

畅销全国的成功学宝典

刘磊/编著

办事干净利落 艺术全集

☆ 给你力量  励志丛书 ☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



中国戏剧出版社

C912.1-49
L643.1/16

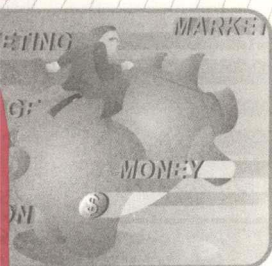
中国的成功学宝

刘磊/编著

办事干净利落 艺术全集

☆ 给你力量  励志丛书 ☆

GEINLILIANG
LIZHICONGSHU



图书在版编目(CIP)数据

给你力量/刘磊 主编. —北京:中国戏剧出版社,

2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 刘… 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(2007)第 093301 号

办事干净利落艺术全书

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市业和印务有限公司

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:230 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究

畅销全国的成功学宝典

刘磊/编著

办事干净利落 艺术全集

☆给你力量 励志丛书☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



中国文联出版社



给你力量 励志丛书

责任编辑：肖楠 王媛媛

封面设计：(S) 揽胜视觉
010-65917557

试读结束，需要全本请在线购买：

www.ertongbook.com



前 言

成功者与失败者的最大区别并不在于他们做什么样的事,而在于他们是否知道应该怎样去做事。只有掌握了一定的谋略和技巧,办起事来才能得心应手、游刃有余。会办事的人不放弃自己的目标,不改变自己的初衷,并通过自己的语言,通过自己的表情,通过自己的行动,广结善缘,把握机会,扭转不利局面,最终获得成功。

办事是人生智慧的一种体现。要想获得成功,首先就要摸清情况,做到“知己知彼”后再动手。

了解对方之后,我们就应该运用一些具体的技巧,比如要会说话,能够让对方觉得“中听”,乐意为我们办事;要根据对方的特点进行“攻心”战术,让对方“乖乖就范”;要讲究礼仪,给对方留下一个良好的印象;还要学会“包装自己”,抬高身价,制造光环效应,为自己造势;遇到复杂的事情,我们应该主动寻找突破口,巧破僵局,为顺利办事打开局面。

很多事情,单靠自己很难圆满完成,需要求人。求人办事要学会就近利用关系,比如自己的亲戚、朋友、邻居、领导、同事等,他们往往与自己关系比较亲近,能为自己解决的问题一般都不会予以拒绝;面对陌生人,我们也要学会巧攀关系,套套近乎,以促成事;在求人的时候,如果直接找对方不好办事,就应该通过一些必要的关系攻破堡垒;遇到关键时刻要想方设法求得对方同情,激发对方的恻隐之心和责任心。

办事需要人来帮助和支持。为此,我们应该学会和别人搞好关系,建立自己的关系网。“送礼”是搞关系的重要途径,“送礼”是一门艺术,有时候东西并不在于多贵重,只要受对方欢迎就好;搞关系要注意从对方的兴趣入手,培养共同爱好,很容易增加联系,增进感情;办事还要从长计议,要懂得放人一马,以求后报。

有些事情是要与自己的对手打交道的,我们可以运用自己的高超修养来感





化对方、改变对方,以取得合作,解决问题:如果矛盾不可调和,在特殊情况下要运用特殊方法,比如精心设计讲话技巧和对方交流;如果发现对方的“陷阱”,可以将计就计,让对方自己种下的苦果自己吃。

在情况对自己不利的时候,要灵活对待,可以以退为进,也可以“曲线救国”;迫不得已的时候,要学会“逃跑”。常言道:“留得青山在,不怕没柴烧。”无论办什么事,切记不要把自己的老本搭进去。

本书在讲道理的同时,善于用事实说话,方法全面且可读性强,观念新颖且可操作性强。目的是让每个读者都从中了解办事的奥秘,掌握办事的诀窍,控制办事的结局,让生活中的我们,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。





目 录

第一章 展示自我

敢于和善于表现自己的才能与信心	1
千万不要疏远领导	3
善于向上司请教	6
懂得巧进忠言	7
把自己的长处大胆地说出来	9
推销你的潜能	11
不要自吹自擂、自相矛盾	13
做好求职面试的自我推销	17
不妨搞一点体面的小骗局	19
要抑制自我优越感	21
面对异议,成功推销你的主意	22
发挥自如,博取对方好感	24

第二章 激励他人

要善于凝聚人心	26
奖惩兼顾	27
激发对方的热情	29





第三章 察言观色

学会察言观色看清意图	32
善于从他人的性格出发	33
察言观色要从细节处入手	34
求人请托巧开口	36
知彼知己,百求百应	38
借“风”上青云	39
求人要有不卑不亢的态度	42
软磨硬泡最有效	43
把握求领导办私事的分寸	45
求人切忌脚踩多只船	47
不要“有事有人,无事无人”	48

第四章 能说会道

见什么人说什么话	51
学会适当地赞美	53
把话说到对方心坎上	56
要善于打破冷场	58
说话要注意一些忌讳	60
用真诚的赞美激励他人	61
独辟蹊径,技高一筹	63
赞扬要适度,不可浮夸	65
说恭维话,让人产生满足感	66
恭维要有诚意	68
恭维不能鹦鹉学舌,人云亦云	71



第五章 寻找关系

善于利用关系资源	73
攀关系是门大学问	75
营造良好的关系网	76
用应酬做人际交往的纽带	78
若即若离,莫疏莫昵	80
密切联系“群众”	81
借亲戚邻居关系好办事	82
取长补短广交友	84
常联络,常沟通	86
两种朋友不可交	89

第六章 先“礼”后事

办事需重“礼”节	91
“送礼”是一种交际艺术	92
学会“送礼”这门心理学	96
礼多不打人	99
把握送礼的时机	100
送礼应遵循的原则	100
选送合宜的礼品	102
在特别的时期送特别的礼	104
学会送礼技巧	106
要熟悉送礼的对象	108
送礼要“师出有名”	109
企业公关送礼的技巧	111
礼要送在平时	113
小气人“充大方”的学问	114
向领导送礼要恰当	115



第七章 搭起“兴趣桥”

- 培养与对方相同的兴趣 118
留心对方不为人所知的爱好 119

第八章 从感情入手

- 巧用人情 团结他人 121
巧妙地进行感情投资 122
学会用亲情打动对方 124
感情投资,一本万利 125

第九章 “攻心”为上

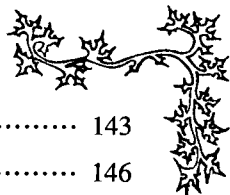
- 维护他人的自尊心 127
巧妙使用激将法 128
抓住时机运用暗示 131

第十章 言而有信

- 通过小事树诚信形象 133
失信于人智者不为 135
学会靠信誉打天下 136

第十一章 维护好人缘

- 用真诚感动对方 138
必要时放下自己的架子 139
克制自己维护人缘 141
培养自己的结交意识 142



与每个顾客都成为朋友	143
适时扩大交际范围	146
利用关系找关系	149
成为情报丰富的推销员	151
多结交比自己优秀的人	152
获得大老板的支持	154
与富人打交道的心态	155

第十二章 微笑先行

微笑是办事的开心锁	158
微笑是办事的润滑剂	159
良好的办事气氛离不开微笑	161

第十三章 放人一马

使人畏不如使人愧	165
宽以待人轻松办事	166
得饶人处且饶人	168

第十四章 求得同情

关键时刻以情感人	171
展现弱势 激发对方的责任感	173
情急之时 膝盖要软	175

第十五章 不要得罪小人

认清什么是小人	177
待小人要宽 防小人要严	178
把小人变“贵人”	180





对小人要加倍提防	181
以君子之腹度小人之心理	184
姜太公识小人秘法	186
透视小人的内心世界	188
最常见的六类小人	190
吃透“明暗有别”者的学问	191
身在狼群不可大意	193
切勿借侮辱小人表现清高	196
适应小人,暗箭不伤	197

第十六章 “包装”自己

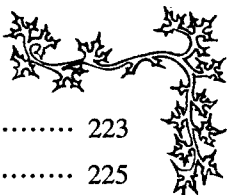
借力自我推销	200
为实现目标而造势	202
学会“打肿脸充胖子”	204

第十七章 赢得对方认同

友善比攻击更让人信服	206
巧妙地让对方认同你的想法	209
做到使对方心服口服	211

第十八章 将计就计

巧用“以子之矛攻子之盾”	214
顺水推舟是好办法	216
摆正自己和别人的关系	217
做人的技巧比做事的技巧更重要	218
从内心对自己做些修正	219
善于让步是建立良好人际关系的法宝	221
不必追求无益的个人“胜利”	222



努力做到“三思而后言”	223
不必忙着为自己解释	225
扮成“恶人”的形象好办事	226
以感激的态度对待指责你的人	228
直截了当地去道歉	229
要善于用小的损失换取大的利益	231
吃亏有时是无法避免的	232
克服爱占小便宜的不良心态和行为	233

第十九章 寻找良机

时机恰当易成事	235
寻找机会需做好准备	236
机会需要自己去捕捉	238
做第一个吃螃蟹的人	240
机遇与成功	242
机遇是金	243
机遇偏爱有准备的头脑	244
机遇属于敢冒风险者	245
机遇的掌握力	247
机遇的决断力	248
机遇的3个特性	249
掌握机遇的3个方法	251

第二十章 懂得礼仪

着装礼仪是关键	253
面部表情是桥梁	255
见面握手三分情	256
良好的仪态可博得好感	258
读懂新工作单位	260



办公室日常礼仪	263
同事之间的礼仪	265
若即若离最相宜	267
避免影响同事关系的言行	270
与上司相处的礼仪	273
为人上司的做法	276
礼尚往来,心眼要灵活	278
辞职也要讲礼数	280

第二十一章 借他言表我愿

巧借他言以虚换实	283
引导他人说出自己的意愿	284

第二十二章 自身要正

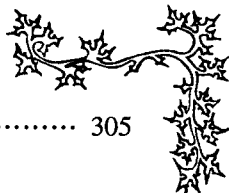
仁义胜雄兵	287
己所不欲勿施于人	289
善于容忍他人	291
一切矛盾从自己化起	293

第二十三章 走为上策

学会把握“走”的时机	296
退一步海阔天空	297
“逃跑”也要讲策略	299

第二十四章 借鸡生蛋

善于让别人帮助自己	301
“借鸡生蛋”的方法	302



借助他人莫心急	305
---------------	-----

第二十五章 找出突破口

抓住解决问题的关键	308
从对方感兴趣的地方入手	309
抓住对方弱点将事办成	310

第二十六章 随机应变

心眼活好办事	312
学会红脸白脸集一脸	314
到什么山头唱什么歌	316
做事要因人而变	319
做事要因事而变	321
做事要因势而变	323
做事要因境而变	325

第二十七章 善装糊涂

“糊涂”的人往往最精明	327
该含糊的就不要明白	328
敷衍是对他人最好的回答	330
装作不知道办事更奇妙	331

第二十八章 懂得迂回

换个角度思考	334
善于巧言迂回	335
学会转个弯儿说“不”	337



第一章 展示自我

人们常说：聪明的人会办事。他们之所以能够办成事，与他们懂得充分运用自己的智慧是分不开的。他们敢于和善于表现自己的才能与信心；懂得如何既表达自己的观点。又能让人接受的方法。

敢于和善于表现自己的才能与信心

俗话说：“唯唯诺诺，那是退缩、软弱、依赖、懈怠的一种象征。”在一个组织中，唯唯诺诺常常会使领导对你的才干产生怀疑，从而埋没了自己，得不到重用，更别说创造出令领导满意的工作实绩了。这样，你又怎么能办成事、办大事呢？

唯唯诺诺首先是没有自信、没有魄力，缺乏勇气的一种表现；其次，也是一种软弱的被领导者的心理缺陷。唯唯诺诺者多数都是遵守纪律，乐于服从，但在许多情况下，这种服从对领导者来说是一种无用的服从。因为这种人给人的感觉是难当大任，不可能创造性地开展工作的，独当一面地成为领导的“台柱子”。

所以，下属要想获得领导的重视和尊重，使自己成为一个对领导有用，甚至是无法离开的人，就要尽量避免唯唯诺诺这种软弱的表现。

正如曾在日本电力公司服务、被人称为“公司之魂”的松永安曾经说的那样：“人要有气魄，只要有气魄，天下无难事。丧失气魄的人，就没救了。有气魄者，地位、金钱，均可纷至沓来。”

也许有人会反驳他的观点，说那也不尽然，唯唯诺诺固是一种软弱的表现，但“守弱”同样也能起到某种以弱克刚的作用，正所谓“天下莫柔于水，但莫能胜于水”。还有人会举例说，中国古代有个大臣叫冯道，历经数朝而不倒，不就靠

