

人找对了 事就成了

你跟谁交往比你是谁更重要，
交往的人对了，想办的事就成了。

张国力 主编

21世纪最具有影响力的成功社交法则

本书从实用、方便的原则出发，教给读者一生不可不知的求人办事技巧，掌握了这些技巧，会让你迅速成为一名事业有成人土，使你在任何场合，面对任何人，都能做到左右逢源、四面通达。

全球畅销的
智慧
经典

中国文联出版社
CHINA FEDERATION OF LITERATURE AND ART CIRCLES PUBLISHING HOUSE

人找对了 事就成了

张国力 主编



图书在版编目 (CIP) 数据

人找对了, 事就成了 / 张国力主编. —北京:
中国画报出版社, 2012. 10
ISBN 978 - 7 - 5146 - 0601 - 0

I. ①人… II. ①张… III. ①人际关系 - 通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 234388 号

人找对了, 事就成了

出 版 人: 田 辉

编 著 者: 张国力

责 任 编 辑: 张光红

助 理 编 辑: 李 媛

出 版 发 行: 中国画报出版社

(中国北京市海淀区车公庄西路 33 号, 邮编: 100048)

电 话: 010 - 88417359 (总编室兼传真) 010 - 88417409 (版权部)
010 - 68469781 (发行部) 010 - 88417417 (发行部传真)

网 址: [http: //www. zghbcbs. com](http://www.zghbcbs.com)

电 子 信 箱: [cpph1985@126. com](mailto:cpph1985@126.com)

经 销: 新华书店

海外总代理: 中国国际图书贸易集团有限公司

印 刷: 三河市杨庄镇明华装订厂

监 刷: 傅崇桂

开 本: 16 开 (170mm × 240mm)

印 张: 13.25

版 次: 2012 年 11 月第 1 版 2012 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5146 - 0601 - 0

定 价: 26.00 元

(版权所有 违者必究)



“万事不求人”——不折不扣的大话！

“事事要求人”——无可奈何的现实！

在当今社会，不求人办事是不可能的。终其一生，我们都要做事，在做事中生存，在做事中体验人生，在做事中实现自身的价值。人生在世，意想不到的烦人之事实在太多，各种事情，包括大事、小事、好事、坏事、烦事、琐事，无不伴随着我们，只要我们选择活着，就需面对这些复杂的人际关系和繁琐的应酬，这会让你应接不暇，喘不过气来。面对这些烦心事，有的人能谈笑自如，轻而易举地把事情做得很漂亮；而有的人如无头苍蝇，无所适从。

那么，为什么会出现这种情况呢？是性格、学识、家庭背景各异，还是机会的不同呢？也许与这些都有关系，但究其主要原因，能决定你的前途命运的，最终就是你求人的本领、做事的手腕。

不论是商界精英，还是政坛老将；不论是达官贵人，还是平民百姓，那些能成就一番事业的人，都懂得如何“求人办事”。求人是生活的一种策略，是恰到好处的应对，是播种与收获的成功法则。求人是一门艺术，更是一门学问。很多人之所以一辈子碌碌无为，那是因为他活了一辈子都没有弄明白求人办事的“潜规则”。

如果你想把很棘手的事情办好，如果你想成为生活中的关系户，如果你想学会办成大事的技巧，如果你想知道怎样求人最有效，如果你想学习别人的求人经验，如果你想求人时少走一些弯路，那么，你不能错过这本书。本书将向你展示社会生活中最直接、最便利、最有效的求人技巧，告知办事过程中的种种“潜规则”，让你在最短时间内掌握左右逢源、马到成功的本领。



第一章 求人需思忖，办事方周全

——求人办事，布好局是关键

- ◎ 心态摆正，办事逍遥 / 002
- ◎ “未成曲调先有情”——求人的备战阶段 / 005
- ◎ “曲径通幽处”——求人的进攻阶段 / 011
- ◎ “咬定青山不放松”——求人的相持阶段 / 015
- ◎ “润物细无声”——求人的告捷阶段 / 020

第二章 求人办事靠的是“内功”

——胆大、厚黑、耐心、脑筋活

- ◎ 求人胆子要大 / 024
- ◎ 黑而无色，厚而无形 / 027
- ◎ 把冷板凳坐热 / 029
- ◎ “耐烦”方显真本事 / 033
- ◎ 求人不能“一根筋” / 036
- ◎ 看得要准，下手要狠 / 039

第三章 求人办事，关系先行

——人缘好，吃得饱

- ◎ 朋友多了路好走 / 044
- ◎ 学点蜘蛛织网的本事 / 047

- ◎ 做一个“吃得开”的人 / 051
- ◎ 拓展关系有秘诀 / 055
- ◎ 进了圈子才是“自己人” / 058
- ◎ 要掌握“人际关系定律” / 061
- ◎ 晴天留人情，雨天好借伞 / 065

第四章 说话恰到好处，办事八面玲珑

——用你的“嘴”说动别人的“腿”

- ◎ 见什么人说什么话 / 070
- ◎ 该拍就拍，奉承之语不能少 / 073
- ◎ “硬”话也要“软”说 / 076
- ◎ 知己知彼再开口 / 080
- ◎ 说话要会绕弯子 / 083
- ◎ 开玩笑不能过了“火” / 085

第五章 求不同的人，办不同的事

——见什么庙拜什么佛

- ◎ 出门观天色，进门看脸色 / 088
- ◎ 求人之前探察性格 / 091
- ◎ 见机行事，投其所好 / 095
- ◎ 得贵人者得舞台 / 098
- ◎ 同窗好友，想靠就靠 / 101
- ◎ 亲不亲，故乡人 / 103
- ◎ 找同事办事，该张嘴时就张嘴 / 105
- ◎ 老人、孩子也能办成事 / 107

第六章 求人办事，招招有技巧

——求人方略就这几手

- ◎ 竖个梯子让人爬 / 112
- ◎ 软磨硬泡“泡”出名堂 / 115
- ◎ 以柔克刚，以退为进 / 119
- ◎ 让对方觉得自己很重要 / 121
- ◎ 请将不如激将 / 123

第七章 以“礼”服人，办事效率高

——有“礼”走遍天下

- ◎ 礼多人不怪 / 128
- ◎ 送礼是一门艺术 / 129
- ◎ 办事送礼有“原则” / 132
- ◎ 送礼也要讲“策略” / 134
- ◎ 懂一点儿“送礼心理学” / 137
- ◎ 礼轻情义重 / 142

第八章 点餐如点兵，饭局如“战场”

——请客吃饭必须熟知的“潜规则”

- ◎ 邀请也要讲究方法和技巧 / 146
- ◎ 宴请看场合，吃饭分档次 / 148
- ◎ 酒桌礼仪不可少 / 150
- ◎ 把酒言欢，有劝有拒 / 155

◎ 点点滴滴见殷勤 / 158

◎ 西餐礼仪有用武之地 / 161

第九章 求人办事“六不要”

——办事过程中不得不注意的问题与禁忌

◎ 见佛即拜，病急乱投医 / 166

◎ 强人所难，勉为其难 / 168

◎ 三心二意，脚踩两只船 / 172

◎ 用人朝前，不用人朝后 / 176

◎ 轻易许诺，言而无信 / 179

◎ 轻易得罪他人 / 183

第十章 身心困境中寻找突破口

——应对困局和棘手之人的方法技巧

◎ 避免求人碰壁有技巧 / 188

◎ 人情投资，宜走长线 / 191

◎ 寻找对方的“致命点” / 193

◎ 滴水不漏应对笑里藏刀的人 / 195

◎ 对自私自利的人敬而远之 / 197

◎ 谨慎应对深藏不露的人 / 199

◎ 远离那些搬弄是非的人 / 200

◎ 宽厚平和对待尖酸刻薄的人 / 202

人找对了，事就成了

| 第一章 |

求人需思忖，办事方周全

——求人办事，布好局是关键

☺ 心态摆正，办事逍遥

现实中，许多人哀叹：求人办事难，做人更难。人的一生，要把人做好，把事情办得圆满，这就需要一些“心机”和“手腕”来达到成功的目的，但无论做人做事，没有一个良好的心态，一切努力都将付诸东流。做事成功的起点就是你积极的心态，做事成功的开端就是要认识你的心态。没有谁能够决定整个世界，但人人都能决定自己的心态。你自己的心理、思想、感情、精神完全由你自己的心态创造。好的心态是你做大事的资本。

普天之下，芸芸众生，谁不想实现自身的价值？谁不想拥有无穷无尽的财富？尤其是有抱负的人，更加渴望着轰轰烈烈的辉煌人生。然而，人生成功的起点在哪里呢？究竟什么才是做事成功的开端呢？

无数成功的范例告诉我们，做事成功的起点就是你积极的心态，做事成功的开端就是认识你的心态。心态即人的心理状态。任何人的心理状态都有两方面：积极的心态和消极的心态。那么，这两种不同的心态各有什么作用呢？

美国心理学家塞利格曼做过一个实验。塞利格曼测试了70个心脏病病人，17个被测试为悲观的病人中有16人因没有经受住第二次心脏病发作而去世；而在19个被测试为最乐观的人中，只有一个人被第二次心脏病发作夺去了生命。这说明，如果一个人有了积极健康的心态，就能调动全身的积极因素抵御疾病，如果消极、悲观，很快就会被疾病击垮。

从心理学的角度来说，当一个人拥有了积极的心态之后，他就树

立起了人生的信念。有了信念就能够很好地完成自己的工作，并且会觉得工作时很有信心，也很快乐，在工作中一旦有了小小的成绩，他的信念则会越发坚定，他的心态也会随之更为积极。这样，心态——信念——工作，工作——信念——心态之间就形成了一种良性循环。相反，当你的心态处在消极一面的时候，你会对你自己和你的工作失去信念，没有了信念也就没有了干劲，身上原来拥有的能力也会因你的信念的消失而无法发挥，这时的工作也就会越来越不好做，人生也就会越来越不顺心，工作越难做，人生越不顺心，信念就越不坚定；信念不坚定，“手腕”就差，心态就越差，这样无形之中就形成了一种恶性循环。这两种循环都是情绪和行为相对应的一种反应。两种循环都取决于人的心态。前一种循环通往成功，后一种循环铸就平凡。

因此，可以肯定地说，做事成功的起点就是你的心态，做事成功的开端就是认识你的心态。

如果你还未认识你的心态，你就将滑到落伍者的行列。

许多人在没有做事之前，常常会感到恐惧。要知道，恐惧，是阻碍你迈向成功的绊脚石，要想成功，你就必须把它们一个个踢开。这是有“手腕”的人做事的惯例。

有很多人已经意识到，社会的发展变化太快了，我们没有充分的时间适应这种变化。面对生活，每个人都会产生某种恐惧。

我们恐惧没有钱，恐惧没有出路，恐惧没有人理解，总之恐惧有很多，但主要有7种：1.恐惧贫穷；2.恐惧批评；3.恐惧健康不佳；4.恐惧失去爱；5.恐惧失去自由；6.恐惧年老；7.恐惧死亡。

恐惧的理由有无数种，但最可怕的是对贫穷和衰老的恐惧。

我们把自己的身体当做奴隶一般来驱使，因为我们对贫穷十分恐惧。所以，我们希望积聚金钱以备年老之需。这种普遍的恐惧给我们造

成很大的压力，促使身体过度劳累，反而给我们带来了我们所极力要避免的困惑。

大多数人都了解，只要运用想象力，就能发挥创造力。他们都曾经阅读过一些伟人传记，这些伟人本来也都是普通人，都是在克服重大的缺点与障碍之后，才成为伟大的人物。但他们却无法想象这种情形会发生在自己身上。他们使自己安于平凡或失败，并在希望与嫉妒中度过一生。他们养成了回顾过去的习惯（加强了失败的意念）；并且幻想同样的情形会再出现（预测失败）。他们受制于别人所定下的标准，因此经常把目标放得高不可及。他们既不相信梦想能够真正实现，也未充分准备有所成就，因此，他们一次又一次地失败了。

失败已固定在他们的自我心态中。就在事情似乎已有突破或真正有进展的时候，他们却把它弄砸了。事实上，对成功的恐惧感，使他们拖延了成功所必需的准备工作以及创造的行为。而为失败找出了合理解释，正好可以满足这种微妙的感觉：“如果你们也经历我的遭遇，你们也不会有所进展的。”

那么怎样排除恐惧呢？

首先，你要进行自我激励，不断地在心里对自己说：没什么可恐惧的，我一定可以做好。

自我激励就是鼓舞自己作出抉择并且付诸行动。激励能够提供内在动力，例如本能、热情、情绪、习惯、态度或者想法，能够使人行动起来。

其次，行动起来，用事实克服恐惧。很多人在事情没有做的时候，常常会感到恐惧，一旦做起来，就不会恐惧了。特别是事情做成功了，就可以克服恐惧，树立起信心。

再次，把事情的最坏结果想象出来，如果最坏的结果你能够承受，那么就没有必要恐惧了。比如，下岗了，又能怎样？我还可以有基本生活保障，不至于活不下去。我可以干自己能干的事情……

认识到我们现在对生活的恐惧是早期没有受到信心的鼓励，这种恐惧不克服就会严重影响我们今后的发展，在恐惧所控制的地方，是不可能达成任何有价值的成就的。所以，一个做事有“手腕”的人要想成功，就要改变自己，克服恐惧，肯定自己。把心态摆正，求人方能顺利，办事才可逍遥。

☺ “未成曲调先有情”——求人的备战阶段

求人办事的初始阶段，其实就是与人沟通感情的交际阶段。

在交际中寻找共同点的说话术，俗称“套近乎”，也叫“名片效应”或“认同术”。认同是交际中与陌生人、尊长、上司等沟通情感的有效方式。

认同，是要在交际双方的经历、志趣、追求、爱好等方面寻找共同点，诱发共同语言，为交际创造一个良好的氛围，进而赢得对方的支持与合作。首先一点，就是不能打无准备之仗，有备而来，才能套得近乎，并且套得瓷实，套得牢靠。

让我们以记者为例。记者采访，常常是“跑断腿，磨破嘴”，有时还不得不面对冷面孔，坐冷板凳，他们是如何与采访对象套近乎的呢？

初次见面，彼此陌生，有个熟悉的过程，有经验的记者能够把这个过程缩短。通过观察和分析谈话对象，能够迅速地找到一个可以引起双方话题的共同点，打破那种不知从何谈起的尴尬局面。

有一位老记者去采访一位科学家，到了科学家那儿，老记者看到墙上挂着几张风景照，于是就扯上了构图呀，色调呀，原来这位科学家爱好摄影。他兴致勃勃地拿出了自己的相册，俩人便侃侃而谈起

来，谈话气氛非常融洽。正是由于这种气氛，使后面的正题采访进行得非常顺利。

一次，一位记者去采访一位女教师，行前有人说她很倔，说不好三言两语就把人打发了。记者到学校去找她，她正在跟传达室的人发脾气。记者一听她说话的口音是江浙一带的，心里暗暗高兴，因为他也是浙江人。后来，他们的交谈就从家乡谈起，越谈越热乎，这一段题外话也为正题作了很好的铺垫。

记者在跟不熟悉的采访对象接触中，开动脑筋，注意观察，迅速找到这种共同点，以此作为一种契机，与采访对象建立互相信任的关系，以进行和谐、投机的谈话。

有时候，采访和求人简直就是一回事，记者的经验足够各位求人者借鉴。

有些时候，我们所请求的对象是素不相识的陌生人，事先无法进行积极充分的准备。这怎么办呢？下面就介绍一些与陌生人交谈、套近乎的技巧。

首先，你要把与陌生人交谈看成是一件乐事。应当想：这是获取新信息的好途径；是扩大横向联系的好机会；是求知学习的好渠道；是锻炼口才的好办法……只有这样，你才能珍视与陌生人的交谈，变畏途为乐境，变被动应付为主动出击。交谈时，你才会热情、诚恳、娓娓动人，“未成曲调先有情”；心中的话，才会源源涌到舌尖。

初次见面，素昧平生，有人感到周身不自在，“不好意思”交谈；有人感到无从启齿，“没有办法”交谈。他们或局促一角，尴尬窘迫；或欲言又止，嗫嚅迁讷；或说话生硬，使人误解……产生这些现象的原因之一是：缺乏和陌生人交谈的勇气。所以在与人交谈时首先要坚信自己是能够把话说清楚的。有无这种信心是非常重要的。但是与陌生人交谈的勇气也不是与生俱来的，是可以逐步培养的。其主要方法是：

► 1. 自我暗示

交谈前，可作自我暗示，适当默念：“慌什么？一句一句说！”“急什么？自有办法可想！”“要勇敢，镇定地说出第一句！”

► 2. 自我信任

相信自己能说会说。做到：该说则说，该笑则笑，该问则问，自然大方。

► 3. 用警句给自己打气

牢记一些帮助你战胜胆怯、鼓足勇气的警句，常常有很好的启迪作用。如“勇气是男子汉的主要品性”、“大胆横行天下，小心寸步难行”、“永不听信你的惧怕”、“自己先有一种坚信，然后用你全副的精力去做——成功的基础十有八九建筑于此”。

► 4. 转移紧张情绪

别老想着：“要和陌生人谈话了，怎么谈呢？真急死人……”要把这种紧张情绪转移到别的事物上去。如看看室内的陈设，鉴赏一下墙上的名画、挂历等。紧张的心情消释了，交谈就能较轻松地进行。

其次，要善于寻找话题。我们在与陌生人交谈、寒暄之后，常会出现可怕的冷场。这时我们就面临着一个找话题的问题，有人说：“交谈中要学会没话找话的本领。”所谓“找话”就是“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，是初步交谈的媒介，深入细谈的基础，纵情畅谈的开端。好话题的标准是：至少有一方熟悉，能谈；大家感兴趣，爱谈；有展开探讨的余地，好谈。

找话题的方法有多种：

► 1. 中心开花

面对众多的陌生人，选择众人关心的事件为题，围绕人们的注意中心，引出许多人的议论，导致“语花”四溅，形成“中心开花”。这类话

题是大家想谈、爱谈、又能谈的，人人有话，自然能说个不停了。以“中心开花”法选话题，要在陌生人多的场合，把话题对准大伙的兴奋中心。

► 2. 即兴引入

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

► 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；与陌生人交谈，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。如在聚会时见到陌生的邻座，便可先“投石”询问：“您和主人是老同学呢，还是老同事？”无论问话的前半句对，还是后半句对，都可循着对的一方面交谈下去；如果问得都不对，对方回答说是“老乡”，那也可谈下去了。假如是北京老乡，你可和他谈天安门、故宫、长城，也可与他谈北京的新变化；如果是福建老乡，你可与他谈荔枝、龙眼、橘子、沿海的水产等等。

► 4. 循趣入题

问明陌生人的兴趣，循趣生发，能顺利地进入话题。因为对方最感兴趣的事，总是最熟悉、最有话可谈、最乐于谈的。如对方喜爱摄影，便可以此为话题，谈摄影的取景，胶卷的选择，各类相机的优劣，钻研摄影艺术的甘苦，等等。如果你对摄影略通一二，那肯定谈得投机。如你对摄影不太了解，那也正是个学习机会，可静心倾听，适时提问，借此大开眼界。

引发话题的方法也有很多，诸如“借事生题”法、“即景出题”法、“由情入题”法，等等。可巧妙地从事、某景、某种情感，引发一番议论。引话题，类似“抽线头”、“插路标”，重点在引，目的在导出