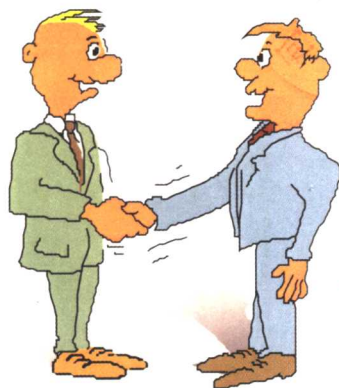


决胜人生
八大秘籍
JUESHENGRENSHENBAMIMIJI

办事 成功诀窍

丰柳●编著



内蒙古人民出版社

决胜人生八大秘籍

办事成功诀窍

丰 柳 / 编著

励志图强的圣典
成功人生的法宝



内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

决胜人生八大秘籍/丰柳主编.-呼和浩特:内蒙古人民出版社,2005.10

ISBN 7-204-08110-2

I.决… II.丰… 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 (2005) 第 118660 号

办事成功诀窍

丰 柳 编

*

内蒙古人民出版社出版

(呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦)

三河文昌印刷装订厂

开本:787×1092 1/16 印张:160 字数:1000 千

2005 年 10 月第 1 版 2005 年 10 月第 1 次印刷

印数:1-10000.套

ISBN 7-204-08110-2/J·405 总定价:316.80 元(共八册)

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659

前言

QIANYAN

俗话说：办事难，难于上青天。一个人若能在纷繁复杂的世界中自如的驾驭人生局面，做到逢凶化吉，遇难呈祥，把不可能的事变为可能的事，这就是一个会办事的人。然而，要做到这点，并不是一件容易的事。在现实生活中，我们经常听到人们唉声叹气，说“事难办，难办事”。其实这关键是因为人们没有掌握办好事的方法和技巧，只要我们谋事有术，掌握有效的技巧和方法，一定能成为一个会办事的人。

要想会办事，办好事，不仅要掌握一定的技巧，更要有良好的心态；还要注意办事的礼仪与禁忌，我们在日常办事的过程中，有的时候仅仅是因为没有注意应该注意的礼仪，或者是没有遵循应该遵循的规律，由或者违背了一些必要的原则……这些都会使你败走麦城，吃闭门羹。在这个竞争激烈的年代，有些人会办事，有些人不会办事。而会不会办事对人生的影响很大，会办事的人将会拥有一切想要拥有的东西，而不会办事的人只能找到晦气，找到苦恼。

办事是一门妙不可测的学问。如何掌握它，需要一个潜移默化、渐增渐长的过程。需要我们有一个不断学习的过程。

本书从培养、教育人的观点出发，集当代心理学、行为学和成功学的优秀研究成果，从社会实践的视角扩展开去，引用鲜为人知的有关事例，深入浅出对人们在社会上谋求生存的艺术和相互竞争的技巧进行了缜密的逻辑归纳和深刻的理性剖析。从而为人们在社会上取得成功提供了最具指导性的经验和最便捷有效的方法。为便于读者查找，我们将本书划分为三部分共十四章，根据每章内容的不同，相应编配了不同的办事秘籍，用通俗流畅的语言、喜闻乐见的形式进行了编排。全书内容介绍了供读者参考的办事思路、方法和技巧，愿读者们能从中举一反三，创造出更多办漂亮事和放心事的办法来。

本书适宜于任何需要办事、办好事的读者。



目 录

上篇 谋事有术

第一章 办事知人的技巧

- 不同的人不同对待 /11
- 知己知彼方能百战不殆 /13
- 要善于利用对方的弱点 /16
- 办事要了解对方性情 /18
- 了解对方爱好 /20
- 动其心才能动其性 /21
- 要想获利就得先投资 /24

第二章 办事要运用智慧

- 它山之石,可以攻玉 /28
- 不要唱独角戏 /31
- 学会借用别人的智慧 /34
- 借名 /35
- 白手起家也能办大事 /38
- “借”的方式 /41
- 借势 /43
- 随机应变的智慧 /44
- 假作真时真亦假 /57
- 驾驭对方的智慧 /50

以退为进的智慧 /52

第三章 办事要利用感情

- 真诚与宽容并重 /56
- 真诚是办事成功的砝码 /63
- 用真情打动人心 /64
- 乡情是无形的资源 /67
- 不可忽略的夫人作用 /69
- 亲情的力量 /71
- 眼泪也是武器 /73
- 帮助别人带来的命运转机 /76
- 让对方获利 /78
- 从对方立场着手 /80

心存感激 /83

第四章 做事要运用大脑

- 急事不妨缓办 /86
- 事先查明原因 /91
- 办事要看时机 /93
- 办事要注意把握火候 /95
- 办事要有深谋远虑 /100
- 办事要有两手准备 /103

别出心裁办大事 /110

办事要懂得迂回 /115

因地制宜办好事 /118

做一个智慧的模仿者 /122

办事需要独特的思路 /126

比别人走得快一点 /128

办事要善于抓住机会 /131

机会可以挖掘 /135

换个方式解决问题 /140

换个角度解决问题 /142

办事情不要钻牛角尖 /146

美丽的谎言 /149

第五章 办事讲方法

办事要会“舍得” /151

“舍”比“得”更快乐 /152

有衣送寒人 /153

“舍”与“得”的学问 /155

“假象”带来的收获 /163

好事多磨 /165

脸皮薄了不行 /169

攻其一点 /173

办事要学会打破常规 /175

中篇 成事有道

第六章 外在形象的重要性

第一印象很重要 /180

讲究仪表 /182

举止得体应该有风度 /185

保持你的良好坐相 /187

塑造一个迷人的时尚形象 /188

如何塑造你得体的形象 /190

展现你最好的一面 /191

克服八种不良现象 /193

做一个懂得珍惜时间的人 /195

微笑的魅力 /196

会笑的人是豁达的人 /198

做一个让大家信赖的人 /200

说到要做到 /203

第七章 修炼良好的内在素质

向不可能挑战 /205

善于观察面部表情 /207

不要忽视小人物的作用 /209

欲速则不达 /212

以曲求伸 /214

成事要敢于冒险 /217

成事就要脚踏实地 /220

脚踏实地要从最基本的做起 /223

成事就是多努力一下 /224

保持快乐的心态 /228

成事要有积极的心态 /232

压力推动法 /234

克服自卑才能成大事 /237

要学会控制情绪 /242



办事成功诀窍

BANSHICHENGGONGJUEQIAO

化敌为友的成事之道 /247

信为天下第一品牌 /251

诚信也是经商之道 /254

要记住说真话 /257

坚持就有希望 /259

下篇 办事的礼仪与误区

第八章 办事要有礼

拜访他人的三部曲 /266

日常送礼的宜与忌 /267

送礼也要讲究对象 /269

异性之间送礼的学问 /271

怎样送好结婚礼和纪念礼 /272

送上一份你的衷心祝福 /274

送礼送到心坎里 /275

如何给外国朋友送礼 /279

欧洲国家的送礼习惯 /280

学会给日本人送礼 /281

如何给阿拉伯人和拉美人士送礼 /283

第九章 走出办事的误区

吝啬办不成大事 /285

不要让羞怯成为你的绊脚石 /288

不要犹豫 /290

不仅思考更要行动 /291

克服拖延的毛病 /295

克服懒惰的习气 /299

勤奋是成功的奠基石 /300

用勤奋制造最好的“比萨饼” /304

不要自作聪明 /308

不可轻易得罪别人 /313

不与小人结仇 /317



上篇

谋事有术

一个人若能在纷繁复杂的世界中自如的驾驭人生局面,做到逢凶化吉,遇难呈祥,把不可能的事变为可能的事,这就是一个会办事的人。然而,要做到这点,并不是一件容易的事。在现实生活中,我们经常听到人们唉声叹气,说“事难办,难办事”。其实这关键是因为人们没有掌握办好事的方法 and 技巧,只要我们谋事有术,掌握有效的技巧和方法,一定能成为一个会办事的人。





第一章 办事知人的技巧

要想办好事，就免不了与人打交道，因此，了解对手，驾驭对手，是办好事的有效方法之一。而只有知人、识人，才能使对方为己所用。

所谓知人，就是善于了解人，有知人之明；所谓知时，就是善于洞察世事，能够掌握作出决断的条件；所谓知成败，就是能够根据上述两个方面，对军事，政治等各个方面的发展变化作出预测，并同时为取得最好结果而积极准备。

《孙子兵法》里有这样一段著名的话：“知己知彼，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必败。”这可谓是古往今来的战争经验的总结。

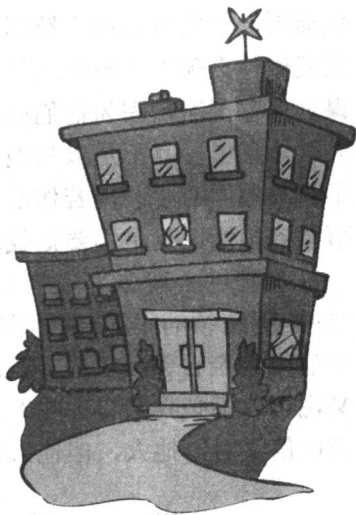
“知彼”的情形十分复杂，包括对对方的将帅、士气、作战能力、所处形势等所有的方面的综合了解。如果说“知彼”难的话，“知己”就更难，所谓“当局者迷”，人们往往很难对自己做出客观的了解和评价。如果既能客观地评价自我又能全面地了解对手，那么就会无往而不胜了。

但在“知彼”的诸多方面中，了解彼方主帅的性格、谋略、为人、心态、志向等因素恐怕是十分重要的，也是首要的。只要能吃透对手，对他的意图了然于胸，那主动权也就牢牢在握了。哪怕己方不如对方，只要能把握住对方，也不至于大败，这就是所谓的“惹不起，躲得起”。

中国历史上还有很多著名的政治家，他们往往有如神算，似乎上知千年，实际上，他们也是平凡普通的，只不过善于根据社会形势、人事去分析得失成败以及各种力量的对比发展罢了。所以，高瞻远瞩



就成了统治者必不可少的素质，所谓“人无远虑，必有近忧”，说的就是这个意思。因此，中国在政治预测方面的智慧是相当发达的。但具体的世事变化之后，总有一定的发展规律，把握了规律就能有正确的预测。总起来看，不外乎从社会发展、形势变迁、人事转化三个方面入手。



在《三国志》中有一篇著名的“隆中对”，是诸葛亮在隆中回答刘备有关天下大势的咨询的。在这席冠绝千古的谈话中，诸葛亮未出隆中就三分天下，而其后的形势也正是根据他的预测发展的，诸葛亮可谓是一位“国际形势预言家”了。但细看这篇“隆中对”，就可看出诸葛亮对天下大势的论断、局势的把握不是靠能掐会算给看出来的。而是完全依据于对现实形势、人事的准确全面的了解和细致周密的分析而作出的。还有很重要的一点，就是他一旦出了隆中，就尽心尽力地辅佐刘备，可谓鞠躬尽瘁，死而后已。正是靠了他的努力，刘备才得以与曹操、孙权抗衡而三分天下有其一。看来，要想做一个政治预测家，不能以隔岸观火的悠闲态度来对待世事，只有参与和投入其中，才能有比较深入的了解与正确的预测。从这个意义上讲，他就不仅是政治预言家，还是政治活动家了。

相对来讲，预知成败并具体操作要比单纯的知人和知时要困难的多了，因为它是一项“综合工程”。

司马懿的儿子司马昭，也可谓有知人之明，亦有政治家的才干。他在派大将钟会和邓艾伐取蜀国时，做了一番细致独到的分析，可谓把钟会和邓艾紧紧地捏在手心里，不论二人反与不反，都逃脱不了司马昭的控制。

当初，司马文王（司马昭）想派遣钟会征伐蜀国，下属邵悌求见文王说：“臣认为钟会的才能不足以担当统帅十万大军征伐蜀国的任务，否则只怕会有不测，请您再考虑考虑别的人选。”文王笑着说：“我难道还不懂得这个道理吗？蜀国给天下兴起灾难，使黎民不得安宁，我现在讨伐他，胜利如在指掌之中，而众人都说蜀不可以征伐，人如果犹豫胆怯，智慧和勇气就会丧失干净，智慧和勇气都没有了，即使他勉强去了，估计也打不了什么胜仗而只会大败而归。只有钟会与我们主意相同，现在派钟会





伐蜀国，一定可以灭亡蜀国，灭蜀之后，即使发生了你所顾虑的事情，他又还能做什么呢？凡败军之将不可以同他谈论勇气，亡国的大夫不可以与他谋划保存国家，因为他们心胆都已吓破了。倘若西蜀被攻破，残留下来的人震惊恐惧，就不足以与他们图谋起事了；中原的将士各自思乡心切，就不肯与他同心了，倘若作乱，只会自取灭族之祸罢了。所以你不必对这件事感到担忧，只是不要把我的这些话再告诉别人了。”

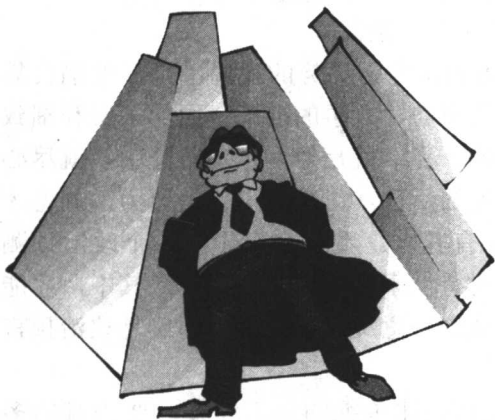
等到钟会禀告邓艾有反叛的迹象，文王统兵将往西行，邵悌又说：“钟会所统领的军队超过邓艾五六倍，只要命令钟会逮捕邓艾就可以了，不值得你亲自领兵去。”文王说：“你忘记了你前一阵子说的话吗？怎么又说可以不必我亲自去呢？虽然如此，这些话也还是不可分开。我自己应当以信义对待他人，但他人也不应当辜负我，我怎能首先对人家产生疑心

呢？近些日子中护军贾充曾向我说：‘是否有些怀疑钟会？’我回答说：‘如果我派遣你去，难道又是怀疑你吗？’我一到长安，事情就会自行结束了。”司马昭的军队到长安时，钟会果然像司马昭所预料的那样，已经死去了。

司马昭深知二人必反，但又派二人前去，这是用其勇。的确，如果不是邓艾出奇兵从阴平小路偷袭成都，蜀国还不知道何时才能攻破。

正是由于邓艾和钟会两人的内外夹攻，蜀国才破于一旦。但二人皆有反心，必然相互牵制，所以，钟会先是逮捕了邓艾，宣布反叛，然后又被部将所杀，邓艾亦被乱兵所杀。二人取了成都，却又拱手送给了司马昭。即使钟会在蜀地反叛成功，司马昭也不怕，因为他早已断定，蜀地人心不可用，钟会成不了大事。况且司马昭听到钟会报告邓艾反叛的消息，即起大兵西去，众将不解，其实司马昭用意不在对付邓艾，而在对付钟会。可以说，司马昭实在是计出万全了。

洞若观火的政治预测历来被传统智谋视为较高的境界。因为政治预测要比军事预测复杂得多，政治预测是包括了军事因素、经济因素、政治文化和人事因素等诸种社会因素的一种综合预测，其内容包罗万象，其关系错综纠葛，若有一处考虑不到，就会产生重大的失误。因而政治预测并不



像算命那么简单，能从纷繁复杂的信息中窥见端倪，需要大学问也需要大智慧。能够做出成功的政治预测的人，已不是一般的政治家了，而是预言家，先知先觉者！

秘籍：做事，首先要知人。

不同的人不同对待

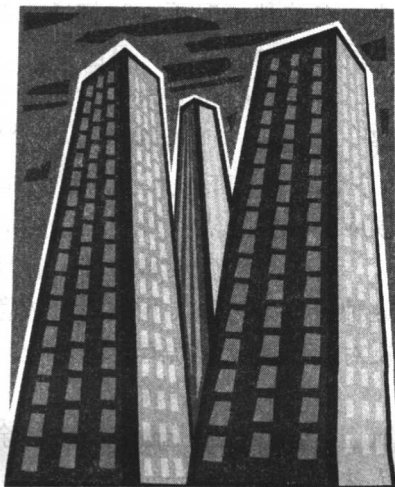
要掌握有效的知人方法，首先要学会静静地听他诉说。要知道，凡是愤怒，十有八九有夸大的成分，往往被一种虚荣心或者幻想促成。当他们向你发泄时，不是认为自己的自尊心受了损，就是在向你显示他的所谓威严。所以，不管他的怒气多么凶狠或者多么无知，惟一能使他平静的办法是：静静地听他诉说，表示出你在认真地倾听，表示我们理解他的心情，即使我们不能同意他的观点，但也要表示极大的理解与同情。对于一般人来讲，即使错了，也不肯轻易向当事人立即承认错误，要他们心服口服地认错，得费一番心思。如果我们一开头就急于证明他的观点是不正确的或者说是愚蠢的，那么我们自己也就做了件傻事，其结果只能是使他们坚持己见。许多有才干的人，常常能在无形之中消除种种反对意见。一旦这些事情不可避免地发生了，也应首先倾听对方诉说，并且向对方表示自己完全理解及尊重他们的意见。然后再陈述解决的办法及自己的看法。

春秋时期一位名叫沮卫的使者，曾使用相反应对的技巧，救了自己的命。有一年，楚国攻打吴国，吴国势单力弱，吴王派沮卫给楚军送一份厚礼，顺便了解一点军情，谁知沮卫给楚兵抓住了，把他绑得紧紧的，说要杀了拿来衅鼓（杀牲口，用血涂在新鼓上的缝隙）。

面对死神，沮卫不慌不忙，面无愧色。楚将惊奇地问：“你出发前占卜过吗？”

“占卜过的。”

楚将望着被五花大绑的沮卫，洋洋得





意地问道：“吉凶如何？”

“大吉。”沮卫回答。

楚将高声大笑：“如今就要杀掉你了。还有什么大吉啊！”

沮卫回答：“吴王派我来，目的就是要试探你们的态度。如果你们对我以礼相待，那么，吴国就会放松戒备；如果你们杀了我，还拿我的血衅鼓，吴国一定会百倍警惕。这对吴国不正是件天大的好事吗？”

“然而你自己完蛋啦，这怎么能说是大吉呢？”楚将追问道。

沮卫回答：“我占卜是问国家前途，并非为我个人。如果杀了我就能保全整个国家，就是我的‘大吉’。要是人死了仍有灵魂，那么，我肯定要附在你们的鼓上，在战斗最激烈的时候显灵，让你们的战鼓发不出响声，使你们一败涂地！”

沮卫的话入情入理，铿锵有力，说话时毫无惧色，稳如泰山。楚将听了束手无策，思考再三，总感到杀沮卫衅鼓已无好处，只得长叹一声说：“算了，放了他吧！”

沮卫对答如流，口若悬河，舌似利剑，以语言的力量保护了自身。关键在于他善于听取对方的话，及时抓住中心，判明意图，然后从反面作鲜明的答复，威慑对方，并以精辟的分析迫使对方放弃了原有观点。

其次要懂得让对方获小利。敏锐的人在对付反对意见的时候常常尽量地使自己作些“小让步”。每当一个争执发生的时候，他们总是在心里盘算着：“关于这一点能否作一些让步而不损害大局呢？”

在有些情况下，别人所争论不休的论点，对自己来讲反而不那么重要，在这种情况下，我们所需要的不是去斤斤计较，而是尊重他的意见，维护他的“自尊心”而已。

英国曾有位著名的首相，叫劳可·乔治，他在这方面有自己的独特见解，称之为：“圆融的劝诱术”。一个乔治的研究者对此作了如下解释：“乔治常常是在别人以为他已经失败了的时候获得胜利的。他懂得什么时候应当牺牲一点而最终取得全局的胜利。”

有时候的确要造成使人有反对余地的局面，以让对方小获胜利。碰到这种情况的时候，我们不妨故意预备好一些无伤大局的枝节，让对方表示反对，以便我们作有目的的让步。

曾经有位广告家，为了作一个小的让步，故意在一幅画着一只猫的油画上，在猫脖子上画了一个多余的红圈。这幅画是给一个有怪脾气的管理人来鉴定的。他一见此画便咆哮起来：“干嘛画上个红圈！赶紧将它去



掉!”于是,这位广告家一声不吭地用颜料把那红圈涂掉了,这位鉴定者无话可说了,便愿拿出一个较高的价钱将画买下。这个小小的“红圈”枝节便使广告家战胜了这位十分难打交道的管理人。

因此,无论在什么时候,应付别人反对的惟一的好方法,就是在小的地方让步,以保证大方面的取胜。

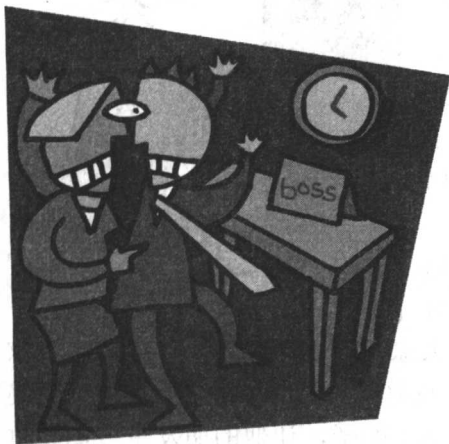
秘籍:只有学会对不同的人不同的对待,才能办事成功。

知己知彼方能百战不殆

知天晓地、知己晓彼是古代军事指挥家所必备的基本素质。“知”作为制胜的一项本领包括两方面的内容,一是需要通过努力学习、深入观察来获得各种知识,而学习和观察的过程就是制敌取胜的过程。因此,许多成功人士就是知晓天文地理,旁通文史哲数的博学之才,他们的成功与他们自身的文化修养有着密切关系。

要通晓天地万物,就必须真正下功夫去学习。中国古代有个笑话,说是有一个大财主,虽然富甲一方,但家里连着几代都没人识字,于是财主

决定要让自己的儿子学会识字。他请了老师来教育他的儿子。老师一开始就教孩子拿着笔描红,练习写字。写一画后,老师就告诉孩子这是“一”字,写两画就告诉他说这是“二”字,写三画就告诉他说这是个“三”字。那孩子一下子恍然大悟,扔下笔,兴高采烈的跑到父亲面前说:“我学会识字了,我学会识字了。不用再麻烦先生来教,这样还得花不少酬金,请您将先生辞了吧。”财主很



高兴,听了儿子的话,用钱财和礼物客气地辞退了老师。过了没多久,财主打算请一位姓万的亲戚来家吃酒,于是大早上就把儿子叫起来写请帖。时间过去很久了,请帖还没写完。财主沉不住气去催儿子。儿子很生气,对财主说:“天下姓氏多着呢,他干嘛非得姓万?我从早上写到现在,才写完五百画。”





上面这个笑话中的财主儿子真是个活宝，但我们笑过之后，要仔细想想，是否自己身上也有这种不肯下功夫，浅尝辄止，满足于一知半解的倾向。要知道一切成功的取得，离开了对所追求目标的深刻了解都是不可能的。从某种意义上讲，一知半解与一无所知同样有害，甚至害处更大。

知战的第二个内容就是要知晓人事。即具有识别人才和了解对手的能力。这一方面的能力则需要去实践中去体会。

齐国有个看门人叫北郭骚，他织鱼网，捆草靶，织麻鞋，以此换钱养活老母亲，可是仍然吃不饱。于是他光着脚来见晏子，说要点东西以养活老母亲。晏子见他不但衣冠不整，而且身上还很肮脏，不免有几分厌恶之心。晏子的仆人对晏子说：“这人可是齐国的贤者，他绝不愿意做天子的大臣，诸侯君主的朋友，从来不苟且取利，从来不害怕危难。今天到这里来乞讨是为了养活母亲，同时也是在教您做义事，必须给他东西。”晏子让仆人将自己的粮食和金钱送给他，北郭骚接受了粮食而还回了金钱。

过了一段时间，因为听信了小人所进的谗言，齐国君主不信任晏子了，晏子只好离开齐都城，路过北门与北郭骚告别。北郭骚特地洗了澡再会见晏子，说：“先生做什么去呀？”晏子说：“齐君怀疑我不忠，我只好离开这里了。”北郭骚说：“先生请您好自为之吧！”晏子上车叹息到：“我的出走不是活该吗？我怎么就这么不识人呢？”

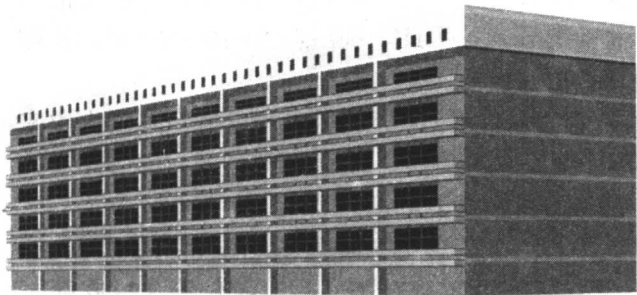
晏子走了以后，北郭骚召集朋友们告诉他们：“我曾经要晏子行义，因而向他乞讨过养亲的费用。”我听说：“人家帮你养活亲人，你应该帮人家排除危难。现在晏子受到了齐君怀疑，我将以自己的生命来向齐君证明晏子的忠诚。”然后，北郭骚穿好衣服，戴上帽子，让他的朋友带着剑和竹篮子跟着他，来到齐君官门前，要求门卫向齐君转达他的意见：“晏子是天下的贤人，他离开齐国，齐国必然会消亡，与其看着齐国消亡，不如先死了好，我以我的人头作证，晏子是忠于齐国的。”回过头来对他的朋友说：“把我的头放在竹篮子里，送给门卫让他交给齐君。”说完拔剑自杀了。北郭骚的朋友割下他的头，放在竹篮中交给门卫，然后对围观的齐国



人民说：“北郭先生为了齐国安全死了，我为北郭先生的忠义也应陪他去死。”也拔出剑来自杀了。齐国君主听说此事以后大惊失色，急忙跳上驿站的车亲自去追赶晏子，一直追到国境线上，才追上晏子，求他原谅并请他返回齐都。晏子没办法，只好回来。回齐都后，晏子听说北郭骚以自己的生命为代价来证实晏子的忠诚，说：“我这次出走完全是应该的，因为我根本就不懂得识别人呀。”

以上所说的知人的本领，除了知晓朋友之外，还包括知晓敌人和对手的状态，只有这样才能做到百战不殆。

唐高祖李渊的儿子李元嬰被封为滕王，他非常荒淫，身边许多官员的妻子都被他玷污了。他最常用的伎俩是假称王妃召唤某位夫人，然后人一



到王府，他就强行无礼。有一天，崔简的妻子郑氏被王府召唤，想不去，又怕滕王的淫威；要是去肯定会受污辱。郑氏最后对丈夫说：“没关系，我有办法。”郑氏去了

滕王府中门外的小阁楼，滕王正在阁楼内，见郑氏进来就想逼迫她。郑氏大声呼喊道：“大王岂能做出这等事，一定是奴才！”说着拿鞋底把滕王的头打破，还用手指把他的脸抓出了血。王妃听见动静出来，郑氏才得以回家。滕王感到羞惭极了，他十天不理政事。后来滕王出堂就座，崔简上前去谢罪。滕王面有愧色，只得将崔简夫妇调出王府。而那些曾被一滕王侮辱过的官员之妻对比之下，都个个自愧不如。

郑氏面对滕王的淫威，没有屈服。但出于现实情况，又不能直截了当地揭穿滕王的无耻嘴脸。于是根据滕王可能采取的措施想出了这个既能保全自己贞节，又能给滕王一个退步的一举两得的计谋，圆满地处理了这件棘手的事情。

知人、识人在办事中是非常重要的，因为要想驾驭对手，最有效的办法就是因人施术。因人施术的方法很多，诸如对贪杯的请酒、对贪财的送钱，但凡事要有个度，超出适当的度后，便不是君子所为，古往今来，好多贪官污吏或腐败分子，无一不是以此因人施术而成功的，但又无一不是





因对方请君入瓮而失败的。所以，只有适当地运用此技巧才能使你走向成功。

秘籍：知人的本领，除了知晓朋友之外，还包括知晓敌人和对手的状态，只有这样才能做到百战不殆。

要善于利用对方的弱点

利用对方的弱点，其实也是投其所好的一种有效办事方法。世上的事都是人办的，而只要是人都会有弱点，因此，利用对方的弱点办事，能够很好的驾驭对方，事情也就办好了。

战国时的张仪，学了一套“纵横术”，带了几个乡人跑到楚国去求富贵。但事与愿违，在楚国却穷困得无以聊生，生活异常拮据，同去的人挨不下去了，便怨气冲天，都嚷着要回家去。

张仪说：“你们是不是因为穷了，享受不到什么快乐就要回去呢？这样吧，再挨几天，不是我夸口，只要见到楚王之后，我包管大家吃喝不愁，否则的话，你们可敲碎我张仪的门牙！”

那时候，楚王正宠爱着两个美人，一个是南后，一个是郑袖。

张仪那天见到了楚王，楚王十分不高兴。张仪就说：“我到这里很久了，大王还不给我一点事做。如果大王真的不想用我的话，请准我离开这里，去晋国跑一趟，到那边碰一碰运气！”

“好吧，你只管去吧！”楚王巴不得他赶快离开，便一口答应。

“当然，不管那边有没有机会，我还是要回来一次的。”张仪说，“但请问大王，需要从晋国带些什么吗？譬如那边的土特产，您若喜欢，我可顺便带一些回来。”

楚王冷冷地扫了他一眼，淡淡地

