

求人办事的完全手册

走向成功的必备宝典



一分钟读懂 求人学

邢妍◎编著

会办事的人，能够充分利用身边各种资源，做起事来顺风顺水。

会办事的人，能够把不可能的事变为可能，轻松应付复杂局面。



北京工业大学出版社

一分钟读懂 求人学

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟读懂求人学/邢妍编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2011. 1

ISBN 978 - 7 - 5639 - 2598 - 8

I. ①—… II. ①邢… III. ①人际关系学 - 通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 244837 号

一分钟读懂求人学

编 著: 邢 妍

责任编辑: 康 路

封面设计: 天之赋设计室

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010 - 67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 大厂回族自治县正兴印务有限公司

开 本: 700 mm × 1000 mm 1/16

印 张: 16

字 数: 217 千字

版 次: 2011 年 1 月第 1 版

印 次: 2011 年 1 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978 - 7 - 5639 - 2598 - 8

定 价: 26.8 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010 - 67391106)

前言

当今社会，经济发展飞速，社会分工日益精细，人类需求不断扩展。万事不求人的时代已经过去，会求人办事已经成为我们立足社会的根本，也是我们走向成功的重要保障。会求人办事的人做起事来顺风顺水，能够把各种各样的事情办得尽善尽美，让人心甘情愿地为他办事、与他共事，因此，想要人生和事业一帆风顺，取得辉煌成就，我们就一定要学会求人办事，把事情办得漂亮。

身处纷繁复杂的当今社会，要把事情办好并不是一件容易的事情。我们可能都曾实践多次，却收效甚微。虽然“实践出真知”在很多时候是建立在失败的基础上的，但如果一味地抱着“吃一堑长一智”的想法，无疑难以适应这个处处都体现出高效率的社会。那么，求人办事真的无法可循吗？怎样才能求人成功呢？

世上没有办不成的事，只有不会办事的人。求人办事的关键是看你用什么方法、用什么技巧、用什么手段，因此，提高自己的求人能力，增强自己的求人技巧，灵活运用求人的方式方法是我们的当务之急。

本书就是为了适应社会的发展变化，满足广大读者的需求，教读者灵活运用各种技巧解决所有的求人问题，把事办得尽善尽美而编写的。本书借鉴和汲取了诸多处世智慧的精华，从求人办事该怎么说话、如何利用关系网、求人的时机、求人的技巧、求人的方法、求人的尺度和分寸、求人的礼仪等方面出发，对如何求人办事进行了全方位、深层次的透析，并通过一些生动而有趣的案例介绍了那些会求人办事的聪明人是通过什么样的



方法和智慧最终达到了自己办事的目的以及它们能够给予人们的启迪。

本书语言平实、易懂，所述方法也有极强的可操作性。通过阅读本书，读者可以针对不同场合，不同对象，把握求人办事的分寸，有效利用各种资源达到成功办事的目的，轻轻松松把事情做好。真心希望本书能给读者提供尽可能多的实用性内容，为读者留下更为深刻的印象。愿本书成为照亮读者成事之路的明亮火把，为读者的事业增光添彩。

目 录



第一章 说话好听，求人不难

开口求人是一门技巧性很强的艺术，它直接影响着我们办事的结果。人人都会说话，但结果却千差万别。那么我们求人办事该如何开口呢？如何利用每个人都喜欢被称赞、夸奖，听好听的话的特点，来达到自己求人办事的目的呢？学会表达，掌握语言艺术，你就掌握了办事的诀窍。

-  会说话才能办好事 / 2
-  难言之时巧开口 / 5
-  掌握恭维的艺术 / 8
-  要见什么人说什么话 / 10
-  打开成功之门的说话技巧 / 12
-  站在对方的立场说话办事 / 16
-  说好场面话 / 18
-  办事要讲究语言艺术 / 21
-  用坦诚的话语打动人 / 23
-  求人办事中常见问题与对策 / 26



第二章 善用人脉，多个朋友多条路

人际关系学大师卡耐基说过：“成功只有15%是依靠专业技能，而85%则要靠人际关系。”由此可见人脉是求人办事成功的关键，是办事时最可依赖的凭仗。办事有心的人自然懂得人脉的重要性，他们会经常和朋友、同学、老乡以及人际关系网中的其他成员保持联系，在办事前已经为自己打造了四通八达的人脉网络。

-  人脉是成事的关键 / 30
-  认识你的人脉 / 33
-  构建良好的关系网 / 35
-  把握好你的人情投资 / 38
-  关系要越用越活 / 40
-  背靠大树好乘凉 / 43
-  网罗你的“对手” / 46
-  重视朋友间的桥梁 / 49
-  活用老乡的关系 / 51



第三章 平时烧香，急处才好求人

友情投资，宜走长线，无论是冷庙还是热庙，香火都给它烧上。平时多烧些香，哪怕是只言片语的问候，亦是交友之道。其实人情就像银行里的储蓄，存得越多、越久，回报就越丰厚。有心计的人结交朋友，不会急功近利，他们懂得“晴天留人情，雨天好借伞”的道理，储蓄起人情为以后办事着想。

-  晴天留人情，雨天好借伞 / 56

 冷庙烧香交“贵人” / 59

 真诚地帮助别人 / 61

 捕鱼还需补好网 / 64

 感情投资也要注重技巧 / 66

 关键时刻拉人一把 / 69

 帮人到底，人情做足 / 71

 救急不救穷 / 74



第四章 看准时机，把握火候求人

求人办事要看准时机，时机对了，求人办事就会事半功倍。选择最佳地点、最佳时间、最佳气氛，不失时机地利用外部环境，这样就会达到求人办事的最佳效果。很多人在办事时虽然非常努力，但是由于没有选择好时机，把握不住“决定性的瞬间”，往往达不到预期效果，甚至还会把事情办砸。

 明白什么时机好求人 / 78

 引导对方接受自己的观点 / 82

 选择求人办事的环境 / 85

 营造愉快的氛围 / 87

 打破常规获大利 / 90

 循序渐进巧求人 / 92

 求人办事要掌握火候 / 94



第五章 摸清对象，看准特点求人



人不可能事事都靠自己搞定，在许多情况下都必须求人办事。求人办事要想顺利成功，就一定要深入了解对方，弄清对方的特点。有时候从对方的眼神和一些不经意的动作中就能洞察对方的性格。再根据不同对象的不同特点投其所好，对症下药，利用各种方法，把事情办好。

-  看准特点求人 / 98
-  洞察对方的性格 / 101
-  投其所好，攻其软肋 / 102
-  洞察对方的虚荣心 / 105
-  学会揣摩对方心理 / 107
-  如何看穿对方心灵 / 111
-  从眼神看对方的性格 / 114
-  从面部动作观察对方 / 116
-  如何请爱挑剔的人办事 / 117
-  小动作中的大秘密 / 120
-  求人先闻声 / 123
-  通过话题探知真意 / 126
-  求人说话分类型 / 128



第六章 礼仪为先，彬彬有礼求人

礼貌是求人办事成功的前提，所以在求人办事时我们要注意自己的仪态礼仪、行为举止、衣着打扮等细节问题，给别人留下深刻的第一印象。如果对方觉得你是一个不懂礼貌、粗暴邋遢的人，就很容易对你产生反感，怀疑你的能力，办事自然就不可能成功，因此，我们在办事的过程中，要争取做一个彬彬有礼的人。

-  求人要以礼为先 / 132
-  第一印象很重要 / 133
-  微笑让你更动人 / 136
-  用手传达你的诚意 / 138
-  虚心谦逊得尊重 / 140
-  办事要给人留面子 / 143
-  善用客套的技巧 / 145
-  着装礼仪很重要 / 147
-  培养亲和力 / 150



第七章 攻心为上，巧用心思求人

孙子兵法说：“攻城为下，攻心为上。”这条准则在求人办事上也同样适用。打动对方，是办事成功的关键，因此，我们要在尊重对方的前提下，运用各种“攻心”战术，抓住对方的弱点，对被求者进行“心理攻势”，在心理上战胜对方，从而达到求人办事的目的。

-  用感情拨动人的心弦 / 154



🔦 眼泪是有效的武器 / 156

🔦 请将不如激将 / 158

🔦 学会策动人心 / 161

🔦 寻找利益的共通点 / 164

🔦 吊足胃口好求人 / 166

🔦 懂得因势利导 / 169



第八章 找对方法，善用策略求人

求人办事，方法套路最重要，只要掌握了办事的方法，世界上没有办不成的事。因此，只要针对事情，具体情况具体分析，采用最灵活、最巧妙的方法，果断出手，肯定就能一击即中，把事情办好。反之，若你不分状况、不计后果、莽撞行事，想到哪儿做到哪儿，那你肯定会把事情办砸。

🔦 灵活机动求人办事 / 174

🔦 从侧面出击 / 177

🔦 从对方的得意处入手 / 179

🔦 善做“披着狼皮的羊” / 182

🔦 办事要软硬兼施 / 185

🔦 巧用幽默求人 / 187

🔦 拒绝“碰壁” / 191

🔦 “借鸡生蛋”办事法 / 194

🔦 抓住事情的关键点 / 197



第九章 把握分寸，不卑不亢求人

求人办事之前，我们要对自己有清楚的认识，量力而行。在这个世界上，我们毕竟不能独来独往。办自己的事情时，有时涉及很多方面、很多人员。这就要求我们在处理事情的过程中，必须全盘衡量，把握分寸，协调好各方面的利害关系，把握好尊严与礼数的尺度，做到在争取我们自己利益的同时，绝不伤害他人。

-  找人先给自己号脉 / 202
-  求人办事要循序渐进 / 204
-  求人不必要弯腰驼背 / 207
-  不要为面子问题发怒 / 208
-  求人切记不越位 / 210
-  力不从心的事情不能办 / 212
-  把握交际应酬的分寸 / 215
-  给彼此回旋的余地 / 217
-  异性交往有分寸 / 220



第十章 以退为进，以守为攻求人

有人曾经拿流水来比喻做事，说水流在遇到抵抗的时候，并不会以力服人，而是围绕着阻碍它前进的障碍物，慢慢侵蚀，逐渐推动，或者先暂时退却，等积蓄了更强大的力量之后，再一举越过或者冲倒障碍物。求人办事的时候也应该这样，遇到强有力的阻拦时，不要正面硬碰，要讲究策略，懂得变通。

-  先吃亏才能办成事 / 224



-  欲取先予来办事 / 225
-  以柔克刚 / 228
-  以退为进 / 231
-  求人应善迂回 / 233
-  吃亏等于占便宜 / 236
-  勇于暴露自己的不足 / 238



会说话才能办好事

办事的关键就是“会说话”、“说好话”。会说话的人，一句话可以成事；不会说话的人，一句话却可以败事。会说话的人的恰当谈吐，可以增进人与人之间的了解，可以把彼此间的距离缩短。办事的时候懂得用语言打动人、说服人、感染人，让对方接受自己的观点，更容易把事情办好。

一个能说会道、言谈得体的人更容易受人欢迎，办事也更容易成功。如果一个人表达能力不强，则很容易被人低估，被认为能力不足。即使这样的人非常有思想、非常勤奋，具备了多种成功的条件，但其成功的概率仍然不是很高，所以，办事先要学会说话，这是非常关键的一步。

有个作家想请一位文化名人为自己的一本即将出版的书题写书名。得知来访者的意思后，这位一贯以幽默著称的名人笑着说：“是题字啊，可以，不过，现在讲究经济效益，请我题字，是不是该付点钱啊？便宜一点儿吧，2000元一个字，怎么样？”这虽然是在开玩笑，但作家也听出了这位名人似乎对常有人打他手迹的主意颇有抱怨之意。

于是，他说：“先生，您这话可是只说对了一半哟。要得到您的墨宝，理当付钱。可是，您的字何止值2000元钱一个字呢？比如说，我想要一件值2000元钱的衣服，这家商店买不着，还可以到别的商店去买呀，可您的墨宝只能出自您自己的手，天底下别无他处可寻。在我看来，您的每个字都是无价之宝，我付多少报酬也不够啊！”几句话说得



这位早已听惯了恭维之辞的名人，竟也觉得“别有一番滋味在心头”，遂欣然提笔。

很多会办事的人都是“会说话”的，因为“会说话”有助于别人了解你。尤其是上司对你的了解，会使你的才华充分得以体现，向上发展的空间充分打开。所以说，学会了怎样把话说好，在一定意义上就会在求人时事半功倍，进而把事办成。

在与别人交谈的时候，所要找的话题要有一定的亲切感，最好找这个人比较喜欢的话题，激起对方的共鸣，这样接下来再求人就容易多了。

英国伦敦有一家新加坡人开的餐厅，为招揽顾客，每当客人餐后离去时，总要奉送一盒礼品，内附精致“口彩卡”一张，上印有“吉祥如意”、“幸福快乐”等吉言。有一对恋人是这家餐厅的老主顾，他俩在结婚的那天，满怀喜悦地来到这家餐厅，在他们期待良好祝愿的时刻，打开礼品盒，却意外地发现没有往常的“口彩卡”，顿感十分不吉利，心里老大不高兴，他们便向老板娘“兴师问罪”，无论老板娘怎样赔礼道歉，他们就是觉得扫兴。看到这种情景，刚到英国探亲的老板娘的妹妹微笑着走上前去，说了一句英国常用谚语：“没有吉言就是最好的吉言。”听到这句话，新娘展颜一笑，新郎也转怒为喜，高兴地和她握手拥抱，连连道谢。

在意外事件面前，姐妹俩的处理方式大不相同，姐姐采取的是正面消极应对的策略，而妹妹则采取侧面出击的办法。

那么，应该怎样说话才能让别人更容易接受呢？以下几条建议可以为你提供借鉴。

少说话多倾听

会说话不是非要长篇大论、喋喋不休，而是要把话说得恰到好处。



我们在办事的时候，尤其是在求人办事的时候，一定要先做好一个倾听者。卡耐基曾经说过：“你要衡量一下自己。”少说话不是不说话，而是使自己有更多时间去聆听别人的说话，去思考，使自己说出来的每一句话都有分量，被别人重视，精彩的话语往往能在听者的心中留下深刻的印象。

多赞美他人

每个人都愿意得到他人的承认，所以，在求人时我们不妨多赞美他人，拉近与对方的距离，博得对方的好感，为好办事打下好基础。

用语谦恭文雅

在求人办事时，礼仪必不可少，其中语言的礼仪更应该讲究。说话谦恭文雅，不得罪人，多用礼貌用语，这样说话的人才会受人欢迎，才能与人进一步沟通。反之，就可能导致对方不愿意与你接触，给办事带来麻烦。

找到对方的谈话兴趣点

每个人都有不同的爱好，求人办事会说话，最重要的一点是与他人有可交谈的话题。在这里我们要注意的，不要围绕自己要办的事说来说去，而是要先与对方沟通。而顺利地沟通，首先要从对方的兴趣入手。

说话时态度诚恳亲切

与任何人谈话时，我们都要保持诚恳的态度。态度直接影响着别人对我们的看法。

有一位学者说过这样的话：“如果你能和任何人连续谈上10分钟而使对方感兴趣，那你便是一流的沟通高手。”这句话看起来很简单，其实做起来并不容易，因为“任何人”这个概念范围是很广泛的。无论三教九流，哪个阶层的人物，你能和人谈上10分钟使他们感兴趣的话，都需要很高的说话涵养，要做到这一点真的不容易。

常常见到很多人虽然有口才，但因对对方毫无了解而相对默然，更



不用说求人办事了，这是很痛苦的。其实肯下点工夫，多掌握说话技巧，从了解对方的个性、爱好入手，这种尴尬的情形就可以减少，甚至自己想成为一流的沟通高手也并非难事。



难言之时巧开口

求人之前必须充分与人沟通，在这个过程中，很多时候，由于当时人与环境的限制，个人的见解与看法难以言表，但重要的话又不可不说，否则便阻塞了沟通的渠道，事情也就无法办成。这时，只有用机巧的说话方式“开局”，才能将话说出口而不觉为难。

声东击西，委婉开口

每个人都有自己独特的性格，特殊的兴趣与不同的生活态度，因此，在与人沟通时，常常会产生观念上的冲突。所以如何适当地表达自己的意见，又能不否定他人的见解，实为现代社会一个重要的课题。

当我们的意见和观念与对方不同时，首先，在态度上，应当给予对方发表见解的机会，并且表明我们能够理解他的观点，然后再委婉地述说自己的想法。这样就可轻松友好地交换彼此的意见。

战国期间，赵太后刚刚主持国政，秦国就加紧攻赵。赵国向齐国请求救援。齐国人说：“必须让长安君来做人质，我们才会出兵。”赵太后不肯。

左师触龙说自己想拜见太后，太后怒气冲冲地等待着他。触龙进宫后慢慢走上前去，先到太后跟前就向她谢罪说：“我脚有毛病，一直无法正常行走，很久没有拜见太后您了。担心太后您的身体欠安，所以希