

问题：怎样学会向别人寻求帮助？

向别人求助的成功率取决于什么？

取决于被请求者对帮助价值的评估——既你“值不值得帮助”。

这实在朴素。

你怎么能让别人觉得你值得帮助呢？

一般人——尤其是小孩子们——拉开荷包看看，就觉得自己没戏了。

因为 ta 们觉得自己没钱，同时又很不想背上一笔自己毫无信心偿还的债。

工作都找不到啊，每个月都有亏空，怎么向别人证明自己能买得起单？

要不是这么绝望，谁会这么想要求助呢。毕竟求助就要礼下于人，低声下气，接受别人的颐指气使，百般挑剔，要忍受屈辱。

这就两头戗住了——因为视求助为奇耻大辱，所以不到山穷水尽绝不开口求助。而到了实在山穷水尽了，真的是熬不住了，到了要么求助要么就得一头撞死的地步了，这时又没有任何自信相信自己值得别人帮助了。

这不就戗死了吗？

甚至都不想别人帮了——因为别人帮了也未必能把自己从这么深的泥潭里拔出来。如果只是拔起来半尺就拔不动了，对方力尽一松手，自己还是要栽回泥潭里去，回到原位。

哦不，不是原位而已，多摔了一跤，头上还多顶了一张账单。

比原来还差。

“唉，到底应该怎么求助呢？”

这个“求助方法”的答案，其实是带着门槛的——它要解决的不是“获得帮助”，而且是要获得净帮助。

“拔起来半尺就松手让你掉回原位，然后再送上一张账单”的这种帮助，就不是净帮助。借你一笔利息更高的高利贷帮你还高利贷的，也不是净帮助。

净帮助，是一种愿赌服输的投资。

“帮你，就是投资注意力、时间、金钱、资源在你身上，将来要是证明我走眼了，没拿回来，那算我自己投资眼光不行，是我自己的责任。”——你要的是这种帮助。

也只有这种才是真的帮助。

换句话说，真正的求助是一个“招商引资”问题。任何不能被归结为“招商引资”这一本质的求助指南，都是走错了方向。

你不是在求人可怜，而是在给人机会在低位买入股份，你做得到这一点，就不会没人帮助你。

你看清楚，不是求助，而是在“给人机会低价买入股份”。

重点在于你要有前途，要给人看到你的可能性。

你自己都想死了，都躺平等死了，你就想别人来给你帮助来给你点活下去的理由，你有个狗屁的前途。

指望靠一点卑躬屈膝的“技巧”来求别人可怜你，给你施舍一点油水来继续混几天，这根本就不叫“求助”。

这只不过是乞讨。

再说一遍，你需要的是吸引别人在你身上下愿赌服输的注。

你如果是朝这个方向去做，你根本不用求助，你只要放出“我遇到了某种困难”的信号，自然会有人会抓住机会来提供方案。

因为这都是和你挂钩的良机，一本万利的捡漏好机会。

这样的人太多，你还需要慎重考虑投资人的经验和心态是不是够成熟、实力够不够、德行够不够资格当你的股东好吗。

而要做到这一点，是不是一定要你已经有了现成的业绩？

需要吗？

其实不需要，需要的是给人看到业绩的可能性。

注意，你并不需要展现什么“未来行业龙头”般的业绩可能，你仅仅需要展现“未来可以盈利”的可能就足够了。

你盈利的预期规模不大并没有关系，马斯克预期盈利一万亿，ta 的原始股没有一亿没资格投。

你预期盈利十万而已，你的原始股可能要低到 50 块才有人会觉得值得冒险。

这没关系，这 50 块的投资也一样是愿赌服输的投资，这一样是净帮助。

它完全可能微不足道到你只是楼下超市老板给你赊了一个月方便面，你的房东给你免了个把月房租，看门大爷让你在墙根蹭了半年课……

但是，这都是不求自来的净帮助。

它不会对你颐指气使、评头论足。它也不会因为没有得到承诺的回报时疾言厉色，上门追讨。

它们给你时，根本就没计划得到什么巨大的回报。纯属只是额度安全到了可以无惧任何风险的程度。

这是一项风险极高的投资，但它的额度小到了投资人不在乎的程度。

你没有能力让别人在你身上赌一百万一千万赌青春赌人生，但你有没有能力让别人主动在你身上赌十块钱，赌六包方便面？

注意关键词——主动。

不是因为你去要求，人家却不过面子所以给你这些，而是你不需要开口，只是让别人看到了你有这个需求，别人就会主动抓住机会下力所能及的注。

衡量一个人的前途如何，不是看这人通过苦苦哀求或者威逼利诱能搞到多少资源——这是假的，根本不算数的。

而是看在这人完全不开口的前提下，只是展现出需求，就预期会有多少人愿意主动抓住机会去及时满足 ta 的这个需求。

前一种期望就算高到一千万，其实也不及后者的一千块。

因为后者是无成本的融资能力。

你要明白——无成本的融资能力如果足以支撑你的基本生活，你就有了绝对的生存保证。

换句话说，一个“一箪食、一豆羹，不改其乐”，而又拥有足够的无成本融资能力的人，处在“绝对安全状态”。

只要一个人能做到“凡了解 ta 的人都随时愿意主动帮 ta 一包方便面的忙”的状态，ta 就已经实际上立于人生的不败之地。

只要 ta 泄露出可帮之机，不必开口，就会有人抓住时机申请提供帮助，并且对不能获得回报也愿赌服输。

这才是人获取帮助最有效率的方案。

问题是，这是一种什么样的人？

成为这样的人，门槛是不是很高？

多看看各种历史传记，去找找这样的历史人物，看看 ta 们有什么共性。是什么使得 ta 们在寒微之时就得到了这些“愿赌服输的十块钱”？

是因为 ta 们有个有出息的样子。

ta 们遇到事情不抱怨，想办法。

不逃避责任。

不虚张声势。

不自欺欺人。

不虚荣。

不管多饿，不屑于坑蒙拐骗。

遇到问题，不断的想办法，不轻言放弃，反而以与困难角斗为乐。

ta 们不浪费，不放纵。

ta 们恩怨分明，不忘恩负义。

ta 们宽宏大量，不计较人的恶。

.....

你翻翻新约哥林多前书第十三章第十一节，从头到尾一对，就知道这是一个什么样的标准模型。

这样的人，不用去“求”助，其它人自己会抓住一切机会去尽早投资占位。

哪有谁会胆敢颐指气使、作践侮辱？

谁蠢到这个地步，那就取消 ta 的帮助资格。

人走向成功的关键，并不是所谓的“第一桶金”——挖到第一桶金后又倾家荡产一蹶不振的人多了去了，而是这无数个被主动付出的愿赌服输的十块钱。

你能得到多少个这样的十块钱，定义了你的“求助力”。

这才是真实力。

编辑于 2022-02-16

<https://www.zhihu.com/answer/2349846269>

评论区：

Q: 施恩不图报，ta 人回报的其实是你的不求回报。

挟恩图报的恩不是恩，都是要加倍奉还的，实在是不敢要，怕还的时候没达到对方的预期反而生怨。

Q: 新约 -- 哥林多前书第十三章

13:1 我若能说万人的方言，并天使的话语却没有爱，我就成了鸣的锣，响的钹一般。

13:2 我若有先知讲道之能，也明白各样的奥秘，各样的知识。而且有全备的信，叫我能够移山，却没有爱，我就算不得什么。

13:3 我若将所有的周济穷人，又舍己身叫人焚烧，却没有爱，仍然与我无益。

13:4 爱是恒久忍耐，又有恩慈。爱是不嫉妒。爱是不自夸。不张狂。

13:5 不作害羞的事。不求自己的益处。不轻易发怒。不计算人的恶。

13:6 不喜欢不义。只喜欢真理。

13:7 凡事包容。凡事相信。凡事盼望。凡事忍耐。

13:8 爱是永不止息。先知讲道之能，终必归于无有。说方言之能，终必停止，知识也终必归于无有。

13:9 我们现在所知道的有限，先知所讲的也有限。

13:10 等那完全的来到，这有限的必归于无有了。

13:11 我作孩子的时候，话语像孩子，心思像孩子，意念像孩子。既成了人，就把孩子的事丢弃了。

13:12 我们如今仿佛对着镜子观看，模糊不清。（模糊不清原文：作如同谜）到那时，到那时，就要面对面了。我如今所知道的有限。到那时就全知道，如同主知道我一样。

13:13 如今常存的有信，有望，有爱，这三样，其中最大的是爱。

Q: 做个让人乐见其成的人。

Q: 具备良好的语文能力有多么重要？

<https://www.zhihu.com/answer/1757919159> (#语文能力#)

表达刚性检验：

中文：具备良好的语文能力有多么重要？

翻译：How important it is to have good language skills?

二次翻译：拥有良好的语言技能有多重要？

大家也可以试一下。

Q: 拓展阅读：

<https://www.zhihu.com/answer/687854449> (#门当户对#)

<https://www.zhihu.com/answer/2258771942> (#对待软弱者#)

身处低谷时，若不放弃身为“自己家族开创者”的自觉，并为这自觉而付出孜孜不倦的努力，则旁人对自己的帮助便不是对乞者的施舍，而是投资。

心弱则纵身为大象仍觉无力拨动稻草。这时，他人即使真正是不求回报的帮助，也很容易被那样的自己视作高傲的施舍。

Q: 拓展阅读: <https://www.zhihu.com/pin/1477104093278072832>

更新于 2023/8/4