

成功就是把好办的事办好 把难办的事办成

没有 办不成的事



12种技巧

让你成为**最会办事**的人

赵文明◎编著

MEIYOU
BANBUCHENG
DESHI



中国城市出版社

成功就是把好办的事办好 把难办的事办成

没有 办不成的事



12 种技巧
让你成为**最会办事**的人

赵文明◎编著

MEIYOU
BANBUCHENG
DESHI

中国城市出版社

·北京·

内 容 简 介

求人办事，是行走于社会所必需的经历，然而很多人常常对此束手无策。这其中的原因有很多，但关键还是在理念上缺乏正确的认识，行为上缺少灵活的方法。本书借鉴和摄取了中外许多前人和今人的智慧精华，紧扣当前的社会现实，总结出12种求人办事的方法和技巧，为读者提供了一整套实用高效便捷的办事妙略。渴望成功又不得其门而入的朋友，可以通过阅读本书找到巧办难事的门径。

十二种 技巧方法

1. 眼光独到
2. 广积人缘
3. 善于沟通
4. 把握分寸
5. 借助外力
6. 巧用感情
7. 礼尚往来
8. 步步为营
9. 抓住关键
10. 谨小慎微
11. 学会变通
12. 坚韧不拔



前言

一谈到求人办事,有些人就不免长吁短叹,以之为苦。的确,并不是所有求人办事的人都能一帆风顺。但同样是求人办事,为什么有的人会一波三折,跑断腿、磨破嘴,费尽九牛二虎之力,仍旧一筹莫展,而有的人却手到擒来、马到成功,轻轻松松就把事情办好了呢?

其实,老天是公平的,成功的机会对每个人都是均等的。在均等的机会面前,之所以会有这么多不同的结果,关键原因就在于你是否具备灵活巧妙、左右逢源的办事方法和技巧。俗话说“事在人为”,这世界上根本就没有办不成的事,关键就看你怎么办。天下事都是天下人做出来的,只要你针对事情,具体情况具体分析,采用最灵活最巧妙的方法,抓住时机,果断出手,肯定就能把事情办好。反之,你若不分状况,都千篇一律地由着自己的性子,不计后果莽撞行事,想到哪儿就做到哪儿,想怎么做就怎么做,那你肯定会把事情办砸。

办事情是必须讲究方法和技巧的。只要我们仔细观察一下那些在社会上左右逢源的人,就会发现他们并非个个都天资聪慧,或命运奇佳,有些人甚至资质平平。但他们都有一个共同的地方,那就是他们都懂得无数巧妙的做事方法和技巧。

因此,要想在社会上立足,要想把事情办得圆圆满满,你就必须掌握一些翻云覆雨、灵验奇妙的办事方法和技巧。只有当你掌握了足够的方法和技巧,你才能在各种场合下都应付自如,游刃有余。

对于那些想成功,却又苦于不懂做事技巧的人,本书送你一双慧眼和一双巧手,教你看清事情的源头,学会做事的技巧,让你活得顺风顺水、有滋有味。

古今中外无数成功者和失败者的曲折经历,就是一个丰富的案例库,其中既有成事的经验,也有败事的教训。本书借鉴和摄取了中外无数前人和今人的智慧精华,并紧密结合当今社会的现实,总结了多种办事的方法和技巧,为你提供了一整套实用、高效、便捷的办事妙略。不管是创业者还是成功者,不管是领导者还是普通职员,都可以

没有办不成的



从中得到有益的启迪。

掌握了本书介绍的这些奇计良谋，你就一定能够在人际关系中如鱼得水，在身陷困境时出奇制胜，使你的事业突飞猛进。

天下无难事，只怕有心人。办事的方法多种多样，目的和效果也不尽相同。只要有了坚定的信念，掌握了办事的技巧和方法，正所谓“运用之妙，存乎一心”，自己去灵活运用，去感受、去体验，就能够真正地提高自己、完善自己，使自己不断迈向成功。

12

种技巧让你成为最会办事的人



目 录

1 ◎ 一 眼光独到:摸透情况才能找准方法

2 ◎ 办事需要察言观色

4 ◎ 摸清性格再行动

6 ◎ 诱导能把事办得更好

9 ◎ 劝将不如激将

11 ◎ 从对方的爱好下手

14 ◎ 身份地位不可忽略

16 ◎ 求人还需旁敲侧击

1

19 ◎ 二 广积人缘:编织通达关系网络

20 ◎ 多交朋友多受益

22 ◎ 建立自己的人脉网

25 ◎ 时刻不忘人情投资

27 ◎ 投其所好搞好关系

30 ◎ 帮人最好雪中送炭

32 ◎ “攀亲拉故”缩短距离

35 ◎ 不忘给冷庙烧香

37 ◎ 结交比自己优秀的人物

39 ◎ 寻找最得力的伙伴



43 ◎ 三 善于沟通:把话说得滴水不漏

- 44 ◎ 巧妙圆场缓解尴尬
- 46 ◎ 绕着弯弯劝诫人
- 48 ◎ 站在对方的角度说话
- 51 ◎ 掌握说服他人的诀窍
- 53 ◎ 用幽默活跃办事氛围
- 56 ◎ 求人之前先赞美
- 58 ◎ 聊别人喜欢聊的话题
- 61 ◎ 求人说话需要掌握技巧

65 ◎ 四 把握分寸:准确拿捏办事火候

- 66 ◎ 进退有度,当退则退
- 68 ◎ 给别人留一点余地
- 70 ◎ 做事不能太性急
- 73 ◎ 巧设悬念,吊人胃口
- 75 ◎ 不在一条道上走到黑
- 77 ◎ 忍让要有度
- 80 ◎ 助人并给人留面子
- 82 ◎ 不可轻易相信他人

85 ◎ 五 借助外力:利用一切可以利用的资源

- 86 ◎ 懂得与他人合作
- 88 ◎ 他山之石可以攻玉
- 90 ◎ 适时向朋友求助
- 93 ◎ 充分利用亲戚网的力量
- 95 ◎ 远亲不如近邻
- 97 ◎ 借势跃起省时省力
- 99 ◎ 借助同窗之力起飞
- 101 ◎ 他人之名,巧妙借用



103 ◎ 六 巧用感情:找准软肋 攻心为上

- 104 ◎ “柔”可以克“刚”
- 106 ◎ 用眼泪战胜对方
- 108 ◎ 用真情收揽人心
- 110 ◎ 利用他人的恻隐之心
- 112 ◎ 亲情是最好的理由
- 114 ◎ 给求人办事涂上感情色彩
- 116 ◎ 乡情让你的道路越走越宽
- 118 ◎ 请求别人态度要诚恳

121 ◎ 七 礼尚往来:“礼”多人不怪

- 122 ◎ 礼尚往来好办事
- 124 ◎ 礼是求人的敲门砖
- 126 ◎ 选最恰当的礼物送人
- 128 ◎ 送礼要选择最佳时机
- 131 ◎ 送礼方式有技巧
- 133 ◎ 送礼要投其所好
- 135 ◎ 送礼须知的忌讳

139 ◎ 八 步步为营:不打没有把握的仗

- 140 ◎ 办事之前要充分准备
- 142 ◎ 不做力不从心的事
- 145 ◎ 不要轻易承诺
- 147 ◎ 要把目标定具体
- 149 ◎ 审时度势,洞察先机
- 152 ◎ 深谋远虑 防患于未然
- 154 ◎ 耐心等待时机成熟
- 156 ◎ 小心驶得万年船

159 ◎ 九 抓住关键:集中力量把事办好

- 160 ◎ 找到事情的关键点
- 162 ◎ 锁定你的目标
- 164 ◎ 先做最重要的事
- 166 ◎ 对准对方心理弱点出击
- 168 ◎ 把话说到点子上
- 170 ◎ 求人要选准时机
- 172 ◎ 做自己最擅长做的事

175 ◎ 十 谨小慎微:细节可以决定成败

- 176 ◎ 不要忽视小细节
- 178 ◎ 用细节来打动对方
- 180 ◎ 细心挖掘信息里的宝藏
- 183 ◎ 工作要严谨细致
- 185 ◎ 把每一件小事做好
- 187 ◎ 从细微处观察人
- 190 ◎ 培养细致观察的能力

193 ◎ 十一 学会变通:灵活机动更易成事

- 194 ◎ 虚张声势博取信任
- 196 ◎ 出奇兵,走捷径
- 199 ◎ 逆转思维来办事
- 201 ◎ 开拓新的办事途径
- 204 ◎ 用思考创造机会
- 206 ◎ 使用巧妙暗示法
- 209 ◎ 直路不通走弯路

213 ◎ 十二 坚韧不拔:不达目的誓不罢休

- 214 ◎ 软磨硬泡不放手



目

录

- 216 ◎ 遇到冷遇不退缩
- 218 ◎ 求人时脸皮不能太薄
- 220 ◎ 用笑容打开求人的大门
- 223 ◎ 求人办事不可半途而废
- 226 ◎ 求人办事也可理直气壮
- 228 ◎ 忍小才能谋大



眼光独到： 摸透情况才能找准方法

办事需要察言观色
摸清性格再行动
诱导能把事办得更好
劝将不如激将
从对方的爱好下手
身份地位不可忽略
求人还需旁敲侧击

办事需要察言观色

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”办事离不开“人情定律”，而要搞懂人情，不懂察言观色是绝对办不到的。因为人情是无根的东西，想要固定它，首先就必须察人言行以看透对方的心思。

通晓人情的前提就是察言观色。察言，即“闻一知十”；观色，即“见面明意”。如果做到了这一点，那么在办事的时候，理顺人情、搞好关系，就再容易不过了。

某著名空调企业的销售部门接待了一位顾客，是一个十分固执的女士，而且非常挑剔。可是，精于察言观色的销售人员却顺利办成了事，做成了生意。下面是她们的对话：

那位女士说：“我觉得我没有必要花这么多钱来买你们的空调，因为我们完全可以再忍忍，夏天很快就会过去。”

销售人员打量了一下这位女士，发现她穿戴考究，气质不凡，就微笑着说道：“夫人，无论从您得体的举止和优雅的谈吐来看，您应该都是受过良好教育的，想必对生活的质量要求也高，您应该也不会喜欢在酷暑时节流着汗在家里忙碌吧？”

“可是，你们厂的价格足足高出市场同类产品的30%，我为什么不买价廉物美的产品呢？”

“俗话说得好，一分钱一分货，我们的产品是引进国际先进技术生产的，寿命比别的厂家生产的产品长好几倍，性能好，没有噪音，绿色环保，舍弃好的去买次的，我想这不是您所想要的吧。”

可是那位女士还在犹豫。这时，销售人员发现那位女士在谈话的时候总是有意无意地看自己的鞋。销售人员乘势就说：“夫人，您脚上的鞋子看起来很不错，是新买的？”

这位女士马上说：“不是啊，我买了好几个月了，在王府井买的，穿着很舒服。”

“我想它一定很贵吧？”

“是啊，好几百块呢，便宜的穿起来不舒服。”



销售人员马上说：“是啊，鞋子和空调也是一样的道理啊，要看它的性价比，也许它的价格会比同类商品贵一些，可是如果从它的耐用性、舒适性，以及功能来看的话，就不会觉得它贵了，而是物有所值。再说，买家电是项比较大的投资，如果您买的空调没有用多久就坏了，又要买新的话，不是更贵吗？”

这位女士听了以后，笑着说：“小姐，你说得有道理，那好吧，我就买一台吧。”

想办成事，就必须赢得对方的好感，与对方搞好关系，时刻留意对方的表情，明白对方的意图，理解对方的心思，这样才能做出最切合对方心意的行动。就像上例中的销售人员，虽然对方很挑剔，但她能从对方的神态抓住其心思，以对方比较得意的购买行为（买到自己中意的鞋）为切入点，再和空调进行对比，促成交易成功。如果她不会察言观色，只是一味地说自己的产品好，未必会成交。

一个人的内心意图往往捉摸不定，所以必须从表象入手，下工夫观察他的表情，揣摩他的心思，进而掌握他的心意。然后再尽量顺应他，甚至抢先一步，将他想说而没说的话先说出来，想办而没办的事先办了。这样一来，对方的回报自然也会是沉甸甸的，你想办之事也就好办了。

在一般情况下，知己容易知彼难，这就要求你注意观察，认真分析，通过察言观色，知彼情知彼性，然后在此基础上随机应变，针对不同性情的人采用不同的方法，尽可能迎合他的心理，满足他的需要。如此，方能赢得对方的好感，使他乐意为你办事。

在这里，我们总结出了一些办事察言观色的规律：

俗话说：“出门观天色，进门看脸色。”所以，别在对方心情不好的时候麻烦他帮你做事情。一定要注意对方所处状态，也要注意对方的情绪和心理需要。

比如，如果他一边跟你说话一边接电话、看手表，那一定是很急的事情，此刻不要把你想办的事情说出来。

比如，当对方情绪低落，但依旧很热情地跟你说“对不起，今天我心情不好，不过，你说吧……”那么此时无论他多热情，你也最好换个时机说事。

再比如，如果你求他的事情过了些时日仍没有答复，那就不要再请求了，等过两天时机对了再谈，这样多重复几次之后，对方也就容易接受你的请求了。

察言观色除了揣摩对方的情绪心态以外，还有重要的一条就是不能犯忌。如果犯了对方的忌讳，恐怕本该谈成的事情也就泡汤了。

还有，千万别一根筋似的闷头谈自己的事情，这样会让人有种强烈的厌恶感。假如想把自己的意图向对方说明，就应该先摆出愿意听取对方讲话的姿态来，让人看到你有倾听别人言谈的诚意，他才会愿意听你说话。

摸清性格再行动

求人办事时，不仅要察言观色，还要认真分析对方的性格。我们只有弄清楚对方的性格，随机应变，依据对方的性格，投其所好，或投其所恶才能事事顺遂。

就像射箭要看靶子，弹琴要看听众，写文章、做学问要了解听众的需要一样，办事情需要分析对方的性格。只有摸清了对方的性格，才有益于制定有针对性的行动方案，行之有效地办事情。

三国时期，马超率兵攻打葭萌关的时候，诸葛亮对刘备说：“只有张飞、赵云二位将军，方可对敌马超。”

刘备说：“子龙领兵在外回不来，翼德现在正在这里，可以急速派遣他去迎战。”

诸葛亮说：“主公先别说，让我来激激他。”

这时，张飞听说马超前来攻关，大叫而入，主动请求出战。

诸葛亮佯装没听见，对刘备说：“马超智勇双全，无人可敌，除非往荆州唤云长来，方能对敌。”

张飞说：“军师为什么小瞧我！我曾单独抗拒曹操百万大军，难道还怕马超这个匹夫！”

诸葛亮说：“你在当阳拒水断桥，是因为曹操不知道虚实，若知虚实，你怎能安然无事？马超英勇无比，天下的人都知道，他渭桥六战，把曹操杀得割须弃袍，差一点丧了命，绝非等闲之辈，就是云长来也未必战胜他。”

张飞说：“我今天就去，如战胜不了马超，甘当军令！”诸葛亮看激将法起了作用，便顺水推舟地说：“既然你肯立军令状，便可以为先锋！”



结果张飞与马超在葭萌关下酣战了一昼夜，斗了200多个回合，虽然未分胜负，却打掉了马超的锐气，后来马超被诸葛亮施计说服归顺于刘备。

诸葛亮针对张飞脾气暴躁的性格，采用激将法来说服他。面对重要战事，先说他担当不了此任，激他立下军令状，从而增强他的责任感和紧迫感，扫除他轻敌的思想，激发他的斗志和勇气。

而针对关羽的性格，诸葛亮则换用“推崇法”。在马超归顺刘备之后，关羽提出要与马超比武。二虎相斗，必有一伤，为了避免这种情况，诸葛亮给关羽写了一封信说：“我听说关将军想与马超比武一试高下。依我看来，马超虽然英勇过人，但只能与翼德并驱争先，怎么能与你‘美髯公’相提并论呢？再说将军担当镇守荆州的重任，如果因为你的离开造成了损失，那罪过有多大啊！”

关羽看了信以后，笑着说：“还是孔明知道我的心啊！”他将书信给宾客们传看，打消了入川比武的念头。

人各有其情，各有其性。有的人喜欢听奉承话，给他戴上几顶“高帽”，他就会使出浑身力气帮你办事；有的人则不然，你给他戴“高帽”，反而会引起他敏感的警惕，怀疑你不怀好意；有的人刚愎自用，你必须用激将法才能使他把事办好；有的人脾气暴躁，讨厌喋喋不休的长篇说理，你和他说话办事就不宜拐弯抹角……

所以，我们在办事时一定要先摸清楚对方的性格再采取下一步的行动。

5

一般说来，一个人的性格特点往往通过自身的言谈举止、表情等流露出来，如：那些快言快语、举止简捷、眼神锋利、情绪易冲动的人，往往是性格急躁的人；那些直率热情的人，往往是性格开朗的人；那些安静、抑郁、不苟言笑，喜欢独处，不善交往的人，往往是性格孤僻的人；那些口出狂言，自吹自擂，好为人师的人，往往是骄傲自负的人；那些礼貌、讲信义，实事求是、心平气和、尊重别人的人，往往是性格稳重的人；那些表情细腻，眼神稳定，说话慢条斯理，举止注意分寸的人，往往是谦虚谨慎的人。对于这些不同性格的人，一定要具体分析，区别对待。

与不同性格的人办事有不同的技巧：

1. 与清高傲慢的人办事

有些人往往自视清高，目中无人，表现出一副“唯我独尊”的样子。

与这种人打交道,最好的办法就是:尽可能地减少与其交往的时间,在能够充分表达自己的意见和态度的情况下,减少他能够表现自己傲慢无礼的机会;与其说话,语言要简洁明了,尽可能用最少的話清楚地表达你的要求与问题。

2. 与私心较重的人办事

所有的人都讨厌那种自私自利、只顾自己的人,因为这种人心目中只有自己,凡事都将自己的利益摆在前头,从不肯有所牺牲。我们对他们不必有太多的期望,也没有必要希望他们能够像朋友那样以义为重,以情为重。与这类人的交往关系可以仅仅是一种交换关系,干多少活,给多少利。

3. 与性情暴躁的人办事

性情暴躁的人常常表现得蛮横无理,容易伤害人。但是这种人往往比较直率,心里有什么,也就表现出来,不会搞阴谋诡计;而且这种人一般比较重义气,重感情。所以,和这种人打交道,不一定非要那么客套,或讲什么道理。你只要以诚相待,他必定以心相对。另外,这种人还有一个特点,喜欢听奉承话、好话,所以在与他办事的过程中,宜多采用正面的方式,而谨慎运用反面或批评的方式。

4. 与性格冷淡的人办事

与这种人打交道时,不仅不能冷淡,反而应该多花些工夫,仔细观察,注意他的一举一动,从他的言行中,寻找出他真正关心的事来。

一个人的性格,是我们与其办事的最佳突破口。投其所好,便可与其产生共鸣,拉近距离;投其所恶,便可激怒他,使其行为按自己的意愿进行。无论跟什么样的人办事,我们都应首先摸透他的性格,依据其性格“对症下药”,就很容易“药到病除”,办事成功。

诱导能把事办得更好

央求不如婉求,劝导不如诱导。在求人办事或劝告别人听从自己的建议时,采用诱导的方法可能会使我们更顺利地达到目的。

在我们的办事过程中,不可避免会遇到一些不肯合作的人。如果