

说话与办事，是一个人在社会生活中两项最基本的活动，也是体现一个人社会化能力最重要的两个方面。

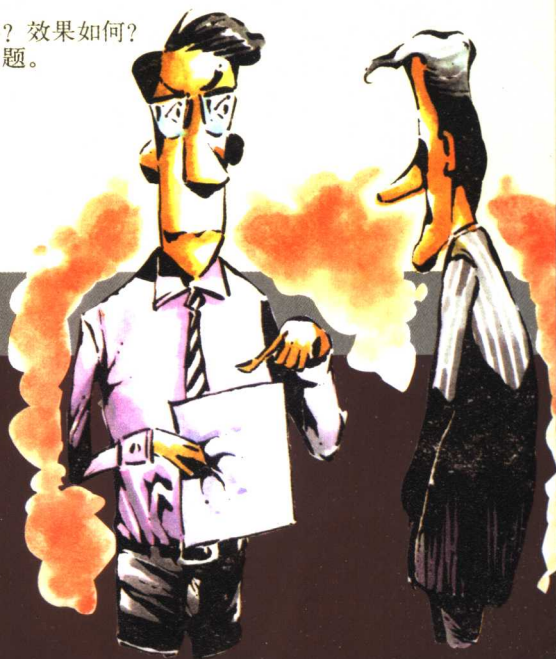
ShuohuadeFencun Banshi^{de} chidu

◎

说话的分寸 办事的尺度

- 如今是一个沟通与合作的时代，说话是我们生存的手段，办事是我们生活的内容。
- 人人都会说话，区别在于说什么？怎么说？
每个人都在办事，为自己为别人，但怎么去办？效果如何？
——其实，这里面是一个分寸与尺度的把握问题。

■ 胡礼明 黄亮◎编著



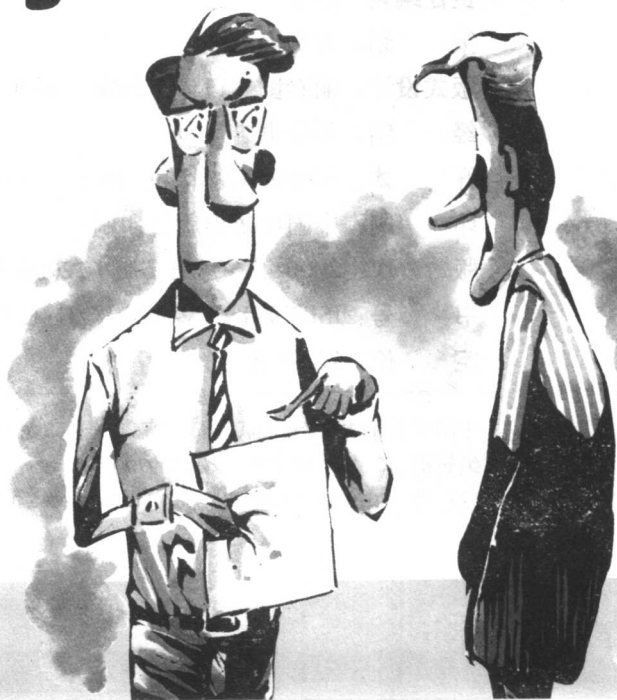
中国华侨出版社

Shuohuade Fencun
Banshi de chidu

说话的分寸
办事的尺度

胡礼明 黄亮◎编著

中国华侨出版社



图书在版编目(CIP)数据

说话的分寸办事的尺度/胡礼明 黄亮编著.-北京:中国华侨出版社, 2006.6

ISBN 7-80222-120-X

I.说... II.①胡...②黄... III.①口才学-通俗读物②人间交往-通俗读物 IV.①H019-49②

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第038432号

●说话的分寸 办事的尺度

作者:胡礼明 黄亮

责任编辑:沙子

策划:万剑声

版式设计:丽泰图文设计工作室/桃子

经销:新华书店

开本:640×960毫米 1/16开 印张/18.5 字数/280千字

印刷:中国电影出版社印刷厂

版次:2006年6月第1版 2006年6月第1次印刷

书号:ISBN 7-80222-120-X/G·105

定价:26.80元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼 邮编:100029

编辑部:(010)64443056 64443979

发行部:(010)64443051 传真:64439708

细节的处理需要技巧

说话与办事，是一个人在社会生活中两项最基本的活动，也是体现一个人社会化能力最重要的两个方面。

一个既不会“说话”，又不能“办事”的人，即使读的书再多，学问做得再精，城府玩得再深，我们也很难相信他会有多大的作为，如果从关心的角度出发，倒反而会替他将来的生存问题担忧。而一个既会“说话”，又能“办事”的人，在现代社会却完全称得上是一种难得的人才，那些成大事者无一不是从这类人中产生；退一步，这种人即使是为别人工作，也是块“香馍馍”，到哪儿都是宝贝。

我们所说的会“说话”，并不是要你像播音员那样字正腔圆地去说，甚至都不要你说的一定正确，而是要说得对方愿意听，愿意考虑并接受。这其中最重要的是说话的分寸与表达的方式。同样，“办事”也是如此，并不是要你去造原子弹造卫星，也不是要求你手脚多麻利，而是要以通过人与人的交往实际问题为标准，这其中最关键的是与人交往的方法与尺度的问题。

无论是“分寸”还是“尺度”，都是一种人人能学会并掌握的技巧层面上的东西。

《说话的分寸，办事的尺度》就是一本集前人之经验，从生活中来又回到生活中去的、具有实用性与指导性的书。

当你读到这本书时，你肯定会联想起自己以前曾经说过的话、曾经办过的事，你会重新审视自己的初衷，重新审视那些说过的话、那些办过的事。当然，你也会变得比以前更智慧、更理性、更有自信心。

说话的分寸

上篇

SHUOHUADAFENCHUN

第一章 初次交谈有分寸，一见如故

第二章 赞美别人有分寸，声声悦耳

第三章 批评别人有分寸，以理服人

第四章 日常应酬有分寸，不触雷区

第五章 拒绝别人有分寸，不得罪人

第六章 说服别人有分寸，口服心服

第七章 与人论辩有分寸，一针见血

办事的尺度

下篇

BANSHIDECHIDU

第八章 广结人缘，编织关系网的尺度

第九章 借力成事，寻找办事捷径的尺度

第十章 攻心为上，经营感情的尺度

第十一章 礼尚往来，有“礼”走遍天下的尺度

第十二章 能进能退，办事留下余地的尺度

第十三章 坚忍不拔，软磨硬泡的尺度

第一章

初次交谈有分寸，一见如故

一见如故，相见恨晚，历来被视为人生一大快事，也是成功交际的理想境界。无论是谁，如果初次与陌生人交谈，就能令对方产生一见如故的感觉，那么，这个人就会朋友遍天下。这其中，除了与人打交道的勇气和愿望之外，最关键的就是必须掌握好说话的技巧与分寸。

1. 初次见面，塑造第一印象很关键 /017
2. 初次交谈，让人一见如故的细节设计 /020
3. 幽默让你和他人零距离接触 /023
4. 善意的交谈是友谊的开始 /026
5. 闲谈是深入交往不可缺少的前奏 /027
6. 一回生，两回半生不熟，三回才全熟 /031
7. 与陌生异性巧搭讪，“粘”住对方 /033
8. 倾听：说话的重要组成部分 /036
9. 同陌生人交谈的五字诀 /039

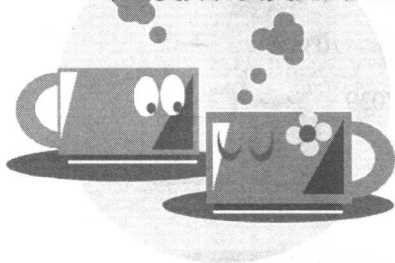


第二章

赞美别人有分寸，声声悦耳

赞美别人，仿佛用一支火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田，有助于发扬被赞美者的美德，推动彼此间友谊的健康发展，还可以消除人际间的齟齬和怨恨。赞美是一件好事，但绝不是一件易事。赞美别人时如不审时度势，不掌握一定的赞美分寸，即使你是真诚的，也会使好事变坏事。

1. 赞美要适度，说话只需“甜”一点 /045
2. 赞美是人际关系的孵化器 /049
3. 奉承话说得越好听，越容易达成交易 /051
4. 赞美的话不在多，而在于“准” /053
5. 赞美不能忽视“小”，奉承手法要新颖 /056
6. 寒里送暖耐人听，恶言相向惹人烦 /058
7. 审时度势，赞美要因人而异 /059

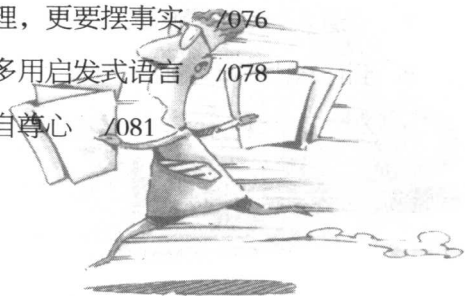


第三章

批评别人有分寸，以理服人

人无完人，在这个世界上谁都会犯错误，但你不可以大发雷霆，因为没人喜欢被批评，更不会“闻过则喜”。如果你一味指责别人或者简单地说明你的看法，那么，除了别人的厌恶和不满之外，你将一无所获。你的批评是否“成功”，很大程度上取决于你所采用的态度。

1. 批评要讲究艺术，良药也不能苦口 /064
2. 从被批评者角度出发去选择批评方式效果最好 /066
3. 先给“甜头”，再给“苦头” /068
4. 让受批评的人理解你的难处 /070
5. 批评下属：“胡萝卜加大棒” /072
6. 巧“弹”弦外之音，让对方听出话中之话 /075
7. 批评时不仅要讲道理，更要摆事实 /076
8. 对上司劝谏批评，多用启发式语言 /078
9. 批评时，切忌伤人自尊心 /081



第四章

日常应酬有分寸，不触雷区

在日常交际中，人们通常要做到“三有三避”，即有分寸、有礼节、有教养；避隐私、避浅薄、避忌讳。其中，最核心的一点就是要**有分寸**，而这种“分寸”的主要体现形式便是**说话**。本篇将指导你在日常交际场合中，怎样把话说得有分寸。

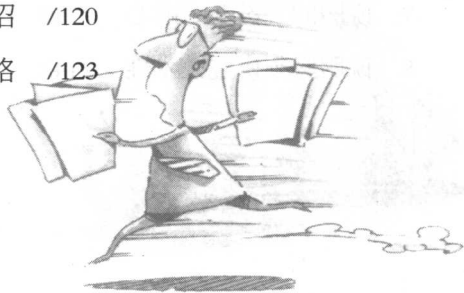
1. 交谈要点是“心诚则灵” /084
2. 日常交际用语必须“入境随俗” /085
3. 逢人只说三分，留下七分自己赏 /086
4. 多使用礼貌用语准没错 /088
5. 可以少说不说，但决不能胡说瞎说 /090
6. 玩笑好笑不好“开” /093
7. “道人之短”最伤人 /095
8. 到什么山唱什么歌 /098
9. 社交中常见的说话“禁忌” /100



第五章**拒绝别人有分寸，不得罪人**

我们每天都在和各式各样的人打交道，我们不可能使每一个人都满意，拒绝是不可避免的。而遭到别人拒绝是一件不愉快的事情，往往产生不快和失望，要想得到对方的谅解和认可，就必须讲究拒绝的艺术和分寸。

1. 先要敢于说“不”，才能善于说“不” /106
2. 谨防“祸从口出” /107
3. 拒绝他人：人生必修课 /109
4. 轻松说“不”，轻松做人 /112
5. 拒绝时最不该犯的错误 /115
6. 拒绝领导的有效方式 /117
7. 女性说“不”的妙招 /120
8. 拒绝别人的五大策略 /123

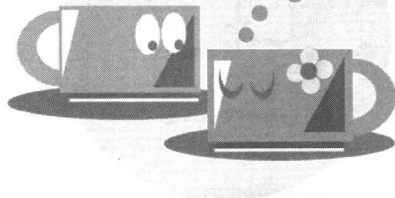


第六章

说服别人有分寸，口服心服

最棒的说服者并不在于他说得如何如何正确，而在于对方是否重视他所说的话，是否认真加以考虑。高明的说服者，能通情达理地把自己的意见完整表达，并让对方感到口服心服。这就是说服有分寸的表现。

1. 用事实和道理说服他人 /126
2. 说服时要“动之以情” /129
3. 出其不意，以“巧”服人 /131
4. 换位思考，站在对方的立场上说服对方 /134
5. 顺着对方的个性去进行说服 /135
6. 如何说服老板为你加薪 /138
7. 说服的关键在于耐心 /140
8. 说服必须讲究艺术性 /142

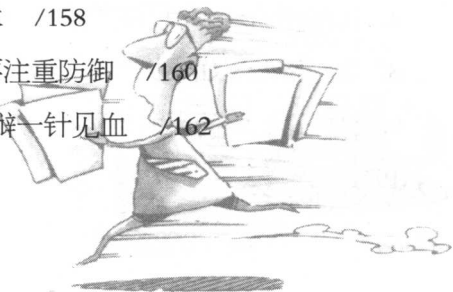


第七章

与人论辩有分寸，一针见血

当我们面对反对意见时，自然而然地就会发生争辩。不过，我们所用的反击方法往往很笨拙，例如呐喊，嘲笑，甚至恐吓，急于要别人接受我们的意见。其实，在与人论辩时，只要掌握一定的说话技巧与分寸，就能一针见血地指出对方的弱处，让对方对你心悦诚服。

1. 以子之矛，攻子之盾 /148
2. 逻辑推导，归纳演绎 /150
3. 点准穴位，机智巧辩服人心 /152
4. 举例辩理胜过千言万语 /154
5. 反唇相讥，以牙还牙 /156
6. 转换概念能达到出奇制胜的效果 /157
7. 论辩获胜的反击战术 /158
8. 既要注重进攻，又要注重防御 /160
10. 说话滴水不漏，论辩一针见血 /162



第八章

广结人缘，编织关系网的尺度

有的人身负旷世才学，行走在上却举步维艰；有的人资质平庸，却能干出一番惊天动地的事业。这其中很关键的一个因素就在于人缘关系网有多大，力量有多强。强而有力的关系网络不仅可以给你带来无数的机遇，让你无法被埋没，而且能助你取得事半功倍的效果。

1. 尽快建立人际关系网——最有远见的投资 /170
2. 至少三个月调整一次关系网 /171
3. 人生路顺不顺与朋友多少成正比 /175
4. 多结交强于自己的人 /176
5. 每个人都生活在圈子里 /178
6. 珍惜每一次机会，有邀必赴 /180
7. 主动创造与人相识的机会 /182
8. 乘经济舱不如乘头等舱 /184
9. 让一面之缘的人成为朋友 /189
10. 主动与人分享各自的人际网 /191



下篇：

办事的尺度

BAOSHIDENG
Successful Business

目录 contents

第九章

借力成事，寻找办事捷径的尺度

有些人身边机会并不缺，可就是办不成想办的事；有些人能力并不比别人差，可办事就是没有别人好。这都是由于办事方法和途径不同所造成的。办事有捷径，而且不止一条，但最好的捷径要数“借力成事”，把握好了借力的尺度，你就将所向披靡。

1. 好风凭借力，借梯能登天 /195
2. 借别人的“鸡”，生自己的“蛋” /197
3. 借机会之力，获取超常规发展 /200
4. 善借人气，以“势”成事 /202
5. 借力打力，将计就计 /204
6. 借“名誉”之力，成当下之事 /206
7. 借他人之力，扬自己之帆 /209

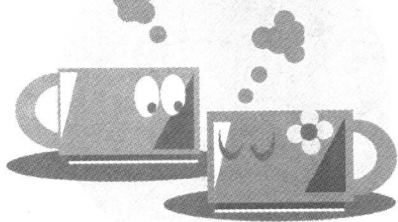


第十章

攻心为上，经营感情的尺度

人的感情既牢固又脆弱，关键看你如何经营它。一份被你精心呵护的感情，会比钢铁还坚固，能在你需要的时候发挥有力的支持；而一份被你呼之即来，挥之则去的感情，却会如同泡影一样形同虚设。

1. 感情投资，一定会有回报 /212
2. 人情需要时时“储蓄” /214
3. 恩威并用，让“身边人”心甘情愿为你效劳 /216
4. 情感互换，“人情”是一种有价的财富 /219
5. “冷庙”也不要冷落 /222
6. 平时也要“抱佛脚” /224
7. “雪中送炭”胜过“锦上添花” /226



第十一章

礼尚往来，有“礼”走遍天下的尺度

中国是一个重“礼”的国度，自古就有“千里送鹅毛，礼轻情意重”的说法，可见“礼”在搞好人与人之间的关系中作用巨大。到了现代，礼尚往来更被看作是求人办事的“敲门砖”，甚至有人戏言有“礼”走遍天下。但是，送礼必须把握一定的尺度，否则性质就变了。

1. 礼轻情意重，关键要会送 /230
2. 送礼送到人“心坎” /233
3. 把握好“赠礼”与“送礼”的尺度 /236
4. 送礼最忌临时抱佛脚 /237
5. 送礼不在多，“礼”轻情意重 /239
6. 送礼的有效“规则” /242
7. “请客吃饭”的程序与礼仪 /244
8. 请客吃饭切忌“厚此薄彼” /247



第十二章

能进能退，办事留下余地的尺度

“退一步海阔天空”不仅是一种做人的气度，也是一种办事的尺度。尤其在求人办事的过程中，不可能事事都顺心如意，如果遇到了困难挫折，必要时不妨暂时以退为进，给双方都留下回旋的空间，以便日后再把事办成。

1. 暂时的让步往往有利于大局 /250
2. 欲取先予，以退求进 /251
3. 对别人穷追不舍，就是把自己逼上绝路 /254
4. “退一步”，人生不能缺少的智慧 /255
5. 办事之前要多权衡利弊 /257
6. 没有把握的事情坚决不能许诺 /259

