

完美人生励志书坊

启迪 你一生的

名人金钱哲学

QIDI NI YISHENG DE

MINGREN
JINQIAN ZHEXUE

主编 崔永臣

金钱是幸福生活的必要条件，但金钱并不是人生的全部，因为世界上还有金钱买不来的东西。

阅读名人对金钱的理解和面对金钱的态度，我们在体味智者高远的心灵境界的同时，有助于我们领悟金钱本质，做金钱的主人！



北京燕山出版社

阅读天下

完美人生励志书坊

启迪 你一生的 名人办事技巧

QIDI NI YISHENG DE

MINGREN
BANSHI JIQIAO

主编 崔永臣
编著 刘振东 程为星



北京燕山出版社

图书在版编目(CIP)数据

启迪你一生的名人办事技巧/刘振东,程为星编著.

—北京:北京燕山出版社,2010.5

(完美人生 励志书坊/崔永臣主编)

ISBN 978-7-5402-2233-8

I. ①启… II. ①刘…②程… III. ①人间交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 083021 号

启迪你一生的名人办事技巧

责任编辑:马明仁 张 皓

封面设计:北京品创设计

地 址:北京市宣武区陶然亭路 53 号

邮 编:100054

出 版:北京燕山出版社

发 行:全国各地新华书店

印 刷:北京佳明伟业印务有限公司

版 次:2010 年 5 月第 1 版

印 次:2010 年 5 月第 1 次印刷

开 本:710×1000 毫米 16 开

字 数:2665 千字

印 张:140

定 价:268.00 元(全十册)

前言

人生的成功与否，某种程度上说，就是事业的成功与否，而事业正是由无数个事情联缀而成的，只要我们能办想办的事都办成，那么事业就没有不成功的道理。

其实我们忙碌奔波，工作、学习等一切都是在办事儿。要办事很容易，要办好事却很难。有些人一生一世，所办之事无数，而真正成功的却屈指可数，我们说这是一个失败的人生；有些人谨言慎行，而该办成的事他一件不落地办得有鼻子有眼，可以说这是一个成功的人生。

为什么会出现如上情况呢？这与人办事的方法和手段有很大的关系。办事其实是一套博大的学问，它包括做人处世、口才、心理战术、社交等各方面的知识，但最重要的一点是做好人，因为把人做好了就会处处获得别人的帮助，使自己左右逢源，避免四处碰壁。

本书系统地列举了一些古今中外、各行各业的知名人士有关办事的经典案例，详细地分析了他们办事成功的诸多因素，然后全方位总结了成功办事所必需的方法、技巧、策略、经验等内容，具有很强的实战价值，可以为你的成功办事助一臂之力。

如果读者朋友能够认真通读全书，一定能找到办事时的最佳心态和方法，在事业上获得成功。也希望本书能为各位读者朋友切实解决办事中遇到的困扰和难题，从而成为一名办事高手。

目 录

第一章 心态好，办事才能好

心态往往决定着办事的成败	1
挑战自己的弱点	4
摆脱依赖心理	5
能够承受压力	8
相信自己，不怕困难	10
不骄不躁，做情绪的主人	13
控制情绪成就大业	15
讲义气能让你赢得人心办成事	17
让别人心理上感觉欠你人情	20
突破心理弱点，开发自我潜能	23
必要时，让眼泪助你打一场心理战	27
办事一定要有耐心	30
眼光放长远，不急功近利	32
暂时的付出是为了长远的收获	34
做人不能太精明	36
低头是稻穗，昂首是莠稗	39
能屈能伸好办事	41

第二章 通晓人情好办事

办事离不开“人情定律”	44
办事要看对方的性格	46
学会洞察对方的性格	48
学会区分小人和君子	50
善于以习性识人	52
善于沟通，难事也好办	53
顺着别人意图办自己的事	55
让自己变得高深莫测	56
不要轻易表露自己的真实意图	57
不与蓄意找茬儿的人争斗	60
用小恩换大利	61
把“粮食”送给不起眼的人	64
做人互助才能办事顺利	65
亏要吃在明处	68
不妨利用自己艰苦的身世，博得对方同情	70
从实际情况出发，满足他人的各种需要	71
对好利者，设法让他清晰地看到利益	73

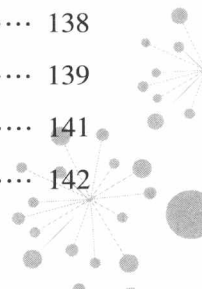
第三章 构筑和谐关系，大力拓展人脉

人脉是成事的关键	75
播种感情，收获关系	78
种瓜得瓜，种豆得豆	80

精心编织一张人际关系网	82
先做朋友后办事	85
寻找最得力的伙伴	89
感情投资最重要	92
懂得敬重，朋友多	95
待人真诚，朋友多	99
让朋友知道事情办成后的好处	100
抓住闲谈的机会，让他人认同你	103
多给朋友面子，朋友就会为你办事	106
适当透露隐私换取亲和力	111
人情投资很重要	114
不要轻易给自己树敌	116
控制脾气，化敌为友	119
敞开胸襟，接受下属正确的建议	121
借人情，留退路	122

第四章 借力使力不费力

借力可以办大事	125
巧借外力	128
做事要向他人学习	132
扩充自己的大脑，延伸自己的手脚	135
借别人的权威做事	136
借别人的才干做事	138
借别人的资本做事	139
借别人的知识做事	141
借别人的经验做事	142

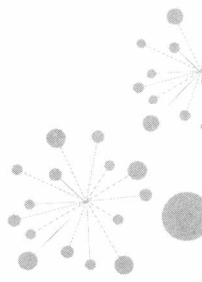


借用外脑，“趋炎附势”	143
借人之名，架心灵之桥	144
要有“与虎同行”的勇气	146
不怕别人“借”到好处	149
求亲戚办事要以情动人	150
同窗之谊要善加利用	153
求高人办事要不卑不亢	156

第五章 讲究说话的方式方法

选择让对方容易接受的方式说话	160
不按常理出牌，用“奇语”制胜	162
尽可能让人产生心理共鸣	165
有风度，说话才会得体	167
制造余韵无穷的谈话	169
自如地和陌生人攀谈	171
情理交融感人至深	176
找准对方的心理“软肋”，一次把话说到位	177
恭维之话，常常要说	180
琢磨事首先要琢磨人	181
摸清情势才行动	184
凡事预则立，不预则废	187
要把办事的目标定具体	190
办事要考虑对方的身份	191
办事要不失时机	192
让对方知道你与他的利益是一致的	195
妙用激将引大鱼	196

成事之道在于“磨”	198
掌握迂回办事法	201
活用攻心法	203
给对方甜头尝一尝	204
随机应变：想出办法后再把事办	207
无事生非，暗施计谋	209
提出利弊得失，供人选择	210



第一章 心态好，办事才能好

心态往往决定着办事的成败

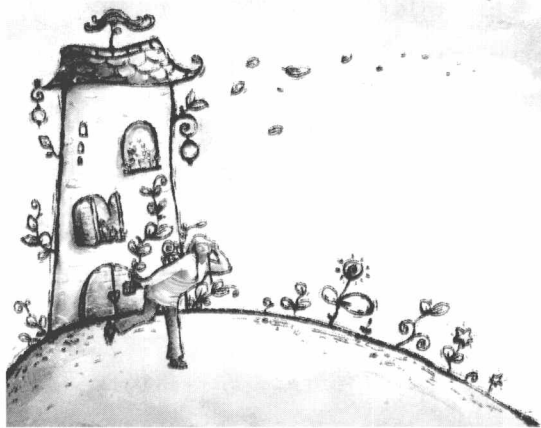
有这样一个故事。

两个欧洲推销员去非洲一个岛上推销皮鞋。第一个推销员到了那里，发现所有的人都不穿鞋，感到很失望，对自己要完成的任务充满了怀疑：这个岛上的所有人都赤脚，我的鞋肯定推销不出去。这是一个缺乏积极心态的人，于是他放弃了努力，沮丧地回去了。而第二个推销员是一个富有积极心态的人，一看到这种情况，立刻惊喜地叫起来：“都没穿鞋——这是个多么大的市场啊！”于是他想方设法地推销，终于赚到了大钱。

就这一念之差，最终导致了完全不同的结果。同样面对着非洲的市场，只因为观念和心态上的不同，一个失望地回去，不战而败；另一个却充满信心，圆满而归。

办事时，学会运用积极心态，就可改善自己，促使办事成功。

众所周知，香港富豪李嘉诚就是一个心态积极的人，他在困难面前从不屈服，最终干出一番大事。



1946年，李嘉诚17岁，开始自己创业。结果他屡遭失败，几次陷入困境。但这个时候，他仍然保持冷静，踏踏实实地一步一步往前走。

1950年夏，年仅22岁的李嘉诚创立了长江塑胶厂。

李嘉诚的成功之路，也不是一帆风顺的，其间也有过艰难曲折的经历。

正当李嘉诚在塑胶花生产中春风得意之时，突然遇到了意想不到的风浪。一家客户宣布他的塑胶制品质量粗劣，要求退货。李嘉诚始终保持着积极的心态，承认质量有问题。他知道他太急躁了，在经营决策上一味贪大，追求数量，而忽视了质量问题。

推销员带回客户的反馈，令李嘉诚不寒而栗——客户拒收产品，还要长江厂赔偿损失。

客户都是中间商，他们或将产品批发给零售商，或出口给海外的经销商。塑胶制品早已过了“皇帝女儿不愁嫁”的好年景，用户对制品的款式质量变得挑剔起来。塑胶工厂日益增多，竞争自然日益激烈。竞争的法则优胜劣汰，粗劣的产品必然会被逐出市场。

危机之中的李嘉诚，真正体会到做老板的难处。他曾做过塑胶裤带公司总经理，全盘掌管日常事务，可重大决策仍是老板拍板。现在身为一业之主，就要承担一切风险。李嘉诚又一次陷于人生的大磨难中。这之前，他经历的磨难是不可抗拒的天灾人祸；这一次，却是他自己的失误造成的。对熬出头的人来说，磨难大有裨益，可磨难也可能将一个人彻底摧毁。

仓库里堆满因质量欠佳和延误交货期退回的玩具成品，这些客户纷纷上门索赔，还有一些新客户上门考察生产规模和产品质量，见这情形扭头就走。客户是企业的衣食父母，李嘉诚急得如热锅中的蚂蚁。业内人常说：“不怕没生意做，就怕做断生意。”长江厂正处于后一种情景。

产品积压，没有进账，原料商仍按契约上门催交原料货款。李嘉诚上哪去弄这笔钱？他被逼急了，就说：“我实在拿不出钱，你们把我人带走吧。”

原料商笑道：“你想得美！我们要你干什么？我们要的是钱！”

原料商扬言要停止供应原料，并要到同业中宣扬李嘉诚“赖货款的丑闻”。这又是一道杀手锏。

墙倒众人推。银行得知长江厂陷入危机，派职员来催还贷款。被弄得焦头烂额、痛苦不堪的李嘉诚不得不赔笑接待，他恳求银行放宽限期。银行掌握企业的生杀大权，长江厂面临遭清盘的边缘。

长江厂只剩下半数产品尚未出现质量问题，开工不足，不得不裁减员工。部分被裁员工的家属上门哭闹，有的赖在办公室不走，车间和厂部没有片刻安宁。留下的员工人心惶惶，为长江厂的前途，更为自己的生计忧心忡忡。

在这种情况下，没有一个积极的心态是不行的。于是，李嘉诚亲自到一家客户公司上门道歉，该经理很不好意思，承认他的莽撞。该经理说李嘉诚是可交往的生意朋友，希望能继续合作，他还为“长江”厂摆脱困境出谋划策。

李嘉诚的“负荆拜访”，达到初步目的，他却不敢松一口气，银行、原料商和客户，只给了他十分有限的回旋余地，事态仍很严峻。

李嘉诚如初做“行街仔”那样到市区推销，将积压产品全部以极低的价格，卖给专营旧货次品的批发商，将收到的货款，分头偿还了一部分债务。

在危机之中，原来的一些亲戚朋友，有的对李嘉诚敬而远之，生怕他开口借钱或带来麻烦；有的来电话，或主动上门，安慰激励李嘉诚，尽力帮助他。

危难见人心。李嘉诚正是靠那些真诚的亲友，获得新订单，筹到购买原料、添置新机器的资金。被裁减员工，又回来上班，李嘉诚还补发了员工离厂阶段的工薪。

李嘉诚又二次拜访银行、原料商和客户，寻求进一步谅解，商议共渡难关的对策。长江塑胶厂出现转机，产销渐入佳境。

可想而知，李嘉诚为平息这场人为的灾难付出了多少努力，要是他没有一个积极心态，恐怕早挺不住了。

李嘉诚就是凭借这种良好的心态，攻克了事业道路上的一个个难关，最终创造了富可敌国的财富神话，成就了大事业。



办事感悟

只有具有积极心态的人，才能客观地分析形势，才能在错综复杂中找到办事的关键点。任何时候，我们都需要保持积极的心态，不为外面的纷繁复杂干扰，不为琐事缠绕，才能透过现象看本质，找到办事成功的出路。

挑战自己的弱点

美国有位叫凯丝·戴莱的女士，她有一副好嗓子，一心想当歌星，遗憾的是她嘴巴太大，还有龅牙。她初次上台演唱时，努力用上嘴唇掩盖龅牙，自以为那是很有魅力的表情，殊不知却给别人留下滑稽可笑的感觉。有一位男听众很直率地告诉她：“暴齿不必掩藏，你应该尽情地张开嘴巴，观众看到你真实大方的表情，相信一定会喜欢你的。也许你所介意的龅牙，会为你带来好运呢！”

一个歌唱演员在大庭广众之下暴露自己的缺陷，首先是要用理智说服自己，还要有勇气打败自己。凯丝·戴莱接受了这位男听众的忠告，不再为暴齿而烦恼，她尽情地张开嘴巴，发挥自己的潜能特长，终于成为美国影视界的大明星。

世界著名的游泳健将弗洛伦丝·查德威克，一次从卡得林耶岛游向加利福尼亚海湾，在海水中泡了16小时，只剩下一海里时，她看见前面大雾茫茫，潜意识发出了“何时才能游到彼岸”的信号，她顿时浑身困乏，失去了信心。于是她被拉上小艇休息，失去了一次创造纪录的机会。事后，弗洛伦丝·查德威克才知道，她已经快要登上了成功的彼岸，阻碍她成功的不是大

雾，而是她内心的疑惑。是她自己在大雾挡住视线之后，对创造新的纪录失去了信心，然后才被大雾所俘虏。过了两个多月，弗洛伦丝·查德威克又一次重游加利福尼亚海湾，游到最后，她不停地对自己说：“离彼岸越来越近了！”潜意识发出了“我这次一定能打破纪录！”的信号，她顿时浑身来劲，最后弗洛伦丝·查德威克终于实现了目标。

办事感悟

挑战自己的弱点，在不断进步中，你将游刃有余。

摆脱依赖心理

人格要独立，心理也讲究独立。依赖心理是一个人前进的绊脚石，自力更生才是个人发展最大的动力。我们先来看看名人自立的经历吧。

牛根生是幸运的，但又不幸的。牛根生是个苦孩子。出生不久，因为家穷，父母便以50元的价格，把他卖给了一个牛姓人家，牛姓父亲的职业是养牛。从此，他便与牛结下了不解之缘。1978年，20岁的牛根生来到内蒙古最大的乳品公司——伊利，从一名洗瓶工一直做到二把手，其间他没有依赖任何人。

1999年，事业蒸蒸日上的他遭到董事会免职。41岁的牛根生迎来了人生的“困惑之年”。经过激烈的思想斗争后，牛根生决定重操旧业。回忆创业的艰难，牛根生不无感慨。当时蒙牛面临的是“三无状态”：一无奶源，二无工厂，三无市场。什么都没有，怎么办？他想到了借贷，但是找谁去借钱呢？别人有钱也不敢借给他呀，如今他是白手起家，谁能保证他的经营能一帆风顺呢？最终，牛根生决定自力更生，艰苦创业。他创造性地提出了“先建市场，后建工厂”的战略。缺钱就先建立市场，有了市场，有了产品，再

开工厂。就这样，他带领员工大干起来。在此期间，他的团队盘活 7.8 亿元资产，使自治区内外的 8 个奶企走出濒临破产的窘境，同时也使一大批员工摆脱了下岗失业的命运。牛根生的举动得到了群众的支持，他看到了希望。

在企业经营方面，牛根生信奉的理念是“小胜凭智，大胜靠德”。他解释说：“股东投资求回报，银行注入图利息，员工参与为收入，合作伙伴需赚钱，父老乡亲盼收益。只有消费者、股东、银行、员工、社会、合作伙伴六者的‘均衡收益’，才是真正意义的‘可持续收益’；只有与大众命运关联的事业，才是真正‘可持续的事业’。”6 年间，蒙牛让西部不少县市的奶牛头数增加了 10 倍。这片土地上传诵着这样的民谣：“一家一户一头牛，老婆孩子热炕头；一家一户两头牛，生活吃穿不用愁；一家一户三头牛，三年五年盖洋楼；一家一户一群牛，比蒙牛的老牛还要牛。”后来牛根生信奉另外一句话：先靠自己，后靠大家，没有自己的努力，别人也不会帮你。

新东方校长俞敏洪，1993 年 11 月创办了北京市新东方学校，担任校长，从最初的几十个学生开始了新东方的创业过程。截止到 2000 年，新东方学校已经占据了北京约 80%、全国 50% 的出国培训市场，年培训学生数量达 20 万人次。他的创业经历可谓充满了酸甜苦辣，开始做培训宣传，没钱，他就夜半三更地提着糍糊走街串巷地贴小广告，因为白天有城管。开始他们租赁的教室很狭窄，教学设施更是简陋不堪。在这种条件下，俞敏洪并没有退缩，也没有求任何人，而是埋头苦干，靠着他认真钻研，终于研究出一套一流的教学法，学员很欢迎，教学效果很明显。逐渐地，新东方的学员多了，条件好了，规模扩大了，这都是他努力苦干的结果。用他的话说：“做事不能靠别人，要靠自己，任何时候依赖心理都会缩减一个人的斗志。”

依赖心理是个人发展的蛀虫，现代著名教育家陶行知先生有几句话说得很好：“流自己汗，吃自己饭，自己的事业自己干，靠天靠人靠祖上，不算是好汉。”求人不如求己；自助者，天助之；自己帮不了自己，别人更不愿帮你。做一个成功的不倒翁，我们要从“独立”做起！

其实，依赖心理是缺乏勇气的表现，自力更生才能彻底改变不景气的现状。市场不景气的情况下，最容易产生依赖心理，有时明明自己有能力做好

的，也要将希望寄托于别人，在别人的帮助下才能克服困难。其实这是对自身能力的否定，一旦有了依赖心理，就失去了自信的勇气。

一位有志气的女青年，曾在金融危机中失业了，靠男友生活，连买手纸的钱都要男友付。后来男友对她有了看法，觉得自己养个又馋又懒的女友，将来对自己的事业肯定不利，不如趁早分手。于是男友提出与她分手，开始她不能接受，还伤心了好几天，后来突然想通了，是男友嫌弃自己依赖性太强，离了男友就活不了。她暗下决心，一定要干出个样子来，让男友刮目相看。后来她找到了工作，学会了攒钱，在最艰难的时期也没有向朋友借一分钱，只向老爸要过一次钱。半年后她做了电脑销售，成绩斐然，每月都往家里寄钱。一次男友又遇见了她，见她手提笔记本，职业着装，长发飘飘，神采飞扬，那气质与半年前判若两人。男友有些心动，再次向她提出结合，她却淡淡一笑：“我自己过得很好，独立的生活使我摆脱了依靠，祝你好运。”

许多女性朋友都有依赖男方的习惯，其实能力的增强是在独立中提升的，只要我们敢于独立，自然就能激发自身的许多潜能。不仅工作如此，生活、感情、交际等，都是如此，一旦你鼓起独立的勇气，你就会发现自己的能力并不比别人差，别人能做到的，自己也能做到。以前做得不好，是因为你自己依赖性太强了。

办事感悟

有的人工作是朋友安排的，对象是家人确认的，生活是恋人支配的，不管是否满意，都要听从他人，如此缺少自主的人生，很难有大作为。而当你内心竖立为自力更生的信念，就会消除任何依赖的念头，施展自己最大的潜力。

能够承受压力

一个人要想做成自己的事，必须面临竞争压力的考验，因为这是一个竞争的社会，无论在竞争中获得成功还是遭受失败，人人都要承受压力。现实生活之中，谁也逃脱不了这种压力。欲成大事者，因目标高远，压力可能会更大。但若欲成大事，就必须能承受这种压力，把压力当成推进人生的动力。这就是说，压力最能反映你做事能力的强弱。我们可以把这种成事之道归结为“推动法”。

林肯在进入美国政坛之前，不过是小镇上一个微不足道的律师。在他最初争取国会议员候选人提名时，他的政敌因他不属于任何教会而指责他为异教徒，又因为他与高傲的陶德和爱德华家庭联姻而骂他是财阀和贵族的工具。这些罪名尽管可笑，却足以给林肯的前途带来伤害。结果，林肯落选了。这是他政治生涯中所遭遇的第一次逆流。

两年后，林肯和许多自由党人一起，在国会中大胆发言，谴责总统发动一起“掠夺和谋杀的战争，抢劫和不光荣的战争”，宣布上帝已“忘了照顾无辜的弱者，容许凶手、强盗和来自地狱的恶魔肆意屠杀男人、女人和小孩，使这块正义之土饱受摧残”。

林肯是个默默无闻的议员，政府对这篇演说置之不理，可是它在春田镇却掀起了一阵飓风。伊利诺伊州有 6000 人从军，他们相信自己是为神圣的自由而战。如今，他们选出的代表竟在国会中说这些军人是地狱来的恶魔，是凶手。激愤的军人公开集会，指责林肯卑贱、怯懦、不顾廉耻。

聚会时，大家一致决议，宣称他们从未见过“林肯所做的这些丢脸的事”，“对勇敢的生还者和光荣的殉国者滥施恶名只会激起每一位正直的伊利诺伊人的愤慨。”

这股恨意郁积了十几年，直到 13 年后，林肯当选总统时，还有人使用这