



会办事才能办成事

——瞬间把事办成的81个心理策略

★传播办事 **经验** ★阐释办事 **技巧** ★体会办事 **奥秘**

★掌握办事 **诀窍** ★控制办事 **局面**

闫成柏◎编著

小事、喜事、容易事，如脑中无三两技巧事事皆休

大事、愁事、麻烦事，若胸中有百般方法事事必成

中国华侨出版社

——瞬间把事办成的81个心理策略

>>>>>>>>>>>>>>

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

会办事才能办成事：瞬间把事办成的 81 个心理策略 / 闫成柏编著.
—北京：中国华侨出版社，2012.6

ISBN 978-7-5113-2509-9

I.①会… II.①闫… III.①心理交往—通俗读物
IV.①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 119849 号

●会办事才能办成事：瞬间把事办成的 81 个心理策略

编 著 / 闫成柏

责任编辑 / 夕 词

版式设计 / 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销 / 全国新华书店

开 本 / 710×1000 毫米 1/16 开 印张 / 18

印 刷 / 河北省香河县宏润印刷有限公司

版 次 / 2012 年 7 月第 1 版 2012 年 7 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-2509-9

定 价 / 32.00 元



中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦 3 层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 64443979

发行部：(010) 64443051 传真：(010) 64439708

网 址：www.oveaschin.com

E-mail：oveaschin@sina.com

前言

21 世纪的今天，是一个机遇和挑战并存的时代，也是一个多“事”的时代。每天一睁开眼睛，就要面临许多问题、许多麻烦、许多要办的事！比如，孩子升学、就业，在职场想升职加薪，等等，可以说，人活着就不可能无事——大事、小事、喜事、愁事、烦心事、苦恼事……这些事很多是不以我们的意志为转移的，我们必须面对，必须选择，必须解决。想解决这些难办的事就必须会办事，灰头土脸地碰一鼻子灰，最后却办不成事，这种情况是谁也不愿意看到的。

犹太人有句谚语：拙劣的工匠总是会埋怨他的工具。就是说办什么事都要动脑筋，掌握一些科学方法，不要埋怨外界条件。办事不成功，往往不是事情多么难办，而是方法不对头。这就要求我们在办事时一定要掌握办事的技巧和方法。

世上没有办不成的事，只有不会办事的人。有些人一生所办之事无数，而真正成功的事寥寥无几；有些人也许处处受打击，而该办的事一件不落地办得漂漂亮亮。一个会办事的人，可以在纷繁复杂的环境中轻松自如地驾驭人生局面，凡事逢凶化吉，把不可能的事变为可能，最后达到自己的目的。会办事，事半功倍；不会办事，事倍功半。掌握了办事的技巧和方法，办起事来就会顺风顺水。能够把各种各样的事情办得尽善尽美，让绝大多数人感到满意，也能够让人心甘情愿地为他办事，与他共事。因



此，会办事的人，人生和事业总是一帆风顺，能够取得伟大的成就。

尤其是生活在当今时代的80后、90后，往往难以适应社会快速发展的节奏和变化，在物质飞速更新和精神波动的矛盾面前显得无所适从，很多人时常会产生一种无名的不安和焦躁。对琐碎繁杂、无从着手的事束手无策，甚至陷入进退维谷的境地。究其原因，正是因为他们没有把握办事成功的诀窍。

《会办事才能办成事——瞬间把事办成的81个心理策略》就是为了适应社会的发展变化，满足广大读者的需求，教你灵活运用各种技巧解决所有的问题，把事办得尽善尽美而编辑的。书中选取了现实生活中常见的难事、大事、奇事、急事办成的技巧，收录了人人关心的办事绝招。综观全书，小中寓大，俗中见雅，实话实说，实事实办。让每个读者都能从中体会到办事的奥秘，掌握办事的诀窍，控制办事的局面。让办事者无论面对何种难事，都能冷静分析，有的放矢，出奇制胜，马到成功。

本书语言优美，文字明了简洁，结构清晰严谨。借鉴和汲取了诸多办事智慧的精华，从魅力征服、礼仪为先、因人而异、善借外力、洞悉人心、巧言胜师、示人以弱、把握分寸、以进为退、方圆有度、处变不惊、转换思路等12个方面对如何办事进行了全方位、深层次的透析，并通过一些生动而有趣的案例介绍了那些会办事的聪明人是通过什么样的方法和智慧最终达成了目的。通过本书，读者可以针对不同场合、不同对象，把握办事的分寸、火候、分量、次序，有效利用各种资源达到成功办事的目的，轻轻松松把事情办好。



第一章 魅力征服

——打造良好形象才能瞬间办成事

无论什么样的人，从事什么样的职业，无不都在一言一行、一举一动间向他人展示着自己的形象。可以说，形象是人们进行社会交往的“凭证”和“符号”。一个具有良好形象的人，必是一个有风度、有魅力的人。这样的人最容易得到他人的好评和社会的认可，在办事时，也最容易有事半功倍的效果。

1. 形象是办事成功的基础 003
2. 风度影响着办事的效果 006
3. 外表制约办事成功概率 009
4. 打造好形象从着装开始 012
5. 给人留下良好第一印象 016
6. 遇事沉稳不惊示人以强 019
7. 会微笑的人也才会办事 022
8. 树立办事干练的好形象 026
9. 举止细节决定办事成败 029

第二章 礼仪为先

——为人谦恭有礼才能瞬间办成事

一个想要办事的人，可以没有金钱、没有权势，也可以没有智慧，但不能没有“礼”。“礼尚往来，来而不往，非礼也。”“礼”是走遍天下的金拐杖，是办事成功的砒码。“礼”可以帮助你更好地处



理人际关系，实现人与人之间的互惠互利。知礼、守礼，以“小礼”换“大利”。

- 10. 办事以礼为先举止谦恭 035
- 11. 礼仪是办事成功的砝码 038
- 12. 善于交谈增进相互了解 041
- 13. 虚心谦逊获取办事经验 043
- 14. 客套是求人办事前奏曲 046
- 15. 礼貌是冬天里的一把火 048

第三章 因人而异

——摸清对方特点才能瞬间办成事

求人办事前，一定要对办事对象的身份地位、性格爱好和心理作客观深入的了解。求人办事时，要想达到自己的目标，就必须根据对方特点采取不同的交流方式，把握分寸，才能把事情办好。

- 16. 求人办事就要因人而异 053
- 17. 因人制宜巧妙把事办成 056
- 18. 用兴趣牵牢被求者鼻子 060
- 19. 找准喜好攻其得意“软肋” 064
- 20. 如何应对脾气暴躁的人 067
- 21. 如何应对傲气十足的人 070

第四章 善借外力

——善用他山之石才能瞬间办成事

古人云：大鹏一日乘风起，扶摇直上九万里。大鹏之所以能够高飞就是因为它能够“乘风”。在生活中，我们为了办事成功也要想办



法乘“他人之风”，借“他山之石”采取策略，使时间空间等资源能
为我所用，从而使自己的目的更容易达成。

- 22.善借他人之名办成大事 075
- 23.巧借外力扫除成事障碍 079
- 24.善假于力白手也可起家 082
- 25.站在巨人肩膀看得更远 085

第五章 洞悉人心

——抓住对方心理才能瞬间办成事

孙子说：“攻城为下，攻心为上。”这条兵法准则在求人办事上也同样适用。如何才能打动对方，是办事成功的关键。尽管人的心理十分微妙，但在有意无意之间，人内心的东西常常会通过某种方式而外露。因此，我们要在尊重对方的前提下，抓住对方心理，在心理上战胜对方，从而达到求人办事的目的。

- 26.用感情激荡他人的心弦 089
- 27.办事不揣摩等于瞎忙乎 091
- 28.制造假象使事情更容易 093
- 29.软语不成不妨试试激将 095
- 30.抓住心理办事一举成功 098
- 31.运用错觉壮大办事胆气 100

第六章 巧言胜师

——妙语说服他人才能瞬间办成事

语言是一门学问，也是一门艺术。办事时要运用得体准确的语言传递信息，表情达意，以达到点“语”成金的效果。在说服别人办事



的过程中，会说话的人，能利用巧妙的话语，将别人的思想引向自己的思路；不会说话的人，常常处处碰壁。因此，要想把事情办好，就要在语言上下工夫，只有能说会道，事情才有可能办得顺利。

32.点“语”成金收奇佳效果	107
33.话要说到别人的心坎上	110
34.直话巧说通达办事目的	113
35.妙言拉近距离利于成事	116
36.求人办事说好不如说巧	119
37.用体谅的话去打动他人	123
38.让人欣然接受命令的话	126
39.说服晓以理更要动以情	129

第七章 示人以弱

——引起对方同情才能瞬间办成事

人类具有同情弱者的天性。在办事时将自己的情况和内心的痛苦如实地说出来，往往会激起听者的同情心，使听者从感情上与你靠近，产生共鸣。这样一来，对方对你所求之事自然会伸出援助之手。

40.坦露自己把短处变长处	135
41.示人以弱才能积蓄力量	140
42.有意谦让博得舆论同情	144
43.激起别人同情产生共鸣	146
44.韬光养晦一举解决难题	148



第八章 把握分寸

——看准时机火候才能瞬间办成事

一个人有没有办事能力、办事水平，主要表现在对办事分寸的把握上。能够把握分寸是一个人获得社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、朋友帮助和恋人敬爱所需具备的基本能力之一。我们说分寸决定着尺度，尺度决定着高度。掌握事情分量，把握办事火候，在办事的过程中才能把事办到位。可以说，办事的整个过程无不蕴藏着分寸的玄机。

- 45. 紧握着办事分寸的玄机 153
- 46. 办事要分清场合和对象 155
- 47. 掌握火候是成事的关键 157
- 48. 抓住机会必会柳暗花明 161
- 49. 根据事情轻重采取行动 165
- 50. 软磨硬泡等待成事时机 168
- 51. 创造氛围抓住求人良机 170

第九章 以退为进

——适时退步忍让才能瞬间办成事

常钓鱼的人都知道这样一个道理，把线放长，才能钓到大鱼。而在看到大鱼上钩后，也得慢慢收线，将鱼拉近岸边；如果大鱼垂死挣扎，则要放松线，让鱼再游窜几下，再慢慢收钩。如此反复几次，直到大鱼精疲力尽，才将线拉近岸边，用力兜拽上岸。办事也是一样，



在事情还不是十拿九稳的情况下，耐心等待，适时退让，伺机而进，最终办成事。

52. 难路不直走绕道易通行	177
53. 当退则退切莫穷追猛打	180
54. 知进识退才能进退有节	182
55. 狭路相逢时应以退为进	184
56. 适时让一步是明智选择	186
57. 以退为进是一种大智慧	189
58. 能忍得住才能稳操胜券	193

第十章 方圆有度

——善于通融达变才能瞬间办成事

萧伯纳有句名言：“聪明的人使自己适应世界，而不明智的人只会坚持要世界适应自己。”同样我们在办事的过程中，适时地变通能够使我们化尴尬为融洽，变劣势为优势。所以，办事的过程中，如果想要游刃有余，那么就必须懂得人际交往的方圆之术。当方则方，该圆则圆，从而使自己获得一路畅通的通行证。

59. 圆通是巧妙办事的手段	197
60. 大智若愚是为大智大勇	200
61. 机械而为使你跌入败境	203
62. 机动灵活办事容易成功	206
63. 变通去做事好汉不吃亏	209
64. 方圆相济才能无往不胜	213
65. 以柔克刚之术直面锋芒	215



第十一章 处变不惊

——冷静应对变局才能瞬间办成事

苏东坡有句名言：“泰山崩于前而心不惊，麋鹿兴于左而目不瞬。”要想办成事就要始终保持清醒的头脑和敏锐的判断力，深谋远虑，想得深，看得远，做到冷眼观全局，不为各种纷乱的表象所迷惑。无论办什么事，心烦意乱之下很难有所作为。只有静下心来，以长远的眼光选择适合的道路，才能清醒地办好每一件事，进而达到自己的目的。

- 66.深谋远虑把握事物规律 221
- 67.冲动的结局是损失惨重 224
- 68.处变不惊才能临危不乱 227
- 69.轻易发怒将会陷入被动 231
- 70.用沉着击退困难的挑战 234
- 71.冷静机智处理突发事件 238
- 72.遇事要清醒冷静不冲动 241

第十二章 转换思路

——思维灵活善变才能瞬间办成事

当人们办事时，常会遇到一些突破不了的瓶颈。此时，如果转换一下视角，打破旧的思维模式带来的禁锢，仔细观察，细心分析，用新思维来加以考虑，用变化的眼光去把握，那么，就能找出一条新的出路。

- 73.努力创新不要墨守成规 247



74.突破思考是一种好心态	250
75.打破思维定式开拓天地	253
76.换角度思考问题显成效	256
77.只有创新才能找到出路	259
78.顺势而变事事赢得先机	262
79.摆脱困境需要出奇制胜	264
80.常变思想路子才会常新	266
81.打破常规思路找到新路	269

122	122
123	123
124	124
125	125
126	126
127	127
128	128
129	129
130	130
131	131
132	132
133	133
134	134
135	135
136	136
137	137
138	138
139	139
140	140
141	141
142	142
143	143
144	144
145	145
146	146
147	147
148	148
149	149
150	150
151	151
152	152
153	153
154	154
155	155
156	156
157	157
158	158
159	159
160	160
161	161
162	162
163	163
164	164
165	165
166	166
167	167
168	168
169	169
170	170
171	171
172	172
173	173
174	174
175	175
176	176
177	177
178	178
179	179
180	180
181	181
182	182
183	183
184	184
185	185
186	186
187	187
188	188
189	189
190	190
191	191
192	192
193	193
194	194
195	195
196	196
197	197
198	198
199	199
200	200
201	201
202	202
203	203
204	204
205	205
206	206
207	207
208	208
209	209
210	210
211	211
212	212
213	213
214	214
215	215
216	216
217	217
218	218
219	219
220	220
221	221
222	222
223	223
224	224
225	225
226	226
227	227
228	228
229	229
230	230
231	231
232	232
233	233
234	234
235	235
236	236
237	237
238	238
239	239
240	240
241	241
242	242
243	243
244	244
245	245
246	246
247	247
248	248
249	249
250	250
251	251
252	252
253	253
254	254
255	255
256	256
257	257
258	258
259	259
260	260
261	261
262	262
263	263
264	264
265	265
266	266
267	267
268	268
269	269
270	270
271	271
272	272
273	273
274	274
275	275
276	276
277	277
278	278
279	279
280	280
281	281
282	282
283	283
284	284
285	285
286	286
287	287
288	288
289	289
290	290
291	291
292	292
293	293
294	294
295	295
296	296
297	297
298	298
299	299
300	300
301	301
302	302
303	303
304	304
305	305
306	306
307	307
308	308
309	309
310	310
311	311
312	312
313	313
314	314
315	315
316	316
317	317
318	318
319	319
320	320
321	321
322	322
323	323
324	324
325	325
326	326
327	327
328	328
329	329
330	330
331	331
332	332
333	333
334	334
335	335
336	336
337	337
338	338
339	339
340	340
341	341
342	342
343	343
344	344
345	345
346	346
347	347
348	348
349	349
350	350
351	351
352	352
353	353
354	354
355	355
356	356
357	357
358	358
359	359
360	360
361	361
362	362
363	363
364	364
365	365
366	366
367	367
368	368
369	369
370	370
371	371
372	372
373	373
374	374
375	375
376	376
377	377
378	378
379	379
380	380
381	381
382	382
383	383
384	384
385	385
386	386
387	387
388	388
389	389
390	390
391	391
392	392
393	393
394	394
395	395
396	396
397	397
398	398
399	399
400	400
401	401
402	402
403	403
404	404
405	405
406	406
407	407
408	408
409	409
410	410
411	411
412	412
413	413
414	414
415	415
416	416
417	417
418	418
419	419
420	420
421	421
422	422
423	423
424	424
425	425
426	426
427	427
428	428
429	429
430	430
431	431
432	432
433	433
434	434
435	435
436	436
437	437
438	438
439	439
440	440
441	441
442	442
443	443
444	444
445	445
446	446
447	447
448	448
449	449
450	450
451	451
452	452
453	453
454	454
455	455
456	456
457	457
458	458
459	459
460	460
461	461
462	462
463	463
464	464
465	465
466	466
467	467
468	468
469	469
470	470
471	471
472	472
473	473
474	474
475	475
476	476
477	477
478	478
479	479
480	480
481	481
482	482
483	483
484	484
485	485
486	486
487	487
488	488
489	489
490	490
491	491
492	492
493	493
494	494
495	495
496	496
497	497
498	498
499	499
500	500
501	501
502	502
503	503
504	504
505	505
506	506
507	507
508	508
509	509
510	510
511	511
512	512
513	513
514	514
515	515
516	516
517	517
518	518
519	519
520	520
521	521
522	522
523	523
524	524
525	525
526	526
527	527
528	528
529	529
530	530
531	531
532	532
533	533
534	534
535	535
536	536
537	537
538	538
539	539
540	540
541	541
542	542
543	543
544	544
545	545
546	546
547	547
548	548
549	549
550	550
551	551
552	552
553	553
554	554
555	555
556	556
557	557
558	558
559	559
560	560
561	561
562	562
563	563
564	564
565	565
566	566
567	567
568	568
569	569
570	570
571	571
572	572
573	573
574	574
575	575
576	576
577	577
578	578
579	579
580	580
581	581
582	582
583	583
584	584
585	585
586	586
587	587
588	588
589	589
590	590
591	591
592	592
593	593
594	594
595	595
596	596
597	597
598	598
599	599
600	600
601	601
602	602
603	603
604	604
605	605
606	606
607	607
608	608
609	609
610	610
611	611
612	612
613	613
614	614
615	615
616	616
617	617
618	618
619	619
620	620
621	621
622	622
623	623
624	624
625	625
626	626
627	627
628	628
629	629
630	630
631	631
632	632
633	633
634	634
635	635
636	636
637	637
638	638
639	639
640	640
641	641
642	642
643	643
644	644
645	645
646	646
647	647
648	648
649	649
650	650
651	651
652	652
653	653
654	654
655	655
656	656
657	657
658	658
659	659
660	660
661	661
662	662
663	663
664	664
665	665
666	666
667	667
668	668
669	669
670	670
671	671
672	672
673	673
674	674
675	675
676	676
677	677
678	678
679	679
680	680
681	681
682	682
683	683
684	684
685	685
686	686
687	687
688	688
689	689
690	690
691	691
692	692
693	



1. 形象是办事成功的敲门砖

古人云：“有诸内者，必形诸外。”万物皆有内外之别，形象亦有内外之分。内在形象与外在形象密不可分，外在形象是内在形象的外化形式，内在形象是外在形象的灵魂所在。形象是人们进行社会交往的“凭证”和“符号”，通过他人的评价获得社会的认同，从而获得自身存在的意义和价值。具有良好形象，并且获得他人的接受和认同，是每个人、才、物成功的前提。只有具备良好的形象，才能获得他人的认可和认同，才能获得更多的资源和机会，才能在激烈的竞争中脱颖而出，立于不败之地。

第一章 魅力征服

——打造良好形象才能瞬间办成事

无论什么样的人，从事什么样的职业，无不都在一言一行、一举一动间向他人展示着自己的形象。可以说，形象是人们进行社会交往的“凭证”和“符号”。一个具有良好形象的人，必是一个有风度、有魅力的人。这样的人最容易得到他人的好评和社会的认可，在办事时，也最容易有事半功倍的效果。



1. 形象是办事成功的基础

古人云：“有诸内者，必形诸外。”万物皆有内外之别，形象亦有内外之分。内在形象与外在形象须臾不可分。外在形象是内在形象的外化形式，内在形象是外在形象的灵魂所在。形象是人们进行社会交往的“凭证”和“符号”，通过他人的评价获得社会的认同，从而获得自身存在的意义和价值。具有良好形象，并且得到的接受和认同越广越深的人，才能相应地获得更多的发展机遇和更大的物质的或精神的发展空间，也才更可能取得成功。

办事成功的基础是在与别人的交往中留下好印象，首先让别人喜欢、接受自己。假如一个形象很差的人，让人从视觉上不喜欢，对办事需要建立的关系会很不利。

我们通过两次总统竞选的例子，就可以清晰地看到形象对一个人的重要作用。

1980年与里根竞选总统的杜卡基思，这个祖先是希腊籍的小个子民主党领袖，无论外表还是声音，无论演讲还是表演，在英俊、高大、富有感召魅力的里根的衬托下，越发显得“不像个领袖”，因而落选。而演员出身的里根用自己的微笑、声音、手势、服装及高超的演技，表现出一个具有迷人魅力的领袖形象，从而掩盖了他在知识和智力上的不足。

1960年尼克松与肯尼迪之争中，老牌政治家尼克松似乎在资历上占有



绝对的优势，但是却忽略了对自己外表的包装。以至于贵族家庭出身的肯尼迪评价他：“这家伙真没有品位！”受到家族的影响，肯尼迪懂得如何利用自己的外在优势获取选民的信任。在他与尼克松的电视辩论上，年轻、英俊、风流倜傥的肯尼迪浑身散发着领袖的魅力，看起来坚定、自信、沉着，不仅能够主宰美国的政坛，而且能平衡世界的局面。在电视节目中的一个握手动作上，就使得一位政治评论家宣称“肯尼迪已经获胜”。当他提出“不要问国家能为你做什么，问一问你能为国家做什么”的口号时，激起美国人民的爱国热潮。他是美国人理想的领袖形象。几十年过去了，他的形象一直让人难以忘怀，是世界领袖的标准形象。克林顿就是受到肯尼迪的影响，从小立志从政，他以肯尼迪为榜样，终于成为美国总统。在克林顿的身上，正反两面，都有肯尼迪的影子。

人们总是喜欢那些看上去感觉舒适、有美感的人。姣好的长相、匀称挺拔的身材、美观大方的服饰均能增添人的仪表魅力，给人以舒服、美好的感觉。如果说人的长相、身高难以变更，而服饰却是可以变化的。整洁美观的服饰是人们用以改变自己或烘托自己形象的最好、使用最频繁的“武器”，因此，我们要学会运用这一武器来“武装”自己。

仪表是一个人的外在表现，好的仪表也离不开内在气质的烘托。仪表固然要吸引人，此外，还要从谈话方式、谈话内容等方面去吸引人，用内在的东西给他人留下深刻印象。

西方有句名言说得好：“你可以先装扮成‘那个样子’，直到你成为‘那个样子’。”怎样尽可能最大限度地把自己的长处表现出来，给他人留下美好且深刻的印象，是一种可贵的本领。

成功者善于显示和宣传自己的长处。不论在什么场合，他们总是以自己在专业和社交两方面的谈吐举止尽可能给人们留下好感。

芭芭拉·瓦尔特斯回忆了她初次同阿曼德·哈默会面的情景。哈默是杰出的金融家、艺术品收藏家和著名的慈善家。他朝气蓬勃、充满活力。芭芭拉·瓦尔特斯发现他非常善于言谈，待人友善，毫无矫饰，极富感染力，