

连山 编著

导师是指引方向的贵人

把同仁当做自己的镜子

人是幸福一生的动力之源

知己是我们的灵魂伴侣

找对 你人生中 最重要的

9个人

互补者是与风格不同的朋友

支柱是支持我们的朋友

好上司胜过好老师

找一个强有力的人生推手

中国华侨出版社

找对你人生中 最重要的9个人

连山 编著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

找对你人生中最重要的人 / 连山编著. —北京: 中国华侨出版社, 2014.12
ISBN 978-7-5113-5055-8

I. ①找… II. ①连… III. ①人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 284461 号

找对你人生中最重要的人

编 著: 连 山

出 版 人: 方 鸣

责任编辑: 彬 彬

封面设计: 李艾红

文字编辑: 胡宝林

美术编辑: 张 诚

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16 印张: 20 字数: 360 千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2015 年 4 月第 1 版 2015 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-5055-8

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

发 行 部: (010) 58815874 传 真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。



前言

“给我一个支点，我就能撬动地球。”这是古希腊伟大的数学家、力学家阿基米德曾经说过的豪言。在他说出这句话之后的2000多年中，整个人类沿着他的思路，借助形形色色的支点，事半功倍地完成了很多使命，甚至到达了凭借自身力量难以到达的高度。人没有翅膀，却能创造出飞机圆自己上天的夙愿；人没有足够的精力，却能设计出计算机为自己计算步骤烦琐的数学题；人凭借双脚不可能一天之内从上海到达纽约，却能借助最先进的交通工具让梦想变成现实……人类这些夙愿的实现都是因为人们找到了一个个足以撬动夙愿的支点。

支点从力学领域逐渐渗透，很快就突破了自然科学的范畴，深入到社会生活领域，在人类的日常工作、生活、事业发展中大显身手。人类的夙愿可以借助支点，每个人的愿望更是如此。世界上任何一个普通人，如果能找到一种可凭借的力量，找到一个支点，从而在很短的时间内成就自己的事业，这将变得不再离奇。这样的想法不是“白日梦”，也不是“空中阁楼”，而是即将实现的事实。因为，在每一个普通人的人生中，都存在着这样一些支点，那就是你人生中那些最重要的人。

不容置疑，一个人的成功是通过努力奋斗、运用人生智慧经营而来的。但如果没有人欣赏，云雀的歌声也就和乌鸦一样；要是夜莺在白天杂在群鹅的聒噪里歌唱，人们绝不会认为它比鹧鸪唱得更美。多少事情正是因为逢到有利的环境，遇到机遇的青睐，才达到了尽善的境界，博得了一声恰当的赞赏。而能够给予我们机遇的，除了我们的个人奋斗，另外的因素就是人生中那些重要的人了。一个人的成功确实不完全掌握在自己手里。在整个人生旅途中，有许多外因在左右你

的发展方向 and 进程，你人生中那些最重要的人就是这些外因中最重要的一种。

你人生中最重要的人能够改变你的命运，能够加快你的成功进程。那么，这些人到底在哪里呢？我们怎样才能找到他们呢？其实，只要你静下心来仔细想一想，你就会惊奇地发现——你人生中最重要的人就在你身边。每一个人都生存于社会之中，没有人能够独立于世界之外，因此，每个人一生下来就形成了属于自己的人际关系，而且随着人的成长，这些关系网不断地得到完善。人一出生，就有了父母和亲戚，产生了家族里的人际关系；一上学，就有了老师和同学，产生了师上和同学的人际关系；参加工作，有了老板和同事，产生了单位里的人际关系；此外，还有社会上的各种朋友、同乡、合作伙伴等人际关系。可以说，我们每一个人都生活在人际关系之中，这些能够无限扩展的人际关系就是我们的人脉资源，是我们的一笔巨额无形资产。你人生中最重要的人就潜藏在其中，等待着你去寻找和挖掘。

本书详细阐述了你可以做出选择的最重要的9个人在你人生不同阶段中所起的重要作用。这9个人代表9种力量，他们将改变你的一生，他们分别是你的导师、同仁、上司、合作伙伴、知己、推手、支柱、互补者、爱人。在这些人中，有的人帮助你健康地成长，避开成长路上的危险；有的人指引你人生的方向；有的人能够给予强大的社会资源；有的人则可以直接提携你更上一层楼；有的人在困境中能及时伸手相援；有的人则是你的感情寄托，是你幸福一生的动力之源。这些人共同组成了支持你成功的众人。古往今来，凡是能成就大事的人，都是依靠自身的影响力，获得了众人的信任和支持。你也一样，要想在事业上有所建树，就必须利用一切机会赢得众人的支持。如果你能够取得众人的支持，就犹如找到了人生中最强大的依靠。希望本书能帮助那些渴望成功的有志之士顺利实现人生的理想，到达成功的彼岸。



目录

CONTENTS

绪章

找对最重要的人，改变人生

既要靠自己，又要靠别人.....	1
人脉决定你事业的兴衰成败.....	4
好风凭借力，借梯能登天.....	7
他山之石，可以攻玉.....	10
结交广，机会多.....	14
一个好汉三个帮.....	17
巧用人际资源能成大事.....	20
别败在“人脉”手上.....	23

第一章

初出茅庐，找到你的“启蒙者”

导师是指引方向的朋友.....	26
千点万点不如高人一点.....	30
导师帮你迈出成功第一步.....	32
领路人为你开辟前方的道路.....	35
尊重各个领域内的资深元老.....	37
上司是天然的指导者.....	40
巧妙运用“高帽子”.....	44

请教是高超的赞美.....	46
别回避自己的缺陷.....	49
别碰尊者的“逆鳞”.....	52

第一章

毕业头三年，每天和谁一起工作很重要

同仁的作用无处不在.....	55
把同仁当做自己的镜子.....	57
以心换心，寻求同仁支持.....	60
同仁帮你打开事业新局面.....	63
依靠同仁，赢取事业辉煌.....	68
与同仁合作，追求共赢.....	71
同事与你在事业上互相帮助，互相促进.....	78
与同仁分享成果，是获得更大成功的前提.....	84
依靠同仁，你也可以跳“龙门”.....	88
依靠同仁时要坚持自己的原则.....	93

第二章

遇到一位好上司，胜过遇到一位好老师

欲求事业发展，抓住领导是关键.....	95
领会领导的意图.....	99
做上司认可的员工.....	101
执行命令是不容商量的事.....	104
唯有敬业，才能晋升.....	106
忠言不必逆耳.....	109
推卸责任是不负责任的表现.....	111
“功高震主”会害了自己.....	114

第四章

找到靠谱的合作伙伴，事业稳如泰山

- 与伙伴合作，是成功的一大捷径 117
- 合作——实现共赢的唯一道路 121
- 别让自己成为一座孤岛 124
- 让信任为合作奠基 127

第五章

听一听最中肯的声音，找到一位好知己

- 知己是心灵相契的朋友 130
- 知己为你创造精神上的灵境 133
- 知己是一剂医治孤独的良药 136
- 珍惜彼此欣赏的朋友 140
- 志同道合成知己 142
- 一见如故识知己 146
- 寻找共鸣，将心贴近 149
- 善解人意才能更默契 153
- 亲密要有间，距离产生美 155
- 赞美缩短心与心的距离 158
- 当一个精神上的施与者 163

第六章

快马也需鞭来赶，找一个强有力的人生推手

- 推手是给你动力的朋友 166
- 推手助你增长自信 170
- 推手激起你对生命的热忱 174
- 推手让你不断超越自己 177
- 留意你身边的激励高手 180

不断给你挑战的朋友是推手	184
对手就是好推手	187
需要掌声的时候找推手	191
与上进心强的人共处	193
与竞争对手共舞	197
用榜样激励自己	201

第七章

失落时谁在你身边——找到你可以依靠的支柱

支柱是支持你的朋友	205
支柱为你受伤的心灵遮风挡雨	207
有支柱更容易跨越逆境	210
传播你成就的朋友是支柱	215
不为任何流言所动的朋友是支柱	217
怜悯你的人不是真正的支柱	219
锁定常常帮助别人的人	221
推心置腹诉衷肠	223
精神不堪重负时找支柱	226
感谢的话不要等到明天再说	228

第八章

找到你的互补者——生命中不可或缺的一部分

互补者是与你优势互补的朋友	230
互补者启发你的灵感	232
互补产生最佳的合作模式	235
性格不同的朋友是互补者	238
每个人都能成为互补者	241
带着欣赏的眼光看别人	243
充分表达自己的意见	246

取长补短，完善自我.....	248
我就是我，保持人格独立.....	250

第九章

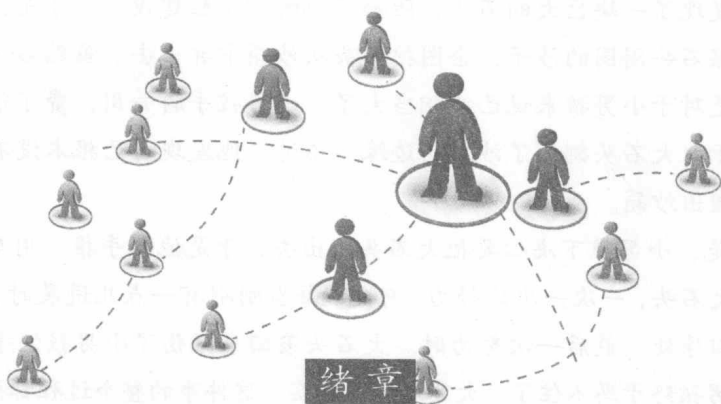
选择爱人，就是选择一种生活方式

爱人是你事业上的得力助手	254
爱人助你增长自信.....	258
爱人是你情感的归宿.....	262
帮助爱人改掉不良习气.....	266
爱人是你的家庭保健医生.....	270
爱情让你永葆青春.....	273
找到属于你的那棵树.....	276
在家庭与事业之间寻找一个平衡点	283

第十章

别忘了最重要的事：提升你自己

亮出闪光点，摆脱“谁也不是”的状态	289
打造核心价值形象，成为别人乐于引荐的人.....	290
创建个人品牌，用品牌的力量吸引人脉	291
自助者人助，人助者天助.....	293
“人气旺”的背后是“有价值”	295
人脉真相：没有实力，不管认识谁都白搭	296
把自己武装成“绩优股”，吸引各方的注意.....	298
发掘自己的优势，着力发展自身长处	299
提高自己，不要错过公司提供的进修和外部会议.....	301
广撒网，多角度提升自己.....	302
推销自己的能力也是实力之一	305



找对最重要的人，改变人生

既要靠自己，又要靠别人

一个人靠自己的力量去完成一项事业，是很难有所作为的。只有在依靠自己才干的基础上，借助他人的帮助和扶持，才会使你的生活充满乐趣，事业一马平川。

一个人要立身于社会，少不了要靠自己的才识和能力，但一个人的本事再大，也是十分有限的。要想使自己的生活充满乐趣，事业一马平川，还必须依靠大家的帮助和扶持。“红花虽好，也要绿叶扶”的俗语，就形象地指出了只有依靠众人的力量，才能办成大事的道理。

其实，与这个俗语意思相近的格言有很多，比如“众人拾柴火焰高”；“独木不成林，单人不众”等，话语虽然浅显，道理却很深刻。如果像武大郎开店——高的一个都不要，或者像《水浒传》梁山泊中的白衣秀士王伦那样嫉妒贤能，生怕有本事的人夺自己的位子，最后只能成为孤家寡人，难成大事。

一个小男孩在他的玩具沙箱里玩耍，沙箱里有他的玩具小汽车、敞篷货车、塑料水桶和塑料铲子。

当小男孩在松软的沙堆上修筑“公路”和“隧道”的时候，他在沙箱的中间发现了一块巨大的石头，阻挡了他的“工程建设”。于是，小男孩开始挖掘石头周围的沙子，企图把石头从沙箱中弄出去。虽然石头并不算大，可是对于小男孩来说已经相当大了。小男孩手脚并用，费了很大的力气，终于把大石头挪到了沙箱的边缘。不过，他发现自己根本没有力气把大石头搬出沙箱。

但是，小男孩下决心要把大石头搬出去，于是他用手推、用肩拱，左摇右晃大石头，一次又一次地努力。可是，每当刚刚有一点儿进展时，大石头就又滚回原处。最后一次努力时，大石头滚回来砸伤了小男孩的手指头。

小男孩终于忍不住了，大哭起来，其实，这件事的整个过程都被小男孩的爸爸透过起居室的窗户看得一清二楚。就在男孩哭泣时，父亲忽然出现在他的面前，温和地对他说：“儿子，你为什么不用尽你所拥有的全部力量呢？”小男孩十分委屈地说：“但是，我已经用尽我的全部力量了。”“不对，儿子。”爸爸亲切地说：“你并没有用尽你所拥有的全部力量，你并没有请求我的帮助啊。”说完，爸爸弯下腰，抱起那块石头，把它搬出了沙箱。

这是一个有参考价值的故事，聪明人在感到自己再也坚持不下去的时候，不会一味蛮干或轻易放弃，他们会转变思路，尝试其他的方法，或者向别人请教或求助。

《红顶商人胡雪岩》里有个外号叫“小和尚”的人说过这么一席话：“越是本事大的人，越要人照应。皇帝要太监，老爷要跟班，只有叫花子不要人照应。这个比方不太恰当，不过做生意一定要伙计。胡先生的市面你是知道的，他将来的市面会撑得更大，若没有人照应，赤手空拳，即使他有天大的本事也无用。”这番话说出了一个人之所以能够获得成功的最深刻的原因，即要有人帮忙、要有人照应。

莫泊桑是19世纪法国著名的批判现实主义作家。他的《羊脂球》、《俊友》和《项链》等许多优秀作品，至今仍广为流传。小时候的莫泊桑是个调皮捣蛋的学生，曾因盗窃被学校开除。后来，文学巨匠福楼拜发现了莫泊桑的文学天赋，并将他引向文学的正道，莫泊桑因此得以留名千古。

莫泊桑，1850年出生于法国北部的诺曼底。在他幼年时父母分居，由

母亲将他和弟弟抚养成人。因为母亲爱好文学，他幼年时期的环境有很浓厚的文学氛围。文学巨匠福楼拜与莫泊桑的母亲是幼时很好的朋友，他们常常一起谈论文学方面的问题。

10多岁时，莫泊桑考上了易北特神学院。母亲希望他成为一名牧师，可是莫泊桑却没有当牧师的愿望，他在学院上学时因为偷喝了一个神父的酒而被学校开除了。

普法战争结束后，莫泊桑服兵役来到巴黎，先后担任海军部和文化部的公职。在此期间，他去拜访了母亲的朋友——著名作家福楼拜，并成为福楼拜的正式弟子。

福楼拜以一部《包法利夫人》奠定了自己在文坛的地位，他一直想找一个有前途的学生。莫泊桑则一直想找一个德高望重的老师。两人在彼此的渴望中相遇，结为师徒也就很自然了。此后在福楼拜的指导下，莫泊桑勤奋写作。在那漫长的7年中，每逢星期日莫泊桑就带诗稿、剧本和小说来向福楼拜求教，当面看着老师怎样用蓝铅笔修改他的稿子。

在师徒亲密的交往中，福楼拜教给莫泊桑一个取得文学成就的三重定理：“观察，再观察，再观察。”1880年，30岁的莫泊桑发表短篇小说《羊脂球》，这部作品受到了福楼拜的极大赞赏，从此莫泊桑在法国文坛站稳了脚跟。又过了3年，莫泊桑的《一生》发表，得到俄国大作家托尔斯泰的肯定，使他成为世界性的当红作家。

虽然莫泊桑因病早逝时只有43岁，但他创作了6部长篇小说、3部游记和270篇短篇小说，在世界文坛有着很高的地位。在莫泊桑的成长历程中，很显然，他的成功受益于老师的点拨与提携。如果没有福楼拜的引导和悉心指教，他很难取得如此高的成就。

当今是人才辈出的时代，要想获得成功更需要广植人脉，更需要伯乐的帮助。

没有人能够独自成功。当一个人为自己的事业努力的时候，当然要有一定的才能，也就是搜集信息、正确决策的能力，就是能见人所未见、准确判断的能力，就是巧妙运用一切有利因素、制定出合理计划并付诸行动的能力。没有这些，再好的条件也是枉然。但当这些自身条件已经具备之后，外界的所谓靠山、人脉，也就是能给自己带来成功的帮手，就显得尤其重要了。没有人帮助和照应，就算有天大的本事也枉然。

人脉决定你事业的兴衰成败

成功学之父戴尔·卡耐基曾说：“一个人事业上的成功，只有15%是靠他的专业技术，另外的85%主要靠人际关系、处世技巧。”由此可见，人脉决定你事业的兴衰成败。

聪明人都会注意到，在生活中，成功的人大多是交际广泛的人。他们的朋友很多很多，有过去的知己，有近交的新朋；有男的，有女的；有前辈，有同辈或晚辈；有地位高的，有地位低的；有不同行业的，有不同特长的，也有不同地方的等。

广泛交友是机遇的源泉。交友越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是在与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的朋友的帮助、朋友的关心等，都可能化作难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。

小王在坐火车时，和邻座的一个人聊了起来。这个人过去是律师，后来逐渐厌倦了这一行，就辞职自己开办了一家公司，现在这家公司发展得非常红火，他们聊得很投机。到达目的地后，他们匆匆交换了名片，小王顺便也要了那个人的家庭住址和电话。过了几个月后，小王所在的单位倒闭，小王也就失业了，找工作找了几个月仍无着落，他非常着急。有一天，他忽然想起了那位在火车上遇到的人，于是就给他打电话，说明了自己的情况，问那里有没有适合自己的岗位。虽然那个人的公司目前不缺人，但是他把小王介绍给了另一家公司，让小王去面试，就这样，小王找到了新的工作。

有人说：“30岁以前靠专业赚钱，30岁以后拿人际关系赚钱。”可见人际关系的重要性。在一家信息公司开展的关于“哪类因素对职业生涯影响最大”的一项调查中，“个人能力”被大家公认为第一要素；其次有30.77%的受访者认为机遇起着决定性的作用；人际关系的因素被排在了第三位，有17.3%的受访者感受到了人际关系的重要性。其实这3样并不矛盾，往往具有累积加倍的功效。如果你有能力，而且在能力之外还有良好的人际关系，那么结果一定会是一分耕耘，数倍的收获。调查中还

发现：男性比女性更关注人际关系对职业生涯的影响；随着工作时间的增加，人们对于人际关系在职场中的作用也愈加看重；国企的职员对于人际关系的关注度要高于其他类型的企业。

这种情况不仅仅限于平常人，就是一个伟大的成功者背后也都有另外的成功者的支持。没有人是靠自己一个人达到事业顶峰的，假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视人际关系的作用。

众所周知，在美国前总统克林顿成功竞选的过程中，他那些拥有高知名度的朋友们扮演着举足轻重的角色。这些朋友包括他小时候在热泉市的玩伴，年轻时在乔治城大学与耶鲁法学院的同学，以及他当学者时的旧识等。当演说家罗安数年前应邀在阿肯色州热泉市为旅游业年会演讲时，他深刻地体会到这些人对克林顿总统的支持。

一个人的力量往往是十分有限的，许多问题往往不是一个人能够独自解决的。当问题因无法解决而陷入僵局时，你就必须请教能为你指点迷津的人，请求他们帮助你、给你建议，以便顺利解决问题。

美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时曾经表示：“与太阳下的所有能力相比，我更关注与人交往的能力。”正是洛克菲勒的这种卓越的人脉沟通能力成就了他辉煌的事业。

曾任美国总统的西奥多·罗斯福曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”的确如此，在美国，曾有人向2000多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的3名员工的资料，然后回答：解雇的理由是什么？”结果是无论什么地区无论什么行业的雇主，其中2/3的答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”

很多成功人士都深刻意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的A·H·史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·D·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价来获取与人相处的本领。”

所以，你要想成功，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话叫做“家和万事兴”。你与配偶的关

系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系为我们与别人的关系定下了同样的模式。同样，我们与同事、上司及下属的关系是我们事业成败的重要原因。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，同样得不到施展的空间。对此，美国商界曾做过领导能力调查，结果显示：

(1) 管理人员的时间平均有 3/4 花在处理人际关系上。

(2) 大部分公司的最大开支用在人力资源上。

(3) 管理者所定计划能否执行与执行的成败关键在于人。

可见，任何公司最大、最重要的财富都是人。

在我们中国，人脉资源同样重要，如果你想获得事业的成功，就需要尽早建立自己的人脉。

但是，建立人脉是一门值得学习的软性技术，不是一蹴而就的，要想建立成功的人脉信息网络，首先需有以下的基本观念与原则：

(1) 互助是人脉的精义。人脉的基础在于互助，是一种双向或多向的交流，所以首先要有正确的观念，要别人能心甘情愿地帮助我们，我们必须要先存有帮助别人的心意，而非只想从中得到好处。相互帮助与提携是培养人脉资源的最佳途径。

(2) 人脉是一种长期的人际关系。人脉一旦建立，就需要我们去维护和加强。也许平常没有感觉，但是哪一天你有需要的时候，这些平时撒下的种子，都有可能及时开花结果。

(3) 集中注意力。无论你参加什么活动，都必须全身心地投入其中，悉心观察，仔细聆听，勇于表达自我。私人交往时，注意你身边的每一个人；和人交谈时，注意倾听每一句话。如此专注的态度，可以让你掌握更多的信息。同时，你还要留意在适当的场合同适当的人谈适当的话题，或提供适当的帮助。

(4) 高度的弹性与适应力。许多工作并不完全符合你的期望，此时唯有高度的弹性与适应力才能令你扭转乾坤，愉快地胜任。例如，虽然你期待进入财务策划部门工作，但是公司仅有会计部的空缺，那么不妨先接受，或许借着这份工作，你可以建立更佳的人脉信息网络，以利于日后调换部门或者转职他处。

(5) 目标定位。为了更合理地规划你的职业生涯，确定一个适合你的人生坐标，以此为主线，有意识地去结交潜在的能使你达到目标的人，当然也不要忽视其他人。

(6) 勇于表达自我。现阶段我们多半仍以谦逊为美德，在自我表达这方面，趋于保守。当今社会，竞争难以避免，让人知道你的优势是什么，一定要把握机会让别人了解自己，不要不好意思呈现自己，让团体里的人知道你的专长是什么，你目前可以提供怎样的服务。如果我们待人处世的心态和行为不能及时做出调整，势必影响我们人脉网络的建立。

(7) 常怀感恩之心。向所有帮助过你的人致谢，这是最容易被忽略的一环。得到帮助后，及时向人致谢，既能表达我们的感激之情，又能维系与他人的良好关系，可谓一举两得。人脉网络非一朝一夕可成，而是借助日积月累的社交活动才建立起来的。倘若平时不注重交往，一旦有事情，才去求人，免不了被列为“无事不登三宝殿”的行列。

在人脉网络中，你必须要建立自己的核心地位。让自己成为一个八面玲珑的交际者，做别人眼中的资源中心，而非只是寻找机会的投机分子，或者仅是一个闲聊的对象。

当我们用耐心和毅力去经营时，自然可以逐渐建立起广泛的人脉，这是人生最有价值的无形资产。

好风凭借力，借梯能登天

“好风凭借力，借梯能登天。”一个人或一个团体，凡是善于借助别人力量的，均可事半功倍，因为他们能够更快捷地达到目的。

古人说：“下君之策尽自之力，中君之策尽人之力，上君之策尽人之智。”一个人能竭尽自己的能力去完成一项事业，这是难能可贵的，也必须这样去奋斗。如果一个人没有自己的奋斗目标，又不肯付出自己的力量去实施自己的计划，这个人就很难成就自己的事业。但是，一个人或一个团体，仅靠自己的力量是不足的。特别是在当今科学技术高度发达的情况下，门类很多，社会分工精细，一个人或一个团体所掌握的科学技术知识是极有限的。在某些科学技术乃至具体工作环节上，哪怕是最杰出的人物或团体，也不可能独自完成，必须要借助别人的力量才能攻克。更值得注意的是，人的智慧力量是无穷无尽的，尽人之力远不如尽人之智，古人已经道出了“下中上”的策略。

《红楼梦》中的薛宝钗填过一首《柳絮词》，其中有一句是：“好