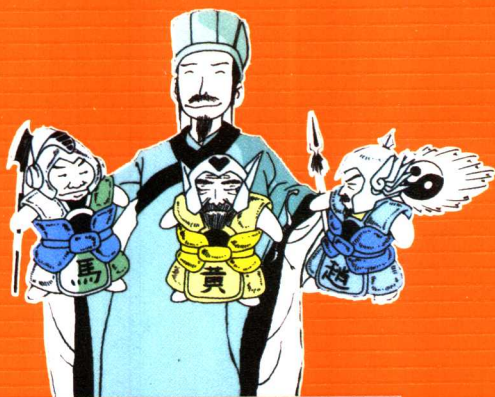


继《水煮三国》快意管理学之后又一原创力作  
本书将把个人成功学推向巅峰

# 诸葛亮日记

三个臭皮匠教给我的大学问

◎迟双明 著



成就自己的才学和见识

谋动在先的学问 丿

把公司做大的学问 丿

带好手下人的学问 丿

保护自己的学问 丿

与老板相处的学问 丿

纵横古今，剖析历史，以全新的日记体、第一人称解读诸葛亮各项决策的谋划，让未来按照你的筹划发展。



九州出版社  
JIUZHOU PRESS

# 诸葛亮日记

迟双明 著



九州出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

诸葛亮日记/迟双明著. —北京:九州出版社, 2004.6

ISBN 7-80195-086-0

I. 诸… II. 迟… 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 (2004) 第 047663 号

## 诸葛亮日记

---

作 者 / 迟双明 著

---

出 版 / 九州出版社

出 版 人 / 徐尚定

地 址 / 北京市西城区阜外大街甲 35 号

邮政编码 / 100037

电子信箱 / jiuzhoupress@vip.sina.com

---

总 经 销 / 九州出版社发行部

(010)68992192/3/5/6

经 销 / 各地书店

法律顾问 / 北京法大律师事务所

印 刷 / 九州财鑫印刷有限公司

---

开 本 / 640×960 毫米 1/16 开

张 / 19.5

字 数 / 211 千字

版 次 / 2004 年 6 月第 1 版

印 次 / 2004 年 8 月第 3 次印刷

---

书 号 / ISBN 7-80195-086-0/B·88

定 价 / 25.00 元

---

★ 版权所有 翻印必究 ★

# 前言



前

言

那是我出山之前的一段时间，我很郁闷，不知道自己的人生之路该怎么走。看着成功人士的辉煌我羡慕，但身处山底的我不知如何爬上山顶。

这一天，偶尔听说荆州城里正举办一个鞋类产品博览会，反正闲着没事，而且我知道自己一直心仪的东汉公司新野办事处的刘备也是经营鞋业的，就决定去转一转。展厅里人满为患，各种皮子的气味熏得我头晕脑胀。没转多一会儿我就受不了了，慌忙不迭地走出展厅透口气。

屁股还没坐稳，从两边同时闪出三个人凑到我身边，我还以为有人绑架，定睛一看，只见三人每人胳膊上搭着十数条窄而长的皮条，穿着皱巴巴的西装，争相把胳膊上的皮条举到离我更近一点。这个说：一看你就是个大老板，来买皮货的吧，看看我的，包你满意。

那个说：我手下有十来个人，加工皮子的量很大，看看我的，你要多少有多少。

第三个说：那些人说是我们是个体户、小作坊，不让进展厅。我告诉你，能进展厅里面的人都是我的徒弟，他们做的皮子比我的差远了。

我生来闻不了皮子味，因为这个毛病，我从来不用钱包。



闻着扑面而来的刺鼻的气味，我粗暴地一把推开，站起来就走。

三只粗糙的大手同时抓住了我的袖子，异口同声地说：老板，价钱好商量嘛。

看着三张质朴的面孔和六只渴望机会的眼睛，我说：好吧，我不走，不过你们的皮子离我远一点。

其实，何止是那十几条皮子，连他们的身上都散发出强烈的皮子的臭味。我知道，这是多年的皮匠生活“泡”出来的，已与他们的身体融为一体的气味。

前言

我说这样吧，我确实是订购皮子的鞋厂老板，而且要货量很大。你们三个人分别说一说自己的皮子好在哪里，如果真的好，你们的货我全包了。谁先说？

三个人的眼里顿时闪现兴奋的光芒。

一个三十岁左右的皮匠说：我先说。实话跟你说老板，你别看我身上臭，在这一行里谁的臭味大说明谁做的成功。不客气地说，我也算是臭皮匠中的成功人士。我的成功之道就是两个字：质量。在质量问题上我从不嫌费事，而且我一听说哪里

的皮子做得好，我就千方百计去跟人家学习。凭这一点，我的皮子走遍天下都受欢迎。

一个四十岁左右的皮匠说：这位兄弟的话没错，质量不好鞋就做不好。可我的成功秘诀是，并不是谁找我要皮子我都给，只有当我觉得我的皮子跟你的鞋子能对上路的人才卖给你，否则免谈。

第三个皮匠有五十岁左右，他说：这两个兄弟都对，可我的招跟他们不一样。我先得搞清楚你是要一只鞋上哪一部分的皮子，因为鞋面、鞋帮用的皮料是不一样的，我的成功之道



是，我可以根据你们生产的鞋子的特点，改变某一块皮子的加工方法，让他充分适应你的鞋子。所以，虽然麻烦，嘿嘿，可我的生意还是不错的。

三十岁和四十岁的皮匠说：你那叫什么绝招呀，跟我的差远了……

三个人把我搁在一边，面红耳赤地争了起来。

听了三个人的话我却陷入了沉思。

那个三十岁左右的臭皮匠靠质量取胜，不就是告诉我，人要立足社会，要拥有并时刻学习真本事、新本事吗？

那个四十岁左右的臭皮匠靠选择取胜，不就是告诉我，不能病急乱投医，而是根据自己的特长和爱好，选择一个终生的人生方向吗？

那个五十岁左右的臭皮匠靠适应取胜，不就是告诉我，要善于适应环境，个人要适应整体，并以适应而改造整体，通过塑造整体的辉煌实现个体的价值吗？

我豁然开朗，不禁长叹一声：唉，真是三个臭皮匠顶一个诸葛亮。我孔明聪明一世，却靠三个臭皮匠指点迷津。缘耶？命耶？



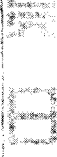
# 引

## 我在考虑出路问题



引

我在考虑出路问题



已经 12 点了，说什么也睡不着。玉兔高悬，透过窗纸照得屋里跟大白天似的。按说寒冬早过，春日回暖，可天怎么还这么冷，就跟我的心情差不多。“最近比较烦比较烦比较烦”，唉，能不烦吗，今年是建安 12 年，我已整整 26 岁，眼看直奔 30，可我还在这躬耕陇亩，一事无成，真是郁闷呀。

前几天出了一趟门，其实也没什么事，就是消遣消遣。跟我那几个狐朋狗友开车到北边的水库钓钓鱼、划划船，又到西边山上的庙里抽了一签。那个仙风道骨的庙长说我这一签非同小可，有贵人来访、卧龙飞天之兆，硬跟我要 2000 文铜钱。啊呸，简直是敲诈，我丢给他 50 文了事。

下山途中我想，这老家伙怎么知道我的外号叫卧龙的？之后，我们来到南边城里的歌舞厅疯了一晚，就是唱唱歌，跳跳舞什么的。偏是石广元那小子忒小气，说好 KTV 包间的花费大家分摊，掏钱的时候竟推说没带钱，这种人以后少来往的好。最后，我们到东边乡下徐元直家住下，搓了两天麻将。元直他妈那老太太真好，不但不烦我们，这两天为我们做饭端茶、嘘寒问暖，跟我亲妈一样。

可是在外面玩得越高兴，回到家心里越空虚。想我诸葛亮从念小学起成绩就一直拔尖，中学大学一路下来，毫不夸张地

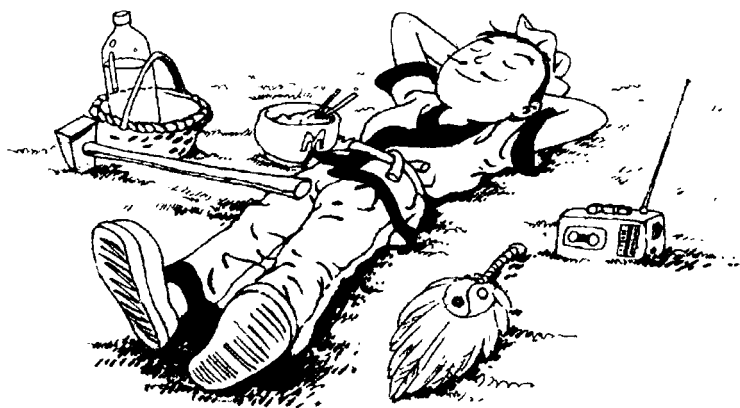




引

我在考虑出路问题

说，考试次次前三名，年终回回奖学金。尤其上大学期间，我通过苦学加勤思，再有我这聪明绝顶的大脑做后盾，发表了数十篇专业论文。说起那些论文还有个秘密呢，我们系的庞德公教授是全国知名大学者，碰巧我的大姐嫁给了他的儿子庞山民，因为有这一层关系，学业上我常能得到庞教授的格外关照和指导，所以我的这些论文还是有水平的。加上庞教授慷慨的赞誉，我在学校和专业领域建立起了我的同龄人无法望其项背的声誉。



大学毕业后，我自然成了就业市场上的香饽饽。可是跟那些用人单位一接触，我不禁大失所望：像“东汉问题研究所”让我去给一位研究员当助手，到时候我的研究成果估计大半变成他的，这种傻事咱不干。像“董氏集团公司”让我去行政部当秘书，其实就是个跑腿的，跑上两年我的专业也就跑光光了。我的老师建议我去考公务员，说以我的才干在这个领域肯定大有作为，可是公务员更得从底层干起，要一步一步地熬，何时才能出头呀，想来想去还是算了吧。

捧着 30 厘米厚的一摞获奖证书，最终也没找到一个自己满







意的接收单位。一咬牙，一跺脚，我回家先歇着得了。

我的老家南阳青山秀水，怡心养性是个好地方。我的父母早亡，家里有弟弟小均任劳任怨地操持，加上大哥诸葛瑾和二位已出嫁的姐姐的接济，虽不富裕，也还过的去。回到老家的前两年，或闭门读书，或走朋访友，还算自得。同时我还发表了不少新的研究成果以致声誉日隆，已非往日可比。但我总觉得搞研究虽是驾轻就熟，但非我所愿。年龄一年长一年，追求建功立业的愿望越来越强烈。

有朋友劝我说，凭你的才学和见识，自立门户，开创一番事业绰绰有余。可我不这么看，人贵有自知之明，大才分三种，帅才、将才、谋才，我这个人更适合做将才和谋才，所以我的人生目标就是要在将、谋这样的位置上做到极致，做出一番轰轰烈烈的事业。我的职业信条是：宁做大职员，不做小老板。所以当务之急是找到一个可为之服务终生的“明主”：他要有远大的抱负，有着和我相似的价值观，能够认同我的能力并给我以最充分的信任。如果有这样一个伯乐，我愿做一匹殚精竭虑地供其驱使的千里马。哈，我不是在痴人说梦吧，天底下这样的事恐怕好说不好找。就拿全国最知名的几家大企业来说，董氏集团是一家国有企业，人才济济，最有实力。但是听说CEO董卓老奸巨猾、专断弄权，把董事长都给架空了。看来那位可怜的董事长连头衔带股份早晚给董卓算计过去。这还不算，听说他心狠手辣，对手下人尤其是谋士稍有不满，动辄开除，我如果去他那里，早晚也难逃一劫。袁氏集团是一家家族企业，架子撑得大，但听说其掌门人袁术、袁绍任人唯亲，窝里斗得厉害，这样的公司估计难有大的发展，下一步还有被曹氏集团兼并的危险，更是去不得。至于南方的孙氏集团，老板





孙权倒也是个人物，只是我的大哥诸葛瑾供职于彼处，且已进入高管层，我再过去恐怕不大方便。其实更重要的一点是，这些大公司都已成气候，我这个后来者很难得到信任和重用，且难脱坐享其成之嫌。

倒是荆州公司刘表的邀请让我颇费思量。荆州公司实力也不弱，虽无雄霸全国市场的野心但足以自保。还有一层关系，老板刘总是我的亲姨夫，虽说自我母亲去世后与他家关系淡了些，走动也少了，但以这样的关系，如我答应过去还是会得到重用的。可据我观察，刘总年事已高，取得目前的成就后已是志得意满、不思进取，荆州公司变成一个效率低下的官僚公司，且刘夫人已日掌大权，女流之辈难成大事，荆州公司前景堪忧，我还是躲得远远地好。

这里不行，那里难容，数遍十四州，天下谁是英雄？其实我私底下想，最好加入一个目前实力不大但有发展潜力的公司，通过我的努力把公司做大，我自然也就功成名就了。可这样的公司、这样的老板是可遇不可求的。

现在我也想明白了，瞎着急没有用，得采取点措施，首先得静下心来，一方面静观天下之变，待机而动，所谓一鸣则已一鸣惊人，不飞则已一飞冲天；另一方面，继续求经问道、蛰居茅庐以养吾浩然之气。这不，我刚写了一副对联贴在大门上：淡泊以明志，宁静以致远。聊以自慰，亦用以自励。

我就不信，以我经天纬地之满腹经纶，和拯天下子民于水火的鸿鹄之志，天下之大，会没有我孔明一席之地？

喔，夜里一点多了，睡吧。





# 目 录

|                  |       |
|------------------|-------|
| 前 言 .....        | ( 1 ) |
| 引 我在考虑出路问题 ..... | ( 1 ) |
| 第一章 起点决定终点 ..... | ( 1 ) |

人活一世，应当混出点名堂来，总是卧居隆中，哪里有出头之日？我所以自比管仲、乐毅，是因为自知非老板之才而想找一明主，跟他一起把事业做大。因此起点的问题十分关键——如果从底层做起，等我一步步爬上来，恐怕黄瓜菜都凉了，再说，说不定爬到半路还会摔下去呢。

|                            |        |
|----------------------------|--------|
| 1. 先成家还是先立业 .....          | ( 3 )  |
| 2. 为出山做好一切准备 .....         | ( 8 )  |
| 3. 我是这样选择老板的 .....         | ( 13 ) |
| 4. 我导演了三顾茅庐这出戏 .....       | ( 17 ) |
| 5. 我的价值能给他增值——关于隆中之对 ..... | ( 21 ) |
| 第二章 “关系”问题至关重要 .....       | ( 27 ) |

谁敢说“关系”问题不重要？虽然业绩差不

QALX/10



多，可要把云长、翼德等同于赵云、马超那就要捅大娄子。从战略高度讲，我们西蜀公司是从夹缝中成长起来的，不摆正与协调好与本行业的老大、老二——曹魏和东吴两个公司的关系能行吗？

1. 我一般不掺和老板的家事 ..... (29)
2. 我是如何“控制”老板的 ..... (35)
3. 得先镇住关、张二厮 ..... (42)
4. 怎一个“靠”字了得——关于与东吴的合作 ..... (47)
5. 这是你死我活的斗争  
——关于与曹魏公司势不两立的竞争 ..... (51)
6. 依靠周瑜除掉周瑜 ..... (55)
7. 鲁肃这个呆鸟被我涮了 ..... (59)
8. 朋友、助手、对手  
——关于与我的副手庞统的明争暗斗 ..... (63)
9. 选姜维做我的接班人 ..... (68)

### 第三章 把事业做大得靠业绩说话 ..... (75)

话说的漂亮不如事做的漂亮，现在这年头大家都讲实际、求实效，前面我把话说满，后面我把事做大了。你看，一个无固定经营场所的皮包公司在我的领导下成为与曹魏、东吴三足鼎立的国际化、集团化大公司，这就叫成功。

1. 关键时刻露一手 ..... (77)

2. 让对手水深火热 ..... (82)
3. 是我让我们的皮包公司有了根据地 ..... (88)
4. 业绩重要 尽心尽力更重要 ..... (93)

#### 第四章 一切为老板着想 ..... (97)

我时刻告诫自己，总裁也是打工者，老板随时会一脚把你踢开，所以我在公司里的地位决定于老板的信任。这么多年来，我与刘董上下相谐的经验有三条：一是我对公司无限忠诚，一切以公司利益为重；二是多为老板着想；三是把工作能力充分展现，让老板离不开我。

1. 老板的婚姻大事自当放在心上 ..... (99)
2. 业绩是自己的 光荣是老板的 ..... (103)
3. 别让老板累着 ..... (107)
4. 时刻清楚老板喜欢什么讨厌什么 ..... (112)
5. 老板的话该听就听，哪怕是错听 ..... (116)

#### 第五章 管人用人的战略战术 ..... (121)

干事业要想取得成功，一定程度上取决于你管人用人战略的制定和战术运用。你看我们西蜀公司创业与集团成立之初人才济济，争得在本行业立足与发展的资本，正是战略战术得当的结果。至于我走后西蜀无人可用，以至于以廖化之庸而任强力部门的总经理，那就不是我所能谋划的了。



|                                     |       |
|-------------------------------------|-------|
| 1. 用尽能为我所用之人 .....                  | (123) |
| 2. 对关、张这两个特殊人物的用法 .....             | (129) |
| 3. 对赵云、马超、黄忠等业务骨干的用法 .....          | (135) |
| 4. 用其力不用其心<br>——关于魏延总想跳槽问题的对策 ..... | (141) |
| 5. 知人才能善任 .....                     | (148) |
| 6. 制造竞争气氛 提高办事成效 .....              | (152) |
| 7. 我的两次用人之失 .....                   | (157) |

## 第六章 学会怎样耍心眼儿 ..... (163)

说起耍心眼儿，很多人会觉得这是心术不正。实际上我们在处理各种关系、面临竞争对手的打压以及日常生活中，耍心眼都是必不可少的，不夸张地说，我的一世英名一部分是靠耍心眼儿挣来的。

|                            |       |
|----------------------------|-------|
| 1. 关于借箭与借东风 .....          | (165) |
| 2. 我的锦囊里有什么 .....          | (170) |
| 3. 与孟获的较量 .....            | (175) |
| 4. 将计就计的用法 .....           | (180) |
| 5. 司马懿是个对手 .....           | (184) |
| 6. 让对手同意我的意见——我的东吴之行 ..... | (188) |
| 7. 空城计惊了我一身冷汗 .....        | (193) |

## 第七章 我的管理之道 ..... (199)

手下有一、二个人的时候，也许还谈不上管





理，三人以上，管理就得跟上。我的管理心得就是一个“变”字：管理三、五个人与管理一个几千上万人的公司方法肯定不一样，管理以湖北人为主的公司与管理以四川人为主的公司方法也不一样。

|                               |              |
|-------------------------------|--------------|
| 1. 挂靠非长久之计 .....              | (201)        |
| 2. 效率与效益——以少博多是我的强项 .....     | (205)        |
| 3. 用信举赢得信任 .....              | (210)        |
| 4. 大处着眼 细微处下手 .....           | (215)        |
| 5. 变通是必不可少的 .....             | (219)        |
| 6. 赏罚分明、及时 .....              | (223)        |
| 7. 人性化管理之必要 .....             | (228)        |
| 8. 落实——把战略优势化为竞争优势的关键一环 ..... | (232)        |
| 9. 善用人，更善用外来户 .....           | (238)        |
| <b>第八章 口才绝不是末节 .....</b>      | <b>(243)</b> |

残唾横飞，信口雌黄，那不叫口才。口才是以缜密的逻辑思维、超人一等的智慧和卓越的语言能力为前提的。现代的企业领导人不仅要会思、会算、会看、会写还要会说。

|                               |       |
|-------------------------------|-------|
| 1. 河南人惹谁了——我与东吴公司高管层的较量 ..... | (245) |
| 2. 我把王朗骂惨了 .....              | (251) |
| 3. 邓芝以口才立功 .....              | (256) |
| 4. 口才不是斗嘴——张松许昌之行的失误 .....    | (260) |



|                          |       |
|--------------------------|-------|
| 5. 有感于我的榜样苏秦、张仪的故事 ..... | (265) |
|--------------------------|-------|

## 第九章 天算与人算：必须为可能的困难做好准备…… (273)

人家都说我神了，其实，哪里有什么神，只是我对困难估计得更充分，对未来事情的走向研究得更深入，准备工作做得更细致而已。虽说人算不如天算，但我们不是在与天斗算，只要多算、会算，事情总会更顺利些。

|                        |       |
|------------------------|-------|
| 1. 曾记否，江边子龙的那叶扁舟 ..... | (275) |
| 2. 藏在鱼腹浦的 10 万雄兵 ..... | (280) |
| 3. 制造自己的“木牛流马” .....   | (285) |
| 4. 在魏延身后的马岱 .....      | (290) |



第

一

章

# 诸葛亮日记

## 起点决定终点

