

胡宝林 著

会说话、会办事、会做人：成功人生必备的三大本领  
行走社会的必备技能，受益一生的生存智慧

超值白金版  
29.80

# 会说话



会说话，得天下。世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是讲话令人喜悦的能力。



“上山擒虎易，求人办事难”，在办事过程中如果一根直肠子到底，不懂得方法、手段、策略，就难免吃闭门羹。



# 会办事



三分做事，七分做人。人做好了，往往事半功倍；事事顺畅；人没做好，会事倍功半，甚至一事无成。



会说话、会办事和会做人作为三大生存技巧，是构筑卓越人生的“金三角”，会其一可立身，会其二可出众，会其三则无往而不胜。



# 会做人

会说话的人最受欢迎，会办事的人最出色，会做人的人成就最大

华文出版社

成功人生必备的三大技能

# 会说话 会办事 会做人



华文出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

会说话 会办事 会做人 / 胡宝林著. —北京: 华文出版社, 2010.1  
ISBN 978-7-5075-3016-2

I. ①会… II. ①胡… 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 (2009) 第 217406 号

书 名: 会说话 会办事 会做人

标准书号: ISBN 978-7-5075-3016-2

作 者: 胡宝林 著

责任编辑: 杜海泓

封面设计: 李卫锋

文字编辑: 龚雪莲

美术编辑: 王静波

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbs.com.cn>

电子信箱: [hwcbs@263.net](mailto:hwcbs@263.net)

电 话: 总编室 010-58336255 发行部 010-58815874

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京中印联印务有限公司

1020mm × 1200mm 1/10 44 印张 721 千字

2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

定 价: 29.80 元

---

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

# 前言

p r e f a c e

人生在世，无非是做三件事：说话、办事和做人。一个人要想在社会上吃得开，就必须掌握立身处世的三大技巧：会说话、会办事、会做人。具备了这三者，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你、满足你，你的愿望就会达到。从三者关系的角度来看，会说话是会办事的前提，会说话的人，办事能力就会相应提高，在这个社会上求人办事就会游刃有余，做人也就一定很成功。会办事是会做人的必要条件，只有善于办事，你才可以得到别人的认可。会做人首先要学会说话和办事，成功总是垂青于善于说话和巧于办事的人，因为人离不开说话和办事，这是会做人的基本功和必修课。掌握了说话、办事、做人这三大技巧，也就掌握了成功的金钥匙，必将在人生的道路上无往而不胜。

说话，即口头的语言交际，不但是人类有别于其他动物的主要标志之一，而且是人类数十万年来得以繁衍生息、生存发展的一种重要手段。在人类发展已经步入新世纪的今天，科技与信息革命所掀起的新浪潮正汹涌澎湃，巨浪滔天，说话不仅成了人们日常生活的一个重要组成部分，更是人们事业成败的一个举足轻重的先决条件。在现代社会里，人之离不开说话，犹如鱼离不开水。我国著名散文家朱自清说：“人生不外言动，除了动就只有言，所谓人情世故，一半是在说话里。”

俗话说：“一句话让人跳，一句话让人笑。”说话能力体现着一个人的内涵、素质。一个说话讲究艺术的人说出的话，常常是说理切、举事赅、择辞精、喻世明；轻重有度、褒贬有节、进退有余地、游刃有余；可陶冶他人之情操，也可为济世与良药；可以体现个人的雄才大略，更能提高个人的社会地位。因而，一个人能否把握说话的艺术，对其人生的成败是非常重要的。

说话能力，不是天生的，而是通过不断地练习培养出来的。本书上篇通过具体生动的案例，深入浅出地阐述了练就卓越口才的途径、必知的各种说话技巧、禁忌和分寸，包括怎样把话说到别人心窝里、怎样拒绝而不得罪别人、怎样得体赞美别人、怎样打动别人按你说的做、怎样说好难说的话、怎样运用幽默，以及在谈判、恋爱、交友、推销中的说话方法和技巧，帮助读者轻松掌握各个领域的说话艺术，提高自己的说话能力，在错综复杂的人际关系网络中应付自如。

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”不论你是能人还是庸人，聪明人还是愚笨人，管理者还是打工者，只有当你得到别人的帮助并帮助别人的时候，才能生存。正是由于人与人之间这种相求相助，我们的社会才充满了温馨友爱，各项事业才得以兴旺发达。然而，当你为了生计而四处奔波已经很劳累的时候，偏偏又遇上件为难事，这时候你需要察言观色，点头哈腰地去求人，至于事情能不能办成，就要看人家乐意不乐意，高兴不高兴，等等。所谓“上山擒虎易，求人办事难”。只要求人办事就可能碰到种种的难处。

人不是万能的，知识、能力、财富都是有限的，所以求人办事是家常便饭。尤其在当今社会，竞争日趋激烈，每个人都承受着生活所带来的巨大压力，鄂强烈地渴望事业的成功与辉煌，生活的幸福与美满。这个社会讲究“能干的不如会干的”。这种时候求人办事的作用就日益凸现出来了。可就是有人四处碰壁，一无所获，终生默默无闻；相反，有的人却如鱼得水，一帆风顺。

无数事实证明，每一个与成功失之交臂的人，并非缺乏成功的智慧和勇气，而是在办事上没有找到正确的方法，不能从容地办事。而那些成就了一番事业的人，他们也未必都是天生的强者，只是他们善于掌握与各色人等办事的艺术，能够做到办什么样的事用什么样的方法，处处做得天衣无缝、滴水不漏，不给别人挑毛病的机会。所以我们经常可以看见周围有一些人，他们身无长物，然而却老练圆滑。他们头脑活络，人际交往游刃有余。这一切源于他们交际广泛、关系通玄，源于会求人、会办事。这样反而比一般人活得更轻松。

本书中篇结合当今社会人际关系的特点和规律，从办事的心态、办事的形象仪表、办事的尺度和分寸，以及如何利用关系网办事、如何通过送礼和宴请办事、如何借助贵人办事、如何转弯抹角办事、如何厚脸黑皮突破办事障碍等方面，全面阐述了种种办事的方法、手段、技巧，帮助读者掌握办事的艺术，迅速提高办事能力，有效利用各种资源达到办事的目的。

至于会做人更是一个人生存立世之本，是说好话、办好事的基础和前提。说到底，做人的问题就是要处理好自己与他人、自己和社会的关系。就是因为每一个关系都涉及到了自己，所以学会做人就要从自身开始。做人是一门精深的学问，人生的成与败归根到底就在于做人的得与失。懂得做人的智慧，把人做到位，往往就会有事业的发达、家庭的美满生活的顺畅；反之，不懂得做人的智慧，就会从根本上注定人生的败局，任何事情都会以失败告终。本书下篇对人们行走社会必须具备的做人智慧进行了全面的归纳和总结，从中得出做事先做人、低调做人、做人的方与圆、糊涂之道、中庸、诚信、厚黑、忍让等具有普遍意义的做人方法和规律，让人们在如何做人上有章可循，而不至于迷惘无绪。

通晓做人的哲学，会让你在为人处世的过程中，讲究方法，讲究策略，讲究变通之道，从而建立良好的人际关系，灵活机智地应对人情世故，在复杂变幻的社会环境中，把握做人的准则，衡量处世的分寸，在人生舞台上走好每一步，扮好每一个角色。

总之，会说话、会办事、会做人三者相辅相成，不可分割，共同构筑了成功人生的“金三角”。本书作为一本为人处世的通俗指南，从实用、方便的原则出发，最全面、最系统地向读者讲述了说话、办事和做人这三方面的人生哲学和智慧，将日常生活中最直接、最有效且使用率最高的口才技巧、办事方略以及做人哲学介绍给读者，让读者在最短的时间内掌握能言善道、精明办事、灵活做人的本领。书中的方法你一看就懂，一学就会，一用就灵，可以帮助你轻松驾驭人生局面，实现事业的成功和生活的幸福。

# 目 录

c o n t e n t s

## 上篇 会说话

### 第一章 开口是金：突破说话的心理障碍

|                    |    |
|--------------------|----|
| 找出恐惧的根源 .....      | 3  |
| 培养自信心 .....        | 4  |
| 让紧张感为我所用 .....     | 5  |
| 身体克服恐惧法 .....      | 7  |
| 积极地暗示自己 .....      | 8  |
| 正确认识自己的说话能力 .....  | 8  |
| 扼住恐惧的咽喉 .....      | 9  |
| 怯场绝不是你的专利 .....    | 10 |
| 心病还要心来医 .....      | 12 |
| 胆子是练出来的 .....      | 12 |
| 主动营造减压的气氛 .....    | 13 |
| 绝不放过每一个练习的机会 ..... | 15 |

### 第二章 嘴上带把尺：说话讲分寸

|                       |    |
|-----------------------|----|
| 不该说的“四话” .....        | 16 |
| 不揭他人短，给人留台阶 .....     | 17 |
| 滑稽≠幽默 .....           | 20 |
| 瞅准对象说好话 .....         | 21 |
| 用恰当的方式说恰当的话 .....     | 23 |
| “常有理”最终会变成“常无理” ..... | 25 |
| 开玩笑不能越过底线 .....       | 26 |
| 挖掉语言的肿瘤——口头禅 .....    | 28 |
| 过分自夸不过是在显示自己浅薄 .....  | 29 |
| 责备他人其实是在掩饰自己的过错 ..... | 30 |

### 第三章 得体赞美：让你更讨人喜欢

|                          |    |
|--------------------------|----|
| 男人和女人，赞美有“性”别 .....      | 32 |
| 给他最想要的赞美 .....           | 34 |
| 恰如其分的一句恭维有时胜过10句赞美 ..... | 36 |
| 源自心灵深处的赞美才有力量 .....      | 37 |
| 以“第三者”的口吻赞美 .....        | 38 |

与众不同的赞美最中听 ..... 39

多在背后说他好 ..... 40

推测性赞美让他美梦成真 ..... 41

第四章 巧妙拒绝：学会说“不”的艺术

拒绝求爱这样说 ..... 43

多说“不过”和“但是” ..... 45

拒绝领导不要让他难堪 ..... 46

从对方口中找到拒绝的理由 ..... 48

装聋作哑轻松搞定对方 ..... 49

找一个替身代你说“不” ..... 50

贬低自我让对方知难而退 ..... 51

在拖延中解决问题 ..... 52

抬出“后台老板” ..... 53

第五章 谈吐不凡：幽默机智威力大

鸡的香味是鸡的一部分，钱的声音也是钱的一部分 ..... 55

借题发挥，皆大欢喜 ..... 56

活学活用，以谬还谬 ..... 58

拿自己开开心 ..... 59

针尖对麦芒，“兽皮”变“人皮” ..... 60

医治病痛的“灵丹妙药” ..... 62

“老爷看小人是清白，小人看老爷是糊涂的” ..... 64

“比”的魔法 ..... 65

区分伪幽默与真幽默 ..... 66

来个180度大转弯 ..... 68

越荒谬效果越好 ..... 70

正理不妨歪说 ..... 72

婉言曲说成幽默 ..... 74

第六章 因人施法：让别人都照你的意思办

把话说到对方的心窝里 ..... 77

用利益做说客 ..... 79

诱导对方多说“是” ..... 81

软硬兼施，逼他“就范” ..... 83

将计就计对着说 ..... 84

沉默有时是最好的说服方式 ..... 86

把话说到点子上 ..... 87

引用典故可以增加说服的分量 ..... 89

换个角度说话让他心悦诚服 ..... 90

一顶高帽子，“犟牛”变“绵羊” ..... 92

指出他的弱点让他打退堂鼓 ..... 94

“层层剥笋”让他“束手就擒” ..... 96

明说甲暗说乙让乙乖乖认错 ..... 97

|                 |    |
|-----------------|----|
| 以让步换取对方赞同 ..... | 98 |
|-----------------|----|

## 第七章 曲径通幽：说好难说的话

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 说好难说的话，从生活细节开始 ..... | 100 |
| 难言之隐，一喻了之 .....      | 101 |
| 自我调侃帮你走出尴尬 .....     | 103 |
| 化解纠纷要做个和事佬 .....     | 104 |
| 紧张时刻用玩笑做掩护 .....     | 106 |
| 顺着对方的话锋说话 .....      | 108 |
| 不好回答的话可以岔开说 .....    | 109 |
| 六大台阶帮你说好难说的话 .....   | 109 |
| 装作不知道，说得更奇妙 .....    | 112 |
| 面对责难这样说 .....        | 113 |
| 话不投机，及时转弯 .....      | 114 |

## 第八章 铁嘴铜牙：万条商河口来开

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 唱好谈判的序曲 .....         | 117 |
| 调好谈判的温度 .....         | 118 |
| 既要唱“红脸”，又要唱“白脸” ..... | 120 |
| 投石问路让对方亮出底牌 .....     | 121 |
| 吹毛求疵让对方压低价格 .....     | 123 |
| 报价要有原则，不给对方留把柄 .....  | 124 |
| 把握火候，及时给对方下最后通牒 ..... | 125 |
| 与五大谈判对手周旋的策略 .....    | 127 |
| 花点工夫在倾听上 .....        | 128 |
| 语言交锋背后比拼的是耐心 .....    | 130 |
| 口头的强攻不如口头的佯退 .....    | 132 |
| 双赢才是谈判的最终目的 .....     | 133 |

## 第九章 甜言蜜语：打动异性的说话方法

|                         |     |
|-------------------------|-----|
| 第一次交谈就给对方留下好印象 .....    | 136 |
| 千哄万哄哄到她心软 .....         | 138 |
| 如何回答女孩的“魔鬼问题” .....     | 139 |
| 真心实意才能打动她的心 .....       | 140 |
| 抱怨的话如何说才不会引起丈夫的反感 ..... | 141 |
| 善意的谎言是增进夫妻感情的润滑剂 .....  | 142 |
| 如何向心仪的对象说“我爱你” .....    | 144 |
| 用电话为你当红娘 .....          | 145 |
| 平息冷战的战术 .....           | 146 |
| 甜言蜜语让爱情更上一层楼 .....      | 148 |

## 第十章 声情并茂：打造完美的声音和肢体语言

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 控制一下说话的音量 ..... | 151 |
|-----------------|-----|

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 培养受人欢迎的语调 ..... | 152 |
| 培养恰如其分的节奏 ..... | 154 |
| 适时的停顿 .....     | 155 |
| 把握说话的语速 .....   | 156 |
| 调整好说话的语气 .....  | 157 |
| 字正腔圆，音色甜美 ..... | 159 |
| 让你的眼睛会说话 .....  | 160 |
| 运用手势 .....      | 161 |
| 摆正体姿 .....      | 163 |
| 保持微笑 .....      | 165 |
| 穿着得体 .....      | 166 |

## 中篇 会办事

### 第一章 打造形象：办事前先让别人接受你

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 外表打动别人 .....      | 171 |
| 办事也要重穿着 .....     | 172 |
| 第一印象很重要 .....     | 174 |
| 塑造一个迷人的时尚印象 ..... | 175 |
| 让你看起来就像个老板 .....  | 177 |
| 办事礼貌为先 .....      | 178 |
| 微笑是办事的一把钥匙 .....  | 178 |
| 让自己的眼神更温柔 .....   | 180 |
| 举止优雅容易获取好感 .....  | 181 |
| 一诺千金赢得办事信誉 .....  | 183 |
| 不轻易许诺 .....       | 185 |
| 做一个让大家信赖的人 .....  | 186 |

### 第二章 活用人情：积累办事的人脉资本

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 关系网的妙用 .....        | 188 |
| 背靠大树好乘凉 .....       | 189 |
| 价值1亿美元的关系 .....     | 190 |
| 用亲和力打造关系 .....      | 192 |
| 冷庙也要常烧香 .....       | 193 |
| 经常进行感情投资 .....      | 194 |
| 人脉大师教你办事的艺术 .....   | 195 |
| 对父母的关系网有所了解 .....   | 196 |
| 定期拜访父母的老朋友 .....    | 197 |
| 像盖茨一样用父母的关系办事 ..... | 198 |
| 了解爱人的关系 .....       | 198 |
| 以爱人的名义办事更有效 .....   | 199 |
| 拜托爱人出马办事 .....      | 199 |

### 第三章 掌握尺度：把事办得恰到好处

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 求人办事要抓住时机 .....   | 201 |
| 先为自己留好退路 .....    | 203 |
| 形势不妙，先走为上 .....   | 204 |
| 找领导办事要把握好分寸 ..... | 205 |
| 过度敏感不利于办事 .....   | 205 |
| 分清事情的分量再办事 .....  | 206 |
| 办事要掌握好火候 .....    | 207 |
| 死要面子活受罪 .....     | 208 |
| 过于吝啬 .....        | 209 |
| 急于求成 .....        | 210 |
| 存在羞怯心理 .....      | 211 |
| 被原则绑住手脚 .....     | 212 |
| 得罪别人 .....        | 212 |
| 与小人结仇 .....       | 213 |

### 第四章 出奇制胜：办事也要创新思路

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 激起别人的同情心 .....        | 215 |
| 先在心理上满足对方 .....       | 216 |
| 利用孩子感动对方 .....        | 217 |
| 戳到对方的痛处，激对方出手 .....   | 217 |
| 让对方尝到甜头再求其办事 .....    | 219 |
| 用兴趣牵着对方走 .....        | 220 |
| 找准对方的弱点再下手 .....      | 220 |
| 暗中智取，让对方为你办事 .....    | 221 |
| 佯装糊涂，以假作真 .....       | 222 |
| 无事生非，暗使计谋 .....       | 223 |
| 打草惊蛇，变相要挟 .....       | 224 |
| 巧用手段自我贴金，创造办事条件 ..... | 225 |
| 放长线，钓大鱼 .....         | 226 |

### 第五章 借用贵人：小人物也能办成大事

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 以“情”激发领导为你办事 .....   | 227 |
| 攀附关系使领导为你办事 .....    | 228 |
| 获取领导的理解好办事 .....     | 229 |
| 不妨来点利益驱动 .....       | 230 |
| “捧”着领导为你办事 .....     | 230 |
| 借亲戚之“名”办事 .....      | 231 |
| 巧妙攀亲好办事 .....        | 232 |
| 不妨去坐坐“头等舱” .....     | 233 |
| 寻找共同点可拉近彼此的距离 .....  | 234 |
| 让名人对你印象深刻 .....      | 235 |
| 设法获得名人的青睐再求其帮忙 ..... | 236 |
| 转着弯子求名人办事 .....      | 237 |
| 满足名人的虚荣心再求其办事 .....  | 237 |

第六章 以迂为直：“转个弯儿”办好事

委婉地向对方求助 ..... 239

狐假虎威，迂回说服别人帮自己办事 ..... 240

旁敲侧击，达到自己的目的 ..... 241

声东击西，出对方意料之外 ..... 242

利用边缘人物疏通 ..... 243

借用“枕边风”施加影响 ..... 243

不失时机地与对方套近乎 ..... 245

懂得进取也要善于采用曲折的方式 ..... 245

第七章 厚脸黑皮：突破办事被拒的障碍

控制住你的情绪 ..... 247

懂得忍让 ..... 248

放低自己的架子 ..... 249

面对冷遇不灰心 ..... 250

耐心才能办成事 ..... 251

向不可能挑战 ..... 252

持之以恒，坚持到底 ..... 253

跌倒后立刻站起来 ..... 254

胆识是一种办事的能力 ..... 255

克服阻碍成功的心理障碍 ..... 256

挺直腰杆办大事 ..... 257

缠着对方不放 ..... 258

第八章 以礼服人：办事送礼有文章

懂一点儿送礼心理学 ..... 260

选择适当的场合和时机送礼 ..... 261

不着痕迹地送礼 ..... 262

投其所好送礼 ..... 263

送礼要送人所急需之物 ..... 264

送有文化品位的礼物 ..... 265

送极具个性特征之礼 ..... 266

送礼要分清轻重，权衡利益 ..... 266

送礼不一定非得自己出马 ..... 267

送礼要找对人 ..... 268

送礼的禁忌 ..... 268

尊重传统习俗 ..... 269

求人办事送礼最忌临时抱佛脚 ..... 270

送礼可以走老人、孩子路线 ..... 270

礼物要有意义 ..... 271

第九章 请客吃饭：宴请学问助你成功办事

开门见山直接发出邀请 ..... 272

借花献佛邀请他人 ..... 272

喧宾夺主发出邀请 ..... 273

先诱惑别人再发出邀请 ..... 273

找个理由宴请求其办事 ..... 274

宴请领导级人物 ..... 274

请同事吃饭 ..... 275

请下级吃饭 ..... 276

请客户吃饭 ..... 276

尊重民俗惯例宴请 ..... 277

主随客便的宴请 ..... 277

根据宴请的对象和事由确定地点 ..... 277

敬酒有序，主次分明 ..... 278

劝酒适度，切勿强求 ..... 278

举止有度，恰当表现 ..... 279

如何辨别对方的酒后之词 ..... 280

酒量不好的人在宴席上如何陪客 ..... 281

酒桌上怎样说话才能有助于办成事 ..... 282

确定宴请地点要考虑周边情况 ..... 283

宴会结束时的相关细节 ..... 284

下篇 会做人

第一章 吃亏是福，做人要有长眼光

舍小利为大谋 ..... 287

以退为进 ..... 288

善于趋福避祸 ..... 289

让一步，收获更大 ..... 290

以和为贵 ..... 291

吃小亏，占大便宜 ..... 292

变通为人，善自责 ..... 293

不和小人较劲 ..... 294

第二章 方圆有道，做人要变通

该刚则刚，当柔则柔 ..... 297

记得给别人留面子 ..... 298

应对自如，才能立于不败之地 ..... 300

无为而治 ..... 301

身处弱势不气馁 ..... 302

妥协不是软弱 ..... 304

大丈夫能屈能伸 ..... 305

成全别人的好胜心 ..... 306

顺应形势发展，保护自己利益 ..... 307

施于人者被施 ..... 308

|               |     |
|---------------|-----|
| 办事不要走极端 ..... | 310 |
| 施恩于人的技巧 ..... | 311 |

### 第三章 厚黑有术，做人不要太老实

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 软硬兼施，送萝卜又送大棒 .....  | 313 |
| 扯下面子，该耍赖时就要赖 .....  | 314 |
| 死缠烂打，让其“俯首称臣” ..... | 315 |
| 在矛盾中找到不可替代的位置 ..... | 316 |
| 在将计就计中捞好处 .....     | 318 |
| 认准时机，“趁火打劫” .....   | 319 |
| 瞒天过海，获取有利形势 .....   | 320 |
| 诈后需复归中正 .....       | 321 |

### 第四章 低调做人，高标做事

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 低调是外“抑”内“扬”的处世哲学 ..... | 323 |
| 低调做人是一种积极主动的进取态度 ..... | 324 |
| 低是高的铺垫，高是低的目标 .....    | 326 |
| 先潜下心来，才能伸出手去 .....     | 327 |
| 从低微处起步更益于立身 .....      | 328 |
| 放低心态才能走稳脚下路 .....      | 329 |
| 深藏不露可避免无益争斗 .....      | 330 |
| 低调处世有益于养精蓄锐 .....      | 331 |
| 细致入微，绝不忽视每一个细节 .....   | 331 |
| 秉持尽职尽责的精神 .....        | 332 |
| 标准是最低的要求 .....         | 333 |
| 追求卓越，力争完美 .....        | 334 |

### 第五章 糊涂做人，高明做事

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 糊涂是自我保全的大手段 ..... | 337 |
| 糊涂是聪明人的百变战术 ..... | 338 |
| 小事糊涂，大事清楚 .....   | 339 |
| 糊涂要装得不露痕迹 .....   | 340 |
| 装糊涂要能够灵活变通 .....  | 341 |
| 智者守愚 .....        | 343 |
| 为人切莫太聪明 .....     | 345 |
| 凡事不要太较真 .....     | 346 |

### 第六章 忍小谋大，以忍图强

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 忍一时之气，免百日之忧 ..... | 348 |
| 忍辱方能负重 .....      | 349 |
| 小不忍则乱大谋 .....     | 350 |
| 克制自己的不利情绪 .....   | 352 |
| 行事不可放纵 .....      | 353 |

学会约束自己的欲望 ..... 354

隐忍待机，在逆境中壮大势力 ..... 356

忍人所不能忍，始成人所不能成之事 ..... 357

忍亦有度，忍无可忍则无须再忍 ..... 359

以忍图强，在磨难中铸就摧枯拉朽的才干 ..... 359

退让是“会忍” ..... 361

形势不利时，忍为上策 ..... 361

以屈求伸，退中求进 ..... 363

第七章 防人之心不可无，学会辨人读心

识人有方 ..... 366

于细微处观人 ..... 367

进什么庙烧什么香 ..... 368

透过心灵门户识心意 ..... 370

关键时刻见人心 ..... 371

识人难，识小人更难 ..... 373

如何辨别酒后之言 ..... 373

防人之心不可无 ..... 374

识人要有远见 ..... 376

第八章 博弈人生，智者的生存之道

博弈是什么 ..... 378

人生无处不博弈 ..... 379

“囚徒困境”的故事 ..... 380

是合作还是对抗 ..... 381

生活中的囚徒困境 ..... 382

掌握实现目标的主动权 ..... 383

弱者的生存之道 ..... 384

我们都是幸存者 ..... 385

赌徒的谬误逻辑 ..... 386

利用小人更有效 ..... 386

善于对比，化被动为主动 ..... 387

让别人需要你胜于感激你 ..... 388

谁说没本难求利 ..... 389

博弈人生，智者的人生 ..... 389

第九章 懂得选择，学会放弃

人生即是选择 ..... 391

选择是把握人生命运最伟大的力量 ..... 392

选择伟大的事业才能成为伟大的人 ..... 393

目标指引人生 ..... 394

不同的理想，成就不同的人生 ..... 395

定位决定一生的高度 ..... 396

发挥你所长，找到你所在 ..... 397

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 选择面前别固执 .....       | 398 |
| 放弃是一种睿智 .....       | 399 |
| 翅膀挂满金子的小鸟飞不起来 ..... | 399 |
| 离开你熟悉的生活圈子 .....    | 400 |
| 给生活状态来个“清理门户” ..... | 400 |
| 舍得之间 .....          | 401 |
| 给心灵来个大扫除 .....      | 402 |
| 合适的就是最好的 .....      | 403 |
| 选择自己的生活 .....       | 404 |
| 每个年龄都是最好的 .....     | 405 |
| 眼前的更重要 .....        | 405 |
| 过程精彩，结果更重要 .....    | 406 |
| 生存与梦想孰轻孰重 .....     | 407 |
| 时机等不来，就创造吧 .....    | 408 |

## 第十章 戒骄戒躁，走出做人的败局

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 才高不自诩，艺高不自傲 .....   | 409 |
| 居庙堂之高，常反躬自省 .....   | 411 |
| 为富不可不仁，为贵不可不义 ..... | 412 |
| 做人别太拿自己当回事 .....    | 413 |
| 不要把人比下去 .....       | 414 |
| 淡化自己的优位 .....       | 415 |
| 善于与常人平起平坐 .....     | 416 |
| 得意时切勿忘乎所以 .....     | 417 |
| 戒骄戒奢，守本克欲 .....     | 418 |
| 像普通人一样简约生活 .....    | 419 |
| 水满则溢，过犹不及 .....     | 420 |
| 狂躁者徒有大志 .....       | 421 |
| 一桶水不晃，半桶水响丁当 .....  | 422 |

上 篇

---

# 会说话



