

无论大事还是小事，只要自己是认为办得到的，就坚定地去办，这就是性格。

The best way for
Handling affairs

这样办事 最有效

让自己
掌握最有效的
办事能力

提高自己有效的办事能力

王刚 编著

●人们不喜欢改变自己的决定，他们不可能在强迫和威胁下同意别人的观点，但他们愿意接受态度和蔼而又友善的开导。



九州出版社

这样办事最有效

王 刚 编著

九州出版社

让自己
掌握最有效的
办事能力

这样办事 最有效

提高自己有效的办事能力

王 刚 编著

九州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

这样办事最有效/王刚编著. —北京:九州出版社,
2003.7

ISBN 7-80114-931-9

I. 这… II. 王… III. 成功心理学-青年读物
IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 053968 号

这样办事最有效

王 刚 编著

出版:九州出版社 (北京市海淀区万寿寺甲 4 号)

邮编: 100081 电话: 68706229)

经销:全国新华书店

印刷:九州财鑫印刷有限公司

开本:850×1168 毫米 1/32

字数:230 千字

印张:11.5

版次:2003 年 8 月第 1 版 2003 年 8 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-80114-931-9/B·55

定价:21.00 元



The best way for handling affairs

现实生活中有不少人，上司吩咐什么，就干什么，自己从不用脑，结果长期不被重用，还慨叹命运的不公平。而另外一些人则办事高效、灵活，才能无往不利，获得自己希望的一切。

在现代快节奏的生活中，各方面的竞争日趋激烈，带来一个不能回避、不可忽视的问题：怎样办事才最有效？

本书为你提供了大量生动具体的生活场景和精彩案例，可以提高你的办事能力和效率。在阅读过程中，对自己特别感兴趣或对你尤其适用的段落章节，可以用彩色笔画出来，以便以后希望查阅或借鉴时快速找到。



The best way for Tandling affairs

无论大事还是小事，只要自己是认为办得到的，就坚定地去办，这就是性格。

●人们不喜欢改变自己的决定，他们不可能在强迫和威胁下同意别人的观点，但他们愿意接受态度和蔼而又友善的开导。



前言

同龄的年轻人同时受雇于一家店铺，并且拿同样的薪水。可是小李青云直上，而小张却仍在原地踏步。

小张很不满意老板的不公正待遇。终于有一天他到老板那儿发牢骚了。老板一边耐心地听着他的抱怨，一边在心里盘算着怎样向他解释清楚他和小李之间的差别。“小张，”老板开口说话了，“你今早到集市上去一下，看看今天有什么卖的。”

小张从集市上回来向老板汇报说，集市上只有一个农民拉了一车土豆在卖。

“有多少？”老板问。

小张赶快戴上帽子又跑到集上，然后回来告诉老板一共 40 口袋土豆。

“价格是多少？”

小张又第三次跑到集上问来了价钱。

“好吧，”老板对他说，“现在请你坐到这把椅子上上一句话也不要说，看看别人怎么说。”

然后，他把小李叫来，说：“你到集市上去一下，看看今天早上有什么卖的。”

小李很快就从集市上回来了，并汇报说到现在为止只有一个农民在卖土豆，一共 40 口袋，价格是多少多少；土豆质量很不错，他带回来一个让老板看看。这个



这样办事更有效

THE YANG BAN SHI ZUI YOU XIAO

农民一个钟头以后还弄来几箱西红柿，据他看价格非常公道。昨天他们铺子的西红柿卖得很快，库存已经不多。他想这么便宜的西红柿老板肯定会要进一些的，所以他不仅带回了一个西红柿做样品，而且把那个农民也带来了，他现在正在外面等回话呢。

此时老板转向了小张，说：“现在你肯定知道为什么小李的薪水比您高了吧？”

小张跑了三趟，才在老板的不断提示下，了解了市场的部分情况；而小李仅一趟，就掌握了老板需要和可能需要的信息。

现实生活中也有不少人像小张那样，上司吩咐什么，就干什么，自己从不用脑，结果长期不被重用，还慨叹命运的不公平。而像小李那样办事高效、灵活的人，才能无往不胜，获得自己希望的一切。

在现代快节奏的生活中，各方面的竞争日趋激烈，带来一个不能回避、不可忽视的问题：怎样办事才最有效？

本书为你提供了大量生动具体的生活场景和精彩案例，可以提高你的办事能力和效率。在阅读过程中，对自己特别感兴趣或对你尤其适用的段落章节，可以用彩色笔画出来，以便以后希望查阅或借鉴时快速找到。



目 录

第 1 章 这样最能维护和利用好人缘 / 1

- 养成主动与人交往的习惯 (3)
- 让“关系网”助你事业上的一臂之力 (7)
- 追求真正有价值的交往 (11)
- 重视你的重要接触点 (14)
- 与那些能够给你最大帮助的人交往 (17)
- 重视生活中的应酬 (20)
- 得体地赞扬别人 (23)
- 态度温和, 意志坚定 (28)
- 不要让嫉妒损害侵蚀你 (33)

第 2 章 这样求人最容易办成事 / 37

- 深入了解帮你办事的对方 (39)
- 因人制宜, 有的放矢 (43)
- 适当恭维, “捧”着领导帮你办事 (50)
- 让领导为你办“私事” (53)
- 托朋友办事前, 自己先要吃点亏 (59)



利用已发达的朋友为你办事	(61)
求同事办事儿应掌握的原则	(64)
求人办事儿, 循序渐进	(66)
强调和突出你对对方的影响	(67)
充分尊重对方	(68)
用富于感情色彩的话打动对方	(70)
步步紧逼软缠硬磨	(72)
软磨硬泡不招人烦的技巧	(73)
求人时在语言上应注意什么	(81)
求人办事的实用技巧	(83)

第 3 章 这样求职最容易成功 / 91

准确认识自我, 合理选择职业	(93)
利用朋友关系找工作	(101)
别被招聘条件限制死	(103)
在求职过程中成功地进行自我推销	(104)
面试前一定要准备充足的相关材料	(110)
精心准备, 做好面试应答	(115)
诚实地回答面试的问题	(124)
适当贬低自己以迎合招聘者	(126)
面试中应回避的错误	(128)
培养自己满足社会需要的实际应用能力	(132)
在求职时使自己成为炙手可热的人物	(135)

第 4 章 这样做最能和上司搞好关系 / 141

迅速进入工作角色	(143)
----------------	-------



变消极等待为积极争取	(148)
将你独具的“特殊才能”发挥出来	(152)
做老板青睐的员工	(154)
积极争取得到上级的提拔	(157)
通过密切相处成为领导的心腹	(160)
特殊情况下替上司护短	(167)
轻松让老板为你加薪	(169)
时刻注意保守公司的商业秘密	(172)
妥善对付上司对你的不公正待遇	(174)
积极避免与领导产生矛盾	(178)

第 5 章 这样办事效率最高 / 181

合理组织使工作条理化	(183)
根据目标制定一套具体的行动计划	(191)
为你的工作确定一下先后顺序	(194)
运用化繁为简的工作方法	(197)
分清可能和不可能	(200)
改变办事拖拉的习惯	(202)
目标专一效率高	(206)
逐步完成“次目标”	(214)
在工作时保持较高的效率	(216)
有效解决问题的基本原则和步骤	(220)

第 6 章 这样谈判能争取最大的利益 / 225

谈判时如何为自己壮胆	(227)
------------------	-------



这样

办

事

效

THE

YANG

BAN

SHI

ZUI

YOU

XIAO

效

THE

YANG

BAN

SHI

ZUI

YOU

XIAO

效

先声夺人，占据心理优势	(230)
从细微之处满足客户的需要	(232)
采用罗宾汉技术	(234)
逐步提出自己的条件	(237)
尽快与决策者交锋	(239)
充分利用谈判记录	(241)
应对电话谈判宜先拖延	(244)
被对方刺到自己的痛处时暂且忍耐	(246)
以笑脸面对拒绝	(248)
谈判中随时要关照对方的“面子”	(250)
采用适宜的策略	(255)
积极突破谈判中的僵局	(264)
增加谈判成功的可能性	(270)
在签约前随时可以提出修改意见	(278)
达成双赢的谈判	(280)

第7章 这样开创自己的事业最容易成功 / 285

从思想上做好开创事业的准备	(287)
创业前必须想清楚的三个问题	(293)
开创事业的基本步骤	(297)
从自己熟悉的领域开始	(300)
确定合理的投资金额	(302)
做生意，应该练就一种好眼光	(304)
必须有自己独到的见识	(307)
做决定需要审慎而迅速	(309)



- 自己做投资决定 (313)
- 用无比的毅力、勇气和决心克服经营上
 的困难 (316)
- 借用他人的资金来投资是一种很好的选择 ... (319)

第 8 章 这样最能避免遭受挫折 / 323

- 建立起强大的自信 (325)
- 勇于接受别人的意见，善于改进自己 (331)
- 要有果断力 (333)
- 正确看待别人的反面意见 (336)
- 独立在事业和生活的领域里站稳脚跟 (339)
- 避免干蠢事 (342)
- 磨练自己的意志 (346)
- 培养自己承受悲惨命运的能力 (349)
- 通过学习和锻炼，增强挫折承受力 (353)

附录 自我测试——你是最会办事的人吗？ / 355

第 1 章

这样最能维护和利用好人缘





养成主动与人交往的习惯

一、主动地与陌生人打招呼

主动地与陌生人打招呼并保持联系，这是许多大人物的做法。

在一个相互间并不熟悉的聚会上，你可能会发现，百分之九十几的人都在等待别人主动打招呼，他们也许认为这样做是最稳妥也是最容易的。而余下的百分之几的人则不然，他们通常会走到你的面前，一边伸手一边自我介绍。这时的你就像他乡遇故人一样对来者产生一种心理上的依赖，因为他是你此时此地唯一能够交谈的对象。当他以主动热情的自我介绍走遍了会场的每个角落后，他无疑就成为这次聚会中最重要最知名的人物之一。

大人物与小人物的最主要区别之一就是大人物认识的人比小人物多。从这点来看，做一个大人物并不十分困难，只要你能主动地把手伸给陌生人。其实与陌生人交谈并没有什么障碍，只要你回忆一下别人主动与你交谈时的内心的激动，便会知道认识别人或被人认识都是令人愉快的事情。当你尝试着向陌生人伸过手去，并互通姓名之后，便会觉得这比一个人被动地站着要轻松得多了。

当然，真正的相识并不只是靠这简单的握手。在初

第
一
章
这样最能维护和利用好人缘