

## ● 第一 篇 ○

# 聪明人办事的头上功夫

所谓头上功夫，说到底是一种寻找机会的本事。面对可能的机会，聪明人往往能不避生冷，想尽办法抓住它。经商、办事，聪明人的成功率高得多，道理尽在于此。

## 第一招：动脑筋 觅良机

聪明人的办事功夫的第一招开宗明义便是与要动脑筋，因为凡夫俗子，没有上天揽月、入海捉鳖的大本领，要想办事求成，不能坐等机会降临，而应主动出击，寻找机会。所以，“动脑筋”三字，实在是道出了办事求人的难处和办事功夫的要旨，办事不顺者不能不用心体会。

### 克服害羞心理，抓住哪怕最渺茫的机会

俗话说，人事无常。求人办事关键是做足人的文章，惟其无常，才能显示出“动脑筋”的妙用。看看身边那些会办事、吃得开的人，都脱不开这三个字。我们求人办事之所以不成功，就是怕被别人拒绝，或者遭到拒绝后就不好意思再

去求人。人就是这样，你一不好意思，就无法用平静的心情去办事，脑袋往往就不再灵光。

日常生活中，我们不管从事哪一项工作，要办成某一具体的事情，都要寻找一切机会，都得学会摒弃“害羞”、“怕伤自尊”以及浅尝辄止、遇到点障碍就掉头而去的做事习惯和风格。现在，从事推销工作的人越来越多，有媒体将推销员列为近 10 年最有发展前途、收入最高的 10 大阳光职业之一，推销员第一必备的素质就是无孔不入的钻营能力。

菲德尔费电气公司的约瑟夫·S·韦普先生，开动脑筋，使一个拒他于千里之外的老太太，十分乐意地与他达成了一笔大生意，顺利完成了推销用电的任务。

那天韦普走到一家看来很富有的整洁的农舍前去叫门。当时户主布朗肯·布拉德老太太只将门打开一条小缝。当得知他是电气公司的推销员之后，便猛然把门关闭了。韦普再次敲门，敲了很久，大门尽管又勉强强开了一条小缝，但未及开口，老太太却已毫不客气地破口大骂了。

韦普没有觉得不好意思，经过一番调查，他终于找到了突破口。这一天，韦普又上门了，等门开了一条缝时，他赶紧声明：“布拉德太太，很对不起，打扰您了，我的访问并非为电气公司，只是要向您买一点鸡蛋。”老太太的态度温和了许多，门也开得大多了。韦普接着说：“您家的鸡长得真好，看它们的羽毛长得多漂亮。这些鸡大概是 × × 名种吧！能不能卖一些鸡蛋呢？”门开得更大了，并反问：“您怎么知道是 × × 种的鸡呢？”韦普知道，办法已初见成效了，于是更加诚恳而恭敬地说：“我家也养了这种鸡，可像您所养的这么好的鸡，我还从来没见过呢！而且，我家的鸡，只

会生白蛋。附近大家也都说只有您家的鸡蛋最好。夫人，您知道，做蛋糕得用好蛋。我太太今天要做蛋糕，我只能跑您这里来……”老太太顿时眉开眼笑，高兴起来，由屋里跑到门廊来。

韦普利用这短暂的时间瞄了一下四周的环境，发现这里有整套养乳牛的设备，断定男主人定是养乳牛的，于是继续说：“夫人，我敢打赌，您养鸡的钱一定比您先生养乳牛的钱赚得还多。”老太太心花怒放，乐得几乎要跳起来，因为她丈夫长期不肯承认这件事，而她则总想把“真相”告诉大家，可是没人感兴趣。

布拉德太太马上把韦普当作知己，不厌其烦地带他参观鸡舍。韦普知道，他新办法的效果已渐入佳境了。但他在参观时还是不失时机地发出由衷的赞美。

老太太毫无保留地传授了养鸡方面的经验，韦普先生极其虔诚地当作学生。他们变得很亲近，几乎无话不谈。在这个过程中，老太太也向韦普请教了用电的好处。韦普针对养鸡需要用电详细地予以说明，老太太也听得很专注。

两星期后，韦普在公司收到了老太太的用电申请。不久，老太太所在地申请用电者源源不断。老太太已成为韦普先生的热心帮手。

因为职业的关系，也许“钻”功的重要性在推销员身上体现得更明显、更集中，尽管如此，对一般人而言，这种重要性并不逊色，只是不那么集中而已。如果你办事屡屡受挫，就得用心检讨自己。从哪里开始检讨？首先就要看看自己与成功推销员善动脑筋的“钻”功还有粪大距离。有距离不要紧，认真修炼，迎头赶上就是了。

## □寻找机会先要准备充分

寻找机会，并不是不看对象，不做准备，一味地使蛮劲。相反，要想办事顺畅，就得找到正确的方法，最起码要把相应的方方面面的事情想明白，分清一二三四、轻重缓急。然后做好必要的准备，才能保证不把机会白白错过。

请看下面的故事中，道格拉斯是怎样因准备充分而成功的。

道格拉斯大学毕业。这英俊、潇洒的小伙子可不像以前那样乐颠颠的了，一时找不到工作没混饭吃的地方，他还乐得起来吗？

这个年轻的美国人双眉皱得像个饱经沧桑的老人，转来转去没办法。突然，他想出个怪念头：咦，学校里的老师、同学全说我文笔好，何不到报馆去碰碰运气？不过报馆人才济济，没一两手绝活，他们可不会要我这刚出校门的嫩学生。对，弄块牌，关键时候摊出来，吓他们一跳！

第二天，稍作修饰的道格拉斯一阵风似地冲进了加州一家报馆的经理室。稍喘口气，他笑咪咪地对经理彬彬有礼地问：“经理先生，你们这儿需要一个好编辑吗？我虽然刚刚大学毕业，可干过三年大学学报编辑呢！”边说边掏出证明，又从随身带的公文包中捧出一大摞他编的学报。

报馆经理悠悠地吐一口浓浓的雪茄烟。上下打量着道格拉斯，慢吞吞答话：“不需要。”道格拉斯急了：“那么记者呢？我大学三年级以后，常在大学所在地华盛顿的报纸上发

表文章啊。”他又忙递上一大叠剪报。

报馆经理笑着推开：“人满了，不需要！”

道格拉斯慌了神：“那么，那么排字工人呢？我可以一切从头学起啊！”

报馆经理斜睨了他一眼，继续抽他的雪茄：“不，我们现在什么空缺也没有！天天有人找我，真麻烦。”

道格拉斯反倒呵呵笑了：“那么，亲爱的经理先生，你们一定需要这个东西。”这位大学生从鼓鼓囊囊的公文包内拿出一块精致的木牌。

这块木牌摊在了经理的办公桌上，上面赫然写着：“额满暂不雇用。”

经理眼前一亮：“这地方失业的人多，找工作的人忙得我焦头烂额。这青年人想问题好周密啊。留下他干宣传工作，准不错！”想到这儿，他兴奋地摁灭了烟蒂：“年轻人，你真聪明。你被录用了，先干新闻公司的宣传工作！”

恐怕很多人都遇到过求职被拒的经历。一般人遇到这种情况时的做法是：噢，你不要我，我就再换一家。即使自己心里非常向往这份工作，可怎好意思求人家开恩呢？到底是自己本领不济吧？其实不然，关键是看你是否做了准备，准备得是否充分。像道格拉斯这样有备而来，加上不惧被拒的心理素质，只要有一个小孔，你就可以顺利地钻进去。求职是这样，办其他事情又何尝不是如此？学会聪明的办事功夫，在阅读本书时，举一反三的思想是必不可少的。我说的这些，不过是大纲，许多的精义，都没有一一发挥，有志者可按着门径，自去研究。

## □ 设法找到那个让事情办成的机会之孔

找到那个机会之孔不是简单的事情，很多时候，我们从正面很难找到这样一个孔。这时，我们可以转一转，绕个圈，从侧面或背面寻找空隙。

很多时候我们需要求上司办事，所求之人一般是年富力强的角色，刚好是“上有老，下有小”的年龄，所以，在必要的时候，我们可以绕到他的背后，不愁事情办不成。

幽默大师林语堂说过一段很有意思的话，他分析说：越来越多的女人要求自己的权利，可中国一向就是一个女权社会！在中国，女人的权力其实大得不得了。

女人管理家庭事务，这个自然不用说。“男主外，女主内”嘛！

然而，女人在管理家务的同时，往往连自己的男人一并管理了。

女人各自管理着自己的男人，于是，可以理所当然地说，女人通过男人主宰着这个世界！

所以，女人不可轻视。

上司身边的女人更不可轻视。与她们搞好关系是很重要的。一般人求领导办事往往只知道对顶头上司执礼甚恭，对其夫人却视如过路老太婆，懒得跟她多讲一句话，从而留给她“举止不逊”或“不通世故”的印象。

有那么一天，你成了高职位的候选人，上司夫人就可能仅凭当时的不快印象，在枕边大唱反调：

“那种不成熟的人行吗？”

这么一拨弄，不幸，上司又是软耳根，你的晋升之议，就惨遭夭折。你还如入五里雾中，搞不懂为什么升不上去呢！

当然，繁文褥节不在提倡之列，但做事最起码的应对礼节人人应该具备。接触上司夫人，更该心存敬意。就算没人介绍，凭直觉知道了她是上司夫人，你也要自动上前诚恳致意。无此圆熟的应对能力，怎么能办事顺利呢？

就算上司夫人长得不怎么样，至少在服饰、举止、风度、修养上有她足以傲人的地方。你要在短短几分钟内，把得准，对她出自肺腑地赞扬一番。

美人向来自负，对溢美之词，已经麻木。但是，不要忘了姿色中等以下的女性，如果有人一眼发觉她的长处，而且又是在众人面前爽口直言，她眉不飞、色不舞，那才怪呢！

做到了这一点，你就等于把她攥在手里了，再办起事来就顺利多了。

关注一下对方的老人孩子，迂回接近目标，拉近彼此的感情，也是办事求成中必备的技法。

老人因体力虚乏在家休养，或因年岁高而退職在家，没有工作做，家务不让做，心里有话而没处说，因此，常常显得孤寂。如果有人主动接近老人，哪怕是暂时解除老人的孤寂，老人也非常乐意。心理学表明，老年人较中青年人柔和、慈善得多，也容易接近。

小孩纯朴，喜新好奇爱动：一句唐诗、一段故事、一个怪脸、一声哄捧就能很快赢得小孩的亲近。

老人是长者，而中国人有敬老、尊老、孝老的传统。老

人心悦神怡，全家随之活跃和愉快。中国人又十分看重传宗接代，视小孩为家庭的未来，爷辈如此，父辈更甚。况且现代家庭小孩多是“独苗”、“小太阳”，家里人更是哄捧宠爱，有时，甚至是全家人围着“小太阳”转，如果能和小孩玩在一块，家庭融洽自是水到渠成。

走老人孩子路线有几点需要注意：

第一，多了解和积累相关知识。

了解老人小孩，除了感性的调查、观察之外，平时也应适当地作些理性积累，如通过报纸杂志、电视电影等，积累有关老年健身知识、消闲知识，小孩游戏知识、智力故事等，以便到时“妙手偶得，借题发挥”。

第二，要主动套近乎，拉家常。

谈话是信息交流最直接的手段。进入一个家庭，见到老人、小孩，要想一见面便产生“一见如故”的融洽气氛，登门人应该主动引出话题打开话匣，而不应该等待家庭一方（老人、小孩）搜寻话题勉强问答。因为双方刚刚接触的短时间内，登门人有心理准备更容易找到合适的话题，况且对于老人，你主动开口也表示了尊敬；对于小孩，你主动开口，能表示亲近，有利于消除陌生感。

第三，充分重视，谨慎对待。

对老人务必态度谦恭、行为礼让。以表现你的虚心、诚实，显出你对长者的尊重、敬仰。那种三言两语就夸夸其谈，将老人“挂”一边或踩践自己脚下的言行只能遭到老人的冷遇甚至赶撵。小孩天性乖巧，欢乐容易，哭闹也容易，稍有不适就可导致“风雨满楼”。因此，和小孩交往，必须因情因境，投其所好，把握分寸。要用忠诚、童稚去换取欢

悦，千万不能居高临下、装腔作势。

遇到办事不顺之时，动动他老婆孩子的脑筋，打一打老人家的主意，是不可忽视的获取好感、建立关系的绝妙办法。

## 第二招：头皮硬，能承受

求人办事，别人自然要“捏”你一把，所以，你必然要学会受。所谓受，就是在冷遇诟病面前挺得住。只要事情能达到自己期望的目标，受点骂、挨点打都不算什么。

### 能忍就忍，得过且过

会办事的聪明人，在做事的过程中都会忍耐，也就是头皮硬，需要的时候，一个栗凿凿到头上不仅挨得住，还要笑脸相迎。为了达到自己的目的，天大的事，都要忍一忍，不要把面子看得太重，骂我也好，打我也罢，只要益于办事，

有利前途，都没什么关系。在这一点上，黎元洪做得可谓一流。

黎元洪清末在湖北时，一直位于张彪之下。张彪是张之洞的心腹，娶了一个张之洞心爱的婢女，人称“丫姑爷”。但张彪嫉贤妒能，对黎元洪十分反感，加之当时报纸亦赞扬黎元洪而贬低张彪，张彪心怀不满，常在张之洞面前进谗言，诋毁黎元洪。

张彪在进谗言的同时，还以上级的职位，百般羞辱黎元洪，想让黎元洪不能忍受耻辱而离开军队。张彪的手法非常恶劣，曾经在军中将黎元洪罚跪，并当着士卒的面，将黎的帽子扔在地上。黎元洪忍受着百般欺辱，不动声色，脸上毫无怒容，张彪也对他无可奈何。

然而，黎元洪亦非甘为人下者。他明知张彪欺侮自己，却不与之争锋，而是“平敛锋芒，海涵自负，绝不自显头角，以防异己者攻己之隙。”

张之洞任命张彪为镇统制官，但军事编制和部署训练却要黎元洪协助张彪。张彪不懂军事，黎元洪呕心沥血，为之训练。成军之日，张之洞前往检查，见颇有条理，就当面称赞黎元洪，黎元洪却称谢说：“凡此皆张统制之部署，某不过执鞭随其后耳，何功之有？”

张彪听了黎元洪这话，心中十分感激，二人关系逐渐融洽。

1907年9月，张之洞任军机大臣，东三省将军赵尔巽补授湖广总督。

赵尔巽看不起张彪，要以黎元洪取代张彪，黎元洪坚辞不肯。

同时，黎又面见张彪，告之此事，建议他致电张之洞，让张之洞为其设法渡过难关。张彪一听，心中大惊，立即让其夫人进京运动，张之洞来函，才保全了他的职位。张彪对黎元洪十分感激，张之洞亦认为黎元洪颇有诚心。

张之洞极看重黎元洪的“笃厚”，叹谓：“黎元洪恭慎，可任大事。”

实际上，黎元洪心里清楚，虽然张之洞已离开了湖北，但在北京当军机大臣，仍可影响到湖广总督的态度，如果黎元洪在张之洞离鄂之后，即取其宠将职位以自代，不但有忘恩负义的嫌疑，甚至会影响自己的前途。

更为重要的是，黎元洪通过“忍”以及帮助张彪，使张彪改变了对自己的态度，这样，等于在湖北又有一个助手有利于增强自己的实力，在关键时刻能够帮自己的忙。

1911年10月上旬，湖广总督易人，此人对黎元洪极不信任，但此时黎元洪与张彪关系早已改善，因此并未影响到黎元洪的官职。

## □ 逆来顺受，终能成事

在竞争的时代，人们似乎只注意竞争的实惠，而看不到“受”的益处。其实，这是现代人生的一大盲点。

人非圣贤，谁都无法甩掉七情六欲，离不开柴米油盐，即使遁入空门“跳出三界外，不在五行中”，也还要“出家人以宽大为怀，善哉！善哉”不离口，也有是非曲直，能分青红皂白。所以，要成就大事，就得分清轻重缓急，大小远

近，该“受”的就一定要能忍，从长计议，从而实现自己的愿望。中国历史上刘邦和项羽在称雄争霸、建功立业时，其实就是在“忍小取大，舍近求远”上见出高下，决出雌雄的。这是一种“受”功的较量。宋代著名大文学家苏东坡在评论楚汉之争时就说：汉高祖刘邦所以能胜，楚霸王项羽所以失败，关键在于能忍不能忍。项羽不能忍，白白浪费自己百战百胜的勇猛；刘邦能忍，养精蓄锐，等待时机，直攻项羽弊端，最后夺取胜利。刘项之争，从多方面说明了这一点。刘邦可以成大业是他懂得忍下人之言，忍一时失败，忍个人意气；而项羽气大，什么都难忍难容，不懂得“小不忍则乱大谋”的道理，大业未成身先死，可悲可叹！

楚汉战争之前，高阳人酈食其拜见刘邦，献计献策，一进门看见刘邦坐在床边洗脚，便不高兴地说：“假如你要消灭无道暴君，就不应该坐着接见长者。”刘邦听了斥责后，不但没有勃然大怒，反而是赶快起身，整装致歉，请酈食其坐上座，虚心求教，并按酈食其的意见去攻打陈留，将秦积聚的粮食弄到手。

项羽则与刘邦容忍的态度相反。一个有识之士建议项羽在关中建都以成霸业，项羽不听，那人出来发牢骚道：“人们说‘楚人是沐猴而冠’，果然！”结果项羽知道了，大怒，立即将那人杀掉。

楚汉战争中，刘邦的实力远不如项羽，当项羽听说刘邦已先入关，怒火冲天，决心要将刘邦的兵力消灭。当时项羽四十万兵马驻扎在鸿门，刘邦十万兵马驻扎在灞上，双方只相隔四十里，兵力悬殊，刘邦危在旦夕。在这种情况下，刘邦厚着脸皮，低声下气。先是请张良陪同去见项羽的叔叔项

伯，再三表白自己没有反对项羽的意思，并与之结成儿女亲家，请项伯在项羽面前说句好话。然后，第二天一清早，又带着张良、樊哙和一百多个随从，拿着礼物到鸿门去拜见项羽，低声下气地赔礼道歉，化解了项羽的怒气，缓和了与项羽的关系。表面上看，刘邦忍气吞声，项羽挣足了面子，实际上刘邦以忍换来自己和军队的安全，赢得了发展和壮大力量的时间。他对不利条件的隐忍，对暂时失败的坚忍，反映了他对敌斗争的谋略，也体现了他巨大的心理承受力，这是成就大业者必备的一种心理素质。

有人说刘邦是一忍得天下，并不是没有道理，成就大业就得心里能搁事，就得能制怒，忍一时之气换来全盘胜利，这正是成大事的气魄。

## □ 一边伸头挺住，一边动手准备

当你还没有充分的实力时，忍耐就具有特别重要的战略意义，在这时候，做大事者，能审时度势，不把那些小耻小辱放在心上。上文提到的刘邦的忍，可以说给后世欲成大业者树立了一个榜样。唐初的李世民就是像刘邦一样，能忍则忍，保存实力。同时，他边忍边动，后来终于达到了自己的目的。

唐高祖李渊建立唐王朝后，太子李建成和齐王李元吉勾结，多次陷害立有大功的秦王李世民，兄弟间一场生死拼杀势所难免。

李世民身边的文臣武将屡次进言，劝李世民早作打算，

抢先动手。李世民每到这个时候，便会面现苦容，叹息不止，说：

“我们乃是一母同胞的兄弟，纵是他们的不对，我又怎么忍心呢？还是委屈一下吧，时日一长，他们也许会知错有改，一切就烟消云散了。”

别人都十分着急，深怪他心有仁念，坐失良机。李世民对此如若未闻，暗中却把他心腹的将领尉迟敬德等人找来，对他们说：

“你们的好心，我岂能不知？不过现在我们安排未妥，事无头绪，又怎能草率行事呢？事若不密，为人察觉，只怕我们先得人头落地了。还望各位详作筹划，切勿泄露。”

李世民边忍边动，加紧布置，由于他表面从容，处处示弱，李建成、李元吉果真被欺骗，暗中得意。他们按部就班，一步步地实施整倒李世民的计划，只想假以时日，不愁大事不成了。

不久，有报说突厥兵犯境，李建成便保举李元吉为帅，带兵迎敌。齐王请求李渊把秦王李世民的兵马归他指挥，李渊答应了他的要求。李世民和他的文臣武将一眼便看穿了他们的阴谋，李世民见群情激愤，故作痛苦的模样安抚众人说：

“皇上既已同意，看来我只能束手待毙了。这是天意，我又能怎么样呢？”

众人见此，信以为真，不禁泣泪苦劝；有的还要告辞而去，以示抗议。只有几个知情者以目示意，不露声色。

这时又有人进来密告李世民，说太子与齐王早已定下计谋，只等李世民等人给齐王出征送行时，便要密伏勇士，趁

机全部杀光，然后太子登位，封齐王为太弟。

众人听此，情绪更为激动。李世民见火候已到，这才长叹一声，对众人说：

“我是被逼如此，各位都是明证。事已至此，只有先发制人，我们才能铲除强敌，保全性命。”

李世民分兵派将，伏兵于玄武门。第二天，李建成、李元吉上朝在此经过，伏兵齐出：他们二人猝不及防，李建成被李世民射死，李元吉被尉迟敬德砍杀。

没过多久，李渊便让位李世民。李世民登基为帝，终于实现了他的梦想。

### 第三招：矮檐之下要低头

头要能高能低。虽然你练就了铁头，不怕打，不怕撞，可是一味地伸头让人打，也未必能取得良好的效果，说不定别人越打越来气，你这事办起来反而不那么顺利了，到了矮檐之下，该低头的时候还是要低下去，即使撞不坏你的铁头，但撞坏了屋檐也不是什么好事。

## □低头则安，不争为上

面对矛盾，一般最简单的做法就是用强去争，但可能对方比你还强，你用强人亦用强，结果就不那么妙了。实际上，在聪明人看来，低头不单是缓和矛盾，也能化解矛盾，而争只有在极端的情况下才能解决矛盾，而在多数情况下只能是激化矛盾。在很多事情上，头低一些，退让一步，不但自己过得去，别人也过得去了，产生矛盾的基础不复存在，矛盾自然就化解了。彼此能够相安，离祸端就远了。

明朝年间，在江苏常州地方，有一位姓尤的老翁开了个当铺，有好多年了，生意一直不错，某年年关将近，有一天尤翁忽然听见铺堂上人声嘈杂，走出来一看，原来是站柜台的伙计同一个邻居吵了起来。伙计连忙上前对尤翁说：“这人前些时典当了东西，今天空手来取典当之物，不给就破口大骂，一点道理都不讲。”那人见了尤翁，仍然骂骂咧咧，不认情面。尤翁却笑脸相迎，好言好语地对他说：“我晓得你的意思，不过是为了度过年关。街坊邻居，区区小事，还用得着争吵吗？”于是叫伙计找出他典当的东西，共有四五件。尤翁指着棉袄说：“这是过冬不可少的衣服。”又指着长袍说：“这件给你拜年用。其他东西现在不急用，不如暂放这里，棉袄、长袍先拿回去穿吧！”

邻居拿了两件衣服，一声不响地走了。当天夜里，他竟