

先谋事 后谋人

长辰子◎编著

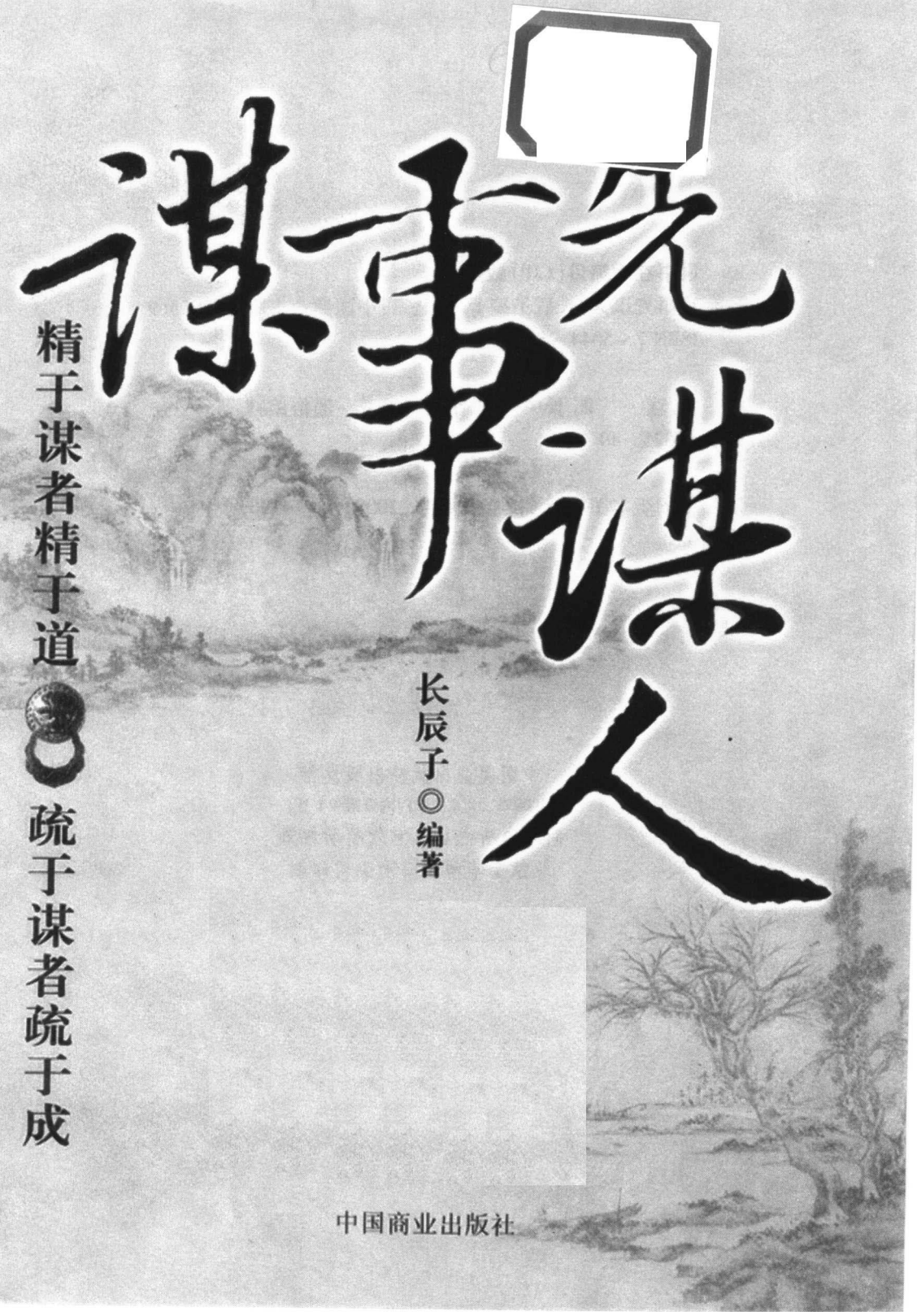
俗话说「事在人为」，「谋事在人」，任何事情都是人为和人为的结果。所以，琢磨事必先琢磨人，谋划事必先谋划人。人为事之本，事为人之谋，要想做成某件事，促成某件事，首先要把握有权决断此事的关键人物抓住，与其搞定关系，套好近乎，打通关节，这样，所谋之事方可迎刃而解。

精于谋者精于道

疏于谋者疏于成

中国商业出版社





先谋事 后谋人

长辰子◎编著

精于谋者精于道



疏于谋者疏于成

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

谋事先谋人/长辰子编著. - 北京:中国商业出版社,2005.9

ISBN 7-5044-5454-0

I. 谋… II. 长… III. 个人-修养-通俗读物

IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 114196 号

责任编辑: 龚凯进

中国商业出版社出版发行

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京金华印刷有限公司印刷

*

680×940 毫米 16 开 16 印张 180 千字

2005 年 11 月第 1 版 2005 年 11 月第 1 次印刷

定价:26.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



前

言



前言

人人须谋事，事事须谋人。任何事情都是人为和人谋的结果。所以，琢磨事必先琢磨人，谋划事必先谋划人，人为事之本，事为人之谋，要想做成某件事，促成某件事，首先要把有权决断于此事的关键人物抓住，与其拉定关系，套好近乎，打通关节，这样，所谋之事方可迎刃而解。

享有美名者，让人钦慕；拥有财富者，让人艳羡；择得嘉业者，让人眼热；身居高位者，让人仰目；真挚的友谊使人感动，甜美的爱情令人渴望。是的，有哪一个在红尘里奔走、在生活里打拼的人，能够对此无动于衷呢？

无论是以风雅自居，还是以世俗自况，我们都不能画地为牢，远离尘嚣。但不管是名、利，还是职、位，亦或是情、爱，都并非是一想就能到手的东西。比方说，有的人每遇一事都善于巧妙策划，精心运筹，其结果自然是水到渠成，妙想天成；而有的人则是雨



大方寻伞，天寒才纺棉，其结果肯定是手忙脚乱。二者之间的差距岂止是不可同日而语，简直是判若天壤。

何以有如此巨大的反差呢？归其要者，无外乎各人所用心思和智慧不同耳。而所谓用心思和智慧，大而言之，也即古人常说的“设计用谋”。正所谓人生处处有谋略：精于谋者精于道，疏于谋者疏于成；大谋者大成，小谋者小成，不谋者不成。

从表面上看，凡有所谋都不过是谋事，而从着手处看，凡有所谋往往都是谋人。因为，正是某个或某些人决定着我们所谋的事能否顺利达成。这就是“谋事先谋人”的立意和主旨之所在。

当然，要谋人就要研究人、琢磨人、揣摩人，不仅要知晓人性的普遍特点，而且要熟悉所谋之人的特殊心态，然后才能对症下药，见机行事。该方时则方，该圆时则圆。有时要动之以情，有时要晓之以理，有时又要情理交融。其目的无非都是为了兑现我们的初衷，实现我们的设想，从而让我们的人生风调雨顺，鲜花着锦。

有些时候，我们可以有本事不用；有些时候，我们没本事就要吃亏。而且，谁又敢说自己已经心如枯井，不起波澜呢？谁又能说自己的智慧足以游刃有余地应对人生万端呢？更何况生活犹如万花筒般变化多端，将许多人拨弄得六神无主，头晕目眩，不具备一些谋人的高超本领，又怎么能成就事业呢？



因为，没有人心甘情愿做生活的弱者和命运的奴隶，谁不想端直臂肘、竖起拳头——做人生的强者呢？——
谋事先谋人，事事有成。



前

作 者

2005 年 10 月于北京

言





目

录



目 录

第一篇 谋利先谋人

人人皆趋利而动。利乃生活之源，利乃养命之本。不管是多么尊贵之士，也不管是多么卑微之人，都无一不为利而活，无一不为自己的利益而用心谋划和苦心经营。而谋利必先谋人，因为世间一切利益都是由人支配的、由人主宰的。你所期待和追逐的利益能否向你平衡或向你倾斜，不在于利益本身，而在于支配利益的人。所以，要想搞定利益，必先搞定人，要想摆平利益关系，必先摆平人际关系，只有这样，才能达到上下活络、左右逢源的谋利之境。

要有“关系”意识	(3)
多栽大树好乘凉	(6)
得人心者得财源	(10)
给别人想要的东西	(13)



先让别人不失败	(17)
主动为对方着想	(20)
展现足够的诚意	(23)
欲要取之，必先予之	(26)
决不可鼠目寸光	(29)
不要剃头挑子一头热	(32)
生意好做，伙计难搭	(36)
善谋合伙人	(41)
人才是第一要素	(47)
生意学也是人学	(50)
合则利，争则败	(55)
把你和商品一起推销出去	(58)
虚虚实实，文无定法	(62)
组织信息就是组织财源	(65)
撒得“财网”遍地张	(68)

第二篇 谋职先谋人

现代社会中，绝大多数人都要靠职业谋生。所以，职业已成为我们生活的重要组成部分。能否拥有一个好职业几乎关系到一个人一生的顺逆成败，而职业的选择在很多时候并不是由自己说了算的，一方面是你能干什么，另一方面是让你干什么，前者是你个人的才干问题，



后者是职场中的规则和权力问题。而职场中的用人规则和用人权力是由某个人或某些人掌控和决定的，你要想谋得某一职业，必先谋得与这一职业相关人员的支持、欣赏和垂爱。这便是“谋职先谋人”所要揭示的要义所在。

谋一个好的引荐人	(73)
做一个主动的求职者	(77)
勇于毛遂自荐	(80)
乐融于群	(83)
基本的游戏规则	(86)
忠诚于自己的老板	(90)
既重内容，也重形式	(94)
打入职场的主流群体	(98)
与别人达成默契	(102)
把人的心理研究透	(105)

第三篇 谋位先谋人

任何组织都是一个状如金字塔型的层级结构。职位愈高，拥权愈重。“人往高处走，水往低处流”，按照彼得原理的说法，一个人在职场上总是力图爬到他力所不逮的位置上。但向上爬必须有人给树梯子扶持才行，即



所谓“朝中有人好做官”。但通常情况下，绝大多数人都都自感“朝中无人”似的，其实呢，“朝中人”也是人谋和人为的结果。俗话说“谋事在人”，“事在人为”，只要你“为”到了“谋”到了，你便会从“朝中无人”转而变为“朝中有人”了！“朝中人”也是人，也有七情六欲，共食人间烟火，只要我们在才德方面修炼到家了，我们就有资格去高攀这些人，结识这些人，让他们成为我们前进的助力，成为我们步步高升的阶梯。

做一个聪明的下属	(111)
善于领会上司意图	(115)
关键是会“劝谏”	(117)
机会青睐有准备的头脑	(120)
智者见事于未萌	(123)
善于抓住“靠山”	(126)
自矜其能莫如推功于上	(130)
宽容乃待人之本	(133)
不可随便结怨	(137)
不要太清高	(140)
圆滑的东西从来不会受伤	(143)
灵活对付小人	(146)





目

录



第四篇 谋名先谋人

名，指的是名誉、名声、名份、名义、名气、名望。孔子曾说：“名不正则言不顺，言不顺则事不成。”可见，名对一个人或一个组织成就事业该是何等重要。名有时可以是身份和地位的象征，有时也可以是人格和才艺的象征。而“名副其实”则是这种象征的最佳境界。但名既然是个宝贝东西，就绝不是靠闯大运撞上的，而是苦心经营和谋划的结果。当然，我们提倡谋名要谋实名，而不要谋虚名，所谓“盛名之下，其实难负”说的就是“有名无实”之士，所以，欲谋其名者当先谋其功，有其功者方可有其名，所谓“功成名就”说的就是这个道理。

名誉是一个人的商标	(153)
名声好坏在于谋	(156)
寻到优秀的“推销员”	(162)
自我推销凭智慧	(166)
化敌为友大手笔	(170)
小事谋名大事用	(173)
机会是自己创造的	(175)
借助“名人效应”	(178)
没名可以借名	(180)



栗子不炒不香	(183)
不妨来点奇谋	(187)
学会“脑筋急转弯”	(190)
谋名的“底线”	(193)

第五篇 谋情先谋人

人是感情动物。别人对你感情好坏，常常潜移默化地影响着你生活的顺逆兴衰和人生的沉浮荣辱。所以，世间每个人无不在意别人对自己的感情，包括友情、爱情、亲情，以及职场中的同事情、领导情、下屬情等等。这些情的好坏意味着帮助与冷漠、支持与拆台、呵护与打击、提携与践踏……人在社会上要谋生存谋发展，当然希望得到前者。而要获得这些友善的感情就绝不能我行我素地蛮干，而要用心去维护，用智去赢取。情是自己和别人共同放飞的风筝，一条线在自己手里，另一条线则在别人手里牵着，所以，要想让风筝飞起来并且飞得好，就必须谋得别人的积极配合，这就是“谋情先谋人”的精义所在。

人生难得知己	(199)
多交比自己优秀的人	(203)
力拓交际空间	(206)





距离产生美	(208)
患难见真情	(211)
不交无益之友	(214)
没有理解就没有友情	(218)
释放人格魅力	(221)
爱就是行动	(223)
要有“只争朝夕”的精神	(226)
爱情不光是两个人的事	(228)
看准时机掠取芳心	(231)
用“小礼物”征服意中人	(235)
癞蛤蟆也可吃到天鹅肉	(237)
示爱要想“金点子”	(239)



第一篇

谋利先谋人

人人皆趋利而动。利乃生活之源，利乃养命之本。不管是多么尊贵之士，也不管是多么卑微之人，都无一不为利而活，无一不为自己的利益而用心谋划和苦心经营。而谋利必先谋人，因为世间一切利益都是由人支配的、由人主宰的。你所期待和追逐的利益能否向你平衡或向你倾斜，不在于利益本身，而在于支配利益的人。所以，要想搞定利益，必先搞定人，要想摆平利益关系，必先摆平人际关系，只有这样，才能达到上下活络、左右逢源的谋利之境。





要有“关系”意识

我们在阅读成功人士的传记时，就会发现这些成功者的后面大都有深厚的社会背景。查一查这些在官场、职场或商场的名人家谱，差不多都可以看到周围雄厚的人际资本。

社会是由各种关系的人错综而成的群体。在社会中办各种事情几乎都离不开关系，商业活动更是如此，许多生意的成交都是通过关系达成的。可以说，人际关系和信息关系就是赚钱谋利的可靠保障。

印尼华人首富林绍良，就是一位熟谙用关系做生意的人。

林绍良早年在印尼做生意时，资金很少，生意规模不大。上世纪40年代，印尼独立战争期间，林绍良结识了时任印尼军队师长的苏哈托，并成为朋友。通过苏哈托的关系，林绍良承接了为印尼军队采购军火、药材等物资的生意，从此生意越做越大，并获得印尼共和国的赞誉。

1966年，随着苏哈托的上台，林绍良很自然地凭借这种旧谊，得到了政府对自己的大力支持。当林绍



良成立波戈沙里有限公司时，公司的创业资本仅有1亿盾，而印尼国家银行却给了他28亿盾的贷款。苏哈托总统还亲自主持了这家公司的第一座面粉加工厂的落成典礼。

林绍良就这样凭借着同印尼政府，直至最高当权者的良好的私人关系，为自己的发展创造了条件。

林绍良因受到印尼政府如此优待，更感到有义务为印尼的经济振兴出力。

印尼是个条件优越的农业国，但由于长期受殖民主义政策的压榨，粮食不能自给，每年要拿出大量外汇进口粮食，成为国家经济的一大负担。1969年，林绍良向政府建议，在国内自行加工面粉。政府采纳了他的建议，并把全国2/3的面粉生产专营交给林绍良。经过几十年的努力，林绍良实现了国内面粉自给的目标，为印尼政府节约了一大笔外汇，他自己也获得了丰厚的利润。

就这样，林绍良生意越做越大，直至成为印尼经济中举足轻重的人物。

我们在阅读成功人士的传记时，就会发现这些成功者的后面大都有深厚的社会背景。查一查这些在官场、职场或商场的名人家谱，差不多都可以看到周围雄厚的人际资本。由此可见，社会关系对于一个人事业的成功有多么重要。那么，怎样才能建立起自己的社会关系呢？实际上，有许多的人际关系就在我们身