

社交 36 计

办公完全速查手册

主编 董慧



中央民族大学出版社

办公完全速查手册

社交

三十六计

董慧等编

中央民族大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

办公完全速查手册/董慧等编. —北京:中央民族大学出版社,
2004

ISBN 7-81056-871-X

I. 办… II. 董… III. 办公-工作-基本知识
IV. C931.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 006111 号

办公完全速查手册

社交 36 计

编 著:董慧等

出版发行:中央民族大学出版社

地 址:北京市海淀区中关村南大街 27 号

邮 编:100081

印 刷:北京市朝阳区经纬印刷厂

经 销:新华书店

开 本:850×1168 1/32 开 印 张:150

字 数:300 千字 印 数:1-5000 册

版 次:2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 7-81056-871-X/C·61

定 价:464.00 元(全八册)

著作权所有,请勿擅自用本书制作各类出版物,违者必究
(凡属质量问题请与本社发行部联系退换)

前言

办公室在各级党政机关和企事业单位,历来有着十分重要的地位。它是各级各类部门制定、实施和修正决策的“中枢神经”,是收集、加工、传递与反馈信息的综合网络,是沟通上下、协调左右、联系四方、保证机关正常运转的重要“枢纽”,是服务社会、造福大众不可或缺的“窗口”。办公室工作的好坏,直接关系到整个机关政策的落实、制度的执行、工作的开展和成效的取得。

正是因为办公室有如此重要的地位,所以它不仅一直为各级领导所倚重,同时也使得那些想一展抱负的人才趋之若鹜,成为他们选择职业的理想之地。可以说,能够进入这个要害部门工作的人,至少都有着一定的基础、能力和机遇。在当今高度信息化的知识经济时代,人才辈出,到处充满着竞争;办公室更是人才搏杀的战场,人生竞技的舞台。在我国,政治经济关系的变化,不断地推动着办公室工作的改进;人际关系的纵横交错、纷繁复杂,也时时提醒每个人必须恰当处理各种关系。在此情况下,作为一个办公室领导或者一般人员,必须提高自己的综合素质,才能从容应付各种挑战。除了基本的政治素养、职业道德、组织才能和政策水平外,办公室人员还应练就有关见微知著,世事练达的睿智头脑;高瞻远瞩,洞悉入微的敏锐眼光;容纳百川,包容万物的广阔胸襟;书生意气,挥斥方遒的豪迈胸襟;运筹帷幄,决胜千里的深谋远略,以及博古通今的丰富知识、左右逢源的交际手腕、精明果敢的办事风格、幽默机智的语言艺术等素养,否则就很难在办公室站稳脚跟,更谈不上统御下属,只能碌碌庸庸,一把座椅到白头。

实践证明,办公室人员综合素质的提高,工作能力的增强,只有在先天禀赋的基础上,通过有效的学习和实践才能使然。正是基于这种状况,我们特意约请了北京大学、中国人民大学、北京师

范大学、中山大学的有关专家和中央国家机关部分从事办公室工作的同志,通过认真研读著作,广泛查阅资料,在大量走访的基础上,吸收秘书学界大量的研究成果,博采众长,融合提炼,编纂出这部独具特色的《办公完全速查手册》,以满足办公室工作人员的需要。

全书共分《出差出国完全手册》、《文体写作方法与技巧》、《会议组织方法与技巧》、《讲话演讲方法与技巧》、《说话 36 计》、《办事 36 计》、《社交 36 计》、《公关 36 计》8 册,与其它有关办公方面的书相比,本书有以下三个鲜明特点:

一是起点高。该书不仅仅只限于介绍办公室工作的一般常识,而是站在时代发展变化的前沿,编入了许多新知识,介绍了许多新观点和新的办公方式;

二是体例新。该书分类划块编写,各自独立成册,极易于办公查阅,这在同类书籍中绝无仅有;

三是规模大。该书共分 8 册,洋洋洒洒 300 万字,是目前国内最大最全的一部办公工具书。

目前,我们刚跨进新世纪的门槛,办公工作也面临着从偏重事务向综合协调、从简单传递信息向综合处理信息、从被动服务向主动服务、从传统型管理向科学化管理的深刻转变之中。这种转变要求办公室的每一位同志要不断地向实践学习,向书本学习,创造性地开展工作,《办公完全速查手册》正是为大家的学习创造活动提供的一种有力工具。我们坚信,是金子总会发光,是好书总会给读者带来惠泽。如果您正处在办公室这个位置,如果您想在办公室获得升迁,那么,请赶快捧读此书吧!——它将使你在办公室如鱼得水,坐拥成功!

《办公完全速查手册》编委会

二〇〇四年四月

目 录

第 1 计 找棵大树靠上去 攀上大树成俊马	1
忠心靠大树，日后得荫护	1
只要有奇招，必能靠大树	4
攀大树要敢于冒险	7
攀大树要把握时机	9
攀大树要放下架子	11
攀大树能消灾解难	13
攀大树能抬高身价	15
第 2 计 找大树要讲分寸 靠大树更靠方法	17
贴着身往上靠：绝对顺从上司	17
仰着脸往上靠：学会亲近权威	22
用行动往上靠：迈出众人行列	25
挺直腰往上靠：赢得上司信赖	29
揣着心往上靠：摸透领导意图	31
点着头往上靠：尊重上司意见	33
猫着腰往上靠：保持谦逊品德	34
夹着尾往上靠：虚心接受批评	37
含着笑往上靠：设法取悦上司	38
第 3 计 多个朋友多条路 同事交往有规则	43
人无完人：交往不必求全	43
人为财死：不要挡人财路	45
赐人以美：荣耀不可独享	47
提高身价：让人感到“有用”	49

第 4 计 平时常联系 播种有收获	53
平时加强联系	53
以朋友找朋友	54
以裙带连裙带	57
播种才有收成	61
第 5 计 心态要摆正 技巧要讲究	63
与同事相处要有“姿态”	63
别在同事之中出风头	64
少在同事面前吹牛	66
要勇于承担责任	67
学会让同事保住面子	69
学会处理竞争关系	70
学会处理合作关系	72
第 6 计 得力下属辅佐 才能成就大业	75
喜怒休要形于色	75
宽严相济施恩威	76
沟通思想贵坦诚	78
鼓励员工提意见	80
信任放手是关键	81
员工愿听领导赞	83
责备下属留情面	87
第 7 计 让部下喜欢说话 让部下敢说真话	89
突出谈话重点	89
让部下敢说真话	89
让部下喜欢说话	89
利用机会与部下谈话	90
利用谈话中的停顿	90

掌握谈话的分寸	91
要克制自己的态度	91
第 8 计 借名人光 成自己名	92
聚贤良可成大业	92
拉大旗可做虎皮	95
第 9 计 交友贵知己 来往讲分寸	98
不能过分依赖朋友	98
不能把责任风险转嫁给朋友	98
关系越亲密，越要有界限	99
为朋友绝对保密	99
要在乎朋友之间的小事	100
及时弥补裂痕	100
朋友相处贵以诚	101
朋友相处贵以宽	103
朋友相处贵以礼	104
理解朋友	105
别轻慢交情浅的朋友	109
保持距离	110
别断联系	112
第 10 计 管鲍之交是典范 交友之道贵老到	115
相知才能合得来	115
友情需要常联络	115
朋友交往信为先	116
宽容豁达朋友多	116
得理还须让三分	117
责人宜宽留余地	117
朋友有难冲上前	118
多看长处少看短	119

消除误解释前嫌	120
因人制宜巧出言	120
朋友也需多称赞	121
交友要往高处攀	121
尽力拓展交际圈	122
第 11 计 创造认识机会 主动与生人交谈	123
要创造认识的机会	123
留下好的第一印象	125
尽量表现得自然些	126
自己主动结识对方	127
学会与陌生人交谈	128
第 12 计 常以待生人 话题要愉快	130
别丢掉自信和诚意	130
不卑不亢, 赞美适度	130
以平常心对待陌生人	131
选择轻松愉快的话题	131
不要忽略“背运”的名流	132
第 13 计 突破心理戒备 把握分寸方法	133
了解对方, 投其所好	133
寻找共同点, 把握交往度	134
直接赞美对方	135
间接赞美对方	136
以谦虚赢得好感	136
坦白地介绍自己	137
表示信任	138
多提及对方熟悉的事物	139
第 14 计 只有冷庙烧香 才能雪中见利	141

晴天留人情，雨天好借伞·····	141
莫求共富贵，但求共患难·····	142
第 15 计 “英雄眼光短浅 美人技高一筹” ·····	144
与对手交往慎于色·····	144
与女人交往莫贪色·····	145
诱他人效忠巧用色·····	146
第 16 计 交往的随机应变 应变的艺术分寸 ·····	147
人在人檐下，不妨把头低·····	147
学会控制自己的情绪·····	148
不要在一棵树上吊死·····	150
给好处不要一步到位·····	152
即使吃亏也吃在明处·····	155
第 17 计 八面玲珑有方法 左右逢源有绝招 ·····	158
态度热情：就是让他心里快慰·····	158
满足自尊：就是让他面子好看·····	158
诚实守信：就是让他对你放心·····	159
宽容忍让：就是让他心无忌惮·····	160
乐于助人：就是让他心存感激·····	161
感情投资：就是让他欠你人情·····	162
主动结交：就是让他感到和气·····	162
不卑不亢：就是让他忘记等级·····	163
多听少说：就是让他得到宣泄·····	163
记住名字：就是让他感觉亲切·····	164
第 18 计 社交要会捧场 拍马要得马骑 ·····	165
“溜须”要知己知彼·····	165
“溜须”要察言观色·····	167
“溜须”要具有耐心·····	168

“溜须”要胆大心细	170
“溜须”要善解人意	173
“溜须”要把握时机	176
溜须拍马，终得马骑	178
第 19 计 把握社会角色 适应多种身份	180
增强角色意识，适应社交身份	180
学会变换角色，适应多种身份	180
第 20 计 了解社交心理 把握社会交往	181
需要性社交心理	181
亲和性社交心理	183
赞许性社交心理	186
成就欲社交心理	187
权力欲社交心理	189
第 21 计 注意第一印象 把握社交效应	192
第一印象效应	192
利人利己效应	194
投桃报李效应	195
似曾相识效应	197
高山仰止效应	198
盲从附和效应	199
情感波动效应	200
第 22 计 认真，但别较真 老练，但别世故	202
自尊，更要尊人	202
信赖，但别轻信	204
坦诚，但别粗率	205
谦虚，但别虚伪	207
谨慎，但别拘谨	209

认真，但别较真·····	210
老练，但别世故·····	213
严己，还要宽人·····	214
表现自己，但别贬低别人·····	217
进一步，更应让三分·····	219
第 23 计 商场如战场 社交须“伪装” ·····	221
让心事烂在肚子里·····	221
做人不能太单纯·····	222
得意时偷着乐·····	223
自古真人不露相·····	226
别让自己成为公众注意的焦点·····	227
精明得露骨，难免引火烧身·····	228
深藏不露，让小人无缝可钻·····	231
成全别人的好胜心·····	232
道不同，可为友·····	234
第 24 计 多栽花儿 少栽刺儿 ·····	236
管住自己的舌头·····	236
装聋作哑，不战而胜·····	237
口下留情，脚下有路·····	238
观棋不语真君子·····	240
开玩笑太恶毒，伤人也害己·····	241
给自己留条后路·····	242
委婉说话是处世的入门功夫·····	243
奉承话说得好，会使你更迷人·····	244
不逞口舌之快·····	246
非争论不可时，必须掌握技巧·····	247
让别人把话说完·····	250
欲谋大事先学习“守口如瓶”·····	251

别人的秘密知道得越少越好	252
第 25 计 活得简单就潇洒 事事算计非好汉	254
活得简单就潇洒	254
走出封闭的自我圈子	256
多注意好的一面	259
掌握社交的基本技巧	260
精心选择朋友	263
不要凭义气行事	265
处世不可一味忍让	266
活着不是给人看的	268
会算计人不是本领	269
太“世故”也不好	271
在社会上以德立身	273
第 26 计 不是你的 就别再勉强	276
避免跟人发生冲突	276
从容应付尴尬场面	279
听到逆耳之言不失态	280
用沉默化解难堪	281
运用心理战术化敌为友	283
巧妙地以变应变	287
区别对待恭维与拍马屁	288
场面话可说不可信	290
学会与看不惯的人沟通	292
宽容不是软弱	294
不是你的，就别再勉强	296
第 27 计 练就超强适应力 出人头地慢慢来	298
出人头地要慢慢来	298
能够驾驭自己的优缺点	300

大智若愚，大巧若拙	302
退一步海阔天空	303
虚心是制胜的法宝	305
获得社会的信任	307
为人不钻“牛角尖儿”	312
积累无形资产	315
知足常乐好	316
向乐观积极的人学习	318
训练竞争能力	320
时常给自己“充电”	322
第 28 计 修炼好心性 营造高境界	325
修炼一种好心性	325
多方磨炼自控能力	327
克制人生的欲望	331
养成从容不迫的习惯	332
冷静“消化”烦心事	334
控制好情绪才能做大事	336
学会宣泄压抑和郁闷	338
“性情豪爽”不等于“态度随便”	341
人活一世要善待自己	343
培养健全的性格	347
把“功名利禄”放在心上	350
第 29 计 勇于放大自己 倍增魅力交际术	354
培养迅速敏捷的思考力	354
要有自己的看法及构想	355
学习其他行业的知识	356
切勿不懂装懂	357
包装一副好形象	359

走向高层次：一流人物的选择·····	361
培养一个完美的个性·····	364
笑脸的魅力·····	366
做一个喜相的人·····	368
勇于放大自己·····	369
使你魅力倍增的交际术·····	370
善于利用魅力资本·····	372
第 30 计 做人要方 处世要圆 ·····	379
君子之交淡如水·····	379
不在其位不谋其政·····	380
使别人有面子地接受拒绝·····	381
说“不”的五种方法·····	382
学会说善意的谎言·····	385
既不伤面子，又不伤和气·····	387
做事要方，做人要圆·····	390
如何处理朋友间的麻烦·····	392
乐于接受反对意见·····	394
第 31 计 害人之心不可有 防人之心不可无 ·····	397
不要以人数来衡量你的人际关系·····	397
对待多层朋友的技巧·····	399
人缘的层次越高越好·····	403
聚集真能用得上的朋友·····	405
朋友一二三四型·····	407
远离不良的朋友·····	409
友情突然升温要小心·····	411
检验人心的试金石·····	412
给人好处切莫自居·····	415
保持奉献与回报的平衡·····	416

成大事不能靠“哥们”	419
第 32 计 低调做人好处多 左右做人并不难	422
哪个男儿不丈夫	422
给人“闪亮登场”的感觉	425
步步为营拓展局面	432
多琢磨事，少琢磨人	436
迅速与新同事打成一片	438
远离情绪的漩涡	441
表明你的立场	444
做个有声音的人	446
低调做人的好处	448
小心办公室中的流言蜚语	451
不打探别人的秘密	453
办公室里“六宗罪”	455
左右做人并不难	461
第 33 计 除了合作 别无他法	467
一个好汉还需三个帮	467
采取双赢的竞争策略	469
及早编织事业上的关系网	470
寻找一个赛跑的对手	472
让妻子助你成功	474
不能与之合作的三种人	476
不挡别人财路	479
有好处不要吃独食	481
生意场上不轻信朋友	484
警惕商场厚黑术	485
第 34 计 五彩缤纷女人心 阴阳互补好处多	487
阴阳互补好处多	487

善于结交异性朋友	489
与女性相处的 10 大忌讳	491
不要围着女人转	493
五彩缤纷女人心	495
分清友情和爱情	497
如何抓住“丘比特之箭”	498
男性赢取女性欢心的方法	501
对人生大事的 7 条忠告	504
第 35 计 多个朋友多条路 多个冤家多堵墙	507
多一个冤家多一堵墙	507
不求理解但求心安	509
消除误会的九种妙法	511
“小事”和“大事”不流	514
乐于忘记，不念旧恶	515
不跟小人较劲儿	517
坚持原则厌事尊人	521
消解厌恶，和睦相处	523
分门别类，对症下药	526
创造宽松的生活	530
第 36 计 笑看输赢得失 时刻相信我能行	533
适当的“孤独”有益于你的人生	533
不做别人想法的奴隶	535
自我贬低就是可怜虫	537
接受真实的自己	540
做精神的富翁	541
培养积极心态箴言	543
爱自己才会爱别人	546
笑看输赢得失	549