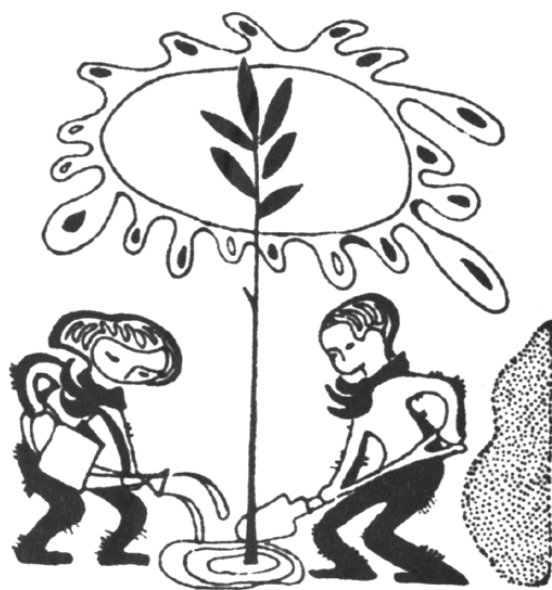


托人办事妙法 (三)

徐明 编著



目 录

如何托同学.....	1
如何求邻居.....	28
如何求亲戚.....	50
如何求同事.....	68
如何托同乡.....	109
如何托下属.....	131

如何托同学

平日有难相帮，急时求人必成同学关系是人生中最值得珍视、最值得记忆的亲情友谊，因为它朴实、纯洁，有可能日后发展为长久、牢固的友谊。因此，同学之间，平时就要注意加深关系，互相尽力帮忙，以期将来有事求助对方时，对方就能主动帮忙。

人情在同窗关系中的作用非常巨大。同学之间如能建立亲密的联系，并逐渐加深关系，那么你遇到难题时，同学就会调动自己的关系尽力帮忙。有些聪明人很巧妙地运用了这个技巧，在一些无关紧要的场合中，自己吃些小亏，作些让步，送个人情给对方，使他人一辈子记住这份人情，最后还有可能因此而获得一辈子的荣华富贵。

姚崇是唐玄宗时期有名的宰相，权倾当朝。

在姚崇的同窗之中，有一人深得姚崇的敬佩。那是在姚崇高中秀才后，与一位叫张宗全的秀才同拜一位老师门下继续深造，以期将来能考中进士，光宗耀祖。

一次，老师要姚崇与张宗全就某个题目写一篇文章，两天之后他要考核。这两位学生下去都精心作了准备，将自认为写得最好的一篇交了上来。事有凑巧，姚崇与张宗全所写的内容几乎完全一样，且观点也相当一致，这如何不使老师为之恼火？没想到自己门下两位最得意的门生敢剽窃他人作品，这如何了得？

看到这种情况，姚崇据理力争，声明文章绝非剽窃。

而张宗全作品也非剽窃他人，但为了平息老师的怒火，就对老师说：

“这实属学生不该，前两天与姚崇兄弟论及此题，姚兄高谈阔论，学生深感佩服，遂引以为论。”

老师听到这番话，也知错怪了两位学生，就平息了心中怒火。事后姚崇心里为此深感佩服，为张宗全的广阔胸襟所感动。姚崇当了宰相以后，遂向唐玄宗推荐此人，唐玄宗在亲自考核张宗全的才华之后，深以为信，便封了他一个正三品官衔，专职外藩事务。

可见，同窗关系的作用是多么的巨大！张宗全就很巧妙地用了这个技巧，在一些较无关紧要的场合中，自己吃些小亏，作些让步，送个人情给对方，使姚崇一辈子都记住了这个人情，最后使张宗全获得了一辈子的荣华富贵。

要想在同学间建立深厚友情，平时就应注意制造机会，小心向他靠拢。

某位评论家在杂志上提到的，在百货公司买衬衫或领带时，女店员总是会说：“我替你量一下尺寸吧！”每当这时，这位评论家都会在心中喝彩道：“嗯！这种方法真不错，我上当了。”

这是因为对方要替你量尺寸时，她的身体势必会接近过来，有时还接近到只有情侣之间才可能的极近距离，使得被接近者的心中，兴起一种兴奋感。

同学之间，每个人对自己身体四周的地方，都会有一种势力范围的感觉，而这种靠近身体的势力范围内，通常只能允许亲近之人接近。如果一位同学允许别人进入他的身体四周，就会有种已经承认和对方有亲近关系的错觉，这一原理对任何人来说都是相同的。

本来一对陌生的男女，只要能把手放在对方的肩膀上，心理的距离就会一下子缩短，有时瞬间就成为情侣的关系。很多同学就常用这种方法，他们经常一边谈话，一边很自然地移动位置，挨到同窗身旁。

因此，只要你想与同窗之间及早形成亲密关系，就应制造出自然接近对方身体的机会。

当两人关系特别密切时，如果你有事相求，那么就会把你的“请愿”变为对方的“情愿”了。

汽车大王福特曾有这样的经验之谈：“我从我自己的经验以及他人的经验中证明了，如果说成功是有秘诀的，那么这所谓的秘诀，就在于‘把握他人的观点，而依着他人的地位，去审度一切事情’这一能力中。”

美国电气总公司老板欧文也曾有类似的妙语：“能够为别人设身处地想一想的人，能够了解别人心理的人，是永远不必为自己的前程着急的。”

还有一句名言是这样说的：“只有从别人的观点中去接近他们，我们才能希望控制得住他们。”

纽约的著名律师列图尔登是以善于说话而负盛名的。他也曾有这样的经验之谈：“当我们面对着交谈的对方而感到不能使他感兴趣，或不能使他折服的时候，这大概总是因为我们不能从对方的观点去考虑这些问题的缘故。”

当年威尔逊总统组织国际联盟游说欧洲各国的時候，霍士曾经以这方面的一个小窍门，帮助威尔逊说服了法国政府。

当威尔逊总统与那绰号“法国老虎”的克莱蒙梭会晤之前 15 分钟，霍士向威尔逊出了一个虽然细微但是非常聪明的主意。他劝威尔逊总统首先与法国人谈海洋的

自由问题，以作为劝法国加入国际联盟的方法，因为这个问题显然是法国当时所急欲解决而又与国际联盟有密切关系的事。

果然，克莱蒙梭非常兴奋，所以，不用说，法国加入了国际联盟，而且是国际联盟组织的忠实拥护者。

威尔逊是因为采纳了一个非常有效的策略，将他的计划嫁接在克莱蒙梭的兴趣之上，告知他国际联盟如何符合他的利益，才使其计划被那著名的“老虎总理”接受。

尊重并突出别人的观点和利益，这是我们欲求他人合作的最有力的法宝。人们常常不会正确使用这一法宝，是因为他们常常忘记了，如果我们过份强调自己的需要，那别人对此即便本来是有兴趣的，也会改变态度。

要感动别人，就得从他们的需要入手。你必须明确，要任何一个人做任何事情，唯一的方法就是使他自己情愿。同时，还必须记得，人的需要是各不相同的，各人有各自的癖好偏爱。只要你认真探索对方的真正意向是什么，特别是与你的计划有关的，你就可以依照他的偏好去对付他。你首先应当将自己的计划去适应别人的需要，然后你的计划才有实现的可能。

珍惜同学之谊，会使你成为日后最大的受益者。

聚首话情，投资感情

要知道，大千世界茫茫人海，既为同学，实足缘份不浅。虽相处时间不长，但这中间的关系值得珍惜，值得持续下去。当你与同学分开后，还能保持一种相互联系、愈久弥坚的关系的话，那对你的一生，或者说对你将来所要达到的目的与理想是会很有好处的，这其中的有利方面，也许是你所从未想到的。

同学关系有时往往会在很关键的时刻帮上自己一个大忙。但是值得注意的是，平时一定要注意和同学培养、联络感情，只有平时经常联络，同学之情才不至于疏远，同学才会甘心情愿地帮助你。如果你与同学分开之后从来没有联络过，你去托他办事时，一些比较重要的关乎他的利益的事情，他就不会帮你。

有人说：“同学之情只有几年，一旦缘尽则情尽，没有什么值得留恋的。”其实这是很错误的一种看法。

无论从实用主义，或从情感价值角度去看，同学的友谊都值得我们保持和维系。

三国时蜀的创建者刘备的一段经历就告诉了我们同样的道理。那是刘备还在读私塾时，由于刘备讲义气、聪明，因此成了同学中的头，在这几年中，他经常帮助其他同学，与他们的关系处得非常好。后来长大了，大家都有自己的道路要走，刘备与这些要好的同学也就各奔东西了。

但是，虽然大家分开了，刘备却很注重经常与同学保持联系。其中有一位叫石全的人，是刘备读书时最合得来的朋友，他读书后，仍回家继续供奉自己的老母亲，以尽孝道，靠打柴卖字画为生。刘备不嫌其清贫，经常邀请石全到他家做客，共同探讨当时的天下形势，这样的聚会每次都很成功，刘备与石全的关系也在不断地加强，情若手足。

后来，刘备为了实现自己心中宏伟的目标，就带起了一支队伍参加了东汉末年的大混战。初时，刘备军事实力很小，不得不依附其他人，在一次交战中，刘备所带的军队被全部歼灭，只他一人逃脱，被石全给隐藏了起来，逃过了一劫。

可见，同学关系有时在很危急的关头能帮上大忙，能起到排忧解难的作用。但是，一定要记住的一点是，这中间的好处是来自于自己的努力，如果在你与同学分开之后并没有经常性的相聚，那关系之好从何谈起，从中受益则更是一纸空文了，所以，只要你有这份心、这份情，真诚地维持分开之后的同学关系，你的人际面会更加广泛，路子也会比别人多出几条。

人都是有感情的，感情来自交流，要获得感情的唯一方法，在于平时多加强联系，经常聚会就是加强联系，加深感情的一种方法。

人是有情之灵物，人人都难逃脱一个“情”字。尽管当今社会流行一句话：“认钱不认人”，但是“人情生意”从未间断过。人既然能够为情而死，那么为情而做生意又有什么不可？想想也是人之常情。

所以，同学之间在平时人际交往中也需“感情投资”。

让我们以做生意为例。所谓“感情投资”，说简单点，就是在生意之外多了一层相知和沟通，能够在人情世故上多一份关心，多一份相助。即使遇到不恰当的情况，也能够相互体谅，“生意不成人情在”。

这种情况往往有多种表现。一种是自然形成的。你在生意场上遇到了相互比较投缘的人，有了成功的合作，感情也自然融洽起来，这就是我们常说的“有缘”的人。有缘自然有情，关系好的时候，互相付出自然不在话下。问题在于如何保护和持续这种关系，继续爱护它、增进它，使其天长地久。

其实，就是有“缘”，彼此能够一拍即合，要保持长期的相互信任、相互关照的关系也不那么容易，仍然需要不断进行“感情投资”。

在商场上，各自都为各自的利益，彼此都晓得商人多诈多奸，人与人交往不能不防，所以很容易互相起疑心。结果“缘”就会由合作转为对立，人情变成了敌意。情场上，最爱的人常常会变成最恨的人，这在商场上也屡见不鲜。相互最仇视的对手，往往原先是最亲密的伙伴。反目为仇的原因，恐怕谁也说不清，留下的都是互相指责和怨恨。

为什么走到这一步？往往是忽略了“感情投资”的结果，甚至已经忘掉了这一点。

很多人都有这种毛病，一旦关系好了，就不再觉得自己有责任去保护它了，往往会忽略双方关系中的一些细节问题。例如该通报的信息不通报，该解释的情况不解释，总认为“反正我们关系好，解释不解释无所谓”，结果日积月累，形成难以化解的矛盾。

而更不好的是人们关系亲密之后，总是对另一方要求越来越高，总以为别人对自己好是应该的；但是稍有不周或照顾不到，就有怨言。由此很容易形成恶性循环，最后损害双方的关系。

可见“感情投资”应该是经常性的，也不可似有似无，从生意场到日常交往，都应该处处留心，善待每一个关系伙伴儿，要从小处细处着眼，时时落在实处。

保持联系，密切往来

当今社会，人们看重物质。许多人目光短浅，与老同学往来时、聚会时不甚热情，分开后不相往来，遇到事情时再来找老同学，同学谁会给他帮助呢？

但是当今的社会也是人际关系的社会，人际交往广泛与否，是一个人能否在事业上成功的关键因素。而在这种关系中，同学关系应该是一类比较重要的一类关系。因

为当年身为同学之时，大家都比较单纯，友情非常纯洁，而分开之后只要还彼此保持着联络，就会十分怀念那份纯纯的友谊。因此，分开后的同学常常会借这样那样的活动彼此联系，只有参加这样的活动，加深同学之间的感情，在你托同学办事时同学才会爽快地答应，积极地去办。

现代社会中，在同学关系上，有些人处理不当，在相聚时漠然处之，分开后互不来往，“你走你的阳关道，我过我的独木桥”，直到遇到困难时才想到同学，那就为时已晚矣！不过，随着人类社会的进步，人类认识的提高，大家也加深了对各种人际关系的认识。许多人在与同学分开之后，还经常保持着联系，或成立一个组织机构——同学会，这实在是一种十分有见地的方法。一年一小会，十年一大会，大家虽已不为同学，但关系愈聚愈坚、愈聚愈惜，彼此相互照应，“一方有难，八方支援。”这真是中国所特有的人际关系，它说明了同学关系已越入了一个更高的层次，不受时间所限，不受空间所限，只要有“聚”，那份关系、那份情将取之不尽，用之不竭！

同学之间，应保持联系。

一般来说，当我们初识一群人时，交际中进展速度与接触的频率成正比。也就是说，如果你跟某位刚认识的朋友刚开始时总是有机会接触的话，你们的关系很快就会变近，形成比较亲密的群体。道理很简单，为什么你会跟你同办公室的同事、同班的同学很快形成亲密关系而跟其他同事或同学关系就远一层了呢？就是因为你们常常见面，常常接触，彼此很快就认识了，了解了。人与人之间需要经常互通信息，互相交流，才能保持良好的关系。亲戚之间，朋友之间，甚至刚认识的朋友之

间，都要想方设法保持联系。

为什么中国人有那么多礼节，碰上婚丧嫁娶等大事，亲戚朋友就要参加，有许多场合还得送礼，这是几千年来传统，这是很有必要的，因为这是亲朋好友保持联系的一种方式。如果一户人家常年关闭门户，既不“出去”，也不欢迎别人“进来”，那只能是孤立了自己。

要保持良好的同窗友谊，你必须跟你现有的同学们保持经常联系。有空给远在异地的同学们打打电话，通通信，询问一下对方近来的工作、学习情况，介绍一下自己的情况，互相交流一下，这是很有必要的，这点时间绝对不能节省。碰上同学们的人生大事，如果有空最好尽量参加，如果实在脱不开身，最好也得写信或托人带点什么，不然，怎么算得上同窗情谊。

对方有困难的时候，更应加强联系，许多人总是喜欢向同学汇报自己的喜事，而对一些困难却不好意思开口，应去掉这些顾虑。

而当听到同学家有人生病或遇上不幸的事，应马上想办法去看看。平日尽管因工作忙、学习重没有很多时间来往，但朋友有困难鼎力相助或打声招呼，才显出你们间的深厚情谊来。“患难朋友才是真朋友”，关键时刻拉人一把，别人会铭记在心。

另外，常常保持联系对你自己会有许多好处。和同学经常联系、谈心，一旦你碰上什么事情，如找工作、找对象等听听同学的意见，或者找他们帮忙，对你是直接或间接的帮助，如果平时没有联系，有困难时找上门去，别人是不会帮助的。

同学间交际的一个重要原则是通过多次见面和接触来加深相互关系。原则上要求和对方直接接触，只要有

见面的机会，就应该积极和对方接触。遇到到某地旅游，可以去找找当地认识的同学，遇到去同学公司附近的地方出差的机会时，最好去见见对方，加深双方之间的关系，哪怕只有五分钟。除了运用这种直接接近对方的方法外，有时利用书信结交等方法也能起到出乎意料的效果。

但是，如果不是诚心想尊重对方，不想给对方献出一份诚意，不想信赖对方的话，就很难考虑到这种间接接近的方法。因此，首先要了解对方的兴趣，并从思想上想和对方加深关系，对对方的事情一旦有倦怠之意，就很难考虑到和对方加深关系的问题了。

同学之间在接近对方时，千万不要给对方增添负担。如果赠送礼物不符对方的身份，超出常规，对方会怀疑这是别有用心的。如果送得不合时宜，也会让对方产生误解。

不管是不是星期日还是节日，看准对方不在家的时候去拜访他人，不失为一种间接接近对方的好方法。

“我在附近有点事，顺便过来拜访一下。”说完，把在附近商店买的礼物拿出来送给对方家人，最好动作迅速点，节省时间，然后托对方的家人转告：“上次托我办的事，我正努力在办，我一定会竭尽全力按期完成。”拜访结束后应尽早把事情进展情况向对方汇报一下。

拜访时，无论对方家人多么客气邀你喝茶，你都不应坐下来当真喝起来，因为你的拜访只是一种表示敬意的形式。再者如果时间太长，会被家人看出是有意而来，所以必须在短时间内结束拜访。用间接方法给对方赠送礼品的时候，不要直接寄到对方的公司，最好寄到他家里。一定要千方百计弄清对方的住址，如果可能的话，

还可以给对方同学的妻子赠送她喜欢的礼品。这样可以给对方留下好印象，也可以间接赢得对方的信赖。

克服障碍，坦诚直言

求同学办事有些人放不下面子，认为求同学是很丢人的事，常常被这一观念困扰着。其实，要想求人，就应该鼓起勇气，摆脱烦恼。下面是摆脱烦恼的步骤。

第一步：平心静气地分析情况，设想已出现的困难可能造成的最坏结果。面对当时的情况，我想再坏也不至于坐牢，顶多丢掉饭碗。第二步：对可能出现的最坏后果有了充分估计之后，应作好勇敢地把它承担下来的思想准备。应对自己说，这一失败会在人的一生中留下不光彩的一页，从而影响我的晋升，甚至丢掉工作。可是即使我在这里把工作丢掉了，还可以在其他地方找到事干，这算不得什么了不起的大事。第三步：待心情平静之后，即应把全部时间和精力用到工作上，以尽量设法排除最坏的后果。

只要我们能冷静地接受最坏的情况，那么我们就没有任何东西可以再失去的了。这自然就意味着我们只会赢得一切。

求同学办事，要拿出王八咬人不撒嘴的勇气。

下面的故事对我们求同学办事会大有裨益。

你知道墨西哥式的披肩吗？就是用整块布挖个洞做成的毛毯。告诉你我在什么情况下买下这个披肩，自小我就对披肩没有兴趣，想都没想过，小时候如此，长大以后还是如此，即使在墨西哥时也没想过我会买个墨西哥式的披肩。

七年前我和太太在墨西哥度假，我们在街头上闲逛，太太突然用手肘推我说：“你瞧，那儿好多人。”

我漫声应道：“噢，不，那是卖纪念品的地方，观光客才去，我不买纪念品，我只想四处走走，要去你自己去好了，回头在旅馆碰面。”

如同往常一般，她挥手迳自走向人群，我继续在街头闲逛。在前方有个当地的小贩沿街叫卖着：“一千二百个比索（比索是墨西哥货币单位）。”

“他在对谁喊价啊，肯定不是我。”我心想。

不理睬，继续我的脚步，“好啦，”小贩道：“大减价，一千块……八百块比索好了。”

在这时，我才第一次开口对他说话。“朋友，我实在感谢你的好意，也很敬佩你锲而不舍的精神，但是我丝毫没有兴趣，请你找别人好吗？”我甚至用墨西哥话问他：“你懂我的意思吗？”

“当然，当然。”他答道。

再一次，我转身离去，但他的脚步声还是在我耳旁响起：“八百比索”。好像我俩是被链子锁在一块儿。

不耐烦一再地被骚扰，我开始跑步，但是卖披肩的小贩却与我保持同步速度，而他的要价已经下跌到六百块比索了。因为遇上红灯，我们必须在街口停下，而他仍然继续自言自语：“六百块，六百块就好……五百，五百块比索……好啦，好啦，四百块比索。”

当绿灯亮起，我已快速通过马路，希望能摆脱他的纠缠。在我想转头察看之前，耳边又听到他踏拉的脚步声以及叫卖的声音：“先生，先生，四百块比索。”

我感到浑身燥热，汗流浹背，又累又渴。对他的腔调感到厌恶无比。

我转身面对着他，咬牙切齿地道：“混蛋，我告诉你我不买你的东西，别再跟着我！”

从我的态度及语气来看，似乎了解了我的意思。“好吧，算你赢了。”他回道：“只卖你两百块比索。”

“你说什么？”突然我对自己的反应也吃了一惊。

“两百比索。”他重复道。

“让我看看你的披肩。”

我为什么要看看披肩？我需要披肩吗？我想要个披肩吗？不，我不认为——抑或我改变了主意。

回到旅馆，太太正躺在床上阅读杂志。我兴奋地说道：“嘿，你看我买了什么？”

“你买了什么？”

“一件美丽的披肩。”

“你花多少钱买的？”她随口问道。

“我慢慢告诉你。”我得意地说：“一位当地的谈判家要价一千两百块比索，但是一位国际性的交涉商——和你一起度假的人——只用了一百七十比索就完成了交易。”

她轻蔑地说：“嘿，真有意思，我买了件和你相同的披肩，只要一百五十比索，就挂在柜子里。”

某校长每到9月1日新学期开学前，必定东躲西藏。躲什么？就躲手里捏着某书记、某局长、某主任写的“条子”的关系户。

校长虽年轻，但治校有方，学校教学质量好，升学率像伏天的温度计直往上窜，甚至盖过了重点学校。名声在外，各路神仙不请自到，纷纷欲把自己的子女送来铸造成“龙”、“凤”。

于是，难题就出现了，庙小菩萨多，到底收谁的孩子好呢？校长面对的主儿，都有来头，都有后台，都能通天，也都惹不起。剩下的只有一条路——躲！

白天在学校，他让两个很负责的门卫挡住所有的关系户。但电话挡不住，于是规定，凡是找校长的电话，一律答复“校长开会去了”。一次，校长老婆打电话找校长，接电话的回答：“开会去啦！”校长老婆道：“开会？我怎么不晓得？”对方没好气道：“你算老几？校长开会还要向你汇报？”校长老婆道：“当然啦。否则，他不想吃饭了？”对方显然是脑袋不灵光之辈：“笑话！校长的饭，你能管得起？”校长老婆道：“都管十几年了！”对方似有所悟：“你，你是谁呀！”校长老婆理直气壮答道：“我是他老婆！”

关系户见学校防备森严，固若堡垒，无隙可钻，于是，调转进攻方向，直扑校长家。

开始，校长过于麻痹轻敌，仍采用在学校的“回避战术”。门铃一响，让老婆或女儿开门，见是陌生面孔，一律回答：“校长不在家，有事到学校去找！”然后，砰的一声，把一切烦恼都关在门外。

不过，很快就遇上一位有着硬骨头精神的小伙子，他听说校长不在家后，嘿嘿一笑：我就坐在门口等他。说完，真的一屁股坐在楼道台阶上。

校长老婆并没有当回事，关上门，做自己的事。等到电视台传出“祝各位观众晚安”准备结束时，校长老婆察觉门外有动静，打开门一看，见那个小伙子还坐在台阶上。

“你怎么还不回家？”

“等校长呀，我想，校长再忙，可总要回家睡觉的吧。”

“不过，有时也可能不回来。”校长老婆以为这句话可能会把小伙子的决心打退。

“那没关系，反正今天我见不到校长，我老婆也不会让我回家睡觉的。”

校长老婆意识到事情的严重性，关上门，向校长做了汇报。

显然，若是真让小伙子在门外坐一夜，那么，给邻居看见影响自然不好。何况，这栋宿舍住的几乎都是各校的校长、教导主任之类的人物，传出去有损校长的形象。若是让小伙子进来，也不妥，且不说已经骗人家说校长不在家，你让人家坐在门口等了几个小时，现在忽然从天而降般地坐在家中，岂不是拿人家开心吗？再说，这小伙子的后台是谁还没搞清楚，若是叫人抓住把柄可不得了。

怎么办？校长左右为难，在屋中来来回回，如笼中困兽。

终于，校长灵机一动，想出一办法，从阳台翻下。校长家在二楼，不算幸运，跌了一跤，已到院中。校长拍净身上的土，捡起老婆扔下来的公文包，用胳膊一夹，又在院子里转了两圈，然后仿佛刚下班地爬上楼梯。见那小伙子仍坐在台阶上，故作惊讶：“咦，你在这里干什么？”

小伙子见到他，涕泪横流：“校长，我可等到你了……”

校长的心也被泪水打湿啦。

求人办事认准了就要持之以恒，苦苦追求，只有这样，才能打动对方，对方才会被你的诚意所感动，伸手帮你。

找出共同点，激起同学办此事的兴趣

托同学办事对方能不能答应你的要求，能不能全