



行走社会的必修课，左右人生的大学问

处世的规则 办事的门道

[成功者用而不言 秘而不宣的手段和心法]

Chushi De Guize
Banshi De Mendao

朱风云 / 编著

规则要弄明白，不管是明的，还是暗的；门道要看清楚，
不管是露出来的，还是藏起来的。

中国言实出版社



THE GREAT OUTDOOR: THE GREAT OUTDOOR

外事规则 办事新门道

【海外商务规则手册 商务礼仪的千变万化】

Chinese For Foreign
Foreign For Chinese

商务规则手册

THE GREAT OUTDOOR: THE GREAT OUTDOOR
THE GREAT OUTDOOR: THE GREAT OUTDOOR

商务规则手册

朱风云 / 编著

★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

处世的规则 办事的门道

CHUSHI DE GUIZE BANSHI DE
MENDAO ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★ ★

〔成功者用而不言 秘而不宣的手段和心法〕

规则要弄明白，不管是明的，还是暗的；门道要看清楚，
不管是露出来的，还是藏起来的。

中国言实出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

处世的规则 办事的门道/朱风云编著.

—北京:中国言实出版社,2007.1

ISBN 7—80128—739—8

I. 处…

II. 朱…

III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 152758 号

出版发行 中国言实出版社

地址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮编:100101

电话:64924716 (发行部) 64963101 (邮购)

64924880 (总编室) 64890042 (编辑部)

网址:www.zgyscbs.cn

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销	新华书店
印 刷	香河闻泰印刷包装有限公司
版 次	2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷
规 格	680×960 毫米 1/16 19 印张
字 数	245 千字
定 价	28.80 元

前 言

每个人行走在社会上，都离不开处世、办事，有的精明能干，怎么做怎么顺；有的动辄碰壁，怎么做怎么拧。这就是差别！当然，人人都希望成为处世、办事的高手，打拼出属于自己的成功局面，但因为人与人之间的差别关系，大多不在你的掌控范围之内，而需要你细心玩味、把握妙道，尽可能出神入化。

世上有许多硬道理，如果你不留意，而是贸然冲撞，就会处处碰壁。处世的规则与办事的门道，皆是左右你人生的大学问，这是社会大课堂给你留下的必修课，比理论知识更重要、更实际。

就处世的规则而言，你必须清楚交往者的里里外外——如性格特点、喜厌好恶、外交圈子等，能知其人，而且全面，才能不被人“忽悠”，这就叫“知彼知己、方能百战不殆”。在处世的许多规则中，“知人”当为第一，有很多人貌似知人，实际上只是偏知、浅知，甚至被某种表面现象暂时蒙住了双眼，结果留下了隐患。人是最难打交道的，也是必须打交道的。所以面对这个无法回避的问题，你只有深谙知人、谋人、用人之道，才能为自己结成一个人际圈：知人在于更好地谋人，求人在于更好地用人，既近又远，既离又合，不因过分亲密而失去分寸，不因一时不快而视为死敌，这才叫善谋处世规则，变不可能为可能。

就办事的门道而言，大家都知道动物界，各种动物都有求生的办法，只不过强弱不同罢了。从某种程度上讲，办法即门道，

在各种竞争中寻找适合自己的路子。我们常发现，有些人能力并不突出，但办起事来却如鱼得水，能把很难办成的事变得易如反掌，这就叫得门道；而有些人直来直去，不太懂得迂回战术，结果怎么干怎么不灵，这叫自己堵住自己的路。通俗讲，门道就是灵活之法，可彼可此，可东可西，可明可暗，可伸可缩，不必霸王硬开弓，也不必总来弯弯绕，一切皆因人而论、因事而定。任何门道，都只有求变活用，才能有效，否则就是死法。

许多事实表明，做事必须先明了处世规则，掌握处世规则是为了增加做事成功率。凡能活用处世规则、办事门道者，一定能比他人更易把握成功的方向，从小成到大成，从小目标到大目标。怕就怕无视处世规则与办事门道，一意孤行、自以为是，这一定会离失败更近。

本书作者汇集了许多成功的经验，由点到面，把道理讲到实处，讲到读者心里，希望与有志者共勉，在复杂的处世、办事环节中，把自己变成成功的主人。

目 录

前言	1
----------	---

第一章 对手越少，做事就越少摩擦力

摩擦产生阻力。做人办事常有摩擦力，其原因往往是自己不善于读懂对手，仅以自己的个性为重。矛盾已产生，还不知道失误在哪里。减少对手，不是要求别人怎么做，而是自己如何做。

◎先做朋友，后做交易	2
◎以向人求助的方式赢得友谊	3
◎谈双方都熟悉的事物拉近感情	5
◎言者须有意，好话说到心坎上	7
◎一笔带过他人的隐私	9
◎提出否定意见，要用转折句	10
◎失意人面前不谈得意事	12
◎找准每个人的兴奋点	13
◎风凉话少说为佳	15
◎最受朋友们欢迎的“小点心”	16
◎化解冷遇的妙手	19

第二章 磨炼靠说话打破僵局的本事

下棋时，常遇到难以突破的僵局，高手的本领在于从僵局中获胜。人与人之间同样时常会产生僵局，躲避它是没有什么用的，而你只要善于把说话变成利器，就能在逼进退让中达到理想效果。有些人怕说话，只能使僵局越来越多。

- ◎该感恩时，别羞于开口 24
- ◎把话说得太满，就没有退路 26
- ◎一句话搔到对方的痒处 27
- ◎将麻烦化解在幽默里 29
- ◎说话时，用“我们”代替“我” 30
- ◎说话多斟酌，谨防歧解 33
- ◎有问不必有答 35
- ◎把言语中的缝隙补完整 37
- ◎良好的交往从称呼开始 39
- ◎把对方放在“重要位置” 41
- ◎投石问路，弦外有音 43

第三章 聪明人总能从对方身上“扣出”成功点

聪明是可以比较的，甲在乙面前聪明，不一定在丙面前聪明，因此要学会提升自己的“聪明指数”。聪明有什么好处？可以看着别人想着心中事，获得为己所用的“成功密码”。当然，这里讲的是大聪明，而非小聪明。

- ◎从细微处摸透对方的底细 48

◎要让他人乐于接起你的话题	50
◎巧用人们自重的心理敲门	52
◎对不同性格的人，必有不同应对之道	54
◎大人物喜欢蠢钝的人	57
◎根据来客的口味上菜	58
◎怎样相求发达了的老朋友	61
◎从你的籍贯中找到成功点	63
◎看清楚谁是你真正的“贵人”	65
◎讨人欢喜也是一种难得的本领	68
◎把优越感让给别人，你并不少什么	70
◎融洽气氛有巧方	72

第四章 “留一手”有时比“露一招”更厉害

凡是喜欢争着露一招的人，一定不是功夫极深的人，犹如太极高手就是等对方出拳，自己则因势而动，一下擒住对手要害。这就是说，“留一手”是绝不可少的成事资本。

◎要让人顺从，就要给好处	76
◎谨防背后的一把无形刀	79
◎对小人要懂得怀柔之术	80
◎两手原则：软硬兼施，再拉一把	81
◎感情是每个人的软肋	84
◎即使你绝对正确，也要给人一个台阶下	86
◎两难之境，把球踢回去	89
◎破车揽载，只能压垮自己	91

◎世事无常，要合作但不要轻信	93
◎先缩着身子，再猛然起跳	95
◎自己的孩子自己打	97
◎一样话百样说	99

第五章 不善布局者，往往受控于人

一个善于布局的人总能获得更多的成功几率。试想，你不布局，而对手布局，结果会怎样呢？所谓胜负手，往往取决于你的布局之道，来可挡，攻可守，还要含而不露，此可谓办事的一流策略。

◎肯定的语气最易博得信任	102
◎小是小非别太较真儿	104
◎体贴入微的人心战术	106
◎在人前展示你的攻防能力	107
◎别让“技能”阻碍升迁	109
◎职场闲话，别踩了这几颗雷	111
◎别计较一池一地的得失	112
◎遇事“多请示”，借风行船	115
◎把槽跳得更完美一些	116
◎推销自己的四大要领	118
◎放松时不可放肆	120
◎以最得体的方式“走人”	121

第六章 发挥最重要，用小题目作出大文章来

人情有看不见的冲击力，常可化不能为可能，变小成为大成。做足人情要从大处着眼，小处入手，眼力、心力、巧力并用，只要处置得当，世间没有攻不破的堡垒。

◎如何让人把你的话“听进去”	126
◎给患病的朋友吃一颗定心丸	128
◎人际关系如种树	130
◎在小事上求名	133
◎进门先看脸色	134
◎面对面的交谈最有杀伤力	137
◎到什么山唱什么歌	138
◎奉献出你的耳朵	140
◎表达谦逊之意，无需一板一眼	142
◎受到攻击后如何“接招”	144
◎“自暴其丑”加强凝聚力	145

第七章 技巧并非万能，没有技巧万万不能

成就自己靠能力，如同足球场上激烈比拼，能力强的
一方总会获得较多的胜出几率。没有平时千百次磨炼，不
可能在场上有精彩表现。同样，打开人生局面必须先以能
力为基础，寻找可靠的突破点。

◎松紧适度的办事策略	148
◎送礼的“宜”与“忌”	149

◎给人找一把合适的梯子	151
◎从下层渗透上层	153
◎谨防小鬼当道	155
◎把“蘑菇”泡透了	156
◎移山不成先打洞	158
◎杀敌济友皆要留有余地	160
◎从对方的着装中获得第一手资料	161
◎“实言”也不可轻信	163
◎可以直言，但应有分寸	165

第八章 把上下关系想得越透越好

很多事情在于提前预想，周围圈子中，究竟有哪些人
与你打交道，你该怎样与他们处理差异，这可是一门大学
问：想透才能不被伤害，想透才能顺畅。这个坎儿过不了，
难以立足社会。

◎“名门”最青睐的人才	170
◎时间观念强的人最敬业	172
◎受上司错怪之后的对策	175
◎让表扬来得更快一些	176
◎献上不同的方案让上司“圈阅”	178
◎听话要听音	180
◎职场新旧潜规则对照	181
◎小心对手送来的甜点	184
◎我们完全可以对老板说“No”	185
◎捧出上司的“尊贵”来	187

◎“进谏”要分清轻重缓急	189
◎“指令”不如“拜托”	190
◎向领导汇报工作的基本功	192
◎娱乐中是否让上司要看具体情况	194

第九章 正面攻击，不如搞点迂回战术

控制与反控制是矛与盾的关系，它们可以互相攻防，互有胜机。说话办事的最高境界是以柔克刚，当摇旗呐喊的攻势收不到良好的效果的时候，迂回包抄，说不定反会开创出一派大好局面。

◎用替罪羊障人眼目	198
◎在功劳簿上分一杯羹	199
◎做好事也要讲究分寸	201
◎重视身边的小人物	203
◎竞争中要从对手的缺点切入	205
◎疏不间亲，能避则避	206
◎“炒人鱿鱼”手法要柔和	209
◎请将不如激将	211
◎求神之后别忘了谢神	213
◎赞美对方的家人就是对本人的认可	215
◎低头拉车，抬头报喜	217
◎求大利，要多下饵缓收网	218
◎当心不恰当称赞的负作用	220

第十章 做大事须从突破自己开始

许多大成功都是来自小成功的日积月累。很多人不懂其理，却因浮躁而急于求成，只重大突破，不重小突破，结果一生什么突破都没有。

- ◎“积极”是怎样炼成的..... 224
- ◎谦恭服从永不过时..... 226
- ◎穿得像马上要提升一样..... 228
- ◎失败并没有想像中尴尬..... 230
- ◎坦然认错，化弊为利..... 232
- ◎“有为”要先摆出“无为”的姿态..... 233
- ◎把“团队精神”落到实处..... 236
- ◎现实要求我们不要“想当然”..... 238
- ◎在行动中寻找机会..... 240
- ◎切忌过早卷入竞争..... 241

第十一章 脑子中一定要“多几步棋”

多看、多想、多做，是必不可少的成功细节。有些人所以难以成事，正在于这三个“多”字不够，要么随性子任意所为，要么恨不得一步登天，这都是不明事理所为。多是为求稳，求稳是为求成。

- ◎把缺憾经营成你的特色..... 246
- ◎先把来者的热情晾一晾..... 248
- ◎淡化优势，清理身边的嫉妒..... 249

◎有花大家分着戴	252
◎把人情做足，使其更具杀伤力	254
◎顺利进入老板的视野	255
◎暗中转换观众的注意焦点	257
◎把好建议藏在嬉笑怒骂里	259
◎化解危机宜用缓手	260
◎对人的赞扬越具体越有效	262
◎数据是最严密的论据	263
◎把推拒的理由说明白	265

第十二章 伤人意味着给自己留下隐患

有些人表面上争强好胜，甚至以伤人为快，这是人性的弱点，他们的失败往往由此而生，甚至由此而爆发。其实伤人等于伤己，只是你不能够自知罢了。很多人看到别人在这方面受害不小，但轮到自己却毫无知觉。

◎打小报告不养家	268
◎未知深浅，先别下河	269
◎办公室社交的八大暗礁	272
◎与“哥们”共游不与“哥们”共事	274
◎开玩笑时“不打脸”	276
◎局势不明朗，不要轻易表态	278
◎小小不言，且让一步	280
◎别把人往你的对立面赶	282

◎在熟人面前也要注意小节	284
◎居上位时别忘了谦退	286
◎模糊语言中的灵活机动性	287

第一章

对手越少,做事就越少摩擦力



摩擦产生阻力。做人办事常有摩擦力,其原因往往是自己不善于读懂对手,仅以自己的个性为重。矛盾已产生,还不知道失误在哪里。减少对手,不是要求别人怎么做,而是自己如何做。