

● 高效求人 有效办事的最佳法则 ●

# 这样求人 最有效

求人不仅是一种简单的人际行为，它更是一种建立在心理学、行为学、社会学等基础上的成事方法。



李卓一/编著

**Zheyang**  
Qiurenzuiyouxiao

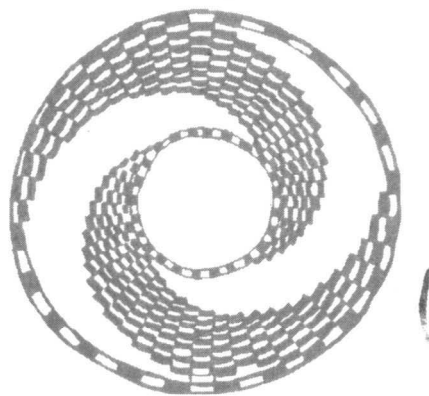
从古人身上学道理  
从成功者身上觅捷径



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

# 这样求人 最有效

李卓一 编著



九州出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

这样求人最有效/李卓一编著. —北京:九州出版社, 2005.1  
ISBN 7-80195-256-1

I. 这… II. 李… 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 (2004) 第 142575 号

## 这样求人最有效

---

作 者 李卓一 编著  
责任编辑 亨 尔  
责任校对 张 力  
出版发行 九州出版社  
出 版 人 徐尚定  
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号  
邮政编码 100037  
发行电话 (010)68992192/3/5/6  
邮购热线 (010)68992190  
电子信箱 jiuzhoupress@vip.sina.com  
印 刷 九州财鑫印刷有限公司  
开 本 787×1092 毫米 1/16  
印 张 11.5  
字 数 240 千字  
版 次 2005 年 1 月第 1 版  
印 次 2005 年 1 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 7-80195-256-1/B·126  
定 价 26.00 元

---

# 前言

求人办事可是每个人必须要掌握的一大学问。

俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。”不论你是能人还是庸人、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这种相求相助，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，俗话又说：“上山擒虎易，开口求人难。”这句话又道出了求人办事的种种难处。

从前，杭州有位科场失意多年的穷秀才，在又一次名落孙山后，特地登上钱塘江畔的六和塔，于塔壁书一对联，以泄求人无门的悲观失望之情。上联：望天空，空望天，天天有空望空天；下联：求人难，难求人，人人逢难求人难。这个对联形象地说明了求人之难。人生在世，谁愿意求人？人生在世，又怎能不求人？

人不是万能的，知识、能力、财富都是有限的，所以求人办事是家常便饭。但同时我们又感慨道“求人难，难于上青天！”活在这个世界上，为了生计而四处奔波已经很劳累了，偏偏遇上件为难事，你要察言观色，点头哈腰地去求，至于事情能不能办成，要看人家乐意不乐意，高兴不高兴。事情办成办不成两说，一肚子窝囊气那是肯定的。

这个社会讲究“能干的不如会干的。”在我们周围经常可以看到一些人，他们身无长物，然而却老练圆滑。他们头脑活络，人际交往游刃有余。这一切源于他们交际广泛、关系通玄，源于会求人、会办事。这样他们反而比一般人活得更轻松。

因此，会不会求人对人生的影响很大，它是一个人生存立世之本，办事需要求人，求人即为办事。人生于天地间又怎能不求人呢？

能不能把人求动，能不能把事办成，不是看你有多大的决心，也不是看你有多大的热情，技巧和手段才是最关键的部分。只要你熟悉求人的技巧手段，能够根据不同的人和事对症下药，那就没有求不动的人，没有办不成的事。所以我们鉴于大家在生活中求人时遇到的难事，编写了这本《这样求人最有效》。本书与其他同类书籍相比有以下两个特点：

首先，方法性强。考虑到求人的技巧性、实用性，我们在编写此书过

程中避免阐述一些无谓的理论，把主要笔墨放在求人的技巧上。一般来说我们先由一个案例引出一个技巧然后再对技巧进行阐述。在叙述过程中我们也夹杂一些案例，语言也比较通俗易懂，突出了实用性，使读者更容易掌握求人的技巧。

其次，目的性强。我们大部分章节都是按求人对象进行分类的。有关技巧归类到相应的求人对象中去。这样读者可以进行有目的的阅读。当然分类是相对的，有些技巧是通用的，所以读者千万不要因我们的分类而陷入窠臼，因为技巧本来就是要灵活应用的。

读者在阅读本书后如能在以后求人过程中少走一些弯路，我们就非常满足了。

**编者语**

**2005年元月于北京**

# 目录 CONTENTS

## 求人宝典一：求人基本功 / 1

1. 形象好 求人易 / 3
2. 弹琴要把弦调好 求人先把底摸清 / 8
3. 求人先给己号脉 / 16
4. 会说话 好办事 / 21
5. 他山之石 可以攻玉 / 25
6. 求人勿怕遭拒绝 / 31

## 求人宝典二：求助于亲人 / 35

1. 巧借亲情 轻松办事 / 37
2. 常来常往 亲情永驻 / 41
3. 曲径通幽 迂回借力 / 44
4. 不气不恼 求亲无碍 / 47
5. 烟雾笼罩 厚黑之道 / 50

## 求人宝典三：求助于朋友 / 53

1. 蜘蛛结网 大路迢迢 / 55
2. 请将不易 激将获助 / 59

3. 见机行事 蘑菇战术 / 62
4. 独辟蹊径 打破定势 / 66
5. 将欲取之 必先予之 / 70
6. 逼上梁山 别无选择 / 75
7. 穿针引线 媒妁之功 / 77
8. 乡音友情 求人求心 / 81

#### 求人宝典四：求助于领导 / 85

1. 枕边风轻 儿女情深 / 87
2. 顺理成章 巧送高帽 / 91
3. 直求婉求 莫如诱导 / 95
4. “卖乖”求人 施恩受恩 / 98
5. 好风凭借力 借梯能登天 / 101
6. 以礼服人 以情办事 / 105
7. 冷庙烧香 菩萨相助 / 109
8. 欲擒故纵 长线钓鱼 / 111
9. 擒贼擒王 求人求对 / 114
10. 不到黄河心不死 / 117

#### 求人宝典五：求助于下属 / 119

1. 聚拢人气 四平八稳 / 121
2. 给人台阶 见机行事 / 125
3. 恩威结合 领导下属 / 129
4. 投之以李 报之以桃 / 133

5. 制人以柄 技巧取胜 / 136  
6. 故弄玄虚 给糖艺术 / 141

**求人宝典六：求助于陌生入 / 143**

1. 软绳牵鼻 厚积薄发 / 145  
2. 以话套话 知根知底 / 150  
3. 因人制宜 办事得利 / 153  
4. 有效之言 攻心上策 / 158  
5. 表示亲近 金石为开 / 161  
6. 脸上贴金 活用言语 / 165  
7. 示以利弊 展以得失 / 168  
8. 以言相激 万事好求 / 171  
9. 虚张声势 借力打力 / 174



# 求人基本功



## 形象好 求人易

不知道神通广大的神仙会不会有困难求助于别的神仙，但社会中没有不求人的人，穷人就不用说了，而富人再富，也有一时钱紧的时候，官儿再大也有求人办事的时候，连封建王朝的皇帝也在所难免。也就是说，无论社会的发展有多么快，人必求人已经是一个不争的事实。

在这个交际的圈子里，容易办成事的人，往往都是那些能给对方留下好印象的人，因为你的仪表就是你的标识，是你留给他人，特别是陌生人的独特“商标”。所以若想求人办事，树立良好形象是非常重要的，这也是不争的事实。这里的形象是广义的，即包括人的穿着打扮又包括形象气质。

### 得体的着装

“人靠衣装，佛靠金装”，讲究仪表是求人前的必要准备。一个人的仪表是给对方留下好印象的基本要素之一。试想，一个衣冠不整、邋邋遢遢的人和—一个装束典雅、整洁利落的人在其他条件差不多的情况下，同去求一个人，恐怕前者很可能受到冷落，而后者更容易得到善待。特别是求人的对象是陌生人怎样给别人留下一个美好的第一印象更重要。

有个现代笑话说：有一个求人办事的乡下人，穿着普普通通的衣裳没能进去一个大机关的大门，因为那门卫一见他的平常穿戴就把他拦住了。他于是返身出来，到一个朋友家里换上一身西装革履，他几度翩翩就朝那个大机关的大门走了进去。有人曾经告诫说：你想进某个大门吗？你千万不要穿着皱巴巴的衣裳，更不能装出一副谦恭的样子去那个门卫传达室自报家门，或是询问什么等等；你只要穿着西装革履旁若无人地照门直进就是了。你能旁若无人地往门里闯，门卫就会以为你是这里的熟客，再不会来干扰和拦阻你了。

所有这些都只说明一个道理：说是“不要以衣帽取人”，但实际上处处都是以“衣帽取人”。还是那句话，形象好求人易。世上早有“人是衣

服马是鞍”之说，一个人若有一套得体的衣装相配，不仅能让你的身份提高一个档次，而且在心理上和气氛上增强了自己求人办事儿的信心。

美国商人希尔在创业之始是个没有任何资本的个人，他有一本《希尔的黄金定律》的书要出版，苦于没有资金，这时他将目光瞄上了一位富裕的出版商。他知道在上流社会服饰对人际交往与成功求人办事的作用。多年的社会阅历告诉他，在商业社会中，一般人是根据对方的气质形象来判断他的实力，因此，他首先去拜访裁缝。靠着往日的信用，希尔订做了三套昂贵的西服，共花了275美元，而当时他的口袋里仅有不到1美元的零钱。然后他又买了一整套最好的衬衫、衣领、领带、吊带及内衣裤，而这时他的债务已经达到了675美元。

此后，每天早上，他都会身穿一套全新的衣服，在同一个时间里，同一条街道上同那位富裕的出版商“邂逅”相遇，希尔每天都和他打招呼，并偶尔聊上几分钟。

这种例行性会面大约进行了一星期之后，出版商开始主动与希尔搭话，并说：“你看来混得相当不错。”

接着出版商便想知道希尔从事哪种行业。因为希尔身上衣着所表现出来的那种极有成就的气质，再加上每天一套不同的新衣服，已引起了出版商极大的好奇心，这正是希尔期望发生的情况。

希尔于是很轻松地告诉出版商：“我手头有一本书打算在近期内争取出版，书的名称为《希尔的黄金定律》。”

出版商说：“我是从事杂志印刷及发行的。也许，我也可以帮你的忙。”这正是希尔所等候的那一刻，长时间的心血没有白费，“终于鱼儿上钩了，可以有收获了”希尔暗暗对自己说。

这位出版商邀请希尔到他的俱乐部，和他共进午餐，在咖啡和香烟尚未送上桌前，已“说服了希尔”答应和他签合约，由他负责印刷及发行希尔书籍。希尔甚至“答应”允许他提供资金并不收取任何利息。

终于在出版商的帮助下，希尔的书成功出版发行了，希尔因此获得了巨大的经济效益。发行《希尔的黄金定律》这本书所需要的资金至少在3万美元以上，而其中的每一分钱都是从漂亮衣服创造的“幌子”上筹集来的。

因此，千万不要怪世人“以貌取人”，人皆有眼，人皆有貌，衣貌出众者，谁不另眼相看呢？它不仅给人以好感，同时还直接反映出一个人的修养、气质与情操，它往往能在尚未认识你或你的才华之前，向别人透露

出你是何等人物。

## 幽默的个性

幽默，可以说是生活的调味品，是人与人之间交往的润滑剂，也是求人办事最好的武器之一；幽默，也可以说是一种优美的、健康的品质，是人类独有的。因此，一个有着幽默个性的人是最能受到别人欢迎的人，同样一个受欢迎的人要比另人讨厌的人求人办事容易得多。

法国哲学家伏尔泰是一个人人人爱的幽默高手。1727年英法战争期间，伏尔泰恰巧在英国旅行。谁知道英国人竟不分青红皂白，把大哲学家伏尔泰抓住了。

“把他绞死！快点把他绞死！”英国人怒气冲冲地大叫。

伏尔泰被抓起来送往绞刑台上时，他的英国朋友纷纷赶来替他求人。他们紧张而又急切地喊道：“求求大伙儿了，你们不能将他处死，伏尔泰先生只是个学者，他从不参与政治！”

“不行，法国人就该死！把他吊死。”那些群众还是不停地怒骂着。

在双方争执不下的时候，伏尔泰举起了双手，悄声地说：“可不可以让我这个将死之人说几句心里话？”

全场突然安静了下来。

伏尔泰对群众深深鞠了个躬，清了清嗓门，说道：“各位英国朋友！你们要惩罚我，就是因为我是法国人。以各位的聪明才智，不难发现，我生为法国人，却不能生为高贵的英国人，难道对我的惩罚还不够吗？”

说完，英国人全都哈哈大笑了起来。这番诙谐幽默的求人技巧竟让伏尔泰死里逃生，他被当场释放了。

伏尔泰深谙“自我嘲笑、自我谦抑”的技巧，不仅化解了英国人对他的敌意，更促进了彼此“和谐、欢乐”的气氛。

还有这样一个例子，小周驾驶的汽车载人又装货在公路上行驶，边跑边放录音。后面来了一辆小车，鸣笛几次，由于笛声不响，再加上行驶的车上噪声又很大，小周和他的同伴都没有听见，他把小车压了好长一段路。小车瞅准机会超车以后，便在小周的前面停下挡住了去路。小车上几个人都下了车，又是指责又是骂。小周的伙伴们也不示弱，眼看一场械斗就要开始了。

这时，小周仔细看了看小轿车的车牌号，下意识的判断出这车应该是

一辆首长的车。他很冷静，感觉对方不好惹，如果不低头求人，将会有很大的麻烦。于是急忙下车走上前去，边脱衣服边大声说：“同志们，我今日虽然不是有意压小车，但是给大家带来了麻烦，该打。我脱了衣服，让你们方便，要求你们打轻点，打快点，打了大家好赶路。”

小周这么一说，反而把一个领导模样的人逗笑了，说了句“算了”，便各自走路。

小周利用以柔克刚之法，将责任揽到自己头上，话语幽默风趣，又透出真诚，从而化解了矛盾，也算是求助对方获得对方的谅解从而避免了一场麻烦。

在生活中，我们不免会碰到求人办事的烦恼，这些烦恼往往使我们的心理失去平衡，或满腹牢骚，或闷闷不乐，或大发雷霆……此时，我们最需要的是一股均衡或者振奋的力量，那就是“幽默的个性”。因为有幽默感的人不仅可以达到求人办事的效果，也能发现人生乐趣之所在。

## 独特的魅力

衣着形象是一个人形象的外在表现和基础，幽默是个人气质和个性的体现。而魅力是一个人形象的核心部分。也是个人形象的最高层次。因此个人魅力在求人中的作用不容忽视。如果你是一个有魅力的人，无疑你在求人过程中，不会遇到太大的困难。

有一天，有位老妇人来到卡耐基的办公室，送出名片，并且传话，她一定要见到卡耐基本人。卡耐基的几位秘书虽然多方试探，却无法问出她这次访问的目的及性质。同时，卡耐基想到自己的母亲也是女人，于是决定到接待室去，买下她所推销的东西，不管是什么，他都决定买下来。

当卡耐基来到门口时，这位老妇人微笑着伸出手来和他握手。一般来说，对于初次到办公室访问的人，卡耐基一向不会对他太过友善。因为如果向对方表现得太友善了，当对方要求他做不愿意做的事情时，将很难拒绝。

这位亲切的老妇人看起来如此甜蜜，纯真而无害，因此，卡耐基也伸出手去。到这时候，卡耐基才发现，她不仅有迷人的笑容，而且，还有一种神奇的握手方式。她很用力地握住卡耐基的手，但握得并不太紧。她的这种握手方式传达了这项信息：她能和他握手，令她觉得十分荣幸，她令卡耐基感到，她的握手是出自她的内心。

老妇人那深入人心的微笑，以及那温暖的握手，已经解除了卡耐基的武装，使他成为一个“心甘情愿的受害者”。这位老妇人只不过握一握手，就把卡耐基用来躲避推销员的那个虚伪外壳脱下了。换句话说，这位温和的访客已经“征服”了卡耐基，使他愿意去聆听她所说的一切。

在椅子上坐定之后，她立刻打开了她所携带的一个包裹，卡耐基起初以为是她准备推销的一本书。当然了，包裹里面确实是几本书，她翻阅着这些书，把她在书上做了记号的部分都一一念出来。同时，她又向卡耐基保证说，她一直相信，她所念的部分都有成功哲学作基础。

接下去在卡耐基进入能够彻底接受别人意见的状态之后，这位来访者很巧妙地把谈话内容转向一个主题。看来，她来到办公室之前，就早已决定了要讨论这个主题。但是这又是大多数推销人员最常犯的一个错误——如果她把她的谈话顺序颠倒过来，那么，她可能永远没有机会坐上那张舒适的大椅子了。

仅仅是在最后3分钟内，她向卡耐基说明她所推销的某些保险的优点。她并没有要求购买，但是，她向卡耐基诉说这些保险优点的方式在对方心理上造成了一种影响，驱使卡耐基自动想要去购买。而且，虽然卡耐基并未向她购买这些保险，但她仍然卖出一部分保险。因为卡耐基拿起电话，把她介绍给另一个人。结果她后来卖给这个人的保险金额，是她最初打算卖给卡耐基的保险金额的5倍。



得体的着装，幽默的个性和独特的魅力构成了求人前的良好形象。“磨刀不误砍柴工”，当你初次接触或求助于他人的同时，在这些方面下足功夫，相信会有事半功倍的效果。

## 弹琴要把弦调好 求人先把底摸清

求人办事，办的是事，求的是人，只有把对方搞明白了，才可以知其所长，对症下药。因此要想办好事先要把眼睛擦亮，把人看透。

### 识人“软肋”

求人的学问非常深。试问，你不会求人，怎么可能成事？当然，办事首先要洞察你面前的人的性格。对一些特殊人物，比如十分聪颖的人或十分虚伪高傲的人，要想能操纵他、制服他，首先必须揣摩对方的“软肋”之所在，从而找到突破口。

战国的张仪学了一套“纵横术”就到楚国希望获得赏识，不料事与愿违没人搭理他。于是张仪就千方百计的来观察楚王的为人，以便找到他的“软肋”，然后再痛击，以达到自己的目的。

那时候在楚王面前受宠的是南后和郑袖。这天张仪设法见到了楚王说：“我来楚国很长时间了，但没有丝毫功绩可言，如果还得不到好的机会的话，我打算到晋国碰碰运气。”楚王并不喜欢张仪，恨不得他现在就走。冷冷地说了声：“请便吧！”张仪说：“不管此去晋国如何我都要回来看望大王的。大王，您喜欢晋国的什么？我便给您带来。”“什么都不稀罕”楚王冷冷地瞅了他一眼。张仪早就探知楚王好色，便故意说：“我想晋国的美女大王一定喜欢。明眸皓齿，肌肤雪白，杨柳身段，真是漂亮极了！”“真的？”楚王眼睛一亮，“这事我倒忘了，亏你提醒！我给你一笔钱，你就给寡人带几个美女吧！”“谢大王！”张仪高兴地答道。

张仪领到银子后，故意把这消息传开。不久这件事情传到了南后和郑袖的耳朵里。两人一听，大为恐慌，连忙派人去向张仪疏通，告诉他说：“我们听说先生奉楚王之命到晋国去买土特产，特地送上盘缠，给先生做个路费！”因此，张仪借机又刮了一把。

张仪要去晋国了，他在向楚王辞行时，装出依依不舍的样子说：“我这一次到晋国去，路途远，交通不便，不知哪一天可以回来，请大王赐几

杯酒，给我壮壮胆吧。”

“好，寡人给你壮行！”楚王客气地叫人赐酒给张仪壮胆。张仪饮了几杯，脸红起来，又装模作样地拜请楚王，说：“这里没有别的人，敢请大王特别开恩，让您最为信赖的人出来，亲手再赐我几杯，给我更大的鼓励和勇气。”

“可以，但你要尽心尽力给本王办好事情，如果办得好的话回来后本王重重赏你！”

楚王看在“土特产”份上，特别把最宠爱的南后和郑袖请了出来，给张仪敬酒。

张仪一见南后和郑袖二妃，连酒都不敢饮了，“扑通”一声跪在楚王面前，说：“请大王把我杀了吧，我欺骗大王了。”

“为什么？”楚王惊讶不已。张仪说：“我走遍天下，从未见到有哪个女子长得比大王这两位贵妃漂亮的。以前我认为晋国的“土特产”好，是因为没有见到两位王妃，今日得见王妃才知晋国的“土特产”不值一提，臣目光低下险些把大王骗了，真是该死！”

楚王叹了口气，对张仪说：“我以为是什么呢？那你不必启程了，也不必耿耿于怀。我明白，天下就根本没有谁会比得上我的爱妃，是不是？”又连忙向左右两个贵妃献殷勤，做了个怪样。

南后和郑袖同时眨两下眼，嘴角一撇：“嗯！”

从此，楚王改变了对张仪的态度，开始对他另眼相看。张仪很快飞黄腾达起来。

楚王好色，南后、郑袖怕失宠，张仪看出了所求对象的“软肋”识别他们的内心，因此能够改变不利地位，一举成为红人。

## 察言观色量体裁衣

俗话说：“出门观天色，进门看脸色”。观天色，可以未雨绸缪，使自己不受日晒雨淋。看脸色，便可知其情绪。因此，学会察言观色，不仅能够了解对方的心理，而且还能捕捉到比语言表露更真实、更微妙的思想。善于察言观色是不可忽视的求人办事之道，也是求人办事至关重要的基本功。

比如：对方抱着胳膊，表示在思考问题；抱着头，表明一筹莫展；低头走路、步履沉重，说明他心灰气馁；昂头挺胸，高声交谈，是自信的流