



# 说话办事

## 的艺术全集

华阅◎编著



**说话水平和办事能力是当今社会年轻人必备的生存技能和社交本领！**

说话办事是一门大学问，其中蕴涵着丰富的人生经验和处世技巧。可以说，发生在成功人物身上的奇迹，至少有一半是由说话水平和办事能力创造的。

中国商业出版社



# 说话办事 的艺术

全集

华阅  
编著

中国商业出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

说话办事的艺术全集/华阅编著. —北京:中国商业出版社,2010.3

ISBN 978 - 7 - 5044 - 6745 - 4

I. 说… II. 华… 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(2010)第 033916 号

责任编辑:刘毕林

中国商业出版社出版发行

010 - 63180647 www. c - cbook. com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

香河宏润印刷有限公司印刷

\*

700 × 1000 毫米 16 开 18.5 印张 230 千字

2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

定价:36.80 元

\* \* \* \*

(如有印装质量问题可更换)

## 前 言

一个人在社会上活得如何，与其说话水平和办事能力有很大的关系。

说话办事玲珑八面的人，在这个社会上活得很风光，很优越，很神通。说话办事不太地道的人，在这个社会上活得很憋屈，很窝囊，很别扭。

前者可以领略一世的风骚，获得人生的各种好处，包括富贵之荣、职位之尊、爱情之美、友情之悦……而后者在追求这些好处时却经常碰壁、受挫、遭遇坎坷，他们经常不被人理解、不被人尊重，不被人喜欢，不被人欣赏，不被人重视。

看来，会说话办事的人与不会说话办事的人，其人生境遇竟有天壤之别。

为什么会有如此大的差距？探究底里，其原因就在于是否掌握了说话办事的艺术。

说话办事有艺术，有讲究，你不服不行！同样的一句话，你若直不愣登地说出来，就有可能把人气跑；若换一种方式含蓄地表达出来，别人就会心悦诚服。同样一件事，你若率性而为，常常会把事情办得一塌糊涂；若讲究点技巧，就有可能顺风顺水，无往不利。老百姓常说的“哄死人不偿命”、“官不打笑脸人”、“嘴巴甜，是本钱”等俗语，就生动形象地揭示了说话办事的奥妙所在。

人这东西只要立足社会，就离不开说话办事。说话和办事是不可分的，话说得巧，事儿也一定办得好，说话水平越高，办事能力也越强，二者是相辅相成和相得益彰的。

社会总垂青于善于说话和巧于办事的人。如果你想在仕途上春风得意，那么，掌握说话办事的艺术是你的必修课；如果你想在社交上



左右逢源，那么，掌握说话办事的艺术也是你的必修课；如果你想在商场上如鱼得水，那么，掌握说话办事的艺术还是你的必修课；……可以说，人生的一切得意之作都是通过说话办事的艺术锁定的。说话不地道，办事不灵透的人，是绝难成就任何大事业的。

本书集前人经验之大成，总结了几十条高明而绝妙的说话办事艺术与技巧，不同的艺术与技巧可以用之于不同的场合、不同的对象和不同的事体，其实用性和有效性是可以意会和言传的。

相信青年朋友们看完本书之后，说话水平必将愈来愈高，办事能力必将愈来愈强，人生的天地也必将愈来愈宽阔明朗。

作者

2010年3月于北京

# 目 录

## 第一章 说话办事的谋划运筹艺术

在社会上说话办事不像一般人想像的那么简单。话是人说的，事是人办的，怎么说和怎么办，方法多多，技巧多多，关键是看你有没有头脑，有没有心机，贸然张口，率性而为，很多事情都会碰钉子、撞墙头。如果在说话办事之前，预先谋划运筹一番，做到知己知彼，有备而来，有防而去，就会料成败于心间，计得失于咫尺，不论想达到什么目的，都不会有太大的闪失。所以，智者在说话办事之前，都有一个运筹谋划的过程。

- 说到对方心怡处  
——说话办事因人施术的技巧 ..... (2)
- 打铁时要看火色  
——说话办事察颜观色的技巧 ..... (6)
- 紧睁眼睛慢张口  
——说话办事掂撮场合的技巧 ..... (10)
- 给自己发张通行证  
——说话办事礼貌取悦的技巧 ..... (13)
- 看准对象再开口  
——说话办事因人而异的技巧 ..... (17)
- 小河沟里翻大船  
——说话办事上下兼顾的技巧 ..... (21)

## 第二章 说话办事的利弊权衡艺术

.....

说任何一句话，办任何一件事，都有利弊之别。在话尚未出口，事尚未置办之时，预先权衡利弊得失，掂量轻重缓急，乃成事益人之上策。很多人在说话办事时顾前失后，因小失大，甚至成事不足而败事有余，皆为事前未掂掇好利弊得失关系所致。但说话办事如何权衡利弊也是一门艺术，只有把握了这门艺术的人，才能把话说得遂心，把事办得完美。

.....

- 该低头时就低头  
——说话办事圆通畅达的技巧 ..... (26)
- 给上司留足面子  
——说话办事维护上司的技巧 ..... (29)
- 烤火最好离远点  
——说话办事不即不离的技巧 ..... (32)
- 该出头时当出头  
——说话办事捕捉机会的技巧 ..... (37)
- 不要一条道跑到黑  
——说话办事左右逢源的技巧 ..... (40)
- 君子小人两不欺  
——说话办事不得罪人的技巧 ..... (46)
- 该出手时就出手  
——说话办事果断决策的技巧 ..... (50)
- 大丈夫也要学会弯腰低头  
——说话办事忍耐力人的技巧 ..... (53)
- 鸡蛋不要撞石头  
——说话办事避免冲突的技巧 ..... (56)

## 第三章 说话办事的求借请托艺术

人们在日常说话办事，闲打牙的时候其实是很少的，更多的都是带有一定的目的性。其中向人求借请托是人们说话办事的常情常理，人在社会上立世安身，难免对人求借，或请人托人，以便帮助自己或帮助亲朋好友实现某种目的或愿望，但有的人能求得动，请得动，借得成；也有的人偏偏呼天不应，喊地不灵，四面路不通，八面风不进，搞得自己处之被动，时时受困，究其原因，实乃不通说话办事之道使然。

- 是火就能热其灰  
——说话办事求托老乡的技巧 ..... (62)
- 扔块石头试水深  
——说话办事探测态度的技巧 ..... (66)
- 这头不通走那头  
——说话办事倒思逆行的技巧 ..... (69)
- 软刀子更扎人  
——说话办事放长线钓大鱼的技巧 ..... (72)
- 顺毛摩挲好骑驴  
——说话办事引入航线的技巧 ..... (75)
- 求人时别端身价  
——说话办事不怕卷面子的技巧 ..... (78)
- 把事做到张显处  
——说话办事让人抹不开面子的技巧 ..... (81)
- 山不转水转  
——说话办事对付无赖的技巧 ..... (85)



## 第四章 说话办事的施恩取悦艺术

人与人之间相处必须保持一种利益平衡关系。利动则心动，利聚则心聚。利是平衡人情的筹码，有人善用这个筹码，有人则被这个筹码所绊倒。聪明人总是把这个筹码抛来抛去，搞得一些人追随不舍。那么，何时才能抛出这个利益筹码呢？当然是在别人需要迫切之时，这是说话办事施恩取悦的最好时机。

- 适时送上顺水人情  
——凝聚人心的技巧 ..... (88)
- 得饶人处且饶人  
——用人勿嫌的技巧 ..... (92)
- 施恩也需投其所好  
——激励下属的技巧 ..... (96)
- 好钢用在刀刃上  
——取信上司的技巧 ..... (100)
- 金豆子不如豆腐汤  
——就近送礼的技巧 ..... (104)
- 让对方自己入圈套  
——诱人就范的技巧 ..... (107)
- 找个靠山挡挡风  
——攀亲投靠的技巧 ..... (110)
- 给自己备一张金面孔  
——金蝉脱壳的技巧 ..... (115)
- 奉承人要找到合适的点位  
——取悦他人的技巧 ..... (117)
- 手心手背都是肉  
——学合和的技巧 ..... (123)

## 第五章 说话办事的动情晓理艺术

人因情而动，因理而服。说话办事必须学会以情动之，以理晓之。有时一件事，光有情未必能成，光有理也未必能通。只有情理兼容，情生理明，方才言顺义正，人通事成。所以，说话办事一定要掌握动情晓理的艺术。

- 人心都是肉长的  
——以情感人的技巧 ..... (128)
- 不妨做个可怜人  
——以情乞悯的技巧 ..... (131)
- 理不短，嘴不软  
——以理服人的技巧 ..... (135)
- 硬拿不是当理说  
——正话反说的技巧 ..... (138)
- 脚正不怕鞋歪  
——与人争辩的技巧 ..... (140)
- 专拣对方最怕的说  
——对付蛮横的技巧 ..... (142)

## 第六章 说话办事的投桃报李艺术

“投之以桃，报之以李”，中国人非常讲究人情往来，俗话说“来而无往非礼也”，“滴水之恩，当涌泉相报”，这也是中国人恪守的处世哲学。但须知这个常理不是刻板的公式，以为只要照搬不误就是谙熟人情世故，这显然是幼稚的。殊不知，桃李之间大有妙处，桃李虽为互换，但却各取所需，各得所用，不通投桃报李艺术的人，是不可能悟透说话办事之道的。

- 有衣送寒人  
——说话办事不可太势利 ..... (146)
- 推倒高墙看远山  
——说话办事要宽容大度 ..... (149)
- 不知哪块云彩能有雨  
——说话办事要留有余地 ..... (153)
- 放弃芝麻拣西瓜  
——说话办事要权衡轻重 ..... (155)
- 看准了再下注  
——说话办事要选准突破口 ..... (157)
- 错要“错安排”  
——说话办事要善于随机应变 ..... (162)

## 第七章 说话办事的牵连钳制艺术

说话有主动和被动之分，办事也有主动与被动之别。如果处在被动境地上，很多话就不好说，很多事也不好办。这时候就尤其需要一些计谋和策略，利用彼此之间各种矛盾利益关系，采取牵连钳制的办法，让对方拧着鼻子，硬着头皮也要为你说话，为你办事。要知道，在手段和目的之间，你选择的当然是后者。

- 为莽汉设场“加时赛”  
——以毒攻毒的技巧 ..... (166)
- 想要抓猪备点食  
——物质利诱的技巧 ..... (171)
- 哪壶不开提哪壶  
——激人上道的技巧 ..... (175)
- 牵着对方鼻子走  
——赶虎进圈的技巧 ..... (177)
- 若想杀龟用棍捅  
——逼人出手的技巧 ..... (180)

## 第八章 说话办事的曲直方圆艺术

说话办事有曲直之殊，做人处世讲方圆之道。不通曲直方圆艺术的人绝不是成熟老到的人。社会之大，人际之繁，事有千般，人有万种，在错综复杂的各类关系中，要想把自己的事情理顺好，绝不是一件容易的事。谋人者谋事，谋事者谋人，与人接触，话头话尾有忌讳，事前事后有打点，或曲或直，或方或圆，皆当灵活把握，巧妙穿插。

### 上司面前休逞能

——取悦上司的技巧 ..... (184)

### 别在一棵树上吊死

——选择环境的技巧 ..... (191)

### 不能啥事都客气

——维护尊严的技巧 ..... (195)

### 关键时刻见真情

——交友悦性的技巧 ..... (199)

## 第九章 说话办事的奇正屈伸艺术

人们在社会上办事的路子与人们在世界上行走的路子何其相似乃尔！为了抵达某一目的地，人们可以选择走大路，也可以选择走小路；可以选择走直路，也可以选择走曲路。世界之大，人事之繁，在社会上谋事、办事也当然不能靠一条路走到黑，也不能用一根杆子捅到底，不能用一种办法胜天下。所以，当你想要办的某种事情比较复杂或者比较奇妙时，就不能轻易用通常的思路出招，不能用通常的办法行事，必要时可以采取明暗互动、阴阳结合、歪打正着、曲径通幽之类的奇正屈伸艺术。

- 明里示弱暗使劲  
——说话办事以屈求伸的技巧 ..... (204)
- 假做真时真亦假  
——说话办事虚实相生的技巧 ..... (207)
- 蜡枪头也要示出银样来  
——说话办事据理力争的技巧 ..... (210)
- 有理当然声高  
——说话办事以正压邪的技巧 ..... (213)
- 官不差病人  
——说话办事以退为进的技巧 ..... (215)

## 第十章 说话办事的机智应变艺术

人际世界错综复杂，世间万事变化莫测，一个人要想在社会上好端端立世安身，没有一点应变机智是行不通的。任何事情都有承转起合和伸缩起伏的变数，事情在变，思路也应该变，手段也应该变，聪明人绝对不能用死脑筋对付不断变化的事情。人人皆有嘴，嘴可通心；人人皆有智，智可通天，只要灵活应变，世上就没有办不成的事。

- 揣着明白装糊涂  
——说话办事难得糊涂的技巧 ..... (222)
- 哪里破了哪里缝  
——说话办事将错就错的技巧 ..... (225)
- 让他有苦说不出  
——说话办事反客为主的技巧 ..... (229)
- 专门拿他抹不开  
——说话办事巧用面子的技巧 ..... (232)
- 顺着原路捅回去  
——说话办事以谬制谬的技巧 ..... (236)
- 关键时刻不妨豁出去  
——说话办事绝处逢生的技巧 ..... (241)

## 巧析章句赢先机

——说话办事据情辨理的技巧 ..... (245)

# 第十一章 说话办事的迎来送往艺术

人与人之间在社交上迎来送往的事很多，大家似乎都墨守着这样一条成规：“有来无往非礼也。”彼此礼尚往来，和气共事，你敬我一尺，我敬你一丈，其乐也陶陶，其意也融融，这正是人人都向往的友善温和气象。但迎来送往必须以礼为先，倘若无礼而为之，则定会以非礼而报之。礼相当于一个悦人的彩球。你抛过来我便会抛过去，否则，如果你抛的是个伤人的球，那么，对方也会回敬你一个同样的球。所以，迎来送往也是一门很机智的学问。

## 自己配药自己吃

——对付不自量力者的技巧 ..... (250)

## 借个因由灭气焰

——对付狗眼看人低的技巧 ..... (253)

## 打一巴掌给个甜枣

——批评他人的技巧 ..... (257)

## 放下你的臭架子

——赢得好人缘的技巧 ..... (259)

# 第十二章 说话办事的幽默制胜艺术

只要看看那些说话幽默的人是怎样交上好运的，我们就会知道，幽默在说话办事中的重要作用。幽默是一种思想，幽默是一种艺术。善用幽默的人是最容易讨人喜欢，最容易得人赏识。试想，这样的人在社会上说话办事岂不更吃得开，行得通，走得顺？所以，设法让自己的唇齿幽默起来，在办事时比利用其他一些邪门歪道也许会更有效。



- 言语耿直讨人嫌  
——说话办事曲径通幽的技巧 ..... (264)
- 自己的孩子自己打  
——说话办事自我解嘲的技巧 ..... (268)
- 不能让他露尖嘴  
——说话办事针锋相对的技巧 ..... (271)
- 顺着杆子爬上去  
——说话办事寻机而入的技巧 ..... (276)
- 把对方的气球捅瘪了  
——说话办事给人消火的技巧 ..... (279)

# 说话办事的艺术全集



## 第一章

### 说话办事的谋划运筹艺术

在社会上说话办事不像一般人想像的那么简单。话是人说的，事是人办的，怎么说和怎么办，方法多多，技巧多多，关键是看你有没有头脑，有没有心机，贸然张口，率性而为，很多事情都会碰钉子、撞墙头。如果在说话办事之前，预先谋划运筹一番，做到知己知彼，有备而来，有防而去，就会料成败于心间，计得失于咫尺，不论想达到什么目的，都不会有太大的闪失。所以，智者在说话办事之前，都有一个运筹谋划的过程。

SHUO HUA BAN SHI DE YI SHU QUAN JI

## 说到对方心怡处

### ——说话办事因人施术的技巧

说话办事，常常会遇到各种不同类型的人：性子急的、性子慢的；有的吃软、有的怕硬；有喜欢甜的、有得意酸的，等等不一。怎样对待这些人，怎样才能使他们都能与你携手合作，或者为你服务效力，其中，最基本的一条就是，因人施术，说得通俗一点叫做得意哪口喂哪口。

明崇贞7年，蓟辽总都洪承畴在松山战败被俘，为了笼络人心，清帝皇太极派人劝降，但洪自视为大明忠臣，宁死不降，数日不食，使皇太极大伤脑筋。

一天皇太极因无计可施，无精打采地回宫休息，庄妃博尔济吉特氏问：“国主大败明军，震惊天下，为什么长吁短叹起来？”

皇太极将劝降洪承畴的策略说了一遍，然后叹道：“我想征服中原，还想招降明朝将领，无奈这洪蛮子软硬不吃。”

“他爱吃哪口，给哪口，还会有不降的傻瓜。”庄妃说。

皇太极频频摇头道：“难、难、难！什么都用过了，他越来越硬。”

“死也不怕？”庄妃似乎不信了。

“这倒不见得”。皇太极说：“我派范先生去劝他，说尽厉害他都不为所动。不过范先生说，在他与洪承畴谈话时，洪几次拂去落在衣袖上的灰来看，他并非不贪生，只是一时我们找不出更好的办法来。”

听了皇太极一席话，庄妃开始建议怎样降洪之策，并开始询问洪的身世、脾气和爱好，当听说洪最爱美色后，微微一笑，请求说自己要去试一试，皇太极答应了。

皇太极对洪承畴是很礼遇的，虽是俘虏，却待为上宾，因为他要收服洪承畴，而洪承畴则表示誓死不肯降清。连日来轮番劝降，已让