做事帮手

——智慧办事108招

烨子摇编著

伊伊伊出版社

需要全本请访问 www.ertongbo

序　言

一个人有没有办事能力决定这个人在社会上立事和处世的成败。办事能力是一个人综合素质的集中体现。大凡能办事和会办事的人都能在事业上行得通，在工作上站得住，在社会上吃得开。一个人如果到了“能办事”和“会办事”的评价，那就说明这个人已经为社会所承认、所欣赏，其人生和事业的天空也就逐渐露出了绮丽的曙光。

那怎样才能办成事情、办好事情呢？

本书从注意你的办事形象。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，给要办的事情增加了难度。

建立你的“人情帐户”。一个人的人缘好坏，直接反映了这个人的办事能力和水平。拥有自己的“人情帐户”，可以在关键的时候起到意想不到的效果。利用人情好办事。

办事必知的技巧。办事一定要讲技巧，技巧很是重要。处理不同的事情，采取不同的方法，因事制宜，因地制宜，对症下药，将使你没有办不成的事，没有攻不下的“城”。

学会与人合作。人活在世上离不开与其他人的交往，一个人“独立”的人是无法在社会上生存发展的，更不用说成功了，只有养成了与人合作的良好习惯，才能在事业的进取过程中左右逢源、勇往直前。

闯过应酬难关。应酬有术，大家都能互惠互利，生活得很愉快；应酬无方，就算拥有万贯家财，也只是个孤独的

人。因此，在社交应酬中一定要善于把握分寸，这样才能“应酬出锦乡前程。”

办事心态要稳。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。急切慌乱不但解决不了问题，还会更加拖延时间，于事无补。

如何与难相处的人打交道等 员表个方面给你作了一一阐明。

一个人要想有所成就并非易事，只有掌握了灵活办事技巧和手段，你才能如鱼得水，心想事心。本书中结合了大量的实例，夹叙夹议地给你讲解了智慧办事的 员圆个绝招，内容简单易懂，结构严谨，相信你读了以后，一定会有大的收获，拥有一个理想的办事帮手。

目摇摇录

第一章摇注意你的办事形象

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加了难度。

颲敬人总先敬罗衣 辖园

☆ 装扮仪容的行为，也可以说是一种预防被那种气氛吞没的心理武装。

☆ 衣冠不整、蓬头垢面让人联想到失败者的形象。

圞穿着服饰要得体 辖源

☆ 穿衣服的讲究很多，合乎场合的打扮可以使你在工作上无往不利。

☆ 一个不讲究衣着、对衣着缺乏品味的人，势必影响到办事儿的效果。

獽给人好印象易办事 辖范

☆ 不管对方的第一印象如何，总之在会谈之中，就必须给对方更深刻的印象。

☆ 假如最初只给予对方模糊、不良的印象，也不必太灰心，可以渐渐地改变其心中所存有的旧印象，到了彼此要分手时，最初的印象就被打消，最后只剩下良好的印象。

瀍举止娴雅好办事 辖园

☆ 举止是一个人自身修养在生活和行为方面的反映，是映现一个人涵养的

一面镜子。

☆ 在社会交往活动中，要给对方留下美好而深刻的印象，外在的美固然重要，而高雅的谈吐、优雅的举止等内在涵养的表现，则更为人们所喜爱。

缓[illegible]出门办事表情也重要 [illegible]

☆ 我们很少注意到自己的面部表情，很少意识到面部表情将会对办事产生怎样的影响。其实，对办事来说，整理表情也很重要。

☆ 了解你的笑容特征，你的微笑就会变得更打动人。

☆ 展露你真心的笑容，你才会获得别人真心的喜欢。

遍[illegible]语言使用文明化 [illegible]

☆ 不管在什么场合，不管办事的对象是谁，都要做到说话讲文明、讲礼貌。世界上所有的人都是平等的，以礼待人，是表示尊重的一条最基本的原则。

苑[illegible]行为礼貌是前提 [illegible]

☆ 一个没有礼貌，不会尊重别人的人，一定不会被别人喜欢，更不会被别人尊重。

☆ 凡事一定要注重行为礼貌，它体现了一个人外在、内在的素质，是一个人的整体表现。

愿[illegible]彬彬有礼不马虎 [illegible]

☆ 尊重、体谅等“礼”节，绝不是规章条文，也不是虚假问候，而是发自内心最基本也最真诚的行为。

☆ 礼仪，绝不能，也绝不是只讲求形式，要保持彬彬有礼的态度，一定要从对别人的关心出发。

需要全本请访问 www.ertongbo

缁咏礼仪时刻职场化 辖豪园

☆ 欲办事,就必须与人打交道,然而在与人交往的过程中,必须注重职场礼仪的修炼。

☆ 懂得职场礼仪,对你办好事情有很大的帮助。

第二章摇建立你的“人情帐户”

‘敢问世间情为何物,直叫人生死相许”,作为一个普通人都难逃脱一个‘情”字。尽管当今社会流行一句话:“认钱不认人”,但是“人情办事”从未间断过。人既然能够为情而死,那么为情去办事又有什么不可?想想也是人之常情。

员遭酗结人情,留后路 辖豪缘

☆ 在家靠父母,出门靠朋友。

☆ 也许没有比帮助这一善举更能体现一个人宽广的胸怀和慷慨的气度的了。

☆ 一个无情的人,他也在一步步堵死自己所有可能的路,同时也在拒绝所有可能的帮助。

员遭酗给人好处别张扬 辖豪惹

☆ 帮了别人的忙,就觉得有恩于人,于是心怀一种优越感,高高在上,不可一世。这种态度是很危险的,常常会引发反面的后果

☆ 人都爱面子的,你给他面子就是给他一份厚礼。

☆ 在知道人们是如何地注重面子之后,还必须尽量避免在公众的场合内使你的对手难堪。

员遭酗做个有人情味的人 辖豪员

☆ 一个没有人情味的人,是永远玩不了“施恩”这看似简单实则微妙的人情

关系术的。

☆ 当人家确实有困难而无能为力的时候，尽管你已经帮助过他，尽管他不好向你开口，但作为知情者，你不应无动于衷，而不妨再次主动伸出援助之手。

员壹贰小事落个大人情 辕源原

☆ 要卖乖总不能永远一毛不拔，能够低成本买得人心，也不失为投机取巧的好方法。

☆ 不对其本人而对他的家人表示深切关注，这方法不失为一种其有效果的手段。

☆ 一些热心公益事业的活动，便是一种看似倒贴、实质更赚的卖乖，其实是在做“软”广告。

员贰贰关系太疏难办事 辕源范

☆ 希望大家珍惜人与人之间宝贵的缘份，即使再忙，也别忘了沟通感情。

☆ 人既然能够为情而死，那么为情而做生意又有什么不可？想想也是人之常情。

☆ 以为别人对自己好是应该的，若是稍有不周或照顾不到，就有怨言。长此以往，很容易形成恶性循环，最后损害双方的关系。

员贰叁阻建人际关系网 辕源园

☆ 人的精力是有限的，这时就要理顺关系网，该增的增，该删的删，该修的修，该补的补。

☆ 有了一张好的“联络图”后，聪明的人就应该不断和图上的人保持联系，加深彼此的相互了解和合作，保持旧的关系，发展新的关系，使自己的“联络图”越来越丰富。

员贰肆随时调整你的关系网 辕源园

☆ 我们的人际体系，如果不随着客观事物的发展而发展，就会逐步处于落

后的、陈旧的甚至僵死的状态。

☆ 要不断检查、修补关系网，随着部门调整、人事变动及时调整自己手中的牌，修补漏洞，及时进行分类排队，不断从关系之中找关系，使自己的关系网一直有效。

员工队人缘层次越高越好 轻松缘

☆ 把老朋友作为内心的朋友，与生意划开界线，长期交往为好。

☆ 要想建立新的人缘，就得积极走地出去，扩大与人交往的机会。睡着等，人缘是不会从对面走过来的。

员工院分利用已有关系 轻松缘

☆ 不会拉关系、不善于利用关系的人是不可能把一件事顺顺当当办成的。

第三章摇办事必知的一般技巧

办事一定要讲技巧，技巧很是重要。处理不同的事情，采取不同的方法，因事制宜，因地制宜，对症下药，既不能小题大作，也不能因缺乏技巧而把事情搞糟。

员工因人而异活办事 轻松源

☆ 每个人的个人品质也就是嗜好、想法都不一样，我们办事所涉及到的人也各有不同，如果你明白了对方是哪种类型的人，应付起来就比较容易了。

员工看准时机巧处理 轻松怨

☆ 因事制宜才能把事情办好。

☆ 如果你觉得事情能够办成，就应该毫不犹豫地去办。

☆ 如果你觉得要办的事情把握不大，就要给自己留下回旋的余地。

☆ 如果你觉得要办的事情没有能力办到，就不要勉强去办。

圆圈阿死乞白赖强迫之 辖芯源

☆ 体面不是写在脸上的立体图画，而是渗透在言谈举止中的自尊、自信、自强以及潇洒的神态和慷慨的气概。

☆ 千万别无故煽风点火，否则就会产生物极必反的效果，要知道没人喜欢被威胁。

圆圈委曲隐晦，攻其不备 辖芯范

☆ “委曲”就是不直接出面或不直取目的，而是绕开对方不应允的事情，通过另外一个临时拟定的虚假目的作幌子，让对方接受下来。

☆ 所谓“隐晦”就是掩盖自己的真实目的，以虚掩实，让对方无从察觉。

☆ 委曲隐晦的最大特点就是含而不露或露而不显。

圆圈没话找话，缓和气氛 辖芯员

☆ 办事说话就如同写文章一样，往往有了好主题，就会文思泉涌，一挥而就。

☆ 好话题的标准是：至少有一方熟悉，能谈；大家感兴趣，爱谈；有展开探讨的余地，好谈。

圆圈巧用笑声，打破僵局 辖芯源

☆ 笑的内涵多丰富，多含蓄！这是一种武器，是一种寻求和解的武器。

☆ 难以用语言表达心境的情况下，笑，是最好的交流工具。

☆ 只要人人都献出一份微笑，办事将不再感到为难，人与人之间的沟通将变得十分容易。

圆圈如何替别人办事 辖芯恕

☆ 办事之前，应该作好充分准备。

☆ 办理之中，应该做到先人后己。

☆ 办理之后，应该及时向对方反馈。

圆圈怎样拒绝他人的请托 辖区圆

☆ 千万不要以“再考虑考虑”等模棱两可的词语，作为拖延请求的挡箭牌。

☆ 要叫请托者了解，拒绝他的托办之事，实在是力所不能及，而友谊却是长久的。

☆ 如果你不便立即表示拒绝的意见，不妨采取先退后进的办法。

第四章摇学会求人办事

我们在办事时难免会求到别人，求人也有技巧，用道义或技巧来说服对方，求人需有足够的耐心、毅力和足够的自信心。

圆圈泡出来的名堂 辖区远

☆ “坐地泡”，又称“车轮战术”、“疲劳战术”、“泡蘑菇”，是被人们普遍采用的一种最有效的求人战术。

☆ “泡蘑菇”，可以表现自己不达目的不罢休的决心和毅力，给对方施加压力。

圆圈不到黄河心不死 辖区怨

☆ 运用这种说服法，须有坚韧的性格才行，内坚外韧，对一度的失败，绝不灰心，找机会反复地盯上门去。

☆ 运用此法要有分寸，超过限度，伤害了对方的感情，反而会得到反效果。

圆圈不能在“一棵树上吊死” 辖区远

☆ 要想办成事或尽快办成事，就要针对关键人物下功夫，突破关键人物这

道关卡，谋求关键人物的赞同和协助，问题往往就迎而解，势如破竹了。

☆ 想要在解决问题过程中稳操胜券，除了着眼于主管、领导一类正式组织身份的负责人外，还应该争取足以影响主管领导的非正式的“权威人物”的同情、支持和帮助。

第[illegible]用眼泪夺取人心 第[illegible]元

☆ 调动眼泪战法，就是对人哀哀以求，动之以情。

☆ 男人的眼泪有时比女人的更有用。

第[illegible]妙用激将法 第[illegible]范

☆ 妙用激将法，往往可以使你达到求人的目的，自己又没有损失，实在妙不可言。

☆ 激之以道义，恰恰都是去触及对方的内心深处，让他认为对方“求助”的实质是道义的行为。

☆ 义，是一种促进力、凝聚力，它能让每一个具有基本道德的人主动担负起某些责任与义务。

第[illegible]快求不如婉求，劝导不如诱导 第[illegible]园

☆ 诱导别人参与自己的事业的时候，应当首先引起别人的兴趣。

☆ 当你要诱导别人去做一些很容易的事情时，先得给他一点小胜利。

☆ 凡是领袖人物，都懂得这是使人合作的重要策略。

第[illegible]如何避免尴尬 第[illegible]猿

☆ 懂得并力争避免不必要的尴尬场面的出现，是每一个交际者都应该掌握的。

☆ 首先，在参与交际活动之前，要对交际对象和自己提出的要求及可能被满足的程度有基本的估计。

☆ 其次，要学会交际的试探技巧。

需要全本请访问 www.ertongbo

猿猴怎样求朋友办事 辖示远

☆ 有的人用词得当，说得被求助者心情愉快，并真心实意地给予帮助；而有的人由于谈吐不当，弄得被求助者心急气恼，而使求助者不仅得不到帮助，而且有时还伤了和气。

☆ 实事求是说明相求事宜。

☆ 恰如其分地请求给予帮助。

猿猴减少碰壁的 愿大诀窍 辖示怨

☆ 求人难，不碰壁更难，虽不能说有永不碰壁的技巧，但至少可以让自己少碰壁。

☆ 在现实生活中，由于人们的分工越来越细，社会化程度越来越高，谁也无法孤家寡人，包打天下，因此无论是公事私情，总难免要去求人。

猿猴求人办事应怎样说话 辖示园

☆ 求人有多种多样的方式，其中很大部分是由口头提出的。

☆ 求人语言要做到诚恳、礼貌，不强加于人（有时还需要委婉）。

第五章摇学会与人合作

人活在世上离不开与其他人的交往。除非你是不食烟火的神仙或野兽，否则都要涉及到人际关系，都要有一个与他人合作的问题。一个‘独立’的人是无法在社会上生存发展的，更不用说成功了。这些都是很显然的道理。人只有养成了与人合作的良好习惯，才能在事业的进取过程中左右逢源，勇往直前。

猿猴掌握合作的团结之法 辖示远

☆ 一双筷子很容易被折断，十双筷子，就会牢牢抱成一团。只有团结，才更

有力量。

☆ 我们中的每一个人都不可能孤立地生活在这个世界上，我们需要生活在人群中，需要生活在人与人之间。

☆ 竞争，但不是相互残杀，而是共同发展。只有这样，我们的社会才能进步，我们的国家才能有希望，我们中的每一个人才能得到更好的发展。

猿趣了解你的合伙人 辕录猿园

☆ 在你与你的同事之间相处的时候，你都要把握住这样一个原则：知人知面更要知心。

☆ 为了更好地使自己在单位同事之间的竞争中游刃有余，你必须较好地弄清每一位合作者的类型，以便采取相应的态度。

猿圆掌握合作的原则 辕录猿远

☆ 与人相处，要坦诚相见。以平和的心态去对待周围的矛盾，无须在一些无所谓的问题上争个你死我活。

☆ 人与人之间发生交往，产生矛盾，这是由人的天性所决定的。

☆ 一个想成就一番大事业的人，必须想方设法避免不必要的冲突。

源猿把你的合作网络化 辕录源怨

☆ 把你的人际关系网络化，让你的生活变得更加紧凑、节拍更加有力，跟上时代的步伐。

☆ 成功的人们大多喜欢广泛交际，形成了自己的一面“交谊网”。

☆ 广泛与人交往合作是机遇的源泉。你的这张网面越广，遇到机遇的概率就越高。

源源合作要有“亲”有“疏” 辕录源愿

☆ 过犹不及。任何事情都有一定的限度和范围，否则如今的天下肯定已经大乱。

☆ “动”、“静”结合，“亲”、“疏”结合，不甘寂寞又甘于寂寞，正是体现了“既

要会合作,又要会疏远合作”的处世之道。

源霾勇于与人合作 辖涛苑

☆ 勇于合作,需要有一种主动、积极的态度。

☆ 不善于与人相处的人,到了哪里,都会认为别人难以相处。

☆ 能够与人融洽相处的人是一个快乐的人,一个大度的人,一个与人为善的人。

第六章摇闯过应酬难关

应酬有术,大家都能互惠互利,生活得很愉快;应酬无方,就算拥有万贯家财,也只是个孤独的人。因此,在社交应酬中一定要善于把握分寸,这样才能“应酬出锦绣前程”。

源霾妙用“杯酒释兵权” 辖涛源

☆ 除了满足口腹之欲,享受人生乐趣之外,恐怕“餐桌战术”才是人们大宴小饮的真正目的。

☆ 人在饮食的时候,心情最平和,什么话都好说,什么事情都可以商量。

☆ 应酬本来就是一门大学问,用商业晚餐来表达应酬的现象,学问就更大了。

源霾平息干戈打圆场 辖涛惹

☆ 需要打圆场的事总是很多,如果弄得不好,只会火上浇油,不仅不会息事宁人,还会扩大事态。

源霾利用电话巧应酬 辖涛远

☆ 电话应酬可使我们达到随时随地与友人保持面对面说话的效果,当我们的话语通过电波传到他人耳中的时候,我们不会像登门拜访那样仓促,

也不会因为对方请你进屋而感到为难。

源圈能辨风向才会使好舵 辑灵源

☆ 我们如能真的在交际中察言观色，随机应变，这也是一种本领。应对一些意料之外的信息敏锐地感知，恰当地处理。

☆ 要做好社交中的“天气预报”，需要更为详尽的“气象”知识。

源圈善于捕捉“弦外之音”辑灵苑

☆ 观察话题与说话者本身的相关状况，从这里能获得很多的信息。

☆ 通过分析措辞常常就可以大体上看出这个人的真实形象。

☆ 一般说来，一个人的感情或意见，都在说话方式里表现得清清楚楚。

源圈透过“眼神”来应酬 辑灵苑

☆ 从医学上来看，眼睛在人的五种感觉器官中是最敏锐的。

☆ 从眼睛里流露出真心是理所当然的，“眼睛是心灵之窗”。

☆ 眼神有散有聚，有动有静，有流有凝，有阴沉，有呆滞，有下垂，有上扬，仔细参悟之后，必可发现人情毕露。

源圈请客也须讲学问 辑灵源

☆ 求人办事，请客吃饭，这在老百姓中间是很普通、很正常的事。

☆ 中国人一向善于把酒席宴会场所作为交际公关的战场，因为吃饭问题长久以来中国人生活中的大问题。

第七章摇“礼”多不打人

中国人凡事讲求中庸之道，过与不及都不恰当，送礼也是如此。只要礼品价格符合常理，礼物内容也适合受礼者的身份地位，自然就“礼”所当然了。

缘起：了解理亏记 转发圈

☆ 一旦接受了人家的好处，沾了人家的便宜，再拒绝起人家的请求来，就不那么好意思开口了。

☆ 郑板桥这才意识到，自己贪吃狗肉，竟然落入人家的圈套，上当啦。

缘起："礼多不打人"转发缘

☆ 求人办事要送礼，这是生活中的一大难题，不是简单的批判、痛斥就能消灭的，有待于干部素质的提高，职业道德的净化以及法律的健全。

☆ 送礼是表达心意的一种形式。礼不在多，达意则灵；礼不在重，传情则行。

缘起：懂一点儿送礼心理学 转发恩

☆ 花点心思将礼貌送到别人的心里去，是送礼的最高境界。

☆ 在送礼时懂点送礼心理学，将会使你顺利地送出礼貌，达成心愿。

缘起：送礼五大问题 转发缘

☆ 精神利益上的来往固然可以加深彼此之间的感情沟通，而物质利益的来往也同样能起到沟通关系和加深感情的作用。

☆ 特别是对那些在社会上经常与人交往办事的朋友们来说，在物质上搞一些礼尚往来显然是非常必要的。

缘起：送礼原则把握好 转发苑

☆ 礼物的轻重选择以对方能够愉快地接受为原则，力争做到少花钱多办事，或多花钱办好事。

☆ 送礼的时间间隔也很有讲究，过于频繁或间隔过长都不合适。

☆ 送礼前要对受礼人的身份、爱好、禁忌等有所了解，以免礼不得当。

☆ 就礼物本身而言，其价值不是以金钱的多少来衡量的。

缘起：送礼也须讲技巧

☆ 盲目送礼的人，常常会收到适得其反的效果，礼没送出去，还招来了别人的厌声。

缘起：送礼的四大时机

☆ 在适当的时间送礼，更讨人喜欢，更见你的人情味。

☆ 连这么恰当的时机都不送礼，别的时机又有何用呢？

缘起：看对象，送礼物

☆ 送人礼物必须确知能令对方感到满意，才能肯定礼物的价值。

☆ 如果你实在想不出应送什么礼物给人，可以先到街上逛逛，最好到礼品专卖店去参观一番，有时会有意想不到的收获。

第八章摇说话得有分寸

说话从来就是一门学问，过分直会显得生硬，让人无法接受；太过、太白又常会令人难堪。说话，当然需要有技巧、有分寸、有的放矢，同时又委婉曲折、机智行事。

缘起：直话曲说，讲点智慧

☆ 在与人交谈时，切忌语言过直，因为过直的话语会伤害到对方的自尊心，会给沟通的双方带来一定的隔阂。

☆ “事缓则圆”、“曲则全”的智慧，虽然古老，但的确有用。

缘起：以退为进讲策略

☆ 古人曾提出过，要如流水般的抵抗。水流在压力下被迫流入不熟悉的河道时，总是会暂时引退。等到合适的时候，再慢慢地渗透，起先是缓慢

需要全本请访问 www.ertongbo