

二十几岁

二十几岁不懂 三十岁后要悔

要懂得的

为二十几岁年轻人的梦想插上翅膀的经典智慧

办事技巧

人生在世，谁愿求人？人生在世，谁又能不有求于人？任何一个人要在社会中生存，就不可能不遇到求人办事的问题。想要更好地生存下去，想要在事业上谋求发展，二十几岁的年轻人就不能不好好学习学办事之道。

南风 编著

华夏出版社



二十几岁
要懂得的

办事
技巧

南风 编著

华夏出版社

图书在版编目(CIP)数据

二十几岁要懂得的办事技巧 / 南风编著. —北京:
华夏出版社, 2010.9

ISBN 978-7-5080-5821-4

I. ①二… II. ①南… III. ①成功心理学—青年读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第117265号



出品策划:

网 址: <http://www.xinhuabookstore.com>

二十几岁要懂得的办事技巧

编 著 南 风

责任编辑 高越华

封面设计 思想工社

排版制作 思想工社

出版发行 华夏出版社

(北京东直门外香河园北里4号 邮编: 100028)

经 销 四川新华文轩连锁股份有限公司

印 刷 北京尚唐印刷包装有限责任公司

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 18

字 数 270 千字

版 次 2010年9月第1版 2010年9月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-5080-5821-4

定 价 29.80元

本版图书凡印刷、装订错误,可及时向我社发行部调换

所

谓“上山擒虎易，开口求人难”。只要求人办事就可能碰到种种的难处。以前，杭州城内有位科场失意多年的秀才，在又一次名落孙山后，特地登上钱塘江畔的六和塔，于塔壁书一对联，以泄求人无门的悲观失望之情。

上联：望天空，空望天，天天有空望空天；下联：求人难，难求人，人人逢难求人难。这副对联形象地说出了求人之难。

人生在世，谁愿求人？人生在世，谁又能不有求于人？任何一个人要在社会中共存，就不能不遇到求人办事的问题。

一位著名的成功学家曾说过：“长期的经验告诉我，世上的好事都是留给那些精通办事技巧的智者。”想要更好地生存下去并谋求发展，想要事业工作左右逢源，我们就不能不好好学习办事之道。

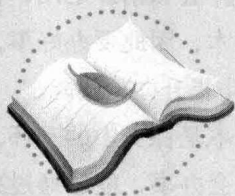
那么，究竟什么叫办事呢？一提起办事，大家会很自然地想到每天不停地做事。其实，办事与做事是有很大差异的。和做事相比，办事更强调一种综合素质的应用。它是科学知识与社会经验的积淀，是一门实践性很强的艺术，是一种综合性的生存智慧。

办事是一门艺术。办事中有很多时机、分寸、变通及方圆之术，这些都需要我们在实践中不断揣摩才能体会和精妙运用，仅仅看一些案例和文字是远远不够的。办事是一门实践性艺术，因此要办好事，我们就要从学和用两方面入手，用阅读指导实践，在实践中提升办事效能。

办事是一门生存智慧。办事是社交中的一环，是现代人的一种生存方式。仅仅把一件事做好，并不就是会办事，能够通过办事谋求更好的生存和发展机会才能称得上是会办事。办事更是一种综合性的智慧，涉及思考能力、沟通能力、口才、情商、个人素养、外部形象等诸多方面。只有这些方面综合运用，才能够提升办事能力。

本书主要从人脉、变通、机遇、言谈、公关、应酬、效能、情商等决定办事成败的重要因素入手，围绕如何提高办事效能作出了比较有针对性的阐释，兼顾个人长短期发展的需要，从办事实战技能、个人素养提升两大方面讲述了如何提高办事效能，改善工作及生活质量。此外，本书还专门设立了破局、无咎两章，对办事过程中常见的误区和难题作了有针对性的解决和阐释。

办事是一门艺术，运用之妙，存乎一心。真正提升办事能力，还需要我们在实际的工作生活中不断磨砺和实践。希望本书对你能有一些切实的帮助，为你生活的美满和事业的成功尽一份绵薄之力。





形象篇

塑造好形象，打造办事金字招牌

形象好一分，事情顺十分	002
个人修养决定外在形象	006
重视第一印象，别人才会重视你	008
言谈举止像个成功人士	010
打造懂礼的办事形象	013
微笑是办事的“万能钥匙”	015
装饰心灵窗口，让你的眼神更动人	018
举止娴雅，让你成为“万人迷”	021
小小名片，长长的线	024



情商篇

自我升级，练好办事的内功

宽以待人：宽容是你办事的润滑剂	028
信心满满：挺起腰杆才能办好事	029
控制自我：心平气和才能无往不利	033
友善亲和：多多培养自己的亲和力	035
谦恭有礼：放低架子才能赢得帮助	037
忍者为赢：有时你需要的只是忍耐	039
百折不挠：对待冷遇不要灰心	041
自我升级：克服那些阻碍你的“心障”	043



人脉篇

高效打理人脉，提升办事资本



圈子越大越好，交际圈提升办事力	048
未雨绸缪，建立不断升值的人情账户	050
像基金经理一样打理自己的“人脉基金”	052
无事常登三宝殿，适时拜访少不得	055
主动汲取优秀“圈子”的能量	058
别让人脉“折旧”：学学日本寿险女王的人脉术	060



谋划篇

用脑办事，事半功倍



开动脑力，思考力就是办事力	064
实事求是，不犯“想当然”的错误	067
信息就是力量，结识信息灵通的人	070
找对关键人，把握关键点	073
双赢思维，找到彼此的共同利益	076
学点博弈，办事才能无往不利	079



时势篇

借机而行，顺势而为



善于造势，提高办事的“势能”	084
掌握火候，把握办事的时机	086
巧用机遇，危机也能变转机	088
寻求帮助，办事多点“借光思维”	091



方圆篇

方圆并济，通达无阻



以柔克刚，圆融无碍	094
悟透人性潜规则	096
护好别人的面子，看淡自己的面子	098
做人要方，做事要圆	101
先做朋友，后做生意	103
直则不达，适时迂回	104



变通篇

灵活机智，变通做事



因性制人，巧于变通	108
自我贴金，创造办事条件	110
灵活机智，出奇制胜	112
在别人放弃的时候看到机会	114
老实做人，聪明做事	116
清楚明白，变通不执	118



效能篇

办事高手首先是做事高手



要事第一，办事分清轻重缓急	122
明确目的，带着目的做事	126
重点思维，从重点问题求突破	127
方法增效，掌握正确的办事方法	129
化繁为简，让事情变得简单	131
高效执行，办事要向行动要结果	134
作好准备，效率青睐有准备的人	137



言谈篇

滴水不漏，左右逢源



见什么样的人，说什么样的话	140
精心准备开场白，做个话题高手	143
换位思考，从对方角度出发	146
感情移入，利用“心理共鸣”	149
加点幽默料，有“笑果”才能有效果	151
适时沉默，无声胜有声	154
打蛇打七寸，说话说到心	156
闭上嘴巴，做个倾听高手	159



用情篇

情感攻势让一切水到渠成



找准切入点，攻心为上策	162
是亲三分向，打好亲情牌	164
给办事加上感情色彩	166
动之以情，用真情感染对方	169
知人冷热，温情者多助	172
吐露真诚，做一个有人情味的人	173



求人篇

一开口就让人乐意办事



人要“请”才能办事	178
正确引导别人作出决定	182
找到双方共同的兴趣点	185
让别人得意，让自己满意	188
事没办成，依然不忘感谢	191



应酬篇

八面逢源，精通应酬之道



请客吃饭学问多	194
借助美酒、良言促进感情	197
酒席宴上无远近	202
聚会，搞好气氛很重要	204
应酬时打好圆场	208
重视日常应酬，功夫在平时	210



公关篇

用对人情，做好公关



礼尚往来，小礼物带来大收获	214
找个理由让对方接受你的人情	216
体察人心，送对人情有讲究	218
因人而异，精选礼品表心意	220
把握分寸，恰到好处	223
感情投资最忌临时抱佛脚	225



破局篇

巧过难关，办好难办的事



异性相吸，发挥交际中的“性别优势”	228
拉近关系，消除彼此距离感	230
逆向思维，巧过难关见智慧	232
突破局限，“空手道”办事有绝招	235
百折不挠，找对方法办好难事	237
积极应对，巧妙打破谈判僵局	240
积极思考，盘活资源	242
软磨硬泡，日久见效	244



酒宴误区：酒醉为何事不成	248
说话误区：逢人只说三分话，口不择言必遭患	250
处世误区：办事为自己准备好退路	252
交往误区：把握好交际的弹性	254
送礼误区：注意送礼的禁忌	257
沟通误区：不要在别人面前喋喋不休	259
效率误区：学会拒绝，去掉办事的包袱	261
思维误区：不要被原则绑住手脚	263
方圆误区：目光长远，不要轻易得罪别人	265

形象篇

塑造好形象，打造办事金字招牌





形象好一分，事情顺十分

在求人办事时，如果我们能够打动别人，那么对方自然会帮助我们。反之，如果别人看我们一眼就不想看第二眼，那事情就很难有指望了。

有人曾对1974年加拿大联邦政府选举的结果进行研究，发现外表有吸引力的候选人得到的选票是外表缺乏吸引力的候选人的2.5倍。而尽管有明显的证据表明英俊的政治家有很多优势，一个随后的研究却表明投票人并没有意识到自己的偏见。事实上，有73%的加拿大选民都强烈否认他们的投票决定受到了外表的影响，只有14%的人承认也许有这个可能性。但不管投票人怎么抵赖外表的吸引力对选举结果的影响，仍有源源不断的证据表明，这种令人担忧的倾向的确是一直存在的。可见，形象就是一种魅力，运用形象的魅力是杰出领袖的智慧之一。

形象能产生巨大的领导力和影响力，世界上的成功人士无不在乎自己的形象。在求人办事时，形象同样具有重大的作用，下面的例子就很能说明问题。

1999年，中国网络腾飞时代，一位华裔英国投资商到了北京的中关村，和一位电脑才子洽谈投资。事后，他说：“我怎么也不能相信一个头发如干草、说话结巴的人会向我要500万美元的投资，他的形象和个人素养都不能让我信服他是一个懂得如何处理商务的领导人。”谈判的结果也可想而知了。

可见，在办事前要先把自己的仪表、形象修饰好。只有用得体的修饰映照出一个人蓬勃向上的精神风貌，才能帮助我们提高办事能力。

对女士来说，有七个细节要特别注意：



1. 高保湿的发式

带有浓厚保湿效果的头发，给人以清新、有活力的感觉。千万不能顶着一头干涩的头发去面见客户，这会让别人失去对你的信任。你需要购买无香型的保湿啫喱，抹在干净柔顺的头发上，制造保湿效果。注意别用香气袭人的啫喱，因为啫喱的香气与面霜、香水的香气混杂起来很刺鼻，缺乏清爽明媚的感受。要使你的头发看上去像半小时前刚从浴室里出来的效果，湿润亮泽，清爽宜人。

2. 富有亲和力的口红颜色

灰紫、近乎白色的淡紫、银灰等颜色已成为继紫色与黑色之后最具先锋感的口红色，为年轻的职业女性所喜爱。但是，它却不适用于工作领域或对外交往场合。玫瑰灰紫、灰紫白、银灰的唇色给人以矜持冷淡的印象，显得气质孤傲，缺乏合作诚意。当然，饱满欲滴的火红色及大红色也是不合适的。燃烧般的红色是女性“扩张力”的代言物，无论对话者是女性还是男性，都会令其不安、紧张。所以，为保持轻松的对话氛围，要选好你的口红颜色。深玫瑰紫、洋粉红和咖啡玫瑰红是赢得最初6秒好印象的优选。

3. 简洁的领口

领口加花边是非常老土的式样。对称的领子严谨而尊贵，但不能给人意料之外的惊喜，也就不能给人以深刻印象。而不对称的领口则给人以“领先意识”与“创新精神”的双重感受。

4. 与肤色相衬的套装

如果你对自己的经验和能力没有把握，套装是最能帮你镇定自若的服装。但套装的颜色若选错了，往往比品牌、款式不跟潮流更糟糕。“相克色”常常使人显出保守、萎靡、拘谨之相。关于你最适合何种套装色，一定要请教色彩搭配师、色彩专家和有经验的朋友。这是确立个人着装风格的重要一步。

5. 摆脱制服的约束

第一次会面就不穿套装，反映了一个人的轻松心态，有时也体现出一种朋友式的友善态度。无衬拉链装和底边有本色绣花的针织裙常常会突出着装者对自身影响力的自信，有一种出奇制胜的效果。

6. 亮丽的旅行袋式挎包

与客户面对面打交道的工作人员不再用小号公文箱、公文袋及中规中矩的黑色方形挎包，而代之以亮丽的旅行袋式大挎包，已成为一种时尚。东京街头



早已出现面见客户的保险业女生背紫色旅行袋式LV挎包的靓丽风景。旅行袋式的挎包鲜艳、明丽，有运动特质，似乎是挎着一种出走与逃离的欲望，表现出人心所向。

7. 鞋子上的时尚特征

无论靴子还是皮鞋，想要给人以干净历练的专业人士的感觉，只能选择方头鞋而不是尖头鞋。尖头会给人以神经质的感觉，显得个性过甚，缺乏合作诚意。除了鞋头部分能反映精确的专业气质外，流线型的鞋底也会给人潇洒靓丽的好印象——一种对职业游刃有余的自信心。因此很多重视外观形象者都选择了流线型的鞋底，以期塑造一种干练敏捷的形象。

对男士来说，这七个细节是：

1. 身体细节处的清理

个人形象不仅仅由大节构成，头发、胡子等处的小细节都会揭露你的现状。因此你要每天洗澡、刮胡子，至少一个月理一次发，勤洗头，若有头屑则需选用去头屑的特殊洗发液。出门前，别忘了检查自己的肩上有无头屑和落发。此外，每天至少要早、晚刷两次牙。做个敏感的人，常问自己：“是否对别人的嗅觉造成污染？”

2. 衬衣的颜色

最安全的衬衣颜色应该是深色——深蓝、黑色、深绿、棕色等，大图案、大条纹、花色图案的衬衣都不属于商务服装，它们是你成功商业形象的杀手。但在与艺术相关的领域或许无妨，如广告界、演艺界。此外，不要穿短袖衬衣与西服相配，衬衣的袖口要长出西服两指。

3. 得体的西装

西服的面料要100%毛料，至少也要70%毛料或毛与丝的合成材料。任何化纤制品都会看起来廉价、劣质。成功男性的西装一般是深蓝、灰、深灰等中性色彩，此外可考虑目前国际上流行的单排扣西服。

4. 增加权威可信度的领带

选择图案含蓄、简单，色彩保守的领带。一个男人至少要有一条绛红色和一条蓝色的领带。应选择简单、含蓄的图形或单色、条纹的图案，并确保领带要符合国际标准尺寸。领带不应有瑕疵、线头、破丝或褪色变形的迹象。领带的面料只能选择全真丝的，成功的男人不戴人造面料或棉、麻、皮



等材质的领带。

5. 合适的腰带

你所选择的腰带要与皮鞋同色，腰带扣形状要简洁，不要把大字符的商标符号显露在外，避免太显眼的品牌设计的标识。

6. 光亮如新的皮鞋

当你身着西装时，只能穿优质牛皮鞋而不是猪皮鞋和羊皮鞋，更不能穿仿制的皮革鞋或其他材料的鞋。同时，你需要穿黑色的皮鞋，不能穿那种翻毛、磨光或磨砂的皮鞋。你的皮鞋样式要简单，不能穿带有金属装饰物的鞋，不能穿船式、拉链式或其他怪异样式及布满花纹的鞋。此外，每天都要擦皮鞋，不能让它沾满灰尘。

7. 相匹配的袜子

要注意所选的袜子要与裤子同色。男人只能穿蓝、灰袜子或黑袜子，白袜子只能在运动时或穿白西装时穿，棕色袜子用于休闲的咔叽布料或棕色裤子。确保袜子足够长，能够遮住腿毛，并且要天天换洗。要特别注意的是千万不能穿尼龙袜，这会破坏你的形象。

通过以上七个细节的包装，相信你再去找别人办事时，一定会给人留下一个令人折服的良好印象，办事的效率和效果也会随之提高。

办事 诀窍

我们在办事的时候需要懂得，别人是首先认可了我们的
人，才会帮我们办好我们的事。如果我们能够打动别人，那么对方很自然地会帮助我们。反之，如果让别人看我们一眼就不想看第二眼，那事情就很难再有指望了。



个人修养决定外在形象

修养本身就是一笔财富。有着良好修养的人们在哪里都能让人感到早晨一样的清新，到处受到人们的欢迎。正像英国政治家柴斯特菲尔德所说的：“一个人只要自身有教养，不管别人举止怎么不适当，都不能伤他一根毫毛，他自然就给人一种凛然不可侵犯的尊严，会受到所有人的尊重。而没有教养的人则容易让人生出侮慢的心理。”

早在2000年前，亚里士多德就曾描绘过一个真正的绅士的样子：“无论身处顺境、逆境，一个宽宏大量的人总是追求行事适度。他不期望人们的欢呼喝彩，也不允许别人对他嘲弄贬低；成功的时候不会得意忘形，遭受了失败也不

