

点通人生

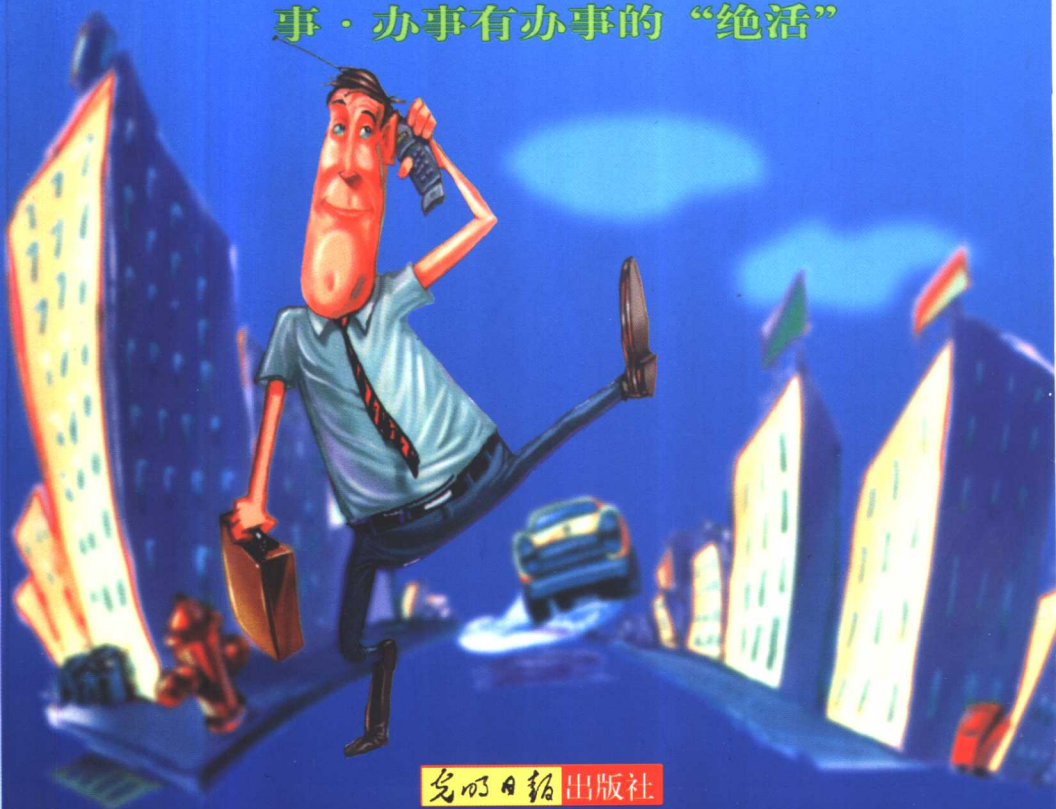
BANSHI JUEHUO

天舒 / 编著

办事绝活

如何借助他人成就自己

人活着就要办事·人活着就要成
事·办事有办事的“绝活”

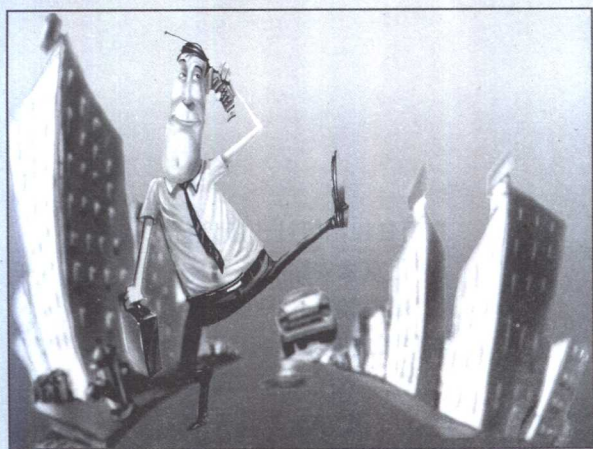


光明日报出版社

点 通 人 生

办事绝活

天 舒 / 编著



光明日报出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

点通人生: 办事“绝”活 / 天舒编著, —北京: 光明日报出版社, 2000.1

ISBN 7-80145-236-4

I. 点… II. 天… III. 人间交往—语言艺术IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 76640 号

光明日报出版社出版发行

(北京永安路 106 号)

邮政编码: 100050

新华书店北京发行所经销

遵化市人民印刷厂印刷

※

850 × 1168 毫米 1/32 印张 14 字数 350 千字

2001 年 11 月 第 4 次印刷 ISBN 7-80145-236-4/C · 7

定价: 22.00 元

目 录

上篇 借力办事十大妙法

一、情感法 \ 1

- ☐ 注重感情投资 \ 1
- ☐ 宽则容人 \ 3
- ☐ 让别人欠你的情 \ 5
- ☐ 动其心才能动其性 \ 9
- ☐ 动其心还需借其嘴 \ 10
- ☐ 用心感激 \ 13
- ☐ 熟记名字抓人心 \ 14
- ☐ 用眼泪打动他人 \ 16
- ☐ 保持联系 \ 19

案例示范

- ☐ 人情话赢得帮忙 \ 21
- ☐ 约瑟芬情感拿破仑 \ 23
- ☐ 亨利跪求教皇 \ 25
- ☐ 松下以情笼人 \ 28

二、攻心法 \ 32

- ☐ 求人攻心为上 \ 32
- ☐ 让他心里美滋滋的 \ 33
- ☐ 搭桥铺路对心思 \ 36
- ☐ 攻人心,也须稳自己 \ 39
- ☐ “请”字当头,最动人心 \ 41
- ☐ 多考虑对方的感情,容易说服他 \ 42
- ☐ 向他靠拢,缩短心理距离 \ 43
- ☐ 如何让人同喜同悲 \ 45

案例示范

- ☐ 张某攻心讨债还 \ 46
- ☐ 罗斯福的“调皮”话熄灭巴鲁赫怒火 \ 51
- ☐ 约瑟夫攻心售房 \ 53
- ☐ 巧借溺爱之心,让他难以拒绝 \ 56

三、激将法 \ 59

- ☐ 请将不如激将 \ 59
- ☐ 反语式激励法 \ 62
- ☐ 及彼式激励法 \ 63
- ☐ 贬低式激励法 \ 63
- ☐ 巧用激将法 \ 64

案例示范

- ☐ 诸葛亮巧言激孙权 \ 67
- ☐ 儿子激言买牛仔裤 \ 69
- ☐ 司马相如因人之惧取财 \ 70
- ☐ 松下的危机意识 \ 72

四、套近乎法 \ 77

- ☐ 初次见面,也可套近乎 \ 77
- ☐ 学会插嘴 \ 79
- ☐ 夸他几句又不费钱 \ 82
- ☐ 捧人的艺术 \ 85
- ☐ 聊天套近乎 \ 86
- ☐ 使语言具有“亲近力” \ 88
- ☐ 觅话题的技巧 \ 90
- ☐ 学会聆听牢骚 \ 92
- ☐ 利用共同的兴趣 \ 94
- ☐ 突破那道防线 \ 96

案例示范

- ☐ 麻将桌上套近乎 \ 99
- ☐ 利用亲情向蒋介石套近乎 \ 101
- ☐ 徐志摩套近乎拜师 \ 103

- ☐ 王某以乡情巧借钱 \ 104
- ☐ 日本议员与纳赛尔套近乎 \ 106

五、铺垫法 \ 108

- ☐ 看透对方,寻求可利用之处 \ 108
- ☐ 在谈话中洞悉对方 \ 111
- ☐ 不计较冷遇,将来会求到他的 \ 114
- ☐ 对别人感兴趣,能引他主动合作 \ 116
- ☐ 要善于研究人,与他人建立良好关系 \ 119
- ☐ 摸透对方的性情爱好,以便“顺情说好话” \ 120
- ☐ 心中想着办事,脸上先有微笑 \ 123
- ☐ 自曝“缺点”,先引起对方的侠义心 \ 125

案例示范

- ☐ 库克为什么没有增加工资 \ 127
- ☐ 崔先达巧取财主家产 \ 130
- ☐ 李连长巧求厂长 \ 132

六、送礼法 \ 134

- ☐ 办事重“礼”节 \ 134
- ☐ 未雨绸缪礼为先 \ 137
- ☐ 送礼的艺术 \ 139
- ☐ 送礼的技巧 \ 140
- ☐ 送礼的准则 \ 141

- ☐送礼,要选择时机 \ 143
- ☐学会送礼心理学 \ 144
- ☐营造一个好的关系网 \ 150
- ☐如何挑选礼物 \ 153

案例示范

- ☐张敬尧送礼升官 \ 155
- ☐送给女王的礼物 \ 156

七、顺势法 \ 158

- ☐顺势求人莫心急 \ 158
- ☐借力打力,将计就计 \ 162
- ☐借鸡生蛋 \ 163
- ☐学会吊他的胃口 \ 167
- ☐相互“借光”的技巧 \ 171

案例示范

- ☐求职者的绝招 \ 174
- ☐张宗昌顺势讨好郭松龄 \ 175
- ☐肯特寻机与人合作 \ 177
- ☐普拉蒂尼借势生财 \ 178

八、交换法 \ 181

- ☐ 有“舍”才有“得” \ 181
- ☐ 你替他着想,他为你效力 \ 182
- ☐ 为他人代言,请他人办事 \ 185
- ☐ 你给别人留面子,别人给你好办事 \ 187
- ☐ 宽以待人,办事轻松 \ 192
- ☐ 让他先“吃”,然后“嘴短” \ 195
- ☐ 赠之以爵财,得之以良士 \ 195
- ☐ 帮他解脱,让他听信你 \ 197

案例示范

- ☐ 路易十四巧借巨款 \ 199
- ☐ 吴王设计除庆忌 \ 201
- ☐ 日本老板舍腿求技 \ 203
- ☐ 胡宗南舍命求升迁 \ 204

九、匿意法 \ 208

- ☐ 隐匿真意 \ 209
- ☐ 不要让人知道你很聪明 \ 212
- ☐ 幕后遥控 \ 214
- ☐ 示假隐真 \ 218
- ☐ 身在幕后,意在前台 \ 221
- ☐ 退而取之 \ 223

案例示范

- ☐ 雷特巧求助理 \ 227
- ☐ 钟隐隐身拜师 \ 228
- ☐ 银行借法讨债 \ 231
- ☐ 郭槐求官有奇招 \ 232

十、烟幕法 \ 236

- ☐ 揣着明白装糊涂 \ 236
- ☐ 以假乱真 \ 239
- ☐ 成功办事的诀窍 \ 242
- ☐ 给“良药”裹上“糖衣” \ 245
- ☐ 运用组织的力量 \ 247
- ☐ 借人口中言,传我心腹事 \ 249
- ☐ 出言交谈,因人而语 \ 251

案例示范

- ☐ 华宇服装巧讨债务 \ 254
- ☐ 安德烈借他人成功 \ 256
- ☐ 张公计除大盗 \ 258
- ☐ 孙膑假痴避大难 \ 262

下篇 求人办事成功绝活

一、求领导办事成功绝活 \ 267

- ☐ 适当恭维,促其办事 \ 267
- ☐ 诚言所至,铁石心开 \ 269
- ☐ 哭诉苦衷,以泪感人 \ 271
- ☐ 择机行动,送礼拜访 \ 272
- ☐ 依靠关系,巧攀妙附 \ 276
- ☐ 利用亲情,疏通关节 \ 278
- ☐ 做好心腹,赢得器重 \ 284
- ☐ 投其所好,诱其上钩 \ 287

二、求同事办事成功绝活 \ 292

- ☐ 动之以情,晓之以义 \ 292
- ☐ 礼敬为先,投桃报李 \ 295
- ☐ 待人热情,广结善缘 \ 301
- ☐ 投资感情,经营关系 \ 309
- ☐ 揣摸心理,量体裁衣 \ 314
- ☐ 授以高冠,有求必应 \ 318
- ☐ 微笑求人,诚实可信 \ 322
- ☐ 忍辱负重,功到即成 \ 325

三、托同学办事成功绝活 \ 331

- ☐ 平日有难相帮,急时求人必成 \ 331
- ☐ 聚首话情,投资感情 \ 335
- ☐ 保持联系,密切往来 \ 338
- ☐ 克服障碍,坦诚直言 \ 341
- ☐ 找出共同点,激起同学办此事的兴趣 \ 345
- ☐ 妙用交流,推己及人 \ 350
- ☐ 利用同学间血气方刚的特点巧妙地运用激将法 \ 351
- ☐ 求同学办事要有锲而不舍的心理功夫 \ 352

四、求邻居办事成功绝活 \ 357

- ☐ 交换需要、利益共享 \ 357
- ☐ 隐恶扬善,妙揪“辫子” \ 358
- ☐ 施恩忌报,以德服人 \ 362
- ☐ 多去“雪中送炭”,不搞“锦上添花” \ 365
- ☐ 调解纠纷,和睦关系 \ 367
- ☐ 巧借显贵,提高身价 \ 370
- ☐ 善借他言,陈述己见 \ 373
- ☐ 以礼待人,礼尚往来 \ 376

五、求亲戚办事,成功绝活 \ 379

- ☐ 利用亲戚情,人心都是肉长的 \ 379

- ☐亲戚本是一家人,难时跪求显奇效 \ 381
- ☐平时走动多联络,办事时刻有亲情 \ 384
- ☐亲戚需要沾,多个亲戚多条路 \ 386
- ☐软磨硬缠,咬定亲戚不放松 \ 388
- ☐是亲三分向,拉他的大旗,作我的虎皮 \ 388
- ☐诗里工夫诗外做——求亲办事成功有前提 \ 391

六、托同乡办事成功绝活 \ 396

- ☐同乡:缘份中无形的敲门砖 \ 396
- ☐让同乡主动伸手——以情感人 \ 400
- ☐让同乡知恩图报——投资成事 \ 402
- ☐让同乡油然而动——巧言攻心 \ 405
- ☐巧用同乡的恋乡情结之一:乡音 \ 406
- ☐巧用同乡的恋乡情结之二:乡产 \ 408
- ☐巧用同乡的恋乡情结之三:乡情 \ 410
- ☐依同乡的个性而动——因人立事 \ 411
- ☐依具体情况而动——因事制宜 \ 413
- ☐识破同乡的小人之心——将计就计 \ 415

七、托下属办事成功绝活 \ 418

- ☐宽容,能产生神奇的效力 \ 418
- ☐感情投资,驱下效命的法宝 \ 420
- ☐做一个聪明的领导 \ 421
- ☐创造融洽的上下级关系 \ 423

-
- ☐善于利用下属的表现欲望 \ 425
 - ☐对不同的下属,取不同的方法 \ 427
 - ☐与下属同欲 \ 428
 - ☐巧用暗示,切忌命令 \ 431
 - ☐特殊的事可靠的人办 \ 433

上篇 借力办事十大妙法

一、情感法

情感法就是在求人办事过程中运用情感的力量,以情感人,打动人心,从而赢得他人的帮助。人都是有感情的动物,当一个人被情感的力量感化之时,他就会主动地去帮助他人,处于困境需要他人帮忙的人,学会运用情感的方法,动之以情,才能激发他人的恻隐之心,最终会帮助自己完成所要做的事。情感法是借力办事妙法中的首选。

☐ 注重感情投资

在求人办事过程中,情感是一种无形的资产,巧妙地运用这种资产,会收到意想不到的回报。

很多朋友觉得,求人是一种短平快的交易,何必花那么多的冤枉心思去搞马拉松式的感情投资?

这是十足的目光短浅,俗话说得好,“平时多烧香,急时有人帮”,“晴天留人情,雨天好借伞”。真正善于求人的人都有长远的战略眼光,早作准备,未雨绸缪,这样在急时就会得到意想不

到的帮助。

好的人际关系是求人成功的基础,但好关系的建立不是一朝一夕就能做到的,必须从一点一滴入手,依靠平日情感的积累。

古人说:“积土成山,风雨兴焉;积水成渊,蛟龙生焉。”只有通过不断的构建和巩固,人际关系才能牢固。情感投资,聚少成塔。有了“铁”关系垫底,何愁求助无门?

有位刚去美国的朋友来信说:“我们在那儿,没有什么社交生活,我们难得去看看朋友,这当然是因为我们初到异境,认识的朋友不多,但后来我听说,其他的人也一样……”

“我们每星期工作五天,星期六和礼拜天都去了郊外,这是一种家庭式的生活。就是说,要去郊外,就跟自己的家人去。”

“我们不能利用假期去探望朋友,因为一到假期,谁都不在家,除非朋友患病在床……”

“这样,平时我们也不可能利用下班后的时间去看朋友,因为交通太挤。”

“但我们常常和朋友通电话,这是我们唯一可以列入应酬朋友的方法,我们无事也打电话,哪怕是寒暄几句,或者讲些无关紧要的事。”

“但有起事情来,我们会立刻聚在一起的,比方上星期鲍比(他的儿子)患肚子痛,我急忙起来打电话给友人江医生想办法,他马上驾汽车从 70 里外赶到,初步诊断,认定他患了盲肠炎,就用他的车子送鲍比进医院施手术……”

看了这封信,给人的最大的感想是,他懂得无事之时打电话找朋友,所以一有事时,朋友马上就来帮忙。

有事之时找朋友,人皆有之,无事之时找朋友,你可会有过?

你有没有这样的经验:当你发生了一种困难,你认为某人可

以帮你解决,你本想马上找他,但你后来想一想,过去有许多时候,本来应该去看他的,结果你都没有去,现在有求于人就去找他,会不会太唐突了?甚至因为太唐突而遭到他的拒绝?

在这种情形之下,你未免有些后悔“闲时不烧香”了。

法国有一本名叫《小政治家必备》的书。书中教导那些有心在仕途上有所作为的人,必须起码搜集 20 个将来最有可能做总理的人的资料,并把它背得烂熟,然后有规律地,按时去拜访这些人,和他们保持较好的关系,这样,当这些人之中的任何一个当起总理来,自然就容易记起你来,大有可能请你担任一个部长的职位了。

这种手法看起来不大高明,但是非常合乎现实的,一本政治家的回忆录中提到:一位被委任组阁的人受命伊始,心情很是焦虑。因为一个政府的内阁起码有七八名阁员(部长级),如何去物色这么多的人去适合自己?这的确是一件难事,因为被选的人除了有适当的才能、经验之外,最要紧的一点,就是“和自己有些交情”。

要和别人有交情才容易得人赏识,不然的话,任你有登天本事,别人也不知道呢?

现代人生活忙忙碌碌,没有时间进行过多的应酬,日子一长,许多原本牢靠的关系就会变得松懈,朋友之间逐渐互相淡漠。这是很可惜的。万望大家珍惜人与人之间宝贵的缘份,即使再忙,也别忘了沟通感情。否则,“急时抱佛脚”,关键时刻用人帮忙不免会后悔。

□宽则容人

在日常生活中,对人应以宽大为怀,这样才能容忍他人。以