

一个人的成功，只有15%是依靠专业知识，
而85%是依靠有效办事的本领。

〔卡耐基〕



练就找人本领，精通办事之术

找对人 办对事

经典阅读版
ZHAODUIREN
BANDUISHI

有效提高办事能力的62条
黄金法则

新华出版社

练就找人本领，精通办事之术

找对人 办对事

有效提高办事能力的62条
黄金法则

杨述奎 于一/编著

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

找对人办对事 / 杨述奎, 于一编著. —北京: 新华出版社, 2006.6

ISBN 7-5011-7514-4

I. 找... II. ①杨...②于... 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 (2006) 第 057137 号

找对人办对事

责任编辑: 王 婷

装帧设计: 红十月

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路 8 号

网 址: <http://www.xinhupub.com>

邮 编: 100043

经 销: 新华书店

印 刷: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张: 16

字 数: 220 千字

版 次: 2006 年 6 月第一版

印 次: 2006 年 6 月北京第一次印刷

书 号: ISBN 7-5011-7514-4

定 价: 26.00 元

本社购书热线: (010) 63077122 中国新闻书店电话: (010) 63072012

图书如有印装问题, 请与印刷厂联系调换 电话: 64925279

找对人 办对事

教你事半功倍的办事学问

ZHAODUIREN BANDUIISHI

找对人办对事是一门学问,没有一定的技巧是找不对人,更是办不好事的。善于观察,善于发掘能为你办事的人,并且与其建立良好的关系,这是你成功办事的关键。

培根曾经写道：“有些承诺比直接拒绝还要恶毒，也就是那些一开始让你充满希望，最后却让你彻底失望的空头承诺。”

因此，想要求人办事，必须具备一点点的智慧和技巧，不断建立好的人缘，同时提高你自己的办事能力，这样你才能在生活和工作中游刃有余，无往而不胜。

责任编辑：王 婷

封面设计：红十月工作室  RED OCTOBER STUDIO
hongshiyue@vip.sina.com

序言 人缘决定你的办事能力

对于现代的中国人来说，在日常生活、工作中会遇到各种各样的事——求职、升学、升职以及婚丧嫁娶等等，要妥善解决好这些事情，并不是件很容易的事。俗话说“独木难成林”，一个人的能力毕竟是有限的，没有别人支持，是很难把事情办好办对的。

人们常常指责办不好事的人，认为他们办事缺乏思考，做事莽撞，可是有谁可以保证做任何事都一帆风顺、万事不求人呢？人的生命是有限的，但是任何人都想在有限的生命里干出一番事业，拥有自己的一片天空，那么怎样才能用有限的生命成就一番事业呢？俗话说“多个朋友，多条路”，许多成功者的经历证明，只要你找对可以真诚帮助你的人，不管是对于你的事业，还是生活都可能发生根本性的改变，甚至实现人生的飞跃。因此只有不断地对你的人脉进行升级，才能适应你不断拓展的需要。

王小姐去年参加了国家公务员考试，按说她的条件不算优越，不是名牌大学出身的她居然在众多优秀的候选者中脱颖而出。王小姐成功的关键就在于她找对了人，得到了在国家政策研究机构工作的专家的帮助，因而她的取胜也就顺理成章了。

不管你是什么出身，拥有什么样的地位，只要通过借助别人的力量，就可以大大增加成功的几率，而且往往可以达到事半功倍的效果。古语有云：“天时不如地利，地利不如人和。”可见人的作用是不可估量的。一个人要想取得成功，单靠自我奋斗拼搏还远远不够，关键时候还得有人帮才行。“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”说的就是这个道理。



找对人办对事是一门学问，没有一定的技巧是找不对人，更是办不好事的。善于观察，善于发掘能为你办事的人，并且与其建立良好的关系，这是你成功办事的关键。有了良好的人脉，关键的时候才会有人鼎力相助，把事办好。当今社会，事物变化错综复杂，仅靠一个人的力量，是很难把事办好的。因此建立良好的人际网络，并且在办事的时候，能够从你的人际网络中找对人，那么你就可以八面玲珑，就可以把事办得天衣无缝，在事业、生活中立于不败之地。

本书从找人办事入手，深入浅出，阐述精微，分析透彻，观点新颖，着重从社会实践的角度去拓展人们在社会以及生活中的思维方式，升华思维格局，提供实用独特的方法、技巧、手段等，针对不同方面的难事一一破解，为已经走入社会的朋友以及还没踏入社会的朋友提供找人办事之捷径及方法，这是我们每一个想成功的人梦寐以求的一本宝典。没有找对人办对事的心态、方法、手段，你就难以立足于社会，成功的里程也会大大增长。因此，要想更早地取得人生的成功，你就必须去研究找对人办对事的诀窍，只有这样，才能办好每一件事，从而办好人生这件大事。





CONTENTS



第一章 没有人缘事难成

编织自己的人脉网	001
充实自己的人情账户	006
找人办事要做足人情	011
人缘是“谈”出来的	013
把“关系”变成办事资本	017
平时多烧香,急时有人帮	021
要想办成事,必须事换事	025
别忘了买人情原始股	028

第二章 找到真正需要的人

找对师长成大事	031
搞定领导好办事	033
巧借“名人”会办事	041
摆平同事能办事	048
用好下属快办事	055
请求朋友易办事	060
善借亲缘巧办事	068

目 录

CONTENTS

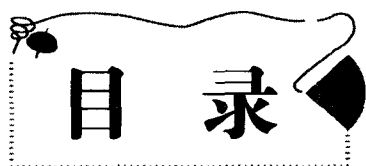


第三章 怎样找人最有效

目 录	改变人生抓“贵人”	079
	找到“大树”好乘凉	083
	良好品格是资本	087
	机智灵活是财富	090
	学会沟通好办事	093
	广播仁爱有回报	096

第四章 找人办事有分寸

找人先给自己号脉	101
量体裁衣、量力而行	106
要把握分量、火候	110
办事要把握进退尺度	113
力不从心的事不能办	116
别越位也不错位	119



CONTENTS



第五章 找人办事要守规

做事先做人	123
唯有诚信好办事	126
要有一颗守规的心	130
尊重别人,给人尊严	135
抓住关键办好事	138
办事正确是根本	141
整合信息,有的放矢	146
办大事绝不糊涂	150

第六章 找人办事要有正确心态

态度决定一切	153
正确认识自己	156
永不放弃,就有希望	158
不要让自卑战胜了自信	161
热忱是找人办事的动力源	164
切忌急功近利	168
要有足够的耐心“磨”	171

目 录

CONTENTS



第七章 找人办事有方法

目
录

看清对象随机应变	175
摆脱思维定势的束缚	180
抓住办事的“关键人物”	186
找人办事要刚柔相济	190
建立和善用“人际档案”	193
微笑是找人办事的万能钥匙	196
会说话,好办事	199
别怕遭拒绝,功到自然成	203
放下身段,求人路宽	206
有“礼”走遍天下	209

第八章 找人办事重手段

用三只手办事	213
请将不如激将	218
要懂得退让之策	221
软磨硬泡不怕脸皮厚	225
“红脸”“白脸”都会唱	229



CONTENTS

敢于打破常规	231
切中要害对症下药	235
激发同情心,难事不难办	238
诱之以情趣、利益	241
找人办事要因人制宜	243



第一章

没有人缘事难成



编织自己的人脉网

一个人能否找对人办对事，首先取决于你跟多少人建立了关系，和什么人发展关系，以及你们这种关系的密切程度。

“万丈红尘三杯酒，千秋大业一杯茶”，你的办事能力跟你的人际平均值有着直接关系。俗话说“众人拾柴火焰高”，你是否有人脉，是否有宽广的人际关系网是衡量你能否找对人办对事的标准。你的人脉有多大，你办事的能力就会有多大，没有人脉的人，是绝对成不了大事的！

很多人都读过《西游记》，对孙悟空了解颇多。孙大圣给人的第一感觉就是本领很大，能力很强。他护送唐三藏西天取经，一路上斩妖除魔，最后到达了西天，修成了正果。孙悟空就是一个会找人，而且善于找人的典范。每当他遇到不能战胜的妖怪时，他的第一反应就是去寻找具有高超法力的相关人士。孙大圣的关系网简直就是天罗地网，上至天庭，下达地府，西有如来，东有龙宫。所以任你再厉害的妖怪，孙大圣也有法子找到高人来对付。

对一般人而言，自己能解决的事自己动手就可以搞定。遇到无



法达成的事就需要动脑子、想办法，去寻找可以解决问题的高人。高人不会从天而降，而且也不会在你遇到麻烦的时候及时出现，这需要你平时与各种人建立良好的关系，时常保持联络，建立一个有效的人脉关系网，并且要经常维系这个网络，在关键时候才能找到人办对事。

维系你的人脉关系网要掌握以下两原则：

第一，培养良好的关系。

培养良好的关系有三点原则性的方式：

1. 用肯定来提升别人的价值

富兰克林年轻时发现，如果想要与人相处，必须改变做法。他的秘诀是：“我绝不说人坏话，尽量说我所知的每一个人的好话。”

每个人都想要获得别人的肯定，这是人们的共性。每个人都喜欢被他人赞美，希望别人给他们想要的东西——肯定对方。我们都拥有别人非常需要的无形资产，包括接纳、肯定、欣赏、尊重及鼓励等，这些都是应该尽量给予别人的！承认别人的重要性，不花一毛钱，而且用之不竭。因此，请不要吝惜你的赞美，给予别人中肯的评价；把你的眼光投向他人的长处，尽力去发掘他人的闪光点，让他人切实感受到你对他的肯定，你有多么的需要他。这样的话，只要在他的能力范围之内，他就会很乐意地帮你解决一切问题，为你把事办好。

2. 从别人的视角看事情

从别人的观点看事情，是一个重要的处世技巧。掌握了这个技巧，你才能有效地与人沟通和交流，否则，你就无法与人相处。

事物都具有两面性，从不同的角度看就有不同的观点和看法。每个人看问题都有自己独特的视角，你只有站在他人的立场上，才能了解他人的想法。当你诚心地这么做，他人才会打开心扉，设身



处地考虑你的观点。在这个过程中，才能互相了解彼此的想法及做法。不幸的是，大多数人都未能有效地互相沟通，只是彼此轮流说话，这样不能从根本上解决问题。在思想和认识上不能达成共识，自然也就无法建立良好的人际关系了。

亨利·福特对成功的人际关系有一点建议：“如果有任何成功的秘诀，就是能够同时站在自己和别人的观点及角度看事情。”

站在别人的立场，同时站在自己和别人的观点及角度看事情，你就能创造一种互相尊重的气氛，彼此才能默契配合，积极解决问题，并在解决问题的过程中创造出双赢的局面。

简单地说，人们要你了解他们是重要的，他们的观点是值得你去考虑的。别人需要你承认他们的重要性，你一定也想让他们承认你的重要性。成功的人际关系是让人们喜欢自己的艺术，它是一种分享自我的欲望和需求的过程。当人们感受到受别人所重视，他们就更喜欢自己。能够慷慨地喜欢自己的人，才能在与你相处时慷慨地合作。只有你给予别人，别人才会给予你。

3. 有效的倾听技巧

高阳描述“红顶商人”胡雪岩时，就曾经这样写：“其实胡雪岩的手腕也很简单，胡雪岩会说话，更会听话，不管那人是如何言语无味，他能一本正经，两眼注视，仿佛听得极感兴趣似的。同时，他也真的是在听，紧要关头补充一两语，引申一两义，使得滔滔不绝者，有莫逆于心之快，自然觉得投机而成至交。”

有效倾听是一种主动而非被动的心理技巧，需要对别人所说的话表现出专心与关心，可以让别人获得很大的满足感。

当你注意听别人说话，就是给他们真诚的赞美，表现出你认为他们说的话很重要，值得你考虑，让说话人自然而然地感到自己的价值与自尊得到了提升，因而当你讲话的时候，他人才会对你所



说的给予充分的重视。

主动倾听需要听者的自律和努力，因为思考的速度比说话快。大多数人每分钟说125个字，每分钟却能思考450到500个字。因此，你可能在对方说话三分之二的时间内想别的事情。心的能力未充分利用时，自然会胡思乱想。如果你同时尝试倾听和思考，结果什么都做不好。因此有效倾听需要注意四点：

1. 专注倾听谈论的主题

大多数情况下，你可能认为自己对主题很清楚。如果你认为谈论的主题枯燥，自己毫无兴趣，那么你也应该表现出对这个主题很有兴趣，几分钟后，你会发现真的如此。即使说话者欠缺适当的说话技巧，也要忽略这些缺点，专心听他们所说的话。

2. 耐心

不要对主题急于提出意见。我们时常在人们还未说明白之前就做出结论。如果你对别人所说的话尚未完全了解就给出意见，在心里开始反驳他的论点，一定会使双方有效沟通的努力遭到破坏。很多听者预设立场，想好他们要如何回答，许多话都听不进去。这样的做法，不仅达不到好的效果，还可能把事情变得更糟。

3. 回答之前先暂停3秒

整理你的想法，确定对方已经说完想说的话。在别人对他们的看法提出问题和批评之前，你需要充分的时间表达自己的观点。记住，在回答之前先暂停3秒，给自己一个缓冲的空间，再做做调整，检查一下是否有遗漏，是否不明确。

4. 放开心胸

每个人都有权利说话，你可能不喜欢某个人，但是观念若无法沟通，什么事都不能做。一个人的外表穿着或某些原因使你不悦，同样，你也可能因此得罪别人。每个人都有向别人学习的机会，重



要的是观察，去寻找这些机会。

从现在开始，练习刚刚学习的三项技巧，你就能够以积极的、可预见的方式，有效地激励及影响别人。切记：对方想要的就给，不做对方不喜欢的事！这样，你就可以拥有良好的人际关系，才能把握成功的关键。

第二，要时常保持联系。

你的人际网络要建立得稳固长久，就要时常保持联系。要向最需要的人提供一些有价值的信息，提醒对方没有注意到的问题，主动去帮助他人解决问题，嘘寒问暖，让对方可以感受到你对他的关心和关注，在他的脑海中对你的形象打上深深的烙印，这样他才不会忘记你，在关键的时候才会想起你。

寻找方法保持联系，其目的就是要为找人办事做准备。比如：记下他人的生日或对他来说某个重要的日子，到时寄出一张贺卡。留心报纸或杂志上出现的内容，发现对某位人士有帮助，剪下来或复印一下寄出去。出差路过某人的城市或居住地时，看看是否可以相聚共进一顿早餐、午餐或晚餐，至少要打个电话问候一下。平时用电子邮件联系，哪怕拿起电话仅说一声“嗨，你好！”这种联系不需花费太长时间，或承担什么责任，实际上没有目的的去关心会更令人愉快。重要的是进行联系，不断的联系！

在与他人的第一次接触开始，就要不断去收集累积他人的资料，特别是有关细节上的情况，掌握得越多，越有实际价值。

掌握他人的信息后，你就可以给他人创造出惊喜！比如，他的兴趣是钓鱼，开始就可说：哎，王总！最近去钓鱼了没有？客户会想：哦，你还记得我喜欢钓鱼。你可以记着他小孩在念六年级，今年后半年就要升初中，你可以说：王总，你小孩快要上初中了，计划到哪一所学校上学？王总会想：哇！他竟然连我小孩上初中都记得。甚至，

