

曹啟泰的「拜託之道」：先有心態，再來談姿態

- 2013-05 [Cheers 雜誌 152 期](#)
- 作者：盧昱瑩 <http://goo.gl/Rf3Sji>



幾乎每個人都有請求幫助的經驗，但你能夠多自在地有求於人？又如何說動別人心甘情願的助你一臂之力？對於請託，走過人生大風大浪的曹啟泰，有自己的一套哲學與方法。

人生中，總有需要別人拉你一把的時候；職場上，工作也愈來愈難只靠自己獨力完成。懂得「拜託」他人，讓別人願意支持自己、借力使力，不但不丟臉，更是一種重要的人際影響力。怎麼「拜託」容易成功？不是低聲下氣，擺出哀兵政策，別人就一定買單；也不是裝得老成世故，像是談樁交易或買賣，就能讓對方心甘情願的跟你站在同一邊。

曾經在台灣紅極一時，卻因為 30 歲時創業失敗，背上 1.6 億元的鉅額債務，歷經人生大起大落後，這十幾年轉戰中國演藝圈，再創生涯新局的主持人曹啟泰，在接受《Cheers》雜誌採訪時直言，「拜託」絕不是一種「術」。拜託的成敗，取決於背後的心態，所有說出的話，都是順著心態而來。換句話說，為什麼有些人出去拜託總能成事，有些人卻總是換來閉門羹？差別就在於看待「拜託」的想法不同。

一句話，透露出曹啟泰對這兩個字的深刻體會。事實上，離開台灣到對岸打拼，一切都得從頭開始，即使生活瑣事，往往都需要靠人提點。在曹啟泰去年出版的《一張單程機票》一書中，他寫到很多令人印象深刻的例子。剛到中國時，許多朋友總提醒他要「以暴制暴」，好先聲奪人。如果計程車司機繞路，就要斥責他；服務生態度不佳，就要扯開嗓門罵。但相信人性本善的曹啟泰不以為然，即使朋友怒罵服務生招呼不周，他反倒寧可用溫和的語氣說：「不好意思，為了要證明你高尚的服務品質，想請問你可不可以拿一條毛巾給我，而且要很快，拜託！」結果話一說完，服務生立刻幫他拿來毛巾，比朋友用罵的還有效。

洞悉人性：幫對方想過，開口不卑不亢

日常小事，卻足以看出曹啟泰獨到的「拜託之道」。大部份人在有求於人時，多半只看到自己的處境，急著告訴對方需要他的幫助，好解決眼前的難題。卻忘記被拜託的對象也是個「人」，更別說試著去理解對方考慮什麼？需要什麼？他幫助自己，有什麼風險或是好處？不管狀況再糟糕，曹啟泰仍然能把對方的立場，看得跟自己的需求一樣重要。這種體貼與對人性的洞察，或許就是讓許多人願意幫他，而在他開口求援的當下，也能夠不卑不亢的理由。

2009年，因為中國法規的限制，他手中同時主持的6個節目一夕間全部中止。在他「被迫休假」的2個月當中，一位友人邀請他參與競標上海世界博覽會汽車館的展演內容。於是，他約了另外兩位朋友到咖啡店會面說明，希望請他們助自己一臂之力。不過，朋友聽了面有難色，支支吾吾地不願立即答應，畢竟13天後就要提案，現在曹啟泰手中卻只有一張A4大小、簡單寫著製作需求的標書。看出兩人對事情的可行性沒有信心，曹啟泰乾脆提出，從現在開始到提案完成，所有過程花費都由他買單。若提案成功，功勞是大家的；提案不成，對他們也沒有風險。果然，解除這項疑慮後，朋友終於決定放膽加入團隊。最後經過3輪的提案，他們拿下2010年上海世博會汽車館的標案。

「他就算帶著目的，也不會讓目的不利於你，」和曹啟泰合作了20年的經紀人Coco指出。就算是向人借錢，曹啟泰通常在開口前，已經先想好還款計劃，包括借款期限、攤還期數、利息計算、擔保條件、兌現工具等等，展現出自己願意負責的態度，也讓對方相信他有能力辦得到。如果對方拒絕，被客户形容為「無可救藥的樂觀主義者」的曹啟泰，也不會垂頭喪氣，能夠坦然視之，因為今天被拒絕，不代表明天也是。

除了掌握人性，對曹啟泰來說，每次「拜託」並非只是單向地期待對方付出、自己接受，而是一種雙向的互動，自己也同樣可以為對方創造價值。一次他到朋友家借錢的經驗，就是最好的例子。

創造價值：今日的拜託，變明日的交情 為了周轉財務，他臨時到朋友家調頭寸，卻聽到門裡傳來兩夫妻的爭吵。曹啟泰沒有因此打退堂鼓，但也沒有大刺刺地劈頭就開口要借錢，反而先關心兩人的家務事，當起和事佬。事情化解後，朋友問起他為什麼造訪，他只是笑笑地說了聲

「再說吧」就離開。隔天，朋友特地打電話致歉，又再度追問他登門造訪的原因，他仍舊只回答「再說吧」就掛了電話。

不想在朋友困擾時再增添他的困擾，所以曹啟泰嘗試以其他管道解決。只是眼看當天軋支票的「3點半」時限快到，在不得已的情況下，他決定在朋友午休快結束之前，撥電話過去：「沒辦法了，別的地方我今天都試過了，請你幫個忙吧。」果然，不僅順利借到錢外，朋友還給了他更好的借款條件。

人際交往都是「互相」的，讓人 3 分，往往能得到 5 分回報。就像這次經驗裡，朋友先感受到了他的關心與誠意，若是能幫的忙，又何樂而不為？於是每一次的

「拜託」，反倒成了延續情誼的過程，也讓對方覺得幫助自己是件「值得」的事。

「我想是我潛意識裡明白，所有的關係都來自交往，而交往裡不外乎：交流、交易、交換，最終產生的就是，交情。」曹啟泰在著作《我愛錢》的序言中如此談到。「拜託」兩字的組合，曹啟泰認為是一種「有禮貌」的請求，不用哀求，更不需委屈。「姿態是沒有用的，心態才有用。有了心態，自然有姿態。不要強做姿態，先做好心態。」他對「拜託」的意涵做下最精闢的註解。

Please...該怎麼拜託不同的人？ 拜託別人時，即使從對方的需求出發，但面對不同個性、特質的人，也要先觀察他們所在意的重點，才能進一步做好溝通，達到效果。

請託對象 專業型

在某個領域的專業非常強，對工作也有一定的堅持。拜託他時，要先正確且具體的肯定，再順理成章地委託他，因為「非他不行」。例如對方是設計師，不能只是說「好棒的作品喔！」而是說「這個作品的這種紅色效果很棒。」激發他對工作的堅持，來幫助你完成任務。

請託對象 合理型

他很重視時間，比較性急，向他拜託時，冗長的開場白或閒聊最好避免。委託他事情可以直接地說：「請容我單刀直入地說，我有件事想拜託你。」並盡可能的具體說明內容。重要的是，要傳達對於彼此的好處，一旦他被說服，就能很快決定。

請託對象 義工型

他樂於助人，所以對他說話時，可以用「能夠拜託的只有你了」、「你是我最後的希望」等句子。但不要忘記要不斷表達感謝，這會讓他很開心。

請託對象 明星型

他比較好表現，所以接受拜託時的判斷基準是「自己能不能受到注目」不妨用「做這件工作會受到主管注意」、「媒體可能會來採訪」等話語吸引他。

請託對象 負面型

提出否定意見是他的口頭禪，但即便如此，並不表示「他不做」。所以不需要想辦法說服他，而是要先傾聽他的不平心聲，再動之以情來拜託：「不要這樣說啦，拜託啦！做啦做啦！」

請託對象 逃避型

他只要感覺到好像要被拜託時，就會擺出「我很忙」「我事情很多」的態度。最好的做法是，針對他容易害怕風險的特點，預先告訴對方「這對你沒有風險」

資料來源《用 Please 換 Yes 的職場成功學》