

不倒翁丛书

姜晓峰 主编

×××出版社

第十九卷

求人、求职不倒翁

目 录

电话求人有讲究	(1)
帮人就是帮己	(4)
通过契机说行话	(10)
婉言拒绝 莫乱许愿	(14)
求人不成功 借用“枕边风”	(21)
间接托人好办事	(26)
心急吃不成热豆腐	(28)
求人帮忙 站稳脚跟	(30)
求人办事 量力而行	(32)
竖个梯子往上爬	(33)
求人 拒人皆学问	(36)
办事找熟人 少累不费神	(38)
求人成瘾亲友惧	(39)
万事“礼”当先	(45)
直接找领导 求人需技巧	(54)
春风化雨 润物无声	(61)
巧借名人 办事准成	(66)
求人送礼 也须有忌	(68)
求人办事 心理攻势	(70)
泪水眼中转 天地已转换	(72)
软磨硬泡 事情办牢	(76)

脸皮薄 受折磨	(79)
不怕人食言 就怕脸皮薄	(81)
用你是看得起你	(83)
即使将逝 设法追回	(86)
身边“贵人”知多少	(87)
有奶便是娘 求人难久长	(93)
激人上钓钩 办事不用愁	(99)
三分长相 七分打扮	(102)
下跪最是动人心	(103)
说你不行你准行	(106)
死马也当活马医	(108)
婉求人胜于央求人	(111)
钻进铁扇公主的肚子里	(113)
知己知彼 百战不殆	(115)
恰到好处看火候	(117)
求人不专一 到手也转移	(120)
无中生有 办事不愁	(124)
求人有法宝 媒人不可少	(129)
逐层剥笋 听者心动	(133)
劝服对方好办事	(137)
求人没耐心 八九事不成	(140)
脸皮厚 吃个够	(144)
激发同情心 求人最好办	(147)
病急不可乱投医	(149)
话多人不爱 求多人不怪	(156)

世上无难事 就怕死皮赖脸	(159)
眼泪催得人心动	(161)
知彼知己 从容应试	(163)
满怀信心 潇洒面对	(168)
求职禁忌应知晓	(171)
机智通变 “信息”资源	(178)
暗渡陈仓求职术	(182)
局长一下岗 企业动手抢	(191)
人需我予 谋职有术	(192)
才能加关系 成功总相依	(195)
沉默是金	(197)
机会自己找 岗下顺风船	(200)
广种薄收就职书	(202)
冲出围城进农门	(204)
形象完美 巧过首关	(206)
求职之路 不怕拒绝	(211)
面试谈话决成败	(212)
抓紧良机 及时决断	(216)
成败有定数 关键看人谋	(217)
设计花钱买同情	(218)
不等不靠 自立最好	(220)
给足面子 就业资本	(223)
精心计划 越高越不怕	(227)
观念变 天地换	(230)
酒香也怕巷子深	(231)

苦寒过后茶香飘	(233)
英文求职信 敲开外企门	(238)
地毯式访问 求职无遗漏	(250)
面试礼仪好 不用各处找	(253)
自我开拓 出人头地	(259)
同学帮忙 屡试不爽	(260)
不怕公司小 就怕干不了	(262)
自强自立 生活才充实	(264)
敢为人先 就业不难	(266)
旁敲侧击 就业如意	(268)
路靠自己走	(270)
树立自信 成功之本	(273)
千奇百怪说招聘	(277)
求职应试有对策	(280)
调动关系网 就业不用忙	(286)
攀龙附凤 百试百中	(287)
勇吃回头草 事业永不老	(290)
昔日下岗工 今朝女经理	(294)
写好求职信 成功在眼前	(296)
转变旧观念 就业天地宽	(302)
梅花香自苦寒来	(306)
面带微笑 求职诀窍	(308)
认准正道不回头	(311)
欲擒故纵 聘者心动	(313)
女性求职路漫漫	(315)

不怕年龄大 笑对再就业	(318)
角色互换 就业不难	(322)
慧眼盯市场 适者能生存	(323)
学以致用好成功	(329)
只要功夫深 铁杵磨成针	(331)
标新立异 就业轻易	(333)
自谋出路就业广	(335)
决不服输 活出尊严	(336)
敢拼才能赢	(339)
走出一片天	(341)
藏龙卧虎计中计	(345)
自己聘自己	(347)
看人说话 求职妙法	(348)
爱拼才会赢	(356)
天道酬勤	(358)
瞄准方向再放枪	(360)
妙用体态语 求职没问题	(367)
出奇制胜应聘书	(374)
说话有分寸 职业掌中握	(375)
守株岂可待兔	(378)

电话求人有讲究

善用电话，求人可得事半功倍之效。

有一次某作家拜托某评论家写序，当他把目的说出后，对方就回答：“好了，好了，我知道了。”作家一听颇为心急，恐怕他就此中断通话，赶忙追问一句：“你觉得我的稿子不好吗？”

“喔！不是，我可以接受，听你电话里的声音，使我不由得喜欢上你了。10天后，我可以把序稿写好交给你。这样吧！到时我会电话通知你来拿稿，我倒很想见见你的面，看看你究竟是怎样的一个人。”

需求人时，使用电话与对方联系比较方便。因为电话沟通时，彼此看不见对方的外貌，可以免除拘束，交谈比较轻松，但是也有不利的一面，电话交谈，“不见庐山真面目”，谈话更要小心、机警，要在通话中学会随机应变。

在现代社会时，电话是交际应酬的一个重要工具。看起来打电话很容易，对着话筒跟对方交谈，觉得跟当面交谈一样简单。实则不然，打电话大有讲究，有一定的学问和艺术性。因为打电话是只闻其声不见其人，因此把握好语气和声调，注意文明礼貌，就显得特别重要。

一、吐字清晰

打电话的时候，微笑、手势和别的各种传送情意的方法都不发生作用，语调成了唯一的工具，吐字清晰、用字适当及抑扬顿挫都非常重要。

打电话时，口要对着话筒，说话音量不宜太大，也不要太小。咬字要清楚，吐字比平时略慢一点，语气要自然。

必要时，可把重要的话复述一遍，交待地点、时间时要仔细。当对方听不清发出询问时，要耐心地回答，切忌不耐烦，始终要给人以和蔼、亲切的感觉。

二、尊重对方

现在一般人打电话几乎都是从“喂”开头到“再见”结束。多半是电话挂通，先说声“喂”。这声“喂”最好说得轻松愉快，说过“喂”后，你应该马上说出自己的姓名。

谈完了话时，那声“再见”也要说得轻松愉快，不要显得唐突，在谈话结束时，不管谈得结果如何，即使对方对你的要求没有给予肯定的答复，也不要降低了声音或表示没有兴趣再谈的语气。

如果你在通电话的中途必须跟身旁的人讲话，那么应先向通话的对方抱歉一声，再用手遮住受话器，这中断的时间越短越好，同时别忘了，即使你遮住了受话器，对方仍旧可能听到，所以不要说些引人误解的话。

如果身旁发生了什么事，必须挂断电话时，应先简短道个歉或解释一下再说“再见”。假如你告诉对方，你等一下会再打电话给他，那你就要尽可能快点打过去，免得对方等。

三、简明扼要

生活忙碌的人一定很欣赏甚至感谢打电话来的人说话简洁扼要。与人通话时，除了说话要讲究礼貌外，还要注意谈话时间不宜过长，不要利用电话闲谈和开玩笑，因为占线时间长了，不仅影响别人通话，而且别人打给你的电话也进不来了。

通话结束后,也不宜不明不白地将电话挂了,而应该礼貌地说声“再见”,这是通话结束的信号,也是对对方表示尊重。

重要事项要预先做成记录,并在心底默念一番。待正式拨通电话时,就不至于乱了头绪而说不出口。

四、选择时间

在上班时间利用电话联系工作,应该尽量在对方上班 10 分钟后,和下班 10 分钟之前,这时对方可以认真听你讲话,不会有匆忙之感。电话机旁应常备笔纸或电话记录卡,以备不时之需。

给同学、同事、朋友家里打电话应该在早晨 8 点钟以后,晚上 10 点钟以前,太早或太晚都不适宜,除非有重要的事情需要告知或商量。

五、控制情绪

当你心情不好,打电话要注意语气和声调。因为情绪不佳,说话的语调往往会生硬、呆板,而对方又不知道你的心事,容易引起误会。

有时事情很急,希望能用最简单的语言,最快的速度解决问题,这时,也往往容易忽视语气与声调的控制,结果往往会适得其反。要把事情办妥,必须注意语调从容,叙述清楚,交待明确,切不可开口就呛人,让人一听就冒火。

六、切忌无礼

打电话时,除了语言,其他一些细节也应重视,如当你粗心拨错电话号码的时候,如果已经接通,不能“咔嚓”一声把电话挂了,

因为你拨错了号码，给对方带来了麻烦。正确的做法应该向对方道歉，然后挂断电话。

又如当电话接通，你要找的人不在时，也不宜“咔嚓”一声把电话挂了，以免受话人得知有人来过电话，又不知道是谁时，造成悬念和不安。礼貌的做法应把自己的单位、姓名、电话号码告诉接电话的人，请他转告你要找的人。

帮人就是帮己

人与人之间的关系是双向的，人生在世，既有求人的时候，也有被人求的时候。当你被人求的时候，你该怎么办呢？

只要你将心比心，把自己求助于人时的情形回顾一番，就不难找到答案了。

你希望别人为你做什么，你就要为别人做点什么。你当初的渴望，就是现在别人的渴望。

正如一位哲人所说：“人无法逃离社会这个事实就注定了人无法摆脱对社会的责任。每个人的人生角色决不是纯粹的自己，每个人生命的意义也正是体现在许许多多别人共处之中。”

“无私的人正是看到了这一点、并诚实而自觉地把自已融入了别人的生活，而给别人以温暖和美意，同时也使自己快乐和充实。”

“自私的人正是无视这一点，拼命而冷漠地从别人那里为自己索取和争夺着什么，自己臃肿到了可怜的地步，还遭到了别人的蔑视和不齿。”

其实，人在旅途，既需要别人的帮助，又需要帮助别人。从这个意义说，帮人就是帮己。

也许没有比帮助这一善举更能体现个人宽广的胸怀和慷慨的

气度的了。不要小看对一个失意的人说一句暖心的话，对一个将倒的人轻轻扶一把，对一个无望的人赋予一个真挚的信任。也许自己什么都没失去，而需要一个帮助的人来说，也许就是醒悟，就是支持，就是宽慰。

对于一个身陷困境的穷人，一枚铜板的帮助可能会使他握着这枚铜板忍一下极度的饥饿和困苦，或许还能干番事业，闯出自己富有的天下。

对于一个执迷不悟的浪子，一次促膝交心的帮助可能会使他建立做人的尊严和自信，或许在悬崖勒马之后奔驰于希望的原野，成为一名勇士。

就是在平和的日子里，对一个正直的举动送去一缕信赖的眼神，这一眼神无形中可能就是正义强大的动力。对一种新颖的见解报以一阵赞同的掌声，这掌声无意中可能就是对革新思想的巨大支持。

就是对一个陌生人很随意的一次帮助，可能也会使那个陌生人突然悟到善良的难得和真情的可贵。说不定当他看到有人遭到难处时，他会很快从自己曾经被人帮助的回忆中汲取勇气和仁慈。

给人以帮助，实实在在地实践了自己向善的思想，同时也会为自己真切的付出而感动，这种感动使自己看到了自己作为人的灵魂的不俗和不凡，于是做人的境界又高了一层，所以古人说：“救人一命，胜造七级浮屠。”在给予别人的帮助中，总是贬斥了自己人性中的一些不真、不善、不美的阴影，粉碎了自己潜藏的自秘、胆怯的恶意；轻易或艰难的自我审视和决断，毕竟考验了自己的崇高与虚伪，终于伸出了援助之手，自己在灵魂自然洗礼中得以升华。

这也许已超出了对别人帮忙的意义，从做人长远的眼光来看这恰恰是对自己更高意义上的帮助和拯救。

相反，不肯帮助人，总是太看重自己丝丝缕缕的得失，这样的人目光中不免闪烁着麻木的神色，心中也会不时地泛起一些阴暗

沉渣。别人的困难，他可当作自己得意的资本，别人的失败，他可化作安慰自己的笑料；别人伸出求援的手，他会冷冷地推开；别人痛苦的呻吟，他会无动于衷。至于路遇不平，更是不会拔刀相助的，就是见死不救，也许他还会有十足的理由。自私，使这种人吝啬到了连微弱的同情和丝毫的给予都拿不出来。

也许这样的人没有给人帮助倒是其次，可怕的是他不仅可能堕落成一个无情的人，而且还会沦落为一个可耻的人。因为他的心除了只能容下一个可怜的自己，整个世界都无需关注和关心，其实，他也在一步步堵死自己所有可能的路，同时也在拒绝所有可能的帮助。

帮助别人。也是在帮助自己，前者是有形的有限的，而后者则是无形的无价的。

帮助别人带来的快乐，是高尚的，也是美好的。向别人索取带来的充其量叫快感，这是不可告人的，甚至是灾难的开始。

给人以帮助吧，即使眼下没有机会，至少也要保持一种帮助人的思想和准备，这样，我们面对太阳才不会羞愧和空虚，睡着了才会踏实和放松。

每一个人的成功，都需要别人的帮助。苏秦、张仪本是要好同学，苏秦深知张仪的学问在自己之上，可是，苏秦却先成功了，做了六国的宰相，张仪则依然落魄，来投靠苏秦。谁知，竟遭到苏秦无数奚落，于是决心单身赴秦，自找出路。苏秦暗中派人沿途照料，供给张仪之所需，直到张仪高任秦相，才明白苏秦当初的用意，张仪感激不尽，这种办法，是为了不令张仪依赖苏秦，而埋没他的才干。这在当时特定的历史条件下，可谓用心良苦，成全能者。

人，都有七情六欲。可是，当自己的幸福以别人的痛苦为前提时，他们却自愿地放弃自己的幸福，这就是他们的高尚精神之所在。

“成人之美”的事，在今天的社会到处都有，如主动替朋友值

班，使其安心地去会女友；尽力帮助朋友复习功课，掌握知识，使其早日榜上有名；主动帮助一时经济拮据的朋友，使其免除后顾之忧等等。

总之，大凡是好事情，好愿望，你伸出热情的手，予以大力帮助，使之功成事就，都可以说是“成人之美”的“君子”行为，都是得人心，受欢迎的。

当你正在潜心于某项工作，或全身心投入一件你所理想的事业，或沉浸于你所赖以生存的一件职业时，“却受到了来自朋友、亲戚、同学或同事的求助等份外之事的干扰，需要你分出时间，需要你分出心思和精力去应付它。

如果应承这类分外事，势必影响你所进行的工作，你会觉得不愉快，不甘心。如果拒绝它、排斥它，你也会感到心里不安，还可能遇到意外的麻烦，譬如遭到误解，受到无谓的攻击，受到周围的冷淡，你会同样过得不舒服、不愉快。

人生经常陷进两难境地。

应承分外之事的干扰或排除分外之事的干扰，不仅是一个怎样对时间进行合理操作的技巧问题，而且是一个怎样体认自己的生命存在的根本问题。

在应承分外之事或拒绝分外之事的两难情景里，你可以首先从应承份内之事方面着想。你受到了分外之事的干扰，用于你所进行的主要工作的时间相对减少了，你在这里感到有所损失，有所不安。但你收获的可能是良好的人际关系，于是你又没有不安的感觉了。

分外之事，同事、友人求助等之类也许只是一时表面的占去了你的时间，从长远着想，从整体着想实际上可能并不会对你造成损失，它可能对你眼下所进行的工作产生间接的作用，或者对你将来的工作产生间接的作用。那么，这份“干扰”也就不成其为干扰了。

不是说“世事洞明皆学问，人情练达即文章”吗？

况且，你在接受分外之事。在帮助别人的时间里，你或许能够感觉到助人的快乐，你此刻的存在便是快乐的，便是合理的。作为个人而言便是失中之得，没有什么值得遗憾。

同时，你帮助了别人，方便了别人，获得良好的人际关系，这种美妙的效应也许你一时还不能明显地感觉到。你经常与人方便，常替别人分担忧愁，帮助别人，日积月累，时间长了，你处世行事将四通八达，这将大大胜于你当初因拒绝别人而挤下的那一点点时间的损失。

人与人之间没有彼此信任，则没有互助互利；没有较深的感情则没有彼此的信任。在人际交往与关系中重视感情因素，不断增加感情的储蓄，就是聚积信任度，保持和加强亲密互惠的关系。

你在感情的账户上储蓄，就会赢得对方的信任，那么当你遇到困难，需要帮助的时候，就可以利用这种信任，你即便犯有什么过错，也容易得到别人的谅解，你即便没把话说清楚，有点小脾气，对方也能理解。

所以，我们要强调请求别人的支持和帮助，应该自信主动。坦诚大方地提出，尽管有许多有效的方法和技巧可以采用，然而最重要的是自己要乐于助人，关心他人，不断增加感情账户上的储蓄。

如果说建立相互信任。相互帮助的人际关系有什么诀窍的话，那么这是唯一的和可靠的诀窍。

反之，不肯增加储蓄而只想大笔支取的人是无人理会的，这样的银行账户是根本不存在的。你毫无储蓄，到需要用钱时，也就必然无钱可用，只有欠账了。但欠账总是要还的，到头来还是要储蓄。这就是社会与人生的大海平等互利、收支平衡的灯塔。

平时我们请人帮个小忙，习惯说劳驾、借光。帮忙和借光有什么关系？其实“借光”一词的来历就说明了求助也就意味着互利。

传说，古代有个勤劳的孩子，因家里太穷买不起灯油，夜晚无法纺线。村里有个大房子里有灯光，那里有许多妇女纺线，他便去

请求帮助，借点光亮。为了让人家欢迎他去，他说，你们给我方便，我也要给大家做点好事，每天晚上我来打扫房间。于是，他就这样每天晚上借用别人纺线的灯光读书了。

互助互利不仅指物质利益，而且还有精神利益。作为被求助的一方不一定非要你给他什么帮助和好处不可，而且人际交往的互利互惠也不同于做买卖那样必须是等价交换，立刻兑现。但作为求助者最能让对方了解助人也会助己。

你请某人来帮助粉刷装修住房，说好了干半天，他可能干了不到一个小时就走掉了，你拜托某人为你办理开办什么公司的手续，他也许只起了牵线搭桥的作用，具体的手续还要你自己去四处奔波……遇到这类情况，千万不可埋怨，不可责怪对方说话不算数。因为事实上人家已经帮了一点忙，这就值得你表示肯定和感谢。你感谢对方帮忙一小时，下回他可能会帮忙两小时，你感谢人家为你办手续探明了路线，下回他也许会一帮到底。

自己乐于助人，多主动帮助别人，会不断增加感情账户上的储蓄，如上所述，求人与被人求，是一笔人情账。尽管是人情账，无法精确地计算，但是也应当心中有数。

生活中经常有这样的人，帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀一种优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的后果，也就是：帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入，这是因为这种骄傲的态度，把这笔账抵消了。

人都爱面子，你给他面子就是给他一份厚礼。有朝一日你求他办事，他自然要“给回面子”。即使他感到为难或感到不是很愿意。这，便是操作人情账户的全部精义所在。

人们总是尽其全力来保持颜面，为了面子问题，可以做出常理之外的事。有句歌词非常流行，“若是某些记忆使你痛苦，何不轻易地去遗忘它。”但是谈何容易！

在记取人们是如何地注重面子之后，还必须尽量避免在公众

的场合内使你的对手难堪，必须时时刻刻提醒自己不要做出任何有损他人颜面的事。

永远记住一个物理的反应：一种行为必然引起相对的反应行为。只要你有心，只要你处处留意给人面子，你就会获得天大的面子，你能想象吗？

所以，为人帮忙时应该注意下列事项：第一，不要使对方觉得接受你的帮助是一种负担；第二，要做得自自然然，也就是说在当时对方或许无法强烈的感受到，但是日子越久越体会出你对他的关心，能够做到这一步是最理想的；第三，为人帮忙时高高兴兴的，不可以心不甘，情不愿的。如果你在为人帮忙的时候，觉得很勉强，意识里存在着“这是为对方而做”的观念。假如对方对你的帮忙毫无反应，你一定大为生气，认为“我这样辛苦地帮你忙，你还不知感激，太不识好歹了”如此的态度甚至想法都是不自然的表现。

如果对方也是一个能为别人考虑的人，你为他帮忙的种种好处，绝不会像打出去的子弹似的一去不回，他一定会用别种方式来回报你。对于这种知恩图报的人，应该经常给他些帮助。

通过契机说行话

1980年8月21日，意大利著名女记者奥琳埃娜·法拉奇访问邓小平。她的访问彬彬有礼，她是从祝贺邓小平同志的生日开始的。她从邓小平传记中知道他的生日是8月22日，而邓小平自己却忘记了。

邓：“我的生日？我的生日是明天吗？”

法：“不错，邓小平先生，我从你传记中知道的。”

邓：“既然你这样说，就算是吧！我从来不知道什么时候是我的