

金点子策划丛书

主编 蒋星五/秦重庆/刘冰



把事办好的点子

金点子策划丛书

把事办好的点子

主编 蒋星五/秦重庆/刘 冰

农村读物出版社

(京)新登字 169 号

金点子策划丛书

把事办好的点子

主编 蒋星五/秦重庆/刘冰

* * *

责任编辑 林新华

农村读物出版社出版 (北京市朝阳区农展馆北路2号)

新华书店北京发行所发行 北京密云县印刷厂印刷

787×1092mm32 开本 4.875 印张 104 千字

1995 年 5 月第 1 版 1995 年 5 月北京第 1 次印刷

印数 1—4600 册 定价 5.50 元

ISBN 7-5048-2405-4/Z · 337

《金点子策划丛书》编撰人员

程宗道 游炳汉 华建宙 蒋 茜
宣健萍 华人僖 程 燕 刘 冰
程 鹏 蒋星五 秦重庆

前 言

要创业，离不开点子；要发明，离不开点子；办企业，离不开点子；搞教育，离不开点子；当然发财致富也离不开点子；搞好工作、与人相处……都离不开点子。当然，我们这里指的是对社会进步有益的好点子。

点子就是知识，点子就是力量，点子就是财富！

那么，点子从何而来？什么样的点子最好最有效呢？《金点子策划丛书》的出版，就是出于这个目的编撰的。这套书中的《出点子的技巧》，概述了点子策划的特点、依据、条件和方法。其他八册：《产品开发的点子》、《经营有道的点子》、《营销兴旺的点子》、《公关通达的点子》、《应急应变的点子》、《慧眼识人的点子》、《治穷致富的点子》、《把事办成的点子》等是以古今中外、各行各业、名人大家、平民百姓……在实践中比较成功的点子整理、编撰而成的。这九本小册子融合在一起，想来会给读者某些启迪——出点子并不是难不可攀的事情；但是出点子需要知识和经验的积累，也需要智力和技

能的开发，更需要用一颗对事业钟爱之心去勤奋实践和刻苦创造。

这套小册子是以讲商贸赚钱的点子为主要内容，商务活动中凡是成功的点子，里面应有尽有。而且，许多点子出得实用、有效，而且很有趣味，对学习怎样出点子致富，将有一定的作用。

一册在手，致富有方！预祝你获得成功。但是，由于我们水平有限，错误难免，敬请批评指正。最后，谨向被本书引用过材料的作者、编者、译者致谢。

作者

1995年2月

目 录

前言

一、把事办成的特点	1
1 过程性	6
2 艰巨性	6
3 主动性	7
4 机遇性	8
二、阻碍把事办成的因素	9
1 缺乏自信	9
2 轻举妄动	12
3 私心太重	17
4 不善交谈	21
5 不讲方法	26
三、把事办成的基础	31
1 信誉第一	31
2 了解情况	37
3 以诚待人	41
4 看准时机	45
5 双方有利	50
6 灵活多样	54
7 加强学习	59

8 善于动脑	66
9 反对不正之风	71

四、把事办成的方法 76

1 全面考虑法	76
2 迂回致胜法	81
3 勇于让步法	84
4 激将促成法	87
5 给人台阶法	90
6 设身处地法	94
7 投其所好法	98
8 针锋相对法	101
9 指出危害法	104
10 坚持真理法	107
11 风趣幽默法	110
12 巧于拒绝法	113
13 有理有节法	116
14 善于批评法	121
15 攻其弱点法	124
16 以礼办事法	127
17 冷静沉着法	131
18 宽宏大量法	134
19 驳斥诡辩法	137
20 认真倾听法	141
21 幻想训练法	145

出版絮语

一、把事办成的特点

人生活在世上，每天都在办事。有的在办大事，有的在办小事；有的在办急事，有的在办难事；有的在办公事，有的在办私事……。每个人都希望自己把事情办成办好。但是事与愿违，绝大部分人却没有把事办成。这是什么原因呢？原因很多，其中之一就是对“把事办成”的特点没有足够的认识，以至于明明可以办成的事却没有办成。所以，了解一下把事办成的特点，是十分必要的。

什么是把事办成的特点呢？

先看一些例子：

例1 从前有个国王，他统治着喀拉拉邦的一部分地区。王宫中有许多仆人，其中有两人，一个叫戈帕兰，一个叫克里希南，两人几乎是同时进宫来伺候国王的。

几年过去了。克里希南仍是仆人，而戈帕兰却一再晋升，成了王宫里的大官。克里希南认为这是极不公正的事。

一天，克里希南恭敬地来到国王身边说：“陛下，这么多年来，我忠心地为陛下效劳，戈帕兰是和我同时进宫的，但现在他拿的俸禄要比您卑微的仆人我多得多。我请求陛下能考虑一下我的意见。”

“我会考虑的，”国王严肃地说。恰在这时路上有一辆牛车经过。“去，你打听一下车上的情况，譬如，车上坐的是谁？”国王说。

克里希南跑步赶上去，很快就回来了。他回禀国王说：“车上坐的人叫纳拉亚纳·里耶尔和拉克西米·阿迈尔，那有一个仆人，名叫昌杜。”

“去，你问问他们上哪儿去？”国王说。

克里希南又去了，回来说：“他们去高塔亚姆。”

“你去问问他们为什么去那里？”国王又说。

克里希南又赶上牛车，问他们去那里的目的。车上的人告诉他说：“去参加婚礼。”

克里希南赶紧跑回来，把他们的话告诉了国王。国王说：“他们参加谁的婚礼。”他只好又追上去，然后跑回来报告说：“他们参加一个人的弟弟的婚礼。”国王又道：“他们什么时候回来？”克里希南又返身出去，回来说：“他们下星期六回来。”

当时，戈帕兰不在宫内。过了两个小时之后，他来了。正好这时也有一辆牛车从路上经过。国王让戈帕兰去打听一下车上坐的是谁。国王还把克里希南叫来，让他站在身边看着。戈帕兰赶上车，5分钟就回来了。他的回答和克里希南不一样，使克里希南万分惭愧。

他是怎样回答的呢？

“车上的人是谁？”国王问。

“愿陛下高兴。”戈帕兰说，“他们是从阿杜尔来的，两人是穆斯林，一个叫卡迪尔，另一个是他的儿子阿卜杜勒。”

“你去问他们上哪去？”国王说。

“你的仆人已问过他们，是去桂伦。”

“他们去那儿干什么？”国王又问道。

“这个问题我也问过了，他们说要去桂伦国王的王宫中办件事。”

“你问过他们是干什么事吗？”国王问道。

“是的，问过了，陛下。是一件私事，他们要告一个借债人，此人在三年前借了 3000 卢比，一直没还。”

国王转向克里希南说：“你现在看到你和戈帕兰有什么不同了吗？关于我要了解的情况，你跑了五次才弄清楚，而戈帕兰只去了一次就都弄清楚了，而且了解的情况比我想知道的还多。”

克里希南承认国王的话是对的，就打消了希望升官及增加俸禄的念头。

例 2 美国著名作家代尔·卡耐基，曾讲过一件他所办的事：

有一次，我向纽约一家饭店租下一个大厅，准备作为期 20 天的季节性系列演讲。

就在日期快到的时候，我突然接到通知，要我必须付上比一般多 3 倍的价钱。那时，我的票已印好送出，所有通告也都发出去了。

我自然不愿多付增加的价钱，但是，同饭店谈我的需要有什么用呢？他们只注意自己的需要。于是，一两天后，我直接去见经理。

“接到你们的信，我感到十分震惊。”我说道：“但是，我并不责怪你们，换了你们的处境，说不定我也会这么做。你身为饭店经理，当然得为饭店的利益着想，如果不这么做，上面一定会开除你的。现在，让我们拿张纸来，写下这件事对你们将产生的利与弊。”

我取过一张信笺，在上面从中画出两栏，一栏上面写“利”，另一栏上面写“弊”。

我在“利”栏下面写上：“大厅可做他用”，并且说明：

“你们的好处是大厅可以空下来，另外租给人跳舞或开会，这比只租给我们开演讲会，可以收入高些。假如我把大厅占用了20个晚上，这当然表示你们失去了可能会有的大生意。”

“现在，让我们看看弊的部分。首先，由于我付不起你们要求的租金，当然演讲要另外择地举行。这表示，你们将得不到我的这笔收入。第二点，这一系列的演讲，会吸引许多受过好教育的文化人士来到饭店，这是极好的广告机会。实际上，假如你们在报纸上做广告，每次约花5千元，而且不一定会吸引这么多人前来参观，这对饭店来说，不是很值得吗？”

我一面说，一面在“弊”栏写下刚才说的两点。我把那张纸递给经理，说道：“希望你仔细考虑一下，并请尽快把最后的决定通知我。”

第二天，信来了，告诉我租金只上涨50%，而非原来的300%。

假如，我像一般人的直接反应一样，怒气冲冲跑进办公室里咆哮，“你们把租金上涨了3倍是什么意思？一口气涨了3倍！太岂有此理了！太不讲道理了！我拒绝付钱！”

这样的结果会怎么样呢？当然是唇剑舌枪争闹一番——而且你知道争闹的结果是什么。纵使我说服了对方，使他相信他的观点是错误的，但是自尊心也必然会使他不愿做太大的让步。

例3 1992年12月14日，纽约著名报纸《纽约商报》刊登了一篇介绍“健力宝”的文章，同时附了一幅美国当选总统克林顿夫人畅饮“健力宝”的照片。

美国第一夫人喝“健力宝”的照片和文章在纽约引起了一阵轰动：

我们是如何让克林顿夫人喝上“健力宝”的呢？

1992年9月下旬，美国两党的总统大选进行得如火如荼。在纽约市府工作的朋友向我们透露，克林顿夫人希拉里和副总统候选人戈尔夫人将来纽约市为其丈夫助选，问我们有无兴趣去看看热闹。我们当即表示，能否为大会提供健力宝饮料。几经商谈后，大会主办单位表示同意我们提供饮料。

我们进行了周密的准备和安排，并事先进行了模拟表演。克林顿的助选大会是1992年10月1日晚上在纽约港湾的一条豪华游艇上举行的。我们在大会开始前两个小时就赶到了码头。经过严密的安全检查并让警犬嗅了我们的饮料后，我们才登上船。

晚上6点半，克林顿夫人和戈尔夫人来到船上，照例，她们要先后在客厅会见当地社会名流和有关客人。我们和市府代表排在一起，当我们走到克林顿夫人跟前，准备握手之时，公司的一位小姐立即捧来一盘健力宝饮料。市府的朋友介绍这是中国的一种健康饮品。我们当然不失时机地向两位夫人各敬上一杯健力宝，就在她们举杯饮用健力宝之时，早就站好位置的摄影师已“啪”的一声按下了照相机快门。这一幅很有宣传价值的照片抢拍下来了。

喝上我们饮料的不仅是克林顿夫人和戈尔夫人，到会的全体嘉宾差不多都喝上了“健力宝”。

以上三例，都是关于怎样办事的，而且都把事情办成了。通过以上事例，可以归纳出把事办成的一些特点：

1 过程性

办事是一个过程，这个过程有三个要素：一是目的，二是事件，三是当事人。办事都有一定的目的，办事没有目的，那是不可能的，也是不存在的。上面三例中，第一例是为了升官和增加俸禄，第二例是为了减少租金，第三例是为了介绍宣传“健力宝”。如果没有这些目的，那就不需要办这三件事了。目的，在整个办事过程中起着决定的作用。

事件是过程的具体内容、组成部分，没有事件也就没有了过程。上面第一例中的事件是国王考察两位仆人的过程，第二例中的事件是卡耐基说服经理的过程，第三例是怎样策划让第一夫人、第二夫人喝“健力宝”的过程。没有这些具体内容，事件也就无所依存，目的也就无法达到。

当事人是指双方的参加者，没有双方的参加，或者多方的参加，事情根本办不起来。

由此看来，我们在办事的过程中，必须注意这三点，才能把事情办成。只有明确的目的，可以达到的目的，还有，要精心安排事件，注意当事人双方的协调，才能把事情办成。

2 艰巨性

艰巨性是指要办成一件事是并不容易的，以上仅是举出办成的例子。没有办成的事还不知有多少。就是以上面办成的例子来看，办成事情是多么不容易。如以请克林顿夫人喝

“健力宝”来说，不知花了多少力气，想尽了一切办法，才等到了这一次机会。再以卡耐基事件来说，他所以能使经理少增加房租，不知花了多少脑筋，才想出这一用笔算帐的方法。现在一般人所说的“办事难”，就反映了这种艰巨性。

为什么会办事难的呢？这是由于办事双方的目的不同、要求不同、条件不同、心理不同、利益不同造成的。只有当办事双方目的、要求、条件、心理、利益相一致的时候，事情才能办成。而以上这几方面，由于双方的地位、环境等不一样，所以办事就很难成功。

3 主动性

要把事情办成，虽是十分艰巨，但是，总是有人能把事情办成，包括那些十分难办的事。这也就说明只要发挥人的主观能动性，只要一个人肯主观努力，那么，有时时间虽然长一点，也是可以把事情办成的。所谓，“只要功夫深，铁杵可以磨成针”，讲的就是这样一种道理。

在提到主动性时，必须要大力提倡勇敢精神，因为有时有些事并不难办，只是由于人们的畏惧害怕心理，才没有把事情办成。所以必须在办事中提倡勇敢精神。普鲁士的名将曹立士，他就是以勇敢闻名于世的。当他在军队任中尉的时候，眼光锐利的佛朗狄克将军，就瞧出他是个有作为的人，于是便派他做国王的随从。有一次，他们刚走过一座桥，国王突然问他：“假使前面的路，都给敌军占领了，你预备怎样呢？”

曹立士立刻回答说：“我就这样做。”他一边说，一边连人带马，跳到河里去。

他还没有涸到岸上，国王已下令升他做少佐了。

请看，这个曹立士多么勇敢，如果我们在办事时，也能像他一样置生死于度外，那么，有什么事情不能办成呢？当然，我们所说的勇敢，不是蛮干，而是看准了的才干。

4 机遇性

有些人对所办的事有十分的把握，自己也确实尽了最大的努力，但是为什么还没有办成事情呢？这就是办事中的机遇问题。上面第三例中的请克林顿夫人喝“健力宝”，就有机遇的问题。如果她不去纽约市政府助选，如果不是由于朋友的引荐，那么健力宝公司就不可能成功地做这一次广告了。要把事办成，确实有个机遇问题。机遇就是机会，这完全是客观存在的东西，而根本不带神秘的色彩。有些人把它解释得神乎其神，这是错误的。问题的关键就在于我们要在办事中善于发现机遇，抓住机遇，那么，办事就有成功的可能。

以上四个特点：过程性、艰巨性、主动性、机遇性，是办事办成的重要特点，如果能够明确以上的特点，根据这些特点来办事，事情就可能会办得顺利一些，快一些。

二、阻碍把事办成的因素

阻碍把事办成的因素，虽然比较多，但常见的是下列 5 点：

1. 缺乏自信
2. 轻举妄动
3. 私心太重
4. 不善交谈
5. 不讲方法

现分述如下：

1 缺乏自信

有一些人所以办事不能成功，主要是由于这些人对所办的事缺乏自信，认为别人能行，而自己不行。于是遇事畏缩不前，有话不敢说，有理讲不清。这种情况，在心理学上叫做办事恐惧症。这是常见的一种心理障碍。好多人都有这种障碍。哪怕是世界著名的领袖人物，在他们身上也会出现。

比如，当美国人民把美国第一届总统的荣誉和责任交给华盛顿时，这位曾在独立战争中身经百战，指挥有方的将军，却忧心忡忡，担心自己不能治理好这个新生的、又是百孔千疮的国家。在向国会议员发表就职演说时，声音低微，几乎让人难以听清，与平时判若两人。

又比如，在竞选美国总统中，卡特曾扬言，他与不少世