

<<你不可能不求人>>

图书基本信息

书名：<<你不可能不求人>>

13位ISBN编号：9787531667575

10位ISBN编号：7531667576

出版时间：2013-1

出版时间：黑龙江教育出版社

作者：王福振

页数：207

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;你不可能不求人&gt;&gt;

## 前言

没有人敢说他一辈子都不用求人，小到给孩子换一个班级，大到升迁、求职，都得求人。既然是求别人，结果就不全掌握在自己手里了。

生活中我们经常会发现这样的人，求别人办什么事都很顺利。

而有的人却恰恰相反，似乎办什么事都不太成功。

一般人习惯将此归结为两个字：运气。

的确，看起来好像是运气使然，人的一生也时常会碰到这样那样的好运气，这倒也是事实。

不过咱们中国还有一句话别忘了：好运不会总找你！

意思是一个人总有运气不好的时候。

当你需要求人办事却赶上运气不好的时候，你又该怎么办呢，总不会就此放弃，等待下一次好运气来临时再做吧。

偶然的一次成功，我们可以归结为运气，一而再再而三的成功，再说是运气好，恐怕我们自己都没有底气了。

反过来说也是一样，一个人偶然一次失败，我们会自嘲说“运气太差了！”

“求什么人办多小的事你都一再失败，难道霉运就在你家做窝了？”

这时候，我们是不是应该好好总结一下人家的成功之道，反思一下自己的屡屡失手？

有人会说：“哼！”

有钱能使鬼推磨，只要有钱，没有办不成的事！

“我只能苦笑。”

钱确实能办成一些事，但是别忘了聪明睿智的中国人早就有一句话等着你：“钱不是万能的！”

“如果你坚持认为钱就是通行证，是万能胶，只能说你还处在求人办事的最初级阶段，你所要办的事也不是什么大不了的事。

不是有句话说吗：“只要是钱能解决的麻烦就不叫麻烦！”

“有个例子很能说明问题。

北京某知名中学招生，名额有限，应者如云，按照政策招生完毕后，还有十多个名额面向社会，可是报名的学生却接近百人。

我熟识的一位家长正有孩子要报名，于是想尽办法托关系找该校校长通融，甚至在晚上拜访后辞别时“不小心”落下一个信封，里面装了一万元现金。

可是第二天校长就亲自上门送了回来，表示不敢徇私，一切按照公开流程进行。

事实上，校长已经拒绝了很多政府部门官员递来的“条子”。

这事看起来也就到此为止了，我们已经可以按习惯逻辑，坐下来泡一杯茶，大骂什么“腐败，黑暗，欲壑难填”。

且慢，等到新生录取完毕贴榜公布名单的时候，这位家长意外发现，自己一位邻居（我也认识）的孩子竟然榜上有名，这让他百思不得其解，甚至怀疑人家做了什么见不得人的事或送了什么昂贵的礼物，没想到一次聊天时，那位家长竟然自己揭秘：“我就送了两罐咸菜！”

“原来这位邻居打听到校长是他的老乡，便怀着“老乡见老乡，两眼泪汪汪”的心态，给人家带去了两罐绝对地道的当地农村腌咸菜。

校长久在京城多年没有机会回老家，也很难尝到正宗的家乡美食，就这两罐咸菜一下子拉近了两人的距离。

当然也因为那孩子确实不错，校长感动之下就直接答应了他的请求，而不少官员和大老板们还在对这个名额望眼欲穿呢！

大跌眼镜吧？

看来钱真不是万能的！

请什么人帮什么忙，这就得看所求之事的大小，以及所求之人的爱好，这里面其实大有学问。

你所求之人的脾气、个性，是一定要摸清楚的。

有的人态度傲慢，架子奇大；有的人平易近人，和气可亲；有的人爱说大话，你一提出请求，他就把

## <<你不可能不求人>>

胸脯拍得嘭嘭响；有的人爱故弄玄虚，明明一个电话就可搞定的事，他却把这事说得如何如何的玄乎。

什么样的人都有，就看你怎么认识和分析。

求人办事必须得有些礼物表示诚意，很难想象，你空着手上人家门，对主人说：“我今天路过你家，跟你说一声，我儿子下个月毕业要找工作，你给静忙找个好单位！”

”人家不拿大棒子打你出去就算你运气！

中国是礼仪之邦，这个“礼”，除了有“礼仪”的含义外，我觉得还应该包含“礼物”的意思。

“礼尚往来”是中国人几千年来传统，这也没有什么说不出口的。

在咱们中国，不管是婚丧嫁娶，升学乔迁，迎来送往，都少不了亲朋好友的热闹聚会，不参加是不行的，那表示你自绝于那个圈子之外了，如果是亲戚就要被开除“亲戚籍”，是朋友就要被开除“朋友籍”。

参加，就涉及送“礼”，送礼好像谁都会，但是要送得好，送得巧，送的人心甘情愿，被送的人舒舒服服、喜笑颜开，那可不是人人都会的。

很多时候是客也请了，礼也送了，不过才是个开始，接下来就是等待、焦急、彷徨，甚至是寝食难安。

如果是小事，等一等也无妨，如果是比较大或比较重要的事情，那等待的日子可就难熬了。

想探听一下，又怕引起对方的厌烦，不打听吧，着实让人不安。

就算冒着让人烦的风险去打听，得到的结果是“再等一等”或说是“这事有点麻烦”，只怕你是旧愁未解又添新愁！

再比如，今天上门遭拒，明天登门必成，或者难办之事易办，易办之事难办，这中间有多少奥妙玄机，又岂是你能尽在掌握的？

求人实在是不得已而为，又不得不为的两难之事。

## <<你不可能不求人>>

### 内容概要

没有人敢说他一辈子都不用求人，小到给儿子换一个班级，大到升迁、求职，都得求人。人活着就不可能无事，大事、小事、喜事、愁事、烦心事……这些“事事非非”是不以我们的意志为转移的，我们必须面对，必须解决。

而想解决一些难办的事，你还必须学会求助于人。

生活中我们经常会发现这样的人，求别人办什么事都很顺利。

而有的人却恰恰相反，似乎办什么事都不太成功。

为什么？

求人可不是说漂亮话，送礼这么简单。

在国家反腐力度不断加强的背景下，过去那些手段越来越没有市场了。

求人有学问，要走正道，即少走冤枉路，又合法，还能办成事。

《你不可能不求人》选取了现实生活中常见的难事、大事、奇事、急事办成的技巧，收录了人人关心的求人、托人的办事绝活……会办事的人，做起事来顺风顺水，能够把各种各样的事情办得尽善尽美；会办事的人，人生和带来总是一帆风顺，能够取得伟大的成就。

## <<你不可能不求人>>

### 作者简介

王福振，北京爱书坊文化发展有限公司品牌总监，著有《每天读点道德经》等畅销书，多家财经媒体的特约评论。

## <<你不可能不求人>>

### 书籍目录

前言一、谁能真正为你办事？

1.人脉也是生产力2.求人办事，一口答应者，一般都办不成3.全厂听厂长的，厂长听老婆的4.谁有能力办这个事？

5.别拿豆包不当粮食6.掂量掂量二、情、理、法的排列1.让“老外”费解的中国式人情2.我们多多少少都爱点小面子3.都到这个份儿上了，咱就别装了4.忍，热脸迎向冷屁股也要忍5.比耐心6.火到猪头烂7.平时多敬8.好借好还，再借不难9.好感的来源：互补、相知10.寻找与所求人的相似之处11.每个人都有爱好或潜在的爱好三、请客吃饭，你会吗？

1.一只老年青蛙和一只老年蜘蛛2.饭该怎么吃？

3.酒该怎么喝？

4.人该怎么请5.酒文化，不懂真会闹笑话6.合理送礼，舒服收礼7.诱导比劝导的效果好百倍8.吃好感谢饭四、其实我们都很势利1.势利眼，谁不是呢？

2.陌生人推门进屋，对方重点先观察的往往是你的脚3.这年头，没有理所当然4.不见兔子不撒鹰5.别怕麻烦人，特别是别人举手之劳的事6.先混个底熟7.宰相门前七品官8.结交比你强的人9.从经济学看五、想好怎么说1.让对方不停说“是”2.满足自尊心3.让对方不知不觉地为你办事4.利用谈判时的语言技巧5.肢体语言6.说清楚，听明白7.怎么开口很重要8.找准时机，用诚恳委婉的说辞提出要求9.从兴趣入手与其亲近，再提出请求10.先了解对方11.人人都是顺毛驴六、碰壁之后1.了解对方的难处2.办不成就结梁子，最后吃亏的是谁？

3.让对方感觉必须要帮你4.三种类型的拒绝与应对方法5.利用本身的资本打动对方6.旁敲侧击7.吊胃口8.用情软化9.远房亲戚也是亲戚10.别忘了邻居11.不要忽视“看似不可能”的人12.陌生人未必是坏人13.屡试不爽的登门坎效应

## &lt;&lt;你不可能不求人&gt;&gt;

## 章节摘录

根据生物学的研究，动物通常把它出生时首先看到的动物当成最亲近的人，所以动物园可以让狗妈妈为没有妈妈的小狮子喂奶，小狮子也不会怀疑狗妈妈的血统。

人是动物的一种，某些特性与动物是相通的，也很容易把老师，尤其是小时候的老师当成他们的亲人，同样的，老师也会把学生当做自己的儿女一样爱护、培养、提携。

蒋介石在大陆时期兼了100多所军政校的校长，弄得国民党几乎所有中青年军官、干部都成了他的学生。

那他找谁办事都还不是很容易？

现在各行各业流行拜师，已经形成一种社会风气。

学练武、学相声、学营销、学厨师，等等，甚至刚毕业的师范学校的大学生到学校里教书还要拜师。

一个人拜师后，往往能产生一系列的连锁效应，不仅业务能力提高了，通过老师接触到的社会交往圈子，也拓展了他的发展空间，因此，在业内就很有可能如鱼得水。

当自己事业打不开局面，或需要更有能力的人帮助时，以老师相称，以师生礼仪相待，你就会发现自己多了一个亲人，多了一份老师的关照，就可以拿到表明你在该领域有更深造诣的身份证。

没有风险，好处多多。

媒体上经常有个词，叫“圈内人”，也就相当于“自己人”的意思。

不是自己人，当然什么事情也不好办，打不进圈子内部，你就是浑身是胆，也只不过算个散兵游勇，很难大红大紫。

为什么有的女演员样子挺清纯，却不惜制造绯闻，也一定要与名导挂上钩？

那是因为要占领制高点呀，名导是圈子的核心，是圈子中的圈子！

慈禧如果没被选进皇宫，就永远不可能当上老佛爷。

所有的交流、提携，甚至争斗，都是在圈内发生的，进不了圈，一切就与你无关；与圈的核心越近，你就越有可能成为核心。

每个人都有个生活环境，环境和命运之间互为因果。

我们再研究一下刑警是怎样破案的：案发之后，首先是确定被害人身份，然后去调查他的社会关系，从中找出嫌疑人，逐个排查，最后锁定。

很多情况下，等目标锁定的时候，罪犯已经跑掉。

但不要紧，跑得了和尚跑不了庙，他的社会关系还在，父母兄弟，亲朋好友，老婆情人，熟人的熟人……总之，他不可能凭空出世，葫芦总是从藤上长出来的，顺藤摸下去，总会把它拎出来。

任何人都是生活在一定的社会关系中，也就是圈子。

物以类聚，人以群分，圈子中的每一个人，都带着这个圈子的共性。

正因为如此，人们常常用一个人所处的圈子来判断这个人。

对于普通人来说，选择“适合自己的圈子”比“进入圈子”更重要，只有清醒地对自己要加入的圈子有所认识，才能每时每刻都享受到圈子给你带来的快乐，在关键的时候才知道怎样向圈子里的成员求助。

圈子，说白了就是人脉，而人脉往往直接决定了你今后事业发展的程度。

善于经营自己的人脉，也就为今后的发展打下了一个良好而坚实的基础。

人说到底还是群居性动物，互相帮助、互相提携是人类得以战胜其他强大的动物，得以成为地球主宰的法宝。

一个人自视清高、离群独居不是不可以，这也是一种生活态度，问题是，当你选择这样的生活态度时，你就应该同时做好了一事无成的心理准备！

那么，该怎样建立自己的人脉呢？

我的看法是因人而异，不过可以粗略地划分为以下几个方面。

首先是家里的老关系。

父母和亲戚们积累下的人脉是宝贵财富，用拿来主义取其精华去其糟粕地继承下来，绝对有助于个人前途。

## <<你不可能不求人>>

家里的老关系，能挖掘的，一定要挖掘，走动少的要加强联系。

势利眼和拍马屁虽说是贬义词，可“清高”那东西生活中是兑不了现的，只要不想小国寡民与人老死不相往来，就不要上升到道德的高度。

其次就是同学朋友。

早年讲究世交，到了现在，阶级界限模糊了，于是同学战友的关系上升到了一个前所未有的高度。

同学的关系相对来说是最莫逆的，所以比什么关系都好培养。

你来我往的，定点吃吃喝喝这个关系就能维持住，花钱最少，受益最多。

这个估计大家也都深有感触。

培养同学关系就有一点需要提的：同学关系不怕普遍培养，重点选择。

在哪上学，要好的朋友也就那么几个，你不可能跟每个同学都好，都好就鬼了，疏远点的同学不一定不给你办事，而跟谁都差不多的人反而会被同学看不起。

蝙蝠似的，鸟也不喜欢，兽也不待见。

这里要提醒一点的是，小学同学也是同学，哪怕不认识，以后一谈起是一个小学的，也会被额外关照不是？

再次就是单位的同事。

在单位也要有几个狐朋狗友，你不可能跟每个人都保持等距，否则下场和蝙蝠一样。

有人爱说我和谁都不掺和，对谁都一样，其实这是一相情愿，这样的人，我就没见过混得滋润的。

甚至说，你可以站错队，但是你不能没有立场。

说句不好听的，没立场的人，连被收买的价值都没有，还指望有人给你办事？

再有一种人脉会被人忽略，那就是陌生人。

其实陌生人也是一种资源，我们善待周围的陌生人，种善因就会结善果。

关于这个，我是深有感触的。

我外出很少碰到额外的麻烦，多是别人主动帮助我解决问题。

当然了，都是小问题，但是，别人袖手旁观你有脾气吗？

你能说人家错，非要人家来帮你？

我的一个很要好的朋友是路上捡来的，她在公车上问我路，我细心告诉她之后，临下车又提醒了她一下，结果就被她“盯”上了。

这个朋友，很有能量的，帮了我很多。

总之，求人看似是个简单的活儿，可前面的那些个铺垫却是日积月累的。

不是说细节决定成败吗？

为人处事的细节，基本上决定了一个人“求人”的成败。

……



## <<你不可能不求人>>

### 编辑推荐

会求人办事是我们立足社会的根本，也是我们走向成功的重要保障。

一个人能不能在社会上站得住、行得开，最重要的一点是看他会不会求人办事，会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，让绝大多数人感到满意，也能够让人心甘情愿地为他办事，与他共事，因此，会办事的人，人生和事业总是一帆风顺，能够取得伟大的成就。

21世纪的今天，是一个竞争的时代，是一个多“事”的时代。

每天一睁开眼睛，你就会面临许多问题、许多麻烦、许多要办的事！

人活着就不可能无事——大事、小事、喜事、愁事、烦心事、苦恼事……这些“事事非非”是不以我们的意志为转移的，我们必须面对，必须选择，必须解决。

想解决这些难办的事就必须求人。

灰头土脸地碰一鼻子灰，最后却办不成事是谁也不愿面对的。

<<你不可能不求人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>