



轻松掌握 办事技巧的9大绝招

The Work Artifice of
the Easy Mastery



绝招一：先把好印象留给别人

绝招二：要具备办事的无形资产

绝招三：有效办事的语言艺术

绝招四：如何对付难办事

绝招五：如何巧妙送礼

绝招六：生意如同谈“恋爱”都是谈出来的

.....

求人一定有方法、办事更要有绝招

王 刚/编著

地震出版社

The Work Artifice of the Easy Mastery

轻松掌握办事技巧的9大绝招

王 刚 编著

地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

轻松掌握办事技巧的 9 大绝招/王刚编著. —北京:地震出版社, 2003.3

ISBN 7-5028-2247-X

I. 轻… II. 王… 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 015433 号

轻松掌握办事技巧的 9 大绝招

王 刚 编著

责任编辑: 月 生

责任校对: 庞娅萍

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467972

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京秋豪印刷有限责任公司

版 (印) 次: 2003 年 3 月第一版 2003 年 3 月第一次印刷

开本: 850 × 1168 1/32

字数: 194 千字

印张: 11

印数: 00001 ~ 15000

书号: ISBN 7-5028-2247-X/Z·198 (2817)

定价: 22.00 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

大绝招

前言

其实，我们每个人从早到晚都在不停地忙乎，那就是办事儿。学生为了学业遨游在书的海洋里；工人们为了生产出合格的产品日以继夜地工作；科学家们为了一个问题在探索实验；军人为了保家卫国在边疆站岗放哨；生意人在变化多端的市场里拼杀；农民们为了一个好收成风里来雨里去地奔波。这都是最踏实、最崇高的办事。一个人不能在社会上站得住、行得开，重要的一点是看会不会办事儿。除非你本人确实是个独具天赋的艺术家或运动员，否则想不通过办事儿就能解决在社会上立足的问题，大概是不会那么容易的。社会是纷繁复杂的，在纷繁复杂的社会上办事儿可不像一般人想像的那么简单。凡是有过这种想法的人，可能都对自己评价过高或压根不曾独立地办过几宗与别人在利益上一争高低的大事儿，因而对“办事儿难”的问题未曾有过深刻的认识和切身的体验。

纵使那些已经得到过“会办事儿”和“能办事儿”评价的大人先生们，想一想自己所办过的每一件事儿，可敢说都那么游刃有余吗？敢说都那么水到渠成和一帆风顺吗？显然未必。有多少件事儿中途受挫？有多少件事儿功



亏一篑？有多少件事儿纵使已经办成了，其间却也大大打了折扣，留下了许多遗憾，令人有口难言，无可奈何？那么，对那些不会办事的人来说，又更如何呢？

也许，您有您的处世哲学和为人之道，也许，您有您的良策谋略与做事方法，但在您遇到人生难办的事情时，您未必敢保证可以处理得万无一失。一个人的经验和智力毕竟有限，不可能把每件事情都处理得非常圆满，如果仅凭自己有限的经验和智力去处理一些很难办的事，难免会失之偏颇，造成人生遗憾。为了减少不必要的损失，使您的人生中少一点遗憾，当您遇上人生难题不知怎样应对时，不妨参考借鉴他人在这方面的成功经验。这其实也是您获得成功的一条捷径。

说起会办事儿，我们都知道诸葛亮“草船借箭”的成语故事。我们在社会中办事如果能够恰当、巧妙地运用“借力”妙法，将会收到事半功倍的奇效。借力贵在一个“借”字。无论你的理想是想做一名沉浮官场的仕人，还是做一名腰缠万贯的富豪或是广络友人的公关部长，你都要不齿于借用他人的权威为自己撑腰，要善于借他人之钱财为自己的事业扬帆，要善于借用他人之关系为自己拓展市场。借力最妙在一个“巧”字。要巧于计划、巧于策略、巧于言行来赢得他人之心；切记攻心为上，他的心都是您的了，那他的人力财力也自然为您所用了。

至于那些借助权势等优越条件办事儿的人可能就较少有“办事儿难”的感慨了。有了权势方面的优势，略讲究



大绝招

些办事儿技巧固然很好，不讲究技巧可能也无关紧要。但一旦失去了权势的依傍，办事儿技巧对他们来说也就显得同样重要了。

本书所选取的问题相对来说都是人生最难办的事，同时引用了一些成功人士的实例，帮助您了解他们是怎样应对和办好人生之事的，他们采用了什么样的方法取得了圆满的结果。相信您了解之后肯定会有所收获。

人生办事就是应对困难，但只要您能采用本书中给您提供的方法、技巧、手段，困难就会迎刃而解，您就可以获得一个圆满的结果。如果您能把本书吃透，并能娴熟地运用书中提供的方法，就一定会使您在社会上找到立足点，在经济上找到财富，在事业上找到成功，在爱情上找到甜蜜，在人生中找到幸福。

我们真诚地希望本书能够成为您人生的得力助手！

大绝招

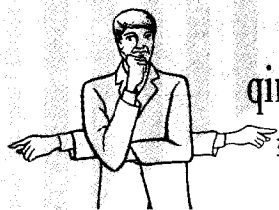
目 录

绝招一 先把好印象留给别人 / 1

1. 办事前请先整理一下你的表情 (3)
2. 给人留下你办事很诚实守时的好印象 ... (8)
3. 给人留下你办事很热情的印象 (11)
4. 给人留下你办事利索能干的好印象 (15)
5. 给人留下你办事挺有份量的好印象 (18)
6. 给人留下你办事心理素质好的印象 (24)
7. 给人留下你办事有人缘的好印象 (29)

绝招二 要具备办事的无形资本 / 37

1. 吃苦是办事的本质资本 (39)
2. 速决速断是办事的行动资本 (43)
3. 有条理是办事的逻辑资本 (45)
4. 你相信你能行吗 (47)
5. 你的心态积极吗 (50)
6. 冒险是办事的资本 (54)



qīng sōng zhāng wǒ bàn shì jì qiǎo de

轻松掌握办事技巧的9大绝招

7. 为远大志向而奋斗，你能吗 (57)
8. 你能挑战失败吗 (59)

绝招三 有效办事的语言艺术

/ 63

1. 套近乎的语言艺术 (65)
2. 为了办事要善于没话找话 (68)
3. 幽默是办事的高级语言艺术 (72)
4. 委婉是“软化”的语言艺术 (89)
5. 要学会含糊 (93)
6. 请将不如激将的艺术 (96)
7. 一边说话一边办事的语言艺术 (99)
8. 看对方性格选择说话的方式 (103)
9. 办事时什么情况说什么话 (107)

2

绝招四 如何对付难办事

/ 109

1. 怎样与脾气大的上司相处 (111)
2. 怎样与忌贤妒能的领导相处 (117)
3. 女性如何对付上司的性骚扰 (123)
4. 如何应付排挤你的同事 (130)
5. 怎样对付小报告 (133)
6. 员工有不满情绪怎么办 (139)
7. 怎样和“问题员工”打交道 (142)
8. 怎样处理三角恋爱 (145)
9. 妻子爱吃“醋”怎么办 (151)



大绝招

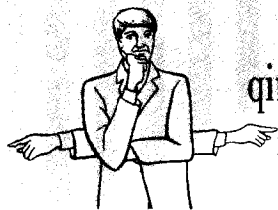
10. 夫妻吵架怎么办 (154)

绝招五 如何巧妙送礼 / 159

1. 送礼是办事的交际艺术 (161)
2. 送礼应择时而动 (164)
3. 办事送礼的四大原则 (167)
4. 办事送礼得讲求一点隐招 (170)
5. 送礼说话也要找准切入点 (173)
6. 请客吃饭是办事中的一种礼节性行为 (176)
7. 送礼的妙法 (179)
8. 向请托者说“No” (182)

绝招六 生意如同恋爱都是“谈”出来的 / 185

1. 商务谈判中的策略和技巧 (187)
2. 如何在谈判中牵别人鼻子走 (190)
3. 原则问题不可让步 (194)
4. 与大公司谈判的4个口诀 (198)
5. 合伙人之间谈判 (202)
6. 胜负性谈判 (208)
7. 谈判中如何巧妙提问 (210)
8. 如何在谈判应答中说“Yes”和“No (213)
9. 如何才能迅速达成谈判协议 (216)
10. 如何应对不同性格的谈判对手 (219)
11. 生意场上谈判的攻、守、退、避 (222)



绝招七 办事就要善于应酬

/ 229

4

1. 应酬是一门沟通艺术 (231)
2. 应酬中要讲求一定的距离 (234)
3. 要选好最佳应酬的地盘 (237)
4. 脾性不同应酬方法不同 (240)
5. 应酬中阴谋诡计来不得 (242)
6. 应酬中学会说“恭维”话 (245)
7. 应酬进退自如才能游刃有余 (248)
8. 应酬中切勿轻易承诺 (250)
9. 应酬中斗智勿斗力 (253)
10. 应酬中要善言相向 (256)
11. 塑造你应酬中的品格力量 (258)
12. “两小时不见”让你应酬“Success” ... (261)

绝招八 广结人缘

/ 263

1. 一见面就讨人喜欢法则 (265)
2. 建立多层次的人缘关系 (268)
3. 好商人要有好“行头” (270)
4. 善于与名流搭关系 (272)
5. 把握与名人结交的尺度 (275)
6. 不要与有用之人失去联系 (278)
7. 如何赢得女人缘 (282)
8. 如何结交O型血的人 (284)



- 9. 如何结交 A 型血的人 (287)
- 10. 如何结交 B 型血的人 (289)
- 11. 如何结交 AB 型血的人 (291)

绝招九 借力绝招 / 293

- 1. 借眼可看穿对方心 (295)
- 2. 借言可洞悉对方 (299)
- 3. 给人留足脸面的借面法 (304)
- 4. 善用赞美 (312)
- 5. 借来他的嘴，打动他的心 (319)
- 6. 培养你的伯乐 (323)
- 7. 多方关心下属 (332)
- 8. 巧用逆反心 (338)

大绝招

绝招一

先把好印象留给别人

绝招一
先把好印象留给别人

一个人能办事和会办事是社会对这个人的肯定性评价。要想得到这样的评价很难，因为能办事和会办事是一个人综合素质的体现。它不仅包括个人的语言能力、思想品位、情感商数、性格取向，也包括涉世的城府深浅、经验的积累厚薄、内在心理素质的高低以及外在形象的设计对环境的适应程度等。把这些因素综合在一起便构成了一个人在社会上立足的综合形象，这个综合形象对一个人在社会上能不能办成事起到了不可忽视的作用，所以，我们说办事要有一个好形象，起码有两方面值得特别注意：一是外在形象设计，二是内在形象设计。



大绝招

绝招一 先把好印象留给别人

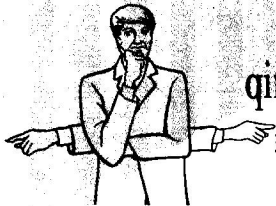
1. 办事前请先整理一下你的表情

(1) 整理仪容不如整理表情更重要

大多数人出外办事时都比较重视自己的服饰仪容，临行前他们总是要对照镜子刻意打扮一番，看领带是否正常，头发是否乱了，惟恐因衣着粗俗而令人看不起。他们很少注意到自己的面部表情，很少意识到面部表情将会对办事产生影响。其实，在办事中，整理表情比整理仪容更重要。

一位实习记者有次去见某部长，约会时间到了，首先来的却是部长秘书：“对不起，请您再等几分钟好吗？”记者以为部长的会议还没有开完，便又耐心地等了一会儿。

几分钟之后，这位部长满面春风地走出来与他握手寒暄，并带着歉意说：“刚才，我在主持一个很重要的会议，表情很紧张也很严肃，散会后带着这样一副表情来见一位不是很熟的人，担心会给你留下一个不好接近的印象，而且也有失礼貌。所以，我又对着



镜子休整了片刻，等心情和面孔都恢复正常了，才出来和你见面，实在对不起，让你久等了。”

(2) 让你的微笑更加动人

一般来说，每一个人的笑容都是有特点的。每个人都可以根据自己的笑容特点来改变和调整表情。

你可以经常照一照镜子，观察一下自己微笑时的神态。看一看几个关键部位，包括眼角是否下垂，口型是否好看，嘴唇是半张开着好还是抿合着好，牙齿露出来多少适度，然后定格出几种讨人喜欢的笑容，经常对着镜子练习一下，就会收到理想的效果。

有一种叫“快乐脸”的图案，底色为黄，眼睛嘴巴是由黑色的点和线描绘出来的，看上去很简单。看过这种图案，常常令人心情开朗、精神愉快。这种图案的口型是：口的两端向上，翘到耳根，表情亲切。而口角两端下垂时，看起来就显得很呆板和严肃。

当口角两端平均向上翘起，显露出的如“快乐脸”那般的笑容是最动人的。如果你感觉自己微笑的时候，口角并非如同快乐脸谱那样，这时就应该用心刻苦训练才行。

如果你只是拉动口角的一端微笑，那么就使人感觉虚伪，而吸着鼻子冷笑，更会令人感觉厌恶，这样的脸谱一定不会给人留下好印象。



大绝招

(3) 展露你真心的笑容，你才会获得 别人真心的喜欢

不知你留意过没有，那些喜欢用手遮住嘴笑的人，究竟可爱不可爱？有些人特别是女性，在笑的时候常常用手掩住嘴，似乎怕别人看到咧开的大嘴，或是不美观的牙齿。殊不知，此时的形象让人感到你的小气、委琐。这样做是很难招人喜爱的。

即使笑容不美丽，你也要抛开杂乱的想法，露出大方坦诚的笑容。这样，你一定能够吸引对方的心，给人留下开朗愉快的好印象。

真心的笑容是最美丽的。当你被快乐、感激和幸福包围着时，流露出的笑容是自然的，而当心中有温和、体贴、慈爱等感情时，眼睛就会露出微笑，给人以诚心诚意的感觉。这样的笑容和这样美好的心境一定能够增强你办事的效果。

(4) 笑要收放自如才能赢得好感

笑也是要讲究技巧的，有节制的笑更能表现你的魅力。有的人很爱笑，给人留下了美好的印象；有的人却笑得一发不可收拾，搞得别人莫名其妙。笑的时间太长了，别人可能会心存疑问：你干嘛总是笑？是笑我形象不对劲？讲的话有问题？再不就是你本身有毛病？精神不正常？如此一来，反倒使你的形象大打

绝招一
先
把
好
印
象
留
给
别
人