

插图本

金JIN 口KOU 才CAI 系XI 列LIE 丛CONG 书SHU

HIKOUCAI BANSHIKOUCAI BANSHIKOUCAI BANS

办大事

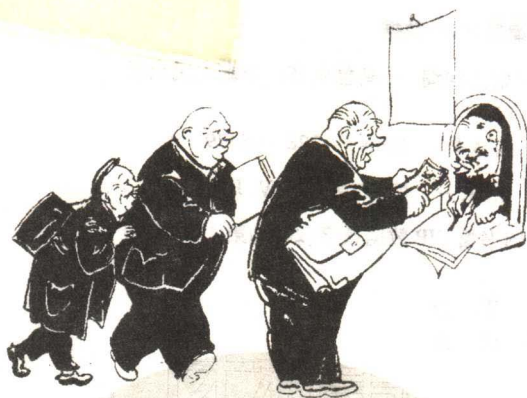
任何人说——我决意要，他已经
在思想中战胜了未来，他已经看
到他成就的是什么，占有的是什么，
享有的是什么。



OUCAI BANSHIKOUCAI BANSHIKOUCAI BANS



金JIN 口KOU 才CAI 系XI 列LIE 丛CONG 书SHU



办事口才

BANSHI KOUCAI BANSHI KOUCAI

朱士钊 / 编

新疆人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

办事口才/朱士钊编. —乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2003. 12

(金口才系列丛书) ISBN 7-228-08479-9

I. 办… II. 朱… III. 口才学 IV. H019

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 109080 号

责任编辑 丁 璇

封面设计 代 曲

办 事 口 才

朱士钊 编

出版 新疆人民出版社

地址 乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮编 830001

发行 新疆人民出版社

印刷 武汉亚英印刷有限公司

开本 850 × 1168 毫米 1/32

印张 58

字数 600 千

版次 2004 年 1 月第 1 版

印次 2004 年 1 月第 1 次印刷

印数 1—3000

ISBN 7-228-08479-9 定价: 84.00 元(全六册)

■ 说法办事的分寸把握

- 2 嬉笑怒骂悠着点儿
——保持克制法
- 7 学会顺情说好话
——感化人心法
- 14 寻找共同点来“套近乎”
——感情铺垫法
- 18 海阔天空任遨游
——没话找话法
- 21 不失时机地自我推销
——毛遂自荐法
- 23 心中有事口难开
——隐衷表达法
- 27 人际关系的润滑剂
——幽默说话法
- 46 妙于曲径能通幽
——委婉表达法
- 51 语言精确未必都好
——含糊其辞法
- 54 请将，不如激将
——言辞激励法



办事口才的迎来送往技巧

以其人之道还治其人之身 58

——如何对付“得志小人”

以貌取人要不得 62

——如何对付“狗眼看人低”

打一巴掌给个甜枣吃 67

——如何批评下属

大善可以成圣，小善可以成贤 70

——如何赢得好人缘

办事口才的利弊权衡技巧

“中庸”妙法通古今 75

——怎样审时度势

人在屋檐下，不得不低头 82

——怎样抬举上司

烤火最好离远点 88

——怎样与上司保持距离

世不误人人自误 95

——怎样抓住机遇



- 102 八面玲珑巧周旋
——怎样留有余地
- 110 阎王小鬼两不欺
——怎样才能不得罪人
- 115 过了这个村没了这个店
——怎样当机立断
- 118 不争一时之短长
——怎样忍辱负重
- 123 留得青山在，不怕没柴烧
——怎样避灾远祸

■ 办事口才的笼络人心技巧

- 130 舍不得孩子套不住狼
——如何收买人心
- 137 得饶人处且饶人
——如何不计前嫌
- 142 少打鞭子多喂食
——如何笼络下属
- 147 好钢用在刀刃上
——如何取悦上司





兵马未到，粮草先行 151

——如何送礼物

做个套，让他自己往里钻 156

——如何逼人就范

大树底下好乘凉 162

——如何寻找靠山

明里暗里各一套 167

——如何掩人耳目

溜须拍马要找对地方 170

——如何奉承人

手心手背都是肉 176

——如何和稀泥

办事口才的牵连钳制技巧

坐山观虎斗 182

——煽风点火法

垂钓先得备鱼饵 188

——以利相诱法

偏往人的痛处戳 193

——巧妙激将法

199 牵着对方鼻子走

——赶虎进圈法

203 用棍赚出龟头来

——不打自招法

■ 办事口才的擒纵推拉技巧

207 请神不如送神

——高明争宠法

209 设法戳傻狗上墙

——排除异己法

215 把铁柱子换成泥腿子

——削弱对手法

221 此时无声胜有声

——以静制动法

226 借本下注好赢钱

——借鸡生蛋法

■ 办事口才的奇正屈伸技巧

230 谁笑到最后才笑得最好

——以屈求伸法



目
录



无为有处有还无 235

——虚实相生法

啥人还得啥对付 239

——损招制胜法

该出手时就出手 244

——当仁不让法

拉大旗做虎皮 248

——“名牌效应”法

给他来一个下马威 255

——当头棒喝法

装聋卖傻等待时机 259

——麻痹对手法

办事口才的机智应变技巧

揣着明白装糊涂 267

——随机应变法

哪里丢了哪里找 272

——将错就错法

到啥时候说啥话 277

——转危为安法

- 282 谁出的难题还给谁
——如何应付恶作剧
- 286 专门拿他抹不开
——巧用面子法
- 290 将飞来的皮球踢回去
——以谬制谬法
- 295 扳倒了葫芦洒了油
——绝处逢生法



说话办事的分寸把握



会说话同会办事是相辅相承的。话说得好听，说得到位，对方便易于接受你提出的条件和要求。否则，说话不分场合，不顾对象，不知深浅，不懂分寸和技巧，即便是一件很简单的事，也可能会因此而碰壁。所以，要学会办事，就必须学会办事时如何说话。

嬉笑怒骂悠着点儿

——保持克制法



嬉笑怒骂悠着点儿

不能生气的人是笨蛋，而不去生气的人
才是聪明人。

凡人都有喜、怒、哀、乐、悲、恐、惊等情感，因而表现在言语上则是冷热无常，语调各异。人在情绪失控的状态下，容易口无遮拦，失去分寸，说出一些让人生气、恼怒的话来，这样，不但有损于人与人之间的友好关系，更重要的是会大大影响办事的成效，达不到交际目的。因此，在这里，我们开宗明义，首先奉劝各位：在与人办事时嬉笑怒骂悠着点儿。

伤人的话不能说

虽然说“沉默是金”，但是人与人相处，不能始终默不作声，就是最沉默的人，在必要时，也不能不说几句话，说话是沟通彼此情绪的最好

工具,你善与熟人讲话,不算本领;能与生人讲话,说得倾心如故,相见恨晚,才是你的本领。既然说话的目的在于沟通情谊,当然应力求避免说话不讲分寸而失人和。古人所谓“片言之误,可以启万口之识”。而一般初入世的后生,说话宜少不宜多,宜小心不宜大意,在说话以前,先得想一想,他愿意听的话,才出口谈之,他不愿听的话,还是不说为妙。所谓不愿听的话,也有很多种情况:老生常谈,他是不愿意听的;一说再说,耳熟能详,他是不愿意听的;与他心境相反,他是不愿意听的;与他主张相反,他是不愿意听的;与他无关,他是不愿意听的;与他有利害冲突,他也是不愿意听的;有关他的隐私,他更是不愿意听的;尖酸而又刻毒的话是人们最不愿意听的。

人都有不平之气,对方说话,你觉得不入耳,千万别以眼还眼,以牙还牙,那样总有一天,你会成为大众的箭靶子。所以说说话尖刻,足以伤人情,最后的结果,却是伤了自己。因此,对尖刻的话,不妨充耳不闻。对方的行为,你觉得不顺眼,不妨视而不见,何必过分认真一定要报以尖刻。与你无关的固不该予以反击,即使与你有关的,也应该淡然处之。何况对方的说话行为,如能平心静气地思考一下,也未必与你有大不利,又何必斤斤计较呢?

嬉笑怒骂须有资格

对人说话,理论上应该用正言,而在一般人情上,却是正言难入,尤其是偏见很深的人,你规规矩矩,向他陈述对于某问题的意见,希望他采纳,相当不容易,你如与他争辩,更易弄得面红耳赤,不欢而散,然而若不说,这个问题就不能及早解决,你与他关系较深,或者为了你的地位关系,在人情上,不容坐视,那么在迫不得已的时候,或许可试用嬉笑怒骂的办法。

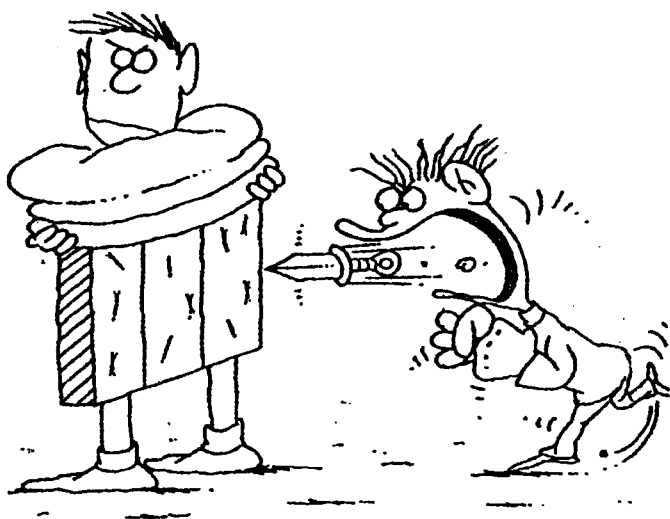
嬉笑怒骂,本非说人的正道,同时也要有一定的资格,第一,彼此私人交情素来很好,从无丝毫芥蒂;第二,你的为人,他很明白也很器重;第三,你的地位较高。具此三条资格,才可一试嬉笑怒骂的手段。所谓嬉



嬉笑怒骂悠着点儿

生气

有个小男孩脾气很坏，动辄冲人发火。一天，父亲给了他一大包钉子，要求他每发一次脾气都必须用铁锤在他家后院的栅栏上钉一颗钉子。第一天，小男孩共在栅栏上钉了 37 颗钉子。几个星期过去了，小男孩每天在栅栏上钉钉子的数目逐渐减少，因为，他发现控制自己的坏脾气比往栅栏上钉钉子要容易得多。最后，小男孩竟变得不爱发脾气了。他把自己的转变告诉了父亲。父亲又建议说：“如果你能坚持一整天不发脾气，就从栅栏上拔下一颗钉子。”经过一段时间，小男孩终于把栅栏上所有的钉子都拔掉了。父亲拉着他的手来到栅栏边，语重心长地说：“孩子，你做得很好。但是，你看一看，那钉子在栅栏上留下了那么多小孔，栅栏再也不会是原来的样子了。当你向别人发过脾气之后，便会在人们的心灵中留下疤痕。就好比用刀子刺向某人身体，然后再拔出来，无论你说多少次对不起，那伤口都会永远存在。”



笑怒骂，当然要借题发挥指桑骂槐，并且要不露痕迹，还要旁敲侧击不入正题，要多说反话，做到古人所谓“正言若反”，才算合格。此外你的口才要好，智慧要好，才能随机应变。同时嬉笑怒骂的程度，也要适可而止，不要刺激得太过分；刺激得太过分，易使对方产生反感而忿恨的。

说笑话要谑而不虐

人的生活，不能过分严肃，过分严肃，生活便减了情趣，而精神的表现便流于呆板，同时因为你的呆板，减少了人与人之间的亲和力，人家不愿与你接近，所以精神要有张有弛才好。所谓精神的弛，就是有时你要与人有说有笑，说些风趣的话，说些诙谐的话。幽默滑稽，是调节精神的好方法，一般年老的人，因为少了这一点，整天不苟言笑，所以年轻人便不太高兴与他接近。如果年轻人整天鼓着脸，显出严肃的神情，老年人也许称你是少年老成，其实这是你的错误，年轻人应该活泼、高兴，应该严肃时严肃，不应该严肃时，还是要嘻嘻哈哈，充分发挥你天真的一面。

可是说说笑笑也不是容易的事，你要说笑话，总不会自己说自己听，或自己逗自己发笑，一定要几个人在一起，即景生情，临时找出取笑的资料。但是问题就在这里，普通说笑，往往把聚在一起的某人做对象，利用他的缺失，造成一个笑话，或利用他平常的言行，来制造一个笑话。如果对方与你原是无所不谈，你向他取笑，往往会被误会成恶意，心理上难免发生不快之感；即使彼此交情很深，可是对方气量狭窄，只能讨别人的便宜，不许别人讨他的便宜，你向他取笑，他也会感到不大高兴呢。而且取笑也要有个分寸，在分寸以内，大家欢乐，超过了分寸，便要搞得不欢而散了。所谓分寸，原没有明确的标准，而对方心理上的反应程度，不能不注意。谑而不虐，才是善谑，谑而至虐，就是不善谑，虐是分寸的分水岭，什么叫做虐？就是说笑的刺激过分强烈，对方不能忍受，而发生不愉快的反应。

一个人最好是能说笑话，但说笑的资料最好不要取材于聚在一起



嬉笑怒骂悠着点儿

的人，而要取其他方面，比方拿眼前某种事或物来做说笑话的资料，丝毫不牵涉到聚在一起的人，或拿最近发生的社会奇闻，做说笑资料，也可以无中生有，临时编造一个笑话。而笑话的内容，更要针对听笑话的人承受的程度，对有地位，有学问的人说粗俗的笑话，会显出你的鄙陋；对普通人说高雅的笑话，他们无法领会，不会觉得好笑，可见说笑也不是件容易的事！

只要出自善意，讨论也就和谈话一样。相反，那种怒气冲冲的争吵，一方激烈地攻击另一方，同时拼命地维护自己，这正是良好谈吐的大忌。

有理不在声高

不能说凡是发怒的人，看法都是错误的，而是说他一般不懂得如何掌握表述自己见解的分寸。讨论问题的原则是：运用无可辩驳的事实及从容的声音，努力不让对方厌烦，不迫使对方沉默而达到说服对方的目的。

保持冷静、理智和幽默感。只要你能听我说，我也愿意听你讲；如果我们能让自己专注于问题的讨论而不是引向感情用事或固执己见，那么讨论就不至于降格为争吵。

如果我们的声音渐渐提高，说出“我认为这种想法愚蠢透顶”这样的话来，就是一种伤害他人的反驳了。这时，旁观者焦虑不安，朋友们躲到树后去，也就不足为奇了。为赢得一场争吵而失去一位朋友，实在是得不偿失的事情。

争吵使人们分离，而讨论却能使人们结合在一起。

争吵是野蛮的，讨论则是文明的。

有的时候，辩论乃至争吵是不可避免的，即使在友谊和婚姻中也难免发生口角，但裂痕却可能隐藏下来。家庭中的情感渲泄有时可能有助于解除沉闷的空气，就像一场雷雨能把一场暑气一扫而光。然而即使如此，争吵及其弥合也最好是在私下进行。



嬉笑怒骂悠着点儿