



会说话，得天下。世间有一种能力可以使人很快完成伟业，并获得世人的认可，那就是讲话令人喜悦的能力。“上山擒虎易，求人办事难”，在办事过程中如果一根直肠子到底，不懂得方法、手段、策略，就难免吃闭门羹。三分做事，七分做人。人做好了，往往事半功倍，事事顺畅；人没做好，就会事倍功半，甚至一事无成。会说话、会办事和会做人作为三大生存技巧，是构筑卓越人生的“金三角”。

会说话 会办事 会做人



行走社会的必备技能 受益一生的生存智慧

会说话、会办事、会做人是一个人在生存竞争中获胜的必备本领。当你真正掌握了说话的分寸、办事的尺度、做人的准则，你就拥有了成功人生的资本，就一定能在事业上取得成功，在人生中找到幸福。会办事，要先会做人；会做人，也要会办事。同时，会说话，也是会办事和会做人的必备条件，只有学会了语言艺术，做人才能做得更练达，办事才能办得更聪明、圆满。总之，掌握了说话、办事、做人这三大技巧，也就掌握了成功的金钥匙，必将在人生的道路上无往而不胜。



三分技巧做事，七分胆识做人

会说话 会办事 会做人

第三卷

胡宝林 著



图书在版编目(CIP)数据

三分技巧做事,七分胆识做人:会说话 会办事 会做人/西武策划 胡宝林编著. —哈尔滨:哈尔滨出版社,2007.09(2010.05 重印)

ISBN 978 - 7 - 80753 - 011 - 4

I. ①三… II. ①西… ②胡… III. ①成功心理学 - 通俗读物
IV. ①B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 101268 号

责任编辑:王 姝

装帧设计:世纪鼎

三分技巧做事,七分胆识做人:会说话 会办事 会做人

西武策划 胡宝林编著

哈尔滨出版社出版发行

哈尔滨市香坊区泰山路 82 - 9 号

邮政编码:150090 电话:0451 - 82380850

E - mail:hrbcbs @ yeah. net

网址:www. hrbcbs. com

全国新华书店经销

北京中创彩色印刷有限公司印刷

开本 710 × 1030 毫米 1/16 印张 50 字数 721 千字

2010 年 5 月第 2 版 2010 年 5 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80753 - 011 - 4

定价 368.00 元

版权所有,侵权必究。

本社常年法律顾问:黑龙江大公律师事务所 徐桂元 徐学滨

第三卷 目录

第三章 掌握尺度:把事办得恰到好处

急于求成	385
存在羞怯心理	386
被原则绑住手脚	388
得罪别人	389
与小人结仇	390

第四章 出奇制胜:办事也要创新思路

激起别人的同情心	393
先在心理上满足对方	394
利用孩子感动对方	396
戳到对方的痛处,激对方出手	397
让对方尝到甜头再求其办事	400
用兴趣牵着对方走	402
找准对方的弱点再下手	403
暗中智取,让对方为你办事	404
佯装糊涂,以假作真	406
无事生非,暗使计谋	408
打草惊蛇,变相要挟	410
巧用手段自我贴金,创造办事条件	411
放长线,钓大鱼	413



第五章 借用贵人:小人物也能办成大事

- 以“情”激发领导为你办事 415
- 攀附关系使领导为你办事 417
- 获取领导的理解好办事 419
- 不妨来点利益驱动 420
- “捧”着领导为你办事 421
- 借亲戚之“名”办事 423
- 巧妙攀亲好办事 424
- 不妨去坐坐“头等舱” 426
- 寻找共同点可拉近彼此的距离 428
- 让名人对你印象深刻 430
- 设法获得名人的青睐再求其帮忙 432
- 转着弯子求名人办事 433
- 满足名人的虚荣心再求其办事 435

第六章 以迂为直:“转个弯儿”办好事

- 委婉地向对方求助 437
- 狐假虎威,迂回说服别人帮自己办事 439
- 旁敲侧击,达到自己的目的 441
- 声东击西,出对方意料之外 442
- 利用边缘人物疏通 444
- 借用“枕边风”施加影响 445
- 不失时机地与对方套近乎 448
- 懂得进取也要善于采用曲折的方式 449

第七章 厚脸黑皮:突破办事被拒的障碍

- 控制住你的情绪 451
- 懂得忍让 453



放低自己的架子	454
面对冷遇不灰心	456
耐心才能办成事	458
向不可能挑战	460
持之以恒,坚持到底	462
跌倒后立刻站起来	463
胆识是一种办事的能力	465
克服阻碍成功的心理障碍	467
挺直腰杆办大事	471
缠着对方不放	473

第八章 以礼服人:办事送礼有文章

懂一点儿送礼心理学	475
选择适当的场合和时机送礼	477
不着痕迹地送礼	480
投其所好送礼	481
送礼要送人所急需之物	483
送有文化品位的礼物	485
送极具个性特征之礼	486
送礼要分清轻重,权衡利益	487
送礼不一定非得自己出马	489
送礼要找对人	490
送礼的禁忌	491
尊重传统习俗	492
求人办事送礼最忌临时抱佛脚	493
送礼可以走老人、孩子路线	495
礼物要有意义	497

第九章 请客吃饭:宴请学问助你成功办事

开门见山直接发出邀请	498
------------------	-----



借花献佛邀请他人	499
喧宾夺主发出邀请	500
先诱惑别人再发出邀请	500
找个理由宴请求其办事	501
宴请领导级人物	502
请同事吃饭	503
请下级吃饭	505
请客户吃饭	506
尊重民俗惯例宴请	507
主随客便的宴请	507
根据宴请的对象和事由确定地点	508
敬酒有序，主次分明	509
劝酒适度，切勿强求	510
举止有度，恰当表现	512
如何辨别对方的酒后之词	514
酒量不好的人在宴席上如何陪客	516
酒桌上怎样说话才能有助于办成事	517
确定宴请地点要考虑周边情况	519
宴会结束时的相关细节	521

下篇 会做人

第一章 吃亏是福，做人要有长眼光

舍小利为大谋	525
以退为进	527
善于趋福避祸	528
让一步，收获更大	530
以和为贵	532

吃小亏,占大便宜	534
变通为人,善自责	536
不和小人较劲	538

第二章 方圆有道,做人要变通

该刚刚,当柔则柔	542
记得给别人留面子	544
应对自如,才能立于不败之地	547
无为而治	550
身处弱势不气馁	552
妥协不是软弱	555
大丈夫能屈能伸	557
成全别人的好胜心	559
顺应形势发展,保护自己利益	561
施于人者被施	563
办事不要走极端	566
施恩于人的技巧	568

第三章 厚黑有术,做人不要太老实

软硬兼施,送萝卜又送大棒	570
扯下面子,该耍赖时就要赖	572
死缠烂打,让其“俯首称臣”	574



第三章

掌握尺度：把事办得恰到好处



急于求成

有些人在求人办事时，心急火燎，巴不得对方马上着手就办。如果对方一两天没什么动静，便有些沉不住气了，一催再催，搞得对方很不耐烦。这不是求人的正确态度。也许，对方有自己的难处，不得不慢慢作打算；也许，他真的无能为力。不过，无论对方处于什么境况，我们必须要有不急不躁的耐心。请记住：一旦求了人家，就要充分相信对方。

战国时，魏国的国君打算发兵征伐中山国。有人向他推荐一位叫乐羊的人，说他文武双全，一定能攻下中山国。可是有人又说乐羊的儿子乐舒如今正在中山国做大官，怕是投鼠忌器，乐羊不肯下手。

后来，魏文侯了解到乐羊曾经拒绝了儿子奉中山国君之命发出的邀请，还劝儿子不要跟荒淫无道的中山国君跑了，文侯这才决定重用乐羊，派他带兵去征伐中山国。

乐羊带兵一直攻到中山国的都城，然后就按兵不动，只围不攻。几个月过去了，乐羊还是没有攻打，魏国的大臣们都议论纷纷，可是魏文侯不听他们的，只是不断地派人去慰劳乐羊。

可是乐羊照旧按兵不动，他的手下西门豹忍不住询问乐羊为什么还不动手，乐羊说：“我之所以只围不打，还宽限他们投降的日期，就是为了让

中山国的百姓们看出谁是谁非，这样我们才能真正收服民心，我才不是为了区区乐舒一个人呢！”

又过了一个月，乐羊发动攻势，终于攻下了中山国的都城。乐羊留下西门豹，自己带兵回到魏国。

魏文侯亲自为乐羊接风洗尘，宴会完了之后，魏文侯送给乐羊一只箱子，让他拿回家再打开。

乐羊回家后打开箱子一看，原来里面全是自己攻打中山国时，大臣们诽谤自己的奏章。

假如当初魏文侯听信了别人的话，而沉不住气，中途对乐羊采取行动，那么将是另一番结果。

同样地，求人办事也就像打一场战争。在这场战争中，你会遇到各种各样的突发、棘手的问题，只有那些心理素质好的人才有能力打赢这场战争。相反，急功近利的小人往往欲速则不达。

另外，还应注意：求人办事不同于求己，人家前因后果、方方面面总是要考虑考虑的，有时候还要故意地做些姿态，让你看看。这时候，你只能平心静气地等待。你不能老去打听催问结果，这样，不仅会让对方感到厌烦，而且觉得是你不信任他们，明明有心想要帮忙的事情，经你这么一搅和，希望倒没有了，这叫得不偿失。所以，求人办事不能急于求成，这样才能让事情朝好的方向发展。

存在羞怯心理

一说话就脸红，一笑就捂嘴，一出门就低头，这是许多天生羞怯的人的共同表现。但是，羞怯却是办事的天敌。在求人办事的过程中，我们第一步就要克服羞怯心理。

人的羞怯情绪似乎是一种与生俱来的品质，从某些领域来看，羞怯并不一定是一个完全贬义的词，有人甚至认为“适当的羞怯是一种美德”。





但如果在办事的时候感到害羞那就不是—件好事了。

在现实生活中我们确实能遇到十分害羞的人，他们一方面对自己缺乏信心，不喜欢公开亮相，无意与他人竞争，遇事犹豫不决，表现得很不善于交际；但另一方面又往往勤于思考，凡事多为人着想。羞怯不仅不利于一个人办事成功，甚至有可能造成心理障碍。很多羞怯程度很高的人都希望能使自己有些改变，变得乐观而外向一些，以适应现代社会。

要想改变这一点，我们首先要弄清造成羞怯的原因。一般来讲，羞怯是由先天和后天因素的双重影响所致。有人认为后天的成长环境以及长期以来形成的行为习惯对羞怯的影响更大些。据观察，有些羞怯的人在自己的孩提时代并不羞怯，只是进入学校以后，由于学习、身体等方面的原因，受到学校和家庭双方的压力，加之自己十分在意别人的看法与评价，久而久之，才形成羞怯的性格；也有一部分是由于童年时家庭的抚养环境导致的，有些家长不鼓励自己的孩子和同年龄的孩子玩耍，或是周围没有同龄儿童，长期下来也会形成一种内向而羞怯的性格。针对造成羞怯的原因，要想克服羞怯，应主要从以下几个方面做起：

首先，要提高认识。要明确性格是在生活过程中逐渐形成的，如果你已形成羞怯的性格，不要刻意追求奔放和外向，因为羞怯的人也有很多优点。要避免羞怯，关键是要少考虑自我，多考虑他人，多考虑社会价值，多考虑如何与人交往。此外，还要正确认识自己，承认羞怯是自己的弱项。这样当别人注意到你时，你才不会紧张或刻意地掩饰自己，才能采取随和的态度，也只有这样，你同别人的关系才能更加密切而友好。

其次，坦诚自我。首先你必须学会尊重别人，不要给别人—种傲视—切、高高在上的印象，这样，别人才会喜欢你并乐意与你交往。否则，整日孤芳自赏，尽管主观上想克服羞怯，但终因客观上的碰壁而走向羞怯的老路上去。同时，为人要热情、开朗，做出乐于与人交往的表现。否则，终日沉默不语，别人便不愿打扰你了。只有善于并乐于表达，使别人在与你的交谈中获得乐趣，别人才愿意与你交谈，你也才能从羞怯的阴影中摆脱出来。

再次，关注他人。平时，你要留心他人的行动和爱好，了解对方对什么样的话题、行为最感兴趣。这样，与人交往时就能投其所好，使人觉得

你容易接近，容易成为好朋友了。

总之，无论如何你都要尽力克服自己的羞怯心理，这样一来，就为你的成功办事打开了一扇大门。

被原则绑住手脚

求人办事有缜密的思维，把可能出现的情况，要遵循的原则都尽量考虑一遍是十分可取的，因为“没有规矩不成方圆”。我们不论办任何事，都要遵守一定的原则。但是原则是死的，人是活的，很多时候我们求人办事要把原则性与灵活性结合起来。

比如说，有个人想为自己大学刚毕业的儿子找份工作，而这个人表哥就在某个机关单位当领导，于是此人就想借表哥的光为儿子谋个差事。这位表哥得知亲戚的心意后又多方考察自己的侄儿确实有才华，然后他就想自己是应该“举贤不避亲”呢，还是“避亲”？其实，这种情况下，他完全可以帮侄儿一把，因为侄儿具备那种能力，就应该帮那个忙。这就是一种灵活性原则。只要能得到一个“双胜无败”的结局，该用什么样的姿态就用什么样的姿态。

生活应该丰富多彩，人与人之间的交往也不能总是那种正经八百的“成人对成人”。一个人要在别人的心目中为自己树立一个美好的形象，就要善于非常灵活地进行“心理角色”的扮演。在办事过程中，有3种人显然是“不可爱”的：一种是老要显示自己比别人优越的，只会扮演“家长”，不会扮演“成人”的人；另一种是老要别人为自己操心，而从来不知道也应该为别人操点心的，只会扮演“儿童”，不会扮演“家长”的人；还有一种是所谓“纯理智”的，只会扮演“成人”而不会扮演“儿童”的人。为了确保在社会中办事成功、顺利，就不应该让自己成为这样的人。

此外，用“压”来迫使对方向自己屈服，用“顶”来迫使对方迁就自己，或者为了不得罪对方而“忍气吞声”地屈服和迁就，这些都不是解决问题的好办法。讲究“选择和诱导”的艺术，就是为了找到一种“不压、



不顶、不屈服、不迁就”而又能使问题得到解决的好办法。但这需要很大的灵活性，“认死理”，“容不下矛盾”的人是难以做到的。

得罪别人

给人办事时，不论是否办成，都不应该得罪别人。俗话说：“多一个朋友多一条路，多一个敌人添一堵墙。”作为一个办事人员，应尽可能少树敌，更不可过多地得罪人。



战国时期，齐国大夫夷射，在接受国王的宴请后，酒足饭饱而出。此时担任王宫守门的小吏则跪请求说：“给我一点酒喝吧。”夷射斥责则跪说：“一个下贱的守门人也想饮用国王的美酒吗？滚开！”夷射走远后，则跪非常气愤，于是，将碗里的水泼在郎门的接水槽中，水的颜色类似小便。

天明以后，齐王发现了就对则跪呵责说：“昨天晚上，是谁在此处小便呀？”则跪回答说：“我没看见，但昨天夷射在这地方站立过。”齐王大怒，因此诛杀了夷射。

一个卑贱的守门人因为被大臣所侮辱，竟然设计要了大臣的命，由此可见树怨的害处。

香港巨富胡金辉在介绍他的成长时，曾告诫说：“处世方面，另外有一点，我觉得最重要的就是千万不要得罪人！越有地位，越应该不得罪人。宁愿自己搽面抹膏，也得让自己好过。”

在办事时，得罪别人就很容易将自己逼入困境。例如，美国总统林肯以伟大的业绩和完美的人格获得了人们的衷心敬仰，他的许多事迹世代被人们传颂。但他在成长道路上也曾因为爱得罪人而经历了不少的坎坷。

林肯年轻时，不仅专找别人的缺点，也爱写信嘲弄别人。且故意丢弃在路旁，让人拾起来看，这使得厌恶他的人越来越多。

后来他到了春田市，当了律师，仍然不时在报上发表文章为难他的反对者。有一回做得太过分了，最后，竟把自己逼入困境。

当时，林肯嘲笑一位虚荣心很强又自大好斗的爱尔兰籍政治家杰姆士·休斯。他匿名写的讽刺文章在春田市报纸上公开以后，市民们引为笑谈。惹得一向好强的休斯大发雷霆，打听出作者的姓名后，立刻骑马赶到林肯的住处，要求决斗。林肯虽然不想同意，却也无法拒绝。身高手长的林肯选择了骑马比剑，请求陆军学校毕业的学生给他教授剑法，以应付密西西比河沙滩的决斗。后来在双方监护人的排解下，决斗风波才告平息。

这件事给林肯一个很深的教训，他认识到得罪别人的事就连最愚蠢的人都不会做。而一个具有优秀品质并能克己的人，却常常是扬弃恶意而使用爱心的人。从此，林肯改变了自己对人刻薄的做法，以博大的胸怀赢得了民心，林肯的教训及成功是值得我们仔细体味的。

美国前副总统安格纽以失言出名。他曾激烈指责新闻界的是非，他说：“老是作反政府的言论的大众传播物，简直是叛徒。”这句话在新闻界，引起了极大风波，招致了新闻界的合力围攻，即使他要收回这句话，也已经太晚了。后来时代杂志的哥拉姆斯特分析说，这只怪安格纽用错了一个字，如果把 Massmedia（大众传播物的复数形式）换作 Massmedinm（单数形式），就不会有什么风波了。这是因为以复数代替单数等于指责了所有新闻广播界，触犯了众怒。所以，如果我们要表示指责或批评时，应尽量采取“有的人”、“个别人”这样的单数称谓，不要由此而招来别人的怨恨。

以上事例都说明这样一个道理：办事时不可轻易得罪别人，否则只会是自找麻烦，增加办事的难度。

与小人结仇

我们在办事时，总会时不时地遇上一些小人的小人，和小人保持距离，就成为办事者必须遵守的规则。因为小人的小心眼有时会给自己带来很多的



麻烦。

有这样一个故事：

父亲在临终前交代儿子务必替他报仇，儿子问是为了何事。这个人说：“10年前在一个聚餐场合某人夹了我想吃的一块肉。”儿子问他：“当时为何不赶快夹起来吃？”父亲说：“因为筷子上已有一块肉。”儿子说：“把那块肉赶紧吃掉呀！”父亲说：“可惜我嘴里正吃着一块肉！”

常言道：君子不念旧恶。这是对君子的要求，也是君子的标准。但事实上真正能做到“不念旧恶”的能有几人？有的人宰相肚里能撑船，有的人则不然，芝麻大的小事也会记恨在心，难以释怀。在求人办事中，我们常会不自觉地得罪这类心胸狭窄的“小人”，而且有时得罪了小人，自己却不知道。这些人不但“不忘旧恶”，而且会耿耿于怀，一有机会就要加倍报复，“以消心头之恨”。

有不少人疾恶如仇，他们对小人不但敬而远之，甚至还抱着仇视的态度。但是，在办事的时候，你要记住：千万不要疾恶如仇。否则，事情必不会办成功的。

最好的办法就是同小人保持距离，而不必疾恶如仇地和他们划清界限，毕竟他们也是需要面子的！唐朝名将郭子仪和宰相杨炎对小人的不同态度恰恰说明了这一点。

有一次，郭子仪正在生病，当朝权臣卢杞前来拜访。此人乃是中国历史上声名狼藉的奸诈小人，相貌丑陋，生就一张铁青脸，脸型宽短，鼻子扁平，两个鼻孔朝天，眼睛小得出奇，时人甚至把他看成是个活鬼。正因为如此，一般的妇女看到他这副尊容都不免要掩口失笑。郭子仪听到门人的报告，马上下令左右姬妾都退到后堂去，他独自等待。卢杞走后，姬妻侍女们又回到病榻前问郭子仪：“许多官员都来探望您的病情，您从来不让我们躲避。卢中丞来为什么就让我们都躲起来呢？”郭子仪微笑着说：“你们有所不知，这位卢中丞相貌极为丑陋而内心又十分阴险。你们看到他一定会忍不住发笑的。那么，他一定会记恨在心，如果此人将来掌权，



我们的家族就要遭殃了。”

此例子中，郭子仪正是看清了卢杞的阴险面目，所以，自己虽然位及将相，也不敢得罪他。

当时，杨炎与卢杞同为宰相，但杨炎是中国历史上著名的理财能手，他提出的“两税法”为缓解当时中央政府的财政困难立下了汗马功劳。后来的史学家评论他说：“后来言财利者，皆莫能及之。”可见此人确实是个干练之才，受时人的器重和推崇。此外，杨炎一表人才，而且博学多闻，文辞华丽，精通时政，具有卓越的政治才能。然而，杨炎虽有宰相之才，却无宰相之度。尤其是在处理与同僚关系问题上，他恃才傲物、目中无人、疾恶如仇。对卢杞这样的奸诈小人，他根本就没有放在眼里，缺乏政治家应具有的圆通处世韬略。

卢杞与杨炎结怨后，千方百计图谋报复。不久，机会终于来了。节度使梁崇义背叛朝廷，拒不受命。德宗命淮西节度使李希烈带兵讨伐。杨炎不同意重用李希烈，认为此人反复无常，极力劝阻德宗，德宗很不高兴。李希烈受命掌握兵权后，正碰上连日阴雨，进军迟缓。德宗是个急性子，去找卢杞商量。卢杞见机会已到，就趁势说：“李希烈之所以迁延徘徊，只是因为杨炎还被重用。陛下何必爱惜一个杨炎而耽误了大事呢？不如暂时免了杨炎的相位，使李希烈心情舒畅就会尽心竭力于朝廷了。事后再起用他，也没有什么关系。”德宗认为有理，就听信了卢杞的话，免去了杨炎的丞相职务。就这样，杨炎莫名其妙地丢掉了相位。不久，卢杞又进谗言害死了被贬的杨炎。

可见，与小人结仇的结果是很可怕的。办大事者一定要切记：千万别与小人结仇。



第四章

出奇制胜：办事也要创新思路



激起别人的同情心

大多数人都是具有同情心的，即使铁石心肠的人也不例外。同情心能够加强别人对你的理解，因此求人办事不妨利用一下别人的同情心。

在很多时候，用感情打动别人，激起别人的同情心，比滔滔不绝地讲大道理会更有效果。

一位遭人欺凌的受害者在向某领导告状时十分冲动，口出狂言污语，使得这位领导很是反感，因而问题迟迟不予解决。后来，此人绝望了，痛苦不堪，几欲轻生，反倒引起了这位领导的同情与重视。

当然，这并不是说，凡告状者都要摆出一副可怜兮兮的样子。而是说，告状者在请求解决问题时，应该调动听者的同情心，使听者首先从感情上与你靠近，心灵上产生共鸣。这就为你问题的解决打下了良好的基础，人心都是肉长的，只要你将受害的情况和你内心的痛苦如实地说出来，处理者都是会愿意帮助你的。

同情心可以加强当权者对受害人的理解，但这并不等于说马上就会下定处理的决心。因为处理者要考虑多方面的情况，有时会犹豫，甚至会抱着多一事不如少一事的态度，不想过问。这时候，当事人就得努力激发处