

贫穷是自己的错吗？



涵予/编著

没钱 没权 没关系 没方法  
穷人办事怎么办？

# 穷人好办事

创富与成功需要掌握的办事方法



北京工业大学出版社

# 穷人 好办事

没钱 没权 没关系 没方法  
穷人办事怎么办？



北京工业大学出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

穷人好办事:创富与成功需要掌握的办事方法/涵予编著.

—北京:北京工业大学出版社,2007.8

ISBN 978 - 7 - 5639 - 1818 - 8

I. 穷... II. 涵... III. 成功心理学 - 通俗读物

IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 103556 号

**穷人好办事**

——创富与成功需要掌握的办事方法

涵 予 编著

\*

北京工业大学出版社出版发行

邮编:100022 电话:(010)67392308

各地新华书店经销

廊坊市华北石油华星印务有限公司

\*

2007 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 1 次印刷

787mm × 1 092mm 16 开 13 印张 205 千字

ISBN 978 - 7 - 5639 - 1818 - 8

定价:22.00 元



## 前言

每个人一生都要办无数的事,小到个人待遇、家庭问题、子女教育、医疗保健、衣食住行,大到创建事业、生意合作、贸易谈判、管理下级,哪一件你不办好都不行。

事与事不同,有大事、小事、内事、外事、难事、易事、鸡毛蒜皮的事、重如泰山的事……人与人也不同,有的人一生下来就拥有别人无法企及的资源 and 背景,比如高干名流子弟;有的人一生下来手里就握着“金元宝”,比如富家后代……事有不同,人有差异,办事的方法和角度也千差万别。本书的研究角度只有一个,那就是当你没有金钱、权势、出身、人脉可凭借时,怎样把事办成?

人穷志短,马瘦毛长。什么都没有的人办事,只有一个字:难。正所谓“人穷办事难”;贫穷失败、怀才不遇的人说话,也只有一个字:轻。正所谓“人微言轻”。

难也好,轻也好,也得活下去,而且要活得有出息;再麻烦,也得办事,而且要把事办成。因此,办事越难,你越要学会办事,说话越不被人当回事,你越要学会说话,除非你与世隔绝,但与世隔绝的人,怎么能活得下去、又怎么能活得出人头地呢?

其实,办事说难也不难,在大多数情况下,决定你办事成败的并不完全取决于你所拥有的关系、背景和资源。因为有那么多成功和富有的人都曾经一贫如洗,而最终靠着自己的奋斗和正确的办事方法,才一步一步地改变了自己的命运和前程,可见如何提升你的办事能力对你的成功至关重要。

本书概括起来将从以下几个方面提升你的办事能力:

第一,树立正确的办事心态。

许多人由于不会办事,导致办事失败,这种失败的经验使他一想到求人办事就头疼。还有的人因为自己位卑言轻,所以就认为办事的时候只能低三下四地去求人,把自己完全放在一个低微的位置,其实你完全应该挺起胸膛去办事。对方之所以地位或权势比你优越,只是因为社会分工和所扮演的角色不



同,而你去办事,正是为了改变这种差异,并不是为了显示对方的地位和权势。所以说,穷人办事的时候,心态首先要正,不要轻易给对方“压榨”你的机会。

第二,办事能力是一个人的核心能力。

现代社会中,最能体现一个人能力的就莫过于办事能力了。如果评论一个人的能力到底有多高,很简单,找一件难办的事情让他去办就行了。如果他把事情办成了,还办得漂亮,那么,他就是一个出类拔萃的人;如果他只是把事情办成了,没有讲究过程,那么他就是个堪用之人,也就是比一般的人强一些;如果他把事情办砸了,那么,对不起,他是个没有能力的人,走到哪里都不会被人看重。“人生”常常就是如此的残酷,如此的现实。

第三,把办事当成人生的挑战和乐趣。

不要把办事当成一种烦恼,那样的话,你只有更烦恼。要把办事当成一种乐趣,一种等待你去解决的难题。上学的时候,当一道难题被你破解的时候,你会高兴,你会欢呼;那么现在,当你面对另外一种难题的时候,为什么没有了在学校时的那种兴奋,那种积极呢?那就是因为你没有把它当成一种乐趣,而是当成一种烦恼来对待了。

此外,在办事的时候,再使用一些手段,比如:口才、巧借对方之力、另辟蹊径、故意示弱等,让对方觉得不给你办事是不应该的,你的事情就成功了一半。接下来,就看你的发挥了,结果完全在你的掌握之中。

什么时候都不要因为你一文不名、身份卑微而垂头丧气,正因为你在很多方面处于劣势,所以你要通过办许多的事来改变它,这没什么大不了的,多吃点苦而已。这正是敦促你向上的动力,不要坐在那里怨天尤人,去办更多的事来改变你的命运,这就是你一生最大的任务和乐趣。





# 目 录

## 第一章 没钱时如何办事

### ◎学做事 /2

从小事做起 /2

善识时务者善办事 /5

扬长避短学问大 /7

没钱至少还有诚信 /8

勇于认错得人心 /9

主动为对方说话 /12

跟好上司有绝招 /14

要学会“识”在人先 /16

### ◎善交际 /18

要有结交意识 /18

人人都能为我所用 /20

善于打开突破口 /24

结交比自己优秀的人 /25

多送恩惠,少欠人情 /27

与人为善,从己做起 /29

交友之道,重在交心 /31

善于编织关系网 /35

要有两本电话本 /37

交朋友要有弹性 /39

无事也登“三宝殿” /40





不把朋友当拐杖 /42

警惕交际危险期 /44

### ◎巧用口 /46

赞美之话不可少 /46

嘴巴能够胜“屠刀” /47

善求人先要善说话 /48

把陌生人“说”成朋友 /50

要会没话找话 /52

靠口才打天下 /54

要随机应变 /57

要学会说客套话 /58

“遇物加钱”与“逢人减岁” /59

打动人的妙语 /61

交谈的七个秘诀 /63

从生活中积累经验 /64

## 第二章 没权时如何办事

### ◎掌心理 /68

揣摩心理,量体裁衣 /68

办事要因人而异 /70

攻破对方的心理防线 /73

投其所好,诱对方心动 /75

促使对方下决心 /77

善于捕捉“弦外之音” /78

恰到好处,表现自我 /80

### ◎善推销 /82

善于自我推销 /82





- 给自己打个背景光 /85
- 把自己打造成“稀缺资源” /87
- 自己也可以点石成金 /89
- 找出你的方法 /92
- 脸皮薄难成大事 /94

### ◎用智慧 /95

- 善意的欺骗该用则用 /96
- 磨石磨刀刀愈薄 /97
- 替自己“吹吹牛” /99
- 装“恶”保自己 /100
- 乘“虚”而入的办事技巧 /101
- 后退是为了跳得更远 /103
- 最后的一计 /105
- 左右开弓,软硬兼施 /106
- 一点点地加減 /108
- 求人办事11招 /110
- 耍耍苦肉计 /112
- 重视善后工作 /114

## 第三章 不认识人时如何办事

### ◎示弱小 /118

- 当众出丑背后的机遇 /118
- 激发同情心,难事不难办 /119
- 示“敌”以弱,化“敌”为友 /122
- 智求保全施计谋 /123
- 捆硬柴要用软绳 /126
- 委曲求全以图大事 /127





◎辟蹊径 /129

- 轻轻松松去求人 /129
- 转移话题,调动对方的谈兴 /131
- 遇到障碍就绕过去 /132
- 以退为进,巧妙周旋 /134
- 办事的“冷热水效应” /136
- 劣禽也要择木栖 /137
- 推销员的心计 /139

◎练绝招 /141

- 找出你的卖点 /141
- 熟识办事的程序 /144
- 微笑是把开心锁 /147
- 解结的关键是找到绳头 /152

## 第四章 求贵人帮你办事

◎筑感情 /156

- 忠心靠大树,日后得荫护 /156
- “长线投资”获大利 /158
- 多聚人情,慎用人情 /161
- 借助亲情巧闯关 /162
- 尊重领导的好恶 /165
- 搞好关系要循序渐进 /166
- 善于表现,适时邀功 /168
- “礼轻情义重” /169
- 攀高结贵,不卑不亢 /171

◎巧暗示 /173

- 多用暗示少出面 /173





引导对方主动说话 /176

小人物如何“借贵人” /178

旁敲侧击,达到目的 /179

向上司“要”的艺术 /180

欲擒故纵:让“鱼”自动上钩 /182

### ◎善借力 /183

以朋友找朋友 /184

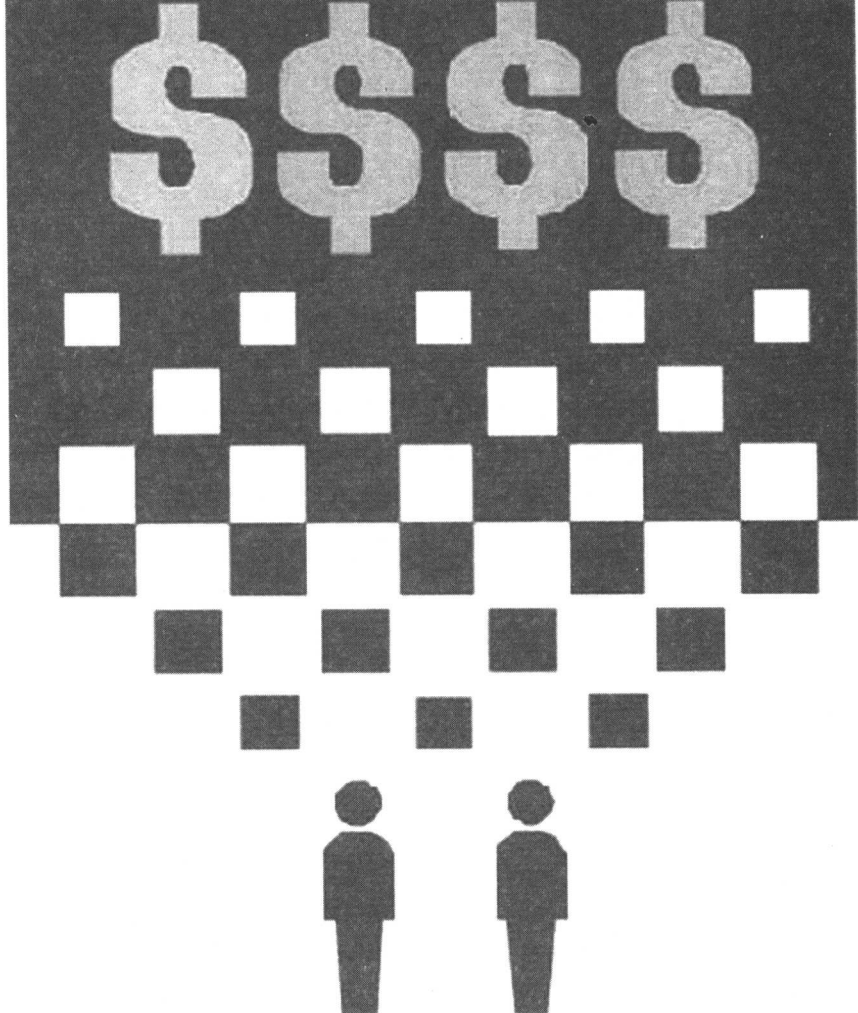
以裙带连裙带 /187

巧借显贵,抬高身价 /190

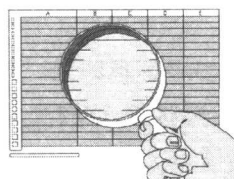
借力打力地迂回说服 /191

善于用关系网去办事 /193





## 第一章 没钱时如何办事



既然是穷人,那么势必就要谈到钱的问题。如果你仅满足于做一个穷人,不去改变现状,或者说不去谋求好的出路,你便会发现做一个穷人有诸多的不便。穷人的最大烦恼便是没钱;没钱时,最大的烦恼是难办事;办不了事,便会导致更加没钱……由此形成一个恶性循环。是不是穷人就没办法办事?当然不是。只要你肯动脑筋,穷人照样能办成事,尤其是在没钱的时候,只是看你如何去办而已。



### 学做事

作为一个穷人,你该如何去办事,如何才能办好事?一筹莫展不应是你的最终选择,那样的结果只会是一事无成。对于不愿言败的你,在这样的困境下,还是得学两手才行。

没钱时,首先要学的是会做人。如果你不但没钱,而且为人也不行,可能对方连门都不让你进,那你还怎么去办事情?所以说,会做人是你的第一选择。

### ▲从小事做起

在这个世界上,不管你是穷还是富,不可否认的是,人生就是一场大决战。要想做一个成功者,就必须全面充分地利用一切条件,比如在做事方面,就要从小事做起,才能把自己要做的事做好,才能利用要做的事去改变自己的命运,从而走上成功之路。

一件事情的成败,取决于众多主客观因素,但每个人都只有两条路可走:要么成为强者,获得成功;要么成为弱者,被淘汰。只有会做人的人,才能把握住最有利的条件和机会,选择最恰当的方式,最终成为强者。

美国标准石油公司曾经有一位叫阿基勃特的普通员工,他就是一个非常会做人的人。他每次出差的时候,总会在自己签名的下方,写上“每桶4美元的





标准石油”的字样,在书信及收据上也不例外。因此他也被同事叫做“每桶4美元先生”,而他的真名倒渐渐没有人叫了。

公司的董事长洛克菲勒先生知道这件事后,很有感触地说:“一名普通的职员,竟然能如此费尽心机地宣传公司的声誉,我一定要见见他。”

结果,在洛克菲勒先生卸任之后,阿基勃特就成了全球最大的石油公司——标准石油公司的第二任董事长。

在签名的时候写上“每桶4美元的标准石油”,就是这么一桩微不足道的小事,最终成就了阿基勃特。

在那些嘲笑过他的人当中,肯定有不少人的才华、能力都在他之上,可是最后,却只有这个会做事的阿基勃特成了董事长。

任何事物都处在不断的变化之中,主客观条件也不断地变换。只有能够随着时间、地点和机会的变化而灵活地做出不同选择的人,才能紧紧地把握住成功的主线。

奇佳装饰公司招聘了4位客户服务人员,全部都是年轻漂亮的女孩子,面试成绩相差无几。刚进公司的时候,人事部经理就告诉她们:“客服工作中,所有的事情都是大事,没有大小之分。你们的主要工作就是拆信、读信,并加以分类整理。”

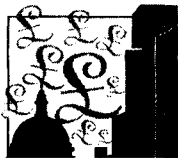
一个月后,人事部经理告诉大家,所有人都转正成为公司的正式员工。可是,转正后,她们的工作依然是拆信、读信,并进行分类整理。

不久,其中一位很漂亮、也颇有能力的女孩子说:“我们已经成为正式员工了,可是为什么还要继续做这种枯燥无聊的事情呢?我可是名牌大学的毕业生!”之后,她就辞职了。

第二天,人事部经理说:“我已经说过工作是不分事情大小的。小事做不好的人,大事也不一定能够做好。我叫你们做的事情,虽然枯燥、无聊,但是正是这些事情、这些小地方才能体现出你们的心计,才能看得出你们是不是最优秀的人才。客服就是一个从小地方、小事情上锻炼人的职位。”

接下来的两个星期,3个女孩都非常认真,但是有两个女孩子做事情很慢,有时甚至丢三落四。结果,她们在月末就被解雇了。

最后,人事部经理对剩下的那个女孩说:“很多人以为客服是什么人都可以做的,其实不是这样的。这个工作是从小事情、小地方上看人的。虽然从外



貌、能力方面看,你都不是最优秀的,但是你能不仅做完上司交给你的工作,而且还帮忙做自己分外的事情。比如你帮助他们分析客户来信,并针对客户提问一一回复,把客户的意见及时反馈给公司。虽然这些事情都不大,但是却能看出你的为人。现在,售后服务部经理调往总部了。总经理希望我从公司内部选拔合适的人,我马上就想到了你。”

结果,那个女孩子成了公司的奇迹——进来不到两个月,就从普通职员直接晋升为经理了。这一类的例子在我们的身边多得很。著名的企业家彭骊山起初也是一个靠给别人打工度日的穷人,正是由于他具备这种做小事的能力,结果被老板看中,提拔为总经理,后来才拥有了自己的辉煌人生。

其实,在人们的工作生活中,到处都存在创造奇迹的契机,只是人们的眼睛往往都用来“高瞻远瞩”了,而忽视了那些小地方。总以为小地方没有大作为,没有大发展,殊不知“千里之行,始于足下”。哪个成功者不是从小做大的?

事物发展必须经历由小到大的变化。做事也是如此,只要抓住每个机会,认真对待每一件小事,并在上面多花点心思,一样能做出大事业来。

戴尔·卡耐基说:“以小见大,是我发现人才的最实用、最简单的方法。”戴尔·卡耐基就是通过这种方法选出了他的得力助手。本来,他的助手只是负责向他汇报私人信件的内容,但是她在做好自己本职工作的同时,还模拟卡耐基的字体写出了合乎卡耐基意思的回信。

卡耐基非常高兴,因为以前的秘书只知道向他汇报,好多事情都需要卡耐基亲力亲为。现在,助手和秘书可以合二为一了。于是,他的私人秘书就变成了他的高级助手。

人的性格、脾气很多时候都能从小地方看出来。有些自以为是的人天真地以为自己是做大事业的人,对身边的小事情不屑一顾、懒得动手,可是到真正派他去做大事的时候,却因为没有坚实的基础、没有丰富的实践经验而慌张不已。

人们在职场打拼,更需要从小事情做起,因为老板身边也需要会做小事、能做小事、知道怎样做小事的人,毕竟没有那么多大事可以分配给每个人。所以,要想发展自己,就万万不可忽视小事,而要懂得把小事作为自己飙升的跳板。

有句俗话说得好:“机遇只垂青有准备的人。”有些人之所以一生庸庸碌碌、无所作为,原因就在于他们并不明白要做好小事情的重要性,对待各种事情都是马马虎虎、丢三落四。如果一个人在平时就精心去做每件事,凡事费尽





心机地作好准备,那么,他办事的成功几率比别人要大得多。即使遇到挫折也能平静面对,很快振作起来。

会做事的人仔细,会做事的人聪明,仔细加上聪明,做什么不能成功呢?

### ▲善识时务者善办事

你钓过鱼吗?

这里说的钓鱼不是指在养鱼池中随便乱钓,而是指在江河里钓;所钓的也不是人工养殖的“笨鱼”,而是纯自然的“聪明鱼”。

这是笔者亲历的一件事:

记得还是在20岁左右的时候。一次,我去家乡的河里钓鱼,钓了很长时间就是钓不上来。难道是河里没鱼吗?不可能,这样大的一条河怎么会没鱼呢?这时,我看见离我不远之处有一位老者,白须飘然,正在悠然自得地垂钓,一会儿钓上来一条,不一会儿又钓上来一条。看着他忙不迭地往渔篓里放鱼,我羡慕极了。难怪,鱼都跑到他那里去了,怪不得我钓不上来。于是,我开始转移阵地,逐渐向老者靠拢,渐渐地渔竿几乎与老者的渔竿碰到了一起。老者说话了:“好吧!小伙子,我让你。”说完老者收起了渔竿,离开了这块宝地。我心里一阵窃喜,这下,我终于可以钓上鱼了!谁知我在这里钓了很久,仍无鱼来咬钩。抬头一望那位老者,他端坐在我以前钓鱼的地方,又在那里一条又一条地钓了起来。这回我对老者彻底服了。我收起渔竿走到老者的身边,向老者求教钓鱼的秘诀。老者说:“小伙子,钓鱼可是一门学问!春钓滩,夏钓湾,鱼饵鱼线都要常变换。”于是,老者向我介绍了他的钓鱼经验。他告诉我钓什么样的鱼,就要用什么样的鱼饵,什么样的线。线多长要随水深水浅而变化,鱼饵在钩上的摆放也要根据情况而定。即使钓同一种鱼,随着季节的变化,方法也不一样,春天有春天的方法,夏天有夏天的方法,冬天有冬天的方法……我听得目瞪口呆。天哪!钓鱼还有这么大的学问!这是我以前压根儿就想象不出来的。钓鱼嘛,不就是一个钩,一个竿,一条线,一个鱼饵吗?谁知道这里面的学问这么多。

临分别时,老者说了一句让我终生受益的话:“小伙子!鱼是不会听从你的安排的,它不会照着你的意思上钩。你想钓上它来,就必须改变自己,让你的方式适应鱼的习性。”





钓鱼确实是一门学问。人在岸上,鱼在水里,人怎样才能让鱼上岸呢?要让鱼上岸,就必须先了解鱼的习性,它喜欢吃什么鱼饵,喜欢怎样吃,喜欢什么时候吃……掌握了这些情况之后,我们就要改变自己,让自己钓鱼的方法尽量去适应鱼的生活习性,这样一来,鱼就会咬钩,就会被你钓上岸来。

的确,任何事情都不会按照人们的主观意志去发展变化。你要获得成功,就得首先去认识事物的性质和特点,然后再根据实际情况来调整和改变自己的思路和行为方式。只有如此,你才能在顺应事物变化的同时,驾驭变化,走向成功。如果你想当然地凭自己的想法去办事,这就像不知道鱼的习性一样,注定会徒劳无功。

几年前,笔者有两位朋友在北京各自开了一家经营川菜的小店。起初,两家餐馆的生意都不错,但后来两位朋友的思路 and 想法却迥然不同。一位朋友总认为川菜是多年流传下来的特色,绝不可以更改,一改便没有了特色。另一位朋友心眼活,他发现北京的餐饮业竞争逐渐激烈起来,喜欢老式川菜的人口味也在变化。于是,他便吸收粤菜和湘菜的一些特点推出了新派川菜。这种菜肴既不失川菜的特色,又满足了人们口味的变化,因此,生意是越做越红火,在京城很快就有了三家连锁店。而那位固守老式川菜思路的朋友虽仍能维持经营,但几年来仍然是原地踏步,没有任何发展,很快便被别人吞并。

从这两位朋友的故事中可以看出,前一位朋友之所以能够成功,就因为他能看清川菜的发展趋势,并顺应这一趋势,改变了自己的思路 and 经营方式;而另一位朋友之所以被别人所吞并,就在于他没有认识到大众的口味在变化,没有去改变自己,顺应变化。

诸葛亮说:“腐儒俗士岂识时务,识时务者为俊杰。”什么是识时务呢?识时务就是指认清事物的发展变化方向,了解问题的特征,就如同垂钓之人了解鱼的习性,川菜馆老板了解川菜的发展趋势一样。懂得这样做的人才是高明之人,才是会做人的人,才是人中俊杰。

我国古代有一个故事,许多人都把它当成寓言来读,或者当笑话来讲,但笔者却认为它是一个真实得不能再真实的故事了。这个故事的名字叫“刻舟求剑”。

古代楚国有一人,乘船渡河时不小心将自己的剑掉进了河中,于是他在船上刻下记号。等船到岸之后,他便顺着记号跳进水中去寻找自己的剑。人们告诉他,虽然你刻的记号没变,但船的位置却在变化,你这样能寻找到剑吗?





读完这个故事的人都觉得楚人可笑，也都觉得自己不会犯楚人那样的错误。然而事实却是，犯这种错误的人还不少。在这些人里面，多半又是穷人，这是穷人们的悲哀。实际上，只要善识时务，穷人也照样能不犯这样荒谬的错误，办成事，办好事。认清你自己的处境，并设法加以改变，成功也不是遥不可及的事情。

### ▲扬长避短学问大

每个人都有自己的特长和引以为豪的东西，但每个人又都不可避免地存在着一些不足，那么，如何扬长避短使事情办得更加顺利，这里的学问其实很大。

李君是某公司的人事部职员。在这个历史悠久的公司中，高级职员多数读书较少，大学毕业的李君的学问自然比他们要高得多，论理应该得到他们佩服。然而事实却并非如此，因为在这种地方，他们所自负的是经验，是要如何才能够赚钱，对于学问，却从来不重视，有的人竟直言：“学问值多少钱一斤。”其藐视学问之情昭然若揭。所以李君的学问，不但得不到他们的敬佩，反而骂李君是书呆子，是百无一用的书生，自然他们都瞧不起李君，李君哪里管得了他们？其中有一个叫李文的职员，是个资深员工，有经验，有能力，能言善辩，大家都都很看重他，而这个李文对于李君，更是公开地藐视。

有一次，公司举办某巨头的纪念会，全体职工1000多人聚集一堂，总经理临时叫李君担任主持人，这时距离开会的时间不足5分钟，而交给李君的主持词上面的内容还不到200字。但事到临头，不得不上前一试。聪明的李君抓住了《史记·货殖列传》上“无财作力，稍有斗智，既饶争时”三句话，把这个公司前老总的一生事迹，连贯起来，这一篇事迹报告，成为对前老总一生总结的典范。就这样，李君依仗他的口才，连讲了一个钟头，全场听众，鸦雀无声，讲毕下台，掌声雷动，就连平日最看不起李君的李文，这个时候也竖起了大拇指，对李君说：“了不得，了不得，前后开过好几回这样的纪念会，你主持得最好。在公司中，你的口才是第一，就是环顾同业中，也很少有人比得上你。”这当然有点言过其实，但李君的口才，引起了大家的共同敬佩确是事实，于是李君在公司中的地位也随之有了很大的改善。特别是许多以前看不起李君的高级职员，纷纷对李

