

【白金限量典藏版】



成大事必备的 9种手段

成功者不说，
却默默在修炼的27种素质

大全集

张小军◎编著

中国华侨出版社

前言

每个人都在为自己的生存空间和生存质量打拼，为了达到我们心中的理想，两条腿走路是必须的，既要有做事的实干精神，也要有做人的方圆艺术，这就是说，有能力，也要讲手段。手段不是厚黑，不是招摇撞骗，它包括了做人的态度、办事的策略和言辞的技巧等多方面的内容。处理任何一件缠手的事情，正确的方法都比执著的态度更重要。我们应该调整思维，通过对具体情况的分析判断，迅速拿出自己的对策来。

目录

前言	1
第一章 示弱	4
示弱可以减少很多不必要的麻烦.....	4
千万别跟能决定你前程的人较劲.....	5
不争闲气，退一步海阔天空.....	7
一定要有缺点，不当别人的“假想敌”	8
用“对不起”化解争端.....	10
第二章 借势	12
有能力，也要懂得与外部力量配合.....	12
合理借用外部资源.....	13
重视“名声”和“场面”的效果.....	15
随风就势，舍小取大.....	16
将计就计，化不利为有利.....	18
第三章 布线	20
要西瓜还是要芝麻.....	20
主动掌握情感债权.....	21
增强自己被利用的价值.....	22
不必锦上添花，但要雪中送炭.....	24
下足功夫，用忠诚换取信任.....	26
第四章 控局	28
你可以不聪明，但不可以不小心.....	28
声东击西，观察对方的反应.....	29
不仓促表态，看好了方向再说话.....	31
熟悉带来轻视，有意与人保持一定的距离.....	32
守住自己的秘密，不过早暴露实力.....	34

第五章 捧眼	36
有实力，也要讨人喜欢.....	36
“场面人”必须说好“场面话”	37
拉拢对手，进入自己的利益集团.....	39
即使竞争也要照顾对方的利益.....	40
不独享荣耀，给人留点生存空间.....	42
第六章 包抄	44
给自己留有回旋的余地.....	44
只要有价值，就不怕吃回头草.....	45
非常时刻，善意的谎言不可少.....	47
点破不说破，让对方知道自己错了.....	48
遇到危险和麻烦学会绕着走.....	50
第七章 守成	52
行事要符合自己的现实角色.....	52
脾气永远大不过度量.....	53
会哭的孩子有糖吃.....	55
用热心肠去贴冷面孔.....	56
能当主角，也能跑龙套.....	58
第八章 攻心	60
最有效的办事手段是打“感情牌”	60
先调动起别人心中的渴望.....	61
在求人的理由上做文章.....	63
充分利用对方的同情心.....	64
给人更多的选择权，他才会信赖你.....	66
第九章 策应	68
多想几个着，一盘棋就走活了.....	68
做事之前要考虑到不利因素.....	69
机遇是“运作”出来的.....	71
要得起价钱，我待价而沽.....	72
不要势利，但是要实际.....	74

第一章 示弱

示弱可以减少很多不必要的麻烦

勇往直前的人常常会让人感到敬佩，可是是不是事事都强出头的才叫好。很多时候示弱才是保全自己的最好方法。不要把示弱看成是不耻的行为。示弱不是一种妥协，关键时刻懂得示弱，是一种理性的选择。是一种智慧的选择。

向人示威人人都会，可是向人示弱却不是每个人都可以做的，示弱更需要勇气。大多数的时间我们喜欢在别人面前展示我们最美最好最坚强的一面，而去掩饰自己最脆弱的一面。可是我们却忽略了，你总是显得很强势，就像一个刺猬，谁接近你都怕被你的刺碰到。所以我们不要去做那只人人都惧怕的刺猬，去做小白兔，大家都愿意亲近你，与你交往。在别人面前表现出脆弱的一面，可以拉近人与人的距离。示弱可以解除别人对你的后顾之忧，不会把你竖成劲敌，很自然地把你划到不具威胁的行列中去。有意识地在生活中示弱，你将会减少很多不必要的麻烦。

试想在生活中你处处都表现得很强势，那么处于劣势的大多数人就会对你心生妒忌，渐渐地将你孤立在外。但如果，你放下了你的强势，放下你的高姿态，会不会令对你眼红的人放下妒忌呢？所以适当的时候显示你的弱势，未尝不是一件好事。

张扬和李梦都是公司销售部的经理，表面上两个人的关系很和谐，可是在暗地里，两个人却你争我夺。两个人都想在公司获得晋升的机会。后来公司的销售总经理的身体出了些问题，不得不辞职。于是公司决定从他们二人中选择一个担任总经理。但是让领导为难的是他们两个人的实力相当，不知道让谁来任这一职位好。

张扬和李梦都明白自己是提升的候选人。张扬表现一如既往的好，不知道如何才能抓住这个好机会。李梦就不一样了，他除了工作积极外，还在领导面前把爱抽烟的习惯表现出来。有一次李梦抽烟的时候被领导逮个正着。当李梦把这件事告诉大家时，所有人都认为这次晋升他没有机会了，但是当李梦把自己晋升的事情告诉朋友时，大家感跟到很吃惊。

李梦告诉大家，每人都有自身的缺点，可是你要做得十分完美，就会被别人怀疑是在故

意掩饰，所以李梦暴露出他爱抽烟的习惯，恰好领导也有爱抽烟的习惯，所以李梦就在无形中赢了张扬。所以在适当的时候暴露出自己的缺点才能得到别人的信任。

示弱可以让别人对你推心置腹的交谈，小小地暴露你的缺点，幽默地自嘲，使妒忌你的人在心理上得到抚慰和平衡，从而减少你前进道路上可能出现的屏障。事业上的强者都懂得示弱。

有一位管理学院的教授就很懂得示弱的方法。他初到学院的时候，对最新的理论有很深的研究，讲课颇受同学们的喜欢，引得一个很有才华的同事去找他的麻烦，与他争锋相对。他发觉以后，主动找到这位教授，很坦然地说出自己的劣势，缺乏教学经验，对学校和学生情况很不了解。希望教授以后能多多指教。这些话语无疑淡化了他自身的优势，也让那位教授觉得平衡了许多，对他的态度也渐渐好了起来，之后两个人还成了无话不谈的好友。

示弱无疑会淡化自己的优势。其实在生活中这样的事情时常发生，每个人都有自己的长处，也必有短处，暴露你的短处并虚心向别人学习，未尝不是一个两全其美的方法，一方面可以减少别人对你的妒忌，另一方面可以完善自己。

要是示弱产生积极的效果，你一定要慎重的选择示弱的内容，在对手面前你可以示弱他的长处，让他感到自己的优越感。成功者应多在别人面前说自己的失败记录或者是自己成功遇到的挫折、现实的烦恼等等，对经济状况不如自己的人说说自己的苦衷，让对方感觉到你生活得也很不容易。

在你处于明显优势的时候淡出你的光芒，给别人留点光芒，这不仅仅可以赢得别人对你的尊重，还可以保持良好的人际关系。这样，你收获的将会更多。

千万别跟能决定你前程的人较劲

有些人喜欢抬杠，不管别人说什么他都喜欢插几句，搭上话就不停地抬杠。这是一种非常不好的习惯，这种习惯是万万要不得的。如果你有这样的习惯，千万不要把它带到你的工作中来。有些事情你非要整个清楚，非要死较这个劲，那么请你小心，你将有可能成为下一个被淘汰的对象。

不要较劲，不要抬杠，更不要和你的上司你的领导抬杠，这对你来说，没有一点好处，反而会断了你的前程。即使你的心里面不服气，嘴上也要表现出服气。

张新是一家公司的职员，来公司的时间还不长，一天他来到总经理的办公室，对总经理说：“您好，昨天我交给您的文件你签好了吗？”总理想了一会，又在办公室里找了一遍，然后很抱歉地对张新说：“对不起，我没有看见你的文件。”由于是新人，刚步入社会不久，张新有些生气，但还是压着怒火对经理说：“我看着您的秘书将文件摆在桌上了，您可能不小心将它丢进纸篓里了。”

总经理是睁着眼睛说瞎话，张新觉得心里委屈。于是把这件事情说给一个前辈听。前辈笑着对张新说，以后不要再这样了，总经理是做事情有些糊涂，可能忘了也说不准，你这样说如果是其他的经理，你的前程可就堪忧了。这样的時候，你应该告诉他自已再回去找找文件，把文件再重新打印一遍叫总经理签了就好了。

张新明白了点点头。于是照着前辈说的办法，将文件重新打了一份，拿给总经理签字，说：“对不起经理，是我记错了。”总经理对张新笑了笑。二话没说就签了字。

与上司发生冲突时，千万别跟他较劲，很多事情都有别的化解方法，发生冲突后一走了之，那是最愚蠢的做法，为了争一口气大闹一场，最后搞得两手空空。即使知道上司错了，也不要不给上司面子，开动脑筋给上司找一个台阶下他会记得你的功劳的。

何信是某电视台的主播，常常和经理对着干，人气很旺的他目中无人，把副台长也不放在眼里，副台长终于忍不住，生气地说让何信走人。主管告诉副台长说何信现在太红了，他一走我们的损失可能会不小啊。副台长想了一会，说，叫他走不行，那我就让他升职。公司新成立一个部门，由何信担任经理。消息传出，每个人都呆住了。

人人都称赞副台长不计前嫌，宽容大度。想到自己可以大展宏图，何信高兴极了。满腔热情，投入到新的工作中去，可是天不遂人愿，何信遇到了很多问题，自己又解决不了，当他去找大家帮忙的时候大家总是以各种理由推脱，冷眼旁观。部门成立了一年，可是却一点成绩也没有做出来，钱倒是花了不少。终于副台长把何信叫到跟前，告诉他：“你还是回新闻部吧！”“我希望回去播报新闻！”何信说，“那才是我的专长。”可是副台长说：“这恐怕不行了，新的主播表现不错，观众的反映不比你当年的差。你还是先做做别的工作吧，慢慢来，看看编导给不给你机会。”

何信知道，编导不会再给他机会，绕了一大圈，终于自己还是什么都没有，当初要是自己能不那么张扬不和经理较劲，可能自己还是一个当红的主播。

何信离开了，久居“高位”的他不可能在回到同事面前担任一个幕后的小职员，他拉不下这个脸。副台长的这一仗打得非常精彩，恐怕连何信自己都没有想到，这是副台长一个迂回、高深的对策。一个领导要想除去一颗眼中钉，是易如反掌的事情，所以和领导较劲就是

自寻死路，自毁前程。

做人，凡是都要动动脑筋，不要让愚蠢占据了你的思想，聪明的人是不会去得罪任何人，更何况那个还是决定你前程和命运的人。做一点退让，给对方一点面子，较劲对你绝对没有好处。改掉这个习惯，多动动脑筋，还要学会以德报怨。你的前程将会更加平坦。

不争闲气，退一步海阔天空

人活在社会上，难免会和别人发生摩擦、误会，甚至还要严重。但是你别总是把这样的怨恨装在脑子里，小的怨恨可能会误了你的前程。所以我们在装满怨恨的同时不妨也装点宽容在里面，那样你就会多一分机会少一分怨恨。否则你将永远被挡在成功的门外。

人们常说，宰相肚里能撑船，一个大度宽厚的人必定会有好的人缘，非凡的度量并定会伴你走向成功的道路。相反，如果你的度量小，嫉贤妒能眼中看不见别人容不得别人，那你将会失去人心。失去前程。

学会大度，对一些小小的冲突一笑而过。有的人认为宽容是一个人软弱的表现，只能让我们退让。如果我们做出退让那岂不是吃了大亏。其实抱有这样思想的人已经不宽容了，他们的理解只是片面的，极端的。摩擦是不可避免的，但是宽容却可以息事宁人，化解矛盾。

宽容并非是不讲原则的，面对一些不足挂齿的小事不如就睁一只眼闭一只眼让它过去。

有两个小朋友，甲借了乙的铅笔，结果乙不愿意借给甲，于是甲就把这件事情记在了心里，第二天乙没有带橡皮想问甲借来用用，没想到甲一口拒绝，说，上次我问你借铅笔，你不借给我，现在我也不借给你。结果两个好朋友就因为这一点小事谁也不理谁。

生活中这样的事情常常发生，假如我们总是为这样的小事情弄得脸红脖子粗，那么我们还会有朋友吗？社会因为宽容所以才会变得和谐。我们要在这样的时候不计前嫌，很乐意地借东西给他，下一次你再借东西的时候，他不会不乐意借给你，人的往来就是这样，应该时时宽容，事事宽容。

在某个高档餐厅里，坐着一位客人，他很生气地指着眼前的杯子，很气愤地说：“小姐，你们这里怎么搞的，牛奶都是坏的，看看，我这一杯红茶都给糟蹋了。”

服务小姐很有礼貌的给客人陪着不是，笑着说，“我再给您换一杯。”

新的红茶很快就上来了，和前面的那杯一模一样，都放着柠檬和牛奶。服务小姐再放下

杯子的时候，轻声地对客人说：“先生，您好，我想告诉您，牛奶和柠檬放在一起的话，柠檬酸会导致牛奶结成块的，我建议您，不要这样喝。”

瞬间，客人的脸就红了，他很快地喝完桌上的饮料，走了出去。

有人笑着问这位小姐，为什么刚才的客人那么不友好对待，而且明明就是他自己的错，你怎么不给他一点颜色看看呢？

服务小姐笑着告诉那个人：“为这点小事生什么闲气啊？正是因为他粗鲁所以我才更要礼貌的方式对待他呀。退一步海阔天空，这里每天都有那么多的客人，要是每一个都生气的话，那我真的是要气死了。”

服务小姐的好态度，不光为餐厅赢回了面子，也给客人留了面子。这退一步的效果，可是比强出头生气的效果要好得多。何不用微笑的化解矛盾呢？

人们都喜欢按照自己的标准去看别人，所以我们看到社会到处都是不完美，这样的话对待别人就太不公平了。人与人相处其实很简单该让的地方让一点，该退的地方，就不要往前挤。人与人相处，应该少一点标准，多一分和谐，少一分争吵，多一些开心，少一些痛苦。我们何苦去争那些闲气，去给自己找不必要的麻烦呢？

用和睦的眼光看待社会社会就是和谐的，是美好的，可是你总是用一种狭隘的心去看待生活，那你的生活将污浊不堪。

挤公交车的时候，常常会出现这种事情，车子急刹车，或者急转弯，大家没有站好，挤着了碰着了，这些都是难免的事情，很多人说一句对不起，彼此微笑一下，这件事情就过去了。可是有的人却不是这样，小题大做，有的破口大骂，甚至出手伤人。造成不必要的麻烦。于人于己都不是很有利。

放下自己的标准，对别人多多包容，休要去争那些不必要的气。与人方便，于己也方便。

一定要有缺点，不当别人的“假想敌”

《菜根谭》说：“鹰立如睡，虎行似病。”就是说老鹰站着的时候像是睡着了，老虎行走的时候好像有病的样子。这些样子就是它们即将捕食的样子。聪明人往往很会伪装，把自己伪装得很不起眼，有点呆呆的、笨笨的样子，这样才能让别人放下戒心。大诗人苏轼认为人应该大勇若怯，大智若愚，就是说本来有大勇，却装出怯懦的样子，本来很聪明，却装作愚

笨的样子，才能很好地保护自己。

王强在一家百货公司工作时，曾经为了和某大企业家缔结合同拜访过好几次对方的府邸。虽然是万贯家财的大富翁，这个人却非常小气。别家百货公司也曾经试着和他打交道，都不得要领，大家认为要使他成为百货业的客户是不可能的。但是，既然公司老板下令“去看看！”王强也只好来回奔波。

某一天，不知道他吃了什么开心果：“嗯，上来吧！”终于可以登堂入室了。原以为这一次该有好的回音，事实却不是想的这样。

大概是穷极无聊吧，“当我还年轻的时候……”这个古怪的老头突然开始滔滔不绝地说起他如何从一介平民奋斗成为大富翁的经历。

这一番话足足说了两个多钟头，客房是日本榻榻米式格局，对方正襟危坐，王强当然也不能直膝或盘腿而坐，刚开始还能频频点头，注意地听，后来脚实在觉得酸疼，他的话已经变成耳旁风。30分钟后脚已经麻痹，过了一个钟头，额头直冒冷汗。

“今天就到此为止吧！”

这个古怪的大富翁说完就站起来，王强也打算站起来，不料下半身整个麻痹，一不留神“砰”的一声跌得四脚朝天！

大概是发生相当大的碰撞声吧，女佣吓了一跳，赶忙跑过来说：“发生了什么事？”

古怪富翁看见我这个大男人竟然跌地不起，“真是个没用的东西！”嘴上说着却笑得合不拢嘴。

古怪富翁终于成为我们公司的客户，这是因为怜惜我这个“没用的东西”的结果。

在生活中装傻其实是一个很好的生活方式，装傻其实不是真的傻，只是用隐蔽的方法，将你的光辉散发得不那么耀眼，这样也就没有人再把你当成敌人。即使你的成功很卓越，别人也不会很不客气地拿你去当敌人。

卧薪尝胆的故事大家都知道，越王勾践为了光复越国，白天笙歌艳舞，在吴王面前装巧卖乖，而深夜却卧薪尝胆，积蓄力量。与敌人相处，示弱是一种策略，所谓“大智若愚，大巧若拙”就是这个意思。灵巧的人显出愚笨，那只是一种迷惑对手的策略，让他觉得你是弱者，而放松警惕，而这时正是你励精图治、大谋发展的好时机。等兵强马壮了再反戈一击，让对手连反击的力量都没有。

木秀于林，风必摧之。弱姿态的你出现时，对方就不会把你放在眼里，对你减少了戒心，你将会处在相对安全的环境里。历史是这样，现实也是这样。你弱小的样子常会被别人忽略，满足了对方的虚荣心，不会被别人树立成假想敌。这样的人才能活得更长久。要学会掩饰自

己身上的光芒，要知道有时候的光芒不是对你有好处，而是会给你添很多麻烦。人无完人，即使你很优秀很出色，你也要收起你的光辉，略显你的缺点，不要成为众人的眼中钉。

沈从文虽然小说写得很好，可他的授课技巧却很一般。他颇有自知之明，上课时开头就说：“我的课讲得不精彩，你们要睡觉，我不反对，但请不要打呼噜，以免影响别人。”这么“示弱”地一说，反而赢得满堂喝彩。

人的嫉妒心本就很强，嫉贤妒能，即使你有才干，众人的力量也可以使你的才干埋没掉。不要总是在别人面前展现自己最完美的一面，人都有短处，适当地展现自己的缺点，趋利避害，不做别人的假想敌。想要在事业上一展才华的人，要记住千万不要锋芒太露，该装傻时就要装傻。要做老虎和老鹰，藏起你的光辉，才能吃到最美味的食物。

用“对不起”化解争端

人与人交往的时候，会与形形色色的人接触，出现各种摩擦这是件很难免的事情。为了这交往能进行下去，人人都要学会说道歉的话。一句对不起，看似不起眼的话，可是却可以化解我们心中的怒火。诚挚的道歉不仅可以化解矛盾，还可以促进心灵上的沟通。增进感情使感情变得更加牢固。

在人与人的交往中，我们常常会在有意无意间做了一些错事，伤害了彼此之间的感情，也会因此造成不愉快，甚至产生感情上的结。俗话说：“冤家宜解不宜结。”有什么办法可以解决呢？那就是要学会道歉。学会说：“对不起。”道歉，就是需要向对方表达出你内心深处真诚的歉意，这样才能求得别人真正的原谅。

人是有感情的动物，在愉快的场合做事情会事半功倍，可是当误会充斥着我们内心的时候我们心里的疙瘩会越结越大，所以我们要用对不起来解开这个疙瘩。大家心里都痛快了，生活的气氛才会更和谐。

多说几个对不起，少一点纠纷，我们的社会将会更加和谐，和谐的社会，靠我们大家共同来完成，说句对不起，对我们来说并不是一件困难的事情。如果你做错了什么事情，那请你说一句对不起。

对熟悉的人要用对不起，对于陌生人我们更要用对不起，每天挤公交车地铁上班的人很多，我们都有这样的经验，车子运行的时候经常会遇到急转弯，急刹车的情况，站着的乘客

会不小心踩脚，碰撞，这些都是难免的事情。这时候，要是你没有反应，踩了就踩了，撞了就撞了，你完全没有表示，不计较的人可能瞪你一眼就算了，可是有好事的人，可就没有那么简单了，一句话可能会吵起来，骂起来，甚至大打出手。其实这只是一件小事，可能你说一句对不起，不是很无礼的人笑一笑就过去了，但是没有这句话，效果就完全不一样了。我常在车站看见有人因为坐车而打架，害人害己，给自己和别人都带来了不好的影响。其实打架只是为了争一口气，这一口气，就只是三个简单的字。大家请认真想一想，我们用三个字就能化解不必要的麻烦，何乐而不为呢？

曾子讲过：“吾日三省吾身。”一个人应当不断检讨自己的过失，努力提高个人修养，才能拥有好人缘，有了好人缘比什么都重要。

表达歉意也需要一些小的技巧，否则即使你道了歉也不会有很好的效果。那么，我们要怎么道歉才能显得真诚呢？

1. 道歉要有好态度

道歉要有诚意，能说出那几个字，不单单是要敷衍了事，如果很轻浮地说这几个字，会显得你不够真诚，所以道歉的时候一定要有很诚恳的态度。不然，即使你道了歉也起不到什么效果，对方感觉不到你的真诚。所以第一点就是道歉的时候一定要真诚。

2. 道歉一定要及时

很多事情需要立刻就道歉，时间拖延得长了，道歉仍然起不到效果，时间不及时就等于功夫白费。及时的道歉既可以体现你的诚意，还可以表现出你的态度。及时道歉，可以在很大程度上弥补自己言行不当而带来的不良后果。

3. 道歉的时候不要畏畏缩缩

道歉要堂堂正正，道歉应该光明正大，不要畏畏缩缩，躲躲闪闪。真诚地承认你的错误，说一句对不起，鼓起勇气，就不要羞羞答答，让人感觉你的道歉没有勇气，不够真诚，反而不会接受你的道歉。

4. 道歉的时候看着对方的眼睛

人人都说眼睛是心灵的窗户，当你给对方说对不起的时候，不要低着头，要抬起头，注视着对方，让对方看出你的诚意。接受你的道歉，眼神加上语言，再大的矛盾也会得到化解。

一句对不起，其实承载的分量很重，那一句话的关键点还是要靠我们自己去把握。道歉是一种美德，道歉不是一件丢人的事情。真诚的道歉还能体现出一个人的修养和品德。真诚的道歉是智者首选的方法。智者知道矛盾的最好的化解方法就是三个字：对不起。简短的话包含的意思，千千万万。要学会用这三个字来化解你所面临的争端。

第二章 借势

有能力，也要懂得与外部力量配合

古人云：“千里马常有，而伯乐不常有。”我们的生活中也是一样，一个人活在世界上，不能只靠自己的力量。有能力的人也不要想着仅凭自己的力量就可以完成大事，可是很多事情偏偏不是靠一个人的力量可以完成的，需要大家分工协作才可以完成。一个人的能力再高，也离不开别人的帮助。

有能力的人要学会与外部力量配合，想要成功，并且找到捷径，那么你就要学会借力。一个人的力量是单薄的，想要成功可能要花很多时间很多精力。可是你要借助外部力量，成功就会变得容易许多，不可能的事情就会变得有可能。

就像一支篮球队，一个再出色的队员都没有办法独自一人打比赛，这时候就必须学会配合，五个人都很强，但是不懂得配合，各打各的，结果只能以失败而告终。要知道1永远都是1，可是1+1的结果会大于2。

一块好的玉石不经过外力的加工雕琢，它就只是一块好一点的石头，变不成美丽的工艺品。一个有能力的人，如果长时间地故步自封，把自己封闭在自己的世界里，那么他也就只是一个能力高一点的普通人而已，变不成一个成功的人。

古往今来，哪一个成就大事的人不是靠着外部力量来取得成功的呢？外部力量就像是一个杠杆，只要找准支点，你就离成功更近一步。有能力的人靠自己固然很好，但是在适当的时候借点外力，你的路将会好走很多。

三国时期，被并称为卧龙和凤雏的诸葛亮、庞统都是著名的谋士，诸葛亮被刘备三顾茅庐请出山，然后委以重任，可是与诸葛亮齐名的凤雏庞统，他的仕途之路就要相对坎坷不少。赤壁之战后，东吴伤亡惨重，大都督周瑜也在此次战役中病亡，此时正是东吴缺人的时候，对于满腔抱负的庞统，无疑是一个好机会，可是庞统的出言不逊，自视清高的样子却让他失去了这次机会，孙权拒绝用他。

后来庞统又到刘备帐下谋职，初试后，刘备看了庞统的文章，又看了他的长相，并没有

重用他，而是派他去了一个小地方当县令。庞统因自己的一腔报国情被埋没，于是他天天喝酒，不干正事，有一天，张飞来到此处视察，见到喝得醉醺醺的庞统，也没有处理公文，就要责罚他，庞统就用半天的时间就处理完了。随后张飞就在刘备面前推举了庞统，刘备听说庞统就是凤雏先生，亲自前往，请回了庞统，并且重用了他。

如果没有了张飞的到访，想必庞统还是默默无闻，过着闲云野鹤的生活，日日与酒为伴，一腔报国热情，无处施展，满身的才华，无用武之地。三国中这样的例子数不胜数。历史是这样，现代也同样是这样的，千里马不能没有伯乐，更不能没有向伯乐举荐的人和渠道。

虽然俗话说“酒香不怕巷子深”，但这美酒就如有能力的人一样，酒香有时候也怕巷子深。国酒茅台远近闻名，可是另一个故事可能就有人知道了。

一百多年前巴黎博览会上，茅台作为中国产品的代表参加比赛，可是三天过了，展台前依旧没有人光顾，所有人都很着急，一个机灵的工作人员将一坛酒故意打破，顿时酒香四溢，吸引了许多人，茅台酒顿时一展成名。如果没有工作人员的机智，茅台自始至终一直摆在那里，那么结果照样是无人问津，可是就那一破，瞬间扬名天下。酒香也怕巷子深。

在今天，我们也会面临这样的情况，即便我们是人才，也需要外力来发掘我们，借助别人的声望来提升我们自己的身份和地位。这样的做法在各个圈子里已经被广泛利用了，而且大有日趋扩展之势。

聪明人不会自己低着头蛮干，而是会巧妙地借助外部力量，来巩固自己的事业，你的成功往往需要这些外力来推你一把，你不出头的时候，正要借着这外力来给你加分。做人不要太固执，那样子其实很愚蠢，不要太自大，你终究不是最好的，人外有人天外有天。要圆滑一点，试着借助一些外力来帮助你，不管是人还是其他的物质或者是其他的一些无形的东西。

合理借用外部资源

有人说，你认识五个人，就可以认识全世界的人。这不是一个夸张的说法，第一次听的时候，感到很诧异，很惊讶，可是，事实就是这样的，每个人都有自己的人脉关系网，认识的人越多你的关系网也就越复杂，一个人是这样，两个人交换一下关系网你的关系网就会得到进一步的完善，认识的人越多，大家互相交换时间久了，大家都可以拥有更加丰富完美的人脉关系网了。

人脉关系其实很重要，一个人的人缘好不好，从他的人脉关系网上即可以看得出来，人脉关系也是极为重要的外部资源，你做不到事情通过这个关系网说不定哪一个人就可以帮到你，人与人相处本来就是要互相扶持，互相帮助，合理地利用你的外部资源，你的成功才不会那么困难，在你遇到麻烦坎坷的时候，这些人中间，就会有人能出来拉你一把，帮你摆脱困境。

我们在社会中生活，大家来自五湖四海，天南地北，把各地的文化、习惯都带来了，社会才活了起来，丰富起来，我们要从事的行业也就多了起来，你成功的路也就多了起来。不至于种类单一，没有适合你发展的。在业务上，一个客人可能给你带来其他的客人，时间久了，你的客人就会随着你认识的人增多而增多，那你的财富，也会随着人脉的增多而增多。

其实你可以发现人脉积累成本是最低的而它的价值却是无限的。要学会借力来帮你完成你的目标。

秦越有一家自己的公司，在商界打拼了很多年，也算是交友广泛。但是由于自己公司经营项目的限制，自己结交的都是一些和公司开发项目有关的人士。最近秦越正为打通科技方面的人脉而发愁。因为公司新研发了一个项目，但有一环节却苦于没有人脉而不得不搁浅。正当发愁之际，王总给他打来电话，让他请广告界的一位老总来参加自己举办的宴会，原来王总公司要推出一个新的品牌，需要广告界的支持。在宴会中王总也给他介绍了几位科技方面的人士，对他的帮助简直是太大了。

一个人的才智再高，必也有他的知识与能力上的局限。事实上，仅凭一己之力，想要把事业做得风生水起几乎是不可能的。现代社会讲究分工与协作，一个人如果能在发挥了自己优长的基础上，又从其他人那里获得了有效的支持，那么他的力量无疑就会成倍增长，有实力面对任何一种挑战了。许多在某个领域赫赫有名的成功者，除了本身的能力之外，大都擅长借助外来的力量，达到自己人生的巅峰。

大英图书馆时间太久了，于是又重建了新的图书馆，图书馆建成了，可是那老馆的书成了最让人头疼的问题。那么多书要搬到新馆，是一个巨大的工程，馆员预算要350万英镑，那是一笔不小的花销，可是图书馆却又拿不出这么多钱。

雨季就要到了，不马上搬书的话，损失可就大了。正当大家都为这件事情感到很苦恼的时候，有一个馆员找到了馆长，告诉馆长一个省钱的好方法。

馆长十分高兴，叫馆员说来听听。

馆员说：“好主意也是商品，我有一个条件，搬书的计划是用150万英镑，如果这钱没有用完请把剩余的钱给我。”

馆长很兴奋，一口答应了，只要能在雨季前搬完书，一切都好说。合同很快签好了，不久馆员提出的方案也实施了，效果很好。

原来，事情是这样的，馆员在报纸上刊登了一条消息，大英图书馆即日起借书免费，市民可以无限量地借书，还书时请到新馆。

就这样，大家没有费什么功夫就把几百万册的书搬到了新的图书馆。借助了大家的力量，即使每个人的力量很微弱，可是众人的力量是巨大的，凝聚的力量可以把不可能变得可能。

聪明人，不会单凭一己之力，而是要学会借力，借助外力、财力、物力、人力等等，只要可以帮你成事就可以了。我们在借助别人的智能做事的过程中，反过来也会为对方提供了支持，双方相互配合，就是相辅相成的效果。

重视“名声”和“场面”的效果

“势”是外界的影响力，但是光有顺风，没有好船也是走不远的。如何把自己手中的事业经营得红红火火、有声有色，这是每个做大事的人首先应当考虑的问题。

想让人们都来支持我们的事业，有名儿、有影儿是首要的条件。现代的广告，多是密集的立体轰炸法，耳中所听如是，眼中所见如是，定要把一个个名称灌输给我们。其实，在大众传媒不那么发达的年代，一种润物细无声，不动声色地提升自己身份的做法，在今天仍有其借鉴意义。

清末一代红顶商人胡雪岩做生意，特别注重做场面，以他的意思，做生意首先就要做出一个热闹的场面，而且，“场面总是越大越好”。因此，一项生意投入运作之前，他也总要在如何做出一个特别的场面动很多心思。

如何把场面做大，做热闹，不同的人当然有不同的招数。寻常做法，不过也就是装修剪彩、送花篮、放鞭炮、摆宴席、送礼品、请名人题字作画之类，敲锣打鼓地热闹一场。胡雪岩的阜康钱庄开业之时，这些场面上的事情他也是着实费了一番心思，比如他要人去选钱庄铺面，就要求房子轩敞气派，装修也要富丽堂皇，不能小家子气。甚至连堂上悬挂的字画，他都想到了，要求第一不能是赝品，惹行家笑话；第二名气不能太小，名气太小配不上“阜康”的招牌，撑不起场面。钱庄开业当天，阜康张灯结彩，柜台里四个伙计一律簇新蓝布长衫，笑脸迎人，请来了杭州城里官商两界几乎所有的名人。胡雪岩亲自接待，摆酒款客，直

吃到午后三点多钟，也着实热闹了一把。

场面场面，首先自然是场上面上的事情要做好。生意场上，这些场面上的事情常常是必不可少的。堂皇的门面，不凡的气派，往往是赢得客户信赖的一个很重要的外部条件。一眼看去就给人一种小家子气的商家，一开始就不会被客户重视。从这一角度看，这些场面上的事，其实并不就是打肿脸充胖子地一味摆阔，它实际上也是在树立自我形象，在向公众显示自己的实力、优势，以吸引客户的注意，唤起客户的信任。

无论什么年代，做大事都需要信任感和知名度，若是悄无声息，无人关注，离坐以待毙已经不远了。

做事需要做场面，做人其实也一样。

大文豪巴尔扎克本是学法律的，他父亲想让他成为一名律师，但大学毕业后，他偏偏想当作家，因此弄得父子关系十分紧张。最后，父亲不再给他提供任何费用，巴尔扎克本来指望靠稿费养活自己，可是他的稿件又不断地被退回来，哪还有什么稿费呢？

巴尔扎克的生活陷入了困境，开始靠借债度日。尽管他的生活异常窘迫，可他居然花了700法郎买了一根镶嵌着玛瑙的粗大手杖。即使是对于有钱人来说，一根镶嵌玛瑙的手杖也是一件奢侈品，而一个连温饱都不能解决的人，花这么多钱买一根手杖，简直是疯了！可是巴尔扎克买手杖的目的不是炫耀，而是提醒自己不要放弃自己的目标。他在手杖上刻了一行字：“我将粉碎一切障碍。”就是这句赌气般的豪言，使巴尔扎克在艰难困苦中仍坚持着自己的理想，最后终于取得了巨大的成功。

一根手杖里，包含的是巴尔扎克的生活宣言：虽然还在困窘之中，但是我是强大的，我相信自己，你必须也相信我。

一个人在别人眼里是不是一流人物，来自于他自己给自己贴上的标签。在现实生活中，我们从衣着、用品、言谈举止中打造自己，并不仅仅是为了虚荣好看。一种有档次、有实力的形象，可以吸引许多相同层次人的注意力，拓展关系，发掘机会，都是无可置疑的。“造势”造得再热闹，我们所关注的重点，还是它能带给我们的最终价值。

随风就势，舍小取大

人的一生会遇到很多个十字路口，当你站在路口的时候，你会感到很茫然，不知所从，