

BAN SHI YAO DONG XIN LI XUE

办事要懂

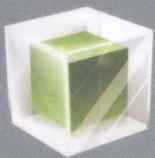


心理学

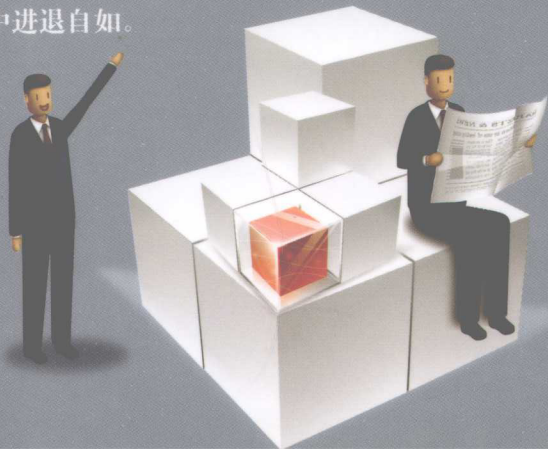
刘蕾 / 编著

掌握实用办事技巧，在人生道路上“任凭风浪起，稳坐钓鱼台”。

学会巧妙办事是在复杂的社会关系中脱颖而出的人生必备基本功。



使用心理学的策略，引导整件事向自己想要的方向发展；说话办事注意分寸，你就能在社交场合中进退自如。



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

办事要懂

心理学

刘蕾 / 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

办事要懂心理学/刘蕾编著. -北京: 企业管理出版社, 2010.3

ISBN 978 - 7 - 80255 - 423 - 8

I. ①办… II. ①刘… III. ①应用心理学 - 基本知识
IV. ①B849

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 029162 号

书 名: 办事要懂心理学

编 著: 刘 蕾

责任编辑: 新 斌

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 423 - 8

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68467871 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京东海印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 160 毫米 × 220 毫米 16 开本 14.5 印张 145 千字

版 次: 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

定 价: 25.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前 言

办事是一门综合性智能活动，需要一种智慧的“巧劲儿”和厚道的“憨劲儿”。“巧劲儿”并不是投机取巧，而是在厚道做人的基础上借由智慧而形成的一种“招数”，可以提高办事效率，事半功倍；“憨劲儿”也并不是真的犯傻，而是大智若愚、暗蓄能量的“内功”，能够讨人喜欢，得人帮助，从而在得失进退中，游刃有余。

本书有针对性地引用了大量具有哲理性的故事和名人成功的经验，启迪你学会思考，让你拥有一种能屈能伸的弹性，充满活力，像柔韧的藤条一样显示它的灵活性与多变性。从“来得早不如来得巧”掌握好时机开始，有了“谙熟人情巧办事”的好的技巧，让你“打破框框，不钻牛角尖”，寻找到实现目标的“捷径”，再“把人情变成披荆斩棘的利刃”，就可以“以弱胜强”，提高效率，节省能量，达到“成功未必穷奔跑”的轻松，从而让你巧妙办事，轻轻松松完成任务。

办事讨巧固然有利，但是掌握“讨巧”的方法才是根本。怎样掌握讨巧的方法呢？这就要求你有一双慧眼。所谓识时务者为俊杰，通机变者为英豪，不是人人都可以成为俊杰的，只有那些能够看透他人心理、看清时局、把握住机会的人才能成功。在社会中做事，就要顺应大的形势，投其所好，换位思考，才能让对方感到自然愉悦，才能取得期望的结果。

在这个多变的时代，增强对心理学的了解与认知，提高心理学的指导和运用，我们就能在说话和办事时占得先机。把自己变成一个说话办事的能人，先要有一种自信的心理暗示，然后用巧妙的语言把话说到对方的心坎上，为自己顺利办事打开一条通道。你说话越真诚，越为对方

着想，对方也会将心比心地理解你，帮助你达成所愿。使用心理学的策略，引导整件事向自己想要的方向发展，说话办事注意分寸，你就能在社交场合中进退自如。

社会现状我们无法改变，因为每个人都在同样的环境和条件下生存，所以这就要求我们学会生存的技巧。如果能够使你的做人与办事相互贯穿、渗透，从而形成良性互动，那么就一定会左右逢源，无往而不利，在人生的道路上“任凭风浪起，稳坐钓鱼台。”

世界很大，一生颇长，当你精通做人做事之道时，你将会发现，工作、人际关系和所有的一切，真的都很通达顺畅。

编者

第一章 来得早不如来得巧

俗话说：“赶早不如赶巧”。一个人的成功，除了依赖一定的条件之外，机会的作用也是不可忽视的。要善于永远比别人快一步，及时掌握机遇，敢于冒险，做机遇的创造者，而不是被动等待机遇，才能让幸运之神大驾光临。

- 机不可失，时不再来 / 3
- 与环境一起变色 / 7
- 风险就是机遇 / 11
- 没有机会也要创造机会 / 14
- 永远比别人快一步 / 17
- 机会就在自己的掌心 / 20

第二章 谙熟人情巧办事

美国著名成功学家鲍比·凯曾说：“我从来不相信世上的好事都是留给幸运儿，而不是留给那些精明于办事技

巧的智者的。”工业化社会里，我们每个人不过是流水线上的操作工，做事最主要的就是要讨巧。可能很多人反对我这样的说法，但是，无论你做哪行的，老板都会要求你，投入最少的生产成本，获得最大的生产效益。这成本里包括生产材料，也包括你的劳动时间。所以，请你不要埋怨时不待你，而是你自己尚未掌握办事的技巧。

利用表象，制造错觉 / 25

保持神秘感 / 29

给自己搭台唱戏 / 32

瞒天过海，暗中智取 / 36

借花献佛 / 39

第三章 以弱胜强，四两拨千斤

每个人的生活都不可能一帆风顺，谁都会有处于相对弱势的时候，因此懂得运用借力的手段则显得尤为重要。当我们处于弱势或者逆境的时候，以鸡蛋碰石头、宁为玉碎不为瓦全是非常不明智的。因此，要学会找到支撑点，从而能够借他人之强势，借力打力、化敌为友、变害为宝，以他人之力成就自己之事，才可转圆石于千仞山之上，大功告成。

借力打力，劣势变优势 / 45

化敌为友，变害为宝 / 49

借势，转圆石于千仞山之上 / 53

无中生有 / 58

以弱示弱 / 62

第四章 办事不由东，累死也无功

出外做事，小东家是老板，大东家就是社会中的人。我们不但要适应和达到老板的要求，更要适应这个社会的游戏规则。在社会中做事，不论是求人还是交际送礼，都要顺应大的形势，投其所好，把握好对方的脾气，触动对方情感的软肋，揣其所思，换位思考，才能让对方感到自然愉悦，从而建立良好的关系，获得尊重和帮助。

投其所好 / 69

从势而行，顺应自然 / 74

瞄准你的靶心 / 77

换个位置思考 / 82

击中情感的软肋 / 86

第五章 跳出框框，不钻牛角尖

识时务者为俊杰，通机变者为英豪。一切皆有可能，通往成功的道路不是一条，又何必一定要按棋谱下棋？其实，东方不亮西方亮，我们要打破心中的玻璃，学会在泥淖中打滚，跳出三界外，不受环境的蒙蔽，才能真正抓住成功的关键，出奇制胜。

- 一切皆有可能 / 93
无招胜有招，乱拳打死老师傅 / 97
出奇制胜，打破心中的玻璃 / 100
跳出三界外 / 104
学会在泥淖里打滚 / 108
脱离恐惧，接受挑战 / 113

第六章 成功未必穷奔跑

难道我们的人生理想就是不停地奔跑、追逐吗？如果人生的要旨就是必须在气喘吁吁的奔跑中获取、在气喘吁吁的追逐中逃生，那么活着还是一件有趣的事吗？成功未必穷奔跑，有的时候，我们只拉弓，不放箭，也许就能够掌握事情的主控权，从而进退自如，游刃有余，留下回旋的余地。

- 多看几步棋 / 119
只拉弓，不放箭 / 122
半半主义，留下回旋的余地 / 126
突出重围，异想天开 / 130
挖一口属于自己的井 / 134

第七章 寻找最佳路线

做事的学问是有许多方面的，但是有许多人却无法达到炉火纯青的地步。所以常常事倍功半，甚至半途而废，当我们用心分析那些成功人士的履历的时候，就会发现他们都有一种独特的做事之道，或者说他们总是在琢磨一条适合自己发展的成就大业的方法，他们在不断的选择，不断的排除，从最佳的“路线”开始突破。所以赢得了自己成功的人生。

- 抄近路奔成功 / 139
- 两点之间，曲线最短 / 143
- 欲取故予，欲擒故纵 / 148
- 做别人没做过的事 / 152
- 向成功者学习 / 155
- 倾听直觉的声音 / 160

第八章 把“人情”变为劈荆斩棘的利刃

本杰明·富兰克林说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”现代社会分工愈细，个人之力愈见孱弱，人脉的重要性更是不可小觑。就算是尼采所谓的“超人”也不可能不借力而获成功。而且，中国是一个人情化的社会，仅仅靠冷酷的手段和智谋，或者办事的精明强干，而

不注重人际交往中的感情因素的话，很难达到最终的成功。只有平时多留人情，雨天才可能借到伞，这样才能打造良好的人脉网络。

- 无情未必真豪杰 / 167
- 晴天留人情，雨天好借伞 / 170
- 送礼送到点子上 / 174
- 火到猪头烂，功夫全在磨 / 178
- 恭维：人情网的粘合剂 / 182
- 朋友多了路好走 / 186

第九章 要做事，先做人

要做事就得先做人。做事是要讲本领的，也是要讲技巧的，根本不能带有盲目性。一个人不管有多聪明，多能干，背景条件有多好，如果不懂得如何去做人、做事，那么他最终的结局肯定是失败。聪明人善于以做人带动做事，以做事扩大成果，并把这两项视为人生牢不可破的定律。

- 吃亏就是占便宜 / 191
- 给人台阶下 / 194
- 感谢不该感谢的人 / 198
- 放低自己，抬高别人 / 203
- 坚持自我 / 207
- 别让你的信用卡失效 / 212



Qiao Miao Ban Shi

第一章 来得早不如来得巧

俗话说：“赶早不如赶巧”。一个人的成功，除了依赖一定的条件之外，机会的作用也是不可忽视的。要善于永远比别人快一步，及时掌握机遇，敢于冒险，做机遇的创造者，而不是被动等待机遇，才能让幸运之神大驾光临。

本章主要内容

- ▶ 机不可失，时不再来
- ▶ 与环境一起变色
- ▶ 风险就是机遇
- ▶ 没有机会也要创造机会
- ▶ 永远比别人快一步
- ▶ 机会就在自己的掌心

机不可失，时不再来

俗话说：“赶早不如赶巧”。“巧”在哪儿呢？怎样才算“巧”呢？举一个生活中的例子，人家瞌睡时你递个枕头就叫“巧”。一个人的成功，除了依赖一定的条件之外，机会的作用也是不可忽视的。

一个炎热的早晨，离大河口不远，一头水牛正在大树下休息。这时飞来一只阳雀，落在一棵树上，亲热地同水牛打招呼。

水牛乐了：“你喝水也需要到大河里来，随便一滴水不就够了？”

一个人的成功，除了依赖一定的条件之外，机会的作用也是不可忽视的。

阳雀却笑着说：“你这样想么？我喝水比你喝得多呢。”

水牛哈哈大笑：“怎么会呢。”

阳雀说“咱们试试看，你先来。”它知道马上就要涨潮了。

水牛伏在河边，张开大口，用力喝起来，可不管他喝多少，河里的水不但不少，反而多了起来。水牛肚子鼓鼓

的，已经喝不下了。

这时阳雀飞过来，把嘴伸进水里。水退潮了，阳雀追着去喝。水牛伤心地说：“你个头不大，水却喝了不少。”

“你服了吧？”阳雀笑着问水牛，然后振翅飞走了。留下大水牛呆呆的望着河水，它怎么也想不明白，为什么会是这样。

水牛天天在河里喝水，却不知道河水涨退变化的规律，阳雀就善于利用河水涨退的机会，击败了只懂用蛮劲的水牛。

一百年前，你可以靠科举考试而一举成名天下知；三十年前，你可以大学毕业而雄纠纠、气昂昂；十年前，你可以混个硕士而不愁找不到好工作，但是再过十年，只怕你拿到博士学位，都还可能失业。因为你一心读博士，“出道”落在别人后面，等学位拿到时，只能给国中毕业的老板打工。

在这个极端竞争的时代，你不但要成功，而且要及时成功，否则就是失败。《史记》中描述经商祖师自主的时候采用了“趋时若猛兽鸷鸟之发”的比喻，意思是说，抓住机遇就应该像猛兽、雄鹰捕捉食物那样迅猛。机遇是“小荷才露尖尖角，早有

《史记》中描述经商祖师自主的时候采用了“趋时若猛兽鸷鸟之发”的比喻，意思是说，抓住机遇就应该像猛兽、雄鹰捕捉食物那样迅猛。机遇是“小荷才露尖尖角，早有蜻蜓立上头”，任何成功人士都会很机敏地抓住难得的机遇，敢为天下先。

蜻蜓立上头”，任何成功人士都会很机敏地抓住难得的机遇，敢为天下先。

有一位商人，当全国商场一片红的时候，他通过关系贷款修造一栋大楼，准备下面做商场，上面开酒店；可是下半年全国大中型商场都过剩了，他犹豫再三，不敢贸然按原计划行事，不敢与众多大中型商场进行激烈地竞争和角逐，于是又打算进军超市；可就在他刚一犹豫的时候，别人的超市又如雨后春笋一家一家地开了起来；他又不肯干超市了，想把大楼卖给银行搞金融市场，可是那一年他的同行们早就把眼光纷纷瞄准了银行，又捷足先登了……

这就是优柔寡断的表现，他一次次坐失良机。所以做事就得有敢为天下先的勇气，先下手为强，这是经过无数次经验和事实证明了。

《红楼梦》贾雨村未发迹之前寄住在葫芦庙中时，就做过这样的一个对子：“玉在椽中求善价，钗于奁内待时飞。”韩愈的《与鄂州柳中丞书》中云：“动皆中于机会，

“动皆中于机会，以取胜于当世。”所以，要想办事成功，关键还是要靠自己主观努力来把握住时机。

以取胜于当世。”所以，要想办事成功，关键还是要靠自己主观努力来把握住时机。

如何掌握住一瞬即逝的时机是闪烁着才能、机智、胆略之光的高超艺术，没有统一的模式可循，没有固定的规律可依。好比曹操的“割发权代首”，曹操在这种特定的

- 环境里，能够急中生智，想出这个两全其美的解决问题的办法。这是一种极富个性的艺术表演。运用之妙，存乎一心。