



求人不可太急躁 不可太胆小 不可太木讷 不可太要脸

求人

就这几手

求人要有礼数 要有技巧 要有信誉 要有耐心

王咏星◎编著

QIU REN JIU ZHE JI SHOU

“求人”是生活的一种策略、一种技巧、一种方法。

所谓“求人”，是胜人一筹的谋略，是抢占先机的目光，是恰到好处的应对，是播种与收获的成功法则。

石油工业出版社

我社
反馈
和建

求人

王咏星 ◇ 编著

“就这几手”

石油工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

求人就这几手 / 王咏星 编著.

北京:石油工业出版社, 2010.7

ISBN 978-7-5021-7797-3

I. 求…

II. 王…

III. 人际关系学-通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 085809 号

求人就这几手

王咏星 编著

出版发行:石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址:www.petropub.com.cn

编辑部:(010)64523607 营销部:(010)64523603

经 销:全国新华书店

印 刷:北京晨旭印刷厂

2010 年 7 月第 1 版 2010 年 7 月第 1 次印刷

787×1092 毫米 开本:1/16 印张:13

字数:240 千字

定价:28.00 元

(如出现印装质量问题,我社发行部负责调换)

版权所有,翻印必究

前言

美国著名的人际关系学专家戴尔·卡耐基说：“一个人的成功，只有 15% 依靠的是他的专业技术，85% 则是要靠人际关系和做人处世的能力。”

俗话说“朋友多，路子广，出了事情有人帮。”如何在中国的社会中，一个人要想在没有别人的帮助下独自办事，几乎是不可想象的。

不论是商界精英，还是政坛老将；不论是达官贵人，还是平民百姓，那些能成就一番事业的人，都懂得如何“求人”。

“求人”是生活的一种策略、一种技巧、一种方法；所谓“求人”，是胜人一筹的谋略，是抢占先机的目光，是恰到好处的应对，是播种与收获的成功法则。

“求人”是一门艺术，更是一门学问。很多人之所以一辈子碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白该怎样去求人。

如果你想把很棘手的事情办好；

如果你想成为生活中的关系户；

如果你想学会办成大事的技巧；

如果你想知道怎样求人最有效；

如果你想学习别人的求人经验；

如果你想求人时少走一些弯路；

如果你想涉足商界，大展宏图；

如果你想逢凶化吉，事业有成……

那么，你不能错过本书。本书向你展示了社会生活中最直接、最便利、最有效的

求人技巧,让你在最短的时间内掌握左右逢源、马到成功的办事本领。

下面为大家奉上《求人口诀》:

求人要有礼数;

求人要有技巧;

求人要有信誉;

求人要有耐心。

求人不可太急躁;

求人不可太胆小;

求人不可太木讷;

求人不可太要脸。

本书可以作为你“求人”的指导手册,它教你“求人”所需的十八般武艺,让你迅速成为“一求一个准”的求人高手。

「目录」

求人方略一

——四面出击,广结善缘

画一张“求人联络图”	/ 003
拉关系需知“天时地利”	/ 004
让关系网越织越牢	/ 005
拓展关系五大要诀	/ 008
朋友多,路子广	/ 010
熟人好办事	/ 011
同乡情谊可资利用	/ 012
有礼有度求同事	/ 014
同学关系好说话	/ 015
打进陌生人的交际圈	/ 016

求人方略二

——建立关系,迂回包抄

- 求人之前先套近乎 / 021
- 寻找与所求人的相似之处 / 022
- 巧用彼此共同的兴趣 / 024
- 射人先射马 / 026
- 堡垒最容易从内部攻破 / 027
- 寻求领导的理解与支持 / 028
- “宰相门前七品官” / 030

求人方略三

——请客送礼,求人消灾

- 请客吃饭也有讲究 / 035
- 酒席宴上好求人 / 036
- 宴席上不可厚此薄彼 / 037
- 领悟“酒文化”的精髓 / 039
- “礼”多人不怪 / 041
- 礼轻情义重 / 042
- 送礼要看对象 / 043
- 送礼要因人而异 / 044
- 送礼要师出有名 / 046

求人方略四

——求人办事,有礼有节

- 佛靠金装,人靠衣裳 / 051

伸手不打笑脸人	/ 052
打招呼也有讲究	/ 054
拜访时注意礼节	/ 055
打电话、写信要有礼貌	/ 056
求人时注意聆听	/ 057
不要贸然打断别人的话	/ 059
别说不合时宜的话	/ 060
对所求的人表示感谢	/ 061

求人方略五

——察言观色,随机应变

出门观天色,进门看脸色	/ 067
哭在心里,笑在脸上	/ 068
求人之前探察性格	/ 070
见机行事投其所好	/ 072
通过握手揣摩心理	/ 074
通过眼神揣摩心理	/ 076
通过手势揣摩心理	/ 078
通过语言声调揣摩心理	/ 079
通过身体语言揣摩心理	/ 080

求人方略六

——晓之以理,动之以情

迎合对方的需要	/ 085
与对方“同舟共济”	/ 086
帮助对方分析利弊	/ 087
让他看活生生的例子	/ 088

激发对方的责任感	/ 090
用行动感化对方	/ 091
人皆有不忍人之心	/ 092
让对方的良心为你说话	/ 094
告诉对方你的“无知”	/ 095

求人方略七

——软磨硬泡,水滴石穿

软磨硬泡的技巧	/ 099
与对方比耐心	/ 100
不要怕被人拒绝	/ 101
忍而待发,以忍求变	/ 102
心急吃不了热豆腐	/ 103
不到黄河心不死	/ 105
人情卖给熟面孔	/ 106
跑断腿,磨破嘴	/ 108

求人方略八

——集中火力,攻其软肋

寻找对方的“致命点”	/ 113
对方总有空子可钻	/ 114
旁敲侧击,点到痛处	/ 116
以柔克刚,以退为进	/ 117
给对方一点心理负担	/ 119
让对方觉得自己重要	/ 120
人有脸,树有皮	/ 121
满足对方的自尊心	/ 123

求人方略九

——把握时机,寻求突破

- 把握最好的时机 / 129
- 每人身上都有突破口 / 130
- 避免求人碰壁技巧 / 131
- 在关键人物身上下工夫 / 133
- 从容易解决的问题入手 / 135
- 求人需循序渐进 / 136
- 顺水推舟提出要求 / 137
- 适时转移切入正题 / 138
- 不要一条道走到黑 / 140

求人方略十

——适当施压,逼人就范

- 请将不如激将 / 145
- 堵住对方退路 / 147
- 以假乱真,晓以利害 / 148
- 趁火打劫,逼人就范 / 149
- 假戏真做讨赊账 / 151
- 不妨来个“打草惊蛇” / 151

求人方略十一

——冷庙烧香,积蓄人情

- 人际交往也需“感情投资” / 157
- 在人情账户上多做储蓄 / 158

来而无往非礼也	/ 160
别人有难时多多援助	/ 161
替别人当好“代办”	/ 162
得饶人处且饶人	/ 164

求人方略十二

——信誉在手,求人不难

给别人留下好的第一印象	/ 169
守信才能获得信赖	/ 170
好借好还,再借不难	/ 171
让人信任首先要自信	/ 172
诚挚待人获得信赖	/ 173
让有权势者重视你	/ 174
多准备几颗“定心丸”	/ 176
不要透支人情账户	/ 177
给别人一个信任你的理由	/ 178

求人方略十三

——为人所求,量力而行

不要轻许承诺	/ 183
适当自抬身价	/ 184
模糊表态留有余地	/ 186
不为友情抵押面子	/ 188
不要打肿脸充胖子	/ 190
卸掉人情包袱	/ 192
无私才能成其私	/ 193
让别人有台阶可下	/ 195

求人方略一

四面出击
广结善缘



画一张“求人联络图”

生活需要一张关系网，古今中外皆如此，而交际的目的之一就是织成这张网并在求人时利用这张网。既然人人都知道这一点，都会去织自己的“网”，那么决定胜负成败的就是如何织好这张网了。

人的精力是有限的，而且又有认识不完的人。要织一张好的关系网，第一步就是筛选，把与自己有直接关系和间接关系的人记在一个本子上，把没有什么关系的记在另一个本子上，这就像是打扑克中的“埋底牌”，把有用的留在手上，把无用的埋下去。

第二步就是排队，要对自己认识的人进行分析，列出哪些人是最重要的，哪些人是比较重要的，哪些人是次要的，根据自己的需要排队。这就像打扑克要“理牌”一样，明白自己手里有几张主牌，几张副牌，哪些牌最有力量，可以用来夺分保底，哪些牌只可以用来应付场面。

由此，你自然就会明白，哪些关系需要重点维系和保护，哪些则只需要一般保持联系和关照，从而决定自己的交际策略，合理安排自己的精力和时间。

第三步，还需要对关系进行分类，知道他们不同的作用。因为生活中一时有难，需要求助于人，事情往往涉及很多方面，你需要很多方面的资源，不可能只从某一方面获得。

比如，有的关系可以帮助你办理有关手续，有的则能够帮助你出谋划策，而有的则只能为你提供某种信息。虽然作用不同，但对你可能是至关重要的，所以一定要分门别类，对各种关系的功能和作用进行分析和鉴别，把它们编织到自己的网之中。

有了以上的准备，你才可能有效地利用这张网，打好自己的牌。自己知道在什么情况下打什么牌。

当然，有了这张网之后，你还得不断检查、修补它。因为随着部门调整、人事变动，你的网也会常常出现漏洞。你得不断调整自己手中的“牌”，重新进行排队和分类，不断从关系之中找关系，使自己的关系网一直有效。

求人也要有自己的“联络图”，这里所谓的“联络图”就是根据自己的需要，将自己编织的人际关系网——分门别类，整理入档，以便查阅联络。一般人在社交场上，时间长了，有资历了，多数都有了自己的“联络图”。有人把它记在电脑里，有人记在本子上，也有人把它存在名片夹中。

一个人求人办事的实力和资历也往往体现在这张“联络图”上。有能耐的人，他的这



张图质量高、价值高,在需要求人时能左右逢源,无所不能。

设计“联络图”也许不难,但是把它的内容落到实处就不那么容易了。一是要识门。也就是说,对于与自己求助的事情有重要关系的人员一定要清楚、熟悉他们的工作内容和业务范围。二是要识路。也就是说,要熟悉办事的程序,先从哪里开始,中间有哪些环节,最后由什么部门决定,都应非常清楚,省得跑来跑去,重复找人。

● ●【求人第1手】● ●

有了关系好商量,没有关系难办事。因此,必须用心编织你的求人关系网,三亲六戚、亲朋好友、同乡同学乃至一面之缘的人,无不是你网上的结。

图 3

拉关系需知“天时地利”

有人单靠直觉建立“关系”,有人则要努力不懈,才能拓展一点“关系”。前者往往难以预料结果如何,后者比较知晓拉拢关系的“天时地利”。

“关系”通常要花一点工夫才能取得。一家公司若在两个月内即将面临大裁员或破产的打击,员工应该早有所闻,有人像无头苍蝇不知如何是好,有人则已悄悄地打电话联络,寻找下一个工作机会,以免和公司“同归于尽”。

事实上,“关系”对他们来说就是生命线。和外界保持某种程度的“关系”,消息才会灵通。要是问他们这些“关系”是怎么来的,恐怕他们也答不上来。这种事并非鬼鬼祟祟、见不得人的勾当,而是一般人成功的秘诀。他们了解“团结力量大”的道理,也尊重人与人之间的差异。最后,练成在最不可能的地方得到情报的神功。

善于拓展“关系”的人,是标准的社交高手,不管是在宴会、洽谈公事或私人聚会上,总是会掌握时机。对这些社交高手而言,人生就是一场历险记——会议室、酒吧、街角、餐厅,甚至在澡堂里,处处都可以“增广见闻”,因此他们会随时竖起耳朵,收听精彩的内幕消息或飞短流长。

最会拉关系的人,不但舌灿莲花、左右逢源,而且任何蛛丝马迹都逃不过他的法眼。他们就是天生的侦探、记者。

仔细观察,并多学习,你将一生受用不尽。要取得一技之长,单靠教科书总是有限,一定要不断地模仿、学习。对这些高手来说,拉拢关系是一门技巧与艺术并重的哲学。



“拉关系”的方式千变万化、多种多样。有些人光把注意力集中于各种各样的社交聚会上，结果发现收效甚微。

美国每天都有这样的聚会：不论是专业组织、企业界、非营利事业、教会，还是校友会等，时不时就会设法齐聚一堂。在喧闹的人声、淡得出奇的酒、令人毫无胃口的糕点中，人们所能得到的大概只有三分钟热度的友谊。

这些有名无实的社交聚会，对于“拉关系”的帮助实在有限。这种场面放在美国还可以，放到中国来，能有多少成果？恐怕是徒劳无功。运气好的话，有一两个可穿针引线的人在场，可有几个人知道“贵人”在哪里？一般他们最想看到的“有力人士”，如高级主管、高级人事主管、猎头公司老板以及经贸协会主席都不在那儿。因此，何必白白浪费时间？

因此，参加这些聚会之前，一定要三思而后行，因为结果可能只比去酒吧喝一晚上的闷酒好一点。如果你不信，还是想参加，那么劝你冷眼旁观，不要急于在众人中穿梭，这样可能有不一样的收获。

宝藏往往就在最平凡之处——你不是打过数以千计的电话，跟朋友、同事联络过吗？不是在高尔夫球、网球上花了不少时间？不是三天两头就是烟雾缭绕的聚会和老友闲聊？这种种行为都是人际关系的“长期投资”。

对急于靠“关系”吃饭的人来说，一年 365 天、一天 24 小时都有为自己拉关系的机会。

● 【求人第 2 手】 ●

“拉关系”也有“业余”和“职业”水准两种等级：“业余”的总以为对方如果帮不上什么忙，再谈也是白谈；有“职业”水准的人认为每一次与人接触都是难得的机会，就算没有直接的好处，也有间接的收获——你怎么知道对方不是个厉害人物？你如何确定对方知道多少事情？你想要认识的“贵人”不会在胸前挂个名牌，告诉你他是谁。要记住“人不可貌相”这一点，看走了眼就后悔莫及了。

让关系网越织越牢

人际关系网一经固定，或者成为相对的固定结构，就会成为适应这个个体客观需要的人际结构。那么，在你建造自己的人际关系网的时候，该遵循哪些法则呢？



(1)打仗亲兄弟,上阵父子兵

为了攻占某个特定目标,人际体系必须形成一个整体,握成一个拳头。这就是说,一个合理的人际结构,应当通过巧妙的联系把各类人物有机地统一起来,从而使自己能够在整体上发挥出最佳的功能。这个整体原则,就是我们确定合理人际结构的最基本原则。

整体原则要求我们正确地选择人际结构的基础。孔子主张“仁者爱人”,“己所不欲,勿施于人”;墨子主张“兼爱”,认为“爱人者,人亦从而爱之;利人者,人亦从而利之”;现代学者梁漱溟先生也指出:在我国,人与人相处时,要各以对方为重,即所谓“礼让为国”。

可见,“以心换心”乃是各种类型交际的基础。换句话说,交际的基础在于理解别人,设身处地为别人着想,体谅别人的心情,主动分享别人的幸福和不幸,关心别人的命运,帮助别人,重视别人像重视自己一样。

俗话说“打仗亲兄弟,上阵父子兵”。当人际感情到了一定的深度,就会劲儿往一处使,心往一处想,无往不利,所向披靡。

(2)行星围着太阳转

在20世纪初,科学家们打开了原子的大门。他们发现,原子中绕核运转的电子,只能处于一系列不连续的、分立的稳定状态。这些状态分别只有一定能量,其数值各不相等。把这些状态的能量按大小排列,就像梯级一样,科学家们称之为“能级”。

这一新颖的“能级”概念,给现代人际关系研究者以深刻的启示:稳定的结构是一个具有不同层次、不同能级的复杂系统。在这样的系统中,每一个电子根据自身能量的大小而处于不同的地位,这样才能保证结构的稳定性和有效性。

一般说来,按照能级原则,应当使我们的人际结构自然地形成核心、外围、边缘三个部分,就是说,既要那些对于实现目标有决定意义的人物放在中心的、主导的地位,又要让一切有关的人物在整个人际结构中占有恰当的、相应的位置。

这样,整个人际体系就会像太阳系一样,太阳系的九大行星围着太阳旋转,一层比一层重量更轻,一层比一层范围更广,形成一个比例协调的统一体。

为达此目的,我们在建造人际关系结构过程中,就切不可平均使用力量,全面出击,也不可以偏颇全,爱之则如胶似漆,恶之则不屑一顾。

(3)人往高处走

一个合理的人际结构,还必须从低到高,由几个不同层次组成。层次原则,反映了人际结构内部纵向联系的客观要求。