

为什么你没有成为马云第二？
为什么你没有李彦宏的好运气？
你这辈子只能这样吗？
NO!

王畏 编著

说好难说的话 做好难做的事

ACT 1 OF A RPG GAME IN YOUR CAREER

巴菲特、马云、冯仑的成功基础
创造不倒商业帝国的十四条军规

北京日报报业集团

 同心出版社

为什么你没有成为马云第二？
为什么你没有李彦宏的好运气？
你这辈子只能这样吗？
NO!

王畏 编著

说好难说的话 做好难做的事

ACT 1 OF A RPG GAME IN YOUR CAREER

巴菲特、马云 冯仑的成功基础
创造不到商业帝国的十四条军规

图书在版编目 (CIP) 数据

说好难说的话 做好难做的事 / 王畏编著. -- 北京: 同心出版社, 2011. 6
ISBN 978-7-5477-0110-2

I. ①说… II. ①王… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第 058861号

说好难说的话 做好难做的事

出版发行: 同心出版社

地 址: 北京市东城区朝阳门南小街 6 号楼 303

邮 编: 100010

电 话: 发行部: (010) 65255876 65251756

总编室: (010) 65252135

网 址: www.bjd.com.cn/txcbs/

电子邮箱: tongxinpress@gmail.com

印 刷: 深圳市贤俊龙彩印有限公司

经 销: 各地新华书店

版 次: 2011 年 6 月第 1 版

2011 年 6 月第 1 次印刷

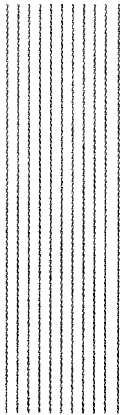
开 本: 165×235mm 1/16

印 张: 19.5

字 数: 240 千字

定 价: 29.80 元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载

A series of thin, vertical, dashed lines of varying lengths are positioned at the top center of the page, above the title box.

前言

祸从口出患从口入，这句俗语似乎告诉我们多说多错，少说少错，不说不错。但是事实上我们是不能不说话的，约会的时候我们要说，甜言蜜语才能抱得美人归；上班的时候我们要说，能说会道才能升职加薪；劝导别人的时候我们要说，口若悬河才能让双方平息干戈；同客户交流的时候我们要说，头头是道才能让客户对我们认可……张嘴说话就像是张嘴吃饭一样重要。

虽然我们都有嘴巴，虽然我们都知道说话的重要，但是并不是每个人都能把话说得恰到好处。常常看到的情景是，一句话说不妥帖，恋爱分手了，同事怪罪了，升职无望了，劝架反倒自己搅合进去了。很多人都很苦恼，我要怎么才能会说话？万幸的是，练习怎样说话很方便，随时随地都可以练习，而且它是零门槛，不管你是王侯将相还是贩夫走卒，不管你是大企业的 CEO 还是在门口炸臭豆腐，你都可以练习如何舌灿莲花。

会说话是门本事，这门本事让你无论是在生活中，还是职场上都能行走自如，有如神助，而且这门本事本来就是你与生俱来的，现在只要小小的提升一下就可以，那么你为什么不要这门本事呢？

这本书的前半部分就是告诉你怎样才能快速地提高说话的本事。当然光做不说傻把式，光说不做是假把式，我们会说话，能说话的最终目的是让我们做起事来更加地顺畅，做事才是我们的终极目的。

做事似乎很简单，但是看似简单的事情中却又包含了无穷无尽的奥

妙，比如说，有的人甘当老黄牛，十几年如一日的辛苦，为什么却原地踏步？有的人，似乎有如神助，别人用一辈子的时间到达的高度他却三四年便能做到？比如说，有的人朴质甚至有点木，却能成就一方事业，让众人仰望；有的人精灵狡黠，聪明伶俐却事事不如意？比如说，有的人朋友满天下知交过百人，为何却没有一个人愿意帮助他创业？有的人不过两三个朋友，却能三个臭皮匠顶个诸葛亮？

会做事，才会有事做。本书的后半部分就为你揭开别人会做事的奥秘。会说话，会做事，那么你离成功还会远么？



PART

1

说好难说的话

一、说好第一句话和最后一句话 > 001

1.万事开头难：从说好第一句话开始 > 002

2.少说废话：别让口头禅毁了你的生意 > 006

3.一回生两回熟：最后一句话是下次合作的开始 > 010

二、幽默：用最难说的话解决最难办的事 > 013

1.幽默是口才的最高境界 > 014

2.四两拨千斤，一句顶万句 > 018

3.调节气氛的“强力清新剂” > 022

4.化敌意为善意，化矛盾为纽带 > 026

5.幽默是最有效的反击武器 > 030

PART

1

说好难说的话

035 > 三、沉默未必是金：谁会说谁闪亮

036 > 1.心里话不好说，掏心窝需谨慎

041 > 2.由衷的赞扬一定要说到别人的心坎里

045 > 3.有不满不宜直抒胸臆，宛如溪流才能深入人心

049 > 4.先扬后抑：善用转折表达你的反对意见

052 > 5.该出手时就出手，该说话时别不说

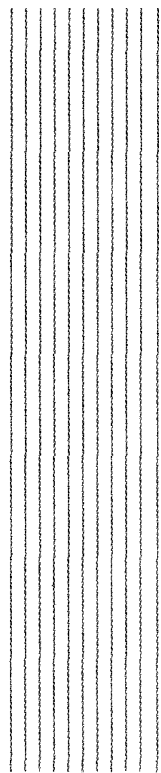
056 > 6.自嘲也要留下亮点，给自己一个亮丽的台阶

061 > 四、把话说好比重金厚礼更有效

062 > 1.从陌生人到熟人只需要一句话

065 > 2.说场面话要让每个人都脸上有光

069 > 3.不吝啬对别人的感谢



- 4.拒绝别人要做到不被拒绝者埋怨 > 073
- 5.谨防你的借口出现在“借口黑名单”上 > 077
- 6.激将法是提高团队执行力的法宝 > 080
- 7.勇于否定自己胜过别人赞美你 > 084
- 五、简单而有效地化解身边的矛盾 > 089**
 - 1.道歉不在话多，而在于诚意有多深 > 090
 - 2.解决纷争：动口远胜动手 > 094
 - 3.批评别人最好请他吃“三明治” > 097
 - 4.打圆场：把冲突双方都“和”成你的人 > 101
 - 5.绝不冷场：于不经意间充分表现自己 > 105
 - 6.大事化小，小事化了 > 109

PART

1

说好难说的话

PART

1

说好难说的话

113 > 六、人如其言：让别人失望等于让自己绝望

114 > 1.诚信是承诺的第一要义

118 > 2.谎言重复千遍就会失去一千个朋友

121 > 3.开口头支票只会让人空欢喜一场

124 > 4.就事论事并不是那么简单

128 > 5.散播别人的心事等于毁掉别人的信任

131 > 6.善于聆听比口若悬河更能赢得他人的尊重

135 > 七、管住你的舌头：不说让自己后悔的话

136 > 1.实话未必都要实说

140 > 2.憋话犹如憋尿，憋不住就会出丑

144 > 3.脾气暴躁的人必须努力克制自己

4.直肠子的人应该适当绕绕弯子 > 148

5.骂人不揭短，得理且饶人 > 152

6.在背后扎人等于在自己脚下挖坑 > 156

PART

1
说好难说的话

PART

2

做好难做的事

161 > 一、说得好又做得好的人最容易成功

162 > 1.说得好又做得好的人最容易成功

166 > 2.光说不做不是领导“范儿”

170 > 3.埋头苦干和默默无闻同途同归

174 > 4.有多大的能力就给多大的承诺

177 > 5.做不好要勇于承担责任

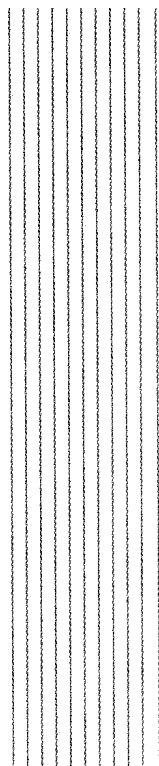
181 > 二、踏实做事难，踏实做人更难

182 > 1.踏实稳重是获得领导赏识的第一步

186 > 2.浮躁和急功近利只会让你原地踏步

190 > 3.认清自己的能力，找到适合自己的起点

194 > 4.每个人都有走不好的“第一步”



5.踏实不等于老实：该争取的时候要争取 > 198

6.用理智克制诱惑，用思考决定行动 > 201

三、原则在自己心中，尺度却在别人手里 > 205

1.做对了还是做错了——正确对待对与错 > 206

2.坚持自我比战胜对手更加困难 > 210

3.每一件小事都可能让你触礁翻船 > 213

4.异性既是美丽的风景，也是危险的陷阱 > 217

5.权力面前没有平等：懂得上下级之间的分寸 > 221

6.让步不是示弱，进逼不一定成功 > 225

7.左手婚姻，右手事业 > 228

PART

2

做好难做的事

PART

2

做好难做的事

233 > 四、强者必然树敌，弱者安然前行

234 > 1. “小丈夫”也要能屈能伸

238 > 2. 放低姿态并不会降低你的身价

242 > 3. “好汉不吃眼前亏”已经过时

246 > 4. 适当妥协等于给自己开辟更广阔的天地

250 > 5. 积累后要找机会爆发

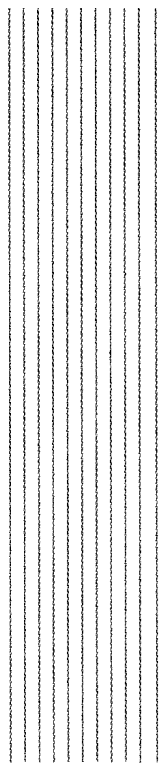
255 > 五、你的脾气和你的人生高度成反比

256 > 1. 你的脾气永远不能大于你的肚量

259 > 2. 控制不住自己，就不能驾驭别人

263 > 3. 不被对方激怒，就不会被对方掣肘

266 > 4. 忍他人之不能忍，做他人不能做的事



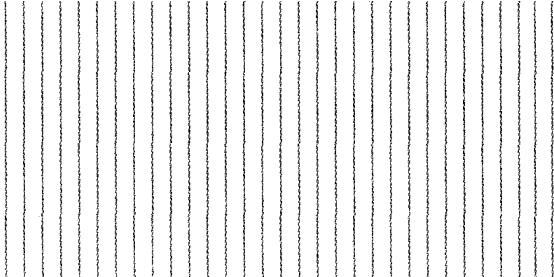
PART
2
做好难做的事

六、先做生意还是先做朋友 > 269

- 1.做生意、交朋友都需要慧眼识人 > 270
- 2.和朋友做生意容易成功也容易失败 > 272
- 3.在生意场认识的朋友终究是生意人 > 275
- 4.做生意不动感情，交朋友不谈金钱 > 278

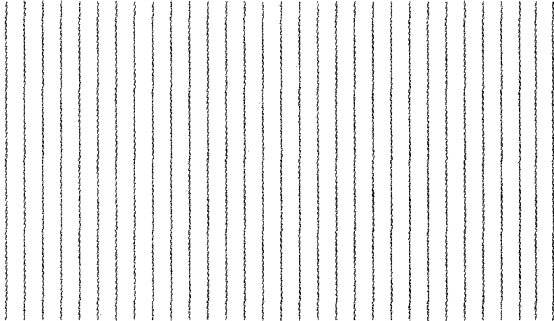
七、权钱色：成功路上最难逃过的劫难 > 281

- 1.万恶贪为首，成败一念间 > 282
- 2.欲壑难填，“桃花运”切断成功路 > 285
- 3.不怒己不争，不眼馋他人 > 288
- 4.利益对任何人都是最大的诱惑 > 292
- 5.吃小亏赢大利，占便宜不成器 > 295



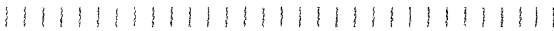
PART1

说好难说的话



壹

说好第一句话和最后一句话



人与人之间第一印象很重要,因为第一印象往往给人留下难以磨灭的心理定势,对即将展开的人际交流活动影响重大。然而现在生活节奏快,往往一眼便决定一本杂志是否有阅读的价值,往往几句话,便能决定对一个人的印象如何,所以让对方能在第一时间关注我们,便显得尤为重要。这个时候,说好第一句话是人际交往继续下去的敲门砖;说好最后一句话,是人际交往得以良性延续下去的桥梁。



万事开头难：从说好第一句话开始

俗话说得好，“好的开始是成功的一半”，可是俗语又说“万事开头难”。在人际交往中，说好第一句话，就会令人耳目一新，即将开展的人际交流也许会因此顺畅不少；如果第一句话没有说好，我们就不得不绞尽脑汁地挽回第一句话带来的负面影响。

现在生活节奏快，步调紧凑，一个人给别人的印象如何，几句话便能决定，所以第一句话能否引起别人强烈的注意，给人好感，便相当的重要。

默默要去相亲，本来打扮得光彩照人，心情也是欢天喜地，可是路上发生了一场小车祸，人虽然没有受伤，但是相亲的心情荡然无存，于是打电话告诉介绍人，今晚的见面取消。这时候话筒中传来一个陌生的声音：“你不要紧吧？先去医院看看吧，没事，不见面不要紧！”默默听出是今晚的相亲对象，心中对他一下子增分不少。

第一句话就是这样一下子体现了人关注的对象，体现了人的内心冷暖。在日常人际交流中，两个人见面必然要打招呼。客套话说多了，难免对方的注意力会下降，留给对方深刻印象的可能性就会降低。所以说好第一句话，就能在第一时间抓住对方的注意力。

第一句话怎么说？

故交式

人际交流中，与人初次见面时第一句话是留给别人的第一印象，说好第一句话的关键是亲热，是贴心，消除对方对你的陌生感和戒备心。



马克思主义哲学认为，事物是普遍联系的，只要用心细心，你就会发现，两个人总有这样或那样的联系。所谓的故交式就是攀交情、找联系，将原本天南地北不相干的两个人用一根纽带联系起来。

大甲要去谈生意，内心很忐忑，因为己方公司报的价格太低，而对方老总又是出了名的“周扒皮”，一毛不拔。刚进对方公司，大甲就听前台服务人员说对方老总是个出了名的篮球迷，追星的程度不亚于年轻的追星族。等到见了对方的老总，对方还没有说话，大甲就拱了拱手，说道：“大师兄好！”对方听得云里雾里，很诧异地问大甲：“怎么我就成了你的大师兄了呢？”大甲不慌不忙地说：“谁人不知道您是乔丹迷，而我呢，正好是科比迷，我们都是NBA球星迷，乔丹又是科比的前辈，叫您一声大师兄自然是应该的。”

大甲就是巧妙地找到两个人的共同点，将原本两个陌生人用“篮球迷”这个纽带连成了故交。人与人之间的交往，语言的交流是最感性的，用故交式说好第一句话，对方的精神上就没有了距离，这样展开的交流自然是“沟通无障碍”了。这种纽带可以是共同爱好，可以是相近的地理位置，可以是相仿的性格……具体情况具体分析即可。

礼貌式

所谓礼貌，在人际交往中至关重要，它反映的不仅仅是外在的交际能力，还是一个人内在的思想道德水平，是一个人文化修养的体现。所以在我们说第一句话的时候，采取礼貌用语会给我们增分不少，尤其是自然流露的礼貌和修养，更是让人对说话者好感度增加。

人才市场上人满为患，小王兴冲冲地冲到前面去，他有着三年的工作经验，又是名牌大学的毕业生，所以对自己信心满满。他将简历递给招聘单位代表的时候，想问下待遇，张口便道：“请问你们招聘这些东西……”话刚出口，小王就意识到自己说错话了，赶紧打住，但是招聘方已经冷冰冰地纠正了：“我们招聘的是员工，不好意思，不是东