

成功办事

CHENG GONG BAN SHI 36 JI 思远 / 编著

36计

成功者与失败者的最大区别并不在于他们做什么样的事，而在于他们是否知道怎样去做事。
善办事者，心中有计，办事得心应手、游刃有余。
不善办事者，胸无点墨，办事常常得罪人、费力不讨好。

天下没有难办的事
只要心中有计

西苑出版社

成功办事

36计



CHENG GONG BAN SHI 36 JI 思远/编著

天下没有难办的事
只要心中有计

西苑出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功办事36计 / 思远编著. —北京: 西苑出版社,
2006.4
ISBN 7-80210-098-4

I. 成. . . II. 思. . . III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第017847号

成功办事36计

编 著: 思远

出版发行: 西苑出版社

通讯地址: 北京市海淀区阜石路15号

邮政编码: 100039

电 话: 010-68214971

传 真: 010-68247120

网 址: www.xycbs.com

E-mail: aaa@xycbs.com

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 680mm × 980mm 1/16

字 数 230千字

印 张 19

版 次 2006年4月第1版

印 次 2006年4月北京第1次印刷

书 号 ISBN 7-80210-098-4/B · 16

定 价 25.00元

(凡西苑版图书如有缺漏页、残破等质量问题, 本社邮购部负责调换)

版权所有

翻印必究

序 言

成功者与失败者的最大区别并不在于他们做什么样的事，而在于他们是否知道应该怎样去做事。只有掌握了一定的谋略和技巧，办起事来才能得心应手、游刃有余。会办事的人不放弃自己的目标，不改变自己的初衷，并通过自己的语言，通过自己的表情，通过自己的行动，广结善缘，把握机会，扭转不利局面，最终获得成功。

《成功办事36计》总结了古今中外不同人士成功办事的经验，告诉读者36种成功办事的方法，以提高大家的办事成功率。

办事是人生智慧的一种体现。要想获得成功，首先就要摸清情况，做到“知己知彼”后再动手。

了解对方之后，我们就应该运用一些具体的技巧，比如要学会说话，能够让对方觉得“中听”，乐意为我们办事；要根据对方的特点进行“攻心”战术，让对方“乖乖就范”；要讲究礼仪，给对方留下一个良好的印象；还要学会“包装自己”，抬高身价，制造光环效应，为自己造势；遇到复杂的事情，我们应该主动寻找突破口，巧破僵局，为顺利办事打开局面。

很多事情，单靠自己很难圆满完成，需要求人。求人办事要学会就近利用关系，比如自己的亲戚、朋友、邻居、领导、同事等，他们往往与自己关系比较亲近，能为自己解决的问题一般都不会予以拒绝；面对陌生人，我们也要学会巧攀关系，套套近乎，以促成事；在求人的时候，如果直接找对方不好办



事，就应该通过一些必要的关系攻破堡垒；遇到关键时刻要想方设法求得对方同情，激发对方的恻隐之心和责任心。

办事需要人来帮助和支持。为此，我们应该学会和别人搞好关系，建立自己的关系网。“送礼”是搞关系的重要途径，“送礼”是一门艺术，有时候东西并不在于多贵重，只要受对方欢迎就好；搞关系要注意从对方的兴趣入手，培养共同爱好，很容易增加联系，增进感情；办事还要从长计议，要懂得放人一马，以求后报。

有些事情是要与自己的对手打交道的，我们可以运用自己的高超修养来感化对方、改变对方，以取得合作，解决问题；如果矛盾不可调和，在特殊情况下要运用特殊方法，比如精心设计讲话技巧和对方交流；如果发现对方的“陷阱”，可以将计就计，让对方自己种下的苦果自己吃。

在情况对自己不利的时候，要灵活对待，可以以退为进，也可以“曲线救国”；迫不得已的时候，要学会“逃跑”。常言道：“留得青山在，不怕没柴烧。”无论办什么事，切记不要把自己的老本搭进去。

本书在讲道理的同时，善于用事实说话，方法全面且可读性强，观念新颖且可操作性强。目的是让每个读者都从中了解办事的奥秘，掌握办事的诀窍，控制办事的结局，让生活中的我们，无论面对何种难事，都能冷静分析，有的放矢，出奇制胜，马到成功。

希望本书能够成为您“办事成功”的得力助手。

编著者

2006 年 3 月



| 目 录 |

第一计 察言观色

一个人在办事前,要做好充分的准备。能够冷静地洞悉一切,观察对方的性格,了解对方的品行,摸透对方的心思。这些准备工作,对办事取得成功有着重要意义。

- | | |
|---------------|---|
| ▶ 学会察言观色 看清意图 | 1 |
| ▶ 善于从他人的性格出发 | 2 |
| ▶ 察言观色要从细节处入手 | 4 |

第二计 能说会道

会说话是办事的前提。说话巧妙可以起到事半功倍的效果;不会说话则很容易把事情搞砸。在办事的时候要把握好说话的火候,不该说的话不说,该说的话要会说,每句话都要为自己成功办事服务。

- | | |
|-------------|----|
| ▶ 见什么人说什么话 | 7 |
| ▶ 学会适当地赞美 | 10 |
| ▶ 把话说到对方心坎上 | 14 |
| ▶ 要善于打破冷场 | 16 |
| ▶ 说话要注意一些忌讳 | 19 |



第三计 寻找关系

依靠关系办事,是中国的传统。差不多每个人都有这样的体验:没有关系的时候,办事就常常受阻;有了过硬的关系,办事就非常顺畅。所以,有人甚至说关系也是生产力。

- ▶ 善于利用关系资源 | 21 |
- ▶ 攀关系是门大学问 | 23 |
- ▶ 营造良好的关系网 | 25 |

第四计 学会弯腰

我们在办事的时候不能处处显示自己的力量。要学会在时机不成熟的时候放下身段寻找机会,并以此赢取别人的同情。

- ▶ 该低头时就低头 | 29 |
- ▶ 放下身段找机会 | 32 |
- ▶ 主动认错抬高别人 | 34 |

第五计 向“冷庙上香”

生活中的有些人很势利,喜欢结交有权有势的人,而对一些小人物常常是不屑一顾。你有权、有势就是好朋友;无权、无势就无人理你。其实,这是办事之大忌。因为,有权势的人也有落难的时候,而小人物也有飞黄腾达的时候。所以,平时向“冷庙上香”是绝对必要的。

- ▶ 拜“冷庙”才会有后报 | 37 |
- ▶ 做小事树立好口碑 | 39 |
- ▶ 把朋友分分类 | 40 |



第六计 软磨硬泡

俗话说：“好事多磨”。在求人办事的时候，并不是每次都能得到对方爽快的答复。这时候，就要运用“软磨硬泡”的办事艺术，通过决心和毅力，来打动对方，改变对方的态度。

- ▶ 好事多磨 | 43 |
- ▶ 不达目的誓不罢休 | 47 |
- ▶ “软磨硬泡”的技巧 | 50 |

第七计 就近“取水”

在生活或工作中难免会遇到一些急事，而凭自己的能力又难以解决，这个时候就要学会借助周围人的力量。首先可以求救的是自己的领导，他们拥有比较大的权力和资源；其次是亲戚朋友和邻居，他们能够非常迅速地给你提供帮助。

- ▶ 背靠大树好乘凉 | 52 |
- ▶ 远亲不如近邻 | 54 |
- ▶ 巧用亲戚关系 | 57 |

第八计 先“礼”后事

有“礼”好办事，这是一个普遍现象。其实很多时候，对方在乎的并不是送去的财物，而是一种得到尊重和重视的感觉。因此，可以说，“送礼”是一门艺术。“礼”不在多，关键要能够抓住对方的心。

- ▶ 办事需重“礼”节 | 60 |
- ▶ “送礼”是一种交际艺术 | 62 |
- ▶ 学会“送礼”这门心理学 | 67 |



第九计 搭起“兴趣桥”

在现实生活中,每个人都愿意和有着共同兴趣的人在一起。有了共同兴趣,就有了更多接触的机会,可以拉近双方彼此间的距离,可以为成功办事搭起桥梁。

- ▶ 培养与对方相同的兴趣 | 71 |
- ▶ 留心对方不为人所知的爱好 | 73 |

第十计 从感情入手

人是有感情的动物,做事时都或多或少地会受到感情的影响。聪明人在求人办事的过程中,都懂得要从感情入手。利用对方的感情,很容易就可以办好事情。因此,我们要学会感情投资,并正确地看待被他人利用。

- ▶ 巧用人情 团结他人 | 75 |
- ▶ 巧妙地进行感情投资 | 77 |
- ▶ 学会用亲情打动对方 | 79 |

第十一计 “攻心”为上

中国有句古话说:“攻心为上。”在求人办事的时候,如何打动对方的心,这是成功办事的关键。要充分运用“攻心”战术,缩短双方彼此间的距离,为成功办事做铺垫。

- ▶ 维护他人的自尊心 | 81 |
- ▶ 巧妙使用激将法 | 83 |
- ▶ 抓住时机 运用暗示 | 86 |



第十二计 言而有信

俗话说：“君子一言，驷马难追。”凡成大事者无不是言而有信的君子。在办事的过程中，可以说诚信是影响成功与否的关键因素。因此，我们在办事时切不可失信于人，要学会用信誉打天下。

- | | |
|--------------|----|
| ▶ 通过小事 树诚信形象 | 88 |
| ▶ 失信于人 智者不为 | 90 |
| ▶ 学会靠信誉打天下 | 92 |

第十三计 维护好人缘

人缘好，求人办事就好开口，对方一般也会尽力帮忙。因此，我们要培养自己的结交意识，用真诚赢得真情，善于放下架子，懂得克制自己，要想尽办法赢得好人缘。

- | | |
|--------------|----|
| ▶ 用真诚感动对方 | 94 |
| ▶ 必要时放下自己的架子 | 95 |
| ▶ 克制自己维护人缘 | 98 |
| ▶ 培养自己的结交意识 | 99 |

第十四计 微笑先行

微笑具有独特的魅力，它能够缓和我们办事时的紧张气氛，是办事的开心锁。俗话说：“伸手不打笑脸人。”一个人在求人办事时，笑容可掬地面对对方，对方自然会尽力而为。

- | | |
|----------------|-----|
| ▶ 微笑是办事的开心锁 | 102 |
| ▶ 微笑是办事的润滑剂 | 104 |
| ▶ 良好的办事气氛离不开微笑 | 106 |



第十五计 放人一马

中国有句古话：“你敬我一尺，我敬你一丈。”同理，在办事的过程中，你放人一马，对方自然也会感恩。因为学会宽容、忍耐他人，其实就等于收拢人心。只有这样，才能在今后得到他人更多的帮助，有利于自己以后的成功。

- ▶ 使人畏不如使人愧 | 111 |
- ▶ 宽以待人 轻松办事 | 113 |
- ▶ 得饶人处且饶人 | 116 |

第十六计 求得同情

办事的时候，如果赢得了对方的同情和理解，对方可能就会放弃对你不利的看法和说法，尽量为你解决困难。甚至是已被否决的事，也有被翻转过来重新为你办的可能。因此，要想办法赢得他人的同情。

- ▶ 关键时刻以情感人 | 119 |
- ▶ 展现弱势 激发对方的责任感 | 122 |
- ▶ 情急之时 膝盖要软 | 124 |

第十七计 不要得罪小人

不管什么人，也不管你要办什么事，只要你得罪了小人，便无成功可言。小人不能成事，但却能坏事；小人见不得别人好，只要你比他强，他就会想办法把你拉下来。所以，必须远离小人才能成事。

- ▶ 认清什么是小人 | 126 |

- ▶ 待小人要宽 防小人要严 | 128 |
- ▶ 把小人变“贵人” | 130 |

第十八计 “包装”自己

当我们还属于弱势群体的时候,很多事情都会不尽如人意。要想顺利地办事,就需要适当地“包装”一下自己。要学会“抬高”自己的身价或者制造出一种强大的气势。

- ▶ 借力自我推销 | 132 |
- ▶ 为实现目标而造势 | 134 |
- ▶ 学会“打肿脸充胖子” | 136 |

第十九计 学会布局

很多事情如果直接去办,就很难成功。我们应该用点“心眼”,给对方设一个“局”,让他主动进来,借以顺利办完事情。

- ▶ 给对方圈定一个思维圈 | 139 |
- ▶ 利用人性的弱点布局 | 143 |

第二十计 善披“虎皮”

狐狸和老虎的故事,我们都曾听过,狐狸借助老虎的力量在森林里作威作福。其实,我们在办事的时候,如果能够利用这种效应,也会取得意想不到的效果。

- ▶ 借助外力增长自己的气势 | 146 |
- ▶ “虚张声势”有时也有必要 | 148 |
- ▶ 学会打造“背景光” | 150 |



第二十一计 赢得对方认同

一位哲学家曾经告诫别人，“如果你握紧两个拳头去找对手，他的拳头会握得比你更紧。但你有了和解的诚意，你们合作的机会也会很大。”很多成功办事的人，都巧妙地运用了“友善”这一法宝，并赢得了对方的认同。

- ▶ 友善比攻击更让人信服 | 152 |
- ▶ 巧妙地让对方认同你的想法 | 156 |
- ▶ 做到使对方心服口服 | 159 |

第二十二计 放“长线”钓大鱼

很多失败的人，常常被人评价为鼠目寸光。我们必须要有长远目光，从远处着手，要舍得舍弃小利，以换取日后的成功。同时，还要学会等待“鱼儿”上钩。

- ▶ 近处着手 远处着眼 | 162 |
- ▶ 欲钓大鱼 先撒香饵 | 164 |
- ▶ 办事需要有一定的耐心 | 166 |

第二十三计 以退求进

我们办事时，通常很难一步到位，当时机不成熟或者形势对自己不利时，就应该考虑以退求进，不要有鱼死网破的思想。退让并非放弃，只是为了更好地保存自己的实力，找准时机，再变退为进。这样，往往能取得更好的效果。

- ▶ 先安抚对方再表现自己 | 169 |
- ▶ 遇事不要硬顶 | 172 |
- ▶ 巧用“新瓶装旧酒” | 173 |



► 活用“跨门槛”的道理

| 175 |

第二十四计 展示自我

权力越大越好办事。作为下属,在办事的时候就要掌握一些艺术。能让上司看见自己的才能和信心;与上司说话要有分寸;与上司的距离也要适当;还要善于向上司请示和请教。

- 敢于和善于表现自己的才能与信心 | 177 |
- 千万不要疏远领导 | 180 |
- 善于向上司请教 | 184 |
- 懂得巧进忠言 | 185 |

第二十五计 激励他人

如果别人愿意主动地为自己办事,那么效率和质量都会非常高。怎么才能使别人主动为自己办事呢?那就需要对对方进行激励,要善于收拢人心,使他们尽力地为自己助力。

- 要善于凝聚人心 | 188 |
- 奖惩兼顾 | 190 |
- 激发对方的热情 | 192 |

第二十六计 将计就计

在办事的时候,不可能总是按照自己的计划行事,有时也会掉到别人的陷阱里。这时一定不要心急,要想办法找到突破口,“以其人之道还治其人之身”。

- 巧用“以子之矛攻子之盾” | 196 |
- 顺水推舟是好办法 | 199 |



第二十七计 寻找良机

很多成功办事的人都常常说,“来得早不如来得巧。”这句话说明了把握时机的重要性。但是,要想办事有成,千万不能坐着等机会的降临,而应该努力去寻找机会。正所谓:“世上无难事,只怕有心人。”只要用心,成功的机会就更大。

- ▶ 时机恰当易成事 | 201 |
- ▶ 寻找机会需做好准备 | 203 |
- ▶ 机会需要自己去捕捉 | 204 |
- ▶ 做第一个吃螃蟹的人 | 208 |

第二十八计 懂得礼仪

在办事的时候,我们应该尊重对方,其中一个很重要的方面就是自己要讲礼仪。如果一个人蓬头垢面,见面也不知答理人,面部无甚表情,一定不会得到对方的欢迎,事情自然也就不好办。因此,我们在办事的过程中,一定要做一个讲礼仪的人。

- ▶ 着装礼仪是关键 | 211 |
- ▶ 面部表情是桥梁 | 214 |
- ▶ 见面握手三分情 | 216 |
- ▶ 良好的仪态可博得好感 | 218 |

第二十九计 借他言表我愿

有时候,一些话不好直接去问,应该想办法探听出对方的真实想法和情况。聪明的人懂得诱导对方来表达自己的意愿,从对方口里得到了承诺,这样自己不需要开口往往就能把事情办成。

- ▶ 巧借他言 以虚换实 | 222 |



▶ 引导他人说出自己的意愿	224
---------------	-----

第三十计 自身要正

自己什么都不是的人,要求人办事确实有一定的难度。因为别人看不上你,自然也就不会尽力为你办事。人的智力有差别,但修养却是后天培养的,要用良好的修养来赢得别人的尊重,这样你要求人办事就顺手多了。

▶ 仁义胜雄兵	228
▶ 己所不欲 勿施于人	231
▶ 善于容忍他人	233
▶ 一切矛盾从自己化起	235

第三十一计 走为上策

常言道:“留得青山在,不怕没柴烧。”我们在办事的时候,决不能撞到南墙不回头。如果发现情况不对,要学会“走为上策”。

▶ 学会把握“走”的时机	239
▶ 退一步海阔天空	240
▶ “逃跑”也要讲策略	242

第三十二计 借鸡生蛋

很多事情,仅凭自己的力量是难以完成的。遇到这种情况,聪明的人懂得利用他人的力量来助自己获得成功。他们知道如何让别人来帮助自己,知道如何巧用“借鸡生蛋”的办事谋略。

▶ 善于让别人帮助自己	245
▶ “借鸡生蛋”的方法	246
▶ 借助他人莫心急	250



第三十三计 找出突破口

有些事情很难办理,如果找到突破口,办起来就容易多了。对于复杂的事情,要找到问题的关键,只要解决了关键之处,其他方面就容易解决了。

- ▶ 抓住解决问题的关键 | 253 |
- ▶ 从对方感兴趣的地方入手 | 255 |
- ▶ 抓住对方弱点将事办成 | 257 |

第三十四计 随机应变

我们在办事的时候,要懂得时刻注意观察形势的变化,要学会随机应变,根据不同的形势选择不同的方式,以达到成功办事的目的。懂得“到什么山头唱什么歌”。同时要红脸白脸一起唱。

- ▶ 心眼活好办事 | 259 |
- ▶ 学会红脸白脸集一脸 | 262 |
- ▶ 到什么山头唱什么歌 | 264 |

第三十五计 善装糊涂

懂得装糊涂,并不等于你就是傻瓜。相反,这样做可以麻痹对方,能够挽救一些失去的机会,把事情顺利办成。

- ▶ “糊涂”的人往往最精明 | 269 |
- ▶ 该含糊的就不要明白 | 270 |
- ▶ 敷衍是对他人最好的回答 | 273 |
- ▶ 装作不知道 办事更奇妙 | 274 |

