

办事成事的艺术谋略·生存立世的智慧奥秘

办事的 艺术全集

宿春礼 姚迪雷 编著

办事的心态·形象关系办事成败·办事的尺度和分寸·办事的忌讳和禁区·有了关系好办事·办事的语言艺术·办事送礼的艺术·办事宴请的艺术·最容易打动人心的求人技巧·找领导办事的方法·寻求同事和下属办事的智慧·托朋友和同学办事的妙法·靠亲戚、同乡和邻居办事的技巧·请求名人办事的诀窍·让客户办事的奥秘

华文出版社

办事艺术的 办艺全

宿春礼 姚迪雷 编著

华文出版社

图书在版编目(CIP)数据

办事的艺术全集 / 宿春礼, 姚迪雷编著. —北京:
华文出版社, 2008.12

ISBN 978-7-5075-2409-1

I. 办… II. ①宿…②姚… III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 192054 号

书 名: 办事的艺术全集

标准书号: ISBN 978-7-5075-2409-1

作 者: 宿春礼 姚迪雷 编著

责任编辑: 方明亮

文字编辑: 陈荣赋

美术编辑: 林 立 李丹丹

出版发行: 华文出版社

地 址: 北京市宣武区广外大街 305 号 8 区 2 号楼

邮政编码: 100055

网 址: <http://www.hwcbs.com.cn>

电子信箱: hwcbs@263.net

电 话: 总编室 010-58336255 编辑室 010-58336260 发行部 010-58336270

经 销: 新华书店

开本印刷: 北京中印联印务有限公司

720mm × 980mm 1/16 开本 30 印张 476 千字

2009 年 2 月第 1 版 2009 年 2 月第 1 次印刷

定 价: 33.00 元

未经许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书部分或全部内容

版权所有, 侵权必究

本书若有质量问题, 请与发行部联系调换

前言

P R E F A C E

一提起办事，大家会很自然地想到每天不停地做事。其实，办事与做事是有很大差异的。这种差异集中表现为：和做事相比，办事更强调一种目的性，更偏重于技巧和策略的运用。本书关注的就是办事的艺术和技巧，着重讲述该怎样求人办事、找人办事。这也是本书区别于其他同类书籍的最显著的特点。

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”不论你是能人还是庸人，聪明人还是愚笨人，管理者还是打工者，只有当你得到别人的帮助并帮助别人的时候，才能生存。正是由于人与人之间存在这种相求相助的关系，我们的社会才充满了温馨友爱，各项事业才得以兴旺发达。然而，当你为了生计而四处奔波已经很劳累的时候，偏偏又遇上件为难事，这时候你就需要察言观色，点头哈腰地去求人，至于事情能不能办成，就要看人家乐意不乐意，高兴不高兴。所谓“上山擒虎易，开口求人难”。只要求人办事就可能碰到种种的难处。

从前，杭州城内有位科场失意多年的秀才，在又一次名落孙山后，特地登上钱塘江畔的六和塔，于塔壁书一对联，以泄求人无门的悲观失望之情。上联：望天空，空望天，天天有空望空天；下联：求人难，难求人，人人逢难求人难。这副对联形象地说出了求人之难。

人生在世，谁愿求人？人生在世，谁又能不有求于人？

没有人！因为人不是万能的，知识、能力、财富都是有限的，所以求人办事是家常便饭。尤其在当今社会，竞争日趋激烈，每个人都承受着生

存所带来的巨大压力，都强烈地渴望事业的成功与辉煌，生活的幸福与美满。这个社会讲究“能干的不如会干的”，这种时候求人办事的作用就日益凸显出来了。可就是有人四处碰壁，一无所获，终生默默无闻；相反，有的人却如鱼得水，一帆风顺。

无数事实证明，每一个与成功失之交臂的人，并非缺乏成功的智慧和勇气，而是在办事上没有找到正确的方法，不能从容地办事。而那些成就了一番事业的人，他们也未必都是天生的强者，只是他们善于掌握与各种人办事的艺术，能够做到办什么样的事用什么样的方法，处处做得天衣无缝、滴水不漏，不给别人挑毛病的机会。所以我们经常可以看见周围有一些人，他们身无长物，然而却老练圆滑。他们头脑活络，在人际交往中游刃有余。这一切源于他们交际广泛、关系通玄，源于他们会求人、会办事。因此，会不会求人对人生的影响很大，它是一个人生存立世之本，办事需要求人，求人即为办事。

但是，人的交际能力有高有低，脸皮有厚有薄，胆子有大有小。从大的方面说，这一切决定了一个人的前途；从小的方面说，求人办事的结果也有天壤之别。有的人“磨破嘴，跑断腿”，仍旧是上天无路，入地无门；有的人却是手到擒来，马到成功。其实，能不能把人求动，能不能把事办成，不是看你有多大的决心，也不是看你有多大的热情，技巧和手段才是最关键的。只要你熟悉求人的技巧，能够根据不同的人和事对症下药，找准庙门，走对路子，那就没有求不动的人，没有办不成的事。

说到底，求人办事靠的是关系，就是要充分利用各种人际关系资源，借势造势，借力发力，借光沾光，借用各种可借之力。关系不仅是一种感情凝聚，还是一条利益通道，你有关系就有门路；没关系，你就要寻找关系，在你的亲戚中找，在你的朋友中找，在你的同学中找，在你的上下级中寻找。直接的没有，你可以找间接的；通过地位低的，可以找到地位高的，练好了这方面的功夫，办起事来才能得心应手。办事的高手总是靠关系努力充实自己的头脑，延伸自己的手脚，将从他人那里借来的力量，融入到自己的奋斗中，使自己的能力成倍增长，使自己要办的事轻而易举地办成，使自己的期望和梦想尽快成为现实。

我们鉴于大家在生活中求人办事遇到的难处，编写了这本《办事的艺术全集》。本书在博采众长、精益求精的基础上，还对原有内容进行了创新，是行走社会之中渴望成功的人士必备的实用处世手册。

全书分为十四大部分，着重讲述了以下内容：

- * 办事的心态
- * 形象关系成败
- * 办事的尺度和分寸
- * 有了关系好办事
- * 办事的语言艺术
- * 办事送礼的艺术
- * 办事宴请的艺术
- * 掌握最容易打动人心的求人技巧

.....

美国著名的成功学大师鲍比·凯曾说：“我从来不相信世上的好事都是留给幸运儿的，而是留给那些精明于办事技巧的智者。”社会有多复杂，人心就有多复杂。求人办事，不可赤膊上阵，不可莽撞行事，一根肠子通到底，要多长几个心眼儿，多掌握一些办事的艺术。

本书既是一本学会办事成事的方法集萃，也是一本蕴涵着人生真谛的哲理书。它借鉴和汲取了我国古代的处世智慧精华，结合当今社会人际关系的特点和规律，总结了多种求人办事的方法和相关技巧，为你提供了一整套实用、高效、便捷的求人妙法。

此外，本书注重实用性和目的性，针对求不同的人办事提出了不同的方法，例如怎样求领导办事、求亲戚办事等，方法性强，可读性强。通过阅读本书，掌握了这些求人的艺术和谋略，你就可以在办事过程中出奇制胜，心想事成。



俗话说：“篱笆立要靠桩，人立要靠帮。”不论你是谁，只有当你得到别人的帮助并帮助别人的时候，才能生存，才能求得事业的兴旺发达。然而，“上山擒虎易，开口求人难”。求人办事是存在着种种难处的。

人的交际能力有高低，脸皮有厚薄，胆子也有大小。这就导致了求人办事的结果有天壤之别。日趋激烈的社会竞争使得每个人都承受着巨大的压力。虽然每个人都渴望事业的成功与辉煌，生活的美满与幸福。但是，有的人频频碰壁，一无所获；而有的人却如鱼得水，一帆风顺。

两者为什么存在如此大的差异，原因何在呢？

无数的事实证明，每一个与成功失之交臂的人，并不是缺乏成功的智慧和勇气，而是没有找到办事的艺术，不能运用办事的技巧和方法。

那些成就了一番事业的人，他们并不是天生的强者。他们的成功是因为他们掌握了办事的艺术、方法，他们知道见什么样的人该说什么样的话，办什么样的事该用什么样的方法，处处做得天衣无缝、左右逢源。

公元1368年，朱元璋登基，建立明朝。由于朱元璋出身贫贱，少年时自然有一帮穷朋友，他当年的那些穷朋友听说他做了皇帝，就去京城面见他，希望能谋得一官半职。

这天，一位穷朋友从乡下来到京城皇宫门前求见朱元璋。朱元璋听说是他以前的好朋友，非常高兴，马上传这位穷朋友进殿。谁知这位穷朋友见到朱元璋虽然端坐在宝座上，但昔日的容颜似乎没有多大变化，于是一时兴起、忘乎所以，直言不讳地说：“我主万岁！您还记得我吗？从前我们俩替地主家放牛，有一天我们在芦花荡里用瓦罐煮偷来的豆子。还没等煮

熟，大家就急着想吃，甚至把罐子都打破了，豆子撒了一地，连汤也被泼得满地都是。你只顾满地抓豆子吃，不小心连红草叶子也吃进了嘴里，叶子梗卡在喉咙里，还是我出的主意，叫你用青菜叶子吞下去，才把红草叶子带下肚子里……”还没等说完，朱元璋早就听得不耐烦了，嫌这个孩提时的朋友太不顾及他的面子，于是大怒道：“一派胡言，推出去斩了！推出去斩了！”

后来，这件事让当时的另外一个穷朋友知道了，他想到前面那位穷哥们是因为揭穿了皇上的老底，所以才落得如此下场。于是，他心生一计，信心十足地去见他小时候的朋友——当今的皇帝朱元璋。

这个穷朋友来到京城求见朱元璋。行过大礼后，便一本正经地说：“吾皇万岁万万岁！回想当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，虽然汤元帅在逃，却拿住了豆将军，当时红孩儿当关，多亏了菜将军鼎力相助。”朱元璋一听，不禁大笑，他认出了眼前的这个人是他孩提时的老朋友，心中更为此人巧妙地暗示他们小时候在一起玩耍的事而高兴，于是让他做了御林军总管，留在了自己的身边。

两个同样的朋友，都想借助同样的一件事情，向朱元璋谋得一官半职，然而却导致了一个被斩、一个飞黄腾达两种截然不同的命运。原因何在？没有别的，只不过是前面的那个人不会办事，而后面的那个人深谙办事的艺术罢了。

是否会办事的差别就是这么大。那个飞黄腾达的人善于审时度势，善于在不同的场合运用不同的语言表达方式，既维护了朱元璋的尊严，又委婉地道出了他们儿时的交情，因此深得朱元璋赏识；而那个被斩的人因为不懂得求人办事的技巧，自然也就没那么幸运了。所以说，是否懂得并运用办事的艺术，是一个事业成败的关键所在。

但是，在这个世界上，没有哪个人生下来就会说话、就会办事的。能说会道，办事老练，都是在社会实践和生活经历中锻炼出来的。当然，不可否认的是有些人有会说话会办事的先天素质，但后天得来的社会知识和经验，更是丰富人生、提高办事能力不可或缺的宝贵财富。

虽然我们涉世未深，有很多事不可能去经历。可是我们可以向他人学习，获取经验，这样一来就可以迅速提高我们的办事能力和技巧，也能使

我们少走弯路。

一般来说，向他人学习的途径有以下3种：

1. 通过读书学习

书是人类文明的精华，是人类进步的阶梯。

中国古语说：“书中自有颜如玉，书中自有黄金屋。”一本好书所介绍的知识和经验，大都是通过对无数人成功与失败的经历进行分析、总结而形成的。这些知识经验，就是我们打开成功之门的金钥匙。通过读书，可以让我们领略到我们所无法接触到的人和事，可以丰富和补充我们的人生阅历，使我们走向成功，使我们的生命价值得到更充分的体现。

如果不读书，我们就无法听到先哲的声音，就不会明白那么多的为人处世、修身立业之道，在人际交往和办事过程中，就可能要多碰几鼻子灰，多走些弯路。

在读书学习的过程中，我们可以先依据所学宗旨，确定好所学书目，认真阅读后做出摘抄笔记，写出心得体会。这样就能很好地领会到书中的精华。

人生毕竟是有限的，我们的经历毕竟很少，如果我们总是事必躬亲，总是在亲身实践的失败中探索，那我们短暂的一生将一无所成。所以，只有多读书，多学习古人、前人的办事经验、教训，并灵活运用，才能使我们在生活的海洋中游刃有余，顺利地达到我们办事的目的。

2. 通过观察学习

在民间，父母训斥子女不会办事时；在单位里，领导训斥员工不会办事时，常说这样的话：“你没吃过猪肉，你还没见过猪跑吗？别人是怎样办事的，你就没看到？你就学不会？”这样的话虽然有点难听，但却清楚地地点明了一个简明而实用的常理，那就是通过观察，可以学到很多办事的方法。

因此，一个人办事是否周全、细致、圆滑，固然与他的天生素质有关系，但是有很多东西完全是通过后天的学习、培养、锻炼出来的。

常言说，处处留心皆学问。生活中，工作中，我们身边能说会道、会办事的人很多，他们的言行举止都应该是我们所应注意观察和学习的。看他们怎样与领导说话，看他们怎样求同事帮忙，看领导怎样给下属安排工作，怎样批评下属等，然后，动动脑筋分析一下他们为什么这样做，观察

一下这样做的效果怎样。成功方面的，我们应尽量去借鉴、吸收；失败方面的，我们尽量去避免。

香港富豪李嘉诚就非常注意培养他的儿子观察学习别人的说话艺术及办事能力。每当有重要的会议，会见重要的客人，处理公司的一些问题时，他总是让他的儿子在一旁观察、倾听、领会。也正因为他对儿子的悉心培养，才使得他的两个儿子在今天从容地支撑并发展起他的经济王国。

3. 通过向别人请教学习

孔子曾说：“三人行，必有我师焉。”其实，不论对方地位的高低，知识的深浅，他的专业经验，道德品行，总有一部分足够你去请教、学习。向甲请教一些，向乙请教一些，把它们渐渐组织起来，连贯起来，整个现实社会的真面目便真实地展现在你面前了。认真观察，悉心聆听，得其精华，这才是实实在在的宝贵收获。

只要你虚心请教，处处留意，今天学一些，明天学一些，积少成多，长期下去，你一定会成为一个办事的高手。

目 录

C O N T E N T S

绪 言	1
-----------	---

第一章 办事的心态	1
-----------------	---

第一节 求人办事务必控制住自己的情绪	2
---------------------------------	----------

控制住你的情绪	2
懂得忍让	4
放低自己的架子	5
面对冷遇不灰心	7
耐心才能办成事	9
向不可能挑战	11
持之以恒，坚持到底	13
跌倒后立刻站起来	14

第二节 克服自卑，充满自信	17
----------------------------	-----------

胆识是一种办事的能力	17
克服阻碍成功的心理障碍	19
正确地认识自己	22

努力消除自卑	24
不要輕易被别人的评价左右	27
建立自信的7个步骤	29
挺直腰杆办大事	32

第二章 形象关系成败 35

第一节 讲究仪表 36

用外表打动别人	36
办事也要重穿着	38
第一印象很重要	41
塑造一个迷人的时尚印象	44
让你看起来就像个老板	47

第二节 注意自己的行为举止 49

办事礼貌为先	49
微笑是办事的一把钥匙	50
让自己的眼神更温柔	53
举止优雅容易获取好感	55

第三节 让形象替你树立办事信誉 59

一诺千金赢得办事信誉	59
不轻易许诺	62
做一个让大家信赖的人	64

第三章 办事的尺度和分寸 67

第一节 求人办事善谋划 68

在求人的理由上做文章	68
------------------	----

培养主动的结交意识	70
善于运用认同术	72
织一张好的关系网	73

第二节 求人办事要掌握好进退 76

求人办事要抓住时机	76
先为自己留好退路	79
处于弱势时，就先退几步	82
形势不妙，先走为上	83
过度敏感不利于办事	85
分清事情的分量再办事	86
办事要掌握好火候	87

第三节 找不同类型的人办事要有不同的方法 .. 90

性情暴躁的人	90
性格冷淡的人	91
清高孤傲的人	92
耍阴阳脸的人	93
私心较重的人	93
“闷死牛”的人	94
“好拔尖”的人	95

第四节 办事必知的忌讳 97

死要面子活受罪	97
过于吝啬	99
急于求成	101
存在羞怯心理	102
被原则绑住手脚	104

得罪别人	105
与小人结仇	106

第四章 有了关系好办事 109

第一节 办事要有人可求、有人可找 110

关系网的妙用	110
背靠大树好乘凉	113
价值1亿美元的关系	114
用亲和力打造关系	117
冷庙也要常烧香	119
经常进行感情投资	121
人脉大师教你办事的艺术	123
曾宪梓：不靠菩萨靠人脉	125

第二节 让你的关系网永葆青春 127

办完事后不要过河拆桥	127
无论事成与否都要感谢对方	129
要常保持联系	130
诚实守信才能让办事长久	132
与人交往要保持适度的弹性	134

第三节 用父母的关系网办事 138

对父母的关系网有所了解	138
定期拜访父母的老朋友	139
像盖茨一样用父母的关系办事	141

第四节 活用爱人的关系办事 143

了解爱人的关系	143
---------------	-----

以爱人的名义办事更有效	144
拜托爱人出马办事	145
第五章 办事的语言艺术	147
第一节 求人办事要说好话	148
赞美的话要说出口	148
不吝惜恭维的话	151
求人办事要用恰当的语言	152
要学会没话找话说的本领	154
第二节 掌握说话的技巧	156
从对方说“是”开始	156
理直气壮地求人	158
学会含糊地说话	159
求人也要善于听别人说话	160
借人口中言,传我心腹事	162
如何避免碰钉子	164
要学会自我推销	167
要善于打破冷场	168
利用“心理共鸣”法求人办事	169
爱玛菲勒四法则	171
怎样用电话办事	172
修炼你的声音	174
第三节 见什么人说什么话	177
摸清对方的身份地位说话	177
摸清对方的性格说话	179

揣摩对方的心理说话	181
根据对方的具体情况说话	183
看清对方的文化层次说话	184

第四节 办事要会察言观色 187

办事要会看对方的脸色	187
能够准确捕捉别人的“弦外之音”	188
读懂他人的身体语言	190
控制自己的肢体语言	192

第五节 说话办事恰到好处 196

把握赞美的尺度	196
把握恭维的分寸	198
注意交谈的语言	199

第六章 办事送礼的艺术 201

第一节 怎样送礼 202

懂一点儿送礼心理学	202
给送礼一个好的理由	204
选择适当的场合和时机送礼	205
送礼不一定非得自己出马	207
不着痕迹地送礼	209
选择恰当的语言	210
送礼也要讲究礼节	211

第二节 送礼的时机 213

逢年过节送礼	213
--------------	-----

生日、寿诞送礼	215
病榻前送礼	216
娶妻生子时送礼	217
第三节 该送什么样的礼	219
送适用性的礼物	219
投其所好送礼	220
对症下药送礼求人	222
送礼要送人所急需之物	224
送有文化品位的礼物	225
送极具个性特征之礼	227
送礼的禁忌	228
第四节 送礼要送多少	230
厚礼与薄礼	230
要送与身份相符的礼品	231
送礼要分清轻重, 权衡利益	232
第五节 送礼的细节问题	235
送礼要找对人	235
尊重传统习俗	236
求人办事送礼最忌临时抱佛脚	237
送礼可以走老人、孩子路线	238
礼物要有意义	240
第七章 办事宴请的艺术	241
第一节 宴请别人的技巧	242
开门见山直接发出邀请	242