

Learn How To
Ask for Help

我是怎样学会

求人

ASK FOR HELP 艺术

8

个法则

放下脸面 不厚不黑 万事无不成

Learn How To

Ask for Help



陕西教育科学出版社

都能创造奇迹
AAA
畅销版

新经理人艺术丛书

求人艺术

——学会求人

金理 主编



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

求人艺术/金理编著. —西安: 陕西旅游出版社,
2001.12

(新经理人艺术手册; 3)

ISBN 7-5418-1834-8

I. 求… II. 金… III. 人间交往 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 086597 号

责任编辑: 李 斌

版式设计: 晓 晓

责任监制: 刘青海

责任校对: 谭 青

新经理人艺术丛书

求人艺术——学会求人

金 理 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 山东电子工业印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 12 印张 250 千字

2002 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 2 次印刷

印数: 6001—8000 册

ISBN 7-5418-1834-8/F·41

共六册 定价: 136.80 元

前 言

俗语说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”

精诚合作，互相扶帮，自古以来就是人类繁衍生存之本；中国老百姓更讲究“开口三分利，不行也够本儿”的为人处世之道。所以求人办事，是人们的“家常便饭”。人不是万能的，但是通过求助、帮扶，人又是无所不能的。

求人是生存的保障。人与人之间的相互求助，让人世间充满温暖与爱心、和平与友谊。求人不仅推动了历史的发展，也带动了人类文明的进步。

求人是一门艺术，在纷繁复杂的社会上，求人并非像一般人想象的那么简单。由于个人的人际关系、社交能力的差距，求人办事者有的上天通神；有的却入地无门。攀关系、找路子是求人者通向成功的阶梯；如何攀关系、如何找路子，又是求人者费解的难题。

能不能把人求动，把事办成，不是看你有多大企盼和多大热情，而是看你用什么方法、用什么技巧、用什么手段。世上没有攻不克的城，没有求不动的人，也没有办不成的事。只要你学会了求人艺术，就一定会在政治上飞黄腾达，在商场上财源滚滚，在事业上鸿图大展，在爱情上幸福美满。

求人艺术，是指路灯塔，为求人者照亮坎坷的攀登之路！

《求人艺术》一书，集通俗性、趣味性、技巧性、故事性、流行性为一体，逐一剖析了求人过程中可能遇到的难题，答案也许不尽完美，但也不乏参考价值，使人从中得到信心的支持、智慧的启迪。

愿此书成为你的良师益友，伴你走向成功，助你驾驭人生！并祝愿天下苍生，皆成有为之人！

编 者



目 录

上篇 求人谋略

第一章 求人谋划

- 一、求人的内在素质 (1)
- 二、树立求人形象 (14)
- 三、培育求人人缘 (24)
- 四、编织各种关系网 (32)
- 五、利用关系求人 (44)



第二章 求人功夫

- 一、寻求求人经验 (57)
- 二、求人需讲究赞美艺术 (67)
- 三、求人需察言观色 (79)
- 四、求人需讲究说话技巧 (88)
- 五、求人需讲究说话分寸 (94)

第三章 求人策略

- 一、以情感人求人术 (105)
- 二、巧言攻心求人术 (114)
- 三、软磨硬泡求人术 (121)
- 四、劝导说服求人术 (131)
- 五、暗度陈仓求人术 (140)
- 六、委曲隐晦求人术 (146)
- 七、激将上钩求人术 (155)
- 八、欲取先予求人术 (164)
- 九、情趣诱惑求人术 (172)
- 十、无中生有求人术 (179)



下篇 求人实践

第四章 办事求人

- 一、送礼求人····· (187)
- 二、求人办事窍门····· (208)
- 三、求人办事心理战术····· (215)
- 四、求人办事技巧····· (223)
- 五、求人办事宝典····· (233)

第五章 办公室求人

- 一、求领导办事要则····· (241)
- 二、求同事办事要则····· (252)
- 三、求人才办事要则····· (259)
- 五、办公室管理求人····· (269)



第六章 经营求人

- 一、贷款求人…………… (279)
- 二、融资求人…………… (286)
- 三、借款求人…………… (295)
- 四、管理求人…………… (300)
- 五、经销求人…………… (308)

第七章 商场求人

- 一、空手道求人…………… (317)
- 二、合作求人…………… (324)
- 三、产品形象求人…………… (334)
- 四、推销求人…………… (340)
- 五、讨债求人…………… (352)

第八章 婚恋家庭求人

- 一、约会求人…………… (357)
- 二、追求求人…………… (363)
- 三、规劝求人…………… (371)
- 四、吵架缓解求人…………… (374)



上篇 求人谋略

第一章 求人谋划

一、求人的内在素质

人类是地球万物中惟一具有信仰能力的生物。这种能力是由我们内在分辨善恶的智能所组成，在我们追寻更富足、更有益的生活时，它赐给我们无可匹敌的力量。你所设立的目标，应该是对亲友、雇主和你自己都是正确合理的。当别人看清你能公平、正义地处事，又是个慷慨有原则的人，他们自然会为你效命。

——拿破仑·希尔

求人需克服自卑心理

在日常生活中，我们常求一些在身份、才识、经验、



能力等各方面比我们高出一筹的人办事。在这种情况下，往往有些人会因此而自卑，因为自己不如人，而对对方产生一种心理上的畏惧感，从而自信心大打折扣。

李白诗中有一句，叫做：“安能催眉折腰事权贵，使我不得开心颜。”如果面对“权贵”心生畏惧而自卑，那么你就不可能在求人时大方果断起来，该办的事儿也难以办成。

所以，我们在平时就应摆正自己的位置，将心理上的胆怯收起来，充分显示出自己的自信，这样，才能在求人过程中游刃有余。

求人办事时，由于自卑而出现的怯懦与紧张，虽然是由内在素质所决定的，但如果有意识地运用一些技巧来克服，还是会起到一定作用的。下面仅举几例供读者参考：

——开口时说话声音洪亮，就不会怯场。

——服装方面，如果你穿上件较豪华的衣服，就会产生一种自我欣赏感，从而增加自信心。

——求人之前，如果遇到不愉快的事，要利用很短的时间，使自己的心情转为愉快。

譬如，走到书摊，翻看你喜欢的杂志；看几则笑话，大笑一番；逛逛附近的商店，欣赏街上的帅男靓女……

——对方可能令你怯场时，设法提早到达约定地点。

——保持眼睛的高度跟对方等齐，精神压力会减轻不少。



——约定场所时最好选择自己熟悉的地方，如果办不到，至少也要选择双方都不熟的地方。

——把关键问题提早说出来，紧张感就会缓和。

——告诉自己：“我紧张、不安，对方也会与我产生同样感觉。”这样，你的心理会坦然些，也会增加勇气。

——当你忽然被对方的问题难住时，要立刻反过来，问对方有关的另一个问题。

——发现自己说错了话，就立刻在脑海里想起与此全然无关的事情。

——发现自己很紧张，就要使自己所有的动作都缓慢下来。

总而言之，无论求什么人办事，都要尽管大着胆子去做，胆大漂洋过海，胆小寸步难行。没有良好的自信心，没有敢于试一试的胆量，必将一事无成。

求人需克服害羞心理

对大多数人而言，“害羞”是一种糟透了的经验！因为，它常常令人“演出失常”。害羞是在人际活动中感到焦虑、苦恼和沉重负担的倾向。过度害羞的人，根本无法参与社会交往。让他求助与人，更是不可能的。

克服害羞有没有办法？有！首先，你要学会自我肯定，不要在乎别人的评价。很多害羞的人，只看到自己的缺点，忘了自己还有优点，拼命拿自己的缺点去和别人的



优点比较，结果变得愈来愈没有自信。

另外就是，与其逃避，不如直接面对挑战。宴会上看到陌生人，大方地走过去介绍自己，也许，对方早已等在那里想认识你；你想对一个问题发表观点，别担心其他人会嘲笑你，他们也不见得会比你高明多少。

几年前，魏淑英转往公关界发展，初一接触，便被语言这一关难住了。中文系毕业的魏淑英，想到自己疏远已久的英语，心里便一阵恐慌，夜里甚至忧虑地睡不着觉。

正式上班第一天，她硬着头皮和一群外国客户开会，她只能用“如坐针毡”来形容当时的情景，八小时的会议，她约略只听懂两成左右。

这件事使魏淑英深受挫折。有一阵子，她只要看到黄头发、蓝眼睛的外国客户，心里就发毛。不过，魏淑英并没有选择逃离，她告诉自己：“我要在这个行业里继续生存下去，一定要克服这个难题！”

为了弥补语言上的不足，魏淑英替自己设定目标，强迫自己每天看外国影视剧、英语新闻，在路上主动找外籍人士聊天……渐渐地，她发现，自己可以聊的话题愈来愈多，胆子也愈来愈大，变得很有自信。

如此持续了一年半左右，魏淑英终于看到努力的成果，与外籍客户开会时，不但英文可以朗朗上口，还能充当翻译。以前，打越洋长途电话，还常常得劳驾其他同事，现在一切都是自己来。而且，由于表现良好，她已被



提拔为部门主管。

魏淑英很满意自己目前的状况。她始终相信，当一个人愿意面对弱点的时候，其实就是成长的开始。她说，生命既然有限，自己就不要做一个瑟缩在墙角的人，而是朝向多彩的生活勇往直前。

求人需学会控制情绪

求人办事，一个人是否能控制自己的情绪，使之适应不同的对象，是很重要的。处险而不惊，遇变而不怒。

我们可以这样设想：当一个人无意中触痛了你的敏感之处，你就不假思索地乱喊乱叫，人家对你的印象还会好吗？当人家同意你的一个问题时，你就高兴得手舞足蹈，人家对你的印象也还会好吗？——也许他们认为你太幼稚了。

麦克科迈克对此曾有过深刻的体会：

一个星期六的上午，我去会见 S&S 公司的主管，约见地点是他的办公室。主人事先说明，我们的谈话会被打断 20 分钟，因为他约了一个房地产经纪人。他们之间，关于该公司迁入新办公室的合同，就差签字了。

由于只是个签字手续，主人允许我在场。

这位房地产经纪人带来了平面图和预算，很明显，他已经说服了自己的顾客，就在这稳操胜券之时，他做了一件蠢事。



这位房地产经纪入，最近刚刚与 S&S 公司主管的主要竞争对手签了租房合同。他大概仍然陶醉在自己的成功之中，开始详细描述那笔买卖是如何做成的，接着赞美那个“竞争对手”的优秀之处，称赞其有眼力，很明智地租用了他的房产。我猜想，接下去他就要恭维这位公司主管，也做出了同样的决策。

公司主管站了起来，谢谢他做了这么多介绍，然后说，他暂时还不想搬家。

房地产商一下子傻眼了。当他走到门口时，主管在后面说：“顺便提一下，我们公司的工作最近有一些创意，形势很好，不过这可不是踩着别人的脚印走出来的。”

房地产经纪人在关键时刻忘了对方，只顾欣赏自己已取得的推销成果，而忽略了买方也有其做出正确抉择的骄傲。

求人需心眼活络

所谓心眼活络，就是能够根据实践情况，随时调整自己的思维定势，随时把握住机会。这样，在求人过程中，才能永远处于主动地位。只有具备了这种良好的心理素质和实践经验，才能把事情办好，甚至把一些难办的事儿办成。

1. 不要一条道走到黑

我们应当努力使自己适应各种变化。在求人时，应当



根据形势的变化，及时改变自己的策略。

美国纽约百货公司股东之一佛特，曾凭着自己的机灵，追回了失去的机会：

当他失业时，有一次，他向华人企业家彭保厚先生要求工作。这天，彭保厚因为筹备店中举行的开业周年大减价，特请佛特帮忙，曾到他家去找他。谁知佛特又因事外出，彭老板便写下一张字条，嘱咐他回来后，到商场147号公司报到。他把条子交给房东转交。可是房东竟忘记说了。

第二天，佛特在留言箱中把它找了出来，虽不知彭保厚约他何事，但不愿放弃这个机会，立刻乘车到了那儿。这时，彭老板正在公司中将货品标价。他见了，便一声不吭地埋头干起活来。就这样，苦干了三天。

也正因为如此，佛特才把要溜走的机会追了回来，由失业者成为后来彭保厚公司的副总经理。所以他常说：“你需要很敏捷地追回你已失去的机会。”

2. 不能烧火棍子一头热

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，而一旦事情没有成功，其失落感就越强，心理上越得不到平衡，由此内心的悲伤、痛苦愈强烈。这种状态，势必影响工作，妨碍身心健康，贻害无穷。



因此，在求人前，首先要权衡一下彼此的份量。

古人云：“知己知彼，百战不殆”。你对自己都没有正确、客观的认识，连自己的“底”都不清楚，盲目瞎撞，求人是不能获得成功的。

有位男青年，自己才能、相貌平平，却偏偏爱上了一个刚分配来的女大学生，对这位漂亮的已有对象的姑娘大献殷勤，却屡遭拒绝，最后归于失败。

这位男青年，没有冷静分析自己的不利因素，以致相思成疾。这叫烧火棍子一头热。

另外，我们在求人前，都要有成功与不成功两种思想准备。不因事情顺利而沾沾自喜、忘乎所以；也不因事情受挫而悲观失望、牢骚满腹。

3. 不能在一棵树上吊死人

我们不可能都是“诸葛亮”，事事能掐会算。因此，在实践中学习，在实践中调整自己的行动，就是十分重要的了。

这就是说：在求人过程中，应及时根据此时此地和彼地情况的变化，来审视和调节自己，适时地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，不把希望盯在某一点上。成功的可能性变小了，就全力争取，奋勇拼搏。

人们常说“祝你心想事成，万事如意”等等，这当然是一种美好的祝愿。作为当事者本人，一旦行动起来，就



不能不从多方面考虑，使自己处于正常行为和正常竞争的心理状态。这样，你就少了一份失败的危险，而多了一份成功的希望！

4. 不要怕被人拒绝

求人办事，一时的拒绝并不等于事情从此无望，如果你能正确分析对方拒绝的心理原因，根据实际情况采取不同的处理方法，就有可能使你的请求出现新的转机。具体地讲，拒绝主要有以下三种类型：

一是**一般拒绝**。这是指对方虽然当时拒绝你，但不是经过深思熟虑后作出的决定。他们对你有一定的帮忙愿望，但由于对你缺乏了解，因此疑虑重重。

这样的决定随意性大，改变也转容易。有效的办法是，多接近他们，很自然地展现自己的“真实面目”，让对方充分和全面地了解你，对方的疑虑消除了，求人也就成功了。

二是**执意拒绝**。这是指对方在拒绝前，对你有比较深入具体的了解。经过分析、对比、反复权衡利弊后的选择。这样的选择，或是因为人家认为帮你忙不值得；或是因为你的个性、品质使对方大失所望；或是由于对方的某种固执的偏见。

要改变拒绝者的态度，一般情况下是不可能的。假如你确认对方，是由于固执的偏见而拒绝答应你，则可用真诚的行动去感动对方，使之改变偏见。不过这需要较长的