

你这样办事 最有效

万事亨通的9大办事法则

曹池◎编著

办事讲艺术，处事讲方法

一个人的成功

只有20%是由于他的专业技术

80%则要靠他的办事能力和人际关系

NiZheYang
BanShiZuiYouXiao



中国三峡出版社



NiZhe tang
Business Success

你这样办事 最有效

万事亨通的9大办事法则

曹池◎编著

办事讲艺术，处事讲方法

一个人的成功

只有20%是由于他的专业技术

80%则要靠他的办事能力和人际关系

中国三峡出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

你这样办事最有效/曹池编著. —北京: 中国三峡出版社, 2004. 1

ISBN 7 - 80099 - 827 - 4

I. 你... II. 曹... III. 人间交往 - 通俗读物
IV. C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 112703 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话: (010) 68218553 51933037 (发行部)

(010) 51933034 51933035 (编辑部)

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail: sanxiaz@sina.com

ybs5193@163.com (编辑部)

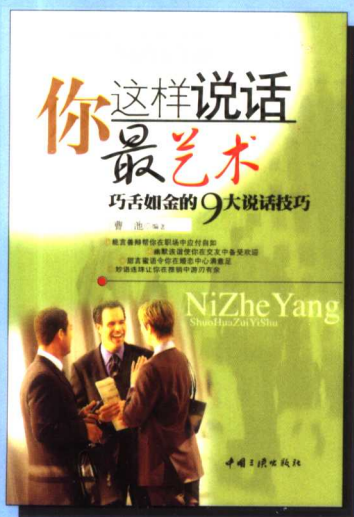
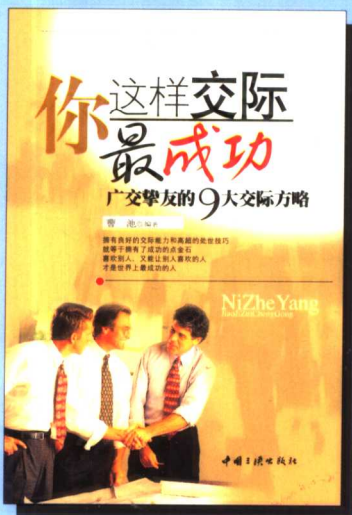
后勤指挥学院印刷厂印刷 新华书店经销

2004 年 1 月第 1 版 2004 年 5 月第 2 次印刷

开本: 850 × 1168 毫米 1/32 印张: 10

字数: 215 千字 印数: 6001—9000 册

ISBN 7 - 80099 - 827 - 4/Z · 140 定价: 18.00 元



责任编辑：王杨

李棟設計
010-62200706 ● 孫希前



目录

Contents

第一章 求人办事有学问 / 1

- 有了人脉就会有办事的力量 / 3
- 组建办事的人脉网络 / 5
- 求人办事要有好心态 / 12
- 灵活对待不同的求助对象 / 19
- 求人办事讲技巧 / 23
- 巧用计谋妙办事 / 35

第二章 职场升迁有技巧 / 39

- 给自己穿上一件华丽的外衣 / 41
- 办公室的生存守则 / 45
- 与同事交往的黄金法则 / 48
- 办公室做事要谨慎 / 51
- 向上司献言献策的技巧 / 55
- 维护上司的尊严 / 60
- 做一个职场不倒翁 / 66
- 努力在工作中发展自己 / 73



目录

Contents

- 让老板为你加薪的诀窍 / 76
- 踢开升职路上的“绊脚石” / 79
- 借助伯乐，巧升职 / 83
- 怎样准备你的降落伞 / 86

第三章 领导下属讲方法 / 91

- 全方位树立领导权威 / 93
- 让英雄找到用武之地 / 96
- 高明的授权法则 / 101
- 留住员工的心 / 107
- 调动员工的积极性 / 114
- 把握批评下属的分寸 / 122

第四章 高效工作有绝招 / 131

- 明确做事的目标才能有效率 / 133
- 抓住今天的每一寸光阴 / 138
- 提高工作效率的技巧 / 146
- 工作要有计划、有条理 / 151

目录

Contents

高效工作的 6 个步骤 /155

第五章 挑战创业有方略 /161

慎选创业的目标 /163

创业决策要周全 /166

怎样做好创业的计划 /168

如何招募到优秀的员工 /174

学会与人合作创业 /177

网络时代的创业模式 /180

学会借别人的钱办自己的事 /182

善于行动才能迅速创业 /187

快速学习创业的成功经验 /196

第六章 商场不败有智慧 /203

销售商品的基本技巧 /205

商业经营的成功法则 /211

巧妙的商战计谋 /218

无往不胜的谈判诀窍 /224

QAL02/08



目录

Contents

第七章 借力办事用谋略 /235

- 巧妙借力好办事 /237
- 借助外力巧经营 /244
- 借权贵来做广告 /251
- 借用明星的影响力 /256

第八章 婚恋交友有高招 /259

- 抛出爱的绣球来 /261
- 细心呵护爱情的种子 /265
- 巧妙化解恋人的嫉妒 /270
- 攻克爱情堡垒 /273
- 打败你的情敌 /279
- 成功求爱的绝招 /283

第九章 夫妻相处有艺术 /287


- 化解夫妻间的矛盾 /289



目录

Contents

夫妻和谐相处的绝招	/296
灵活地协调好家庭关系	/300
善对家庭中的金钱问题	/305
消除婚姻中的厌倦感	/309



第一章
求人办事有学问

QiuRenBanShi

YouXueWen

有了人脉就会有办事的力量

有关系好办事,对于这一点人们已经达成了共识。有关系就是有人脉,它是人们之间一种感情的凝聚和利益的融通。在社会活动中,有了关系也就有了路子,有了利益,有了各种随时可以兑现的希望。

所以,不但寻常百姓重关系,达官显贵也重关系;不但下级重关系,上级也同样重关系。

关系的力量是巨大的。美国著名杂志《人脉》在2002年发刊词中有这样一段话:“如果不信,你可以回忆以往的一些经验,你会发现原本以为是自己独立完成的事,事实上背后都有别人在协助。你绝不可低估人际关系的力量,否则将白白失去有利的帮助之力。”可见,有了人脉就会有办事的力量。人脉的力量具体表现在以下四个方面:

产生办事合力

我们常在办事时说,“团结就是力量”,“人多力量大”,“人心



齐，泰山移”。就是说办事时人们相互结合所产生的合力，往往可以使事情化难为易，快速成功。而且在一个团队中，如果人与人之间关系十分融洽、亲密，成员都热爱团队，就会形成团队的凝聚力，每个成员对团队做出的努力也就越大，从而工作效率也就越高。

形成办事的互补作用

“红花虽好，还要绿叶扶持”，“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。现实生活中，金无足赤，人无完人，人的经历、知识结构、能力、性格特征等各自有别，互有短长。家庭中夫妻的结合以及工作中团体的搭配都需要互补。

所以，懂得搞好人际关系的人，会不断发挥和建立新的关系网，扩大自己的影响力。因为他们知道当自己有条件开创事业时，跟自己有关系的人士往往会成为自己的首批顾客。还有一点要留意，在建立人际关系网时，不要只与“大腕儿”打交道，不妨也跟行业内的中下阶层人员保持联系，因为你永远难以预计他什么时候可以帮助你。

联络办事感情

人们通过彼此间的相互交往，诉说各自的喜怒哀乐，这样就能增进思想感情的交流，产生一种亲密感，发生相互之间的依恋之情，从中汲取办事的力量。如果一个人不善于同他人交往，其人际关系一定会很淡漠。这样的人对别人不能敞开心扉，要办事时自然得不到他人的关心和帮助，他的事业也一定不会成功。

交流办事的信息

现代社会是信息社会,每个人都是一个信息源,既是信息的传播者,也是信息的接收者。他人是信息的一个重要来源。你和他 人有了较好的人脉,你便能经常得到非常及时有用的信息,如商业需求、物价变动等等。

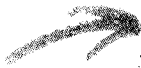
举例来讲,你要找一份好工作,这时你便可以主动与家人、朋友、熟人联系,交流情况,还可让他们代为留心,甚至还可让他们代为引荐。你还可以去拜访前届毕业生,以求经验。在自己的人际关系网中求得就业信息,是除了从报纸、招工消息、招聘启事等地方得到信息以外的最可靠、最广泛的来源。

所以说,一个人的交际范围广阔,他的成功机会便会相应增加。如果你希望早日获得成功,就必须建立良好的人际关系网。实际上,社会中所所谓的“走运的人”多半是由良好的人际关系网造就的。多结交一些能认同你的做法、想法的人,他们在将来的某一天会为你带来好运。

组建办事的人脉网络

广结善缘

在扩建你的人脉过程中,已经认识的人很重要。你目前的人际关系网络是打造你未来关系网的原料。因为他们都有自己的熟



人,而他们所熟识的人又有自己的关系网。而要妥善利用已认识的人就要有好人缘,好人缘是成大事者的因素之一,因为人缘越好,事情就越好办。

在人际交往中,多一份好人缘,就少一份烦恼。一个好的人缘就是一张广大而伸缩自如的关系网,用这张网你可以活得轻松自在、潇洒自如,塑造一个完美的人生。赢得好人缘的前提,不是“别人能为我做什么”,而是“我能为别人做什么”。在回答对方的问题时,不妨补上一句:“我能为你做些什么?”

要广结善缘,你还要经常与朋友保持联系。当纽约时报记者问美国前总统克林顿是如何保持自己的政治关系网时,他回答说:“每天晚上睡觉前,我会在一张卡片上列出我每天联系过的每一个人,注明重要细节、时间、会晤地点以及与此相关的一些信息,然后输入秘书为我建立的关系网数据库中。这些年来朋友们帮了我不少忙。”

任职于某贸易公司的业务员王先生也是一个深谙此道的高手,平时他经常把他的客户细心分类编排,按时间、地点与生意上的往来,随时邮寄明信片,表达各种不同的信息,让客户时时注意到他的存在与关心。这样做起生意来自然是朋友多了好办事。

要与关系网络中的每个人保持密切的联系,最好的方式就是创造性地运用你的日程表,记下那些对你的关系至关重要的日子,比如生日或周年庆祝等。在这些特殊的日子准时和他们通话,哪怕只是给他们寄张贺卡,他们也会高兴万分,因为他们知道你心中想着他们。

巧于赞美

要建造良好的人脉,你就要善于赞美你的朋友。任何人都希望被赞美,威廉·詹姆斯就说过:“人性深处最大的欲望,莫过于受到外界的认可与赞美。”

在这个世界上,谁不喜欢听别人说自己的好话,谁不想别人经常赞美自己。

所以,当人们听到他人对自己的优点加以称赞时,往往会心情愉快,对所谈的话题感兴趣,愿意继续交谈。这样,双方才能成为朋友,办事顺利。

王先生一次坐火车回家,对面坐了一位漂亮的时髦小姐,他顿时对她心生爱慕,可是对方待人特别冷淡,对谁都爱理不理的。车行七八个小时,他们之间的对话也不过十来句。时间已经是半夜,王先生正打算睡觉,忽瞥见她手上戴了一只特别精美的手镯,就顺口说了句:“你的手镯很少见,非常别致,市面上好像看不到。”

没想到她因此而兴奋不已,开始向王先生介绍这只镯子的来历。话匣子一打开,两人自然亲近了不少,她又给王先生讲她外婆的故事、她爸妈的故事,等到火车到站的时候,他们已成了无话不谈的朋友,日后随着交往的加深,两人最后喜结良缘。

赞美不仅能让你顺利交友、顺利办事,而且它还是人际交往中的润滑剂和消毒散,许多尴尬的事,都可以用它一一化解。

张剑的一个高高瘦瘦的朋友新买了一件掐腰的短上衣,兴冲



冲地请他品评。张剑见她穿了新衣越发状如衣板，不禁脱口说道：“这件衣服并不适合你。”朋友立刻沉下脸来。张剑见状深感不妙，就转而笑吟吟地说：“像你这样苗条又修长的身材，如果穿上那种宽松肥大长至膝下的衣服，就会越发显得神采飘逸、潇洒大方了。那些又矮又胖的人就穿不出这种效果来。”朋友听罢顿时转怒为喜。

张剑的话既巧妙地暗示了这件衣服不合其身材，又诚恳地指出了其择衣标准。同时用苗条、修长这些美好的词语委婉地指出了其身材的特点，又用矮胖之人来做对比，满足了对方的自尊心。你看，一句赞美的话，既为自己解了围，也挽救了许多年的友情。

总之，喜欢听赞美的话是人的天性。每个人都希望得到他人的承认，抓住这一心理，你就能赢得良好的人际关系，办起事来一帆风顺。

合作共处

朋友之间，合作共处、真诚相待、互相信任、互相帮助，办起事来才能互惠互利、齐头并进。

在我们的社会交往中，懂得与人和谐相处和分工合作是最重要的。一个想要成功的人要懂得，持续专注于自己的工作，并尽量协助他人，才能实现自己的办事目标。虽然让自己始终保持友善及充分合作的态度并不容易，但你最后一定会发现，这样的努力是值得的。