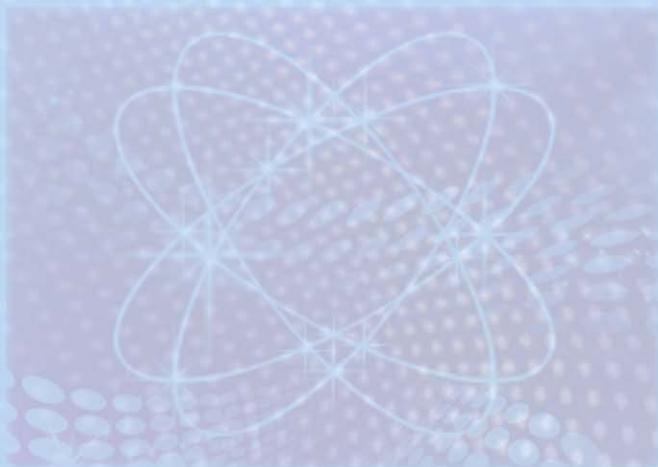


教你成功丛书

# 打动人心的 68 个办事技巧

许召元 编著



延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

打动人心的 68 个办事技巧 / 许召元 编著.

—延吉, 延边人民出版社. 2004. 6(2009. 10 重印)

ISBN 978-7-80698-249-5

I. 教… II. 许… III. 人生哲学—通俗读物

IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 057773 号

教你成功丛书

打动人心的 68 个办事技巧

编著: 许召元

责任编辑: 张光朝

策划: 魏新

出版发行: 延边人民出版社

地址: 吉林省延吉市友谊路 363 号

印刷: 三河市耀德印务有限公司

经销: 各地新华书店

开本: 710×1000 1 / 16

字数: 2500 千字

印张: 255

版次: 2009 年 10 月修订

印次: 2009 年 10 月第二次印刷

书号: ISBN 978-7-80698-249-5

定价: 450. 00 元(全十五册)

# 前言

人生的成功与否，就是事业的成功与否，而事业正是由无数个事情组成的，只要我们能办成想办的事，那么事业就没有不成功的道理。其实我们忙碌奔波，工作、学习等一切都是在办事儿。要办事很容易，要办好事却很难。有些人一生一世，所办之事无数，而真正成功的事情却很少，我们说这是一个失败的人生；有些人谨言慎行，而该办成的事他一件不落的办得有鼻子有眼，可以说这是一个成功的人生。

为什么会出现如上情况呢？这与人办事的方法和手段有很大的关系。办事其实是一套很大的学问，其间包括做人处世、口才、心理战术、社交等各方面的知识，但最重要的一点是做好人，因为把人做好就会处处获得别人的帮助，使自己左右逢源，避免四处碰壁。本书的目的是教人应付人生最难办的事，让关键的那些事情都办成功。同时本书引用了大量成功人士的实例，精心编著了 68 个办事技巧，帮助读者了解他们在关键时刻是如何把事情办得圆满的。如果读者朋友能够认真通读全书，一定能找到办事时的最佳心态和方法，在事业上获得成功，也希望本书能为各位读者朋友们解决办事中遇到的困扰和难题。

# 目 录

1.人脉是成事的关键 .....	1
2. 播种感情，收获关系.....	4
3. 种瓜得瓜，种豆得豆.....	7
4. 多一点人情味.....	10
5. 人际往来不可厚此薄彼 .....	13
6.先做朋友后办事.....	16
7. 借人情，留退路.....	20
8. 结交贵人，背靠大树好乘凉.....	23
9. 寻找资源，事半功倍.....	26
10. 连点成线，拓大交际圈 .....	32
11. 捕鱼还需补网，人际关系常维系.....	36
12. 人情如储蓄.....	39
13. 常和朋友联系，悉心呵护网中鱼.....	41
14. 宽容待人，大度处事.....	44
15. 交友不势利，冷庙也烧香.....	47
16.选择良好的办事环境.....	51
17.让对方说“是”，不让对方说“不” .....	57
18.机不可失，该出手时就出手.....	63
19.抓住关键点，一击即中 .....	69
20.办事看人，人异法变.....	75

21.就事论事，对症下药.....	79
22.从对方的立场出发.....	85
23.如何跟“闷葫芦”沟通.....	88
24.怎样应对脾气暴躁的人.....	90
25.跟爱挑剔的人共事的法则.....	93
26.遇到性格孤僻的人怎么办.....	96
27.怎样应对废话多的人.....	100
28.如何应对嫉妒心强的人.....	103
29.相信自己，不怕困难.....	107
30.不骄不躁，做情绪的主人.....	111
31.能屈能伸好办事.....	116
32.不要因拒绝烦恼.....	122
33.好事多磨，水滴石穿.....	127
34.办事切忌半途而废.....	132
35.欲海难填，应适可而止.....	138
36.今天栽树，他日乘凉.....	141
37.鹅毛虽轻，情义似山.....	145
38.交际看时候，应酬看火候.....	149
39.登门拜访有学问.....	155
40.酒桌应酬讲技巧.....	161
41.记住别人的长处，发现对方的需要.....	166
42.以退为进，以柔克刚.....	172

43.旁敲侧击，暗示诱导.....	178
44.循序渐进，步步为营.....	187
45.钓鱼舍饵，失小争大.....	194
46.巧妙包装，突破陈旧老套.....	200
47.找能解决问题的人.....	207
48.死缠烂打生奇效.....	210
49.防止盲目，有的放矢.....	214
50.韬光养晦，寻找机会.....	217
51.真诚待人，酌情对事.....	220
52.害人之心不可有，防人之心不可无.....	224
53.结交真朋友，远离小人.....	228
54.欲盖弥彰会误事.....	232
55.不得罪不该得罪的人.....	237
56.合作共赢，不要吃独食.....	241
57.不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里.....	245
58.天下没有免费的午餐.....	249
59.欺人者必自欺，诚信乃成事之本.....	252
60.不越权，在其位谋其职.....	256
61.损人利己始，害人害己终.....	261
62.提升自己的品牌价值.....	266
63.第一印象很重要.....	270
64.能说会道，言谈得当.....	276

65.行为举止有礼貌.....	284
66.魅力从何而来.....	289
67.怎样让人记住自己.....	292
68.让人喜欢并不难.....	294

# 1. 人脉是成事的关键

人是群居动物，要想在社会上生存和发展，与各种各样的人群打交道是必不可少的，而要想成事，人脉更是关键。

每个人都有他自己的生活圈子，也有他自己的人脉关系网。先是父母、兄弟姐妹、邻居，随着年龄的增长，才有了同学、老师和校友，长大以后，同事、老乡也成为交际圈子的一部分。以上这些人不但可以为你提供生活上的帮助，感情上的慰藉，更是宝贵的办事资源。

人脉关系的好坏，不但体现了一个人的社交能力，更是能否成事的关键。有句歌词唱得好：“千金难买是朋友，朋友多了路好走。”朋友其实就是人脉的代名词，如果拥有超强的人脉，广阔的人际关系，那将是一笔不可估量的无形资产，对于公关办事更是具有决定性的意义。

比尔·盖茨之所以能取得今天的成功，除了他的智慧和能力之外，还有一点，就是善于利用人脉关系。当比尔·盖茨创建微软公司的时候，他还是一个无名小卒。但就在这个时候，他跟当时世界一流的公司——IBM 签定了一份合约，这也为他以后的成功奠定了良好的基础。人们不禁要问：比尔·盖茨当时只是一个毛头小伙子，怎么能钓得到这么大的鱼呢？可能很多人都不知道，这是因为比尔·盖茨的母亲是 IBM 公司的董事，作为董事的妈妈介绍儿子认识董事长，这不是轻而易举的事情吗？

一个人才华横溢，能力超群，专业知识扎实，如果人际关系极差，想要出人头地、成就事业，不能说不会成功，但注定要艰苦的多，尤其是一些需要跟人打交道的行业，更是难上加难；相反，如果一个人有很强的人脉基础，拥有各行各业的朋友，人人都喜欢，即使能力不

是特别突出，他的人生之路也会比较顺畅，办事成功的几率也比较大，因为在他出现困难的时候会有很多人帮助他、支援他。

现在的时代，依靠个人的努力，讲究英雄独行是行不通的，鲁宾逊式的成功更是难以想象。要想获得成功，比别人站得更高，走得更远，就得依靠大家的力量。就如美国著名教育家、成功学家卡耐基所说：“一个人的成功，只有 15%是由于自身的专业技术，85%则要靠人际关系和他的社会交往能力。”

人脉对于想要追求事业成功的人来说往往就意味着机遇，一个朋友，甚至是一个初次相识的朋友，带给你的也许就是命运的转机。

曾经有一位年轻人，梦想着能成为一个演员。然而他形象一般，也没有特别突出的地方，因此始终得不到那些大导演的认可，尽管他为此作了很多努力，却没有一次能够被人接受。屡遭打击的年轻人心情沮丧，决定换个城市碰碰运气。坐在火车上的他与一位女士邻座，那位女士看起来身体不太舒服，出于礼貌他一路上很照顾对方，女士很健谈，两个人聊得很投机，大有相见恨晚的意思。不料想这竟然是他人生的转折点，那位女士是一位资深的电影人，对这位年轻人在火车上的表现印象深刻，很快就邀请他参与一部电影的拍摄，自此他开始踏进了演艺圈，并且一发不可收拾，最终成为著名的电影明星。

人脉是宝贵的办事资源，很多时候凭借着良好的人际关系，不但可以很轻松地把事情办好，而且还能将看似不能办的事情办成。

小明是某公司的办事人员，他代表公司去与某企业商谈一项合作。这项任务很有难度，因为另外还有几家公司都对这个合作项目很有兴趣，而且他们的条件甚至更为优惠。但是小明却自有办法，他找了他的学长——该企业主管该项目的负责人，经过一番交谈之后，两个公司很快拍板成交，确定了合作的事情。原因不说自明，因为小明在大

学的时候与这位学长交情非同一般，在关键时候对方自然也会照顾一下这位学弟。

人脉对于办事来说至关重要，但是它并非是生来就有的，需要人们去不断拓展。一个人的人脉代表了他交际能力的强弱，也预示着他人生的发展方向。交际能力强的人能和各行各业、各种各样的人成为朋友，拉上关系，即使原来没有接触或者接触很少的人也能很快变得熟悉起来，在他的事业遇到困难的时候，会有很多人来帮助他，使他轻松渡过难关。而有的人交际圈子狭小，性格孤僻内向，朋友很少，这样的人遇到困难的时候往往需要自己独立支撑，每向前一步都要付出很大的努力。

拓展人脉有几个关键点，其中互相帮助，共同获利是基础。如果只想着从对方身上获取利益，而自己却一毛不拔，这样的交往是不可能长久的。只有极少数人才会对你进行无私的帮助，大多数人都是基于利益才与你交往，你给别人什么样的帮助，才会得到别人什么样的帮助，所以办事时一定要记住一点：有付出才有收获。

要把人际关系搞好，共同分享资源是十分必要的。这个资源不仅包括信息，还包括人脉。结交朋友的朋友，认识同事的同事都能扩大你的关系圈。

维持人际关系也是拓展人脉的一部分。就如同打鱼还要补网要想人际关系发挥作用，就要时时维持，使它保持新鲜和活力。

## 2. 播种感情，收获关系

没有不劳而获的果实，天上也不会掉下馅饼，想要拓展人际关系，自然也需要付出，而感情投资就是其中最好的方式。

古人常说：“受人滴水之恩，当以涌泉相报。”这里的滴水之恩也就是欠人的一份情。所以，善于办事的人都不会忘记利用感情来打造自己的人脉关系网，因为这是最有效的一种手段。

春种秋收是大自然的规律，打造人际关系其实也是这样。人是感情动物，人人都难脱一个“情”字，尤其是有血缘关系的亲戚之间，进行必要的感情投资，对于培养、发展、维系彼此之间的关系是很有必要的。

或许有些人会觉得，大家本来已经是亲戚了，何必去花那么多心思搞感情投资呢？这不是多此一举吗？有这种想法的人是很难把人际关系搞好的。真正懂得办事的人一般都具有长远的战略眼光，他们知道什么是未雨绸缪。在他们需要帮助的时候，早已经做好了感情铺垫，从而能够顺利地得到别人的帮助。

亲戚之间的感情投资其实也和社会上的人际关系投资一样重要，不仅需要“事前”、“事后”打点，更要有始有终，感情不断。千万不要在事情办成以后，认为对方是亲戚，感到他们为自己做事、帮忙是理所当然的，而不用刻意致谢，这样的想法是极其错误的。从古至今，中国人一直讲究“礼尚往来”的处事准则，即使关系很近，在事情成功之后也要道谢，让人家知道你是一个知恩图报的人，而不是忘恩负义之徒。

建立好的关系才是求人办事的基础，但好关系的建立不是一朝一夕就能做到的，必须从一点一滴入手，依靠平日的积累。只有不断地构建和巩固，人际关系才会牢固。要想建立比较“铁”的关系，就要

与亲戚朋友经常来往，进行一些感情上的交流和沟通。有了感情的投资，就少了许多求人办事的顾虑，可以开诚布公，坦然相告，而对方也可以根据亲情远近以及事情的难易程度，给予明确的答复。

感情投资有好多方式，逢年过节问候送礼自然不用多说，一些细心的行动更能打动人心。比如，一个曾多次无私帮助过你的亲戚，某一天当他生病住院时，你带上礼物去探望他，并在病室里陪护，这对他来说无疑是一种莫大的慰藉。行为回报虽然没有语言和物质那样悦耳、显眼，但它是无法用这些东西来度量的。一滴汗水能让一筐好话失色，一丝奉献能使一片真情增辉。于细微处见真情，好的行动往往比语言和物质更能让人感动。

在某单位工作的干部小李，从小父亲不幸去世，是城里的叔叔供他上完了高中，又念大学。近些时候叔叔体弱多病，小李经常利用闲暇时间帮助叔叔干一些家务，还时常利用外出的机会为叔叔寻医找药。小李的叔叔看在眼里、听在耳里、喜在心里，认为自己真有福气，没有白白供应这个侄子上学。这样的感情回报显然比翕出一叠钱来更能让人高兴，也更能体现人的真诚。

在进行感情投资的时候有一些事情是需要注意的：

#### (1) 不要轻易许诺

进行感情投资时，绝对不可轻易许诺，因为一旦没有信守承诺，不仅会损害他人的利益，而且还会造成信任危机，其恶劣的影响等同于撒谎，会给自己带来很大的损失。

#### (2) 不要过于功利

需要注意的是，感情投资是一项长期投资，决不能采取平时不烧香、遇事抱佛脚的态度，更不能在人家帮过忙之后就不再联系。忘恩负义只会让人看不起，更别提说人家愿意帮你办事。

### 3) 不要势利

中国传统戏剧中，往往有这样的故事：官宦子弟在小时候与富家女儿订婚，可是这个官宦子弟后来家境破落变成了穷书生，不得已而投靠未来的岳父母家，可岳父母偏偏是势利眼，非逼他退亲不可。结果穷书生不退，反而在小姐的帮助下赴京赶考，得中状元和小姐成亲团圆。这种故事的内容虽然大同小异，而且也不尽真实，但它却反映了中国亲属关系中存在的令人不齿的现象，即目光短浅、唯利是图、嫌贫爱富等。在与人交往时，这样的情况是很让人忌讳的。

朋友多了路好走，注重感情投资，收获关系，办事的路途将会顺利很多。

### 3. 种瓜得瓜，种豆得豆

种瓜得瓜，种豆得豆，是说种什么就收什么，比喻做了什么事，将会得到什么样的结果。这本来是生物学上的一个说法，但在打造人际关系，拓展人脉的时候照样适用。

春秋战国时期，有一个著名的军事统帅名叫吴起，战必胜、攻必克，威震敌胆，立下了赫赫战功。人们都很纳闷，同样的一支部队，在别人手中士气低落，屡战屡败，但是只要交给吴起，不用多长时间就成了一只铁血部队，不但士气高昂，而且战斗力极强，所向披靡。对此，一般人只能将其归功于吴起那高超的指挥艺术和军事才能。

后来人们才了解到，吴起带兵之所以能有如此成就，除了他深知兵法、谋略得当、指挥有方之外，和士卒同甘苦、共患难也是一个很重要的原因。正是因为平日里吴起对普通士兵极为关照，所以打仗的时候，士兵们也就拼死抗敌，以此报答吴起，这也是吴起军队战斗力极强的缘故。

据说在一次行军途中，一个士兵身上长了一个脓疮，行走困难。吴起知道这个消息以后，赶到这个士兵的营房，在察看了病情之后，亲自用嘴为士兵吸吮脓血，这一幕让在场的士兵感动的涕泪俱下。

从这点来说，吴起称得上是一个深谙人心的交际高手，他知道怎么样才能打动人心。他平日里和士兵同甘共苦，对他们百般照顾，从而博得这些普通士兵的爱戴，使他们在战场上的一往无前、英勇拼杀，可谓是种瓜得瓜、种豆得豆。当然，如果吴起不这么做，士兵们在战场上也会拼杀，然而那只是出于士兵的职责和统帅的命令，与发自内心的主动相比，效果自然是不一样的。

国学大师钱钟书一生著作颇丰，著有学术著作《谈艺录》、《宋诗选注》、《管锥篇》，散文集《写在人生边上》，短篇小说《人·

兽·鬼》，长篇小说《围城》等，日子过得比较平和。然而在他写长篇小说《围城》的时候，家里的境况却颇为窘迫，书稿没有人买，也没有别的经济来源，保姆也请不起，只好劳驾夫人杨绛女士，屋里屋外忙个不停。好在这个时候导演黄佐临先生排演了杨绛的喜剧《称心如意》和《弄假成真》，并及时支付了酬金，才使钱家渡过了难关。

基于黄家和钱家的交情，多年后黄佐临先生之女黄蜀芹导演拿着父亲的介绍信去见钱钟书先生，请求拍摄电视剧《围城》，结果很容易就得到了钱钟书先生的许可。种瓜得瓜，种豆得豆，黄佐临老先生当时义助钱家的时候，可能跟本不会想到自己的一时义举会让自己的女儿在多年后受惠。

生活中，每个人都难免会遇到困难，在别人身处危难境地时，适时伸出援助之手，也许在将来的某一天会得到丰厚的回报。

杰克的父亲开了一家衣帽店，由于老杰克为人热忱，而且店里的商品物美价廉，所以生意做得相当红火。一个雨天的晚上，在商店即将打烊的时候，门外来了一位面黄肌瘦、衣衫褴褛的年轻人，看样子已经饿了好几天了。虽然老杰克去外地还没有回来，但是深受父亲熏陶的杰克并没有做出不礼貌的举动，而是热情地将他迎进屋里，询问有什么可以帮助的地方。

小伙子显得有些腼腆，说自己来自加拿大，这次到美国来是想寻求一个好出路，不料盘缠用完了也没能实现自己的梦想，只能沦落街头。并且告诉杰克，自己的父亲两年前也来过这家店，还购买了一顶帽子，说着就把头上戴的帽子递了过去。确实是这样，虽然帽子上的标志已经有些污损了，但是由于帽子做工精细，还是能够辨认得出来。

杰克不禁有些犹豫，他在想要不要帮助这个陌生的年轻人，毕竟他只是一个顾客的儿子。再三考虑之后，杰克还是决定帮这个落难的年轻人一把。他为年轻人准备了丰盛的晚餐，并给他足够回家的路费。

得知自己儿子的做法以后，老杰克非常满意。在父亲去世以后，杰克就接管了这家衣帽店。

十几年过去了，杰克的生意做得越来越好，美国许多地方都有他的分店，他决定向国外发展。然而这事说说容易，但实际上却很难，为此杰克一直很伤脑筋。正当这时，他收到了一封来自加拿大的信，给他写信的正是多年前的那个他曾帮助过的年轻人。现在这个年轻人已经是加拿大一家大公司的总经理了。他在信中感谢了杰克在他困难时期的大力帮助，并邀请杰克共同创业。这个消息让杰克喜出望外，他赶紧给那位年轻人回了一封信，表示愿意与他合作。不久，在那位年轻人的帮助下，杰克很快就在加拿大建立了国外第一家分店。

种瓜得瓜，种豆得豆。为了扩大自己的人脉关系网，增大办事的成功几率，千万不要吝啬你的付出，有付出才会有收获。也许所种的瓜和豆一时没有生根发芽，也许自己暂时还用不着，然而善于办事的人总会未雨绸缪，事先播下人情的种子，在办事的时候才会轻松自如。

## 4. 多一点人情味

如何让人喜欢，乐于与你接近，这是一门学问，善于把握的人能够依此打造关系，拓展人脉，遍地是朋友；不善于把握的人只会让人远离，遭人厌弃，而这其中的关键就是要有人情味。

每个人都有自己的关系圈，要想拓大自己的交际圈，就必须要有 人情味，要想办事成功，更需要人情味。

生活中有很多人是“有事有人，没事没人”。把朋友当作拐杖，用的时候紧紧握在手里，不用就扔在一边，属于典型的功利主义者，这样的人很难交到朋友，就算交到朋友也很难长久。

小月有一位朋友，在一起多年。然而这位朋友有一个很大的毛病，就是过于功利，任何人和她要好的时间都很难超过半年，小月算是非常例外的一个了。

然而即使是小月，这位朋友也缺乏应有的情谊，需要帮忙的时候，就直接来找小月。事情一过，又成了陌生人，见面都会装作没看见，万一有什么事情需要找她帮忙，更是难上加难。偶尔为小月做一次事情，就会依此作为资本，要求小月干这个干那个。天长日久，小月感觉自己根本不像是她的朋友，更多是被利用，于是与其断绝了关系。小月的朋友非常后悔，然而已经太晚了。

生活中这样的情形并不少见，而结果也都差不多。与此相反，一个充满人情味的人会结交很多朋友，会得到别人的爱戴和欢迎，有困难的时候也有许多人来帮他。

有一位农场主养了不少牛羊，有一次在放牧的时候因为不小心，一头牛钻进了一个山谷，把一块禾苗给吃了。禾苗是一位农夫种的，是家里主要的生活来源，农夫因此非常生气，就把牛给杀了。