

巧办 妙用 人事

王文波◎编著



人不可避免地需要与周围的人发生关系，
通俗点来说就是：人生在世谁都不可避免地要
求人办事！

巧妙周旋人际，让你的关系网永葆活力！

Work

得道多助
失道寡助

美国著名的成功学大师戴尔·卡耐基曾经说过这样的话：“一个人事业上的成功，只有15%是依赖于他的专业知识和技能，而85%则是依靠他的人际关系和处事能力。”

河北出版传媒集团
花山文艺出版社

巧办事 妙用人际

王文波◎编著

Work

得道多助
失道寡助

河北出版传媒集团

花山文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

妙用人际巧办事/王文波编著. —石家庄: 花山文艺出版社, 2013

ISBN 978-7-5511-0676-4

I. 妙… 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 (2012) 第 268133 号

书 名: 妙用人际巧办事

编 著: 王文波

责任编辑: 李 爽

责任校对: 杨丽英

美术编辑: 许宝坤

封面设计: 博雅工坊

出版发行: 花山文艺出版社 (邮政编码: 050061)

(河北省石家庄市友谊北大街 330 号)

销售热线: 0311-88643221/29/35/26

传 真: 0311-88643225

印 刷: 北京雁林吉兆印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787×1092 1/16

印 张: 16.75

字 数: 210 千字

版 次: 2014 年 6 月第 1 版

2014 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5511-0676-4

定 价: 32.00 元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

Preface

前言

美国著名的成功学大师戴尔·卡耐基曾经说过这样的话，他说：“一个人事业上的成功，只有百分之十五是依赖于他的专业知识和技能，而百分之八十五则是依靠他的人际关系和处世能力。”

人生在世，无非就是为了更好地生存和发展。然而，任何一个人都不可能拥有生存和发展所需要的一切资源。因此，人们不可避免地就需要与周围的人发生联系。说得通俗一点就是：人生在世谁都不可避免地要求人办事。

我们或许都听说过这样一个故事。公元1368年，朱元璋登基，建立明朝。朱元璋出身贫贱，少年时自然有一帮子穷朋友，他当年的那些穷朋友听说他做了皇帝，就去京城面见他，希望能求得一官半职。

这天，一位穷朋友从乡下来到京城皇宫门前求见明太祖。朱元璋听说是他以前的好朋友，非常高兴，马上传这位穷朋友进殿。谁知这位穷朋友见到朱元璋虽然端坐在宝座上，但昔日的容颜似乎没有多大变化，于是忘乎所以，直言不讳地说：“我主万岁！您还记得我吗？从前你我都替地主家放牛，有一天我们在芦花荡里用瓦罐煮偷来的豆子。还没等煮熟，大家就着急抢着吃，甚至把罐子都打破了，豆子撒了一地，连汤也被泼得满

地都是。你只顾满地抓豆子吃，不小心连红草叶子也吃进了嘴里，叶子梗卡在喉咙里，害得你哭笑不得，还是我出的主意，叫你用青菜叶子吞下去，才把红草叶子带下肚子里……”还没等说完，朱元璋早就听得不耐烦了，嫌这个孩提时的朋友太不顾体面，于是大怒道：“一派胡言，推出去斩了！推出去斩了！”

后来，这件事让当时的另外一个穷朋友知道了，他想这个老兄也太莽撞了，竟然揭穿了皇上的老底。于是，他心生一计，信心十足地去见他小时候的朋友——当今的皇帝朱元璋。

这个穷朋友来到京城求见朱元璋，行过大礼后，便一本正经地说：“吾皇万岁！万万岁！当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，虽然汤元帅在逃，却拿住了豆将军，当时红孩儿挡关，多亏了菜将军鼎力相助。”朱元璋一听，不禁大笑，他认出了眼前的这个人是他孩提时的好朋友，心中更为此人巧妙地暗示他们小时候在一起玩耍的事而高兴，于是让他做了御林军总管，留在了自己的身边。

两个同样的朋友，都想借助同样的一件事情，向朱元璋谋得一官半职，然而却导致了一个被斩，一个飞黄腾达两种截然不同的命运。原因何在？没有别的，只不过是前面的那个人不会因时为人处世，而后面的那个人会办事罢了。

是否会办事的差别就是这么大，那位飞黄腾达的人善于审时度势，善于在不同的场合运用不同的语言表达方式，既维护了朱元璋的尊严，又委婉地道出了他们儿时的交情，因此深得朱元璋喜欢；而那个被斩的人因为不懂得求人办事的道理，自然也就没那么幸运了。

具体的求人办事的道理，在序言中我们一言难尽，欲知详情，翻阅本书后你就会豁然开朗。

为了帮助读者更有效地掌握这些求人办事的技巧和道理，我们分别从活用朋友关系、同学关系、亲戚关系、父母的关系网以及贵人关系等方面进行了论述，同时针对使用各种关系办事的方法和技巧，我们也给予了详尽的叙述和剖析，希望能对读者有所裨益。

编 者

Contents

目录

第一章 有人缘，好办事

人缘存折	2
人缘创造机遇	3
关系越用越活	5

第二章 活用朋友关系好办事

选择你的朋友	10
怎样使用朋友关系办事	18
借朋友之力成就人生事业	23

第三章 活用同学关系办大事

同学关系成大事	32
请求发达的同学帮忙	35
有效使用同学关系	37
同学之间也要礼尚往来	42

妙

用人际关系巧办事

第四章 活用亲戚关系易成事

沾亲带故，多条路	48
平时多走动，急时有亲情	50
活用亲戚关系办事	54

第五章 活用父母的关系网办事

了解父母的关系网	58
拜访父母的老朋友	59
使用父母的关系网办事	60

第六章 活用贵人关系成大事

你的贵人在哪里	64
怎样结交贵人	69
使用你的贵人	77
经营你的贵人	87

第七章 活用其他关系有效办事

邻里之间应当互相帮助	94
老乡可以帮你什么忙	97
让同事愉快地帮助你	101

如何让领导为你办事	104
让下属成为得力助手	111

第八章 活用人情，巧办事

感情投入，万利收获	120
做足人情，事事好办	123
激发同情心，难事不难办	125

第九章 这样求人办事最有效

知己知彼，掌握主动	132
察言观色，揣摩心理	135
巧言暗示，保留情面	137
恭敬对方，助己成事	139
找共同点，拉近距离	140
求人办事，学会客套	145
抛砖引玉，投其所好	147
交换资源，平衡利益	150
巧借名声，提高身价	152
左右开弓，软硬兼施	155
给人情面，惠及自己	158
因人制宜，有的放矢	162
以“礼”服人，难事好办	166
请将不如激将	171

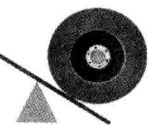
小投资获得大回报	175
----------------	-----

第十章 求人办事实用技巧

求人办事八大技巧	180
善用赞美好办事	187
吹捧对方巧办事	190
幽默风趣巧办事	195
相互借光巧办事	201
借梯登高巧办事	204
软磨硬泡巧办事	207
循序渐进巧办事	220
委婉说话巧办事	221
乘虚而入巧办事	224
灵活机变巧办事	228
左右逢源好办事	232
借题发挥巧办事	233
“降低要求”巧办事	236
示以利益巧办事	239

第十一章 让你的关系网永葆青春

诚实守信办事长久	244
不要忘记曾经帮过你的人	247
与人交往保持适度弹性	251



妙

用
人
际
关
系
巧
办
事

第一章

有人缘，好办事



人缘存折

人缘是什么？说到底人缘就是人际关系网。每一个人生活在世上都免不了与各种各样的人打交道，都免不了使用各种各样的关系来为自己办事。人缘在人生的整个过程中无疑是最重要的一笔资源。美国著名的成功学大师戴尔·卡耐基也曾经说过：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”好莱坞也流行过这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”由此可见，人缘对于我们每一个人来讲，都具有特别的意义。

那么人缘对我们的人生究竟具有什么样的意义呢？

人缘对现代人而言，似乎成了成功与否的第一要素。当今社会，无论你是一位成功者，还是正在通往成功道路上的前行者，都无法逃脱人缘的影响力。

著名的美国总统罗斯福曾经说过：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”事实的确如此，在美国，曾有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，并回答出解雇的理由是什么？”结果无论是什么地区、何种行业的雇主，三分之二的答复都是：因为他们不能和同事搞好关系。

很多成功的商人也都深深地意识到了人缘资源对事业成功的重要性。

曾任美国某大铁路公司总裁的史密斯先生说：“铁路的5%是铁，95%是人。”这说明了什么？这说明了人的因素对铁路的意义才是第一位的。美国钢铁大王及成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论，



妙

用
人
际
关
系
巧
办
事

说：“专业知识在一个人成功中的作用只占30%，而其余的70%则取决于人缘。”所以说，无论你从事何种职业，处理好了人与人之间的关系就等于在成功的路上走了70%的路程。也难怪石油大王洛克菲勒这样说：“我愿意付出比得到任何其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

因此，要成功就一定要营造一个利于成功的人际关系网。无论是你的朋友、你的同学、你的领导或者是同事，能否与他们建立良好的关系并加以有效使用，对我们的成功来讲是至关重要的。一个没有良好人缘的人，即使他再有知识，再有技能，也很难得到施展的空间。

既然人缘如此重要，那么怎样去获得人缘呢？要想获得人缘，必须依靠我们平时一点一滴的积累。我们要学会使用各种途径和方法去积累人缘，厚植人缘，然后等到关键的时候再拿出来用，这样我们就会发现，原来那一点一滴的积累和付出已经变成了一笔宝贵的财富。

从这个意义上说，人缘正是一本珍贵的存折。

人缘创造机遇

每一个人的发展都需要借助于合适的机遇，但是机遇并非从天上掉下来的。就像金子一样，虽说金子会闪光，但也需要有人发现它在闪光。如果没有被人发现的机遇，闪光的金子又有什么用呢？现实中不乏这样的人：胸怀大志，满腹经纶，既有学历，又有能力。然而，他们却始终郁郁不得志，甚至成了别人眼中的失败者和负面教材。于是烫金的文凭、丰富的经历可能就成了累赘——是什么原因造成了这样的局面？其实即使是一匹千里马也需要伯乐来发现，有了学历和能力，也需要好

人缘来为你提供发光发热的机会。

美国老牌影星道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，没有人认为他会成为明星，包括当时许多知名的大导演在内都不例外。但是，有一次，道格拉斯搭乘火车时，与他旁边的一位女士攀谈起来，从政治名人到影视角色，他们聊得十分投入，最后他们还互相留下了联系方式。没想到道格拉斯在火车上的这一聊，竟聊出了他人生的转折点。没过几天，道格拉斯就被邀请到一家电影制片厂报到。原来，他在火车上遇到的那位女士是一位知名的制片人。火车上的一次偶遇给了道格拉斯一次成为大明星的机会——这就是人缘的价值所在。

2002年，中国百富榜上30位左右的企业家最看重的十大财富品质中，“机遇”排在第二位，而在MBA学员眼中则是十大财富品质的首选。

“机遇”的潜台词是“人缘”，因为人缘资源越丰富，机遇相对就越多。中国内地兴起的MBA热潮就是一个佐证，读书不仅为了“充电”，更是为了搭建高品质的人际关系网，并从中寻找商机。

人缘在MBA学习中已提到一个相当重要的高度。即使是哈佛商学院的毕业生，在总结读书的收获时，也把“建立朋友网络”放在第一位。哈佛商学院的一位教授总结说，哈佛为其毕业生提供了两大工具：首先是对全局的综合分析判断能力；其次是哈佛强大的、遍布全球的、4万多人的校友网络。这个网络自从哈佛商学院建院92年来，一直在发展壮大，迄今为止，已经有超过6万名的校友，这些校友多半已是各行业的精英，在团结精神凝聚下，他们织成了一张强固的人际关系网络。其中，每个有所需要的人都可能从这张人际关系网络中获得所需要的帮助，而对于其中的任何一个人来讲，他们都拥有比普通人更多的成功机会。

关系越用越活

◎相互帮助才能共同发展

前面我们提到了每一个人的生存和发展都离不开他人的支持和帮助，而每一个人也都有可能去帮助别人，人们只有在这种互帮互助中才能获得共同的发展。从另一个角度来讲，我们每个人都或多或少的拥有一些社会关系，而且这些关系是可以互用的，如果我们每个人都能够充分使用这些关系来为自己办事，那么最终的结果将是大家获得共赢。

可能我们大家都看到过这样一个极富哲理的小故事：有一个人被上帝带去参观天堂和地狱，以便比较之后能明白天堂和地狱的区别。

他先去看了魔鬼掌管的地狱。第一眼看去，他十分吃惊，因为所有的人都坐在餐桌旁，而且在他们每个人的面前都摆着一个盛满美味佳肴的大盘子。然而，当他仔细看那些人时，却发现这些人中没有一张笑脸，也没有伴随盛宴的音乐或狂欢的迹象。坐在桌子旁边的人看起来沉闷无比、无精打采，而且个个骨瘦如柴。他们为什么不狼吞虎咽地品尝美味而宁愿挨饿呢？原来他们每个人的左臂上都捆着一把叉，右臂上捆着一把刀，刀和叉都有4尺长的把手，因为把手太长，他们无法吃到近在嘴边的美味，所以他们一直在挨饿。

上帝又带着他来到了天堂，同样的人，同样的食物和餐具，可是这里的人却红光满面，欢声笑语，生活得十分快乐。来人发现这里的人虽然同样吃不到自己嘴边的食物，但是他们却想到了相互喂食的方法——他们用自己手臂上捆着的餐叉去喂对面的人，而对面的人又反过来喂自

己，这样一来，所有的人都吃到了可口的食物。

这个小故事给我们这样的一个启示：寸有所长，尺有所短，每个人也都有各自的长处和短处。如果每个人都会使用对方的长处办事，那么最终的结果是大家都得到了实惠。

在现代社会中，没有任何人可以单枪匹马成大事。大家你来我往，相互帮助才能获得长足的发展。如果有现成的关系不用，既浪费了资源，又耽误了自身的发展。因此，在日常生活中，我们一定要充分运用身边的各种关系为自己办事，这样才能获得共同发展。

◎怎样把关系用活

要把关系用活，首先要经常与朋友、同学以及这种关系网中的其他成员保持经常性的联系。比如，可以通过电话、电子邮件、写信、发传真，或者通过面对面的交谈等方式与他们保持联络。这样才能加深彼此的感情，使相互之间的关系更深、更牢固。

我们知道，人际关系不仅可以带给我们事业上的成功，更重要的是它能够让我们感受到生活的快乐，体会到自我价值实现后的成就感。从另一个角度来讲，任何人都不可能拥有办事的所有资源，当我们依靠个人的力量无法独立完成一件事情时，我们就必须向他人求助。

如果你是一位人际关系高手，那么，一定会有好朋友愿意为你提供诸如此类的帮助：“当然，我会打电话给我在某某公司的朋友，把你介绍给他。”“我认识一个法律顾问，我可以向他打听一下是否有适合你的工作。”“我很乐意把你推荐给某某大学教授，让他来帮助你解决疑问”等等。



你的朋友在你需要的时候很热情地帮助了你。那么，在你的朋友需要你的帮助的时候，你也应当尽心尽力地为他提供帮助。这样，不但使双方都获得了对方的帮助，而且也使双方的友谊得到了加强。

当然，对于朋友之间的相互帮助是需要一点奉献精神精神的。即使在短时间内你可能不需要朋友的什么帮助，但你的朋友向你求助时，你也一定要尽力而为。朋友之间其实就是以信任关系为基础的人缘存折，只有在平常多向里面储蓄点点滴滴的友情和帮助，你才能在需要的时候获得朋友们的鼎力相助。

一般情况下，求人办事一定要把握住主动权。如果仅仅是出于礼貌而采取被动措施将无助于提高你办事的效率。因此，求人办事必须主动出击，或者确保他人会有所行动。具体应该如何恰到好处地向愿意帮助你的人施加影响，从而使他乐于帮助你呢？

在向别人求助之前，我们先看看人性的基本弱点：几乎每个人都愿意帮助别人，但是每个人又都不希望别人对自己产生依赖性。另外，每一个人在为他人付出或者提供帮助时，都不希望自己的利益受到损害，假如真的受到损害，他们在潜意识中也希望获得相应的补偿。

因此，我们在求人办事时，尽量不要使对方的利益受到明显的损害；在万不得已使对方的利益受到损害时，我们也一定要想办法使其获得相应的补偿。只有掌握了这两个基本的要点，我们才能在求人办事的过程中左右逢源，游刃有余。