

第一章

要有“势利眼”，寻找贵人扶

一个人的能力是有限的，无论是智力还是体力都有一定的局限性，俗话说：“就算浑身都是铁，又能打几颗钉?”男人要成大事单凭自己的力量是远远不够的，有“心机”的男人懂得借他人的力量和智慧，为自己的事业推波助澜。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

1.“贵人”是事业的活命草,要狠抓不放

一个人的力量毕竟是有限的，男人要成大事必少不了“贵人”相助，如此方可找到事半功倍的成功捷径。但是，大多时候，“贵人”是不会主动来找你的，这就需要你善用“心机”去寻找和靠近你生命中的“贵人”。

纵观那些成大事的男人，他们除了靠自己的聪明才智获得成功之外，还总能幸福地站在巨人的肩膀上得到贵人相助。贵人是男人成大事不可或缺的帮手。少了贵人扶助，男人要想成就大事所花的时间会更多；少了贵人相助，男人甚至成就不了大事。贵人是男人成大事的活命草，当然仅仅幻想贵人自己主动来帮你是不现实的，一切成功都靠自己，贵人也需要自己去把握，不懂得去抓住贵人的手，你就错过了成大事的机会，而要想轻易抓住贵人的手，你就务必要用点“心机”。这里不是教你坏，而是告诉你如何去获得贵人的提拔，去珍惜时机而不是等待时机。

就拿创业来说，一些有“心机”的男人很容易在创业的起始阶段突破各方面的瓶颈，从贵人那儿得到帮助，把自己的公司发展壮大；而没有“心机”的男人不懂得贵人的重要，只想凭自己一步一步往前走，当别人成功时，他还在艰难度日。一位企业家曾一语道

破天机，他说：“我之所以能有今天的成就，单靠自己的力量是办不到的，而是得力于我广泛的人际关系，得力于我的好帮手。”他所说的好帮手，正是他的贵人。

许多成功的男士用铁一般的事实证明了这个企业家所说的话。

“菲力·斯通橡胶轮胎公司”在美国已经声名远扬，此公司现在已成为美国最大的轮胎公司之一。但其创始人菲力·斯通创业之初却并不顺利。

开始时，菲力·斯通的资金不多，只能小规模经营，并于 1903 年 8 月间，成立了“燧石轮胎橡胶公司”。

燧石公司成立的初期，只有几个工人，厂房也小得可怜，那是一家旧机器店腾出来的房子。不过，在这段惨淡经营的时间里，菲力·斯通找到一个好帮手，使他的事业得到快速的发展，这也可说是菲力·斯通一生中所遇到的第一个“贵人”。

这个人叫罗唐纳，他拥有一项专利，在轮胎上加上横钢条，使之与车轮内线密切结合，轮胎不会脱落。这项专利已核准几年，但没有人对这一设计发生兴趣，再加上那时消息的传播不广，即使有想要的人也不一定知道。

罗唐纳曾与几家厂商接触过，他们都不愿意冒险试制，而他自己穷得连饭都快吃不上了，当然也无力自己设厂制造。眼看着如此好的发明无人欣赏，罗唐纳在气愤失望之余，发誓不再对任何人提起发明的事。

菲力·斯通来到亚克朗城，亚克朗城是美国橡胶汇集地，当时的罗唐纳已沦落到做工人的地步，由于他情绪太坏，下班后常喝得醺醺大醉，所以人们都叫他“醉罗汉”。

有一天晚上，罗唐纳又在酒吧借酒浇愁，恰好菲力·斯通也在那儿，他无意中从酒吧老板的嘴里知道他是个发明家，并且发明的

是橡胶轮胎方面用的东西。这引起了菲力·斯通极大的兴趣。

第二天他便按酒吧老板提供给他的地址去找罗唐纳。那是一家规模颇大的橡胶厂，罗唐纳正在搬运材料。

“您是罗唐纳先生吧？”菲力·斯通笑着说，“我今天是特地来拜访您。”

“拜访我？”罗唐纳目光中露出警惕的神情，说话的语气很冷，“我跟阁下似乎并不认识。”

“是的，不过，昨天晚上我们在酒吧里见过一面。只是，您当时没有注意到我罢了。”

“你找我有什么事？”

“我想跟你谈谈有关您那件发明的事。”

“我没有发明什么，你找错人了。”

“是那酒吧老板亲口告诉我的，您怎么会不承认？”

“没有就是没有，你少跟我烦！”罗唐纳说完之后掉头走开了。

菲力·斯通愣在那里感到大惑不解，发明是一件好事，为什么他不肯承认呢？难道他有什么苦衷吗？还是酒吧老板信口胡说呢？

按一般常情，一个人有了什么新发明，惟恐别人不知道，绝没有自己隐瞒的道理，菲力·斯通想，也许真的受酒吧老板骗了，尽管他找不出他要骗他的理由。

带着几分懊恼的心情，菲力·斯通离开了这家橡胶厂，当走到一栋厂房的尽头时，迎面来了一个女孩子，拦住他问：“先生，请问您是刚从橡胶厂那边来吧？”

菲力·斯通停了下来，因为他正全心想着自己的心事。一时间转不过来，所以只愣愣地望着对方，不知该说什么。

那个女孩子被他看得有点不好意思，红着脸说：“我是找罗唐纳的，请问他是不是在那边？”

需要全本请访问 www.ertongbook.com

“你找罗唐纳？”菲力·斯通颇感意外地说：“你是他什么人？”

那个女孩子可能把他当成厂里的职员，所以很拘谨地回答：“是朋友。”

“唉，我向你打听一件事好吗？”菲力·斯通急切地问。

“什么事？”

“听说他发明了一件东西，是吗？”

“是啊，你突然问这个干什么？”

“是什么东西你知道吗？”

“当然知道。”

“是什么东西？”

“咦？”女孩子起了警觉：“你问得这样详细干什么？”

“如果好的话，我想买他的专利。”菲力·斯通说：“我是刚来此地不久的轮胎制造商。”

“制造轮胎？”那个女孩沉吟一会儿，突然高兴地叫道：“对了！他的发明就是有关轮胎方面的，不过……”

菲力·斯通看她脸上突然蒙上一层黯然的神色，不解地问：“为什么不说下去了？”

“罗唐纳不准我再对人谈起他的发明，他知道了一定会很生气的。”

“发明又不是丢人的事，他为什么怕人知道呢？”

“因为他太伤心了。”女孩子幽幽地说：“他宁愿做苦工，也不再搞什么发明。”

“什么事使他如此伤心？”

“详细情形我也不知道，他不肯对任何人说。但我知道他是受了意外的刺激才变成这样的。”

“你能不能想个办法，让他出来一趟，我要和他详细地谈谈。”

女孩子用带点怀疑的目光，上下打量着菲力·斯通，好像要看透他内心在打什么主意。

“我决无恶意。”菲力·斯通一面解释，一面掏出一张名片递了过去，“我刚来亚克朗不久，公司的规模也小得可怜，但我知道，如能找到适当的人协助，轮胎事业的前途是非常远大的。”

“你跟他的看法一样。”女孩子又高兴起来，“罗唐纳以前也常说，只要有钱的人肯跟他合作，将来一定会赚大钱。”

“那太好了！”菲力·斯通说，“请你现在就去把他叫出来，也许我这次真的找对人了。”

女孩子对这件事的兴致似乎也很高，兴冲冲地走了进去。可是，一会儿之后，她眼睛红红地走了出来。

“他不可理喻。”她捂着脸哭着说，“我永远不要再见他！”

女孩子跑了，菲力·斯通的心中泛起一种莫名其妙的失望，好像一笔生意快要谈成了，突然变了卦。可是，直到此刻，他还不知道罗唐纳发明的是什么东西哩。

“我未免也太傻了。”菲力·斯通对自己说，“我怎能对一个相知不深而且酗酒的人寄以太多的希望呢？”

他走出工厂的大门，心中又突然兴起另外一个念头：一个有才能的人，在受了重大刺激之后变得孤傲，不是很自然的现象吗？他不愿见我，就证明他的发明是一件了不起的东西，至少他自己认为是如此，所以才不肯随便迁就别人。

想到这里，菲力·斯通改变了心意，决心在门口等他下班，非要跟他谈谈不可。

由上午10点等到12点，有些工人出来吃饭，但没有见到罗唐纳，菲力·斯通向一个工人打听一下，才知道有很多工人是按时计酬的，而罗唐纳就是其中之一。这种工人比较自由，愿意什么时间

下班就什么时间，但这一来却害苦了菲力·斯通，他本想找个地方吃午餐，现在他不敢离开了，因为不知道罗唐纳什么时间下班，担心就在他去吃饭的时候，他正好下班走了。

由12点又等到下午5点，几乎所有的工人都下班走了，仍未见罗唐纳的影子。菲力·斯通又饿又累，实在支持不住了，便在路边一块水泥座上坐下来休息。他想:我既然等他这么久了索性再等下去好了，反正他今天要下班的。

到了6点一刻，罗唐纳才由里面匆匆地走出来。菲力·斯通急忙站起来，也许坐得太久，一站起来，就感到头发晕，两眼发黑，他连忙用手扶住石柱子，还未等他开口喊，罗唐纳已跑过来挽起他的胳膊。

“你感觉哪里不舒服,菲力·斯通先生？”他的语气比以前亲切多了。

“没有什么。’菲力·斯通两手抓住他的肩头，带着埋怨而急切的声音说；“您教我等得好苦,罗唐纳。”

“我知道。”罗唐纳低垂下头。

“您知道?’菲力·斯通睁大眼睛注视着他，仿佛在质问他：您怎么知道的？

“我出来过三次了。’罗唐纳说；“每次都看见你站在外面,所以我又回去了。”

“为什么?”

“一开始时，我是不愿见你，到了下午，我就觉得难为情而不好意思见你，希望你等得不耐烦走开，就算我们互不相识，免得对你再作一番解释。”

“我不需要您解释什么，’菲力·斯通拉住他的手臂说，“走，我们去喝一杯。”

在酒吧里，两个人找了个阴暗的角落，对面而坐，像老朋友般谈起往事。

罗唐纳先谈他的不幸：“我发明的东西没有人要也就算了，最可恨的是很多人讥笑我、羞辱我。”

“您发明的究竟是什么东西？”

“是胶胎与车圈密切接合的装置，使轮胎不易脱落。”

“这是个很好的构想啊！”菲力·斯通脱口说道。

罗唐纳在他脸上注视一会儿，仿佛要看清他是真的赞美还是在讽刺。“是的。”他说。没有虚套、客气，“这是个很实用的东西，可是，几乎没有人赏识它。”

“有很多新发明都是这样的。”菲力·斯通说，“它们也跟人的命运一样，要碰机会。”

“我费尽心血研究出这么一个东西，没有人要也就算了。”罗唐纳的表情像在叙述痛苦的往事。“我最不能忍受别人拿它来取笑我。为了这个鬼东西，我真的受尽了人们的戏弄。一年前，我带着设计图样和专利证书去找史道夫，他是本地的橡胶巨子之一，正在努力开发新橡胶产品，不料找到他之后，他看了一下图样，突然把它扔在地上。”

“这是为什么？”

“他说我是个骗子，随便弄来些小孩子玩意来骗他的钱。”罗唐纳的眼睛涌满泪水，嘴唇嚅动几下，没有再发出声音来。

“你可以拿专利证书给他看啊！”

罗唐纳沉默一会儿，抑制住内心的悲痛，不让泪水流下来。“我本来不想给他看的，但为了证明我不是骗子，我最后把证书拿了出来。”他说，“他拿过去只在上面瞄了一眼，就像处理废约一样，用手搓揉一下，塞进我的口袋里，并阴笑着说：‘这是唬弄土包子的玩

意，只有我们制造厂家知道什么东西能赚钱，审查专利的都是些外行。’’’

罗唐纳咬着嘴唇停了一会儿，接着说道：“这些话远不是最难听的，当他最后轰我走时，说了两句话，才真伤透我的心。他说：‘也许你想发财想得入迷了，才用这玩意儿到处引人上钩，哼，真是异想天开！”说到这里，罗唐纳的泪水终于忍不住簌簌地流了下来。

菲力·斯通用手按住他的肩头，安慰他说：“不管您发明的东西我是否用得着，我一定要交您这个朋友。”

后来，菲力·斯通正是应用罗唐纳的那项专利，使企业取得了辉煌成功。

菲力·斯通的成功得助于罗唐纳，而罗唐纳正是他的贵人。为了这个贵人，菲力·斯通苦等了一天才最终打动了罗唐纳的心。如果菲力·斯通不用些“心机”去感动对方，那彼此的合作就不可能成功。从某种角度上讲，罗唐纳也是具有“心机”的，他前后出来三次，三次都看见菲力·斯通的耐心等待。

俗话说得好：“一个篱笆一个桩，一个好汉三个帮。”男人要成大事仅靠自己的能力是万万不行的，必须寻找“贵人”作自己事业的得力助手，而这个寻找的过程一定要花点“心机”。

2. 放下面子,感化贵人要有诚心

有些贵人站得比你高，感化他只要听他的意见顺从他的智慧；有些贵人站得比你低，感化他就得放下面子用诚心。真诚所至，金石为开。男人要想成大事，就要能屈能伸，贵人之所以为贵人，难免有其高傲之处。懂得用“心机”的人会重视贵人的力量与智慧，不懂得用“心机”的人，只重视自己的面子与地位。

有很多贵人，特别是地位比你低的贵人，他很有个性，你请他来帮你，他会很牛气，坐如磐石，不为你言语所动。但真正成大事的男人，懂得利用贵人的长处而不在乎贵人的短处，他会再而三的恳求对方出山为其创造价值。刘备得以三分天下，没有三顾茅庐的诚心难以请到诸葛亮这位贵人。同样，在现在社会中经商求财，如果看到才华横溢的贵人，不能屈身恳求，那你就做不了大事。

戴维·史华兹出身寒微，15 岁就辍学自谋生路，但他有很强的进取心，小小年纪就立志要做一个大企业家，而且不露声色地执行着自己心中的计划。

18 岁那年，史华兹进入斯特拉根服装公司做业务员。这是一家著名的时装公司，史华兹在这里工作，学到了很多东西，为他后来

需要全本请访问 www.ertongbook.com

的事业打下了良好的基础。

在斯特拉根时装公司干了一年后，史华兹决定创办一家服装公司，开拓自己的事业。

史华兹和一个朋友合伙，用 7500 美元开办起一家小小的服装公司。公司虽小，但它是属于自己的，这对于史华兹来说，无疑是非常重要的开端。

史华兹将全部精力都投入了这家名叫约兰奴真的服装公司，在他的出色经营下，公司发展得很快，生意相当不错。

不久后，史华兹又不满足了，他认为，老是做与别人一样的衣服是没有出路的，必须有一个优秀的设计师，能设计出别人没有的新产品，才能在服装业中出人头地。

然而，这样的设计师到哪儿去找呢？

一天，他出外办事，发现一位少妇身上的蓝色时装十分新颖别致，竟不知不觉地紧跟在她后面。

少妇以为他心怀不轨，便转身大声骂他撒流氓。史华兹这才醒悟，觉得自己实在是太唐突了，连忙向少妇道歉和解释。

少妇心中疑团解开，转怒为笑，并告诉史华兹这套衣服是他丈夫杜敏夫设计的。于是，史华兹心里就有了聘请杜敏夫的念头。

经过一番调查得知，杜敏夫果然是位很有才能的人，他精于设计，曾在三家服装公司干过。他最近一次离开服装公司的原因非常简单：当他提出一个很好的设计方案时，不懂设计的店主不仅不予嘉许，反而横挑鼻子竖挑眼，蛮不讲理地训斥了他一顿。自尊心极强的杜敏夫受不了这份窝囊气，干脆一走了之。

史华兹从小就自谋生计，饱受世态炎凉，对杜敏夫的遭遇很是同情，当即决定聘用他。

然而，当史华兹登门拜访时，杜敏夫却闭门不见，令史华兹十

分难堪。

但史华兹知道，一般有才华的人难免会义气用事，只有用诚心才能去感化他。所以他并不气馁，接二连三地走访杜敏夫的家，几次三番的要求接见。他这种求贤若渴的态度，终于使杜敏夫为之动容，接受了史华兹的聘请。

杜敏夫果然身手不凡，他建议采用当时最新的衣料——人造丝来制作服装，并且设计出了好几种颇受欢迎的款式。

史华兹是第一个采用人造丝来做衣料的人。由于造价低，而且抢先别人一步，尽占风光，约兰奴真服装公司的业务蒸蒸日上，在不到 10年的时间里，就成为服装行业中的“大哥大”。

不用说，杜敏夫就是史华兹的贵人，如果没有他的帮忙，史华兹公司的发展就要大打折扣，当然，史华兹是有“心机”的，他面对拒绝毫不气馁，敢于放下面子，以堂堂老板的身份几次三番的请求接见。

男人要想成就大事，就务必放下面子敢于求才为自己所用，如果这一点“心机”都没有，贵人是不会出现在你面前帮你扶你，孤单一人、光杆司令一个也永远不能成功。

所以说成大事的男人一定要明白：一个人的能力是有限的，无论是智力还是体力都有局限性，俗话说：“就算浑身是铁，又能打几颗钉？”如果只凭自己的能力，会做的事很少；如果懂得借助贵人的力量，就可以无所不能。凭自己的能力赚钱固然是“真本事”，但是，能借他人的力量赚钱，却是一门高超的艺术。

3. 益友是贵人,损友多害人

人人都有朋友，但朋友分好几种。有些只能做一般朋友，见面能打个招呼就不错；有些可以互尊互敬，善聊天谈心但不善合作；有些却是知心朋友，不仅能酒逢知已千杯少，还可以合作在一起成就一番大事业。具体什么样的朋友是益友，什么样的朋友是损友，这就需要男人擦亮眼睛，择交对自己有益的人。

俗话说，多一个朋友多一条路。一个人没有朋友，也就差不多无路可走，寂寞一生，何况有时尽管自我心扉紧闭，但还是有人主动来敲门。当然人生之中要交到益友不易，很多时候多是损友，何为损友，就是当面对你一套，背后捅你一刀之人，所以做为男人在社会上生存，不用点“心机”为自己着想，也许就难以成就大事。

可以这么说，一个男人若误交了朋友就会耽误一生的幸福，明明生活美满，但可能被朋友拖累得自己身败名裂，严重的可能招致“牢狱之灾”,甚至‘杀身之祸”,故择友时不可不慎重。

一般男人交友，都仰望并希望能结交到一些有钱有势的朋友，想想也许可以受其余荫，更期望有朝一日“一人得道，鸡犬升天”，想通过拉着贵人的尾巴来实现及时显贵的梦想。情愿高攀奉承依附

着权势，假借虎威以壮声势，期望能得到些好处，对那些有权势的朋友百般驯服称临，言听计从，情愿效犬马之劳，不惜失去自己个人人格，这种男人永远难以成大事。

其实，真正懂得交友的男人，多能交上对自己有益的朋友。他们多注重朋友的学问及涵养，能在朋友的鼓励下增强做大事的信心与冲力。所谓有益的朋友有三种类型的人，即“正直的人”、“诚实的人”和“有教养的人”。而无益的朋友亦有三种类型人，即“虚伪的人”、“个性软弱的人”和“卑谄善辩的人”。孔子曾在“季氏篇”曰“益者三友，损者三友。友直、友谅、友多闻益矣。友便辟、友善柔、友便佞损矣。”这是一句警世的铭言。两千多年来一直受到中、外学者的重视。并被各国学术界奉为“金科玉律”。

这里所谓“益友”、“损友”就客观而言，实在很难加以定论，孰是孰非更难分辩。尤其从认识结交当时，并没有迹象显示朋友的缺点或坏处，就纯交朋友的立场而言，即使朋友有某些缺点或行为有失检点之处，只要自己做人处事有原则，当然不一定受到朋友的影响，甚至可以利用机会婉言开导他、诱导他改邪归正重新做人。

在人际关系中不仅要以“诚恳”的态度和“互助”的精神互相激励向上，保持和睦、和谐的人际关系。更要随时保持自己的原则和自主性，不能无主张的任意与朋友妥协以致和一些不良朋友“同流合污”，甚至与朋友“狼狈为奸”而危害社会并断送自己的前程。因此，要结交朋友应具有以下的三种 心理准备，随时加以反省检讨：

（1）不受利诱的心理准备

交朋友不要只看到对方有钱财、有势力或高官爵位，不要单凭自己的喜爱和感情，以及欲望而蓄意接近或攀交。

（2）冷静思考的心理准备

在与朋友交往过程中，要随时保持冷静的思考，仔细的考核、

分析及判断，无论做什么事都要考虑其可能的结果与所受之影响。

（3）自我反省的心理准备

对人际关系而言，应该随时自我反省检讨、改进自己的缺点，并仔细考核对方的个性与资质，以求发现对方的优点以互相学习。

此外，虽然强调“四海之内皆兄弟”为人类生活共同体的最高理念，但不能因而忽略了选择朋友的重要性。选择朋友要重视其内在涵养、品德修养及学识思想，这些都应该在自己之上，正如孔子在“学而篇”的教训曰“主忠信无友不如己者”。教导世人交朋友要选择各方面的能力都比自己强的人，对自己才有益处。

有利于自己的朋友，例举如下六种人以供想成大事的男人参考：

①比自己有经验、才干、学问的人。

②具有特别的能力或有独特才能的人。

③能辅助自己所缺乏的才能与兴趣的人。

④有独特的眼光及思想与果敢行动的人。

⑤有优良的个性与涵养的人。

⑥自己真正所尊敬和崇拜的人。

选择适当理想的朋友其重要性不言而喻，诚如孔子在“述而篇”曰“三人行必有我师焉，择其善而从之，其不善而改之”的教训一样，交友若能“择其善而交之”，岂不是完成了最基本的选择理想朋友之道。俗曰“好的开始是成功的一半”，则选择良好的朋友，对今后人际关系之展开不仅有所帮助，且对自己的前途亦有相当的助益。

因此，在现实情形之下，交朋友不交那些吹捧你的人，而应该交一些能经常给你吹点不顺之风，经常提出一些意见的人，你首先应该觉得这种人可贵，然后你再对之细加分析，如果他提的逆言都是事实，对你有利，那就是“忠言”。俗话说，“忠言逆耳利于行”。有“心机”的男人对于这种人你就应该与之诚交、深交，因为他也

值得一交！

男人能否成大事与自己所交的朋友密切相关，好朋友其实就是你最大的贵人，有些男人因朋友相助而获得成功，也有人因受“朋友”之害而遭致失败，甚至倾家荡产，妻离子散！所以，在交友的过程中，男人务必要多用点“心机”。

需要全本请访问 www.ertongbook.com