



向诸葛亮

赵玉平 [著]

借智慧



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

味道的感觉（代序）

在《百家讲坛》讲诸葛亮，是我没有想到的。因为一开始，是准备讲《水浒》的。我一直觉得水浒的发挥空间比三国要大，自从 2004 年我写完《梁山政治》一书后，一直在讲《看水浒，说管理》的课程，对很多内容都是轻车熟路。

讲诸葛亮属于重打锣鼓另开张。说实话，我对这么短时间内做出高质量的东西并没有太大的把握。

最难的是选角度。因为诸葛亮的故事妇孺皆知，而且又有很多专家高人从各种角度分析过。我如果只是简单地讲故事，或是重复别人已经讲过的东西，那就是拾人牙慧，浪费观众和读者的时间，毫无意义。所以我给自己的要求是必须要创新、求新，要推陈出新。

还编了顺口溜说“莫作孔明择妇，正得阿承丑女”，这个汉代顺口溜什么意思呢？翻译成现代汉语就是——诸葛亮搞对象，选个老婆不像样。

那么黄小姐真的很丑吗？其实不然。人都说“养儿随叔，养女随姑”，我们来看看黄小姐的父系和母系的长相，黄老教授本人很有风度，黄小姐的小姨还是荆州有名的美女。所以从遗传因素上看，相貌应该不错的，也就是说黄小姐四肢五官的数量以及位置都没有问题。关于黄小姐的确切长相，《襄阳记》中也只简单提到“黄头黑色”四个字，看看，挑不出五官，就挑皮肤和头发了。什么叫黄头黑色？就是头发发黄，皮肤有点黑，用现代眼光看，黄小姐就是一个眉眼端庄，健康肤色，头发染黄的时尚女生。你看，我们周围有很多这样的女生，挺好看的嘛！

不过在东汉末年，可能这个长相是不符合当时人们的审美标准的。从这一点上也可以看出，诸葛亮不是一个随波逐流的人，他做事情有自己的标准和原则。凡是大材往往在某些方面都有反潮流的倾向。

诸葛亮这次婚姻除了给他带来一个贤惠的妻子之外，还给他带来了两个意想不到的惊喜，对他日后的事业产生了重要影响。这两个惊喜都是诸葛亮的丈母娘给他带来的。哪两个惊喜呢？我们来看一看！

诸葛亮的丈母娘姓蔡，蔡夫人出身在荆州很有权势的蔡姓家族，荆州大将蔡瑁就是蔡家的儿子。当初，荆州行政长官刘表到襄阳来上任的时候，属于单枪匹马，人单势孤。全靠这位蔡瑁联合地方豪强全力支持，刘表才坐稳了宝座。因此，刘表把军队都交给蔡瑁掌握。东汉年间是一个很讲究门第出身的年代，出身大家族的人才有更多的机会得到升迁提拔，豪门望族之间都保持通婚的传统，讲究门当户对。蔡家和黄家都是豪门望族，所以蔡小姐就嫁给了黄承彦变成了蔡夫人，生下了诸葛亮的妻子黄小姐。

这个段子可不是《三国演义》的杜撰。众所周知，《三国演义》是小说，不过，这个小说和我们所理解的那种生编硬造、天马行空的小说是不一样的，把《三国志》和《三国演义》进行对比我们就会发现，《三国演义》有着真实的历史事件、准确的人物关系，甚至很多人物的对话都符合历史原貌，可以说，写《三国演义》的罗贯中首先是一个历史学家，其次才是一个文学家。

从前边这个例子中，我们可以看到两点，一是诸葛亮很强调学习的差异化，用与众不同的方法学习与与众不同的内容，这让他同学在中间显得很特立独行；二是他把自己的职业定位定得更高，不满足于做刺史郡守。这样的目标是一般人想也不敢想的。

独特的方法、远大的目标让诸葛亮在同学中显得很突出。而且，他还更加大胆地对自己做了一下概念包装，自取道号叫卧龙，住的地方叫卧龙岗。大家注意龙在中国是尊贵的象征，代表着高高在上，绝对权威。诸葛亮大胆地把自己比作龙，强调了自己荆州第一名士的地位，让人印象深刻。

同时，他又把自己比作管仲乐毅，这两位可是赫赫有名的历史名人：管仲辅佐齐桓公九合诸侯，一匡天下；乐毅领导弱小的燕国大败强大的齐国，接连攻下 72 座连城，两个人都是辅佐国君成就霸业的栋梁。一般人是想也不敢想的，年纪轻轻、二十多岁的诸葛亮居然敢说，这两个人有什么，我和他们一样。

说到这里，我们就看到，诸葛亮的策略就是怎么大怎么说、怎么高怎么说，这一策略叫高举高打。一般人会觉得这样做不是过于狂妄，显得不谦虚了吗？为什么诸葛亮敢用呢？因为他有三个有利条件：第一，确实水平高有才能；第二，有前边提到的那些专家支持和同学认可；第三，在荆州的人脉平台也已经基本建立了。所以，他才敢采取

家呢？还是在家里却不肯见面呢？我觉得，应该是后一种的可能性大一些。因为按照一般的礼仪，人家客人远道而来，让进去歇歇脚、喝杯水总是应该的，况且对方身份还是左将军大汉皇叔。小童挡着不让进去，这本身就很说明问题。

那么，诸葛亮为什么会躲着刘备？他不是自比管仲乐毅吗？管仲乐毅都是遇到了明主，才得以大展宏图。现在好领导就在眼前，上门招聘，为什么诸葛亮就不见呢？

孔明先生回避的原因大概有两个：一是你刘备来请我出山，是真心还是假意，就算是真心，这份真心到底能保持多久，这个需要考验一下。

二是我这么大才华之人，不能让你轻易就得到了，否则你不知道珍惜。为了让你足够珍惜，我就要给你来点周折。这是一个心理学规律，一般来说，一件东西费周折越多，得到的时候就越觉得珍贵；一顿好饭盼得越久，吃的时候就越觉得香甜。

人也是这样，你来得太容易，他就不会珍惜；你搞得太顺利，他反而会怀疑。

对方提了要求，即使自己心里愿意，也要找点客观原因拖上一拖，这叫做“主观上很愿意，客观上不容易”。

就好比男的向女的求婚，说你嫁给我吧，女生心里很愿意，但嘴上却说：“我愿意，但是这么大的事儿，要和我妈商量商量，她同意才行。”过几天男生又来问，女生说：“我妈出差了，再等等吧。”这样反复了三回，出差的终于回来了，女生说：“告诉你一个好消息，我妈妈终于同意了！！”于是，一段幸福甜蜜的故事就开始了。

相反，如果男的说你嫁给我吧，好吗？女的马上说：“行行行！哎

诸葛亮还是不醒。关羽、张飞耐不住性子，张飞非闹着要去屋后放一把火，被关羽劝住。刘备把二人推出门外继续等候。就这么折腾吵闹，我们的孔明先生居然还是没有醒。各位不要忘记，以张飞的大嗓门，当阳桥头一声吼，可是喝断桥梁水倒流的。就那么大分贝的噪音，难道孔明先生真的听不到吗？还是听到了装听不到，我估计是后者。这样，又过了一个时辰，也就是两个小时以后，诸葛亮才睡醒。各位，刘备就这样足足在下边站了三个小时啊，都快站出静脉曲张了。

诸葛亮之所以要如此怠慢刘备，其实还是想测试刘备的诚心。以刘备丰富的人际经验，估计这一点也是心知肚明的。今天我们这些普通人都能想到的事情，纵横天下、素有知人智慧的刘备怎么能不知道呢？也就是张飞看不出来。诸葛亮越是怠慢，越是测试，刘备就越相信此人有才华。这就是高调出场，我自己放在高姿态的位置上，留给对方一个低姿态的位置。

其实诸葛亮此举，也是在成全刘备。你刘备不是渴望人才吗？现在有个小有名气的隐士，你就可以如此不辞辛苦，真心对待，这件事情传播出去，那肯定天下人都知道你爱才，再往后，一定会吸引更多的人才主动前来。这叫做珍爱一匹马，吸引一群马。“三顾茅庐”应该说是刘备和诸葛亮二位共同导演并参演的一出人才招聘的大戏。两个人都主动地自觉地扮演了自己合适的角色。

话说刘备站了三个多小时以后，孔明先生终于醒了，换了衣服出来和刘备相见。两个人分宾主落坐，童子献茶。诸葛亮一张嘴就是谦虚之词，说：“看了您的书信，感受了您忧民忧国之心；但我诸葛亮年幼才疏，怕耽误您的事业啊。”刘备说：“推荐人司马德操、徐元直说的话怎么会是虚谈？还是希望先生不要嫌弃我，给我指点指点吧。”诸



《三国智慧》之 “向诸葛亮借智慧”

诸葛亮又说：“您说的这两位确实是高人，我可不能和他们比，我就是一个种地的农夫，怎么敢谈天下事呢？刘将军您不要舍了美玉来找顽石啊。”

各位，既然诸葛亮有那么大才华，为什么不当着刘备的面展示一下，反而是不断地谦虚推让、自我贬低呢？这也是中华民族的一个传统智慧，叫做以退为进，先说自己不行，再展示自己很行。用低调的语言，衬托实际的才华。这就是低调见面。

管理智慧箴言

先说自己不行，再展示自己很行。用低调的语言，衬托实际的才华。

这么做的原因有两个，一是可以提升听众的满意度。当我们和一个人谈话的时候，都会对对方有一个心理期望，超出期望了就满意，低于期望就不满意。打个比方，人家问了：老赵啊，这次比赛你能拿第几啊？我说：当然是拿冠军啊，我肯定是第一，没问题！结果比赛拿了第三，周围的人一定嗤之以鼻，说这小子真狂妄，不知道自己吃几碗干饭！看，满意度下降了。相反，如果一上来人家问：老赵你能拿第几啊？我说：一般一般，也就是前二十名中等水平吧。结果拿了第三，周围人马上感觉，哎呀厉害啊，一般一般，就能拿第三，不错。满意度一下就提起来了。这个策略就是通过谦虚低调，降低周围人对自己的期望，从而在真正展示的时候，获得更高的满意度。

二是可以让对方对自己说的话有更深的印象。重要的想法、闪光的智慧，不能一上来就说，你让我说我就说，那不行。需要先激发听众的情绪状态，等大家的注意力达到一定的临界点了，我这里才能开

于是我们就看到了开头的一幕，刘备挥刀架在宋忠脖子上。不过刘备毕竟是刘备，虽然发怒，但是没有下狠手。各位想想，领导发怒，最需要旁边的人做的事情是什么呢？就是解劝，如果没人劝，那进退两难才最尴尬呢。在众人的劝说之下，刘备发完火，找了台阶，最终还是把宋忠给饶了。

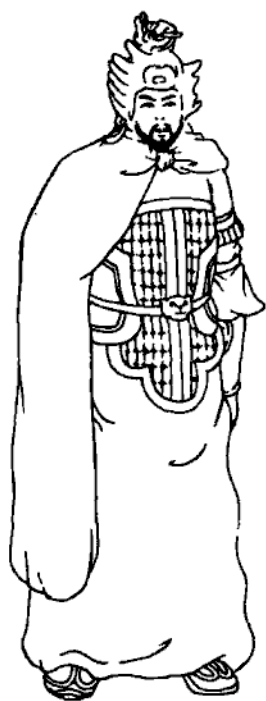
各位，刘备一向是很注意人际形象的，很少当众发脾气，这一次却这样忍无可忍，刘备为什么这么愤怒？我们分析一下就会发现，他的愤怒有一个很深的原因，那就是刘琮投降的事实，让刘备自出道以来一直坚守的一种生存模式被彻底击碎了。

那么，刘备这种生存模式是什么呢？我们简单分析一下就可以看到，从结交公孙瓒、桃园三结义、三让徐州到长坂坡摔孩子，刘备的模式就只有两个字——“靠人”，具体说就是靠感情联络人，靠道义凝聚人。他找亲戚找同学，他重感情掉眼泪，他谦卑，他和善，他自称大汉皇叔，以天下为己任，一天到晚喊着要救民于水火，所有这些都是延续这个生存模式。

不过，刘备却一次又一次被自己坚守的东西伤害，尤其是荆州这一次，刘备以为一笔写不出两个刘字，都是一家人，自己又有这么多感情投入，做了许多贡献，受了委屈也没有反抗，这已经算是十二分的投入了，但是关键时刻，感情和道义还是都失效了。他要不生气吗？他的气愤中还带着绝望和气急败坏，刘备真不知道以后自己该怎么办了。

关键时刻，在最需要别人帮助的时候，却被人甩了，这种事情在我们身边是经常发生的！眼前刘备面临的形势就是危机四伏，孤立无援，部队只有几千，粮草马上要用尽，前有强敌，后有大江，没有根据地，没有援兵。曹操的几十万大军随时都可能打过来，刘备的出路只有一条，

这段蜜月期很快就过去了。刘备的才干和号召力，很快就让刘表起了疑心。他开始暗地防备刘备，刘表想了什么招呢？《三国志·先主传》写道“使拒夏侯惇、于禁等於博望。”你看，看刘备不顺眼，就派他去和强大的敌人打仗，这很有点借刀杀人的味道。之所以出现这个局面，其实就是刘备这种模式造成的。刘表当然不能容忍，你刘备在我的地盘上发展自己的势力，挖我的墙角，你要这么整，那我也给你来一个借刀杀人！所以，感情联盟往往经不起利益的考验和危机的考验。顺眼的人未必是最能帮你的人。



刘表(公元 142-208 年)，字景升，山阳高平（今山东邹城）人。东汉末年名士，汉室宗亲，荆州牧，汉末群雄之一。

危机时刻，诸葛亮给刘备找了一个新帮手——孙权。

可以说，诸葛亮很懂吴主孙权！在《隆中对》当中，诸葛亮曾精彩而透彻地分析了孙权。说：“孙权据有江东，已历三世，国险而民附，贤能为之用，此可以为援而不可图也。”短短一句话里却包含着后来蜀



汉立国的一个基本国策，就是联合东吴，东北拒曹操。为什么一定要坚持联合孙权，而不是联合曹操呢？难道就是因为曹操不顺眼，孙权顺眼吗？万一有一天孙权也不顺眼了，或者曹操变得顺眼了，那该怎么办？

其实，很多当时的人乃至今天的人都没有搞明白诸葛亮在制定这个基本国策时候的苦心。包括刘备自己也没有十分搞清楚。

孔明先生的这个智慧，今天我们要在这里分析一下。我们准备使用的是现代博弈论的分析方法。首先，曹孙刘三方的实力是明摆着的，曹操第一，孙权其次，刘备最弱。我们先来研究曹操，各位想一想，您说曹操要找一个人联盟的话，他是找孙权好呢，还是找刘备好呢？

如果你想不清楚这个问题，那么我们就来想一个更本质的问题，就是让谁活下来，对曹操会有利一些。答案当然是刘备！因为把孙权整死，剩下刘备这个面瓜，你不理他，他不会兴风作浪，你要理他，唾手可得。所以曹操会选刘备。

那么孙权呢，如果想不清这个问题，我们还是回到那个简单问题，让谁活下来对孙权会有利一些，当然还是刘备。他肯定也会选刘备。因为一旦把曹操整死了，自己就是老大嘛，优势很明显。所以孙权也喜欢刘备。

曹操说，刘备我喜欢你！孙权说，备，我也喜欢你！这个叫什么？这个叫做弱者吸引力。最弱的那个人会受到各方的欢迎，因为他没有威胁。

那最后我们想想刘备，如果刘备一定要选一个人当联盟的话，他是选孙权好，还是选曹操好呢？如果想不清楚这个问题，我们还是想那个基本问题，就是让谁活下来对刘备有利一些？当然是孙权。因为跟孙权毕竟实力比较接近，消灭曹操之后和孙权还有的一拼。如果孙



找实力接近的人做联盟，这样才会比较稳定。并且在联盟的时候，要陈明利害，把风险讲清楚。我们说，一个人最根本的转变不是方法的转变，而是方向的转变。我们为什么要找老师，找老师不是为了学方法，而是为了首先找到正确的方向。诸葛亮给刘备带来了这样的转变，他告诉刘备只有孙权才是最合适的帮手，一定要联合孙权。但是各位想想，孙权也不是傻瓜，你刘备弃新野、走樊城、大败长坂坡，队伍都要打光了，我凭什么和你联盟呢？为了达成这个目标，诸葛亮为刘备谋划了第二个策略——



策略二

变主动为被动，等对方提要求

前边提到了，我们要挖一口井，自己人力量不够，用什么方法说服别人来帮助我们呢？事实上，要说服一群不缺水的人帮我们挖井是很难的，但是，要是引导一群缺水口渴的人跟我们一同挖井，那可就容易多了！

管理智慧箴言

要说服一群不缺水的人帮我们挖井是很难的，但是，要是引导一群缺水口渴的人跟我们一同挖井，那可就容易多了！

这个问题的关键，就是要善于把挖井问题变成口渴问题。先要让对方感觉到自己处在困难当中，然后再提合作，那就有把握多了。诸

理”？到底是讲理还是不讲理呢？我们来看看孔明先生是怎么操作的吧。

江东一辩是大名鼎鼎的谋士张昭，张昭采取的是迂回策略，他上来先聊天一样问孔明说：“久闻先生您高卧隆中，自比管仲乐毅，这个事是真的吗？”



张昭（公元156—236年），字子布，彭城（今江苏徐州）人。三国时期吴国重臣，著名政治家。官至辅吴将军，谥曰文侯。

诸葛亮的方式就是你说大的，我一定说小，你觉得高，我一定说低。先反对再做道理，因此他立刻回到：“这是本人很寻常的小比较嘛，算不了什么。”

张昭步步为营，不冷不热地接着说：“我听说刘备三顾茅庐请先生你出山，本来准备席卷荆襄九郡。但是，现在却眼睁睁地看着嘴边的肉就这么都被曹操占去了，先生您心里作何想法呢？”

张昭的意思是质问诸葛亮：您不是管仲乐毅嘛，既然有那么大才华，怎么刘备找了您，反而没有得到荆襄九郡呢？你狂什么狂！

正恶邪，名留后世。小人之儒，舞文弄墨，雕虫小技，笔下虽有千言，胸中实无一策。只要君子支持我就足够了，小人支持我我会睡不着觉的！”程德枢一下也哑口无言了。

到这里为止，我们的智慧化身孔明先生应对了四波七个人的质问和责难，表现得恰到好处，游刃有余。《三国演义》这段写书为我们展示了面对质疑，回答挑战性问题的高明技巧。不过这些都是前奏，老鼠拉木锨——大头在后边，最重要的是说服孙权！那么孔明先生是用什么策略说服孙权的呢？

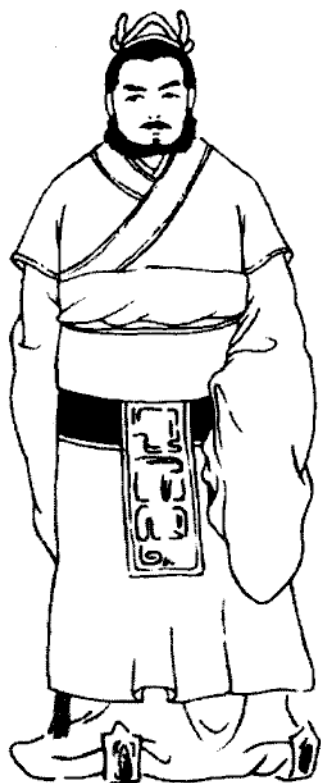


策略四

情绪上激发怒气，利益上引导思考

我们说了《三国演义》中舌战群儒一节，属于化身智慧，展示的是辩论技巧。那么接下来诸葛亮说服孙权，就属于历史真实了。在《三国志》和《资治通鉴》中都有记载，在柴桑，诸葛亮见到了孙权，孙权和前边那些谋士不同，他不属于要投降的那一派，他属于正在犹豫和疑惑之际。诸葛亮对孙权说了一段决定性的话，凭借这段言语，孙权终于决定联合刘备北拒曹操。那么诸葛亮到底是怎么说的呢？我们来看一看。

史书记载，诸葛亮告诉孙权，希望孙将军你根据形势选择策略，如果你能打，你就早点动手；如果你不能，你就干脆早点投降算了。现在你表面上服从，暗地里又犹豫不决。事急而不断，灾祸就要来了。



孙权（公元182—252年），字仲谋，吴郡富春县（今浙江富阳）人。三国时期吴国的开国皇帝，公元229—252年在位。公元208年，孙权与刘备联盟，并于赤壁击败曹操，天下三分局面初步形成。公元219年孙权自刘备手中夺得荆州，使吴国的领土面积大大增加。公元222年孙权称吴王，公元229年称帝，正式建立吴国。

诸葛亮在这里很冷静地和孙权分析了一个策略问题，这个分析在说服孙权的过程中起了关键作用。什么策略问题呢？就是对于孙权来说，保持中立到底好不好。你看，一般人经常会采取观望策略，你们两个打架，我不表态，我中立，既不支持你，也不支持他，这不挺好嘛！其实各位细想想，中立策略是相当被动的策略。

你注意，无论支持哪一方，你都会有一个朋友；如果你中立观望，那么你可能有两个敌人，你没有朋友；一旦这两个敌人达成联盟，那么第一个倒霉的就是中立的人。

所以诸葛亮告诉孙权，既然早晚要选一边，你孙将军要马上选，无论选哪边都可以，但是你要是不选，你就被动了，会两边都失去的。

这是一个很高明的方法，劝别人的时候最要紧的是放下自己的立场，首先站在对方的角度考虑问题。这叫做把屁股坐在对方的椅子上，

聪明之处。

而庞统就没有借助这方面的力量，庞统来见刘备的时候，本来怀揣着鲁肃和诸葛亮的推荐信，但是却不肯拿出来给刘备看。庞统的求职思路是——我也不靠专家推荐，我也不低姿态，我也不展示才华，我就凭一副傲慢的腔调打天下。大家想想，你长得丑不是你的错，你长得这么丑还出来恶心人，那就是你的不对了！你要是遇到这样一个找工作的人，你愿意要吗？肯定不要啊。

这件事情也告诫我们，要想获得周围人的认可，专家或权威的推荐一定是必不可少的。而且即使有专家推荐也要注意保持低调，绝不能太傲慢。

我们再把话题拉回来，经过鲁肃这一说，刘备的态度有点改变了。紧接着，诸葛亮下基层回来了，见了刘备，诸葛亮先问：“庞军师最近很好吧？”

大家注意诸葛亮的用词很有意思，人家可没说庞县令，人家说的是庞军师。从这一点可以得到一个信息——诸葛亮根本不知道刘备把庞统打发到偏远地区当县令这件事情。

这句话反映出诸葛亮有两个没想到，一是没想到庞统这么傲慢，不但不拿推荐信出来，而且还会得罪领导。二是没想到刘备凭第一印象就把庞统给贬到耒阳去了。

那么，诸葛亮对这件事情是怎么说的呢？他说：“士元非百里之才，胸中之学，胜亮十倍。亮曾有荐书在士元处，曾达主公否？”

大家看看，诸葛亮也在强调庞统是万里之才，但是他做不了百里之事。孔明这个意见和鲁肃是一致的。关于万里之才做不了百里之事这个人才理念，我们这里想多讲几句。



大家都知道东汉年间的一个典故——东汉时有一个少年名叫陈蕃，自命不凡，一心只想干大事业。一天，好友薛勤来访，见他的院内又脏又乱，便对他说：“孺子何不洒扫以待宾客？”陈蕃回答说：“大丈夫处世，当扫天下，安事一屋？”薛勤当即反问道：“一屋不扫，何以扫天下？”

这个典故引出了一个著名的人才话题：扫一屋和扫天下的关系。

我们认为，人才有三类，第一类是既能扫一屋又能扫天下，大事小事都做得很好。我们把这个类型的人才称为通才。比如诸葛亮就是这个类型的人才，军事、外交、民政都搞得很好。你安排他做什么工作都能取得显著成绩。这样的人很棒但是也很难得，属于凤毛麟角。

第二类就是只能扫天下，不能扫一屋的人才，我们称之为专才。这类人的技能有明显的局限性，只能干好一个方面的工作，干大的就干不成小的，干这件却干不成那件。管理这种人才，有一个关键的要点，这个要点是什么呢？就是一定不要凭他过去干得好还是不好，就给他下定论一棍子打死！因为这种人最需要的是合理安排，倘若安排到不合适的岗位，他可能会很平庸，但是绝不能因为他很平庸，就把他给淘汰了开除了。评价这类人才一定要先看安排，再评价业绩。安排不对不出成绩，安排对了大放光彩。庞统就属于这种人才。所以诸葛亮和鲁肃都建议刘备，不要因为庞统没有做好一个县的事情，就断定他没有才华，其实不是人家没有才华，是你安排得不对。

我们在现实生活中也会看到很多类似的现象。领导往往因为一个人过去有一个岗位或一项工作没干好，就断言这个人没本事，不能用。就这样给定性了，岂不可惜！要知道，痰盂再好不能盛米饭，瓦壶再破可以沏龙井。一件东西一个用场，一个人一个舞台。有用没有用，



策略二 分槽喂马

《三国志》裴注引用《九州春秋》的记载说：庞统当了军师以后，就劝刘备说：“荆州荒残，人物殚尽，东有吴孙，北有曹氏，两面受敌，不利于发展。现在益州国富民强，户口百万，物产丰富，可以成大事！”

刘备却很犹豫，说：“我和曹操是水火不相容的对手，我每件事都和曹操相反。他用急，我就用宽；他用暴，我就用仁；他用诡计，我就用忠信。只有这样，大事才能成就。现在不能为了小利，取同宗基业失信义於天下，我可不能做。”

各位看看，刘备确实是个特别重视声誉的领导，把名声看得比性命还要紧。这是一种朴素的品牌观念。用现代眼光看，我们这位刘皇叔是十分看重品牌美誉度的领导，他懂得无形资产的价值啊！这一点值得我们现代社会的很多人去学习。

看到刘备这么固执，庞统就劝说刘备：“现在天下形势变化无常，不能用一个策略定天下，一定要因时而变！我们用计谋得到了，再用仁义守住，有何不可。你要心疼你那个本家兄弟，等你得了天下，封一大块土地给他不就成了。现在你要是不出手，被别人抢了先，咱们可就被动了啊！”

通过这个对话，我们可以看到庞统的思维特点：就是不死板，善于变通，不会被条条框框束缚住。这是典型的创新思维特征！恰恰是刘备集团所最缺乏的。