

命 拼 己 自 靠 者 成 小

成大事

必须依靠的

9种人

CHENG DASHI BIXUYI KAODE
JIUZHONGREN

高 华/编著

大成者靠他人辅佐

先锋官：有市场开拓能力的人

外交官：有公关谈判能力的人

总管家：有迅速执行能力的人

众劳模：有埋头苦干精神的人

大元帅：有团队领导能力的人

大贵人：能缩短奋斗时间的人

参谋长：有出谋献策能力的人

竞争者：有发展坐标作用的人

路路通：有信息处理能力的人



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

成大事

必须依靠的

九种



高华 / 编著

新世界出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

成大事必须依靠的 9 种人 / 高华编著. — 北京: 新世界出版社, 2005. 7

ISBN 7-80187-718-7

I. 成… II. 高… III. 人才管理学 IV. C962

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 055600 号

成大事必须依靠的 9 种人

策 划: 华瑞创业

作 者: 高华

责任编辑: 杜力

封面设计: 红十月

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总 编 室: +86 10 6899 5424 6832 6679 (传真)

发 行 部: +86 10 6899 5968 6899 8705 (传真)

网 址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版 权 部: +86 10 6899 6306 frank@nwp.com.cn

印 刷: 北京秋豪印刷有限责任公司

经 销: 新华书店

开 本: 640mm×960mm 1/16

字 数: 190 千字

印 张: 16

印 数: 1-10000

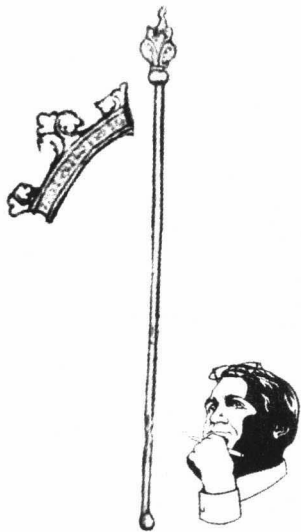
版 次: 2005 年 7 月第 1 版 2005 年 7 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80187-718-7/G·335

定 价: 26.00 元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换

前言



战国时期的大思想家荀子曾经说过：“假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”

其实“善假于物”的并非仅仅是君子而已，整个人类的文明发展的历史，就是利用外部条件改造自身的历史。但是在漫长的历史发展中，人们经常被纷纭复杂的表面现象所迷惑，舍本逐末，很难把握其中的基本规律。静下心来仔细读一读历史，我们会发现，无论表面的花纹多么绚丽，真正起作用的，则是在无数成功的案例后面，隐藏着一种关键性的智慧——借。

借什么，怎样借，这是两个基本问题，几乎可以用来概括整个人类的历史。这个平常无奇，每天都在人们的嘴皮子上走过无数遍的字，竟然有如此神奇的力量，能够操纵无数英雄豪杰的命运，能够改变某一时段历史的走向？苏轼曾经分析过刘邦和项羽二人的不同命运，认为忍和不忍导致了他们完全相反的归宿。

一个人有无智慧，往往体现在做事的方法上。山外有山，人外有人。自然，借用别人的智慧，助己成功，是必不可少的成事之道。

你应该明白：不嫉妒别人的长处，善于发现别人的长处，并能够为

我所用，能够协调别人为自己做事，与合作人之间建立良好的信誉，是成大事的基本法则。

如果你觉得有必要培养某种你欠缺的才能，不妨主动去找具备这种特长的人，请他参与相关团体。三国中的刘备，文才不如诸葛亮，武功不如关羽、张飞、赵云，但他有一种别人不及的优点，那就是一种巨大的协调能力，他能够吸引这些优秀的人才为他所用。多一样才华，等于锦上添花，而且通过这种渠道结识的人，也将成为你的伙伴、同业、同事、专业顾问，甚至变成朋友。能集合众人才智的公司，才有茁壮成长，迈向成功之路的可能。

能够发现自己和别人的才能，并能为我所用的人，就等于找到了成功的力量。聪明的人善于从别人身上汲取智慧的营养补充自己，从别人那里借用智慧，比从别人那里获得金钱更为划算。读过《圣经》的人都知道，摩西要算是世界上最早的教导者之一了。他懂得一个道理：一个人只要得到其他人的帮助，就可以做成更多的事情。



I 先锋官：有市场开拓能力的人



有没有人想过，每一片荒芜的、陌生的、崭新的土地，所面对的第一个去接触它、踏上它的是不言不语、不张不扬的拓荒牛？

拓荒牛庞大的身躯，强健的四肢，以及勇往直前的步伐，不仅是力气的代表和老实忠诚的象征，它更包含着一种带来崭新面貌的力量！

每个想成大事的人都需要拓荒牛型的人，他是闯入新领域的第一人；他是不屈不挠，不畏惧任何困难，永远开拓进取的斗士！

先锋官的品质	3
视一份工作作为一次机会	3
独具慧眼	5
干什么事总是一路奋进	7
始终以最佳的精神状态工作	9
吃的是草，却奉献出奶	11
是一头不服输的倔牛	13
浑身充满勇气的人	17
大任将会落在谁的肩头？	19

不拘小节才会有所突破	22
如何找到先锋官	24

II 总管家：有迅速执行能力的人



独当一面指的是办事能力，综观全局是说战略眼光，要想坐到那把一人之下、众人之上的椅子上，这是必备的、需要反复锤炼的素质。如果你已经做到了一个部门的负责人或已是管控某一方面的副手，离那个让你梦寐以求的位置仅仅一步之遥了，这时候你需要的有两点：一是该做的事情别出纰漏，二是尽量从全局的角度考虑问题，一旦那个位置有缺，至少能让老板想到自己。

总管家的品质	27
执行，才是真正的价值所在	27
说得到也做得到	31
怎么解决，敢立军令状	34
一直是出色地执行	36
完成，更是出色地完成	38
如何找到总管家	42

III 大元帅：有团队领导能力的人



当老板不能事必躬亲，最重要的是会管理，善于安排和指挥员工完成经营事务，依靠他们的劳动来实现自己的意图。一位大商人说：一位指挥三军，不如指挥一人。

刘邦曾说，论兴邦治国，他不及张良、萧何；论带兵打仗，他不及韩信……但是他能将各位枭雄的长处恰到好处地组合，使其淋漓尽致地发挥，做到了人尽其才，所以，他得了天下。

大元帅的品质	47
什么时候都不失去民心	47

抓大放小，知人善任	49
管好该管的事，放下不该管的事	51
善于利用下属的智慧	53
培养自己的业务骨干	55
要有自己的人才哲学	57
擅长打造团队精神	60
对下属格外注重细节管理	64
不是一个“闷葫芦”	66
有超强的凝聚力	68
如何找到大元帅	70

IV 参谋长：有出谋献策能力的人



纵观古今中外，凡属重大的成功决策，往往都是在智囊人物的辅助之下完成的。任何精明能干的企业家，都致力于寻觅天下奇才，为自己出谋划策，充当“外脑”。

参谋长的品质	75
智囊团是人才和智慧的集体	75
智囊团就是领导者的外脑	77
智囊一虑，减少千失	79
现代企业发展需要依靠智囊参谋辅佐	81
借用别人的智慧	84
发挥智囊团的作用	87
威力无比	90
如何找到参谋长	93

V 路路通：有信息处理能力的人



单个的信息也许是没有用的，一旦结合起来，就有很高的价值。首先

要注意你所在环境及社会的变化；其次要细心观察，收集信息；再次需要对信息进行系统的加工整理，建立起有关问题的信息库；再其次，要发挥你的想像力与思考力；最后要相信你的直觉判断，许多单个的信息将会给你带来意想不到的收获。

“速度是上帝，时间是魔鬼”，“信息爆炸”给人们带来了无穷的机会，在当今社会，谁获取的有效信息最多，谁就是这个社会的领导者。

路路通的品质	97
认定信息等于机会	97
认定信息就是财富	102
披沙拣金与聚沙成塔	107
抓住机遇然后寻找市场	113
善于收集有用的信息	116
资讯就是他的身价	119
瞄准靶子再放箭	123
把每一个资讯落实到细节	126
如何找到路路通	130

VI 外交官：有公关谈判能力的人



凡成大事者，都会把人际关系放在第一位，并营造自己的关系网，培养自己的公关人才，形成一支坚不可摧、无往不胜的“说服大军”，是做好企业与客户、政府机关、团体进行有效沟通的关系支柱。

外交官的品质	133
外交官最重要的一课	133
社交时不忘推销自己	137
看客上菜，善于表达	140
尊重别人	144
用心倾听每一个问题	147
精通赞美艺术	151

基辛格：世界上最高明的外交专家	153
有很强的公共谈判能力	156
如何找到外交官	166

VII 众劳模：有埋头苦干精神的人



在一个企业运营中，要用大智慧来作决策的大事毕竟很少，而要人脚踏实地地落实的小事却很多。有一批忠诚并且勤奋工作的员工是很重要的，许多公司花费了大量精力去培训员工，但有些员工在积累了相当经验后就一声不吭地消失或跳槽了，这种人是不足以依靠的。

众劳模的品质	171
认为忠诚是生存的保证	171
不找借口推卸责任	174
信奉工作无大小之分的处世原则	176
工作有责任心	177
非常敬业	179
以工作为第一生命	182
如何找到众劳模	185

VIII 大贵人：能缩短奋斗时间的人



古语云：“天时不如地利，地利不如人和。”

一个人要想取得成功，靠自我的艰苦奋斗固然重要，但事实上是远远不够的。有贵人扶助，可以使你的人生、你的事业别样精彩，甚至可以扶摇直上、飞黄腾达，尤其是在今天这样一个复杂而充满激烈竞争的现代社会中。

既然贵人如此关键，贵人又身在何处呢？如何才能获得贵人的扶持帮助呢？

大贵人的品质	189
能够让你金榜题名	189

能够赏识你	191
能够给你智慧	193
能够帮助你进步成长	196
能够使你斗志高昂	199
抓住同学老乡中的贵人	201
抓住陌生人中的贵人	203
抓住大型客户中的贵人	207
抓住合作伙伴中的贵人	209
抓住融资领域中的贵人	212
抓住市场竞争对象中的贵人	215
如何找到大贵人	218

IX 竞争者：有发展坐标作用的人



当今社会，世事纷繁复杂；竞争激烈，我们总会被“输”“赢”、“胜”“负”这些问题搞得头晕脑胀。其实从客观角度来说，其因素不外乎两点：一是我；二是对手。

我国古代军事家孙子有一句名言：“知己知彼，百战不殆。”这是指对自己和自己的对手有了充分的了解之后，才可能有充分的准备，也才可以克敌制胜。竞争者也会发展成一种良性的发展坐标。

竞争者的品质	223
竞争社会，对手无处不在	223
对手和对头有本质上的区别	226
对手值得感谢	228
人生中的几个对手	231
真正的对手是自己	242
同行未必是冤家	244
如何找到竞争者	247

先锋官

有市场开拓能力的人

Xiao Feng Guan

有没有人想过,每一片荒芜的、陌生的、崭新的土地,所面对的第一个去接触它、踏上它的是不言不语、不张不扬的拓荒牛?

拓荒牛庞大的身躯,强健的四肢,以步伐,不仅是老实忠诚的象着一种带来新量!



大的身躯,强及勇往直前的力气的代表和征,它更包含新面貌的力

每个想成大事的人都需要拓荒牛型的人,他是闯入新领域的第一人;他是不屈不挠,不畏任何困难,永远开拓进取的斗士!



先锋官的品质

有没有人想过，每一片荒芜的、陌生的、崭新的土地，所面对的第一个去接触它、踏上它的是不言不语、不张不扬的拓荒牛？

拓荒牛庞大的身躯，强健的四肢，以及勇往直前的步伐，不仅是力气的代表和老实忠诚的象征，它更包含着一种带来崭新面貌的力量！

每个想成大事的人都需要拓荒牛型的人，他是闯入新领域的第一人；他是不屈不挠，不畏惧任何困难，永远开拓进取的斗士！

视一份工作为一次机会

美国作家艾尔伯特·哈伯德是《把信送给加西亚》的作者，在一次公开演讲时曾讲述了他几周前到一个国家的某个小镇的一次经历——

“……我们参观了那里的法庭、第一国家银行、砖场、医院和监狱。之后，他们带我参观了当地的水电站。那是一个壮观的钢混结构工程，大部分的时间都利用水力发电。

“水电站的负责人是一个年仅 21 岁的年轻人。我注意到他的纽扣处别着一枚发光的朱比特徽章。所以我们的话题就从朱比特开始了。

“我注意到通往水电站的公路旁 250 千米处有一条砖路，这个年轻的负责人无意中提到，那是他和他的工人们一起铺筑的。他开玩笑说，他们这样做仅仅是为了消磨时间。”

“通常，那样的工作都是交由包工队完成的，但我发现在这里却是由这个年轻人掌控着全局，他很有经济头脑。”

“我问了他几个问题，诸如他是哪里人等等，但他微笑着将话题避开，然后又将我的注意力拉回到他们新引进的发电机上。在回城的路上，一个组委会官员对我说：你最好注意一下那个年轻的孩子，他 3 年前才来到这里的，当时我们正在建设发电厂，包工头就雇佣了他当他们的送水员，而第二周，他就当上了计时员。”

“一天晚上，老板看到他撕开几米长的红色法兰绒布，然后将它们包在日光灯上，看起来他们没有足够的红灯照明。他很抱歉地解释说他们没有足够的资金购买相应的设备以替换已损坏的那些。”

“这就是他所有的回答，他从不多说什么无益的话，但他总是能将事情做得很好。他总是早上很早便来到电厂上班，而且往往是晚上最晚一个离开。”

“他在水电厂勤勤恳恳地工作了有一年，当包工队将要离开的时候，这个小伙子已经当上了包工队的老板特别助理。”

“每次老板去芝加哥开会的时候都会把所有的权力都放到他的身上。没有什么所谓的‘任命’，他就那么自然而然地临时接替了老板的权力。”

“接着，包工队又在可库卡找到了另一份工作。当包工队的老板去那个城市指挥工作的时候，他又把这里的一切事物交由小伙子全权处理。”

“最后，当一切工程就位，发电厂开始正常运行之时，我们



先锋官：有市场开拓能力的人

决定留下这个能干的小伙子。

“包工队的老板在电话里不同意放人，而我们则坚持要聘用他，虽然他本人也觉得他应该跟随最初收留他的包工队，但我们应允向他提供等值于 10000k 金的股票为薪金时才最终留下了他。

“现在，他是属于我们的财产，也是这个城市的一员。他说的很少，但很专注于他的工作，从不参与到任何纷争、口角或派系的明争暗斗中去。他已经学习了电力工程，现在他对管理水电厂方面的知识掌握得相当好，绝不亚于我们平时所掌握的经济知识。他还时常鼓励大家学习和运用先进知识。他还草拟计划、画草图，并向大家提供好的建议。大家都说：‘如果你给他充足的时间，他一定可以做到一切你所期望他做到的事！’”

将一份工作视做一次机会。而现代社会，这样的人很难寻找，很多年轻人总是幻想着下一份工作将会更加理想。

独具慧眼

自从美国西部发现了金矿后，便在全世界掀起了去美国淘金的热潮，几乎所有得知此消息的人都蜂拥而来。

李威·施特劳斯，一位年轻的德国犹太人，他放弃了自己的文职工作，只因为他认为自己不该做个小小的职员，而应该是统率很多人的老板。可是他觉得自己的企业没有发展的前途，而自己又没有资金成立公司自己做老板，便随着两位哥哥远渡重洋来到了美国，为了淘出自己的第一桶金，圆自己做老板的梦。



然而，现实并非他所想像的那样美好，金子本来就不是遍地都是，能淘到金子很不容易，况且这里的淘金人多如牛毛，就是一座金山也会被分成沙砾的。

但是犹太人天生就是能够发现财富的民族，李威也不例外。当时，李威已经是个制作帆布包的小商贩，但是对于他这样有着雄心壮志的人，自然不是做个卖帆布包的小商贩就能满足的，他在时刻等待着新的时机。

他每天在这个热闹的淘金地看到来来回回的矿工，总是衣衫褴褛，因为当时淘金人穿的工装裤都是棉布做的，很容易磨破，即使一件新衣服也要不了几天就破了。就这样，他在对矿工穿着的观察中，发现了一个新的商机：用帆布代替棉布做成裤子，卖给淘金的矿工和西部牛仔。

机遇的出现总是稍纵即逝，只有做好准备并且时刻警惕的有心人才能抓住。果然，坚固、耐久、穿着舒适的帆布工装裤一面世，就受到了广大西部淘金者和牛仔的喜爱。大量的订货单雪片似的飞来，李威一举成名，当然也终于成了他梦想已久的大公司老板。

牛仔裤的出现对世界服装界有着重要的意义，也创造了李威公司一个跨越了2个世纪的神话。时至今日，李威公司已经成为世界著名的“跨国公司”。在该公司总部那巨大的版图下，李威公司属下的机构和企业在世界各地星罗棋布、熠熠生辉。

一个开拓先锋，就要具有能在纷繁杂乱的商界抓住商机的机敏头脑；一个开拓先锋，就要有穿过前方布满的迷雾而看到别人没有看到的远景的锐利目光；一个开拓先锋，就要具有能在看似贫瘠的土地上掘出财富的本领。

想成为将军的士兵，就会做最勇敢的一个，每一次冲锋陷阵，都出现在阵地的最前沿，每一场战役，都打出第一发子弹，