办事好帮手

——智慧办事108招

烨子摇编著

伊伊伊出版社

需要全本请访问 www.ertongbo

目　　录

第一章摇给人留下好印象易办事

一个人的办事印象是一个人综合素质的集中体现,办事成功与否,办事印象至关重要。不讲究给人以好的办事印象,只能是自己给自己设置了成功的障碍,人为地给要办的事情增加了难度。

颽穿着服饰要得体 辖源

☆ 得体的穿着能给人以良好的第一印象,让别人对自己产生好感。

☆ 不注意穿着服饰,在某种程度上就是自己给自己设置了成功的障碍,自己给自己打了折扣。

☆ 得体的穿着是重要的,但并不是叫你标新立异、鹤立鸡群,只要穿得整洁、自然、大方也就可以了。

颽行为礼貌是前提 辖范

☆ 礼貌待人,这个道理许多人都很清楚。

☆ 我们必须从平时一点一滴做起,加强修养,同时更重要的是小心谨慎地来培养好的习惯。

獾诚实守时能表示你的诚意 辖员

☆ 诚实的人,别人不会处处设防,不会抱有敌意,自然也就少了许多办事的阻碍 守时,更能看出你的诚恳,是一个人内在的素质。

☆ 办事时,给人留下诚实守时的好印象,将更有利于办事的顺利。

滠热情是世界上最大的财富 辖

☆ 办事时发挥热情能给自己带来真正的自信。

☆ 热情是世界上最宝贵的财富，没有任何东西更能让人勇敢、精力充沛、引起别人好感的了。

缓利索能干会得到更多的信任 辖

☆ 一个办事利索的人，将得到别人更多的信任。

☆ 给人一个利索的印象实属不易，一味地表现自己，反而引起了别人的反感，不要说办事成功了，恐怕连说话的机会也不会有。

辶给人有份量的好印象 辖

☆ 有份量的人，在别人心中一举手、一投足都具有一种魅力，别人也就更愿意与你合作。

☆ 这种力量是一只无形的大手，在无形之中牵动着别人的心。

殚心理素质是给人好印象的关键 辖

☆ 办事前应对自己和对方多加分析，通过比较找出自信。

☆ 平时则多跟人交谈，多参加社会活动，在社会活动中充实自己，使自己树立起自信的心态，具备良好的心理素质。

☆ 拥有良好的心理素质很重要，它是给人好印象的关键。

第二章摇建立你的“人情帐户”

‘敢问世间情为何物，直叫人生死相许”，作为一个普通人都难逃脱一个‘情”字。尽管当今社会流行一句话：‘认钱不认人”，但是“人情办事”从未间断过。人既然能够为情而死，那么为情去办事又有什么不可？想想也是人之常情。

— 圆—

愿组建你的关系网 辖

☆ 那些令人羡慕的成功者,除了他们本身优越的条件外,还有一点,就是人们身边有一群非常要好的朋友。

☆ 为了成功,你也需要有这样一群良好的朋友,需要有这样一张良好的人缘网络。

怨结人情,留后路 辖

☆ 在家靠父母,出门靠朋友。

☆ 也许没有比帮助这一善举更能体现一个人宽广的胸怀和慷慨的气度的了。

☆ 一个无情的人,他也在一步步堵死自己所有可能的路,同时也在拒绝所有可能的帮助。

员给人好处别张扬 辖

☆ 帮了别人的忙,就觉得有恩于人,于是心怀一种优越感,高高在上,不可一世。这种态度是很危险的,常常会引发反面的后果

☆ 人都爱面子的,你给他面子就是给他一份厚礼。

☆ 在知道人们是如何地注重面子之后,还必须尽量避免在公众的场合内使你的对手难堪。

员做个有人情味的人 辖

☆ 一个没有人情味的人,是永远玩不了“施恩”这看似简单实则微妙的人情关系术的。

☆ 当人家确实有困难而无能为力的时候,尽管你已经帮助过他,尽管他不好向你开口,但作为知情者,你不应无动于衷,而不妨再次主动伸出援助之手。

— 猿—

员霾附小事落个大人情 辖源圈

☆ 要卖乖总不能永远一毛不拔，能够低成本买得人心，也不失为投机取巧的好方法。

☆ 不对其本人而对他的家人表示深切关注，这方法不失为一种其有效果的手段。

☆ 一些热心公益事业的活动，便是一种看似倒贴、实质更赚的卖乖，其实是在做“软”广告。

员霾阵交际也需因势利导 辖源豫

☆ 一个人能有好人缘是成功的交际所在，而人缘欠佳、选票短少，自然也是交际的失利。

☆ 学会交际、学会缔结人缘是获取成功的必修课。

☆ 交际是一门严肃的科学，是人生的必修课。

员霾附关心他人拥有更多人缘 辖源恕

☆ 你真诚地关心别人，别人也会关心你，在你困难时还会助你一臂之力。

☆ 请真诚地关心他人，这将为你赢得更多的朋友，更多的帮助，更多的人生快乐。

员霾附微笑的价值 辖缘员

☆ 如果你希望让别人高兴见到你、与你相处，那你就要高兴见到别人。

☆ 微笑有一种亲和力，能够拉近你同对方的距离。

员霾隋好人际关系必备的三大素质 辖缘源

☆ 机智能使人摆脱尴尬，从而融洽人与人之间的关系，获得广泛的群众基础。

☆ 人们都喜欢幽默的人，因为幽默而产生的成功有千千万万，幽默是一种使人更具魅力的魅力。

需要全本请访问 www.ertongbo

☆ 在交际中，人一定要学会理解，这样可以减少许多冲突发生。

员工要学会充分利用已有关系 轻松办事

☆ “利用”一词似乎带有贬义，但与朋友合作，互相帮助的确是成就事业的一种方式。

☆ 常言道，在家靠父母，出门靠朋友。我们更需要朋友来充实自己的生活和事业。

☆ 远亲不如近邻，利用好身边的朋友，将会对你的事业大有帮助。

第三章 摇办事必知的一般技巧

办事一定要讲技巧，技巧很是重要。处理不同的事情，采取不同的方法，因事制宜，因地制宜，对症下药，既不能小题大作，也不能因缺乏技巧而把事情搞糟。

员工要学会智圆事方，事半功倍 轻松办事

☆ 事物总是相对的，什么事一过度便变质。

☆ 决策人要善于公正地吸取方方面面的意见，不存私心地采纳意见，这样最后的决策才可能正确，有见地。

员工要学会察颜观色好办事 轻松办事

☆ 观色是指观察人的脸色，获悉对方的情绪。

☆ 人类的心理活动非常微妙，但这种微妙常会从表情里流露出来。

员工要学会从穿戴看透内心 轻松办事

☆ 每个人所选购的衣服把自己的心理状态表现得坦露无遗。

☆ 用穿戴装饰自己，使自己美丽。从穿戴中看别人，了解他人的心理，你将有比别人更多的优势。

圆圈找出办事的内在规律 转动员

☆ 凡事切忌盲目行事，盲目只会使自己钻进死胡同里，越陷越深，不能自拔。

☆ 找出办事的内在规律，能大大缩短办事成功的时间，少走弯路，直向成功。

圆圈条理清晰有秩序 转动猿

☆ 没有条理，做事没有秩序的人，无论做哪一种事业都没有功效可言。

☆ 惟有那些做事有秩序、有条理的人，才会成功。

☆ 那种头脑昏乱，做事没有秩序、没有条理的人，成功永远都和他擦肩而过。

圆圈釜底抽薪好策略 转动元

☆ “釜底抽薪”本意是从锅底抽掉柴草，以制止水的沸腾。比喻从根本上解决问题。

☆ 我们在办事过程中，常会碰到难办的事，难对付的人，这时就需要我们善用釜底抽薪的好策略。

圆圈巧妙周旋，暗中谋划 转动愿

☆ 当一个人处于不利境地时，装出无能，往往可以避免对手的警觉，便于暗中谋划。

☆ 为实现某种重要企图，有智而示之愚，能而示之不能，欺骗对手，摆脱困境。

☆ 智出于智，成于密，败于露。

圆圈如何替别人办事 辖意园

☆ 办事之前，应该作好充分准备。

☆ 办理之中，应该做到先人后己。

☆ 办理之后，应该及时向对方反馈。

圆圈怎样拒绝他人的请托 辖意猿

☆ 千万不要以“再考虑考虑”等模棱两可的词语，作为拖延请求的挡箭牌。

☆ 要叫请托者了解，拒绝他的托办之事，实在是力所不能及，而友谊却是长久的。

☆ 如果你不便立即表示拒绝的意见，不妨采取先退后进的办法。

第四章摇学会求人办事

我们在办事时难免会求到别人，求人也有技巧，用道义或技巧来说服对方，求人需有足够的耐心、毅力和足够的自信心。

圆圈不到黄河心不死 辖意苑

☆ 运用这种说服法，须有坚韧的性格才行，内坚外韧，对一度的失败，绝不灰心，找机会反复地盯上门去。

☆ 运用此法要有分寸，超过限度，伤害了对方的感情，反而会得到反效果。

圆圈不能在“一棵树上吊死” 辖意怨

☆ 要想办成事或尽快办成事，就要针对关键人物下功夫，突破关键人物这道关卡，谋求关键人物的赞同和协助，问题往往就迎刃而解，势如破竹了。

☆ 想要在解决问题过程中稳操胜券，除了着眼于主管、领导一类正式组织身份的负责人外，还应该争取足以影响主管领导的非正式的“权威人物”

的同情、支持和帮助。

圆圈用眼泪夺取人心 辖愿圆

☆ 调动眼泪战法，就是对人哀哀以求，动之以情。

☆ 男人的眼泪有时比女人的更有用。

猿圈妙用激将法 辖愿豫

☆ 妙用激将法，往往可以使你达到求人的目的，自己又没有损失，实在妙不可言。

☆ 激之以道义，恰恰都是去触及对方的内心深处，让他认为对方“求助”的实质是道义的行为。

☆ 义，是一种促进力、凝聚力，它能让每一个具有基本道德的人主动担负起某些责任与义务。

猿圈央求不如婉求，劝导不如诱导 辖愿愿

☆ 诱导别人参与自己的事业的时候，应当首先引起别人的兴趣。

☆ 当你要诱导别人去做一些很容易的事情时，先得给他一点小胜利。

☆ 凡是领袖人物，都懂得这是使人合作的重要策略。

猿圈如何避免尴尬 辖远员

☆ 懂得并力争避免不必要的尴尬场面的出现，是每一个交际者都应该掌握的。

☆ 首先，在参与交际活动之前，要对交际对象和自己提出的要求及可能被满足的程度有基本的估计。

☆ 其次，要学会交际的试探技巧。

猿圈减少碰壁的 愿大诀窍 辖远源

☆ 求人难，不碰壁更难，虽不能说有永不碰壁的技巧，但至少可以让自己少

碰壁。

☆ 在现实生活中，由于人们的分工越来越细，社会化程度越来越高，谁也无法孤家寡人，包打天下，因此无论是公事私情，总难免要去求人。

猿猴怎样求朋友办事 转载无恩

☆ 有的人用词得当，说得被求助者心情愉快，并真心实意地给予帮助；而有的人由于谈吐不当，弄得被求助者心急气恼，而使求助者不仅得不到帮助，而且有时还伤了和气。

☆ 实事求是说明相求事宜。

☆ 恰如其分地请求给予帮助。

猿猴求人办事应怎样说话 转载无园

☆ 求人有多种多样的方式，其中很大部分是由口头提出的。

☆ 求人语言要做到诚恳、礼貌，不强加于人（有时还需要委婉）。

第五章摇学会与人合作

人活在世上离不开与其他人的交往。除非你是不食烟火的神仙或野兽，否则都要涉及到人际关系，都要有一个与他人合作的问题。一个“独立”的人是无法在社会上生存发展的，更不用说成功了。这些都是很显然的道理。人只有养成了与人合作的良好习惯，才能在事业的进取过程中左右逢源，勇往直前。

猿猴掌握合作的团结之法 转载无源

☆ 一双筷子很容易被折断，十双筷子，就会牢牢抱成一团。只有团结，才更有力量。

☆ 我们中的每一个人都不可能孤立地生活在这个世界上，我们需要生活在

人群中，需要生活在人与人之间。

☆ 竞争，但不是相互残杀，而是共同发展。只有这样，我们的社会才能进步，我们的国家才能有希望，我们中的每一个人才能得到更好的发展。

猿题勇于与人合作 辕元愿

☆ 勇于合作，需要有一种主动、积极的态度。

☆ 不善于与人相处的人，到了哪里，都会认为别人难以相处。

☆ 能够与人融洽相处的人是一个快乐的人，一个大度的人，一个与人为善的人。

猿题了解你的合伙人 辕元装

☆ 在你与你的同事之间相处的时候，你都要把握住这样一个原则：知人知面更要知心。

☆ 为了更好地使自己在单位同事之间的竞争中游刃有余，你必须较好地弄清每一位合作者的类型，以便采取相应的态度。

猿题掌握合作的原则 辕元恕

☆ 与人相处，要坦诚相见。以平和的心态去对待周围的矛盾，无须在一些无所谓的问题上争个你死我活。

☆ 人与人之间发生交往，产生矛盾，这是由人的天性所决定的。

☆ 一个想成就一番大事业的人，必须想方设法避免不必要的冲突。

源题把你的合作网络化 辕元援

☆ 把你的人际关系网络化，让你的生活变得更加紧凑、节拍更加有力，跟上时代的步伐。

☆ 成功的人们大多喜欢广泛交际，形成了自己的一面“交谊网”。

☆ 广泛与人交往合作是机遇的源泉。你的这张网面越广，遇到机遇的概率就越高。

需要全本请访问 www.ertongbo

源起：合作要有“亲”有“疏” 转引自远

☆ 过犹不及。任何事情都有一定的限度和范围，否则如今的天下肯定已经大乱。

☆ “动”、“静”结合，“亲”、“疏”结合，不甘寂寞又甘于寂寞，正是体现了“既要会合作，又要会疏远合作”的处世之道。

第六章摇闯过应酬难关

应酬有术，大家都能互惠互利，生活得很愉快；应酬无方，就算拥有万贯家财，也只是个孤独的人。因此，在社交应酬中一定要善于把握分寸，这样才能“应酬出锦绣前程”。

源起：应酬是一门沟通艺术 转引自员

☆ 应酬就是人际沟通的桥梁。

☆ 应酬要恰到好处，才能达到沟通的目的。

☆ 应酬不当，则会事与愿违，甚至造成严重的恶果。这就必须讲求应酬艺术了。

源起：应酬中要讲求一定的物理距离 转引自袁

☆ 人，对自己的感觉往往十分敏感。当他与陌生人应酬时，他必须与这个陌生人保持距离。

☆ 应酬时要保持怎样的距离和位置要因人而异，因习俗而异。

源起：要选好最佳应酬的地盘 转引自远

☆ 应酬时找个中立的地方去谈，以摆脱对方所处场合的影响。

☆ 选择双方都合适的地方，应酬更有利于自己办事情。

源[illegible]应酬中阴谋诡计来不得 辑[illegible]愿

☆ 应酬中耍阴谋诡计只能引起对方的反感，影响你们之间的关系。

☆ 耍阴谋的人，不但得不到预期的结果，相反地还“偷鸡不成蚀把米”，落人耻笑。

源[illegible]应酬进退自如才能游刃有余 辑[illegible]员

☆ 拿破仑曾经讲过，一个政治家善于效法狮子和狐狸，退时要像狐狸那样能认清陷阱，进时又要像狮子那样勇猛。

☆ 成大事者的进都是建立在退的基础上的。正所谓：“退一步海阔天空”，这是应酬术中永不能忘的一大智慧。

源[illegible]能辨风向才会使好舵 辑[illegible]装

☆ 我们如能真的在交际中察言观色，随机应变，这也是一种本领。应对一些意料之外的信息敏锐地感知，恰当地处理。

☆ 要做好社交中的“天气预报”，需要更为详尽的“气象”知识。

源[illegible]善于捕捉‘弦外之音’ 辑[illegible]远

☆ 观察话题与说话者本身的相关状况，从这里能获得很多的信息。

☆ 通过分析措辞常常就可以大体上看出这个人的真实形象。

☆ 一般说来，一个人的感情或意见，都在说话方式里表现得清清楚楚。

源[illegible]透过‘眼神’来应酬 辑[illegible]园

☆ 从医学上来看，眼睛在人的五种感觉器官中是最敏锐的。

☆ 从眼睛里流露出真心是理所当然的，‘眼睛是心灵之窗”。

☆ 眼神有散有聚，有动有静，有流有凝，有阴沉，有呆滞，有下垂，有上扬，仔细参悟之后，必可发现人情毕露。

缘起吧请客也须讲学问 转员远

☆ 求人办事，请客吃饭，这在老百姓中间是很普通、很正常的事。

☆ 中国人一向善于把酒席宴会场所作为交际公关的战场，因为吃饭问题长久以来是中国人生活中的大问题。

第七章摇‘礼’多不打人

中国人凡事讲求中庸之道，过与不及都不恰当，送礼也是如此。只要礼品价格符合常理，礼物内容也适合受礼者的身份地位，自然就‘礼’所当然了。

缘起了解理亏记 转员员

☆ 一旦接受了人家的好处，占了人家的便宜，再拒绝起人家的请求来，就不那么好意思开口了。

☆ 郑板桥这才意识到，自己贪吃狗肉，竟然落入人家的圈套，上当啦。

缘起‘礼多不打人”转员原

☆ 求人办事要送礼，这是生活中的一大难题，不是简单的批判、痛斥就能消灭的，有待于干部素质的提高，职业道德的净化以及法律的健全。

☆ 送礼是表达心意的一种形式。礼不在多，达意则灵；礼不在重，传情则行。

缘起懂一点儿送礼心理学 转员愿

☆ 花点心思将礼貌送到别人的心里去，是送礼的最高境界。

☆ 在送礼时懂点送礼心理学，将会使你顺利地送出礼貌，达成心愿。

缘起送礼五大问题 转员圆

☆ 精神利益上的来往固然可以加深彼此之间的感情沟通，而物质利益的来

往也同样能起到沟通关系和加深感情的作用。

☆ 特别是对那些在社会上经常与人交往办事的朋友们来说，在物质上搞一些礼尚往来显然是非常必要的。

缘起：送礼原则把握好 轻松远

☆ 礼物的轻重选择以对方能够愉快地接受为原则，力争做到少花钱多办事，或多花钱办好事。

☆ 送礼的时间间隔也很有讲究，过于频繁或间隔过长都不合适。

☆ 送礼前要对受礼人的身份、爱好、禁忌等有所了解，以免礼不得当。

☆ 就礼物本身而言，其价值不是以金钱的多少来衡量的。

缘起：送礼也须讲技巧 轻松惹人厌

☆ 盲目送礼的人，常常会收到适得其反的效果，礼没送出去，还招来了别人的厌声。

缘起：送礼的四大时机 轻松到位

☆ 在适当的时间送礼，更讨人喜欢，更见你的人情味。

☆ 连这么恰当的时机都不送礼，别的时机又有何用呢？

缘起：看对象，送礼物 轻松到位

☆ 送人礼物必须确知能令对方感到满意，才能肯定礼物的价值。

☆ 如果你实在想不出应送什么礼物给人，可以先到街上逛逛，最好到礼品专卖店去参观一番，有时会有意想不到的收获。

第八章摇说话得有分寸

说话从来就是一门学问，过分只会显得生硬，让人无法接受 太过、太白又常会令人难堪。说话，当然需要有技巧、

有分寸、有的放矢，同时又委婉曲折、机智行事。

缘圆说话切忌虚无飘渺 转元宝

☆ 俗话说："量体裁衣"。日常说话，要根据各种人的不同情况来作不同的处理，把握好分寸，留有余地。

☆ 好的修饰词使意思表达完整，恰到好处 过于夸张或过于缩小的修饰词，则会与客观实际相冲突，陷人两难境地。

还是蛇打七寸，话说点子 转元宝

☆ 常说"沉默是金"，人之言语是他行动的影子。我们常因言多而伤人。言语伤人，胜于刀枪，刀伤易愈，舌伤难痊。

☆ 我们多说了，便是不打自招，揭露了自己的弱点，并失去了一个获得智慧和经验的机会。

还是说话也要讲求供需平衡 转元宝

☆ 赞扬和鼓励确实有这样的魔力，只要你懂得一个人最需要什么。

☆ 任何人都需要尊重，需要赞美，正如马克·吐温所说："一句美好的赞美，能使我们不吃不喝睡上两个月。"

还是以退为进讲策略 转元宝

☆ 古人曾提出过，要如流水般的抵抗。水流在压力下被迫流入不熟悉的河道时，总是会暂时引退。等到合适的时候，再慢慢地渗透，起先是缓慢的，然后逐渐成为一股很大的冲击力。

☆ 一个顽固的对手，常常就在你尽显软弱的态度中，毫不伤感情地被击倒了。

还是谎言有时也不错 转元宝

☆ 礼貌语言和奉承话给人们的幻想与虚荣心带来极大的满足，使人从困境

与艰难中摆脱出来。

☆ 人性是具有各种各样弱点，完美的人只有在童话或神话中才存在。

☆ 在人与人的交往中，适当地用一些小小的谎言，可以使人际关系更融洽、更亲近。

远离恶人言可畏，慎用辞令 转圜余地

☆ 批评他人，应讲究些技巧，不能讥讽、挖苦他人，伤害他人的自尊心和面子。

☆ 要做到不讲刺话，注意自己的态度。

☆ 应尽量用平和或温和的态度去面对你的批评对象，尽量剔除感情成分，学会借表情、态度、声调增加批评语的积极效果。

远离恶言语失误莫强辩 转圜余怒

☆ 任何人在论战中都难免失误，任何一方都可能遇到强劲的对手，若一方稍有不慎，就会被强敌抓住把柄击中要害。

☆ 雄辩大师丘吉尔说："我以多次陷入相似境地的同伴身份，让我冒昧地向同事提出劝告，最好的撤退方法就是一心一意地撤退。"

☆ 高明的论辩家在被对方击中要害时决不强词夺理，他们或点头微笑，或轻轻鼓掌。

远离恶注意口德，少揭疮疤 转圜余味

☆ 说出的话就好比泼出去的水，"覆水难收"，因此，话到嘴边就要细细思量，切忌不可话出伤人。

☆ 在修炼口才的同时，还要积极修炼你的习惯

第九章摇如何与难相处的人打交道

交往中避免不了会遇到这样的人物，他当面奉承你，转身却嗤之以鼻；你批他办事他却不言不语；他烦心时却对你

需要全本请访问 www.ertongbo