



如何练就 办事的本事

RuheLianjiu
BanshideBenshi

决定办事成败的关键
简单实用的办事学问

申石 著



人与人的差距为什么如此之大？

就在于办事能力的高低，在于心眼是否灵活，

手段是否高妙，庙门找得准不准，路子走得对不对。

当代世界出版社

人生成功实用宝典

如何练就 办事^的本事

中石 编著

RUHE LIANJIU
BANSI DE BENSHI

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何练就办事的本事/中石编著. —北京: 当代世界出版社, 2003.12

(人生成功实用宝典; 2)

ISBN 7-80115-708-7

I. 如... II. 中... 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 (2003) 第 114120 号

编 著: 中 石

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路4号(100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

开 本: 880×1230 毫米 1/32

本册印张: 12

本册字数: 280 千字

版 次: 2004 年 1 月第 1 版

印 次: 2004 年 1 月第 1 次

印 数: 1-10000

书 号: ISBN 7-80115-708-7/F·79

定 价: 99.20 元 (全四册) 本册: 24.80 元



前言

人生在世，意想不到的麻烦事实在太多了。人际应酬的烦难，人情关系的复杂，总有一些办不完的事，使人应接不暇，推也推不掉，躲也躲不开。面对这些麻烦，一个人的本事立见分晓：有的人遇到芝麻大的一点事，便焦头烂额；有的人却在大难临头之时，仍能谈笑自若，施展办事手段，摆平麻烦，马到成功。

人与人的差距为什么如此之大？其中奥妙何在？答案很简单：就看一事当前，你的心眼是否灵活，手段是否高妙，办事的庙门找得准不准，路子走得对不对。

办事能力的高低，关系到人一生成败。拙嘴笨舌，词不达意，会使人到处碰壁，寸步难行；巧舌如簧，口吐莲花，会使你柳暗花明，左右逢源。可惜的是，很多人终其一生都在进行这种人生修炼，却始终没有摸清其中的门道。

多一个朋友多一条路，多一个冤家多一堵墙。办事，办大事，总要大家来办，才能办成，才能办好。那么“大家”之间的关系如何，就显得十分重要。所以说，办事就是办人。

翻手为云，覆手为雨，这是每一个现代人都想得到的办事



前

言

技能，谁拥有灵活的办事招术，谁就能在激烈竞争社会里永立不败之地。拥有办事的本事，精通办事之术，会使你拥有万夫当关，一夫能开的不同寻常的能力，让你八面玲珑，编织起一张巨大的人际网络，为自己赢得取之不尽、用之不竭的人际关系资源。会使你成为一名精明的、老练的、受人欢迎的办事高手，要势得势，要人得人……

本书把社会生活中最直接、最便利、使用率最高的办事技巧介绍给你，可以使你用最短的时间掌握能说会道、左右逢源的办事本领。其中的一招一式，都会在关键时刻发挥作用，给你意想不到的助力，让你心想事成，一帆风顺。



前
言

目 录

第一章 编织自己的办事网络

- 互助是成功的基石 / 1
- 尽快建立人际关系 / 2
- 人总是活在圈子里 / 4
- 广泛结交能人 / 5
- 熟人越多越好 / 8
- 让别人立刻记住你 / 10
- 迈入名流的行列 / 14
- 制作记录完整的联络簿 / 16
- 吸引优秀的合作者 / 17
- 人缘是用之不竭的资源 / 19

第二章 合力才能办大事

- 助人者擅自助 / 23
- 真心帮助别人 / 25
- 关键时刻拉人一把 / 27



- 往高层次带人 /29
患难朋友才是真朋友 /31
要经常和友人保持联络 /32
答应了别人的事，就要切实履行 /34
学会给人面子 /36
互助心态的六大作用 /37

第三章 精心打理“人情账户”

- 善于做“人情生意” /41
好人当到底 /42
结纳落难的英雄 /44
待人慷慨大度 /46
生意场人情投资三原则 /48
怎样在关键时刻送人情 /50

第四章 如何用好朋友关系

- 做事交友辩证法 /53
患难是人情的试金石 /54
用利害来测量人情 /56
人情像银行里的存款 /57
在金钱面前要公事公办 /60
朋友救急不救穷 /63
朋友间办事九忌 /66



第五章 如何在办事中洞察人心

- 读懂人心不容易 /69
- 猜透对方的心思 /71
- 洞察对方是否可交朋友 /73
- 怎样研究别人的个性 /74
- 解读对方的肢体语言 /76
- 从着装看透对方的心 /80
- 言语风格显示性格的粗细 /82
- 根据工作方式洞察对方心理 /84
- 根据信件和电话洞察对方心理 /85

第六章 “套近乎”的速成诀窍

- 一见面就讨人喜欢 /86
- 与陌生人搭话的学问 /88
- 强化第一印象 /90
- 快速“套近乎”的16个诀窍 /94
- 不怕难下手，就怕不开口 /97
- 与“闷葫芦”交流的五步法 /100
- 学点“地形”心理学 /102
- 注意对方的眼神 /104
- 如何赢得女人缘 /107



第七章 好形象是办事的本钱

- 软硬兼备的“包装术” /109
- 让自己的眼神更温柔 /110
- 坐有坐相，站有站相 /113
- 迈开大步向前走 /115
- 塑造一个迷人的时尚印象 /117
- 让别人觉得你像个老板 /120
- 装扮成阔佬的形象 /121
- 人活精神头 /122
- 自己给自己做广告 /124
- 要有像样的名片 /125



第八章 交际应酬有学问

目

录

- 有邀必赴 /129
- 请客吃饭的三大原则 /131
- 宴请席位的安排 /133
- 如何在宴会上劝酒 /134
- 酒要少喝，事要多办 /135
- 敬酒罚酒都不吃 /137
- 如何辨别酒后之词 /139
- 怎样养成良好的吃相 /141
- 如何在宴席上陪客 /143
- 酒桌上如何说话 /149
- 女性如何出席酒会 /151

第九章 有“礼”走遍天下

- 礼尚往来是人之常情 /154
- 送礼应注意哪些规矩 /155
- 马到成功的送礼妙法 /158
- 送人情的最佳时机 /160
- 商界赠礼三忌 /162
- 熟悉送礼的对象 /163
- 企业公关送礼的技巧 /165
- 办事最忌临时抱佛脚 /168
- 接受礼物的原则 /170

第十章 征服人心的办事口才

- 说话投机，事半功倍 /172
- 没话找话的 5 种技巧 /174
- 注意交谈的忌讳 /176
- 听人讲话的 7 个要诀 /179
- 逢人短命，遇货添钱 /181
- 恭维是最好的“润滑剂” /182
- 把握恭维的分寸 /184
- 到什么山上唱什么歌 /186
- 因人而异的说话诀窍 /190
- 进什么庙，念什么经 /191
- 如何选择同外国人交谈的话题 /195



第十一章 打通关系的实用技法

- “射人先射马” /200
- 多一个朋友多一条路 /201
- 不是一家人，不进一家门 /203
- 如何利用同事关系 /206
- 如何利用同学关系 /208
- 如何让女人乐于帮你 /211
- 如何与领导攀关系 /215
- 如何寻求领导的理解 /217
- 如何寻求领导的同情 /219
- 如何与有钱人打交道 /222



第十二章 寻找办事的捷径

- 搞明白谁是幕后的“关键人物” /224
- 利用异性施加影响 /225
- 走老人孩子路线 /228
- 学会与孩子沟通 /231
- 利用私交办公事 /234
- 用共同爱好促进私交 /235
- 宰相门前七品官 /237
- 看在亲戚的份上 /239
- 巧妙借助他人力量 /240
- 好风凭借力，借梯能登天 /241
- 借人口中言，传我心腹事 /244

第十三章 办事如何少“碰钉子”

- 搞关系要循序渐进 /247
- 求朋友办事有什么讲究 /249
- 求人办事应怎样说话 /251
- 求人办事的“敲门砖” /252
- 应酬方式因人而异 /260
- 掌握与人交往的主动权 /263
- 如何避免碰钉子 /265
- 减少“碰壁”有哪些诀窍 /267
- 办事成败由谁定 /270
- 好事多磨，水滴石穿 /272
- 人在屋檐下，不得不低头 /273

第十四章 如何获得领导的青睐

- 走向成功的第一步 /277
- 保持经常性的接触 /280
- 摒弃“怕官”心理 /281
- 绕过秘书这道关 /283
- 重视领导身边的女人 /284
- 帮老板一个忙 /286
- 准确领会领导意图 /289
- 别人不愿干，你来 /290
- 重要的日子不可缺席 /291



第十五章 活学反用“厚黑学”

- 让脸皮保持弹性 /293
- 不要光想着面子 /295
- 脸皮与成就成正比 /298
- 主动推销自我 /300
- 不入虎穴，焉得虎子 /302
- 死缠烂打办事术 /305
- 卸掉人情这块烂包袱 /306
- 做人办事别怕扮黑脸 /308

第十六章 走向更高的目标

- 善于把握成功的机会 /312
- 成功不是等来的 /314
- 不要总觉得自己怀才不遇 /316
- 不要受制于命运 /318
- 走出去闯一闯 /321
- 适度的野心是成大事的动力 /323
- 有想法还要有做法 /326
- 挺起腰杆办大事 /328
- 掌握人生的游戏规则 /331
- 让贫穷成为奋斗的动力 /334
- 储备做人做事的资本 /336
- 不要做环境的奴隶 /339
- 潜心磨练工作能力 /342

第十七章 办事最顺利的十种人

- 富于人品魅力的人 /346
- 时时流露轻松喜悦的人 /348
- 能管住自己嘴巴的人 /351
- 不轻易张扬个性的人 /353
- 说话办事机智灵活的人 /355
- 对人不藏小心眼的人 /357
- 沟通能力强的人 /359
- 做事踏实、不急不躁的人 /362
- 像钟表一样准时的人 /364
- 不向败局妥协的人 /365



第一章

编织自己的办事网络

互助是成功的基石

虽然说在这个世界上，谁离了谁都能活，可不能否认的是，失去或者干脆就不拥有某些人的帮助或合作，生活的质量就会大打折扣。

在这样一个越来越独立的时代，人与人之间变得有点冷漠。住在同一层楼的邻居一年几乎都不打一声招呼，整天工作在一起的同事也就仅限于问候一声：“你好，上网了吗？”或者就在家独自办公，大有老死不相往来的架势。

于是，医院的病志上开始署明“高楼综合症”、“封闭症”之类，我不知道那药方里都有什么，但我猜那都是从国外进口的一些治疗精神病的药物。你说这是何苦呢？见面彼此投以灿烂的微笑，工作学习时相互支持，这是多好的事情，何必非要把自己和精神病人归于一类。可是生活中偏偏就有人觉得单枪匹马是勇敢，求人帮忙是懦弱，更有人觉得超过别人就得不择手段，陷害他还陷害不过来呢，还跟他谈什么合作？这类人简直都不如动物了。



说这些话绝没有批评独立的意思，因为一个人终归得靠自己，重要的事情别人大都帮不上什么忙。比如说找工作，如果你的能力实在太说不过去，即使把七大姑八大姨都调动起来，也非常令人为难；比如说做买卖，亲兄弟尚且得明算账，你光靠朋友支撑，自己毫无作为，也终究不是一回事儿。但是，生活中有很多事情都是非常偶然的，你说不清哪一天就用着谁了。比如说当今被人们称为信息时代，有朋友自然就有信息，因特网再包罗万象，也不能把天南海北的动态都提供给你，更何况，它提供的对你来说也不一定有用啊。而你曾经觉得八杆子打不着的什么人可能就帮了你的大忙。你能说这是巧合吗？

所以，聪明的人善于把自己的能力和朋友的帮助结合起来：一方面，自己有过人的本领；另一方面，又深谙合作的意义，各方面都有朋友，自己又足以令人尊重，威信自然就渐渐建立起来了。不要担心别人进步了会伤害自己，只要你足够强大，并妥善处理好周围的事务，团结只能给你提供力量。你可以把它看做是自己成功的奠基石。

尽快建立人际关系

精于恋爱之道的人大都懂得这样一个金言，那就是“普遍撒网，重点捉鱼”。此法是提高成功率，增加“总产量”的不二法门。

商界金言曰：“一流人才最注重人缘，”又说：“擦肩而过也有前世姻缘。”因此商界中最重人际关系。

“一流人才最注重人缘”，其实这句话的反面应该说：“最注重人缘的人，才能成为一流人才。”





确实，人缘是很微妙的东西。我们在世上的一举一动，所接触的大人物或小人物都很可能变成日后成败的因素。而世间密密麻麻地结着人缘的网，我们每一个人都生活在一个个的网目之中，攀缘着网丝可以和许多人拉上关系。假如你们能和这么多人建立良好的人际关系，使他们成为在事业上帮助你的朋友、在生意上照顾你的顾客，相信你的事业一定非常成功。

因此你结的网越多、越坚固，等于你有一笔无形的巨大的财产。

因此，希望做生意就一定要尽快建立人际关系。

人际关系亦即人缘，这种东西是自己要创造的，并不会从天上掉下来的。如果太客气、太害羞、太内向，将失去许多和人接触的机会。还有，有了一点人缘，仍要努力加以扩大，加以活用，使得生意着实地向前发展。

当你在公司上班的时候，只要运用组织力量，扩大、运用公司的人际关系，就可以使业务进展。公司职员在公司上班等于是母亲怀中的婴儿，处处在父母的爱护下成长。等到长大成人要自立门户的时候，就再也不能依赖父母。父母亲若遗下一些人际关系让你运用当然更好，如果没有，那就得重新创造自己的人际关系才能在社会上生存下去。

因此人际关系是自立开业最重要的课题，生意能否成功，人际关系的好坏很可能是决定性的因素。

那么如何建立人际关系呢？

敢于和人接触当然是最基本的，但并不是只要能说善道就够了，最重要的是要在朋友之间，在此后所交往的人之间，在所有认识的人之间，建立一个“信用可靠”的印象。

“信者得赚”，不但要让朋友信任你，而且要让顾客信赖你。