

★ 说话滴水不漏，打造完美无暇的金身铠甲，让你趋利避害、尽显从容；做人无懈可击，构筑坚不可摧的人生防线，助你进可攻、退可守。

关 力/编著

说话滴水不漏 做人无懈可击

★ 人生如棋，生活中每时每刻都存在着博弈。在人生这盘棋上，如果我们能做到说话滴水不漏，做人无懈可击，就能灵活运用自身的资源，攻防平衡、掌控全局，进而赢得博弈的最终胜利。

SHUOHUADISHUIBULOU
ZUORENWUXIEKEJI

说话、做人，生存不可缺失的两大主题

*Shuohua Zuoren Shengcun Buquequeshide
Liangda Zhuti*



中國華僑出版社

关力/编著

*Shuohua Zuoren Shengcun Bukequeshide
Liangda Zhuti*



说话滴水不漏 做人无懈可击

说话、做人，生存不可缺失的两大主题

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

说话滴水不漏 做人无懈可击 / 关力 编著. —北京: 中国华侨出版社, 2009.8

ISBN 978-7-80222-933-4

I.说… II.关… III.①人间交往-语言艺术-通俗读物
②人生哲学-通俗读物 IV.C912.1-49 B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 066799 号

●说话滴水不漏 做人无懈可击

编 著 / 关 力

责任编辑 / 文 心

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 18 字数 / 268 千字

印 刷 / 三河市华润印刷有限公司

版 次 / 2009 年 8 月第 1 版 2009 年 9 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-933-4

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



说话、做人

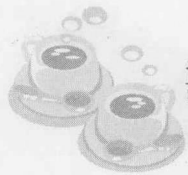
——生存不可缺失的两大主题

如今的时代是一个学习的时代，我们在接受传统知识教育之后开始步入社会，然而我们很快会发现，我们拥有的知识和我们所处的时代颇有些格格不入，我们还需要重新学习。

学习说话，学习做人。这是人生的两大生存技巧，缺一不可。

做人做事，离不开日常交往，也离不开社会活动，而语言又是人际交往的媒介，起到桥梁作用。说话是做人的前提，会说话的人，在这个社会上就会游刃有余，做人也就一定很成功。会做人首先要学会说话，社会总是垂青善于说话的人，因为人离不开说话，这是会做人的基本功和必修课。

何谓会说话？学会说话，最基本的要求就是有话好好说，没话别乱说，直话要巧说，该说的别不说。当然，如果能做到见什么人说什么话，到什么时候说什么话，在什么位置上说什么话，遇什么场合说什么话，那你说话的水平就已



经滴水不漏了！

何谓会做人？学会让人，学会敬人，学会爱人，学会宽容别人，学会尊敬别人；不张扬，不狂傲，不显露，不虚伪，这些都是做人的基本要求。同时，还要能够坚守自己做人的原则，把自己修炼成——在性格上可刚可柔，在思考上若智若愚，在处事上不偏不倚，在为人上能伸能屈。归根到底一句话：做人要无懈可击！

《说话滴水不漏 做人无懈可击》正是一本指导人们如何说话、如何做人的书。本书没有抽象的说教，没有高深的理念，更没有华丽的词藻。每一个观点都从生活中得来，每一句哲理都阐述着生活的智慧，每一段文字都是为了给我们以生活的指导。

你掌握了说话、做人的技巧，也就掌握了成功人生的金钥匙，你的人生一定会过得十分美满！



上篇 说话应该滴水不漏

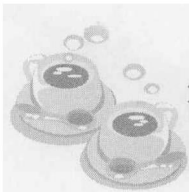
说话是一门大学问，可以成事，也可以立身。但我们不必走向另一个极端，把说话能力看得高不可攀。实际上，说话完全可以通过后天的修炼达到你自己都想象不到的高度。当然，你得找到窍门，其中很关键的一点就是要话说得滴水不漏。

一、说要紧的话：三言两语打动人心

- 话不在多，而在于能否说到点子上 / 008
- 关键时刻更要一语中的 / 010
- 一句话使人叫，一句话使人笑 / 012
- 言简意赅，抓住关键，少说废话 / 013
- 一句话赢得人心 / 015
- 学会“打圆场”——消解障碍解争端 / 017

二、说严谨的话：前后相应自圆其说

- 自圆其说，补救失误 / 020
- 明话暗说，巧解困境 / 021
- 繁话简说能避险 / 024
- 装聋作哑，息事宁人 / 026
- 办公室里话圆事自圆 / 029
- 紧急情况以智补圆 / 033



三、说信服的话：摆清事实鞭辟入里

- 有根有据地当众说话才具有说服力 / 035
- 说服对方要按方抓药 / 037
- 掌握说服别人的技巧 / 040
- 形象化的语言更具说服力 / 041
- 理歪气虚，理直气壮 / 043
- 先顺着人是为了让人顺着我 / 046

四、说成熟的话：先动脑子再动嘴巴

- 始终别忘自己要表达什么 / 049
- 换一种说法结果会大不一样 / 050
- 低头说话，避开锋芒 / 052
- 有错认错才叫会说话 / 054
- 应问东时别问西 / 056
- 言多必失，祸从口出 / 058
- 动嘴之前先看脸 / 060
- 别样问题别样答 / 062

五、说恰当的话：分清场合看清对象

- 说话也不妨一手软一手硬 / 065
- 强权面前低头说话 / 067
- 说话把“礼”放在前头 / 070
- 出门观天色，进门看脸色 / 073
- 开玩笑要得体 / 075
- 好话十句不嫌多 / 077
- 熟谙人情免惹事 / 080



六、说诙谐的话：运用幽默摆脱窘境

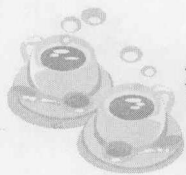
- 临场发挥机智为先，幽默为首 / 082
- 用幽默摆脱沉闷的气氛 / 084
- 假装糊涂，幽上一默 / 085
- 以平常心化解尴尬 / 087
- 用幽默化解难堪 / 089
- 用幽默辩解自己的失败 / 091
- 风趣地对待他人的过失 / 094
- 巧妙地为自己解脱 / 095

七、说动听的话：多夸少批免留把柄

- 恭维话要说到心坎里 / 098
- 言语之力，微妙至深 / 100
- 坏话更要好好说 / 103
- 把恭维掺杂在批评之中 / 105
- 一句赞扬的话能够改变一个人 / 107
- 暗示比直接的批评更有效 / 108

八、说模糊的话：模棱两可留有余地

- 学会“含糊”应对 / 111
- 特定情况下说话要有弹性 / 114
- 装作没听懂 / 116
- 王顾左右而言他 / 118
- 不宜明说的话要含糊其辞 / 120
- 假装糊涂，巧妙“撒谎” / 121
- 软硬两手都要抓 / 123



下篇 做人就当无懈可击

人生可以经历一百次挫折，但不可以输光一次。拥有无懈可击的做人方式，在险礁暗藏、变幻莫测的人生路上，我们就能够趋利避害，尽显从容，进能攻，退可守。鹰立如睡，虎行似病。成大事需要的是智慧与道行。智者总是深藏不露，善于韬光养晦，轻易不出手，出手即是见分晓之时。

一、做能包容的人：大肚能容天下事

- 宽广胸襟，无忧也无恼 / 128
- 包容他人，也是善待自己 / 130
- 让步为高，宽人是福 / 131
- 做人要懂得宽容 / 133
- 具有一颗宽容之心 / 135
- 学会宽恕而不是怨恨 / 137
- 有容人之量才可成就大业 / 140
- 严于律己，宽以待人 / 142

二、做会藏拙的人：穷困之际不受人欺

- 善于藏拙万事顺 / 145
- 藏起你的锋芒来 / 147
- 不争锋芒，越安全越好 / 150
- 出头的椽子先烂 / 152
- 忍耐是一笔宝贵财富 / 156
- 咽下一口气问题自然解决 / 158



做人要懂得适可而止 / 160

三、做低调的人：顺境之时免遭人嫉

摆架子，别人会不认识你 / 163

表面的弱者是真正的强者 / 166

把你的期望值调低一点 / 168

太过于欣赏自己的人，永远看不清自己 / 170

低姿态能为自己保留一席之地 / 172

能够把自己压得低低的，才是真正的尊贵 / 174

虚怀若谷，谦虚做人 / 177

四、做识时务的人：把握进退懂得方圆

有顺有让，处世之道 / 179

撒手悬崖，全身而退 / 182

该清醒时要清醒 / 184

成大事者，须“退而结网” / 186

不争而争，后来居上 / 188

高处立身，退而处世 / 191

睁一只眼闭一只眼 / 192

身心清净方为道，退步原来是向前 / 194

五、做有底牌的人：留一手有备无患

马上从不切实际的幻想中醒来 / 197

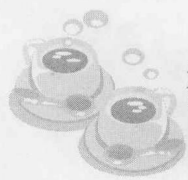
踏实地走好每一步 / 199

最简单的才是最真实的 / 202

不管什么样的路，适合的才是最好的 / 204

选择最爱，爱你所选 / 206

面对自己的现实 / 208



踏踏实实走好自己的路 / 210

真实与包装并不矛盾 / 213

六、做求双赢的人：换位思考互留机会

“双赢”是一种观念 / 216

共赢才是高境界 / 218

把双赢作为长富之道 / 220

竞争绝佳境界 / 223

恶性竞争，害人害己 / 225

同行未必是冤家 / 227

和气生财 / 230

七、做肯吃亏的人：吃多大亏成多大事

吃亏未必是坏事 / 233

不斤斤计较就是一种豁达 / 236

好汉宁吃眼前亏 / 238

一个懂得吃亏的人才能占到真便宜 / 240

让别人占点儿“便宜” / 243

信奉“吃亏是福” / 245

八、做懂礼节的人：做人无礼寸步难行

用礼貌表现出良好的个人修养 / 247

一个笑容让你的社交形象熠熠生辉 / 248

别让小动作毁了自己的形象 / 251

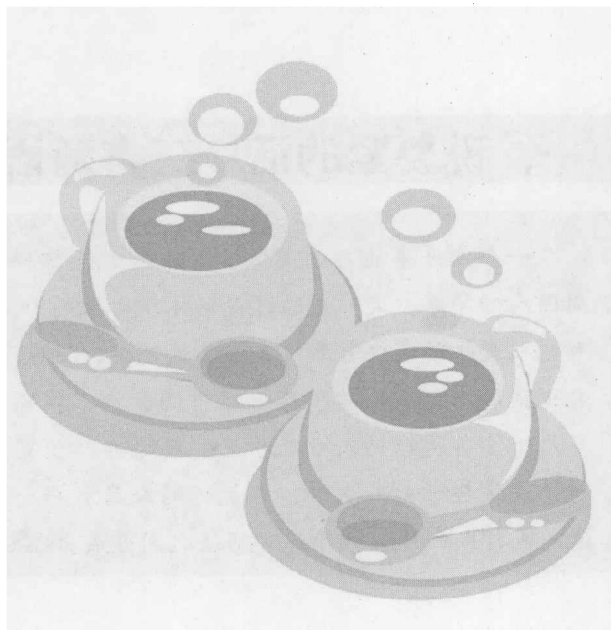
“吃”出你的体面 / 253

坐卧行止表现翩翩风度 / 255

注意与人握手的礼节 / 258

名片交换学问大 / 261

致意时要显示出对对方的尊重 / 264

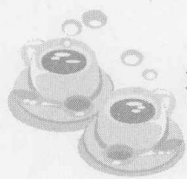


上篇 说话应该滴水不漏

说话是一门大学问，可以成事，也可以立身。但我们不必走向另一个极端，把说话能力看得高不可攀。实际上，说话完全可以通过后天的修炼达到你自己都想象不到的高度。当然，你得找到窍门，其中很关键的一点就是要话说得滴水不漏。

SHUOHUADISHUIBULOU

ZUORENWUXIEKEJI



一、说要紧的话：三言两语打动人心

一个人办事能力的高低，为人处世怎么样，以及由此留给周围人的印象，大多是通过说话体现出来的。大家天天在说话，有的人说起话来口若悬河，似乎很能说，但这不代表你会说话。会说话的人话不在多，能一语中的；声不在高，能让所有人洗耳恭听。会说话的人可能手无缚鸡之力，但凭三寸不烂之舌能将矛盾化解于无形之中。会说话的人具有强大的亲和力，能迅速与人打成一片，并于三言两语之间办成自己想办的事。

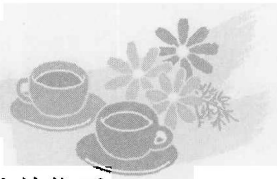
话不在多，而在于能否说到点子上

求人办事尤其是场面上对方对你还有一定距离感的时候，要想让人家心甘情愿地替你办事，一味靠夸夸其谈不一定能解决问题，重要的是摸清对方底细，对症下药。话不必多，一定要说到点子上。

王立和张民是某单位的两个专职司机。前不久，单位精简人员，两个人必须有一人下岗。于是，单位搞了一个竞争上岗，让两个人分别谈谈自己对将来工作的想法。

王立第一个上场，开始自己的演讲。他说如果自己将来能开车，一定会把车收拾得非常干净整洁，遵守交通规则，而且保证领导的安全，同时要做到省油，不给单位增加负担等等。王立滔滔不绝地讲了半个多小时，终于讲完了。

轮到张民上场了，他只讲了不到三分钟，就下来了。他说他过去



遵守了三条原则，现在他仍遵守这三条原则。如果能继续为单位开车，他还会遵守这三条原则。这三条原则是：听得，说不得；吃得，喝不得；开得，使不得。

众领导一听，都称赞这个司机说得好！

张民说的好在什么地方呢？首先，听得，说不得，意思是说领导坐在车上研究一些工作，往往在没公布之前都是保密的。我只能听，不能说，不能泄密。第二，吃得，喝不得。因为工作原因，我经常要陪领导到这儿开个会，到那儿参加那个庆典，难免有这样那样的饭局。这时候，我该吃就吃，但绝对不喝酒，这叫保护领导的生命安全。头两条里，一是保守领导的机密，二是保护领导的生命安全。第三，开得，使不得。你别看我是开车的，但是只要领导不用的时候，我也决不为一己私利而开公车，公私分明，不给领导脸上抹黑。

这样的司机，哪个领导不喜欢？

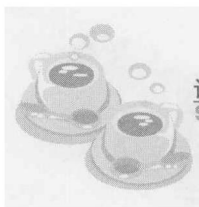
于是，张民留了下来。

显而易见，张民能够留下来，并不是靠自己开车的技术，而是靠良好的口才。正是贴切地揣摩了领导的要求，把话说到点子上，使他获得了一个工作的机会。

好胳膊好腿儿，不如一张好嘴儿。无论在职场还是在商场，每一个环节都离不开一张巧嘴。尤其是在商场上，我们每进行一场交易，都少不了一番舌战。而那些胜出者，无不是口才出众、巧于言辞的人。

杰瑞是一个聪明幽默的警官，无论遇到什么难题，总能化“险”为夷。杰瑞为什么会顺利地解决棘手的问题呢？主要是他懂得人们的心理，把话说到点子上。

有一天，三位女士为了芝麻大的事情来到警察局。她们你一言我一语，谁也不肯让谁先说，叽里呱啦几乎把房顶掀翻。局长毫无办法，只得叫人把杰瑞请来。杰瑞来后，观察了一会儿，不紧不慢地说：“我看你们的口才都不错，这样吧，请你们中间年纪最大的一位先说吧。”话音刚落，房间顿时鸦雀无声。



当三位女士在争吵不休的时候，杰瑞的首要任务是让她们闭嘴。要让女人闭嘴就要抓住女人的心理，女人最怕别人问她们的年纪。杰瑞这么一问正是把握了女人们的这一心理，她们谁也不愿意让人知道自己年纪最大。杰瑞这一问，让叽里呱啦争吵不休的女人们都不说话了，到达了解决问题的目的。

话不在多，而在于能否说到点子上。在关键时刻，简简单单的一句话，只要能说到点子上，就往往能起到四两拨千斤的奇效。

【编后絮语】

世界上，最会说话的人不是口若悬河、滔滔不绝的雄辩之士，而是那些言简意赅、恰如其分地阐述自己观点的人，“大辩若讷”就是这个道理。真正会说话的人，懂得用最简单的语言把意思表达到位，知晓在最短的时间内把话说到点子上。在关键时刻、关键场合把话说到点子上是一个人成功与否的决定性因素之一，也是一个人成熟稳重的重要标志之一。

关键时刻更要一语中的

对于那些善于操纵说服技巧的人不是与对方不停地周旋，而是抓住关键，一语中的。这一点如果发挥得淋漓尽致，可以成大事。

汉代的另一位开国元勋周勃，曾经帮助汉室铲除吕后爪牙，迎立汉文帝，有定国安邦的大功。可后来当他罢相回到自己的封地后，一些素来嫉恨周勃的奸伪小人便趁机向汉文帝诬告周勃图谋造反。汉文帝竟然也相信起来，急忙下令廷尉将周勃逮捕下狱，追查治罪。按汉代当时的法律，凡是图谋造反者，不但本人要处死，而且要灭家诛



族。就在周勃大祸临头的时候，薄太后出来劝文帝说：“皇上，周勃谋反的最佳时机是您未即位时而先皇留给你的皇帝玉玺在他手上，并且统帅主力部队北上的时候，但是他一心忠于汉室，帮助汉室消灭了企图篡权的吕氏势力，把玉玺交给陛下。现在罢相回到自己的小封国里居住，怎么反而在这个时候想起谋反呢？”

听了这话，所有的疑虑，文帝都没了，并立即下令赦免了周勃。可以想象，倘若没有人在此大难临头的时候站出来为他辩白，讲明事实真相，分析人情入理，他能免去大难吗？

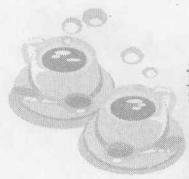
汉代著名丞相萧何有一次向汉高祖刘邦请求将上林苑中的大片空地让给老百姓耕种。上林苑是一处为皇帝游玩嬉戏打猎消遣的大片园林。刘邦一听萧丞相居然要缩减自己的园林，不禁勃然大怒，认为萧何一定是接受了老百姓的大量钱财，才这样为他们说话办事的。于是萧何被捕入狱，同时被审查治罪。当时的法官廷尉为讨好皇上，只要皇上认定某人有罪，廷尉不惜用大刑使犯人服罪。就在这紧要关头，旁边的一位姓王的侍卫官上前劝告刘邦说：“陛下是否还记得原来与项羽抗争以及后来铲除叛军的时候吗？那几年，皇上在外亲自带兵讨伐，只有丞相一个人驻守关中，关中的百姓非常拥戴丞相。假如丞相稍有利己之心，那么关中之地就不是陛下的了。您认为，丞相会在一个可谋大利而不谋的情况下，去贪百姓和商人的一点小利吗？”

简单几句话，句句击中要害。刘邦深有感触，终于认识到自己的鲁莽，对不起丞相的一片诚心，感到非常惭愧。于是当天便下令赦免萧何。

由此可见，言语的威力是何其大！

【编后絮语】

说话时要有技巧，不能攻击到对方的要害，就起不到什么作用。对于那些善于说话的人来说，不是与对方不停地周旋，而是抓住问题关键，一语击中要害。这一点如果发挥得恰到好处，就可以帮助你成就大事。



一句话使人叫，一句话使人笑

孔子有句名言：“巧言令色，鲜仁矣。”不少人将这句话作为否定说话能力的依据，实际上是对孔子的极大误解，因为孔子否定的是那些说话表里不一，巧言诡辩的人。

然而在当今社会，社交场合中的交谈艺术实在是应世的第一要诀，不可不细加研究。律师出身的美国参议员，也是美国最著名的演说家戴普曾经说过：“世界上再没有什么比令人心悦诚服的交谈能力更能迅速获得成功与别人的钦佩了，这种能力，容易赢得合作。”

法国 19 世纪的作家左拉，其处女作《给妮依的故事》发表时，颇有一番波折。

左拉捧着一叠书稿，先后光顾了三家出版商，向他们“推销”自己的作品，然而都吃了闭门羹。于是，左拉又去找第四家出版商。

左拉来到出版商拉克鲁瓦办公室外面，他心里不由得打起鼓来，担心再遭拒绝。但是他一定要进去，维护自己的自尊，相信一定有人能赏识他的才华，于是他采取了果敢的行动。

左拉敲了拉克鲁瓦的办公室门，只听里边说：“请进。”

左拉走进了拉克鲁瓦的办公室。拉克鲁瓦抬起头看这个其貌不扬的青年人进来，手上捧着一叠书稿，上面写着《给妮依的故事》。于是他问：“你是要出书吗？”

左拉毫无顾忌地开口就说：“已经有三家出版商拒绝接受这部书稿，您是第四家出版商。”

拉克鲁瓦愣住了，要知道从来没有一个作家会对出版商说自己的作品不受欢迎，如果这样，书稿肯定出版不了。可是，这个毛头小子居然一见面就坦率地说自己曾经碰过壁。