

成为老练社会能人，掌握办事关键技巧

60分钟变成 办事能人

60.fenzhong
biancheng

Banshi Nengren

办事能人
解决问题的
牛人

于彬 ● 编著

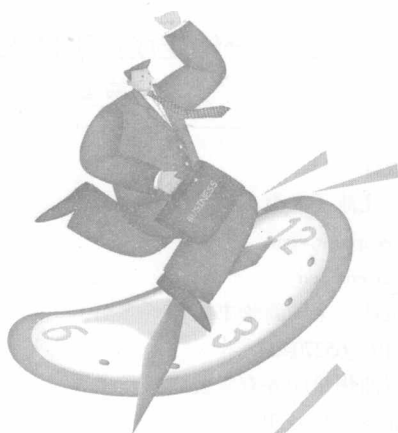
掌握办事的技巧和精髓，
懂得能人的处世之道，解决
生活和事业上的小问题和大
麻烦。



60分钟变成 办事能人

60 fenzhong
biancheng
Banshi Nengren

于彬 ● 编著



 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

60 分钟变成办事能人/于彬编著. —北京: 中国长安出版社, 2009.3
ISBN 978-7-80175-971-9

I. 6… II. 于… 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 (2009) 第 036816 号

60 分钟变成办事能人

于彬 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本: 880mm × 1230mm 大 32 开

印张: 9

字数: 185 千字

版本: 2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80175-971-9

定价: 23.80 元



前言

人这一辈子主要有两大主题：活下去和活得好。活下去，需要你有一技之长，能够凭自己的能力吃饭；活得好，需要你不仅会干活，还要会办事，能解决生活和事业上的一系列麻烦和问题。我们身边那些春风得意的人，都是办事能人，他们领悟了办事的技巧和精髓，懂得为人处世之道，于是就飞黄腾达。

办事是一种技巧。如果一个人在复杂的社会环境下，遇到任何事都能娴熟应对，能把难办的事彻底摆平，此人一定就是办事能人，不用说，他的地位和身价自然也是高居金字塔尖。

做人是办事的基础，办事不妨说是做人的最终目的，两者是相辅相成的。你人品再好，不会办事也是白搭；你八面玲珑，没有办事能力也一样会被淘汰。纵观古今，我们不难发现，无论是政坛精英、商界巨子还是草根英雄，凡是取得一番成就的人，都是办事能力一流的人。

所以说我们既要有八面玲珑的人际关系，更要有能进

能退的办事技巧，将做人和办事两手抓，两手都要硬。为人外圆内方，是大气而不是圆滑；办事随机应变，是变通而不是盲从。有时候“损人利己”并不是自私，必要时舍己为人其实是一种谋略。做一个利他的人，也得讲原则；办一件难办的事，主要靠方法。

本书针对如何成为“办事能人”，阐述了现实中最实用的办事方法与技巧，从不同角度进行了详尽的举例与说理。除具备很强的实用性之外，书中精选的小故事还增加了可读性。本书主要是从“内修”与“外炼”两个大方面来讲的。内修，就是从思想认识方面提高自己的为人之道；外炼，就是在办事方面提高自己的技巧。无论“内修”或是“外炼”，都要注重实际应用，这也是本书的宗旨所在。

本书说理透彻，举例切合实际，语言朴实。对于在校的大学生，或是已经参加工作的朋友们来说，都是值得学习与借鉴的。无论什么书籍，都只能起到一个指导性作用，关键是要我们认真去做去学习。

目录



第一章

10分钟：具备能人的九大素质

- 态度谦和受人尊敬…… 3
- 做“实诚人”得道多助…… 7
- 要有办大事的魄力…… 11
- 用自信赢得信任…… 14
- 知恩图报有人气…… 17
- 敢于赞美竞争对手…… 21
- 低调姿态行走江湖…… 32
- 大道通财，能人要讲信用…… 37
- 强势者从不自卑…… 42

1

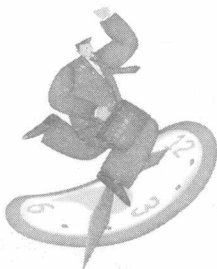
目

录

第二章

10分钟：做糊涂人，办明白事

- 怎样消除误会…… 51
- 不露声色给人台阶下…… 56
- 应对尴尬有一套…… 61
- 关键时刻倾听最好…… 65
- 对兄弟够意思…… 70
- 利他就是利己…… 74
- 该装傻时别太聪明…… 78
- 顺风顺水时要低调…… 85
- 为人不张扬，但做事要高调…… 90



感谢他人指出你的“不足” 93

有能力者不“越级” 98

第三章

10 分钟：好口才办棘手事

说话看脸色 107

好结果赢在第一句话 112

切入对方感兴趣的话题 116

赞美就是攻关 120

商量的语气好办事 124

委婉提出不同意见 129

夸奖是领导者的主要工作 134

第四章

10 分钟：靠关系做成能人

记住身边人的名字 151

幽默的人吃香 156

有困难找老朋友 160

多给人放“人情债” 164

多用“自己人”的语气 168

朋友在“精”不在多 172

敢跟“大人物”套近乎 177

圈子里要有“贵人” 181

搭建好关系网络 186



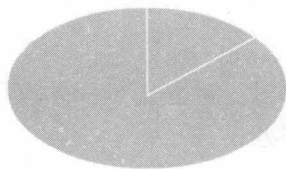
第五章 10分钟：能忍耐好办事

- 办事不成仁义在…… 193
- 不轻易得罪惹麻烦的人…… 198
- 给人“解释”的余地…… 202
- 不把恩怨放心上…… 207
- 以宽容服人…… 213
- 吃亏是福，但要吃得有技巧…… 218
- 牛人懂得“以退为进”…… 223
- 放弃是一种策略…… 228
- 面子没有利益值钱…… 232
- 成大事者习惯忍辱负重…… 236

第六章 10分钟：凭办事能力赢得好前程

- 办重要的事得找可靠的人…… 243
- 办事就得拐弯抹角…… 247
- 关键时刻必须再坚持一步…… 255
- 对事情负责就是对自己负责…… 259
- 提高办事能力是出头之道…… 264
- 巧干胜过蛮干，办事要有技巧…… 269
- 实干换来好位子…… 273

第一章



10 分钟 具备能人的九大素质

“人无信则不立”，做一个具备谦和态度的实诚人，能自然赢得别人的信任。做到本章中的要求，你就具备了成为办事能人的基本素质。

办事能人的素质

- 态度谦和，对方认可你，接下来的事也就好办了。
- 办事只能真心换真心，尔虞我诈那一套，难成大事。
- 想做成事，畏首畏尾不行，要有魄力。
- 始终对自己抱有信心。办事能人都是自信爆棚的人。
- 别人的滴水之恩，你一定要涌泉相报。
- 赞美对手、为对手鼓掌，是能人的一种姿态。
- 有锋芒而不露、有才华而不显、居功而不自傲，能人都会低调做人。



态度谦和受人尊敬

态度谦和的人，会令人产生一种亲和感，很想与其交往。

做一个办事能人，就要让别人容易接近你。态度傲慢，别人只能敬而远之。为人谦和，才能让人产生好感。古今中外一些大有成就者，给人的第一印象就是谦逊平和。

无产阶级革命家孙中山先生，他的涵养让人折服和敬仰。在许多名人的回忆录中，提到孙先生的为人，都对他的谦逊、和蔼赞不绝口。

辛亥革命后，孙先生为筹备政府经费，到处奔波宣传。一次，廖仲恺陪孙先生到福建福州一个富商那里拜访，为的是筹集一部分政府经费。刚见面，富商态度比较傲慢，因为他是当地有名的大财主。孙先生先是向富商问好，然后谈起富商的生意、国内形势，跟他讲如果不革命的话，中小型的资产阶级只会在洋人与清政府的压制下艰难地发展，不会有什么前途。

富商听完有些心动，但是表示对革命运动从不感兴趣，觉得无论谁当政都不耽误他做生意。

随后孙中山提出希望富商支持革命，慷慨相助。富商毕竟比较狭隘，一谈到钱就很敏感地说：“如今到处都要钱，各个军阀都成了土皇帝，说孙文建立民国政府，光有口号没行动，这样的国家是什么国家？我也不知先生是哪位军阀的副官，我实在没有钱！先生请便吧。”

孙中山先生听后没有生气，只是说：“先生，真是对不起，我们只知道革命了，却没有照顾到你们这些关心国计民生的商人同胞。其实我就是孙文，我们的革命很不彻底，如今缺少经费组建军队，政府政令难以实施，如果我们政府垮台了，就有亡国的危险，一旦亡国，先生就可能做亡国奴。到那时先生就是想支持革命、想翻身做主人都不可能了。既然先生经营艰难，我也不强人所难了……”

富商没想到孙中山身为政府总统却能礼贤下士，到一个商人那里宣传革命。他不住地向孙中山道歉，表示愿意尽力支持，还让自己留洋回国不久的儿子追随孙中山。

孙中山求富商帮忙遭到讥讽后，不但没有生气，反而很平和地给富商讲解革命形势，最终以人格魅力折服了富商，筹得了经费。

万向集团老总鲁冠球平时生活简朴，待人谦和，即使



对一些不讲信用的合作者他也很宽厚。他的家就在一条马路边上，与周围农民的房子没什么两样。鲁冠球的习惯是每天晚上七点到十二点看书、看报、看新闻。平时客人来访他只是简单地聊一聊，冲几杯浓茶而已，有时他还喜欢与大客户在自己的家里谈合作事项。

一次，某富商老板与鲁冠球的秘书约好了要与鲁冠球谈合作事项，秘书开车带着富商赶往鲁冠球住处。车子越走越偏僻，富商有些怀疑地问秘书：“你们这个集团到底搞什么？你们的老总怎么会住在这一带？”秘书没有回答，只是笑了笑。到达以后，鲁冠球亲自为富商沏茶，富商更加疑惑了。但是当他与鲁冠球谈起合作的事情时，才真正了解到鲁冠球是个怎样的大人物。鲁冠球谦虚平和、朴素稳健的作风，令富商大为赞赏，继而与鲁冠球签下了一项三年的合作合同。

生活中我们常有体会：态度谦和的人，会令人产生一种亲和力，愿意与其交往。我们与身边的同事、朋友交往，一般都会以对方的态度作为亲疏的标准。

小美与小丽是同事，都是刚到一家律师事务所工作。两人都是法律专业毕业的，刚开始的业务水平差不多。不过两人待人接物的态度却大相径庭：小美待人冷淡，小丽待人谦和。

一次，一个当事人来询问情况，由于王律师出差了，小美就冷冷地说：“你先回去吧，不要等了，王律师今天回不来。”当事人很生气：“我这官司都半年了，什么时候才能有个眉目

啊，来问情况连个律师都见不着，这是什么事务所啊！”小美只顾在一旁整理文件，不再理会当事人。

这时小丽从里边出来拿材料，看见当事人很生气的样子，就主动招呼他坐下等王律师，并为他倒了一杯水，安慰他不要着急，王律师中午就回来。当事人心里舒服多了，坐在一旁只是埋怨小美的态度不好。

一会儿来了两个女士，她们要打官司，想到事务所问问怎么个程序。两人刚一进门，那个当事人就迎上去悄悄与她们说了几句话，结果直奔里屋去找小丽。小丽热情地接待了她们，为她们详细讲解法律程序。之后又来了几位做咨询的，都主动去找小丽，小美气急败坏，赌气提前下班了。后来，小丽的客户每天都很多，两个月内就有十多个当事人通过小丽的帮助在王律师那里立了案。而小美整天冷冷清清，工作一点也没有起色。

小丽与小美本来起点都一样，只因为态度不同，在工作业绩上有了很大差别。可见具备谦和的态度，就容易让人认可你的人品，接下来的事情也就不难办了。



做“实诚人”得道多助

真诚最感人。用虚情假意对付别人，注定交不下一个知心朋友。

古语讲得好：人无信不立。一个没有诚信的人将难以立足于世。老百姓也经常说：以真心换真心。话虽简单，却道出了以诚待人的重要性。只有对人真诚，别人才能开诚布公地与你交往。尔虞我诈者，永远难成大事。

香港商业巨子李嘉诚，创业初期资金极为有限。一次，一位外商想大量订货，但要求有富裕的厂商担保才能签订合同。李嘉诚努力跑了好几天，却没有任何收获。

再次与外商见面时，李嘉诚没有隐瞒，一切据实相告。本以为一单大生意就这样泡汤了，没想到外商被李嘉诚的诚意感动了，十分信任地说：“我能看出，你是一位诚实的人。因此不必其他厂商作保，我们现在就可以签约。”这显然是个好机会，但李嘉诚感动之余还是说：“先生，感谢您对我如此信任，请您再考虑一下，

因为我的资金真的有限。”外商听了，更加佩服他的为人，不但签约，还预付了货款。这单生意使李嘉诚大赚一笔，为今后的发展奠定了基础。

从此以后，李嘉诚的诚实守信在商界被传为美谈，为他日后的成功埋下了伏笔。

东汉末年，曹操带兵征讨宛城的张绣，结果身陷重围。幸亏他的护卫典韦、长子曹昂和侄子曹安民拼命掩护撤退，他才突出重围，逃到安全地带。曹操脱险后，有人报告说，典韦被张绣部队追杀，最后战死，而他的侄子和长子也都牺牲了。曹操听完后怒气冲天，抖擞精神，重新集结军队，击退了张绣。战事结束后，曹操立即命人举行隆重的仪式，祭奠战死的将士们，并承认了自己的过错。他痛哭着对身边的将士说：“死了侄子和儿子我都没怎么悲痛，唯独典韦将军因我而战死，实在是让我伤心欲绝啊！”众人听完，唏嘘不已，认为曹操对将士的爱惜，已经超过了自己的儿子和侄子。

第二年，曹操再次率部到宛城攻打张绣，行军途中曹操突然号啕大哭起来，弄得众人摸不着头脑。曹操向众人解释说：“去年在这里，爱将典韦为救我而牺牲，触景生情，思念爱将，不由得大哭啊！”曹操如此有情有义，使得全军为之震动。后来曹操北定中原，统一了大半个中国，都是他爱将如子、真心待人的缘故。

那么我们应该怎样以诚待人呢？不妨看下面的这个例子：



晓军人缘特别好，主要是因为他对朋友太实在了。晓军刚工作不久，收入微薄，除了房租、生活费，一月的工资到月底总是所剩无几，但他依然能帮助朋友，因此许多人都喜欢与晓军交往。

一次晓军的朋友刘洋在工作上出了问题，被老板解雇了，偏偏找工作的时候又被车撞伤了腿。那车主一看周围没人，就开着车逃之夭夭了。天已经黑了，刘洋也没看清车牌号，就这样吃了哑巴亏。刘洋才工作三个月，根本没多少剩余的钱，要住院，只能向晓军求助。当时晓军的情况也不好，但他还是将刘洋送进了医院，并安慰他说：“你只要安心养病就可以了，其他的你一概不用操心，腿伤好了找份好工作才是最要紧的。”晓军先向几位朋友借足了住院费，安顿好刘洋，才向自己单位打电话请了一天假，然后又叫来刘洋的女友照顾刘洋，第二天晓军才去上班。半个月后刘洋的腿伤好了，几位朋友礼拜天都来看望刘洋，唯独不见晓军。刘洋问怎么回事，一个朋友说：“晓军加班去了，上次他为你住院借了朋友一些钱，现在正准备还呢”。此话一出，语惊四座，朋友们都被晓军的真诚感动了。刘洋更是感动得眼里噙着泪水，下决心要回报晓军。从此晓军在朋