

善于说话办事的人，在这个世界上能够如鱼得水，
万事顺心；反之，便如船搁浅滩，步步难行。



活学说话 应变术

妙用办事 操纵术

一切成功者遵守的
说话办事法则



汪建民◎编著



中国致公出版社

设计(97)目录通查件图

设计(97)目录通查件图

活学说话应变术 妙用办事操纵术

设计(97)目录通查件图

设计(97)目录通查件图

设计(97)目录通查件图

设计(97)目录通查件图



中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

活学说话应变术 妙用办事操纵术/汪建民编著.

—北京:中国致公出版社,2011.3

ISBN 978-7-5145-0046-2

I. ①活… II. ①汪… 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 029600 号

活学说话应变术 妙用办事操纵术

编 著 汪建民

责任编辑 章 纫

出版发行 中国致公出版社

(北京市西城区德胜门东滨河路 11 号西门 电话 66168543 邮编 100120)

经 销 全国新华书店

印 刷 三河市灵山装订厂

印 数 1—5000 册

开 本 710×1000 1/16 开

印 张 19

字 数 272 千字

版 次 2011 年 5 月第 1 版

2011 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5145-0046-2

定 价 32.80 元

版权所有 翻印必究



前言

这个世界很复杂，这个世界的人更复杂。我们不能去改变别人的时候，只能改变自己，顺应社会发展的趋势，做一个会说话、会办事的人。懂得活学活学说话应变术、妙用办事操纵术，就能够在说话中机智应变，办事上掌握主权。

一些人身负旷世才学，行走世上却步履维艰；一些人资质平庸，却能干出一番惊天动地的事业。这在很大程度上取决于一个人说话办事的本领有多高。正可谓“一言可以兴邦，一言可以丧邦”。善于说话办事的人，在这个世界上必然能够御风而行，如鱼得水、万事顺意；反之，便如船搁浅滩、步步难行。

汤姆斯指出：“说话的能力是成名的捷径，能使人显赫。鹤立鸡群、能言善辩的人，往往使人尊敬，受人爱戴，得人拥护。语言使一个人的才学充分拓展，熠熠生辉，事半功倍，业绩卓著。”虽有几分夸张，但也充分说明了口才的重要性。无论你从事什么工作，无论你生活在哪个国度，掌握好说话的技巧都是搞好人际关系、获取事业成功、实现个人价值的有力武器。

优秀的口才不是天生的，没有哪个人一生下来就能说会道、纵横捭阖，能够打动任何人。办事无往不利的口才是在不断的磨砺中练就的。只要你用心努力，同样也能成为说话高手，拥有一副伶牙俐齿，处处得到别人的赞同，时时赢得别人的支持。

俗话说：“会办事者，能够事半功倍；不会办事者，能够事倍功半。”



掌握了办事的技巧和方法，办起事来就会顺风顺水，能够把各种各样的事情办得尽善尽美，不但赢得当事人的肯定，也给自己的人生增加一分成功的砝码。

古今成大事者，无不是以智慧的头脑，娴熟地驾驭办事的技巧。在办事的过程中，我们要懂得巧妙地运用“度术”，针对不同的人，面对不同的事情，就要采取不同的方法。有时候，一个小小的细节可能就决定了整个事件的成败。

社会错综复杂，人事盘根错节，到底会遇到何种难事，我们实难把握。但是为人处事的方法却是有着一定的规律性，透过这纷繁的人间万象，总有那么几点原则，支撑着所有事件的发展。这就是我们挖掘和总结出来的办事技巧。

本书结合大量事例针对如何说话办事进行了全方位、深层次的透析。通过阅读，读者能把握说话办事的技巧，掌握分寸，从而能早日步入妙语生花、办事游刃有余，为人挥洒自如的艺术境界。本书结构严谨，蕴涵深广，语言朴实精炼，文字明了简洁，堪称是人生的艺术集萃，但它更是一部蕴涵处世真谛的哲理盛典。



目 录

上篇 活学说话应变术

第一章 审时度势的说话应变术

俗话说：“说漂亮话，才能干漂亮事。”一个懂得赞美别人的人，一定是受人欢迎的。在人际交往中，我们基本上都是在交谈，要懂得察言观色，分析时势，估计情况的变化，利用条件达到说话的最佳效果。

- 自我推销术——自我推销，打动对方 /5
- 巧妙赞美术——巧妙赞美，赢得好感 /7
- 借题发挥术——借题发挥，侧面说服 /13
- 顾全面子术——尊重人格，留足面子 /16
- 慈眉善目术——力在则聚，力亡则散 /20
- 步步紧逼术——步步紧逼，诱其就范 /24
- 鉴貌辨色术——鉴貌辨色，后发制人 /26
- 甜言蜜语术——说漂亮话，赢爱人心 /29

第二章 避免矛盾的说话应变术

世界上任何事情、任何物体都存在矛盾。在逻辑学中，矛盾被更加特殊化地定义为同时断言一个陈述和它的否定。每个人都会有自己的想法和对事情看法的不同定位、不同观点，从而容易出现矛盾，影响心情和情绪。我们必须学会在交谈中避免矛盾的



出现，从而体会说话中的快乐和顺畅。

装疯卖傻术——装疯卖傻，学会说不 /35

先行自责术——主动自责，避免矛盾 /39

答非所问术——答非所问，避开锋芒 /42

置身其中术——不同立场，角色互换 /45

话题转移术——针锋相对，转移话题 /49

以进为退术——退避三舍，麻痹敌人 /51

曲意逢迎术——曲意逢迎，巧言辩解 /55

求同存异术——搁置争议，求同存异 /57

规避金钱术——设法避免，谈钱伤情 /60

第三章 谈吐不凡的说话应变术

言谈出众的人，在谈吐上大凡豪放，语多激扬而不粗俗；潇洒的人，言谈风雅而不随便；谦虚的人，含蓄蕴藉而不猥琐；博学的人，旁征博引而不芜杂。美的风度，在语言上体现着：言之有据，言之有礼，言之有情，言之有文。

言简意赅术——言不在多，达意则灵 /67

把握分寸术——言之有度，掌握火候 /69

幽默脱困术——幽默风趣，清除尴尬 /73

动之以情术——以情动人，以情成事 /76

寻同套近术——履足差肩，感同身受 /79

以理服人术——借喻明理，以理服人 /84

正话反说术——正话反说，出其不意 /88

先承后转术——不知不觉，进入圈套 /92

迂回说服术——迂回说服，暗中攻心 /95

第四章 游刃有余的说话应变术

说话是一门大学问，是处理好人际关系的最佳途径。要想立



足于社会，就必须处理好人际关系。在人际交往中，良好的口才往往是衡量人的一个标准，是通向人脉的必经之路。有了人脉，才能在事业上游刃有余。

卖乖买心术——简单方式，打动人心 /103

以诚赢信术——真诚待人，赢得信任 /108

激将逆反术——反话刺激，激发潜能 /112

善意谎言术——善意谎言，委婉美丽 /116

欲取姑予术——将欲夺之，必固与之 /120

搭桥铺路术——一步一步，引导对方 /123

抛砖引玉术——抛砖引玉，能获双赢 /126

幽默和谐术——幽默语言，营造和谐 /129

寒暄技巧术——发自肺腑，诚恳热忱 /131

第五章 委婉得体的说话应变术

委婉含蓄，是一种巧妙和艺术的表达方式。巧妙地运用委婉含蓄的语言，看起来似乎说得轻描淡写，却能帮助我们避免尴尬，让对方乐于接受我们的观点建议。当我们很想表达一种内心的愿望，但又难以启齿时，不妨使用含蓄的表达方法，它有时要比口若悬河更能达到表达的目的，收到更令人满意的效果。

委婉含蓄术——委婉含蓄，易于接受 /137

旁敲侧击术——旁敲侧击，劝告别人 /139

实战暗示术——含蓄示意，使人领会 /142

模糊应对术——模糊应付，解除困境 /145

直击弱点术——抓住弱点，正面说服 /148

出奇制胜术——奇兵奇计，战胜别人 /152

沉默以对术——雄辩是银，沉默是金 /157

自嘲拒绝术——嘲笑自己，拒绝他人 /162

委婉劝诫术——委婉劝诫，曲径通幽 /164



下篇 妙用办事操纵术

第六章 随机应变的办事操纵术

宋代罗大经在《鹤林玉露·临事之智》中说：“大凡临事无大小，皆贵乎智。智者何？随机应变，足以得患济事者是也。”俗话说，世事难料。人们总是很难预料到未发生的事情，有些事情也会让人措手不及。我们必须学会处变不惊，随着情况的变化灵活机动地应付，懂得在处理事情上应对自如，随机应变，才能把事情处理好。

留有余地术——留有余地，见好就收 /171

忍耐避纠术——大智大勇，忍耐成事 /174

退让之道术——适时退步，以退为进 /179

变通谋略术——懂得变通，处事顺通 /182

机智善变术——思想常变，路子常新 /185

屈伸有道术——办大事者，能屈能伸 /188

以变制变术——以变制变，百战百胜 /191

第七章 深谋远虑的办事操纵术

历史上成大事者，不管是帝王还是英雄，深谋远虑者居多。在世时，纵横天下；去世后，名满天下。然而，英雄临死之时，却大都是抱憾而终。为何抱憾？抱什么憾？综观之，都有一个共同点，那就是对身后事都不放心。

防患未然术——深谋远虑，防患未然 /195

动静结合术——思考之后，采取行动 /198

洞察秋毫术——观人入微，而知其著 /201

谨慎从事术——三思后行，谋定后动 /203

多想制胜术——遇事多想，胜券在握 /205



心智锤炼术——千锤百炼，方成大事 /208

移位思考术——思路移位，寻找突破 /210

第八章 因势利导的办事操纵术

在办事的过程中，我们要善于把握时机，讲求办事的方法和技巧，而且还要懂得适时变通。只要我们针对事情的具体情况具体分析，采用最灵活最巧妙的方法，抓住关键时机和环节，果断出手，肯定就能把事情办妥、办好。

顺水推舟术——见风使舵，趁机行事 /215

揆情度理术——揆情度理，顺势而为 /217

借冕播誉术——造势用人，名利双收 /221

由浅入深术——巧妙办事，由浅入深 /224

以证服人术——抓住把柄，以证服人 /227

相机行事术——抓住时机，寻找契机 /234

业精于勤术——勤者成事，惰者败事 /236

第九章 机智过人的办事操纵术

借力是办事的捷径，借力办事，即充分利用各种人际关系的资源，使自己要办的事轻而易举地完成。在一个遍布各种网络、交织各种关系的现代社会中，唯有会借者赢，唯有善借者赢。

难得糊涂术——难得糊涂，成就大事 /241

先发制人术——先发制人，掌握主权 /244

拉拢人心术——得人心者，能得天下 /246

大智若愚术——智者成事，愚者败事 /249

当机立断术——当机立断，果断成事 /252

藏露有时术——半藏半露，把握玄机 /255

欺世惑众术——欺骗世人，博取信任 /258



第十章 借力于己的办事操纵术

借力是办事的捷径。借力办事，即充分利用各种人际关系的资源，使自己要办的事轻而易举地完成。在一个遍布各种网络、交织各种关系的现代社会中，唯有会借者赢，唯有善借者赢。

借梯登高术——善于借梯，登高望远 /263

借台摆困术——巧借台阶，摆脱窘境 /265

巧施机会术——小的代价，换取人心 /271

捧场吹嘘术——捧场吹嘘，拉近距离 /276

勤能补拙术——快人一步，抢占机遇 /286

知己知彼术——按彼方式，求己结果 /288

巧妙周旋术——巧妙周旋，由次入主 /291

参考书目 /294

上 篇
ShangPian

活学说话应变术

第一章

审时度势的说话 应变术

俗话说：“说漂亮话，才能干漂亮事。”一个懂得赞美别人的人，一定是受人欢迎的。在人际交往中，我们基本上都是在交谈，要懂得察言观色，分析时势，估计情况的变化，利用条件达到说话的最佳效果。



自我推销术——自我推销，打动对方

满腹经纶而又怀才不遇，不愿意或者完全不懂对人讨好而又急于想为世所用，处于这种矛盾的状况下该怎么办呢？唯一的办法就是推销自己。推销自己的时候，要突出自己的特色，发挥自己最能打动别人的优势。

“香港小姐”的决赛中，为了测试参赛小姐的思维速度和应对技巧，主持人提问：“假如你必须在肖邦和希特勒两个人中间选择一个作为终身伴侣的话，你会选择哪一个呢？”好几位小姐选择了肖邦，但有一位参赛小姐回答说：“我会选择希特勒。如果嫁给希特勒的话，我相信我能够感化他，那么第二次世界大战就不会发生了，也不会有那么多的人家破人亡。”这位小姐的巧妙回答赢得了人们的掌声。

在这个故事里，主持人提的问题难度较大，如果回答“选择肖邦”，则答案没有特色；如果回答“选择希特勒”，则很难给出合理的解释。这位小姐还是选择了后者，并寻出了合理而充满正义的理由，从而成功地表现出自己的特色。

当我们的说服对象是一些地位较高相当有名气的人时，在说服前我们就要多收集一些关于对方的“情报”。这些情报一方面可以拉近我们与名人的距离，另一方面也会在无形中抬高我们的地位，从而让名人对我们刮目相看。

有一次某杂志社编辑想请求一位大作家写篇稿子，但这位作家不是说



太忙就是太累而不予答应。他的名气大，态度自然高傲。所以这位编辑在此次的拜访中很快败下阵来。

因为这位编辑无论如何也要取得他的一篇手稿，所以当他第二次登门造访时，就以闲谈的方式与他聊天。一开口他便说：“先生，听说你有一部作品在美国十分畅销，是吗？”这位高傲的作家听了当然十分欢喜地点头称是。接着他又问：“先生的文笔十分独特，翻成英文应该很难吧？”于是作家便答道：“因为我的文笔十分奇特，翻译起来是有些困难。但是如果翻译成功了，必定会是本畅销书。”这位大作家兴致高昂地谈论着他的作品。本来这位编辑也是不抱有十分的希望，没想到这位作家的反应竟比他所预期的还要好，而终于愿意为他写稿了。

身为一名知名作家，时常都会为了应付一些索稿的编辑们而感到十分烦躁，所以多数是不予理会。而此次这位编辑先生之所以成功，给作家戴了顶高帽子当然也是原因之一，但是最有利的因素还是在于他说的一番话，使这位大作家认为：“这家伙还满了解有关我的情况，可见他也一定时常看我的作品，应不可小看他。”于是便答应为他写稿了。这位编辑很技巧地提升了自己说话的地位，以对等姿态与作家谈论到主题，使对方反而不好抗拒，于是他便达成了目的。

所谓知己知彼，百战百胜。在获得他人注意之前，必须先了解别人的需求，这样才能有力地去说服别人接纳你。自我推销，越来越多的人把这个词用于职场和情场，让别人认识到你的好，认识到你的与众不同。