图书在版编目（CIP）数据

成大事的三大绝学：会说，会做，会藏／东方夫子编著．—北京：新世界出版社，2004.11

ISBN 7-80187-458-7

Ⅰ.成… Ⅱ.东… Ⅲ.成功心理学-通俗读物

Ⅳ.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2004）第 110497 号

成大事的三大绝学：会说，会做，会藏

策　　划：华瑞创业

编　　著：东方夫子

责任编辑：董晶晶

出版发行：新世界出版社

社　　址：北京市西城区百万庄大街 24 号（100037）

总编室电话：（010）68995424　　（010）68326679（传真）

发行部电话：（010）68995968　　（010）68998733（传真）

本社中文网址：www.nwp.cn

本社英文网址：www.newworld-press.com

本社电子信箱：nwpcn@public.bta.net.com

版权部电子信箱：frank@nwp.cn

版权部电话：+86（10）68996306

印　　刷：廊坊华星印刷厂

经　　销：新华书店

开　　本：640mm×960mm　1/16

字　　数：300 千字　印张：15.5

印　　数：1-5000

版　　次：2004 年 11 月第 1 版　2004 年 11 月北京第 1 次印刷

书　　号：ISBN 7-80187-458-7/G·164

定　　价：28.00 元

新世界版图书　版权所有　侵权必究

新世界版图书　印装错误可随时退换

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目录



辑1 会说的绝学

会说话才能办成事 猿
说话是门绝学 远
话要说得恰如其分 员园
开口就要吸引人 员源
把关键的说出来 员苑
察言观色再开口 圆园
把话说到别人心坎上 圆原
不要小看言外之意 圆苑
弦外之音要不得 猿园
让别人替你说话 猿猿
用智慧说话 猿远

辑2 会做的绝学

做，生存的根本 源猿
做一头聪明的老黄牛 源缘
你到去处去 源愿
腹中空空，办事无功 缘员
要想有地位，就得有作为 缘源
一百个想法不如一个简单的行动 缘苑

做得巧才是做得好 员员
态度决定一切 员源
坚持就是胜利 员愿
不是“不可能”，而是“不，可能” 苑缘
经营你的长处 苑苑
释放你的潜能 愿园
你也能创新 愿源
抓住“时间窃贼” 愿苑

辑 3 会藏的绝学

三种人：精明人、聪明人和明白人 怨缘
精明人好惹，明白人难缠 怨苑
硬碰硬不如软糊涂 员园园
隐藏你的欲望 员园元
隐藏你的弱点 员员缘
不出声的猫逮大耗子 员员怨
不要伤人面子 员园缘
别让喜怒形于色 员园愿
向特洛伊木马学习 员员缘

辑 4 会说不如会做

表达，不一定全靠语言 员员员
喊破嗓子不如做出样子 员员缘
一个好汉三个帮 员员缘
一个敌人一堵墙 员员愿
与人为善 员缘园
清水不养鱼 员缘缘
不要轻易指责别人 员缘愿
赞扬是一种力量 员远缘
有爱就有一切 员元元

宽容是爱的精髓　　灵园

亲密并非无间　　灵猿

失去诚信最可怕　　灵远

以规则为纲　　灵园

善待批评　　灵猿

普渡心灵的良药　　灵苑

辑 5　会做不如会藏

锋芒毕露不如深藏若虚　　灵员

厚着脸皮做人　　灵远

藏器于身，待时而动　　圆园

软绳子捆得住硬柴禾　　圆原

学会不分是非　　圆原

学会多走点弯路　　圆园

让个性随大流　　圆苑

小不忍则乱大谋　　圆圆

始终目视远方　　圆远

不把自己当回事　　圆园

方圆才是正道　　圆源

前言



活一辈子不容易，而要整出点动静来，更是难上加难。于是，一旦韶华不再，常常有人嗟叹：人生苦短，世事艰难！

但你不得不承认，成功是有规律可循的。所谓“工欲善其事，必先利其器”，掌握不了这个规律，成功就会成为一种永久的奢望，即使能有一点点小的作为，也不过机缘巧合、猫逮死鼠而已，终究难成大器。

古今中外成大事者已经向我们昭示：要想拥有美好的生活，就要熟谙人生的三大绝学——说、做和藏。

会说的绝学　美国著名学者荷伯·科恩说过：“你的现实世界是一个巨大的谈判桌，不管你是否愿意，你都是一个参加者。”确实，在合作越来越重要的今天，不“说”，就难以与人进行良好的沟通；不“会说”，就不可能与人进行有效的合作。在这样的情况下谈成就，无异于痴人说梦。“一言之辩，重于九鼎之宝；三寸之舌，强于百万之师。”出口成章者，却往往上依下靠、左右逢源，甚至能把坏事说好，在不可能处扭转乾坤。

会做的绝学　天下没有免费的午餐，做事是生存的根本。《新约·马太福音》中有这样一段话：“凡是有的还要加给他，没有的连他所有的也要夺过来。”这是一个充斥着激烈竞争的社会，不“做”，不仅得不到更多的物质和精神上的财富，原有的也会在不

需要全本请访问 www.ertongbook.com

知不觉中消耗殆尽；不“会做”，常常费尽九牛二虎之力却依然事倍功半一无所成。没有竞争的资本，何谈改变现状创造人生，看看榜样们的脚印，哪一个不是力量和坚实的象征？

会藏的绝学　良贾深藏若虚、智者虚怀若谷、勇士绵里藏针，会“藏”，是所有成功人士的共性。所有的一切并不能掩盖人性的多样化和社会的复杂性。人生恰似逆水行舟，不讲策略光凭一腔热血满怀豪情，永远不可能避免一退千里、舟毁人亡的命运。所以说，在欲望可能被人利用、棱角容易遭到磕碰、树大必然招风的环境中打拼，“笑一笑”容易，而要笑到最后，不“藏”实在不行。“藏”绝对是一种境界。

会说不如会做　光会说不会做，迟早要被人看低。会说而做不好，也是一种缺陷。光说不做不行，眼高手低也不行。古今中外，哪一位功成名就的人不是既能说得漂亮，又做得精彩呢？其实，做，就是一种很好的语言。从人的心理上来说，人们评价一个人，看他怎么做，要比听他怎么说实际得多。毕竟，实力才是最棒的台词。

会做不如会藏　会“说”、会“做”是非常重要的，但要真正有所作为，是否会“藏”却是决定性的。就像一棵大树，茎干粗壮、枝繁叶茂只是外在的表象，最重要的是埋在泥土下面盘根错节的树根。与人为善只不过是为“藏”创造了一个良好的外部条件，要学会“藏”，更多的是自身内在的修炼。要知道什么是“藏”，“藏”什么。

说出精彩，做出实力，藏出味道　会说，不仅仅是妙语连珠滔滔不绝；会做，也不单单是任劳任怨埋头苦干；会藏，更不是埋没自己与世无争。处世的最高境界是“说”、“做”、“藏”的有机结合和完美统一。因而，在这个纷繁的世界里，要想取得一些成功，赢得一些尊重，活得更美好，更自然，更幸福，就要学会把握说与做的分寸，懂得做和藏的尺度，把说、做和藏综合起来运用，在说出精彩的同时，做出自己的实力，同时藏出自己的味道。也

即：要懂得“方圆”之道。

所以，我宁愿把人生比作一棵大树：说，是树的枝叶；做，是树的躯干；藏，是泥土下的树根，它们三者缺一不可且不能此多彼少，必须相互配合互为补充。

平凡有平凡的奥妙、精彩有精彩的理由，翻开这本书，品味人生的学问智慧，感受成功人士的经典历程，你会发现，理想不再是梦想，“开卷有益”并非虚文。

作　者



会说话才能办成事

有一个拍马屁的专家，连阴间的阎王都知道了他的姓名。他死后来到森罗殿见阎王，阎王一见到他便拍案大叫：“好刁猾的东西，听说你是拍马专家，专好拍人马屁。哼，我最恨像你这样的人！”

那拍马专家赶紧跪地叩头说：“冤枉啊，阎王爷有所不知，那些世间之人都喜欢别人拍他马屁，我不得不这样。如果世上之人都能像大王您这样明察秋毫，公正廉明，那我哪里还敢有半句恭维？”

阎王听了很高兴，直说：“谅你也不敢拍我马屁。”

这是个流传极广的笑话，看过之后，您有什么感想呢？

当然，生活是个万花筒，不同的人站在不同的角度，对事物的认识和理解难免会有些出入，甚至会千差万别、大相径庭，但至少有一点是可以肯定的：这位老兄嘴皮子上的功夫确实登峰造极，否则少不了要受点皮肉之苦。

会“说”有多重要，我不敢妄下结论，但不会说话的人却往往活得很艰辛。

前不久，一个中高级人才招聘会上发生了这样一件事：一位祖籍义乌，拥有计算机仿真专业博士文凭的毕业生，面对人事经理要他做个自我介绍的简单要求，除了一个劲儿地要人事经理看简历

外，所做的只是不断地重复诸如自己是哪里人、哪个大学毕业等一些基本信息，结果，很多公司都婉言谢绝了这位博士。瑞笛恩科技有限公司的人事经理说：“我们不会招聘一位沉默寡言，连自我介绍都讲不清楚的员工，哪怕他是博士。”确实，如果一名员工无法清楚表达自己的想法，就很难与其他同事沟通，也就谈不上合作完成一个团队的任务。

其实，不论是单个的人还是整个社会，都是一个各种因素平衡交织相互作用而形成的系统。系统必须是开放的，不能与其他系统进行沟通的系统只能是垂死的系统。连与他人交流都成问题，即便是博士又能怎样？

善于沟通，是每一个成功的人必备的首要本领。

几年前，有一对外地来的两口子新开了个铺子卖蒸菜：蒸猪肉、牛肉、排骨、扣肉之类。第一次去，那女人对我笑容可掬：“老顾客，我们自然是要优惠的。”我明明是第一次来买东西，双方心知肚明。“估计她把每一个人都叫做老顾客吧！”我这样想。我买她一碗扣肉，她送我一碗土豆。“买一送一。”她笑嘻嘻地说。回去后爱人说她的土豆好吃，于是隔几天我们又去买。这一回她可能真的认得我了，笑得更殷勤。我们买了一碗牛肉，再次获赠一碗土豆。我说：“我们是觉得你的土豆好吃才买的呢。”她马上接口：“是呀是呀，老顾客嘛，下次你不买肉光来拿一碗土豆也可以。”菜好吃，人会说，一来二去熟悉了，我成了回头率较高的顾客之一。但凡家里来个客人，总要去买点。

要我说，那位博士不如这个卖菜的女人，卖菜的女人把自己的能力发挥到了极致，提升了自己的生活质量；博士空有一身本领，却成了摆设。

现代社会是一个竞争与合作的社会，有的人在竞争中失败，有的人在合作中成功，这其中奥妙何在？生意场上有“金口玉言”、“利言攸先”之说；政治场上有“领导过问了”、“一言定升迁”之说；文化界有“点睛之笔”、“破题之语”之说；生活中则有

“酒逢知己千杯少，话不投机半句多”、“生死荣辱系于一言”之说。可见，在现代社会生活中，是否能说，是否会说，以及言谈交际知识和能力的多寡，实在影响着一个人的成功和失败。

历史上，孔子运用口语艺术开展教育；晏子使楚口才不凡；苏秦以雄辩之才挂起六国相印；张仪四处游说建功立业；范睢说秦王；触龙说赵太后；蔺相如“完璧归赵”；诸葛亮联吴抗曹，舌战群儒……近代和现代，也出现了梁启超、孙中山、鲁迅、毛泽东、周恩来、闻一多等等许多能言善辩的大师巨擘。

“听君一席话，胜读十年书。”的确，跟那些有知识且具有口才的人交谈，比喝酒更令人兴奋，比听交响乐更能振奋精神。得体的话语可以带来愉悦和欢畅，增加知识和修养，激发创造力，也可以增进感情的融洽。

卡耐基说过：“一个人的成功只有 15% 是依靠专业技术，而 85% 却要依靠人际关系、有效说话等软科学本领。”可见，想要成功，就必须学会说话。



一声不吭的人，永远当不了主角，甚至把握不了自己的命运。

不要小看说话的威力，令人信服的雄辩绝对能够让世界翻云覆雨，整人于无形。

自己要有“说”的意识，要有提升说话质量的积极性、主动性和实实在在的行动。



说话是门绝学

要是有人问你：“会说话么？”你怎么想？

我不知道你会不会，但我知道包括我在内的很多人不会或者说不真正会。

有对父子冬日在镇上卖便壶（俗称“夜壶”。旧时男人夜间或病中卧床小便的用具）。父亲在南街卖，儿子在北街卖。不多久，儿子的地摊前有了看货的人，其中一人看了一会儿，说道：“这便壶大了些。”那儿子马上接过话茬：“大了好哇！装的尿多。”人们听了，觉得很不顺耳，便扭头离去。在南街的父亲也遇到了这样的顾客。当听到一个老人自言自语说“这便壶大了些”后，他马上笑着轻声地接了一句：“大是大了些，可您想想，冬天夜长啊！”好几个顾客听罢，都会意地点了点头，继而掏钱买走了便壶。

父子两人在一个镇上做同一种生意，结果迥异，原因就在于其会不会说话。我们不能说儿子的话说得不对，确实，便壶大装的尿多，他是实话实说。但不可否认，他的话说得欠水平，有些粗俗，令人听了很不舒服。本来，买便壶毕竟还有些私秘的因素在内。人们可以拿着脸盆、扁担等大大方方地在街上走，但若拎着个便壶走在街上，就多少有些不自在了。此时，儿子直通通的大实话怎么能不让买者感到别扭呢？而那个父亲则算得上是一个高明的推销商。他先赞同顾客的话（“大是大了些”），以认同的态度拉近与顾客

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的距离，然后又委婉地说“冬天夜长啊”，这句看似离题的话说得实在是好，无丝毫强卖之嫌，却又富于启示性。其潜台词是：冬天天冷夜长，夜解次数多且又怕冷不愿意下床是自然的，大便壶正好派上用场。这设身处地的善意提醒，顾客不难明白。卖者说的在理，顾客买下来也就是很自然的了。

唐太宗李世民曾经有过一段评论：“语言者，君子之枢机，‘谈’何容易！”

确实，语言不仅是交际的工具，更是一门学问，一门艺术。有的人缺少“嘴”上的功夫，说话乏“术”，因此，言谈表达往往“话不投机”，以致很难把事情办好，有时甚至还会将好事办砸；而有的人则能得体地运用语言，准确地传递信息、表情达意；有的人甚至能点“语”成金，使所言收到奇佳的表达效果。

解缙陪伴明太祖朱元璋在金水河钓鱼，不料一上午一无所获，朱元璋深感失望，即命解缙“以诗记之”。这可是个风险极大的事。没钓到鱼乃是件地地道道的憾事，如果直录其事激怒皇上，岂不是脑袋不保？但既然皇上有令，如果不录，岂不是有意抗旨？不过这难不倒解缙，只见他稍加思索，便念出了一首漂亮的小诗：“数尺纶丝入水中，金钩抛去永无踪。凡鱼不敢朝天子，万岁君王只钓龙。”明太祖听了开怀大笑。请注意这首小诗，前两句的确是“遵旨而行”的实写，后两句则是巧妙的劝慰——钓不到鱼，那是因为皇上至尊至贵，“凡鱼”不敢上钩。就这么一“劝”，皇上乐开了花。



试想，如果解缙没有出色的想象力，或者不善于用语言将其准确迅速地表达出来，是不可能



取得既直陈其事，又劝慰皇上并且保全自己性命这样“一箭三雕”的效果的。

大哲学家老子曾经说过：“美言可以市。”意思是：如果一个人善于驾驭语言，便可以用之去交换自己所需要的东西。不擅“说”道的人，可能就注定了要一辈子平庸；深谙说话之“术”的人，却常常能在最不可能处扭转乾坤。

元代的关汉卿因为编演《窦娥冤》得罪了统治者，官府要捉拿他治罪。关汉卿得知消息后，连夜逃走。途中，遇到几名捕快。

班头问：“你是干什么的？”

关汉卿顺口答道：“三五步走遍天下，六七人统领千军。”班头明白了：“原来你是唱戏的。”关汉卿又吟道：“或为君子小人，或为才子佳人，登台便见；有时欢天喜地,有时惊天动地，转眼皆空。”班头见他如此伶俐，出口成章，便问道：“你是关……”关汉卿笑道：“看我非我，我看我，我亦非我；装谁像谁，谁装谁，谁就像谁。”班头本来爱看戏，特别爱看关汉卿编演的戏，知道眼前这人便是关汉卿。捉他吧，于心不忍；不捉吧，五百两赏银便没了。关汉卿看透了他的心理，便顺口吟道：“台头莫逞强，纵得到厚禄高官，得意无非俄顷事；眼下何足算，到头来抛盔卸甲，下场还是普通人。”可能是这首诗打动了班头，他便对另几名捕快

说：“放他去吧，这是个疯子。”关汉卿就这样脱了险。

可见，学会运用语言的威力，掌握说话的艺术，不仅是人际交往增进感情的催化剂，更是我们摆脱困境达到事业成功的保证。

有位西方哲人说过：“世间有一种成就可以使人很快完成伟业，并获得世人的认识，那就是讲话令人喜悦的能力。”让我们牢牢记住他的话吧选



培养敏锐的观察力,学习深刻地认识事物,这样，说出话来才能一针见血，准确地反映事物的本质。

必须有严密的思维能力，懂得怎样分析、判断和推理，说出话来才能滴水不漏，有条有理。

要有流畅的表达能力，再渊博的知识，没有流利的话语做保证，也会失去它应有的成色。



话要说得恰如其分

有些人对于“说”的理解总是难以恰如其分。一种是有“说瘾”的人，以说为乐，不论大事小事与自己有关无关，滔滔不绝，尽管挨了不少白眼受了不少批评，甚至被冠名为“懒婆娘的裹脚布”仍不以为意，依旧乐此不疲；另一种是“乌鸦嘴”，他们是天生的批评家，他们的眼里没有白米饭只有沙子，即使是鸡蛋也非要挑出个骨头来，结果是人人反感；还有些人，专爱搬弄别人的是非，评议东家长西家短，不免落个“长舌妇”的骂名。

实际上，“说”是用以表达自我、说服别人、沟通外界的一种手段。能说，不一定就要喋喋不休。会说，也绝对不是颠倒黑白，混淆是非。就像武侠小说中真正的高手没有兵刃，摘花飞叶都能伤人一样，真正会说的人很少长篇大论，常常是片言只语，就能起到振聋发聩的作用。

从本质上讲，我们应该把“说”看成是一种生存的技能和一门艺术。既然是一种技能、一门艺术，就不是随便想怎么着就怎么着的，也不是谁都能很好地掌握的。俗话说：“好言一句三冬暖，恶言半句六月寒。”不掌握一定的技巧，好话有的时候也会造成恶果，“好心”也成了“驴肝肺”。好钢必须要经过回炉才能炼成，要想说得好、说得妙，不经过头脑的加工是不行的。诸葛亮能够“舌战群儒”，在众英才中“口若悬河”，靠的不仅是伶牙俐齿，

更是“思如泉涌”。因此，要学会“说”，要随心所欲得心应手地运用“说”，必须要进行深入的思考，谋定而后动。

第二次世界大战中，作为苏联党和国家领导人的斯大林，由于受反常的“自我尊严”的驱使，变得很难接受别人的意见。“惟我独尊”的个性使他不能允许世界上有人比他高明。莫斯科保卫战前夕，大本营总参谋长朱可夫将军曾建议“放弃基辅城”，以免遭德军的“合围”。这本来是一个很有战略眼光的建议，但斯大林听不进去，当面骂朱可夫“胡说八道”，并一怒之下把他赶出大本营。不久，基辅果然遭德军合围，守城的红军精锐部队全军覆没。

但是，曾为苏军大本营总参谋长的华西里也夫斯基，却往往能使斯大林不知不觉中采纳他的正确作战计划,从而发挥作用。

华西里也夫斯基的进言策略非常别致。

在斯大林的办公室，华西里也夫斯基在和斯大林谈天说地的“闲聊”中，往往“不经意”地“顺便”说说军事问题，既不郑重其事，也不头头是道。可是奇妙的是，等他走了以后，斯大林往往能依此想出一个好计划。过不了多久，斯大林就会在军事会议上陈述这个计划。当然，这个计划实际上就是华西里也夫斯基的计划。

华西里也夫斯基也在军事会议上进言，但其方法更是令人啼笑皆非。他首先讲三条正确的意见，但口齿不清，用词不当，前后重复，没有条理，声音含混，因为他的座位通常靠近斯大林，所以只要使斯大林一个人明白他的意见就行了。接着他又画蛇添足地讲两条错误的意见。这会儿，他来了精神，条理清楚，声音宏亮，振振有词，必欲使这两条错误意见的全部荒谬性都昭然若揭才肯罢休。这往往使在场的人心惊胆颤。

斯大林定夺时，自然首先批判华西里也夫斯基的那两条错误意见。斯大林往往批判得痛快淋漓，心情舒畅。接着，斯大林逐条逐句、清晰明白地阐述他的决策。他当然完全不像华西里也夫斯基那样词不达意，含混不清。但华西里也夫斯基心里明白，斯大林阐述的正是他最初表达的那几点意见，但当然是经过加工、润饰了的。

不过，这时谁也不会追究斯大林的意见是从哪里来的。这样一来，华西里也夫斯基的意见，也就移植而变成斯大林的东西，得以付诸实施。事后，曾有人嘲讽华西里也夫斯基神经有毛病，是个“受虐狂”，每次不让斯大林痛骂一顿心里就不好受。华西里也夫斯基往往是笑而不答。只是有一次熏他对过分嘲讽他的人回敬道：“我如果也像你一样聪明，一样正常，一样期望受到最高统帅的当面赞赏，那我的意见也就会像你的意见一样，被丢到茅坑里去了。”

在整个二战期间，斯大林在军事上最倚重两个人：一个是军事天才朱可夫，另一个就是华西里也夫斯基。甚至有人说，军事天才朱可夫之所以被斯大林倚重，从某种意义上来说，也与斯大林倚重大智若愚的华西里也夫斯基有关，因为倚重朱可夫，也是华西里也夫斯基的主意之一。

不论是历史上还是现实中，都有很多华西里也夫斯基，佩服他们的同时，我们是不是也要跟他们学点什么呢？

说话就好像是点火。当你在合适的时机以合适的方式说出合适的话语时，你就像是在别人的屋里点燃了火把，让屋里充满光明，让别人觉得温暖；反之，你就像是在别人的屋里燃起大火，伤了别人，也害了自己。

需要全本请访问 www.ertongbook.com