

会·求·人·才·会
路·路·通·事·事·顺

求人 有心计

QIU REN YOU XIN JI

绝妙口才保你求人顺畅 人脉是事业兴衰成败的关键
肯「舍」才能「得」以成事 以心交心赢得好人缘
贾文岩◎编著

中国物资出版社

会·求·人·才·会
路·路·通·事·事·顺

求人有心计

贾文岩◎编著

绝妙口才保你求人顺畅

肯「舍」才能「得」以成事 以心交心赢得好人缘

人脉是事业兴衰成败的关键

QIU REN YOU XIN JI

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

求人有心计：会求人才会路路通、事事顺/贾文岩编著. —北京：中国物资出版社，2008.5

ISBN 978 - 7 - 5047 - 2822 - 7

I. 求… II. 贾… 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 (2008) 第 028390 号

责任编辑 王佳蕾

责任印制 方朋远

责任校对 孙会香

中国物资出版社出版发行

网址：<http://www.clph.cn>

社址：北京市西城区月坛北街 25 号

电话：(010) 68589540 邮政编码：100834

全国新华书店经销

利森达印务有限公司印刷

开本：710mm × 1000mm 1/16 印张：12.5 字数：211 千字

2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978 - 7 - 5047 - 2822 - 7/C · 0063

印数：0001—5000 册

定价：24.00 元

(图书出现印装质量问题，本社负责调换)



前 言

人生在世，谁都免不了求人与被求。想要凡事不求人，绝不可能。成就天下事，先要会求人。求人有心计，成事就不难。

求人是交往必须的一种形式。小时候，我们求助父母长辈，求助兄弟姐妹；长大了，我们求助至爱亲朋，求助邻里同事。有道是“众人拾柴火焰高”。为人处世，没有人帮，势必会一事无成。人若是割断了与社会交往的纽带，一定无法生存于世，更不要说办成大事了。

求人是成事必经的一道“门槛”。现实生活中，在求人这道“门槛”前，总是聚满了办大事小事、办急事难事、办要事杂事、办愁事烦事的人。有人轻松跃过，有人被挡在门外。于是，有人说求人难于上青天，也有人说求人就在谈笑间。无论结果怎样，过不了求人的门槛，成事必难。

求人是如此重要，既然生存与生活绝离不开求人，那么想要实现人生梦想，就有必要细心琢磨，用心修炼。其实，求人并不简单，其中确实暗藏玄机，大有学问。如果你不懂、不会、不知求谁，求人势必四处无门。如果你有招、有谋、有心计，求人一定易如反掌。

民谚说得好：求情难拒笑脸人，心诚求得百事成。可见，求人也须动脑，也须用心，也须讲究方法艺术。统观天下求人术，一曰求人心经，指的是求人办事所循的规律，所守的原则；二曰求人心诀，指的是求人办事所懂的章法，所会的技巧。掌握了求人心经，你才能变难事为易事，变愁事为喜事，变坏事为好事。运用了求人心诀，你才能求



求 人 有 心 计

前言

人有术，求人有法，求人必成。

生活是最好的人生导师，生活可以考验我们最需要的人生常识与成功规律。本书中求人的心经与心诀皆源自生活，是生活经历的总结，是生活感悟的凝练，是根据无数人求人办事中的成与败、得与失而会聚成的人生智慧。

本书上篇突出介绍了八大求人心经：既有妙语攻心的求人艺术，又有善托人脉的求人路径；既有以“舍”换“得”的求人思路，又有借势借力的求人手段；既有情感交心的求人妙法，又有坚持必胜的求人战术；既有巧激成事的求人妙方，又有互惠互利的求人策略。八大心诀，犹如八种犀利的武器，助你在办事求人中所向披靡，屡试不爽。

本书下篇着重推出了六大求人心诀：有求助上司的“内功招法”；有求助同事的“太极推手”；有求助同学的“化骨绵掌”；有求助邻居的“左右互博”；有求助亲戚的“连环劈挂”；有求助陌生人的“吸星大法”。六大心诀，就像六种实用的神功，帮你在求人办事时有求必应，百求百成。

于叙理论事中传授成功经验是本书的特色，于举例说明中介绍方法技巧是本书的亮点。包容广博，指向明确，一看就懂，一学就会。让你求人有计，从此求人不再难。



目

录

上 篇

屡试不爽的八大求人心经

人是群居者，任何人都不能与世隔绝而独自生存，人要想求得生存与发展，就必须学会求人办事。所谓万事不求人，既是欺人，更是自欺。在当今竞争激烈的社会，要做到万事不求人更是难于登天。然而，求人不易，只有掌握了求人的心经，才能屡试不爽，事事通畅。

一、妙语攻心：绝妙口才助你求人顺畅 / 3

1. 看人说话，灵活机动地适应对象 / 3
2. 即兴引话，以适合的话题为切入点 / 5
3. 贯注真情，以饱满感情打动他人 / 7
4. 巧妙赞美，赢得对方的好感 / 9
5. 直陈利害，利害分明人自省 / 11
6. 坦率真诚，直抒胸臆引共鸣 / 12
7. 得体恭维，迅速拉近心与心的距离 / 13
8. 委婉言辞，高妙的语言“软化”艺术 / 15

二、情网关系：人脉是事业兴衰成败的关键 / 18

1. 善托人情，通出路子好办事 / 18



求

人

有

心
计

目
录

2. 借助朋友的关系成就自己的事 / 20
3. 利用牵连关系, 扩展关系网络 / 22
4. 积极营造良性循环的关系网 / 24
5. 让女人乐于帮你办事 / 26
6. 不妨走走老人、孩子路线 / 28
7. 乡情也是办事的好途径 / 30

三、欲取先予：肯“舍”才能“得”以成事 / 33

1. 懂得先“舍”，然后才会有“得” / 33
2. 欲取先予，以小付出换取大收获 / 34
3. 舍得香饵，才能钓到大鱼 / 36
4. 满足别人之后，才提自己的要求 / 39
5. 先礼后利，未雨绸缪礼为先 / 40
6. 送礼攻略，饱含深情拉关系 / 42
7. 请客吃饭，求人办事成功的“敲门砖” / 44
8. 送去糖衣，先让对方尝到甜头 / 46
9. 先吃小亏，然后去占大便宜 / 48

四、借势借力：迅速崛起 / 51

1. 借力乘势，增加自我成功的砝码 / 51
2. 善借外力，就是人生的赢家 / 53
3. 借梯登高，使自己青云直上 / 54
4. 妙借权贵影响，搭上成功的顺风船 / 56
5. 借助贵人的光，照亮自己的前程 / 59
6. 巧借他人威名，成己难成之事 / 62
7. 借助第三者，顺利完成要办的事 / 63
8. 善借社会形势，乘风破浪得发展 / 65
9. 活用政策，借势发展自己的事业 / 67



五、情感开道：以心交心赢得好人缘 / 71

1. 感情投资能帮你赢得宝贵人缘 / 71
2. 多一些关怀能打开他人的心扉 / 73
3. 以诚相交，获得他人真情回报 / 75
4. 以情感交流拉近人心的距离 / 77
5. 以自己的真情赢对方的“回报” / 79
6. 用感情最牢固地连接贵人 / 81
7. 用眼泪打动他人的恻隐之心 / 84

六、软磨硬泡：以毅力和耐心达到目标 / 87

1. 好事不怕多磨，久泡必然成功 / 87
2. 以泡制拖，锲而不舍办成事 / 89
3. 见机行事，灵活运用蘑菇战术 / 91
4. 疲劳轰炸，不办成事不退兵 / 93
5. 死缠烂打，不达目的誓不罢休 / 94
6. 长磨慢泡，功到好事自然成 / 96
7. 厚起脸皮，软泡硬磨周旋到底 / 97
8. 死乞白赖，让对方无法不从 / 98
9. 跪请求人，能屈能伸折腰事成 / 100

七、激将成事：点燃他人内心火焰的办事妙方 / 103

1. 请将不易，激将却能获得成功 / 103
2. 掌握激将之法，人生处处顺风 / 105
3. 洞悉人性，巧用激将促其“就范” / 108
4. 善做自尊文章，激出助己之将 / 110
5. 针对性格傲烈之人，激其上钩 / 112
6. 激怒对方，使其吐露真言 / 114
7. 利用人性弱点，激发对方的同情心 / 116



八、互惠互利：通向成功的双赢策略 / 119

1. 互助合作，人生成功的基石 / 119
2. 互惠互利，奠定合作的基础 / 121
3. 创造双赢，相依相存共享成功 / 123
4. 互助互利，帮助别人就是方便自己 / 124
5. 相互借光，往往能成就双方的事业 / 126
6. 你替对方着想，对方也会替你着想 / 128
7. 找出共同点，就找到了合作的基础 / 131
8. 换位思考，用真诚创造双赢的条件 / 133

下 篇

有求必应的六大求人心诀

求人难，难于上青天，这是许多曾经求过人或者正准备求人者发出的感慨。求人真的如此难吗？有求人成事的必杀技吗？其实，求人虽难也能求成，掌握了其中的心诀，办事就能有求必应。

一、求上司办事的成功心诀 / 137

1. 做好心腹，赢得器重好求人 / 137
2. 适当恭维，以美言促其办事 / 140
3. 诚言所至，让上司萌发同情心 / 141
4. 情趣诱惑，投其所好动其心 / 143
5. 坚持到底，不达目的不罢休 / 144
6. 缠而不赖，软磨硬泡求成事 / 146



二、求同事办事的成功心诀 / 149

1. 动之以情，真情诚意求对方 / 149
2. 揣摩心理，善于求人看对象 / 151
3. 厚起脸皮，放下架子功到事成 / 152
4. 礼敬为先，注重办事礼节 / 154
5. 婉求诱导，以柔克刚说服同事 / 157
6. 感情投资，煽动人情求人不难 / 158

三、求同学办事的成功心诀 / 160

1. 聚首话情，编织友谊的纽带 / 160
2. 保持联系，常来常往密切感情 / 162
3. 妙用交流，求人办事推己及人 / 164

四、求邻居办事的成功心诀 / 166

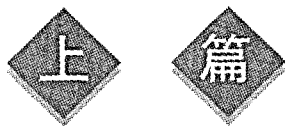
1. 施恩忌报，伸出援手惠及邻里 / 166
2. 雪中送炭，拉好关系亲近邻 / 167
3. 调解纠纷，互相帮助关系和睦 / 169
4. 巧言暗示，借同情心解决困难 / 170

五、求亲戚办事的成功心诀 / 172

1. 经常联络，办事时刻有亲情 / 172
2. 依托贵戚，沾亲之光巧办事 / 175
3. 沾亲带故，求人办事多条出路 / 176

六、求陌生人办事的成功心诀 / 179

1. 开心微笑，求生人办事第一招 / 179
2. 善于亲近，打开对方的突破口 / 181
3. 塑造形象，前四分钟是关键 / 183
4. 开诚布公，诚恳赢得他人之心 / 184
5. 左右开弓，软硬兼施有策略 / 187



屡试不爽的八大求人心经

人是群居者，任何人都不能与世隔绝而独自生存，人要想求得生存与发展，就必须学会求人办事。所谓万事不求人，既是欺人，又是自欺。在当今竞争激烈的社会，要做到万事不求人更是难于登天。

然而，求人不易，只有掌握了求人的心经，才能屡试不爽，事事通畅。

求人不能“一根筋”，世间万事复杂多变，不可能每个人都是诸葛亮，事事能掐会算。在求人时，应当根据形势的变化，及时调整改变自己的策略。

求人还忌讳“烧火棍子一头热”。人们在求人时，都希望自己所想或所做的事获得成功，但客观现实又往往不遂人愿。尤其是求人办事前，寄予成功的期望值越大，一旦事情没有成功，其失落感就越强，心理上越得不到平衡。

因此，在求人前，首先要权衡一下彼此的分量，衡量自己的求人资本。古人云：“知己知彼，百战不殆。”如果你对自己都没有正确的、客观的认识，求人是可能获得成功的。

在求人时，应及时根据此时此地和彼时彼地的情况变化，来审视和调整自己，适时采取相应的变通措施，才可能避免或减少失败。事变我变，人变我变，不要把希望都盯在某一点上。

如果善于变通，进而调整自己所求的对象，抑或是提高自己的能力和素质，增加自己的求人资本，再去求对方，也许就不至于落得失败的结局。



一、妙语攻心：绝妙口才助你求人顺畅

美国成功学大师卡耐基说，当今社会，一个人的成功仅仅有15%取决于技术知识，而其余的85%，则取决于口才艺术。由此可见，拥有妙语攻心的绝妙口才，已经成为现代人成功的必备条件之一。

绝妙的好口才，不仅是一种卓越人生的资本，还是一种立足社会的能力；绝妙的好口才，不仅是一种征服人心的艺术，还是一种用之不尽的财富。只有掌握妙语攻心的说话艺术，才能在求人办事中无往不胜，才能在成功道路上一帆风顺。

1. 看人说话，灵活机动地适应对象

俗话说，看菜吃饭，量体裁衣。我们在生活中要接触各种各样的人，要处理各种各样的关系，这就要求我们在办事时要针对不同的对象，灵活地采取行动，只有这样，才能获得预期的效果。

人与人之间的差异有时是惊人的。独特的个性，独特的爱好，独特的生活习惯，独特的知识结构，尤其是独特的心理态势，这些综合起来就使某个人成为独具特性的“这一个”。这就需要力求了解站在你面前的“这一个”的方方面面。以个性为例，如果你面对的是一位豁达开朗、热情活泼的谈话者，那么你在谈话时就可以更加坦率一些，即使偶尔有一两句话失控也不要紧，对方绝不会与你计较；但假如站在你面前的是深沉多虑、内向含蓄的人，那么你谈话时就得字斟句酌，切不可信口开河。

概括起来说，我们在与别人谈话时，需要注意以下几个方面：



(1) 必须考虑对方的语言习惯

我国幅员辽阔，人口众多，方言习俗各异。我们的交往对象有可能来自四面八方。这就要注意各地的语言习惯，要做到“入乡随俗”；否则，就容易碰钉子。例如，香港的小孩管六七十岁的人叫“叔叔”、“阿姨”，但按照我们内地习惯，这样的称谓是不可以的，因为这等于把对方压低了一两辈。内地的小孩如果用“爷爷”、“奶奶”去称呼香港的老者，他们听了就会感到不舒服，因为这样叫会把他们叫老了。著名民间说书艺人柳敬亭说过，五方土音，乡俗好尚，习见习闻。这可能是他的经验之谈吧。所以，我们不论是在本地与外地人说话，还是到外地去同外地人说话，都要注意对方的语言习惯，这样才能使对方觉得你了解他，易于谈得拢，谈得亲切。

(2) 要注意对方的性别特征

英国的 L. G. 亚历山大曾说过，交谈时应注意对方的性别。对不同性别的人讲话，应当选择不同的方式。一般情况下，经理批评一个男工与批评一个女工的语言会大不相同，我们处理关系时也要注意这一点。

(3) 必须考虑对方的年龄特征

如果要打听对方的年龄，那么对不同的对象要采取不同的问法。对小孩不能问“你年龄多大了”，而应问“你今年几岁了”；对老人却不宜问“你几岁”，而要问“您年龄多大”或“您高龄”、“您高寿”；对与自己年龄相近的异性，特别是未婚的男女，不宜问“你年龄多大”，以免引起一些不必要的猜测。

(4) 必须注意对方的心境

在社交活动中要注意对方的情绪。对方情绪好，就多说几句；对方情绪不好，就少说几句，或者干脆不说。同时还应注意，交谈时不应涉及对方秘而不宣的想法或隐私，不要多谈对方的健康情况。他若身有不适，这样的问题很可能勾起他的愁绪，影响谈话的效果。

另外要切记，莫对失意人谈得意事。有人跟四十来岁的老姑娘说：“李姐，下星期二车间的小王结婚，咱们凑个份子吧。”这种不考虑对方心境的话是最惹人讨厌的，这样去接近对方只会适得其反。

(5) 必须考虑对方的性格特征

性格外向的人易于“喜形于色”，性格内向的人多半“沉默寡言”。同性格外向的人谈话，你可以侃侃而谈；同性格内向的人谈话，则应注意循循善



诱。两千多年前，孔子就注意针对学生的不同性格来回答他们的问题。

有一次，孔子的学生仲由问：“听到了，就去干吗？”孔子回答说：“不能。”另一个学生冉求也问：“听到了，就去干吗？”孔子却说：“干吧！”公西华听了有些疑惑，就问孔子，“两个人问题相同，而你的回答却相反。我有点儿糊涂，想来请教。”孔子答：“求也退，故进之；由也兼人，故退之。”（意思是，冉求平时做事好退缩，所以我给他壮胆；仲由好胜，胆大勇为，所以我要劝阻他）

可见，孔子诲人不是千篇一律，而是因人而异，特别注意学生的性格特征。公关活动中的交谈也要注意这一点。

（6）必须考虑对方的身份

在一次修辞学会的年会上，学会负责人第一个作学术报告。他在开场白中说，“先让我这个老猴耍一耍，然后你们中猴、小猴耍。我老猴肯定要不过你们中猴、小猴，不过总得带个头吧！”

代表们听了觉得有意思。报告人年近古稀，又是修辞学会的会长，资格老，跟到会的中青年代表都很熟悉。他把自己比作老猴，把别人比作中猴，既恰当，又风趣，真是“庄谐杂出，四座皆春”。如果一位脱颖而出的年轻人也说出类似的话来，比方说：“我是一个小猴，先让我来耍一耍，然后你们中猴、老猴耍。”听的人就会产生反感。我们在对待上下级的不同场合，说话必须有所不同。对待上级要严肃恭敬，对待下级要亲切关怀。对待不同文化层次的对象，也要有不同的公关策略。

2. 即兴引话，以适合的话题为切入点

不善言谈在交际场中很容易陷入尴尬局面。要想成为求人办事的高手，首先必须掌握善于找到合适话题的诀窍。

有人说，交谈中要学会寻找话题的本领。这在求人办事的说话过程中相当重要。因为话题是初步交谈的媒介，是深入细谈的基础，是纵情畅谈的开端。没有话题，谈话是很难顺利进行下去的。

在求人过程中，谈话要善于寻找话题。写文章，有了个好题目，往往会



文思泉涌，一挥而就；交谈，有了好话题，就能使谈话融洽自如。好话题的标准是：至少有一方对这个话题熟悉，能谈；大家感兴趣，爱谈；有展开探讨的余地，好谈。

那么，怎样才能找到适合的话题呢？

(1) 大众焦点

面对谈话对象，可以选择当下众人关心的社会事件为话题。这类话题往往是大多数人想谈、爱谈又能谈的，人人有话，自然能说个不停了。

(2) 即兴引发

巧妙地借用彼时、彼地、彼人的某些材料为题，借此引发交谈。有人善于借助对方的姓名、籍贯、年龄、服饰、居室等，即兴引出话题，常常收到好的效果。“即兴引发”法的优点是灵活自然、就地取材，其关键是要思维敏捷，能产生由此及彼的联想。

(3) 投石问路

向河水中投块石子，探明水的深浅再前进，就能有把握地过河；与对方交谈，先提一些“投石”式的问题，在略有了解后再有目的地交谈，便能谈得更为自如。例如，“老兄在哪儿发财”，“您孩子多大了”等。

(4) 循趣入题

问明对方的兴趣，循趣发问，能顺利地进入话题。如对方喜爱足球，便可以此为话题，谈最近的精彩赛事，某球星在场上的表现，以及中国队与外国队的差距等，这些都可以作为话题而引起对方的谈兴。引发话题，类似“抽线头”、“插路标”，重点在引，目的在诱出对方的谈话。

(5) 变“生”为“故”

孔子说，道不同，不相为谋。只有志同道合，才能谈得拢。我国有许多“一见如故”的美谈。对方要能谈得投机，要在“故”字上做文章，变“生”为“故”。下面是变“生”为“故”的几个方法：

①适时切入

看准情势，不放过应当说话的机会，适时插入交谈，适时地“自我表现”，能让对方充分了解自己。

交谈是双方的活动，光了解对方，不让对方了解自己，同样难以深谈。陌生人如能从你“切入”式的谈话中获取教益，双方会更亲近。适时切入，能把你的知识主动、有效地传达给对方，实际上符合“互补”原则，奠定了



“情投意合”的基础。

②借用媒介

寻找自己与对方之间的媒介物，以此找出共同语言，缩短双方距离。如见对方手里拿着一件东西，可问：“这是什么？……看来你在这方面一定是个行家。正巧我有个问题想向你请教。”对别人的一切显出浓厚兴趣，通过媒介物引发表露自我，交谈也会顺利进行。

③留有余地

留些谈话的机会给对方，使对方感到双方的心是相通的，交谈是和谐的，进而缩短距离。和对方交谈，千万不要把话讲完，把自己的观点讲死，而应是虚怀若谷。

总之，与人交谈找到适合的话题十分重要，因为话是打开对方心扉的前提。

3. 贯注真情，以饱满感情打动他人

英国哲学家罗素说：“人，是一种情感性动物。”所以，在谈话中贯注真情，以真挚的情感打开对方心扉，是一种巧妙的求人策略。

卡耐基劝诫所有的讲演者：不要抑制自己的情感。要让听众看到演讲人对谈论自己的题目是多么热忱，多么富有情感。

每个人都有激情，只是在现实生活中，很少有机会能表现出来，而且一般人都不愿将自己的感情当众流露，因此，人们总是通过交流或者参与某种活动，在一个大家都非常投入、十分忘我的氛围中，才能满足这种感情流露的需要。

其实，日常生活中，每个人当众说话时，都会依自己倾注谈话的热心程度而表现出热情与兴趣。这时，我们的真实情感常会从内心里流露出来，这是一种自然的流露，也是一种易感染他人的流露。



在说话和演讲上，如果我们能够调动自身的激情，以情感人，那么，听者注意力便在我们的掌控之下，我们就掌握了开启听众心灵之门的钥匙。