

<<穷人好办事>>

图书基本信息

书名：<<穷人好办事>>

13位ISBN编号：9787563918188

10位ISBN编号：7563918183

出版时间：2007-8

出版时间：北京工大

作者：涵予

页数：195

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;穷人好办事&gt;&gt;

## 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。

<<穷人好办事>>

## <<穷人好办事>>

### 内容概要

《穷人好办事：创富与成功需要掌握的办事方法》是概括起来将从三个方面提升你的办事能力：第一，树立正确的办事心态；第二，办事才能是一个人的核心能力；第三，把办事当成人生的挑战和乐趣。

过去常说，一无所有的人办事，一个字：难。

正所谓“人穷办事难”。

贫穷失败、怀才不遇的人说话，一个字：轻。

正所谓“人微言轻”。

其实，办事不难，因为在大多数情况下，决定办事成败的并不完全是你所拥有的关系、背景和财富。

有那么多成功和富有的人都曾经一贫如洗，但最终靠着自己的奋斗精神和办事绝招，一步一步改变了自己的命运和前程。

## &lt;&lt;穷人好办事&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 没钱时如何办事学做事从小事做起善识时务者善办事扬长避短学问大厂没钱至少还有诚信勇于认错得人心主动为对方说话跟好上司有绝招要学会“识”在人先善父际要有结交意识人人都能为我所用善于打开突破口结交比自己优秀的人多送恩惠，少欠人情与人为善，从己做起交友之道，重在交心善于编织关系网要有两本电话本交朋友要有弹性无事也登“三宝殿”不把朋友当拐杖警惕交际危险期巧用口赞美之话不可少嘴巴能够胜“屠刀”善求人先要善说话把陌生人“说”成朋友要会没话找话靠口才打天下要随机应变要学会说客套话“遇物加钱”与“逢人减岁”打动人的妙语交谈的七个秘诀从生活中积累经验第二章 没权时如何办事掌心理揣摩心理，量体裁衣办事要因人而异攻破对方的心理防线投其所好诱对方心动促使对方下决心善于捕捉“弦外之音”恰到好处，表现自我善推销善于自我推销给自己打个背景光把自己打造成“稀缺资源”自己也可以点石成金找出你的方法脸皮薄难成大事用智慧善意的欺骗该用则用磨石磨刀刀愈薄替自己“吹吹牛”装“恶”保自己乘“虚”而入的办事技巧后退是为了跳得更远最后的一计左右开弓，软硬兼施一点点地加减求人办事招耍耍苦肉计重视善后工作第三章 不认识人时如何办事示弱小当众出丑背后的机遇激发同情心难事不难办示“敌”以弱化“敌”为友智求保全施计谋捆硬柴要用软绳委曲求全以图大事辟蹊径轻轻松松去求人转移话题，调动对方的谈兴遇到障碍就绕过去以退为进巧妙周旋办事的“冷热水效应”劣禽也要择木栖推销员的心计练绝招找出你的卖点熟识办事的程序微笑是把开心锁解结的关键是找到绳头第四章 求贵人帮您办事筑感情忠心靠大树日后得荫护“长线投资”获大利多聚人情，慎用人情借助亲情巧闯关尊重领导的好恶搞好关系要循序渐进善于表现，适时邀功“礼轻情义重”攀高结贵，不卑不亢巧暗示多用暗示少出面引导对方主动说话小人物如何“借贵人”旁敲侧击达到目的向上司“要”的艺术欲擒故纵：让“鱼”自动上钩善借力以朋友找朋友以裙带连裙带巧借显贵抬高身价借力打力地迂回说服善于用关系网去办事

## &lt;&lt;穷人好办事&gt;&gt;

## 章节摘录

每个人都执著地相信自己的能力和判断力，如果你明白地对别人说：“你错了。

”你想别人会同意你吗？

绝对不会！

因为这样直接打击了对方的智慧、判断力和自尊心。

这只会让他反击，绝不会让他改变主意，反倒不如承认自己错了，再寻找别的突破口。

纽约泰勒木材公司有一个叫克洛里的推销员，他承认多年来，他总是很明白地指出那些木材检验人员的错误，他也赢得了许多与他们之间辩论的胜利，可是最终一点好处也没有得到。

克洛里说：“因为那些检验员，和棒球裁判一样，一旦作出裁决以后，就决不肯再更改。

”克洛里也感觉到，他虽然总是在口舌上获胜，但却使公司损失了成千上万的金钱，因此，他决定改变技巧，不再和客户抬杠。

他自述了改变后的效果：有一天早上，我办公室的电话响了，一位愤怒的主顾在电话那头抱怨我们运去的一车木材完全不合乎他们的规格。

他的公司已经下令停止卸货，请我们立刻安排把木材搬回去。

在木材卸下1/4车后，他们的木材检验员报告说，55%不合规格，在这种情况下他们拒绝接受。

我立刻动身到对方的工厂去。

途中，我一直在寻找一个解决问题的最佳办法。

一般在那种情况下，我会以我的工作经验和知识，再根据具体木头的规格，来说服对方的检验员，那批木材是符合标准的。

然而，我又想，还是把刚学到的做人处世原则运用一番看看效果如何。

我到了工厂，发现科主任和检验员都铁青着脸，一副等着抬杠吵架的姿态。

我们走到卸货的卡车前，我要求他们继续卸货，让我看看情形如何。

我请检验员继续把不合格的木材挑出来，把合格的放到另一堆。

看着他进行了一会儿，我才知道，原来他的检查太严格，而且也把检验规则弄错了。

那批木材是白松，虽然我知道那位检验员对硬木的知识很丰富，但检验白松却不够格，经验也不多。

白松碰巧是我的内行，如果在以前我肯定会直接对检验员说他评定白松的方式是不对的。

但这一次我却没有这么做，而是继续观看，慢慢地开始问他某些木材不合乎标准的理由何在。

我一点也没有暗示他的检验规则错了，还不停地强调可能是自己公司弄错了，并表示以后送货时，尽可能地满足他们公司的要求。

在整个过程中，我一直以一种非常友好的态度和语气请教他，并且坚持要他把不满意的部分挑出来，这慢慢地使他高兴起来，于是我们之间剑拔弩张的气氛开始松弛了。

偶尔我小心地提问几句，让他自己觉得有些不能接受的木料可能是合乎规格的，也使他觉得他们的价格只能要求这种货色。

但是，我在提问的过程中是非常小心的，不让他认为我有意难为他。

渐渐的，他的整个态度改变了。

最后他坦白承认，他对白松木的经验不多，并且向我询问车上搬下来的白松板的问题。

我就对他解释为什么那些松木板都合乎检验的规格。

并且我仍然坚持，如果他还认为不合用，我们不要他收下。

最后终于到了他每挑出一块不合用的木材，就会有一种罪恶感的地步。

最终他们也承认，错误是在于他们没有明确指出自己所需要的木材是哪一类等级。

最后的结果是，他重新把卸下的木材检验一遍，全部接受，于是我们收到一张全额支票。

单从这件事来说，运用一点小技巧，即先承认是自己公司出了错，再尽量控制自己不要点出别人的错误，就让公司获得了一大笔金钱，而我们所获得的客户的信任，则是用金钱无法衡量的。

不愿面对失误与不肯承认错误同样糟糕，其实，在办事的过程中，若能把失误当成人生必修课，并且能勇于承认失误，改正错误，你会发现，你的办事过程将会更加顺利。

没有人喜欢犯错误，因为犯错误意味着办事失败，而失败大多是一些痛苦的经验，甚至让你的人生受

## <<穷人好办事>>

到重创。

不过，一生顺利未曾尝过失败滋味的人，恐怕是少之又少，每个人都或多或少经历过失败的痛苦，只是程度轻重的差别而已。

很多人“一谈失败而色变”。

然而，若是换一个角度来看，失败其实是一种必要的过程，而且也是必要的投资。

数学家习惯称失败为“或然率”，科学家则称之为“实验”，如果没有前面一次又一次的失败，哪里会有后面所谓的成功。

每个人都会犯错，这个道理大家都知道，可是一旦到自己的身上，很多人就会犯嘀咕：“难道要我来承认我不如别人？”

于是很多时候，人们不愿意承认自己的错误。

这就造成了人与人之间的交往障碍，因为每个人都坚持自己是对的，而观点有时确实是对立的，于是留下了埋怨、不满和争执，甚至影响业务往来。

这在实际生活中已是屡见不鲜。

其实，失败并不可耻，不失败才是反常，重要的是面对失败的态度，是能反败为胜，还是就此一蹶不振？

优秀的人士，绝不会因为失败而怀忧忘志，他们常常会回过头来分析、改正，并从中发掘重生的契机。

有一名专事研究运动员的美国宾州州立大学教授卡尔文，他曾以一群奥运体操选手为研究对象，发现那些成绩出色的运动员普遍具有两个特点：一是从不抱完美主义；二是对过去的失误从不放在心上，只专注于未来的挑战。

所以，不管遇到什么事，都不要跟你的顾客、朋友或反对者争辩，别老是指责他错了，也不要刺激他，而是要采取必要的让步，讲究一点方法才能改变他人对你的看法，才会使你的办事之路一帆风顺。

<<穷人好办事>>

编辑推荐

《穷人好办事:创富与成功需要掌握的办事方法》由北京工业大学出版社出版。

<<穷人好办事>>

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>