

篱笆立靠桩

人立要靠帮

求人36计

36 SKILLS OF
ASKING
FOR HELP

功仁 编著

善求人走遍天下

求人办事

有的人上天无路、入地无门
跑断腿、磨破嘴，仍旧一筹莫展
有的人却是手到擒来、马到成功
其中奥妙何在

关键在于是否掌握了一套过硬的求人妙计



企业管理出版社

篱笆立靠桩
人立要靠帮

求人 36计

◎ 功仁 编著

36 SKILLS OF ASKING
FOR HELP

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

求人 36 计/功仁编著· - 北京: 企业管理出版社,
2000.2

(实用 36 计丛书)

ISBN 7-80147-314-0

I. 求… II. 功… III. 人间关系 - 通俗读物
IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 01575 号

求人 36 计

功仁 编著

企业管理出版社出版

发行电话: (010) 68414644

(社址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 100044)

*

新华书店北京发行所发行

三河市欣欣印刷有限责任公司印刷

*

850×1168 毫米 大 32 开本 10 印张 200 千字

2000 年 2 月第 1 版 2000 年 2 月第 1 次印刷

印数: 10000 册

定价: 21.80 元

2003/10

前 言

求人办事，是中国老百姓的“家常便饭”。俗话说：“篱笆立要靠桩，人立要靠帮。”不论你是什么人，能人还是庸人、聪明人还是愚笨人、管理者还是打工者，只有当你得到别人的帮助并帮助别人的时候，才能生存。正是由于人与人之间的相求相助，我们的社会才充满了温馨友爱，各项事业才得以兴旺发达。然而，俗语又说：“上山擒虎易，开口求人难。”这句话道出了求人办事的种种难处。

人的交际能力有高低，脸皮有薄厚，胆子有大小。从大的方面说，这一切决定了一个人在社会上的前途；从小的方面说，求人办事的结果也有天壤之别。有的人“磨破嘴，跑断腿”，仍旧是上天无路，入地无门；有的人却是手到擒来，

求人 36 计

马到成功。其中奥妙何在？在于心眼是否灵活，手段是否高妙，庙门找得准不准，路子走得对不对。

社会有多复杂，人心就有多复杂。求人办事，不可赤膊上阵，不可莽撞行事，一根肠子通到底，要多长几个心眼儿，多掌握一些翻云覆雨的手段。

本书汲取了“孙子兵法”和“三十六计”的智慧精华，结合当今社会人际关系的特点和规律，总结出36条求人办事的方式方法及相关的各种技巧，为你提供了一整套实用、便捷、高效的求人妙计。掌握了这些奇计良谋，可以使你在人际关系中如鱼得水，在事业上心想事成，必要时可以唤风唤雨，一呼百应。

目 录

第 1 计 冷庙烧香 (1)

- 慧眼识能人
- 交友要有长远眼光
- 随时沟通感情
- 一面之交亦成大业

第 2 计 广结善缘 (10)

- 建立人缘的 5 种途径
- 多结交有用处的人
- 拓展“关系”5 大要诀
- 构筑最佳关系结构的 4 个法则

第 3 计 顺藤摸瓜 (22)

- 去除心中的芥蒂
- 把朋友的朋友“挖”来
- 当一个“识途”的“老马”

第4计 保持耐心 (28)

- 只要有耐心，火到猪头烂
- 要沉得住气
- 对付拒绝的3种策略

第5计 胆大心细 (35)

- 不入虎穴，焉得虎子
- 战胜怯懦的20种方法
- 向好处努力，往坏处打算
- 让双方都有回旋的余地

第6计 善套近乎 (46)

- “奉托小事”四步法
- 攀附关系的4种讲究
- 搞关系要循序渐进
- “套近乎”的16个诀窍

第7计 借梯登天 (57)

- 巧妙借助他人力量
- 好风凭借力，借梯能登天
- 借人口中言，传我心腹事

第8计 优势互补 (65)

- 博采众长
- 立体交叉
- 培养知己

老少携手

男女不拘

第9计 适度恭维 (72)

逢人短命，遇货添钱

恭维是最好的“润滑剂”

恭维适度是善言

第10计 软磨硬泡 (79)

好事多磨，水滴石穿

跑断腿，磨破嘴

不到黄河心不死

软磨硬泡的3个窍门

第11计 能屈能伸 (87)

忍是万妙之门

风水轮流转

对待冷遇的3种方法

对待有求不应3则

第12计 以退求进 (96)

以屈求伸更容易达到目的

放下身段，路越走越宽

人在屋檐下，不得不低头

4 放低姿态

第13计 四面出击 (104)

- 求朋友
- 求同学
- 求亲戚
- 求老乡
- 求领导

第 14 计 攀高接贵 (116)

- 求领导办事应掌握 3 个尺度
- 寻求领导理解和支持的 5 个原则
- 在“人之常情”上下功夫
- 5 种领导不可求

第 15 计 迂回包抄 (126)

- 找到幕后的“关键人物”
- 利用女人施加影响
- 走老人孩子路线

第 16 计 以礼服人 (135)

- 有礼走遍天下
- 礼轻情意重
- 送礼的 4 个规矩
- 送礼的 7 种绝妙方法

第 17 计 种豆得瓜 (143)

- “感情投资”，日积月累
- 充实你的人情账户
- 给他点儿甜头尝尝

- 笼络对方的交际术

第 18 计 酒逢知己 (152)

- 请客的 3 个基本原则
- 酒桌上的 7 种讲究
- 宴会中获得良好印象的方法
- 不要厚此薄彼

第 19 计 察颜观色 (162)

- 看脸色，知进退
- 通过眼睛看人的各种妙法
- 通过握手察人个性的 8 个窍门
- 辨别说谎的 5 种动作

第 20 计 能言善道 (171)

- 说话投机，事半功倍
- 没话找话的 5 种技巧
- 注意交谈的忌讳
- 听人讲话的 7 个要诀

第 21 计 看人说话 (181)

- 到什么山上唱什么歌
- 因人而异的说话诀窍
- 见什么人说什么话 16 类

第 22 计 旁敲侧击 (191)

- 避免“碰钉子”的 6 个妙招

- 尴尬话题巧开口
- 减轻说话者的心理压力
- 第 23 计 动之以情** (203)
 - 人心都是肉长的
 - 煽情最是多情泪
 - 告状求人，光哭不顶用
- 第 24 计 循循善诱** (211)
 - 驾车和赶鸡的启示
 - 诱导别人参与你的计划
 - 巧妙利用暗示
 - 利用彼此共同的兴趣
- 第 25 计 逼人就范** (219)
 - 有几分“顽抗到底”精神
 - 对方怕什么，就跟他来什么
 - 不知深浅别下水
- 第 26 计 激将有术** (227)
 - 诸葛亮妙语激孙权
 - 击中对方的要害
 - 明激和暗激
- 第 27 计 假戏真唱** (233)
 - 戏是演给别人看的
 - 只要别“穿帮”，照直演下去

把握机会，自导自演

第 28 计 登堂入室 (241)

- 对上司要勤于拜访
- 做受人欢迎的宾客 5 原则
- 无事少登三宝殿

第 29 计 选择地形 (248)

- “领地”的重要性
- “我可以往，彼可以来”
- 学点“地形”心理学

第 30 计 眉来眼去 (254)

- 眉来眼去，将使你所向披靡
- 说话时直视对方的眼睛
- 伸手不打笑脸人
- 经常保持“满面春风”

第 31 计 穷追不舍 (262)

- 无处藏身
- 目标专一

第 32 计 公事公办 (266)

- 求人真理：熟人好办事
- 用共同爱好促进私交
- 宰相门前七品官
- 看在亲戚的份上

第 33 计 把握分寸 (274)

- 不要“透支”人情
- 求朋友办事的 3 个误区
- 办事不能一厢情愿
- 向别人借钱的 5 条法则

第 34 计 提防小人 (283)

- 不要吃人家嘴短
- 不要被人当枪使
- 别让好心变成驴肝肺

第 35 计 委婉拒绝 (290)

- 不要张口就许愿
- 逢人只说三分话
- 拒绝别人的 5 种技巧
- 别出心裁的拒绝术

第 36 计 敢扮黑脸 (298)

- 卸掉人情包袱
- 别怕扮黑脸
- 不妨玩一回心眼儿

第1计 冷庙烧香

要诀

- 有的人能力虽然很平庸，然而因一时时运通达，也会成为不可一世的人物。
- 放长线钓大鱼，必须慧眼识英雄，才不至于将心血枉费在那些中看不中用的庸才身上，日后收不回本。

□ 慧眼识能人

俗话说：“平时不烧香，临时抱佛脚。”那样菩萨虽灵，也不会帮助你。因为你平常心中就没有佛祖，有事再来恳求，佛祖怎会当你的工具呢？所以我们求神，自应在平时烧香。而平时烧香，也表明自己别无希求，完全出于敬意，而绝不是买卖；一旦有事，你去求它，它念在平日你的烧香热忱，也不致拒绝。

如果要烧香，就找些平常没人去的冷庙，不要只挑香火繁盛的热庙。热庙因为烧香人太多，神仙的注意力分散，你去烧香，也不过是众香客之一，显不出你的诚意，神对你也不会有特别的好感。所以一旦有事求它，它对你只以众人相待，不会特别照顾。

但冷庙的菩萨就不是这样，平时冷庙门庭冷落，无人礼敬，你却很虔诚地去烧香，神对你当然特别在意。同样的烧一柱香，冷庙的神却认为这是天大的人情，日后有事去求它，它自然特别照应。如果有一天风水转变，冷庙成了热庙，神对你还是会特别看待，不把你当成趋炎附势之辈。

其实不只是庙有冷热之分，人又何尝不是？一个人是否能发达，要靠机遇。你的朋友当中，有没有怀才不遇的人，如果有，这个朋友就是冷庙。你应该与热庙一样看待，时常去烧烧香，逢到佳节，送些礼物。为求实惠，有时甚至可以送些钱，请他自己买些实用的东西。又因为他是穷人，当然不会履行礼尚往来的习惯，并非他不知道还礼，而是无力还礼。不过他虽不曾还礼，但心中却绝对不会忘记未还的礼，这是他欠的人情

债，人情债越欠越多，他想还的心越切。所以日后他否极泰来，他第一要还的人情债当然是你。他有清偿的能力时，即使你不去请求，他也会自动还你。

有的人能力虽然很平庸，然而因一时时运通达，也会成为不可一世的人物。人在得意的时候，一切就看得很平常，很容易，这是因为自负的缘故。如果你的境遇地位与他相差不多，交往当然无所谓得失。但如果你的境遇地位不及他，往来多时，反而会有趋炎附势的错觉。即使你极力结纳，多方效劳，在对方看来也很平常，彼此感情不会有多少增进。只在对方转入逆境，以前友好，反眼若不相识，以前车水马龙，今则门可罗雀，以前一言九鼎，今则哀告不灵，以前无往不利，今则处处不顺，他的繁华梦醒了，对人的认识，也比较清楚了。

如果你认为对方是个英雄，就该及时结纳，多多交往。或者乘机进以忠告，指示其所有的缺失，勉励其改过迁善。如果自己有能力，更应给予适当的协助，甚至施予物质上的救济。而物质上的救济，不要等他开口，随时采取得主动。有时对方很急着要，又不肯对你明言，或故意表示无此急需。你如得知情形，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感觉受之有愧，一面又使他有知己之感。寸金之遇，一饭之恩，可以使他终生铭记。日后如有所需，他必奋身图报。即使你无所需，他一朝否极泰来，也绝不会忘了你这个知己。

俗话说：“在家靠父母，出外靠朋友。”每个人生活在社会上，都要靠朋友的帮助。但平时礼尚往来，相见甚欢，甚至婚丧喜庆、应酬饮宴，几乎所有的朋友都是相同。而一朝势弱，门可罗雀，能不落井下石、趁火打劫就不错了，还敢期望雪中送炭、仗义相助吗？

“人情冷暖，世态炎凉。”趁自己有能力时，多结纳些潦倒英雄，使之能为己而用，这样的发展才会无穷。

对朋友的投资，最忌讳的是讲近利，因为这样就成了一种买卖，说难听点更是种贿赂。如果对方是讲骨气之人，更会感到不高兴，即使勉强接受，并不以为然。日后就算回报，也是得半斤还八两，没什么好处可言。

平时不屑往冷庙上香，临到头再来抱佛脚也来不及了。一般人总以为冷庙的菩萨不灵，所以才成为冷庙。其实英雄落难，壮士潦倒，都是常见的事。只要一朝交泰，风云际会，仍是会一飞冲天、一鸣惊人的。

从现在起，多注意一下你周围的朋友，若有值得上香的冷庙，千万别错过了才好。

□ 交友要有长远眼光

善于放长线、钓大鱼的人，看到大鱼上钩之后，总是不急着收线扬竿，把鱼甩到岸上。因为这样做，到头来不仅可能抓不到鱼，还可能把钓竿折断。

他会按捺下心头的喜悦，不慌不忙地收几下线，慢慢把鱼拉近岸边；一旦大鱼挣扎，便又放松钓线，让鱼游窜几下，再又慢慢收钓。如此一收一弛，待到大鱼精疲力尽，无力挣扎，才将它拉近岸边，用提网兜拽上岸。

求人也是一样，如果追得太紧，别人反而会一口回绝你的请求。只有耐心等待，才会有成功的喜讯来临。

据说，某中小企业的董事长的交际手腕高人一筹。

他长期承包那些大电器公司的工程，对这些公司的重要人