

杨九星◎编著

QIUREN BANSHI LULUTONG

# 求人办事

# 路路路通



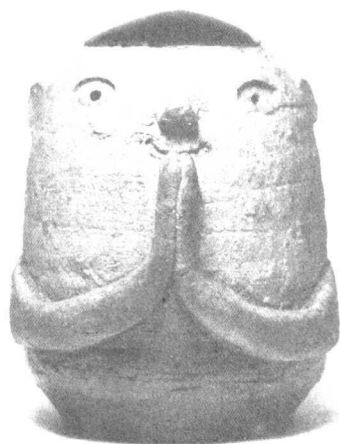
办巧事 办难事 办大事

人活着就不可能无事——大事、小事、喜事、愁事、烦心事、苦恼事……这些事事非非是不以我们的意志为转移的。只有会办事，办巧事，办成在别人眼中办不成的事，才能逢凶化吉、遇难成祥，才能抓住契机，书写神话，才能在滚滚红尘里，左右逢源、安身立命。祝你没有见不到的人，没有办不成的事，在你的人生中只有成功，没有失败。

# 求人办事 路路通

QIUREN BANSHI LULUTONG

杨九星 / 编著



办巧事 办难事 办大事

中国华侨出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

求人办事路路通/杨九星编著. —北京: 中国华侨出版社, 2006. 9

ISBN 7-80222-173-0

I. 求... II. 杨... 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 (2006) 第 104541 号

● **求人办事路路通**

---

编 著/杨九星

责任编辑/凌 子

装帧设计/兆 天

经 销/新华书店

印 刷/北京毅峰迅捷印刷有限公司

开 本/787×1092 毫米 1/16 印张/16 字数/200 千字

版 次/2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

印 数/5000 册

书 号/ISBN 7-80222-173-0/G·155

定 价/24.80 元

---

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

## 办巧事、办难事、办大事

现在，是一个竞争的时代，是一个多“事”的时代。人活着就不可能无事——大事、小事、喜事、愁事、烦心事、苦恼事……这些“事事非非”是不以我们的意志为转移的，我们必须面对，必须选择，必须解决。只有会办事，办巧事，办成在别人眼中办不成的事，才能逢凶化吉、遇难呈祥，才能抓住契机、书写神话，才能在滚滚尘世里，左右逢源、安身立命。

有的事情对一些人来说难如登天，在另一些人看来却易如反掌。为什么？

求人的对象是人，办事的对象也是人。无论大到是想赚大公司的钱，或是向银行借钱，或只是小到摆个地摊，你都得跟人洽谈、与人沟通、和人谈判。所以，还是人。所以想办事就要学习怎么看人？怎么培养人？怎么交往人？进一步，怎么用人？

所求的人，无非可以分为两种。

其一，是你认识的人，哪怕是只有一面之缘，对于这种人你求他办事，你能放下面子，张开口吗？

而第二种人，则是你不认识，甚至以前听都没听说过的人，也许不是因为这件事情，非他帮忙不可，你们一辈子也不会有打交道的机会，更不用说去求他办事了。对于求这种人办事就比第一种复杂多了，你们既没交情，又没联系，别人为什么会帮助你去办事呢？



怎样才能求别人替自己办事就需要你有一定的求人办事的技巧。求人办事是一种能力，更是一种处世方式。提高自己的办事能力，增强自己的办事技巧，灵活运用办事的方式方法是我们的当务之急。

祝你没有见不到的人，没有办不成的事，在你的人生中只有成功，没有失败。



## 目 录

MU LU

## 一、自我镀金办真事

要别人喜欢自己,先要喜欢别人;要吸引  
对方的注意,先要注意对方。

- 人靠衣服马靠鞍 /3  
 扬己之长,避己之短 /5  
 原来敲门并不可怕 /6  
 人无信不立 /8  
 令人无法拒绝的笑脸 /10  
 给自己打个背景光 /11

## 二、多个朋友办好事

“圈子”要靠自己一点点编织才能成型,  
才能让你朋友越来越多、路越走越宽。

- “圈子”越大越好 /17



人人都能为我所用	/18
“应酬”——“应”得的“酬”劳	/22
要想人爱己,先要己爱人	/24
要有两本电话本	/26
人情债的借与贷	/27
天下没有一次性人情	/29
用面子换面子	/30
口渴以后再送水	/32
到什么山,唱什么歌	/33
久在花丛中,草味也芬芳	/35
折射来的光也能照明	/39

### 三、好言好语办巧事

在求人办事中说错一句话,也许不过是说错了一个词,可是,我们一生的失败,可能就错在这一点上!

靠口才打天下	/45
说话要看对象	/48
“有求”必先“有应”	/51
让“假话”打动人心	/52
一定要把话说到位	/56
天下没有说出口的话	/56
言不在多,达意则灵	/63
厚脸皮也要讲分寸	/64
条条大道通罗马	/65
“高帽”是美丽的谎言	/69
“遇物加钱”与“逢人减岁”	/71
恰如其分地赞美	/72
赞美他最想被赞美的地方	/75



多听少说常点头	/77
说三分,听七分	/80
提出不同看法的学问	/82
咬住,就绝不松口	/84
跌倒了,顺势翻个跟头	/86

#### 四、心理较量办难事

欲取之,必先予之。只有付出才有回报,  
有时是成倍的回报。

“好运”青睐有准备的人	/93
不卑不亢去办事	/95
最初三分钟决定成与败	/100
“名”正则“言”顺	/104
轻轻松松去求人	/105
办事也需要“道具”	/107
恰当的时机,恰当的话	/108
大脸面求胜,小脸面求败	/110
当断则断,不断则乱	/113
办事的“冷热水效应”	/114
欲求一寸,先要一尺	/115
一点点地往上加的心理渐变	/117
欲取之,必先予之	/119
央求不如婉求	/121
从对方说“是”的地方开始	/123
眼含情,嘴含笑	/125
心诚感人,至诚可以感天	/127
让他心甘情愿去做事	/129
“磨法”中再加点眼泪	/130
最后一招儿:逼君上梁山	/132





## 五、弹性沟通办活事

“顺理而举易为力，背时而动难为功。”  
办事应顺应客观情况的变化，才能事半功倍，  
背离这一原则，就很难获得成功。

- 以柔克刚，四两拨千斤 /137  
顺应发展，驾驭变化 /138  
放长线，钓大鱼 /140  
做事做人不能短视 /142  
刺激起对方的欲望 /144  
见饵不见钩 /145  
心急吃不了热豆腐 /148  
该软磨时就硬泡 /149  
懂得点头，学会低头 /154  
甘蔗可以两头甜 /157  
退一步才能进三步 /158  
脸不红，心不虚 /161  
巧妙使用“最后通牒” /162



## 六、曲线迂回办实事

求人办事不要总是按照一个方向跑下去,尤其在正常情况下办不成的时候,最好采用逆向型思维,换个角度再想想。

- 取一条障碍最小的曲线 /167
- 多兜圈子,少碰钉子 /169
- 换副眼镜看问题 /170
- 暗中攻心的迂回说服 172
- 寓意深远的迂回说服 /173
- 借力打力的迂回说服 /175
- 狐假虎威的迂回说服 /176
- 事左右以求进的迂回说服 /177
- 耐心等待机遇“女神” /180
- 随机应变巧办事 /181
- 借人口传我心腹事 /183
- 先声夺人,反客为主 /184
- 晴天留人情,雨天好借伞 /186
- 送礼,要送得恰到好处 /191

## 七、求见名人办实事

与大人物接近,最重要的就是不要忽略了他也是有血有肉的人,对他提出一些能够表达感情的问题,不要把他视为什么超人。

- 名人效应——神秘的另一面 /197



名人也是有血有肉的	/199
肠子多几个弯弯绕	/202
别出心裁,打动人心	/204
满足“贵人”的虚荣心	/205
抓住机会,办大人物烦心的事	/207
让对方把你看成心腹人	/210
与唯我独尊型的人沟通	/211
与刚愎自用型的人沟通	/213
与挂“免战牌”的人沟通	/217
如何向上司“进谏”	/219

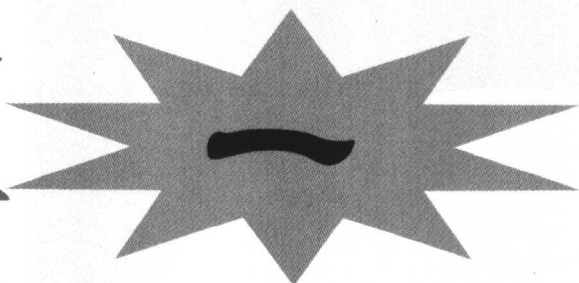
## 八、察言观色办难事

不会察言观色,等于不知风向便去转动舵柄,办事圆满就无从谈起,弄不好还会在小风浪中翻了船。

出门看天色,进门看脸色	/223
善于捕捉“弦外之音”	/224
无声的请求——身势语言	/226
脸上的表情,天上的云彩	/228
目光——会泄露秘密的窗口	/232
读懂他人的肢体语言	/233
习惯性动作与内心世界	/236
细节表露在外	/239
让身体帮你办事	/241
控制你的肢体语言	/242



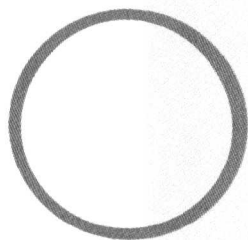
求人办事



自我镀金办真事

路路通

要别人喜欢自己，先要喜欢别人；  
要吸引对方的注意，先要注意对方。



*Qiu Ren Ban Shi Lu Lu Tong*



## 人靠衣服马靠鞍

第一印象并不是指第一次见面过程中，所有的时间观察对方所得的印象，而是最初几秒钟的成果。千万别小看这短短的几秒钟，它对你的办事效果却有着很重要的影响。

有些心理学家曾做过这样一个有趣的实验：把十张小女孩的照片给受试者看，其中容貌漂亮又穿着讲究的有八名，另外两名不仅容貌略逊色些，衣着也不够入时，甚至有点寒酸。心理学家告诉受试者：这十个人中，有一个是小偷，请他们判断，谁最有可能是“少年犯”。有趣的是有80%的受试者在长相差、衣服破烂的两个少女的相片中画了对号。这个实验证实了人的偏见是相当强烈的，心理学家将其称为“心理定势”。这种定势效应，告诫人们要注意接触的最初几分钟，这几分钟所产生的第一印象是非常重要的。

充分把握“心理定势”，想使其对自己有利就必须注意仪容。当代的观点是，不注重仪表的人，多半也是不在乎自己的人。

个人的仪表主要由容貌、衣着、发式等构成。相貌多半是天生的，常人无法谋求；仪表却是可以改变的。与人初次见面时，都会在不知不觉中给对方造成“此人很不友善”、“此人很直爽”之类的印象。如果给对方的第一印象有所错觉的话，就很难修正。即使能修正过来，也要花费很长时间，很大力气。

心理学家塞肯曾召集了60名学生志愿者，吩咐他们每人跟四位行人谈话，请求他们支持一个反对校内早餐供应肉类的团体。在跟行人接触前，研究人员对每位志愿者的各种情况，如：外表是否漂亮，口齿是否伶俐，能否令人信赖，能否说服人以及智力高低等等，都作了鉴定。结果发现，在相同条件下，外表漂亮者一般比不大漂亮者更为成功。

1922年底，朱德不远万里来到柏林，寻找素昧平生的周恩来同志。当朱德推开周恩来房门时，在周恩来眼里的朱德是一个“表情坦率、身材挺拔、双目炯炯的青年”。他见到朱德以后，马上从办公桌前站起来，亲切握着对方的手，说：“有什么需要我来帮忙呢？”这时的周恩来，在朱德眼里，“是一个异常热情、仪表堂堂的负责人。”双方对对方的



第一印象都好极了，于是，一见如故，难以忘记。以此为起点，缔结了终生的友谊。

外在的美固然重要，而高雅的谈吐、优雅的举止等内在涵养的表现，则更为人们所喜爱。这就要求我们应当从举手投足等日常行为方面有意识地锻炼自己，做到举止端庄、优雅得体、风度翩翩。

在当今注重“推销自我”的社会里，在错综复杂的人际关系中，每一次交往都孕育着机会，怎样能牢牢地把握住一次次珍贵的机会呢？除具备真才实学之外，还有一个重要条件，让别人记住你，就是让人一见难忘。那么，如何表现才能让人一见难忘呢？

万般形态，皆成印象。热情大方、泼辣干练、敏捷潇洒等，都是风度，不必强装风雅、文静、温柔、羞涩。只要有一个中心，真实、自然、协调，都是风格，都可形成风度。表现适度，潇洒自如，都可取得迷人的风采。

初到一个新环境，人人都有紧张、陌生之感，只要抓住人人都注重先入为主这个特点，从一开始就树立良好的第一印象这一策略入手，保证你万事如意。

始终保持旺盛的精力、饱满的热情、大方自然的神态，是优化个人形象的重要因素。与人交往，神采奕奕，精力充沛，显得富有自信力，便能激发对方的交往热情，活跃交往氛围。如果精神萎靡不振，无精打采，则显得敷衍冷漠，使对方感到兴味索然乃至不快。一个精神饱满、大方自然的人往往会给人留下自信、乐观、进取和对生活充满热情的印象；神情倦怠、懒散或者表现出紧张局促、手足无措，都会给人留下缺乏社交经验、不成熟、不专注、看不起人的印象。所以，在办事中始终以极大的热情关注对方，对方所感兴趣的东西感兴趣，并随对方的言谈举止做出自然得体的反应。也就是说，想要别人喜欢自己，自己要先喜欢别人；要吸引对方的注意，先要注意对方。



## 扬己之长，避己之短

在求人办事过程中，如果让对方高兴，自然就会对你产生好感。

在社会上也并非只有穿金戴银才能获得好评，再说大多数人都是囊中羞涩，打肿了脸也充不了胖子才去求人办事的。

在当今激烈竞争的人际关系中，如果不懂得为自己“评功摆好”，即使肚子里真有货色也是枉然。要实干，更要会往自己脸上贴金。贴金方法的核心有如下几点：

——闪光虽不经常出现，但能总有新鲜才华示人，让人觉得你是不可多得的宝贝。

——有粉向脸上抹，要多找机会，看似不经意地露一手，或敢于说一鸣惊人语。

——发掘自身优点，所谓“不沾富贵就讲品味”，扬己之长，避己之短。

如果一个人风度可人，举手投足间富有魅力，令人倾倒和愉悦，便会比穿金戴银来得长远，产生一美遮百丑的交际效果。有的人完全是门面货，好像一座因修建资金不够只修完门面的房子，入口处像宫殿一般辉煌，里间的屋子却像草棚一样简陋。

如果你是一名医生，而喜欢读建筑学的书籍，知道的人肯定会大为惊讶！他们会想：“这人真不敢小瞧啊！”心理研究表明，在工作范围以外的方面显示自己的能力，会让他人产生一种感觉——这人具有远未开发的潜力，从而对你见一面就有好感。

如果在办事中，你还能够谈上一段新颖别致、独具创意并为大家信服的观点，对方就会瞪大眼睛听你谈论，并在内心里暗暗对你佩服。如果你能讲一些别具一格的幽默的小笑话，别人就会为你的睿智、诙谐所折服。如果你还能熟练地说出某个小人物在《水浒》108将中排名第几，说出当今最畅销书是什么、最流行服装款式是什么，以及当前的股市行情等等，对方就会为你拥有广博的知识而倾倒，从而对你竖起大拇指。这些表现，会让人一见难忘。展露才华，虽没有固定规律可循，但随处可取。





在火车上，一个小青年坐在周处长的对面认真看书。通过询问，周处长知道这个青年姓来。闲着没事，他们俩拉起了家常。“小来，平时你爱看什么书？”周处长问。“爱看三毛的、琼瑶的，还有外国人航海探险的故事。”小来说。“为什么爱看航海书呢？”周处长饶有兴致。“大海开阔。读书的时候，我就不再是一个小职员了，我好像是双桅船的船长，站在船头，扬帆破浪，周游世界。”小来说道。周处长说：“听到你这番话，我太兴奋了，因为我也是航海忠实爱好者。真是知音就在我身边。”这时，小来也提起精神来了。周处长说：“我看过《哥伦布航海记》、《郑和下西洋》、《达尔文》这些航海书。”小来说道：“真好，这些书我也看过，另外，我还看过《鲁滨孙漂流记》、最早记载美洲的航海书籍《海录》。”“哦，《海录》里有什么内容？”周处长兴致勃勃地问道。就这样，你一言我一语，两人谈了很久很久。分手的时候，两人还恋恋不舍。

物理学上有个“同频共振”，就是一处声波与另一处频率很相同的声波相遇时，会发出更强的声波振荡，人际交往也有同频共振现象。读书、航海这个共同兴趣就是“同频共振”，它使年龄悬殊的周处长与小来结成忘年之交。

## 原来敲门并不可怕

美国前总统罗斯福曾说：“我们唯一恐惧的就是‘恐惧’本身”。有自信才能奋勇而进，奋勇而进才能把事办成功。

源于自信的勇气，与目中无人的狂妄迥然不同。被誉为“保险推销之神”的日本明治保险公司理事原一平认为：

“只要自己坚信是正确的，就不要顾虑太多，重要的是要有先冲过去再说的勇气，万一失败，也不至于严重到对方会要你的命。”

很多人为了等开口的恰当时机，等到五点钟，该下班了，覆水难收了才知道：每一分钟都是恰当时机！

你还在等什么？不开口不知道，早开口早知道，对方说不行才能及早想别的办法！

有位推销员因为常被客户拒之门外，慢慢患上了“敲门恐惧症”。

