ◆ 教你几招不吃哑巴亏 / 160

第十一章 做人应当少计较

- ◆ 有些事不必太较真 / 164
- ◆ 水至清则无鱼，人至察则无徒 / 165
- ◆ 对批评你的人心怀感激，哪怕他批评错了 / 167

- ◆ 多为对手鼓掌叫好 / 169
 - ◆ 选择宽恕别人 / 171
 - ◆ 给仇人一点宽容 / 173
 - ◆ 即使有再多的不满，也不要一味地抱怨 / 175
-

第十二章 沉住气才能成大器

- ◆ 针尖对麦芒是做人禁忌 / 180
 - ◆ 愤怒使人走向疯狂和毁灭 / 182
 - ◆ 小不忍则乱大谋，自制是一种难得的能力 / 184
 - ◆ 面对诱惑，学会克制自己 / 186
 - ◆ 沉住气，别浮躁 / 189
 - ◆ 远离是非，以防被人利用 / 191
 - ◆ 轻易不亮底牌，学会自我保护 / 193
 - ◆ 不要随意向他人倾吐心声 / 195
 - ◆ 保持头脑冷静很重要 / 197
-

第十三章 把握做人的分寸

- ◆ 保持适度的热情 / 202
 - ◆ 厚道中也要透着精明 / 204
 - ◆ 有自信，但不能刚愎自用 / 206
 - ◆ 把握分寸，开玩笑要恰到好处 / 208
 - ◆ 给自己留点余地 / 211
 - ◆ 不必过分谦虚，以免让人感到虚伪 / 213
-

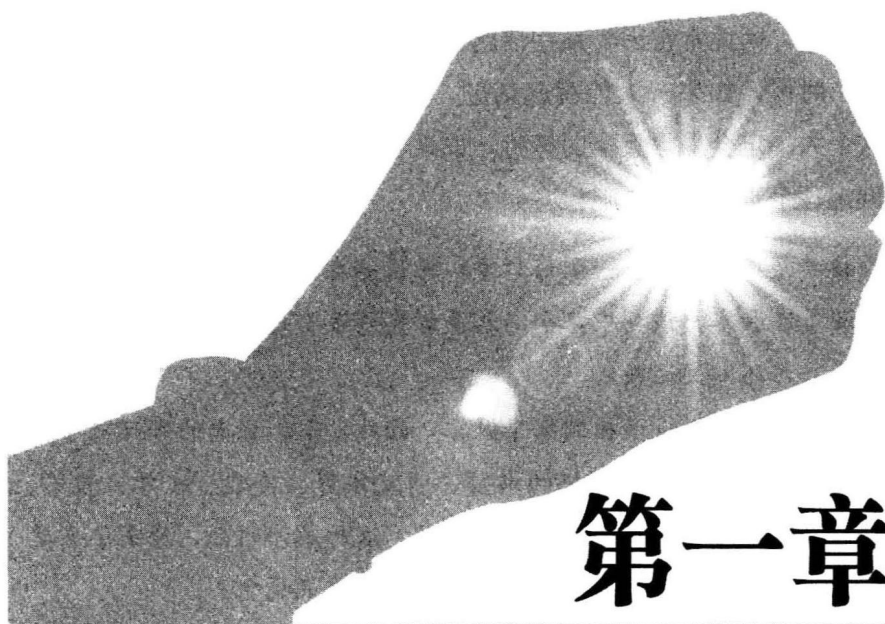
第④章 做人别太死板，变通才能自如

- ◆ 人生变幻莫测，需要随机应变 / 216
 - ◆ 把思维从死角里释放出来 / 218
 - ◆ 好马也吃回头草 / 220
 - ◆ 办法是想出来的 / 222
 - ◆ 学会另辟蹊径 / 224
 - ◆ 人要学会激流勇进，也要懂得顺流而下 / 227
-

第⑤章 做人不能总是“心太软”

- ◆ 善良往往成为软弱的借口 / 230
 - ◆ 不必害怕参与竞争 / 232
 - ◆ 对待恶人用恶招 / 234
 - ◆ 对好朋友也不能有求必应 / 236
 - ◆ 敢于向客户说“不” / 238
 - ◆ “好心人”也要提防 / 241
-





第一章

聚会聊天，能让别人开心才算成功





找到丰富而愉快的话题

与朋友、同事、同学以及客户聚会聊天时，我们不能保证所有的人彼此熟悉，因此常常因为某些话题不对某些人的胃口而使大家陷入尴尬，这个时候，如果有人能挑起话题，并且让谈话继续愉快地进行下去，这个人一定会赢得大家的好感。如果希望建立良好的人际关系，那么你就把这个责任担起来吧！

西林总是羡慕小南有一副好口才，无论是在与同事、朋友的聚会聊天中，还是在和客户谈判中，小南总是能有许多有趣的话题，让大家听得不仅高兴，还心悦诚服。

有一次，小南邀请西林到家里做客，西林发现，小南的客厅有个非常大的书柜，里面是各式各样的书籍，涉及体育、美容、文学、哲学、社交、时事各个方面，让她看得眼花缭乱。这时她才明白，原来小南之所以不管和谁说话都一套一套的，都是从书上看来的啊。

从这之后，西林便经常和小南借书来看，不久，同事发现西林似乎比以前会说话了，于是就开玩笑地说：“西林是不是和小南在一块时间长了，也学会了小南的说话本领了？”西林笑笑，其实只有她自己明白，她之所以被同事认为越来越会说话，都是因为她看了更多的书，扩展了知识面。

所以说，找到愉快而丰富的话题并不是难事，只要我们在平时多积累、多观察，多掌握各方面的知识。

除了读书之外，利用节假日走出家门、走向社会、走进大自然，也可以增长见识、陶冶性情，也可以培养兴趣、开阔胸襟。旅游是一种开放性活动，交际也是开放性的，两者是相通的。在旅游中，我们可以直

接触到一些新事物，并且能增长见识。接触的东西广了，谈资也多了，不仅会给以后的交际增加话题，也能让我们的话题变得有趣。

我们还要紧跟时代，比如多关注时尚，多了解新事物；多看一些报纸、杂志；多了解时事、了解社会的最新动态。

要多与朋友互动，多和不同类型的人聊天，包括自己的双亲、兄弟姐妹等。一般来说，与老人闲谈是很有趣的。当然，有时也免不了会觉得他们所说的话不合时宜，但是，不管怎么说，老人的人生经验多、知识丰富，因此和老人谈话的内容往往会很精彩。即使是和呆板的人交谈时，只要你多花一点心思去注意，你也会发现很多有趣的地方。即使聊的是自己不感兴趣的事物、话题或内容，适当地了解一些，也会带给你意外的收获，使你受益匪浅。

另外，也要多关注生活，加强生活积累。很多人在和别人谈话的时候，会让人觉得他说的都是一些不着边际的话。所以要想让大家喜欢听你聊天，你就要多深入生活，了解大家最关注的问题。

无论是知识、阅历，还是情感、生活，只要你能认真地去探索，其中的内容都是你与人交谈的话题，因此，要想让自己妙语连珠、激起大家聆听的兴趣，你就要时刻保持自己的好奇心，多掌握各方面的知识，若你能样样通晓，说起话来就没有不生动的道理。

从对方得意的事情说起

每个人都希望别人重视自己、关心自己。每个人也都有自认为得意的事情，且不论这些得意的事情本身有多大的价值，起码在他本人看来，是值得终身纪念的事。如果你谈起他的得意之事，并加以赞扬，对方肯定会对你大有好感，甚至可能因此成为你的好朋友。

尼曼和杰克是生意上的伙伴，私下里也是情投意合的朋友。有一



次，尼曼被杰克请到家里做客，这是他第一次到杰克家。尼曼进门环顾了一下杰克家的房子说：“杰克，我长期从事室内装修的工作，但是从来没有见过装修得这么精致的客厅。”杰克微微一笑说：“这是我亲自设计的，当初装修完成的时候，我喜欢极了，可是我的工作太忙了，一直没来得及欣赏这个房间。”尼曼走到墙边，用手在木板上一擦，说：“我想这是英国橡木，是不是？意大利的橡木质地不是这样的。”“是的，”杰克高兴得站起身来回答说，“那是从英国进口的橡木，是我的一位专门研究室内橡木的朋友专程去英国为我订的货。”

他们愉快地谈了一个下午，最后杰克兴奋地对尼曼说：“上次我在日本买了几把椅子，放在了走廊里，由于天天日晒，都脱漆了。昨天我刚刚上街买了油漆，打算自己把它们漆好，您有兴趣看我的油漆表演吗？”这时杰克的夫人已经把饭菜做好了，她过来说：“杰克，好了，你们都聊了一个下午了，欣赏完了你的杰作，也该尝尝我的厨艺了。”大家一块谈笑着走进餐厅。

无论你是出于什么样的目的和对方交谈，如果能在一开始说话时就让对方心生好感，你在对方心里就已经留下了一个好印象，对方在心里开始接纳和喜欢你，那么以后的交谈也一定愉快而且顺利。

就算是你有求于对方，或者只是希望向对方推销你的某些产品，谈过了对方的得意之事，满足了对方的优越感，让对方不再对你有戒备和敌意，你才能顺其自然地将话题引导到正题上，而且在那之后，无论你说什么，大概都更容易得到对方的认同。

了解别人得意的事是建立良好的人际关系的基础。比如，你要和一个成功的企业家结交，你可以先去了解他曾经取得过什么样辉煌的成就；和一个艺术家结交，你可以先了解他曾经在艺术生涯中获得过什么样的奖励；等等。只要你能在与对方的谈话中，有意无意地提到这些方面的内容，对方一定会非常高兴的。

那么，我们从什么样的渠道可以获知对方得意的事情呢？首先，我

们可以从对方的人脉圈着手，通过对方的朋友探知这方面的信息；其次，我们可以多多与对方接近，从对方的谈话中获知，每个人都喜欢炫耀自己得意的事情，从对方的口中得知的信息，必然是确定无疑的。

谈话是一门艺术，你要掌握好这门艺术就要掌握一些最基本的交谈常识。高手在与人交谈时，会不断地将话题引到对方得意的事情上面，让对方对自己产生好感，进而与其建立良好的关系。到最后，谈话氛围活跃起来了，该办的事也会顺利办成。

初次见面，用幽默的方式介绍自己

我们知道，初次与人见面时，一个幽默的自我介绍，往往能给人留下深刻的印象，尤其在朋友聚会或者面试场合中，幽默的开场白不但会引人发笑，还会给人留下一个“聪明伶俐、反应敏捷”的印象。

谭飞是一个个子不高、戴着眼镜的电视节目主持人，他在向大家介绍自己时是这样说的：

“虽说我眼不大还有点近视，但这丝毫不影响我的睿智与远见；耳朵虽小，但更提醒我要耐心倾听观众的心声；嘴巴不甜，但正说明我不夸夸其谈；个子虽然矮小了点，可潘长江先生说过：‘浓缩的都是精华。’有人说‘缺点在一定条件下也会成为优点’，这话难免有些夸张，但‘缺点在一定条件下会成为特色’则是毋庸置疑的。”

谭飞自嘲式的介绍给他人留下了深刻的印象。

当然，即使是幽默的语言，如果你说得拖泥带水的，大家听过也就忘了，你要学会用简练的语言把自己的特点凸显出来。

小乐是一名记者，在一次聚会上，由于大部分人是第一次见面，小乐这样介绍自己：“我喜欢写诗，可写不过舒婷；我喜欢唱歌，可唱不



过毛阿敏；我还喜欢主持节目，在这方面，她俩可能比不过我……”小乐巧妙地把自已与名人相提并论，既显示了自己的才能，又展示了语言的智慧幽默，博得了大家的好感。

自我介绍，关键是要给人留个好印象。第一印象在对方心目中一旦形成，便定下了对方对你这个人认识的基调，成为以后交往的依据。初次见面，说话幽默得体，不但会给对方留下好印象，也会为彼此的交往打下良好的基础。

要记住，做自我介绍的时候，一定要面带微笑，如果你一直板着一张脸，就是再幽默的句子，也让你的一脸僵硬给毁了，达不到预期的效果。所以，你要明白，面部表情也是一种语言。它是拉近人与人之间距离的最直接的语言。

做自我介绍的时候，千万不要啰里啰唆说了一大堆，但是到最后别人还不知道你到底是谁，你有什么兴趣爱好和特长。你要巧妙地把你的爱好、特长安插在幽默的叙述里。你也可以适时地引用别人的言论，或者朋友、老师对你的一些评价，这样便于大家了解你。尽量少用虚词、感叹词之类，也不要自吹自擂，这样容易让人产生厌恶心理。

某次，王彬在一次朋友聚会上做自我介绍，他说：“我来自云南。云南是阿诗玛的故乡，是个佳丽辈出的地方，当然我不是佳丽，这不怨我，是我妈把我生成这样的。”在场的人当时就都被逗笑了，他接着说：“你们别笑，那是次要的，最关键的是，你们都知道云南盛产大理石吧？你们一看我的长相就该猜得八九不离十了，我从内到外都透着大理石的朴实和刚强。”

在场的人又是一阵笑。

一般来说，独特而简短的自我介绍最招人喜欢，会让对方牢牢地记住你，而且记住的是正面形象。做自我介绍的时候，切忌用背诵的口气，心里一定要放松，仪态一定要自然大方，这样表达出来的语言也就