

处世大智慧

烨子 轶编著

出版社 :西藏人民出版社

书摇摇号 :~~陈子~~苑原~~圆~~袁原~~圆~~源原~~圆~~猿

版权所有 :烨子工作室

类摇摇别 :人间交往 原通俗读物

出版时间 :~~圆~~源原~~圆~~源原~~圆~~源

字摇摇数 :~~圆~~源万字

内容提要 :

摇摇在现实生活中 ,因为说话太直、太过等有失分寸的原因 ,导致了許多不该有的损失 ;因为办事太死、太乱等无视尺度的原因 ,许多本该成功的事马上化为乌有.....

所以 ,说话办事得有分寸意识 ,凡事适可而止 ,凡话点到为止。

说话方式不要太直、太白、太过、太软、太乱、太虚 !

办事手法不要太僵、太糟、太软、太硬、太慢、太急 !

第一部分 :说话的分寸

员 第一章摇直话曲说 ,讲点智慧

说话从来就是一门艺术。过分直接会显得生硬 ,让人无所适从 ;过分直言会令对方难堪 ,让人无法接受。讲直话 ,当然需要技巧 ,其中最关键的是要真实可信 ,有的放矢 ,同时又需委婉曲折 ,见机行事。

- 愿 委婉曲深 ,留有余地 (源)
- 愿 曲径通幽 ,言简意赅 (缘)
- 猿 谦和隐讳 ,表意明确 (苑)
- 灑 有理有据 ,透彻分明 (愿)
- 纛 旁敲侧击 ,歪打正着 (怨)
- 灑 直话曲说 ,讲点智慧 (员园)

圆 第二章摇说一不说二不说三

说话的魅力在于有悬念 ,如果说话的内容毫无神秘感可言 ,那么说话的本身也就没有了价值。正因为如此 ,我们在平常说话时 ,要注意说一不说二不说三 ,让其中的部分内容处于模糊的猜测阶段。

- 愿 说一不说二不说三 (员袁)
- 愿 藏起明白说糊涂 (员原)
- 猿 滴水不漏巧应付 (员缘)
- 灑 东击西渡“赤水” (员远)
- 纛 虚实相间变主动 (员愿)
- 灑 留有余地好迂回 (员怨)
- 猿 谎言有时也不错 (员圆)

在社交场合中,过分偏激的言语往往会给人很不舒服的感觉,会使你的说话氛围变得异常激烈,同时也可能因为你的一番话而使你丧失了制胜的契机。因此,我们在交谈时,应尽量避免使用这些词汇。因时、因地的改变我们说话的语气和措词,灵活、稳妥地使用那些易被人们接受的语句。下面我们来看看这些技巧。

- 圆巧设台阶给人下 (圆缘)
- 圆顺杆上爬应有度 (圆允)
- 圆狗急也有跳墙时 (圆包)
- 圆说笑调侃适可止 (圆只)
- 圆有时无声胜有声 (猿)

大多数社交过程中,说一些软话往往会起到扭转乾坤的功效,但我们不能一味去迎合他人,在涉及到人格或某些重大利益再或者原则性问题时,则应该适度地加硬态度,使对手知难而退,从而达到保护自身利益的目的。

- 圆原则问题不让步 (猿)
- 圆照准七寸猛下手 (猿)
- 猿说话太软则底气不足 (猿)
- 圆绵里藏针效果佳 (猿)
- 圆语气太软则难以服众 (源)

有时候,说话太硬,则很难使人信服,在这种情况下,我们往往会把语气放软一点,换一种委婉的说法,这不仅可以增强你的交际形象和说话效果,同时还会产生一种意想不到的效果。

- 圆观点勿要强压人 (源)
- 圆信语失误莫强辩 (源)
- 猿|咎自责反取胜 (源)
- 圆巧用委婉解尴尬 (源)
- 圆措辞表意因人而异 (源)

语言是交际的工具,信息的载体,人们在口头表达或书面交流时,都要把信息准确无误地传达给对方,这就要求我们——语法要通顺,用词要准确。

- 用词措词须到位 (缘)
- 说话逻辑不可乱 (缘)
- 善用语序巧达意 (缘)
- 绕开分歧寻一致 (缘)
- 除理清晰最重要 (缘)
- 说话节奏把握好 (缘)
- 让你的语意更明朗 (缘)

说出的话就好比泼出去的水;“覆水难收”,因此,话到嘴边也要细细思量,切忌不可话出伤人,必须时时懂得“冤家宜解不宜结,不可说尽伤心话”的道理。

- 人言可畏,慎用辞令 (苑)
- 注意口德,少揭疮疤 (苑)
- 伤人以言,甚于剑戟 (苑)
- 尖酸刻薄来不得 (苑)
- 打一巴掌不忘揉三揉 (苑)
- 话语含蓄少伤害 (苑)

看到高山,就想起了树木;看见河水,就想起了渔船;看见童年,就想起了妈妈。这种触景生情的人生体验,常使得我们不由自主地调动了太多的情感,而这些正是使你的演讲能声情并茂的关键。

- 讲点艺术效果佳 (苑)
- 真实自然不矫作 (苑)
- 机智幽默,随机应变 (苑)
- 方式方法须活用 (苑)

第二部分 办事的分寸

圆

第十章 摇办事形象不要太糟

栽 德 早 葬 凿 濠 性 早 葬 德 译 憎 操 贼 孽 责 爆 孽 则 则 孽 孽 蚤 贼

办事的顺利、成功与否，第一印象至关重要，不讲究仪表就是自己给自己打了折扣，自己给自己设置了成功的障碍，不讲究仪表就是人为地给要办的事情增大了难度。

- 圆穿着服饰要得体 (愿)
- 圆敬人总先敬罗衣 (愿)
- 圆给人好印象易办事 (愿)
- 圆举止娴雅好办事 (愿)
- 圆出门办事表情也重要 (愿)

圆

第十一章 摇办事心态不要太急

栽 德 早 葬 凿 濠 性 早 葬 德 译 憎 操 贼 孽 责 爆 孽 则 则 孽 孽 蚤 贼

无论做什么事，要保持冷静，从容镇定，不要急急忙忙，心慌意乱。要知道“性急吃不了热豆腐”，急切慌乱不但解决不了问题，还会更加拖延时间，于事无补。

- 圆软缠硬磨，耐心周旋 (愿)
- 圆锲而不舍方可战无不胜 (愿)
- 圆放下架子，着急不得 (愿)
- 圆学会忍让 (愿)
- 圆心急吃不了热豆腐 (愿)

圆

第十二章 摇办事手法不要太僵

栽 德 早 葬 凿 濠 性 早 葬 德 译 憎 操 贼 孽 责 爆 孽 则 则 孽 孽 蚤 贼

处理不同的事要采用不同的方法，因事制宜，因地制宜，对症下药，既不能小题大做，也不能因缺乏重视程度而把事情搞糟。

- 圆因人而异活办事 (愿)
- 圆看准时机巧处理 (愿)
- 圆巧言攻心达目的 (愿)
- 圆死乞白赖强迫之 (愿)
- 圆妙用激将，引大鱼 (愿)

导 读

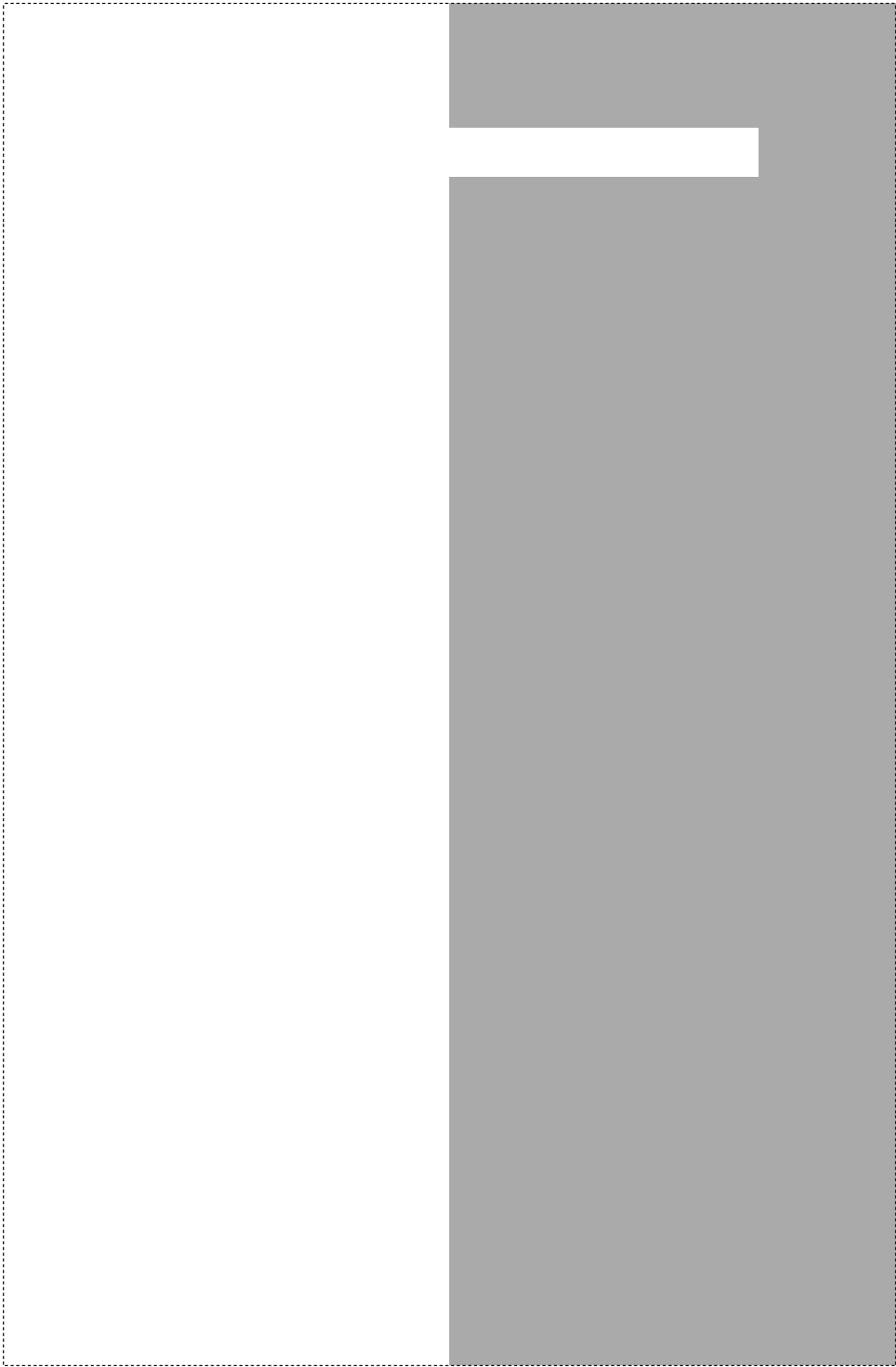
在现实生活中，因为说话太直、太过等有失分寸的原因，导致了许多不该有的损失；因为办事太死、太乱等无视尺度的原因，许多本该成功的事马上化为乌有……

所以，说话办事得有分寸意识，凡事适可而止，凡话点到为止。

说话方式不要太直、太白、太过、太软、太乱、太虚！

办事手法不要太僵、太糟、太软、太硬、太慢、太急！

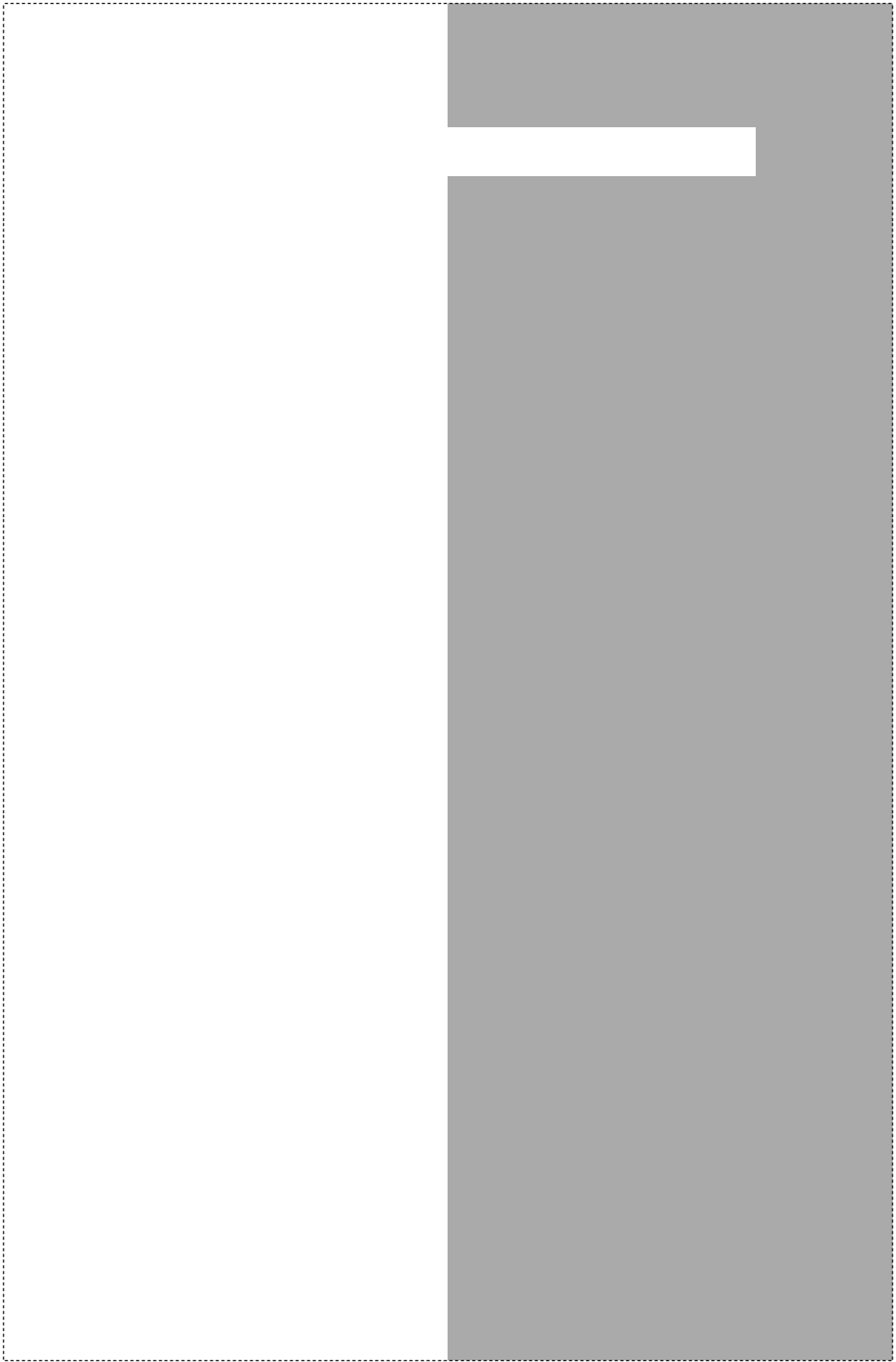
所谓乱了分寸慌了手脚，指的就是人们在说话办事时没有把握好尺度，不同的人说不同的话，不同的境况不同的办事方式，把话说好说准说到位和办事办好办牢办到家并不是一件很容易的事。本书分两部分，从日常生活中人们特别容易犯的分寸错误一一阐述，内容深入浅出、夹叙夹议，说话透彻，读后能给人一种大彻大悟的感觉。



第一部分

说话的分寸

摇摇俗话说：“打蛇要打七寸”，为什么要打“七寸”，因为那是蛇的要害，同样，说话也要一针见血，击中要害，不要唯唯喏喏，只有当你的话说得有分寸，说到了点子上，你才能打动人们的心，才能达到你的辩理劝说目的。



第一章摇摇摇摇摇 摇直话曲说，讲点智慧

说话从来就是一门艺术。过分直接会显得生硬，让人无所适从；过分直言会令对方难堪，让人无法接受。讲直话，当然需要技巧，其中最关键的是要真实可信，有的放矢，同时又需委婉曲折，见机行事。

摇摇在某些特定的场合里往往不便将话说得太直，因为话语太直不仅会使交谈气氛变得异常紧张，同时还会破坏双方长期以来形成的默契。因此，在说话时，适当地闪烁其词，稍稍隐晦地表达意思，则成了人们社交场合中的一把利剑和最有效的说话技巧。这种方法的使用不仅可以避免因尽露锋芒给对方造成伤害而形成对抗，还能够启发人想象和思考，体会其中的道理，让对方在细细品味之余，接受我们的观点，取得共同的认识，从而收到“言有尽而意无穷，余意尽在不言中”的谈话效果。

摇曳婉曲深，留有余地

说话委婉，不正面交锋，在日常的社交活动中往往能够收到很好的效果，那么究竟在这一点上需要掌握哪些技巧呢？综合起来主要有以下几点：

（员）委婉曲深

这种方式主要是从侧面上留给对方去得出某种结论的余地，以避免可能出现的争论。

1982年，南方某玻璃厂与美国 耘玻璃公司就设备引进的事宜进行谈判，就谈判在全套引进还是部分引进这个问题上僵住了。双方各执一词，相持不下。我方玻璃厂首席代表为使谈判达到预期的目标，决定打破这一僵局。他略经思索后，笑了笑，转换了一种轻松的语言，避开争执的问题，转而说：“你们 耘公司的技术、设备和工程师都是世界一流的。你们投进设备，搞技术合作，帮我们厂搞好，只能用最好的东西，因为只有这样，我们才能够成为全国第一。这不单对我们有利而且对你们也有利。”耘公司的首席代表是位高级工程师，他听到这番话自然很感兴趣。气氛一下子活泼轻松起来。但这只是玻璃厂首席代表要达到的目的的第一步，更重要的还在后头。于是，他顺势话锋一转，接着说：“我们厂的外汇的确很有限，不能买太多的东西，所以国内能生产的就不打算进口了。现在，你们也知道法国、日本和比利时都在跟我们北方的厂搞合作，如果你们不尽快跟我们达成协议，不投入最先进的设备、技术，那么你们就要失掉中国的市场，人家也会笑话你们 耘公司无能。”僵局立即得到了缓解，最后达成了协议。

在这里，我方首席代表并不从正面上直言争抢，而是从另一个角度上阐述，打破了僵局，而且达成了交易，使我方玻璃厂节省了一大笔外汇。在具体运用时，必须注意两点：第一，自然得体。既不能纠缠分歧，又不能离题太远，要围绕预定的目标，循序渐进，环环相扣，逐渐进入和谐的谈判境地；第二，情理交融。使用的语言既要有情又要有理。只有这样，才能感人，说服人，取得理想的转换效果。

同时，公共关系语言在表达一定主旨的基础上，又不能因为主旨使语言枯燥乏味。成功的语言应当是主旨明确、情趣盎然的。但在适当的时候用暗示的方式表达自己的意思，往往能收到更好的效果，这一方面既可以避免谈及一些不易说出口的请求，同时亦能给自己留下较大的回旋余地。

（圆）直言曲达

语言总是要表达某种意思的，即说话者要达到表明自己的态度和感情的目的。但这种意思很容易通过迂曲委婉的语言来达到，这当然也是利用了人们思维的曲折性和复杂性。

要达到公关的最佳效果，不一定都得用直言不讳的语言，适当加点幽默和委婉反而能平添不少乐趣和欢快的氛围。

19世纪意大利著名歌剧作曲家罗西尼，对自己的创作非常严肃认真，非常注意独创性。对那些模仿、抄袭行为深恶痛绝。

有一次，一位作曲家制作了一自己的新作，特意请罗西尼去听他的演奏。罗西尼坐在前排，兴趣勃勃地听着，开始听得蛮有神，继而有点不安，再而脸上出现了不快的神色。摇摇演奏按其章节继续下去，罗西尼边听边不时把帽子脱下又戴上，过一会，又把帽子脱下，又戴上，这样，脱下戴上，戴上又脱下，接连好几次……

那位作曲家也注意到了罗西尼的这个奇怪的动作和表情，就问他，这里的演出条件不好，是不是太热了，“不，”罗西尼说，“我有一见熟人就脱帽的习惯，在阁下的曲子里，我碰到那么多熟人，不得不频频脱帽了。”

艺术贵在独创，这样才能形成带有个性特征的风格乃至形成流派；抄袭与模仿，则只能在艺术巨匠的浓荫中苟且偷生，毫无建树。因此，要反对单纯的模仿，更要杜绝抄袭行为。罗西尼对模仿、抄袭行为的深恶痛绝就源于此。然而，直接的指斥恐怕会使对方十分难堪，罗西尼使用体态语及其说明（一见熟人就脱帽的习惯）来委婉地表达：“在阁下的曲子里我碰到那么多熟人”，言外之意是你抄袭了他们的内容。虽然没有明说，那位作曲家的脸一定会胀得通红！

中央电视台著名播音员赵忠祥，有一次去某精神病医院采访一位女患者。编辑的采访提纲中原先拟好的问题是：“你什么时候得的精神病？”赵忠祥感到这话过于刺激患者，就改用委婉亲切的问法：“你在医院住多久了？”“住院觉得怎么样？”几句和蔼可亲、婉转温和的问话，一下子缩短了交谈双方的距离，那位原是小学教师的患者感到来访者亲切可信，回答问题时也显得自然恳切。她说：“最近，我快出藤了，我非常想念我的学生们。我真想快一点治好病，能为教育孩子贡献我的一份力量。”语言诚恳感人，谈得十分投机。赵忠祥马上接口讲：“您很快就要出院了，真为您高兴。今天咱们这段谈话已经录了像，过几天在电视里一放，我想您的学生看到您的身体恢复了健康，也一定会很高兴的……”

作为采访，主要是能达到了解情况、取得基本素材的目的，从而完成采访任务。然而，采访是一门高级的语言艺术，其关键之处在于能够融洽感情，让对方自然而然地谈出所需信息。这只能在理解、尊重对方的前提下得以实现。赵忠祥敏感地注意到了这一点，他认为“你什么时候得的精神病？”这个问句，虽然问的是时间，却因“精神病”一词具有强烈的刺激性，恐怕会引起反感，病人便不予配合。于是他改成“你在医院住多久了？”“住院觉得怎么怎么样？”“住多久”，也是问的时间；“觉得怎么样”，问的是病的症状，却都避免了直接的语言刺激，像是亲朋好友之间在拉家常，从而缩短了情感距离，顺利完成了采访任务。这说明，针对不同对象、不同情况，选择恰当的同义表达方式，便可委婉含蓄地表达本意，从而取得良好的交际效果。

麴径通幽，言简意赅

话不投机，半句多。在交谈中应该时时留意双方的交谈氛围，尽可能言简意赅，但同时说话又不要太直截了当，而要曲曲折折地表达内容，让对方在回味中理解你要说的意思。

这种因情就势的表达，语言得体，既能达到自己的目的，又可以增强语言的丰富性和生动

性。

中国女排为了保持队员的战斗力，每隔几年就要调换一批队员。而每次队伍调整后都会遇到怎么处理新老队员的关系问题。

在一次训练中，郎平与当时的新二传手杨锡兰练战术配合。这时，不是杨锡兰传高了，就是郎平跑快了，或者，不是杨锡兰传低了，就是郎平跑慢了，总是协调不起来。眼看快到十二点了，该下训练课了，可训练指标还没完成。郎平不耐烦了，扣完球去捡球时，便使劲用脚把球往墙上踢，反弹回来后再捡。杨锡兰见郎平这副样子，更害怕了，于是，她再怎么传也传不好。这时，教练袁伟民吹哨让大家停止训练，叫队员们围拢过来，对她们说：“郎平，孙晋芳，张蓉芳，你们好好想一想，当年老队员是怎么‘五夹一’带你们的。现在，你们自己又应该怎么带新队员……”聪明的郎平马上清醒过来，很快就调整了情绪。杨锡兰见教练批评了郎平，支持了她，也不再那么紧张了。继续练球时，她越传越放开，配合很快协调起来了。

“老带新”是提高技艺的一个卓有成效的速成办法。然而，“新”“老”之间有个配合协调的问题，只有配合默契，言行协调才能取得良好的效果。作为“新”“老”的领导，则应该把握上述这一条基本原则，原中国女排教练袁伟民就是这样干的。在“新”“老”队员配合不好的情况下，同样注意顺势利导，充分调动老队员的积极性。由于调动积极性的关键在于不能挫伤对方的感情。袁伟民强烈地意识到了这一点，他没有直接地批评郎平，而是用对比的方式来委婉地启发：“当年老队员是怎么‘五夹一’带你们的？”“响鼓不用重捶”，郎平便很快意识到自己的急躁情绪以及产生的不良后果，从而协调了行动，取得了较好的训练效果。试想想，如果狠狠地直接批评郎平她们，恐怕会产生不愉快甚至抵触情绪，进而影响训练进程和效果吧？

有时被人请求通常会使我们感到为难，但只要我们能洞察人情的善恶，依据自己的智慧也不难处理好这一类的问题。

曾被刘少奇赞誉为“红色资本家”的王光英，在 1979 年初复出后，曾受命赴香港创办光大实业公司，未料一下飞机就被香港记者围住，其中一个记者向他提出了一个很难回答的问题：

记者：“请问您这次到香港来办公司，您带来多少钱？”

这一问题问得很棘手。肯定与否定的答复均不妥，钱的数目说多或说少了也会给人钻空子。好在王光英仔细一看对方是个女记者，便随机应变地作了如下回答：

王答：“对女士不能问岁数，对男士不能问钱数，记者小姐，您说对吗？”

此一句妙答，既自然随意，又富有人情味和幽默感，它比“无可奉告”或支支吾吾地掩饰，不知强过多少倍。

当然，对于那突如其来的请求，也不能一概敷衍了事，而应预先有充分的思考时间，特别是多假设一些难度较大的棘手问题来思考，并准备好应答策略。对没有清楚了解真正涵义的问题，千万不要随意回答。对一些不值得回答的问题，或一些不便回答的问题，最好的回避办法是：顾左右而言他。同时，也可用“资料数据不全”或“需要请示领导”为藉口，拖延或拒答。把握应答的范围，对只需作局部答复的问题，决不“和盘托出”。可能难以回答的问题其技巧往往在于给对方提供的是一些等于没有答复的答复。