

学苑出版社



左右逢源——  
求人办事1000例



ZUO YOU FENG YUAN  
QIU REN BAN SHI 1000 LI

· 人生技能荟萃 ·

左右逢源——

求人办事 1000 例

汪家藩 王雅春 汪宇 主编

学苑出版社

(京) 新登字 151 号

人生技能荟萃

左右逢源——求人办事 1000 例

---

主 编：汪家藩 王雅春 汪 宇

编 著：本书编写组

责任编辑：任 鹤

出版发行：学苑出版社 邮政编码：100036

社 址：北京市海淀区万寿路西街 11 号

印 刷：国防科工委印刷厂

经 销：各地新华书店

开 本：787×1092 1/32

印 张：7

版 次：1994 年 9 月北京第 1 版北京第 2 次印刷

ISBN 7-5077-0970-1/G·494

全书定价：325.00 元

本册定价：7.85 元（平装）

---

# 目 录

求人成事	1
苦尽甘来	1
求人莫胆怯	2
毛遂自荐	2
采取攻心战	3
信心是成功的基础	4
要看到自己的长处	4
世间无难事，只须肯求人	5
该强硬时不能软	6
三十年河东，三十年河西	6
巧送钱物	7
做个真正的男子汉	7
借马引路	8
能忍则成大谋	8
暗渡陈仓	9
忍辱负重	10
要有锲而不舍的精神	11
男人挖心的泪	11
示弱骄敌	12
求人当求心	13
抓住时机	13
沉默是力量	14

大智若愚 .....	14
要有强韧耐力 .....	15
鸡蛋里挑骨头 .....	16
借刀杀人 .....	16
学会微笑 .....	17
处处留心皆资本 .....	17
书本知识不万灵 .....	18
站稳脚跟再施招数 .....	18
借助周围的影响 .....	18
换个角度 .....	19
攀高枝 .....	19
侃价 .....	20
第一次好印象 .....	20
说得投机 .....	21
聆听对方的教诲 .....	21
展示才能 .....	21
善于商求 .....	22
好言相激 .....	22
采人之长，有福共享 .....	23
成功必备条件 10 条 .....	23
确定目标 .....	26
加强信心 .....	26
表明自信 .....	27
克服畏惧 .....	27
集中精力 .....	27
有自知之明 .....	28
自我尊重 .....	28

自我控制 .....	28
动机 .....	29
积极情绪 .....	29
坚强的意识 .....	29
坚韧 .....	30
提高修养 .....	30
不断追求 .....	30
善于社交 .....	31
培养胜利的感觉 .....	31
权利 .....	31
金科玉律 .....	32
天下无难事 .....	32
接受批评 .....	32
在求人时，不可随便批评别人 .....	32
发挥潜力 .....	33
行动 .....	33
敏捷 .....	33
冲刺 .....	34
欲速则不达 .....	34
一技在身胜似万贯家财 .....	35
严以律己 .....	35
知难而进 .....	36
当机立断 .....	37
灵感 .....	38
锲而不舍 .....	39
抉择 .....	39
另一种角度 .....	40

切忌鼠目寸光 .....	41
要有真才实学 .....	41
再努力一下 .....	42
化劣为优 .....	43
脚踏实地 .....	44
变敌为友 .....	45
变恨为爱 .....	45
自我尊重训练法 10 种 .....	45
训练出让人信赖的步态 9 则 .....	47
充沛的精力 .....	51
坚韧的精神 .....	51
有魄力 .....	51
善于判断时机 .....	52
要有表达能力 .....	52
立足关心他人才能达到目的 .....	52
善解人意 4 则 .....	53
打动人心的 10 项原则 .....	53
在求人办事中有 5 种领导不可求 .....	54
在求人办事中 7 个努力方向 .....	56
使领导另眼相待 .....	58
争取协作者 .....	61
求人办事 20 忌 .....	63
企业中的求人办大事——借招 12 种 .....	66
“求”女人掏腰包 14 法 .....	68
男人在求人办事中应避开的 20 种女人 .....	76
男人在求人办事中可作为成功助手的 20 种女人 .....	82
创造良好的自我形象 36 招 .....	86

坚定信念培养适应力 19 条	94
办事处世中 6 种道歉艺术	96
战胜求人办事中的劲敌——怯懦 30 法	98
巧结人缘 59 法	102
求人办事中克服偏见 4 种	113
谨慎套近乎	114
耐心听话 5 则	115
在求人办事中赞美对方 3 则	116
说“谢谢”时应遵循的 7 条原则	116
谈吐幽默 9 法	117
学会说服人 3 则	119
借口的 4 个作用	120
求人识借口，被求找借口 6 招	121
拒绝	122
远亲不如近邻，与新邻居建立友好关系的 4 种方式	123
有求不应 3 种	124
对待有求不应 3 则	124
转换话题 9 则	125
换个环境 2 则	126
随和些 4 则	126
打破僵局 3 法	127
一视同仁	129
不要过早地放弃	130
信则成	130
持续下去	131
战胜困难	132
心想事成	132

冷静思考取胜·····	133
不信失败·····	134
你用他也用的“不”7种·····	135
窥一斑见全貌·····	137
巧妙运用人的欲望·····	137
求人办事中遇到什么人说什么话16类·····	138
求人办事中识别拒绝的手势6种·····	142
如何发现对方在防范你·····	142
友善过第一门·····	143
见机行事·····	144
欲擒故纵·····	145
投影法·····	146
放任自流·····	147
提高说服力·····	148
使用形象语言·····	148
说话的速度·····	149
“谈前提暗示”·····	150
攻心送礼·····	151
定心丸①·····	152
定心丸②·····	153
解除对方的警戒·····	153
诱导·····	154
增加亲密感·····	155
变不可能为可能·····	156
以利为饵，使对方首肯·····	157
说服当权者·····	158
刺激对方的自尊心，使其答应不愿做的事·····	158

显示出站在对方的立场替他们设想，能增加说服力·····	159
先提出小条件，突破对方的戒心·····	160
面对“对抗意识”强的对方，自己先“示弱”以松 懈其斗志·····	160
向对方哀求，打动劲敌之心·····	161
引用权威者的话，可使己见具有说服力·····	162
刺激对方的自尊心，使其承诺·····	163
在外面约见，应努力先到·····	164
世上谁人没有碰过壁，何须过分在乎一两次失败·····	164
要善于了解对方的“好恶”而加以利用·····	165
获得对方的信任并不需要华丽的言词·····	166
如何将话题引入自己的思想轨道·····	167
万事开头难·····	168
心理制胜·····	169
利用对方的话来求得接受·····	169
经商求友三诀·····	170
经商求友 64 个“点子”·····	171
创业交际成功的 17 条原则·····	176
精明能干朋友的 8 个特征·····	178
求人办事中的礼貌谦让 27 条·····	180
求人办事中不可开的 10 种玩笑·····	181
领导交朋友 11 要素·····	183
领导交朋友 10 忌·····	184
异性相求事易成的 5 个方面·····	186
求职应试 2 则·····	187
应聘前的自问 11 款·····	188
写出使人动心的履历表的基本原则·····	191

求职面试赢得主考官 10 则 .....	193
交朋求友的言谈术 3 例.....	197
交朋求友言谈 25 个注意的事项 .....	199
交朋求友聊天的 10 个特征 .....	209
交朋求友在正式场合谈话的 13 个特征 .....	210
人际交往中欲立不败之地 10 招 .....	211

## 求人成事

“命中有时终须有，命中无时莫强求”这是一句误事的谚语，信了它就毁掉人生大事，凡事都无成。我们则应该相信“红花还须绿叶陪”，“一个好汉三个帮”。古今中外大人物成事无一不是左膀右臂相助。

远说三国的刘备成事，若无诸葛亮当宰相，关羽、张飞、赵云等名将的征战，他定一事无成。

国际事务也是如此，如第二次世界大战之所以能打败德、意、日，也正是由同盟国的协力才能成功。

## 苦尽甘来

在日本，有一所举世无双的学校，专门招收破产前后的企业领导来接受短暂而高强度的心理训练。该校奉行的座右铭是：一百升汗水与眼泪。学生要经受紧张的大运动量锻炼和体格训练，夏天要在烈日下暴晒，冬天要在寒风中受冻。教师可任意训斥与处罚学生，故意通过地狱般的摧残性教育，使学生学会在弱肉强食的恶劣环境中谋生图存。虽然这种教育方法受到非议，可是依然有不少日本企业家和外国人自愿自讨苦吃。他们愿以“一百升汗水和眼泪”换取日后的生意兴隆，这倒也是一种变态的苦肉计。

赵云救阿斗，在长坂坡前几进几出，杀得血满征袍。当他把怀中沉睡的阿斗递给刘备时，刘备接过扔在地上，恨恨地说：“为此孺子，几损我一员大将。”赵云听了感激涕零。

各位朋友不会不知道“苦尽甘来”这个词，如果想有所

成就，就得作好吃苦的准备。

## 求人莫胆怯

很多胆小的男人，在想追求的女人面前，往往是顾虑重重，不敢向对方表示自己的爱慕之情，怕女方不理睬自己，或者看不起自己，一再错失良缘。这就是脸皮太薄。

脸皮薄的人一般说来，是把面子看得太重，不敢冒点风险去成大器，他们不求有功，只求无过，卷曲着身子过日子。应该明白，胆量和要强心是磨练出来的，若是无胆量求人，也就无胆量成事。

## 毛遂自荐

公元前 260 年“长平之战”，赵国大败，秦国乘胜追击包围赵国首都邯郸，平原君受命去楚国求救兵。

事关重大，他作了大量准备工作，并决定从食客中精选智勇兼备的二十人做为随从。选到第十九人时，平原君有些犹豫，不知下面该选谁好。

此时，众食客中一位叫毛遂的人走到前面，自己推荐自己给宰相，愿随前往。

平原君细看之下，觉得没什么印象。此人其貌不扬，不会是什么杰出人物，若有本事应该听过他的名字才对。心里已有拒绝他的念头。

此时两人的表情非常好笑。一个皱眉不悦；一个挺胸昂着首非常自信。

“你来这里，有几年了？”

“已有三年。”

“有能力的人犹如锥子一样，如将锥放进口袋时，锥尖就会刺出袋子外面。你在我门下已有三年，贵公的名字我都记不起，我怎能相信你的能力呢？请回吧。”

毛遂并不退回，他接过话茬道：“你所说的是放在袋子里的锥。但是你并没有把锥放在袋子里过啊。如果你把锥放进袋里，怎知道它的锥尖不仅会穿袋而出而且会刺伤身体呢？”

毛遂这番话，说得很新鲜，平原君决定录取他做第二十名随从。

千万别怕羞，埋没了自己的才干呀！

## 采取攻心战

有些本事的人，也应不怕丑，并不求事事成功，但必须有一种最合适自己的表现方式。

汉武帝下诏招聘世外高人，一时应征之人不计其数，东方朔当然也混在其中。竞争非常激烈。

东方朔见应征人如此之多，出了一个怪招。写了三千张竹简，请了两个搬运工送给了汉武帝。

汉武帝居然看得津津有味，东方朔到底写了些啥？却是——我很小的时候就没有父母，依赖兄嫂抚养长大，年十二已念书三冬，文史知识已足。十五岁学击剑，十六岁学诗书，可背念二十二万言。十八岁学通孙吴兵法，又可背念二十二万言。臣朔年已二十有二，身長九尺二寸，两目若悬挂之珠，齿如贝壳编成之洁白，勇猛旭孟贲，快速如庆忌，廉洁尤鲍叔，信义比尾生，架势看来，确有天子之格。”

这篇胡吹，是彻底的吹牛大王。武帝觉得此人倒很风趣

幽默，于是录用为武帝的近侍。

把视野放开些，把思维放阔些，也许你能想出一些独家的“绝活”，到时没准就心想事成了。

## 信心是成功的基础

成功代表前程似锦的未来。成功巩固你的信心，使你不再有忧虑、恐惧与挫败感。成功使你感到自豪，继续追寻更趋幸福美满的人生。

信心的力量既非魔术也非神话。

信心的功效即在此。“我一定能”的信念使你产生克服万难的力量、技巧与精力。一旦你相信“我一定能”，“如何做”也就应运而生。

有不少的年轻人对自己充满信心，他们成功了。就因为他们相信他们会成功，成功就不是遥不可及的事。

一个人只要自信，那么他就能成为他希望成为的那样的。人。当今的美国总统克林顿，就是在学生时代参观白宫时萌发要当总统的信念，终于成功了。

## 要看到自己的长处

人往往太在意自己的缺点，甚至，有很多人认为自己一无是处，是个无用的人，就象童话故事中的“丑小鸭”，这是相当数量的人的心理通病。

大凡昔日在人生路饱尝艰辛的朋友，都比一般人具备充分接受生活挑战的能力，同时也比较能觉察出人心的奇妙所在。

诚然，一个人成长的环境每每会对他产生某种程度的影响。但这并不代表全部，只要稍微改变自己的想法，随即就会有一条大道展现在你面前。

在困难时冷静分析一下自己现今所处的情况，并且细心列举出自己的长处（优点）与短处（缺点）来，这样你就可以发现自己过去不曾注意到的优点了。

假如你过去天天生活在愁苦中的话，现在还有改变方式的机会，只要你立刻纠正自己的观念，保准你的生活会有一百八十度的转变。即使极度的艰难处境，只要你退一步想便是海阔天空。

来点阿 Q 式的自慰精神，有的倒也能使心情平静许多。

凡事想开点，才会在自卑挫折困惑中重新振作起来，“千金散尽复重来”，只要作如是观想，总有成功的日子。

## 世间无难事，只须肯求人

有的人往往还未去实行之前，就认为“这事不可能吧”，“别人不肯帮忙吧”，诸如此类都是消极的想法，殊不知正是这些想法妨碍了自己。

拿破仑说：“我的字典里没有‘不可能’这个字”。同样地，各位求人朋友字典里也要丢掉“不可能”这个字。

凡是说“做做看”、“说说看”、“我赞成”、“一定能够成功”、“有兴趣”……之类的人，常常就是能勇往直前、积极行动的人。

在我们所处的环境中，常常有人说“现在没有一件事不是难办的，也没有一件事是办不成的。”

与其愁苦一生，不如欢喜度日。

不要因有事求人而整天愁眉苦脸，想着万一不成怎么办。事实上大可不必想那么多，只是万一，还有万分之九千九百九十九呢？

## 该强硬时不能软

北宋时期，驻守汉州的一部分宋军发生兵变，放火杀入军营中，叫嚷着要杀掉知州和兵马监押。这两个官员畏惧变兵，不敢出头露面了。眼看全城百姓就要因此横遭劫难，通判薛长儒挺身而出，劝告变兵们说：“你们都是有妻儿父母的人，为什么要做这种连累妻儿父母的事？凡是没有策动兵变的，可以无罪，站到一边来吧！”变兵们听到这番话，不由得变报复上司之心为顾虑家小之想。

于是，绝大部分人都站到一边不动，为首的几个兵变策划者见大势已去，只好鼠窜逃命了。薛长儒以赦免无罪的许诺和念及家小的呼吁，争取大批附从者脱离兵变行为，避免了更大的流血冲突。

求人的朋友该软时要软，该硬时要硬。该正言厉色时就毫不客气地向他发出黄牌警告。

这是很有效的武器，它使对方胡思乱想，而想象中的举动比你实际的行动更使他们感到畏惧。

对方若是知道你有能力使他们畏惧，不需实际行动，就可使对方坐立不安。

## 三十年河东，三十年河西

很多求人朋友因为要求人办事，总觉得比别人矮了一截，