

## 广告语：

### 封面：

顺势者，会使生命舒展勃发，即使凡人也可能成为伟人！

逆势者，会使生命曲蜷枯萎，即使伟人也可能变凡人！

### 勒口：

世界上唯一不变的就是变化，世界每年都在变

成功只是时势造英雄，成功方程式是要顺势而为

### 封底：

万事皆有定律，违背“顺势”法则的人，成功的几率很小

顺势则昌——所有成功者都要知道的箴言

## 前言

高大的橡树和强风较劲，痛苦地死去；细细的芦苇在摇曳着，唱着快乐的歌。很显然，生存下来的是强者。有些人会对“顺风倒”的芦苇深表厌恶——认为它太圆滑，没骨气。但是我却认为：在人生顺逆变幻的征途上，我们应当学会去做一根小小的芦苇。

中国有一句老话：顺势者昌，逆势者亡。这是亘古不变的真理，在竞争日益激烈的当今社会中同样适用。

俗话说：时势造英雄。贤人时时都有，但不是有才能就能成为英雄，如果不是时势将他们推向历史的舞台，他们又怎么能成为英雄？只有当他们的才能顺应了时势时他们才成为了英雄。

记得大概是荀子说过这么一段话：“观千里不能自顾其耳，举千斤不能自举其身。非目不疾，力不及也，势也。”意思是说千里眼看不到自己的耳朵，大力士举不起自己的身体，并不是眼力和体力达不到，主要是不得势的原因。所以说，顺势而为才能事半功倍。不顾各种形势的制约而干，往往是成功者少、失败者多。就连三国的诸葛亮先生上方谷失利之后也不得不唉叹：谋事在人，成事在天。

种种事实表明，成功的人并非都是聪颖过人，并非都是才华一流，他们中有很多人都是普通的平凡人，最后为什么竟能做出不平凡的事业呢？

逆势者亡，顺势者昌。不会看清形势，不会因利乘便的人，就算才华横溢、智谋滔天，最终也会丧失机会，在时间的流水中灰飞烟灭。但目光长远，善于把握机会而又肯于在逆境中忍耐拼搏的人，终将焕发出金子般的光芒。

人生，不妨顺势而为。顺势而为，就是要随时随地都能够认清处境，并在此基础上做出正确而及时的决断。这是一个学习和积累的过程，千万不可操之过急。除此之外，要做到顺势而为，还要控制自己的言行，掌握自己的情绪。因为言行的改变和情绪的暴发，很容易使我们失去客观冷静的态度和做法，也不利于我们做出顺势而为的最终决断。

顺势而为是一种难得的人生智慧，值得我们每一个人去学习、去采纳。

本书是为读者解秘成功的圣经，打造成功坦途！全书共分为顺势走势，主宰人生、顺势而谋，寻机而动、顺势造势，借力使力不费力、审势度势，灵活应变、顺势东风，铸就成功本营五大部分，内容由众多经典实例和精彩的哲思妙言组成，其实成功不是你相信中的那么难，相信通过阅读本书，你将会对成功有另外一种看法。

书中的观点能带给你一种新的思考，你的人生也将会从此而改变！

橡树垂死时流着泪，此时它不再为自己的挺拔而自豪，它感到自己是多么地愚蠢。而芦苇呢，仍旧静静地站立在那里，随时等待着下一阵强风的到来……

一个人可以错过一个时点，不可以错过一个时期！

顺势者，会使生命舒展勃发，即使凡人也可能成为伟人！

逆势者，会使生命曲蜷枯萎，即使伟人也可能变凡人！

# 目 录

第一章 顺势走势，主宰人生.....	7
中国有句老话：顺势者昌，逆势者亡。这是亘古不变的真理，在竞争日益激烈的当今社会中同样适用。生命如同一部小说，重要的不是它有多长，而是它的经过有多精彩。人生的时间有限，在这有限的时间内，我们要做人生的主人，主宰自己的人生。想要主宰自己的人生，首先就要学会顺势走势。	
1. 物竞天择，适者生存.....	7
2. 拓展势力，欲取先予.....	10
3. 顺势而为，大智若愚.....	13
4. 顺势赞美，效果更佳.....	15
5. 慷慨解囊，谋取优势.....	18
6. 谋势长远，以退为进.....	19
7. 因势利导，水到渠成.....	21
8. 该沉默时就要装“哑巴”.....	24
第二章 顺势而谋，寻机而动.....	28
在顺应形势的前提下谋求发展、寻找机会、及时行动是推动事业发展的一条重要途径和方法。现实中，机会无处不在，但行动决定财富，想获得财富，不必等万事俱备，要以最快的速度付诸行动，让机会成为服务于你的奴仆。因为当机会来临时，速度就是生命，时间就是金钱。	
1. 顺势是最好的计划.....	28
2. 顺势而谋，蓄势待发.....	30
3. 与其待时，不如乘势.....	34
4. 让机会成为服务于你的奴仆.....	36
5. 机会无处不在，行动成就财富.....	39
6. 与其后悔，不如多反省.....	41
7. 速度就是生命，时间就是金钱.....	44
8. 顺势而谋，抓住机会是赢家.....	46
第三章 顺势造势，借力使力不费力.....	49
兵经曰：“能相地势、能立军势、善以技、战无不利。”创势、造势、依势能造就自己的江山，顺势才能造势，借力使力，也是顺势的一种。懂得借力发力的人，将取得事半功倍的效果，就能够以弱胜强、以柔克刚，就能够四两拨千斤。人生成功的捷径，就是将别人的长处最大限度地变为己用。合理利用资源，人生就少走弯路。	
1. 顺势造势才得势.....	49
2. 无中生有，敢于创新.....	52
3. 借力发力，四两也能拨千斤.....	54
4. 借人之长，补己之短.....	57
5. 借鸡下蛋，以钱生钱.....	59
6. 巧借时局，顺势而上.....	63
7. 借名人之力，拓自己事业.....	64
8. 狐假虎威，背靠大树好乘凉.....	67
9. 借力而行是成大事的最高境界.....	69
第四章 审时度势，灵活应变.....	73
古语有云：“进退赢缩，与时变化，圣人之道也。”兵法亦云：“智者顺势而谋，明者因	

时而变，知者随事而制。”顺势而进，必将一往无前；背势而为，必将节节败退。变则通，通则达。生活在千变万化的社会中，要学会审时度势，顺势而变。只要你用一颗积极进取的心去应对变化，你就能左右逢源，一路领先。

1. 变通——成功之道 .....	73
2. 审时度势，反其道而行之.....	76
3. 突破常规，顺势而变.....	78
4. 察言观色，左右逢源.....	81
5. 因时制宜，先发制人.....	82
6. 以变应变，顺应时势.....	85
7. 屈伸有度，顺势而行.....	87
8. 世事多变，识时务者为俊杰.....	89
9. 全盘考虑，留有余地.....	91
10. 妙言巧语，化解危机.....	93
第五章 顺势东风，铸就成功本营.....	97

顺势而为，不是抛弃进取心，不是闲散度日，而是尊重生活本质，还原生活的原貌。顺势而为是大智慧，它能令你的人生一帆风顺、使你的事业成功辉煌，最大的成功就是顺势而为，一个人可以错过一个时点，不可以错过一个时期；一个国家可以错过一个时期，不可以错过一个时代！

懂得顺势而为，就能搭上成功的东风！懂得顺势而为，你会离成功越来越近！

1. 顺势而为，人生一帆风顺.....	97
2. 顺势而为，实现完美创业起步.....	98
3. 顺势而为，职场成功指日可待.....	100
4. 顺势而为，商场发展的强劲动力.....	102
5. 顺势而为，官场左右逢源.....	104

# 第一章 顺势走势，主宰人生

中国有句老话：顺势者昌，逆势者亡。这是亘古不变的真理，在竞争日益激烈的当今社会中同样适用。生命如同一部小说，重要的不是它有多长，而是它的经过有多精彩。人生的时间有限，在这有限的时间内，我们要做人生的主人，主宰自己的人生。想要主宰自己的人生，首先就要学会顺势走势。

## 1. 物竞天择，适者生存

随着社会的变迁，无论于人类还是动物、植物，“适者生存”似乎是普遍的规律。尤其是对于人来讲，在日趋激烈的竞争环境中，要谋求一个生存和发展的空间，往往需要付出很大的努力。

美国作家斯宾塞·约翰逊《谁动了我的奶酪》一书，在美国受到了一些著名企业的推崇，同时也引起了我国企业界的广泛关注。

《奶酪》一书以两个小矮人和两个小老鼠为主题描写了一个关于“变化”、“物竞天择，适者生存”的思想。在“奶酪没有了”这个变化面前，两个小老鼠“嗅嗅”和“匆匆”代表反应灵敏和行动迅速；小矮人“唧唧”代表以积极的心态和行动去适应变化；小矮人“哼哼”则相反，他无法接受现实，害怕、否认和拒绝变化。其结果显而易见，两个小老鼠手中握有生存的主动权；小矮人“唧唧”及时调整心态、积极探索，历经周折，获得了新的出路；而小矮人“哼哼”则下落不明、生死未卜。

全书的故事情节围绕着小老鼠“唧唧”从坐享奶酪，到变化突临时一系列心理变化和渐进性的求索过程来展开，其最后的感受是“变化万岁”！这个充满喜悦的结论，揭示了人与客观事物间存在的一般规律，即变化是经常发生的——对变化要有充分准备——随时观察变化——尽快适应变化——随着变化而变化——在变化中享受变化——时刻准备迎接新的变化，充分地体现出了“物竞天择，适者生存”的道理。

从古到今，没有一个事物不是经过了适应再适应才留下来的，例如有些生物的灭绝，其实并非人类的原因，而只是他们无法适应环境了。

在辽阔的大草原上，一只狼吃饱以后躺在温暖的阳光下睡着了，这是它的习惯，它每天就喜欢这样懒洋洋地躺着，感觉很舒服。突然有一天，一只狼飞快地跑近它说：“起来，赶紧跑吧，狮子来了——”它不以为然，照样躺在那里。由于狮子的到来，草原上的羚羊跑得更快了，那只躺在地上喜欢睡觉的狼，因为得不到食物，很快就饿死了。

这则寓言故事告诉了我们一个很深刻的道理：物竞天择、适者生存。这是大自然的法则。

在平静的大草原上，没有狮子的存在，狼就是草原生命的主宰。但由于狮子的到来，打破了草原的宁静。羚羊以前为了逃避狼的抓捕，只要练习得比狼跑得快就好了。不过，狼还是会想尽办法去抓住它，总之它不会让自己饿着，不必为自己担心。但是，狮子来了，羚羊为了逃避狮子的抓捕会跑得更快，狼要得到食物就必须提高捕食的技能 and 狮子竞争才能生存。可那只睡觉的狼没有意识到自己生存的危险，照样停留在原来的基础上，不做任何改变，其死亡的结局也是必然的。

物竞天择、适者生存的法则同样也适用于人类。我们正生活在一个随时都面临着变化、面临着竞争的时代，要想让自己不被时代所淘汰，就要学会竞争、学会适应。我们没有办法改

变世界，但是我们可以随着时代的步伐不断地改变自己、充实自己，使自己更快地适应这个社会。

面对一个充满竞争的社会，只要我们鼓足勇气去竞争、去适应，你就是一个强者，就会生活得更好；反之，你就是时代的落伍者，就会被淘汰。

### **应有危机意识**

曾经有人做过这样一个实验：把一只青蛙甲放在装满水的容器里，水温维持在室温，青蛙会自由自在的在地容器里游泳。把青蛙乙放在热滚滚的水中，它很快就察觉到情势不妙，在被烫伤前就早已跳出了容器。把青蛙丙放在温水里，容器下放一个瓦斯炉，以慢火烘干，青蛙在水中懒洋洋地游着。水温慢慢上升，它的感觉也变得迟钝，反应能力减弱。当青蛙最终发现环境变得很恐怖，自己快被烫死时，它已经没有逃生的体能了。

上世纪 50 年代末期，美国的汽车制造商就有过这样的失败案例。当时，在底特律的汽车制造商眼中，买外国车的只不过是爱表现的名校大学生而已。因而，美国仍然闭门造车，轻视外国车的设计、制造品质以及对消费者的吸引力。而这时的竞争对手，却通过自己的创新，在汽车行业中展开了一个新的局面。为此底特律丧失了在汽车业的盟主宝座，直接或间接地丢掉了四万份工作。其实，底特律的汽车制造商和温水中的青蛙没有什么两样。

世界首富比尔·盖茨曾经说过：“微软离破产永远只有 18 个月。”海尔集团党委书记、董事局主席、首席执行官张瑞敏曾经也说过：“我每天的心情都是如履薄冰，如临深渊。”在如今瞬息万变的竞争环境中，作为构成经济活动基本细胞的企业，所面临的生存环境与所应对的各种问题无疑复杂而险恶。因为市场、竞争对手、技术水平、替代产品、政策和法律环境等种种外部因素的不断变化，企业内部因素也要随着不断更替，反之，企业就会时刻处在危机之中。而危机的不可预见性和破坏性，足以使一个原本竞争力很强的企业突然死亡，或者陷入深度的休克。

企业的危机可能源起于从生产到营销、从人员到物质的任何一个点上，产品、创新、销售、人事、财务、公关——任何一个环节出现失误，都可能引发一场深刻的危机。这要求企业要有生于忧患的危机意识。即使企业的生存发展一直是一帆风顺，但一个企业的危机感，一分钟也不能少。这种危机意识会催促员工们更努力地去。因为每一个人都会向往善，你要是告诉他有危机，他会害怕，他会产生危机感。市场就是战场，没有计谋就会失败，在战场上连生命都会结束，商场上会导致发展的困境，大河有水小河满，大河没水小河干。如果让他们觉得没有危机感，有一天大家就要卷铺盖回家吃自己了。可以说，企业危机的出现往往是一连串偶然性链条上的必然。因此，企业时时刻刻都要保持危机感。危机感是企业持续发展的财富。但是，却有许多企业不懂得这些，只是一味地做那温水中的青蛙。

物竞天择，适者生存。这是自然法则。尤其在市场经济体制下，竞争日益激烈，弱肉强食，优胜劣汰是非常残酷的。

曾经有人用“人造丛林”来比喻办公室的环境，虽然有点过火，但是却不能不承认，有时确实如此。办公室这个人造丛林犹如非洲的原始大森林。

在森林中，不单有茂密的树木，还有奔走跳跃其间各种野生动物。它们弱肉强食，演绎着“适者生存”的天则，延续着大自然的平衡。

同样地，在办公室这个丛林中，也有各种不同的“动物”就像雄狮、猛虎、猎豹、大象、狼、狐狸、兔子等等一样，每个人都为了自己的利益殚精竭虑，不择手段。

缺乏危机意识的人在这个“人造丛林”中无法生存，他最终只被淘汰出局的份。

### **感激自己的对手**

一位动物学家在考查生活于非洲奥兰洽河两岸的动物时，注意到河东岸的羚羊和河西岸的羚羊大不一样，前者繁殖能力比后者更强，而且奔跑时每分钟要快 13 米。他们感到十分奇怪，既然环境和食物都相同，差别何以如此之大？

为了解开这个谜，动物学家和当地动物保护协会进行了一项实验：在两岸分别捉 10 只羚羊送到对岸生活。结果送到西岸的羚羊发展到 14 只，而送到东岸的羚羊只剩下了 3 只，另外 7 只被狼吃掉了。谜底终于被揭开，原来东岸的羚羊之所以身体强健是因它们附近居住着一个狼群，这使羚羊天天处在“竞争氛围”之中。为了生存下去，它们变得越来越有“战斗力”。而西岸的羚羊长得弱不禁风，恰恰就是因为缺少天敌，没有生存压力。

物竞天择，适者生存。没有对手，自己就不会强大，没有竞争，就没有发展，没有敌人，谈什么胜利。我们要感激我们的竞争对手，他们使我们不断地成长，不断地攀登更高的巅峰，不断地适应社会的变化，不至于被社会、被现实淘汰。

美国人金·吉利长着一脸大胡子，隔两三天就要刮一次脸。当时的剃须刀不好使，用不了几次就会变钝，磨得太锋利又容易割破脸，致使鲜血淋漓。吉利在烦恼之余没有唉声叹气，而是想到能否发明一种安全剃须刀。他乐此不疲，孜孜以求，吉利剃须刀终于应运而生。吉利还在 20 世纪初创办了金·吉利剃须刀公司。当金·吉利产品在市场上大红大紫时，一家名叫盖斯门公司的小企业悄悄地与金·吉利较上劲了。它与别的竞争者做法不一样，没有公开打擂要抢在金·吉利公司之前，而是不动声色地尾随其后，组织力量在市场上进行广泛深入的调查，收集金·吉利剃须刀的缺陷。在此基础上，盖斯门公司耗时 17 年，研制出一种双面使用、锋利安全的刀片。更为奇妙的是它不但可以安装在本公司生产的刀架上，而且还能在金·吉利公司生产的刀架上使用。既然有那么多优点，新刀片投放市场后当然备受顾客青睐。金·吉利公司由此失去了许多老用户。

金·吉利公司当然不会善罢某休，很快开发出新的产品。这时候，盖斯门公司的决策者们巧妙地避开正面的刀片之战，而在刀架上狠下功夫。不久，该公司又推出了一种新式刀架。面对盖斯门公司咄咄逼人的攻势，金·吉利公司凭借自己财大气粗的实力，不再“小打小闹”，干脆将原来剃须刀的设计全部推翻，重新设计，研制出一种全新的剃须刀。然而盖斯门公司也不甘示弱，勇于迎接挑战，发明了与之相抗衡的产品。

就是在这种互为压力、激励竞争的环境下，经过几番较量和“厮杀”，金·吉利公司在全球剃须刀市场的占有率从开始的 90% 降至 25%，以盖斯门公司为代表的后来者则瓜分了市场的 75%。纵观盖斯门公司发展壮大的整个历程，不难发现强有力的对手对金·吉利公司起着重要的作用。

在市场竞争中，对于经营者来说，出现对手、压力或磨难是自然的，但并非坏事。有时它们能成为经营者潜在的动力，促进他们前进，促进他们适应现实，适应社会。实际上，真正迫使经营者坚持到底的，往往既非朋友，也非顺境，而是那些可能置人于死地的对手。从这个意义上来说，经营者应当对对手怀有感激之情。

一位哲人说过，我们的成功，也是我们的竞争对手造就的。这个世界上本无所谓的敌人，有的只是竞争对手。你之所以生气勃勃、斗志昂扬，是因为有竞争对手的存在。感激你的竞争对手，因为他使你更为优秀。商场中的对手，使你头脑清醒、思维活跃，时刻提防着商场中的尔虞我诈，而不会死于安乐之中；情场中的竞争对手，也就是你的情敌，使你时刻忧心忡忡，担心对手抢走你的另一半，因此你发奋工作，努力比他更优秀；职场中的竞争对手，使你清醒地知道自己该去做什么，该去填补自己哪个领域的不足，不至于被你的老板给刷掉。感激你的竞争对手吧，是他帮助你成功，使你永远处在强者的位置，不会被时代所抛弃。

世间万物都在进化之中改变着自己，变化是永恒的，而不变是暂时的。我们只有学会适应这个社会，才不会被淘汰掉，才会不断发展。

## 2. 拓展势力，欲取先予

“欲取之，先予之。”这是古人早已明白的道理。先“予”而非先“取”。“予”就是付出，就是给予。“予”是为了更大的“取”。小“予”往往能换来大“取”。要想拓展自己的势力，必须做到欲取先予。

商人遇到了难处，他的生意越做越小，于是他请教智尚禅师。禅师说：“后面的禅院有一架压水机，你去给我打一桶水来！”

半晌商人汗流浹背地跑来，说：“禅师，压水机下面是枯井。”禅师说：“那你就去给我到山下买一桶来吧。”

商人去了，回来后仅仅拎了半桶水。禅师说：“我不是要你买一桶水吗，怎么才半桶呢？”

商人红了脸，连忙解释说：“不是我怕花钱，山高路远，实在不容易啊！”

“可是我需要一桶水，你再跑一趟吧！”禅师坚持说。

商人又到山下买了一桶水回来。禅师说，现在我可以告诉你解决的办法了。于是带他来到压水机旁，说：“将那半桶水统统倒进去。”商人非常疑惑，犹豫着。

“倒进去！”禅师命令。

于是，商人将那半桶水倒进压水机里。禅师让他压水看看。商人压水，可只听那喷口呼呼作响，没有一滴水出来，那半桶水全部让压水机吞进去了。商人恍然大悟，他又拎起那整桶的水全部倒进去，再压，果然清澈的水喷涌而出。

《孙子兵法》上说：“故善动敌者，形之，敌必从之；予之，敌必取之。”一般来说，人总是想得到，而不想付出。但实际上，世界上没有这么简单的事情。当你需要别人帮忙时，或者需要别人在未来帮你忙时，你也应该给予别人以帮助，这才是真正体现互惠互利原则的。在商战中，商家的有奖销售，打折销售，价格战，都是欲取先予计谋的具体运用。

赠送，即通过向消费者赠送小包装的新产品或其他便宜的商品，来介绍某种产品的性能、特点、功效，以达到促进销售的目的。人们都喜欢占点小便宜，赠送可以使消费者很快地熟悉企业的产品，刺激他们的购买欲望，使产品迅速打开市场，为企业赢得稳定的利润，因而常常为企业所应用。有家卖鱼缸的商店，推出“买一送二”的活动，即顾客每买一个鱼缸，商店就赠送两条活蹦乱跳的小金鱼，并在旁边准备了小网兜，吸引了许多带孩子的父母。许多家长买了鱼缸后，就让孩子自己动手捞喜欢的小金鱼，高高兴兴地带回家，这一招既实惠又有趣，深受顾客的欢迎，大大促进了鱼缸的销售。

策划赠送活动时，要充分考虑主要目标消费群的心理需求，并采取充分满足其心理需求的赠送方式。

有家美容院，为顾客购置了一次成像的照相机，当顾客美容完成，免费为顾客拍一张照片。爱美之心人皆有之，美容院的顾客又是其中特别爱美的，可是岁月如水，时光如梭，美丽的容颜总会离人而支，真实记录下生命最美好的瞬间，永久保留自己最光彩的形象是每一个有爱美之心人的心愿，美容院的举措，不仅让顾客多一份实惠，而且满足了顾客的心理需求，自然会受到顾客的欢迎。

曾见一家超市训诫员工时，经理对下属说，“来超市的人，大多数追求的是一种心理，要想收获必先付出，即欲取先予”。

这家超市虽面世不久，但其以分期分类推出低价、全方位整合策略，在顾客心中树立了良好形象。他们采取每天推出几种热销的商品，实行特价销售，并结合各种节假日，辅之以广告、海报等多视角、多渠道宣传。虽时间不长却声名鹊起，一举奠定了良好的口碑。



和一般商家不同的是，这家超市没有将滞销、积压产品变相打折，也搞华而不实的。所谓全场折扣、甩卖活动，而是以与人们生活密切相关的，即人人都离不开的商品作龙头，引领消费需求，让人感到店家的诚心诚意、实实在在。这样一来，消费者耳闻目睹，看到有“利”可图，竞相前来“凑”热闹。在某一商品上，店家或许是微利，或是低于进价销售，表面看店家亏了，但顾客趋之若鹜的同时，“人气指数”陡增。据观察，凡冲着低价商品而来的，两人中至少有一人顺便“捎走”其他物品，精明的店家不仅没有“赔本赚吆喝”，反而一举两得，名利双收。究其原因，店家的精明自不必说，而一位顾客的话更有说服力：“现在各店家哪个不搞促销，但这家超市的做法表明他们把顾客挂在了心上，追求的是互惠双赢，到这样的超市买东西，叫人舒心。”

塑胶花大王李嘉诚曾经说过这样一句话：“如果 10% 的利润是合理的，11% 的利润是可以的，那我只拿 9%。”

俗话说：“放长线钓大鱼。”钓鱼必先有鱼饵，就是要以小“予”换大“取”。商家“放长线钓大鱼”，就是“欲取先予”的运用。

美国银行业巨头花旗银行多年来一直打算在马里兰州能够开展全面的银行业务。过去，花旗在该州只能经营信用卡和其他一些小的服务项目。根据该法律，州外银行只能提供有限的几项服务，而不得开展广告宣传，设立分行和其他业务活动。1985 年 3 月，花旗银行提出了要在马里兰州建立一个大型的信用卡中心的建议。并且指出这个中心可为该州增加 1000 个职员就业的机会。此外，花旗还奉献该州 100 万美元的现金，作为占用土地的报偿。由于他们能够聪明地想出了这个对马里兰州有利的方案，使得花旗银行能成为在马里兰第一家被批准经营全部银行业务的州外银行。

日本在 1952 年时，全国的电视机拥有量也不过 3000 台左右，每台电视机售价高达 23 万日元。当时，大学毕业刚参加工作的职员每月薪水不过 1 万日元，因而，若想买电视机，除非两年不吃也不喝。由于电视机太少，企业当然不肯在电视上做广告，因而开办电视台自然不会有收入。1952 年在日本首家开播的 NHK（日本广播协会）电视台做预算时，预计“第一年度亏损额为 4 亿日元，第二年度将达到 5 亿”。但日本第二家开播的电视台——日本电视的创始人正力松太郎却独辟蹊径。电视台开播后，正力松太郎便在街头、公园、车站等人流穿梭之处设置了电视机，播放职业棒球、相扑、拳击等各种节目。果不其然，人们纷纷为此吸引，无不驻足观看。看到人们纷纷被电视台节目所吸引，如醉如痴，各家酒吧、茶馆、乃至澡堂和理发店都竞相购置电视机，以招揽生意。在东京银座、新宿等大街上，凡备有电视机的店铺，无不顾客盈门，生意兴隆，反之则店堂冷清，无人涉足。就这样，尽管全日本只有数千台电视机，而电视观众却数以百万计，于是，各家公司争相到电视台做广告。节目开播仅半年，电视台便已经开始赢利了。正力松太郎正是使用了“欲取先予”的营销术。

### **先帮助别人，才可能得到别人的帮助**

有一天，上帝对教士说：“来，我带你去看看地狱。”

他们进入了一个房间，许多人正在围着一只煮食的大锅坐着，他们眼睛直呆呆地望着大锅，又饿又失望。每个人手里都有一只汤匙，因为汤匙的柄太长，所以食物没法送到自己口里。在这里的都是一群饿鬼。

“来，现在我带你去看看天堂。”上帝又带教士进入另一个房间。

这个房间跟上个房间的情景一模一样。也有一大群人围着一只正在煮食的锅坐着，他们的汤匙柄跟刚才那群人的一样长。所不同的是，这里的人又吃又喝，有说有笑。

教士看完这个房间，奇怪地问上帝：

“为什么同样的情景，这个房间的快乐，而那个房间的人却愁眉不展呢？”

上帝微笑着说：“难道你没有看到，这个房间的人都会喂对方吗？”

人生在世要学会分享、给予和奉献。

在地狱里的那群吝啬鬼，他们宁愿被饥饿煎熬，也不愿意先去喂对方。

在这个世界上，个人的力量总是单薄的，一个人无力去解决生活中的所有问题，而且一个人走完这漫漫人生之路，是多么孤寂，又多么危险。任何一个人都离不开他人的帮助。常言：“一个篱笆三个桩，一个好汉也要三个帮。”我们都知道，人与人之间的交往一直处在一种平等互惠的原基础上，也就是说，当你想要得到某位人士的帮助时，必需了解他的需要，给予他帮助，只有这样你才会得到你想要的东西或者在需要帮助时，别人才会帮助你。正所谓“投之以桃，报之以李”，一个人只有大方而热情地帮助和关怀他人，他人才会给你以帮助。所以你要想得到别人的帮助，你自己首先必须帮助别人。这也是欲取先予的道理。

有一个和尚走在漆黑的路上，因为路太黑，和尚被行人撞了好几次。他继续向前走，看见有个人提着灯笼向他走过来，这时候他听到旁边有人说：“这个瞎子真奇怪，明明看不见，却每天晚上打着灯笼！”和尚被那个人的话吸引了，等那个打灯笼的人走过来的时候，他便上前问道：“你是盲人吗？”那个人说：“是的，我从生下来就没有见到过一丝光亮，对我来说白天和黑夜是一样的。我甚至不知道灯光是什么样的！”和尚更迷惑了，问道：“既然如此，你为什么还要打灯笼呢？”盲人说：“不是的，我听别人说，每到晚上，人们都变成了和我一样的盲人，因为夜晚没有灯光，所以我就晚上打着灯笼出来。”和尚感叹道：“你的心地多好呀！原来你是为了别人！”盲人回答说：“不是，我为的是自己！”和尚更迷惑了，问道：“为什么呢？”盲人答道：“你刚才过来有没有被人撞过？”和尚说：“有呀，就在刚才，我被两个人不留心碰到了。”盲人说：“我是盲人，什么也看不见，但我从来没有被人碰到过。因为我的灯笼既为别人照了亮，也让别人看到了我，这样他们就不会因为看不见而碰我了。”和尚顿悟，感慨道：“我辛苦奔波就是为了找佛，其实佛就在我身边啊！”

点灯照亮别人更照亮自己。由此可以参悟，在生活中与人方便，其实就是与己方便。

一个聪明的人比谁都明白：只有先帮助别人成功了，对方才有能力来帮助你；等别人强大了，对方才更有力量来帮助你。要想别人给予自己机会，那就先给别人机会；要让自己更有力量，先让被你帮助的人更有力量！

孔明因为帮助刘备打败了曹操，建立蜀国，才使自己的才华，有了可以充分表现的舞台。

吕不韦因为帮助沦为秦人质的秦国太子成为了皇帝，自己才可能成为中国历史上最成功的商人——买断世界上最强大帝国的“独家经营权”。

查尔斯是纽约一家大银行的秘书，奉命写一篇有关欲吞并另一小银行的可行性报告，但事关机密，他知道只有一个人可以帮助他拥有他非常需的那些资料——那人曾在那家银行效力了十几年，不久前他们变成了同事。于是查尔斯找到了这位同事，请他帮忙。当他走进这位叫做威廉·华特尔的同事的办公室时，华特尔先生正在接电话，并且很为难地说：“亲爱的，这些天实在没什么好邮票带给你了。”

“我在为我那 12 岁的儿子搜集邮票。”华特尔解释道。

查尔斯说明了他的来意，开始提出问题。但也许是华特尔对他过去的组织感情颇深吧，竟不很愿意合作。因此说话含糊、概括、模棱两可。他不想把心里的话说出来，无论怎样好言相劝都没有效果。这次见面的时间很短，没有达到实际目的。

起初查尔斯很是着急，不知该怎么办才好。情急之中突然想起华特尔为他儿子搜集邮票的事情，随即想起他的一个朋友在航空公司工作，一度喜欢搜集世界各地的邮票。

第二天一早，查尔斯带了一些以一顿法式大餐为代价换来的精美邮票，坐到了华特尔的办公桌前。华特尔满脸带着笑意，客气得很。“我的乔治将会喜欢这些，”他不停地说，一面抚弄着那些邮票，“瞧这张，这是一张无价之宝。”

于是他们花了一个小时谈论邮票，瞧瞧他儿子的照片，然后他又花了一个多小时，把查尔斯所想要知道资料都说了出来——查尔斯甚至都没有提议他那么做，他把他所知道的，

全都说了出来。而且还当即打电话给他以前的一些同事，把一些事实、数字、报告和信件中的相关内容，全部告诉了查尔斯。

“自己要想成功，先帮助对方成功！”这是一个永恒的自然法则，就像在黑暗中走路，你的手电筒只有照着对方或路面，而不是照着自己，你才能够走得更快，走得更稳。

### 3. 顺势而为，大智若愚

世界永远都在变化，面对于自己不利的情况时，你需要装傻，扮糊涂，做到大智若愚。

大智若愚是一种至高无上的人生境界，又是一种人生谋略。大智若愚的人，像风一样自由，无牵无挂，无拘无束，世俗的一切都是身外，只朝着自己的目标前进。大智若愚的人，是在人前收敛自己的智慧，一副迷迷糊糊的样子，在小事上常常不如一般人精明，招架能力也没有一般人那般灵活。其实，假装糊涂，是为了让人除掉对自己的戒心，让人以为自己无能，让人忽视自己的存在，从而保存自己的实力。

在我国历史上，大智若愚的例子太多了，曹操煮酒论英雄可谓是众所周知的故事。我们不妨领略一下刘备在曹操面前，巧装糊涂以骗过其识别的精彩表演。

公元 196 年，刘备兵败暂时依附曹操，他怕曹操识破他有帝王之野心，便每日在许昌的官邸种菜，遮人耳目，韬光养晦，等待时机。

一日关羽、张飞曰：“兄不留心天下事，而学小人之事，何也？”

刘备曰：“此非二弟所知也。”

关、张根本弄不清刘备的心事。此时刘备是为了生存不得以而为之。这是刘备装糊涂之一。

有一天，关羽、张飞不在，刘备正在后花园浇菜，许褚、张辽带数十人入园，说曹操请刘备喝酒，刘备大惊，在没有弄清情况时，只好硬着头皮来到亭中。曹操、刘备二人对做，开怀畅饮，酒至半酣，忽然乌云密布，骤雨将至，从人遥指天上挂着一一条云龙，曹操和刘备凭栏观看。曹操曰：“使君知龙之变化否？”

刘备答曰：“未知其详。”其实刘备岂能不知，只是装糊涂而已，这是刘备装糊涂之二。

曹操见刘备不知，于是就对龙的变化作了一番描述，接着以龙喻人，问刘备：“当世谁是英雄？”

刘备曰：“备肉眼安识英雄？”这是刘备装糊涂之三。

曹操进而逼之，刘备无法，只好词不达意说了几个，什么淮南袁术，河北袁绍，人称八俊，威震九州的刘景升，江东领袖孙伯符，益州的刘秀玉以及张绣、张鲁、韩遂等数人，此时的刘备是在避重就轻，转移曹操的视线，这是装糊涂之四。

刘备所说的英雄被曹操一一否定，最后，曹操一语道破：“夫英雄者，胸怀大志，腹有良策，有包藏宇宙之机，吞吐天地之志者也。”

刘备曰：“谁能当之？”

曹操用手指玄德，然后指自己曰：“今天下英雄，惟使君与操耳！”

刘备听了大惊失色，十分慌张，以至手中的筷子在不觉之中落于地下。

此时正值大雨将至，雷声大作，刘备遂从容弯腰俯首拾起筷子曰：“一震之威，乃至于此。”

曹操笑曰：“丈夫亦怕雷乎？”

刘备曰：“圣人迅雷风烈必变，安得不畏？”

此时刘备以害怕雷声巧作掩护，这既是急智生智，又是在装糊涂，这是刘备装糊涂之五。

这是一段精彩的对话，也是一个脍炙人口的故事，刘备的精彩表演令人叹为观止，他把假糊涂演得淋漓尽致。

事后关羽、张飞才得知此事的来龙去脉，齐称：“兄真高见。”

明代学士吕坤在《呻吟语》中说：“愚蠢的人，别人会讥笑他；聪明的人，别人会怀疑他。只有既聪明而看起来又愚笨的人，才是真正的智者。”宋代大文豪苏轼道：“大勇若怯，大智若愚。”大智若愚是人生的至高境界。智者与愚者都是一样的愚蠢，其中差别在于愚者的愚蠢，是众所周知的，唯独自己不知；而智者的愚蠢，也是众所周知的，而自己却十分清楚。

古语说得好：“满招损，谦受益。”一个人即使不自满，只是才华横溢，锋芒毕露，也会很容易受到别人的攻击，受到损伤。凡事当留有余地，不要锋芒太露，咄咄逼人，锋芒毕露，只会毁了你自已。看过《三国演义》的人可能注意到，刘备死后，诸葛亮没有什么大的作为，不像刘备在世时那样运筹帷幄，满腹经纶，锋芒毕露了。在刘备这样的明君手下，诸葛亮是不用担心受猜忌的，因此刘备离不开他，所以他可以尽力发挥自己的才华，辅助刘备打下江山，三分天下而有其一。刘备死后，阿斗继位。刘备当着群臣的面说：“如果我儿子可以辅助，就好好扶助他；如果他不是当君主的料，你就自立为君算了。”诸葛亮顿时冒了虚汗，手足无措，哭着跪拜于地说：“臣怎么能不竭尽全力，尽忠贞之节，一直到死而不松懈呢？”说完，叩头流血。刘备再仁义，也不至于把国家让给诸葛亮，他说让诸葛亮为君，怎么知道没有杀他的心思呢？因此，诸葛亮一方面行事谨慎，鞠躬尽瘁，一方面则常年征战在外，以防授人“挟天子”的把柄。而且他锋芒大有收敛，故意显示自己老而无用，以免祸及自身。这是韬光养晦之计，收敛锋芒是诸葛亮的大聪明。假如诸葛亮还是像刘备生前那样，处处锋芒毕露，可能永远得不到重任。锋芒太露，虽容易取得暂时成功，却为自己掘好了坟墓。

俗话说：“花需半开，人需半醉。”愚蠢而危险的虚荣心满足之日，就是一个人失败之时。因此，做人要做到不露锋芒，既有效地保护自我，又能充分发挥自己的才华。要战胜盲目骄傲自大的病态心理，凡事不要太张狂太咄咄逼人，要给人留余地，给人生留空白。

古代著名的军事奇才孙臧，遭到曾为同学的庞涓的暗算之后，身陷绝境，面临性命之危。然而，倔强的孙臧并不向恶势力妥协，但为了促使自己的性命，他决定装疯卖傻，以倾庞涓的警惕之心，然后再图逃脱之计。一天，庞涓派人送晚餐给孙臧吃，其实是监视孙臧的，只见孙臧正准备拿筷子时，忽然昏厥，一会儿又呕吐起来，接着发怒，张大眼睛乱叫不止。庞涓接到报告后亲自来查看，只见孙臧痰涎满面，伏在地上大笑不止。过了一会儿，又嚎啕大哭。庞涓是个十分狡猾的人，他并没有轻易的相信这一切，为了考察孙臧狂疯到底是真是假，他命令左右将孙臧拖到猪圈中，孙臧披发覆面，就势倒卧在猪粪污水里。此后，庞涓对孙臧的怀疑虽然没有完全解除，但对孙臧的看管比以前大大地松懈了。孙臧也终日狂言诞语，一会儿哭一会儿笑，白天混迹于市井，晚上仍然回到猪圈之中。过了一些时候，庞涓终于买下了孙臧推销的“傻气”而自变愚蠢，相信孙臧是真的疯了。于是，孙臧才有机会在别人的帮助之下逃出了魏国。

顺势而为，孙臧“屈”换来了性命，从而才有了后来与庞涓的交战，在中国历史上留下了一场又一场著名的经典战役，也成就了一代军事人才。

郑板桥有一句名言：“难得糊涂。”为世人所称道，区区四字，言简意赅，却道出了无数难以言语的道理，富有以柔克刚，藏巧露拙，韬晦隐忍的深刻内涵，可谓精彩绝伦，蕴育着大的智慧。

难得糊涂是一种难得的品德，是一种大丈夫的气度，是一种放眼未来的襟怀，是一种超越俗世的大智大勇。

当今社会，竞争的残酷目不忍睹，优胜劣汰层出不穷。许多人为趋利避害，唯恐不够精明，不惜机关算尽，而这恰恰是领略不到“难得糊涂”的真谛，他们不知道“糊涂”只是表面的隐忍和愚钝，而实则是为自己反戈一击积蓄力量，为日后东山再起做铺垫。如今的人对

眼前利益斤斤计较，寸土不让，则机关算尽，也丢失了远大的前程。“机关算尽太聪明，反误了卿卿生命。”

在与上级相处时，糊涂总比聪明好。萧何便是很好的例子。当年与刘邦共打天下的各位有功之臣，都非平庸之辈，而最后皆被刘邦和吕氏疏远和加害，唯有萧何能安度晚年，为何？萧何确实有一副难得的糊涂。他从来对一些大事持漠不关心的态度，这样刘、吕便放松了对他的注意，从而聪明地保全了自己。

上级毕竟有他的权力，一旦你表现出才智超过他，他便有一种不安全感，他不会让你长期这样下去的，可以说这是人性的必然。一旦你是位特聪明的人，你就更应该注意保护自己，不要处处张扬你的聪明和才智，要尽量装得糊涂一点，装得不如你的上司，让他获得一种优越感，让他陶醉于他的成就之中，而你则小事糊涂一点，大事注意一点就行了。这样的糊涂，并非显示出了你的无知。只要能保全自己，还是应该这样的。

美国第九届总统威廉·亨利·哈里逊出生在一个小镇上。他是一个文静又怕羞的孩子，很多人把他看做傻瓜。镇上的人总是喜欢捉弄他。他们经常把一枚五分的硬币和一枚一角的硬币扔在他面前，让他任意捡一个。威廉总是捡那个五分的，于是大家就都嘲笑他。有一天，一位妇人看到别人又这样捉弄他，觉得他很可怜，便对他说：“威廉，难道你不知道一角要比五分值钱吗？”“当然知道，”威廉慢条斯理地说：“不过，如果我捡了那个一角的，恐怕他们就再也没有兴趣扔钱给我了。”

大智若愚的人给人的印象是：虚怀若谷，宽厚敦和，不露锋芒，甚至有点木讷。在其“若愚”的背后，隐藏的是大智。

要做到这点，就需要顺势装“傻”。这就是“以能问于不能，以多问于寡，有若无，实若虚”。明知故问，给别人一个表现的机会；明明知道他不如自己，也去向请教；明明自己懂得很多，但把它埋藏在心底，表面上做出一副什么都不懂的样子。有了这些，再加上人家冒犯了自己也不针锋相对地去计较，不以牙还牙，以眼还眼，这就不会对他人构成威慑了。反过来，也可以减少一些他人的攻击和中伤了。

大智若愚，若愚非愚，非愚若愚，则大功成焉！

## 4. 顺势赞美，效果更佳

人都需要肯定，尤其是外人的肯定，有外人的肯定，自己的存在就有了安全感、成就感。而赞美就是肯定的一种形式。

赞美能让害羞的人变得大胆；赞美能让失去信心的人重新找回自信；赞美能让一个差生对学习更有兴趣；赞美拉近朋友之间的距离；赞美能让给他人带去愉悦的心情；赞美能让我们的社会变得更加和谐。

所以，请不要吝啬你的赞美。

喜欢赞美，是人的天性。如果一个人的长处得到别人的肯定，他就会感到自我价值得到确认，产生“自己人效应”。心理上的亲和，是别人接受你的开始。

卡耐基说过，与人交往的时候，要“慷慨地赞美”对方，要“尽量地赞美”他人。但是这并不是说，所有的赞美都能产生预期的效果，因为虚情假意的赞美，或者言过其实的赞美，或者言不由衷的赞美，不但不会使人感觉到真心的愉悦，还会造成人际关系的障碍。在西方人眼里，中国人非常欠缺对别人的赞美，尤其是对成功的人。对于别人的成功，总是会有意无意地表现出一种不以为然的态度，更别说是真心赞美别人的成就了。这是很不好的习惯，是人际交往中的大忌，不仅会让对方觉得你是一个心胸狭窄的人，还会破坏原有的人际关系。一个善于交际的人，懂得让对方认为自己是是很重要的，因为使自己成为有长处的人是每个人的愿望，所以，赞美要自然、顺势。比如，小金在课上声情并茂地朗读了一篇课文，下课后

在走廊里，小张对他说，“你朗读得真好”，这样的赞美很自然。如果在课上小张就大声地夸奖，一定会使小金十分尴尬。

每个人都有自己的长处，适时地赞美一个人应该注重实事求是，不能无中生有言过其实，更不能虚情假意、闪烁其词，或是人为地给人打造出那么一个“好处”来，硬安放在别人身上。比如你见到一个瘸子走路一拐一拐的，你总不能说“你走路的姿势真好看，像跳迪斯科一样”吧，那么一来就是在揭短了，而不是赞美。

比如，你见到男人，你可以说他有男人气概。他高大，你夸他英俊威猛；他矮小，你夸他刚毅智慧；他胖，你可以说他发福了，也可以说他好富态呀，也可以说他提前实现了中部崛起。但你绝对不要故意恭维人。

见到女人，她瘦，你说她长得苗条；她胖，你说她丰满；她矮，你说她小巧玲珑；她穿红衣服，你说她热情如火；她穿白衣服，你说她洁白如雪；她美，你全面夸奖；她丑，你片面赞扬。

总之，一个人肯定会有值得你赞美的地方，哪怕一个发结、一颗纽扣、一条腰带、一双高跟鞋。关键是顺势赞美他几句，就可以收到良好的效果。

适度地赞美并不是单纯的奉承，是搞好同事关系、得到接纳的一种好方法。诚恳和适当的赞美会让人心情愉快，提高被赞美者对赞美者的评价，同时降低对对方的防御，接下来的事情也就可以进行得更顺利了。试想这样一个情景，你需要请财务的工作人员帮你处理一批票据，但是你不熟悉财务的流程，在他们看来，你把票据整理得一塌糊涂。会计正要对你发火，你说一句：“这都是财务的事情，我们怎么懂呢？”换一种可能，你说一句：“我对这些真是一点都不懂，李姨总是能把这些乱七八糟的票据整理好，真不容易呀。”哪种能起到更好的效果呢？结果显而易见，同样是你没能把事情做好，但是当你适当地赞美对方时，对方的反应肯定会发生变化。

说一句简单的赞美话，实在不是一件困难的事情，只要你愿意并留心观察，处处都有值得赞美的地方。适时说出来，会产生意想不到的效果。

法国总统戴高乐 1960 年访问美国时，在一次尼克松为他举行的宴会上，尼克松夫人费了很大的劲布置了一个漂亮的鲜花展台：在一张马蹄形的桌子中央，鲜艳夺目的热带鲜花衬托着一个精致的喷泉。精明的戴高乐将军一眼就看出这是女主人为了欢迎他而精心设计制作的，不禁脱口称赞道：“女主人为了举行一次正式宴会要花很多时间来进行这么漂亮、雅致的计划和布置。”尼克松夫人听了，十分高兴。事后，她说：“大多数来访的大人物要么不加注意，要么不屑为此向女主人道谢，而他总是想到和讲到别人。”后业，不论两国之间发生什么事，尼克松夫人始终对戴高乐将军保持着非常好的印象。可见，一句简单的赞美话，会带来多么好的反响。

英国著名首相邱吉尔曾说过一句话：“要人家有怎么样的优点，就怎么赞美他！”这说明赞美具有展现潜能的效果。

与人交往的时候，想要达到一定的目的，就应该首先给人信任感，让人产生好感。但是怎么做才能引起对方的“共鸣”呢？最好的办法就是顺势赞美他几句。

一位设计师希望他的房东能够减少一点租金，可是他的房东是个既小气又难缠的人，在设计师之前也有不少房客找到房东，希望能降低房租，但是都以失败而告终，所以大家都放弃了。即使如此，这位设计师还是打算试一试，于是他主动打电话给房东：“一旦我的合约到期，我就不再续约了。”不出所料，房东不久就来到设计师家里。为了表达自己的诚意，设计师在门口就表示了热烈的欢迎，告诉房东他很喜欢这所房子，而且还不惜余力地夸赞房东的管理水平，同时还表示非常想继续租住在这个房子里。

然后设计师又遗憾地表示，因为自己实在负担不起昂贵的房租，所以不得不忍痛放弃。房东似乎没有猜到设计师要说的话，只愣了片刻，就开始向设计师抱怨，自己有很多苦衷，

可是房客却不能体谅，为了降低房租用尽了招数，甚至还口不择言。“如果房客都能像你这样，我也就轻松多了。”房东听后，竟然主动提出降低一些房租。设计师一边向房东道谢，一边说出一个自己负担范围内的数字，没想到房东居然答应了，甚至离开的时候还关心地问：“房子有没有需要修整的地方？你可以告诉我。”

其实这个设计师的成功之处，就在于他能以礼貌的行为，取得对方的好感，进而达到他的愿望。你想要说服别人，首先应该做到注意礼貌，对他人表示尊重和理解，从而建立别人对你的好感，这样一来，一切都好办了。让对方产生好感最好也是最简单的办法就是适时地称赞对方。因为每个人都喜欢真诚的称赞，而不是虚伪的奉承。顺势赞美对方一句，你就会取得意想不到的效果。

西汉时，渤海(今河北沧州东南)太守龚遂在任上的政绩非常突出，深受当地百姓爱戴，不知不觉就传到了汉宣帝的耳中，这一天汉宣帝心血来潮，下了一道圣旨召龚遂进京面圣。

三呼万岁叩拜皇帝之后，宣帝当着满朝文武大臣的面问龚遂渤海郡是如何治理的(在这种情况下，很多人也许都会认为机会来了，忙不迭地大肆渲染自己的手段)。龚遂从容答道：“启禀皇上，微臣才疏学浅，没有什么特别的才能，渤海郡之所以能治理得好，全都是因为皇恩浩荡，都是托陛下您的洪福啊！”

宣帝听了龚遂的赞颂，颇为受用，觉得他不居功自傲，是可塑之材，于是，当下给龚遂加官晋爵。

龚遂官场的成功，在于他运用了“顺势赞美别人”的技巧，皇帝在得到赞美的同时，必然会尽可能地去发现、挖掘龚遂的诸般好处。

赞美别人是件好事情，但并不是一件简单的事，若在赞美别人时，不审时度势，不掌握一定的技巧，反而会使好事变为坏事。所以，开口前我们一定要掌握以下技巧。

#### 1) 实事求是

赞美他人应当实事求是，这就要求将赞美建立在客观事实的基础上。譬如，明明这个人的学习成绩不如人，你却说他“名列前茅，百里挑一，才智过人，聪明绝顶”，他必会反感，觉得你是在讽刺他，别人听了也不服。特别是当领导的，如果是在公开场合称赞某个人或某个单位，一定要经过认真考察，全面了解，深思熟虑，力求客观、公正，不夸大，不缩小

#### 2) 审时度势，因人制宜

赞扬别人的方法很多，可以面对面地直接赞扬，也可以在公众场合对某个人或某些人进行赞扬，还可以在背后赞扬。在什么情况下采用什么样的方法，使赞扬的效果更好，这就需要赞扬者抓住一定的时机，顺势，恰到好处地把自己的赞美之情表达出来。

赞扬不仅要因人而异，因场合而异，还要考虑不同的阶段。如当你发现有值得赞美的事物和人的良好品格的苗头时，应当立即抓住这个时机，给予赞美对象以美好前景的鼓励：如人的优点和美好的事物已完全体现，那么你就必须给予赞美对象以全面肯定和充分赞扬。不同的阶段使用不同的赞美语，不仅能克服人通常的毛病，而且能给人一种实在感和具体感。

#### 3) 间接地赞美对方

比如说对方是位异性，为了避免误会与多心，你不便直接赞美对方。这时，你不如赞美他(她)的家人和孩子，而你会发现这比赞美他(她)本人还要令对方高兴。

#### 4) 赞美要热情具体

赞美别人时千万不能漫不经心，这种缺乏热诚的空洞的称赞，并不能使对方高兴，有时甚至会由于你的敷衍而引起他的反感和不满。赞美时最好能与当前的事情密切相关，比如前面提到的情景，与其说“李姨您今天穿的衣服真好看”，还不如直接称赞她在工作上的优点。

#### 5) 赞美要大方、得体、适度

赞美要根据不同的对象，采取不同的赞美方式和口吻。如对年轻人，语气上可稍带夸张；对德高望重的长者，语气上应带有尊重。另外，主动地向对方请教其实也是一种赞美的方法。要用心地去说，把重点放在他人而不是自己的身上，才能把赞美的效果发挥到极致。

赞美别人，仿佛用一支火把照亮别人的生活，也照亮自己的心田，有助于发扬被赞美者的美德和推动彼此友谊健康地发展，还可以消除人际间的齟齬和怨恨。你又何乐而不为呢？

## 5. 慷慨解囊，谋取优势

俗话说：“患难见真情。”在最关键时候，慷慨解囊，拉人一把，为自己谋取优势，在自己需要帮助时，别人自然会帮助自己。所以，当别人最需要帮助时，我们应该伸出援助之手，乐于帮助身边有困难的人。

在别人困难的时候拉人一把，也许不过是你的举手之劳。而在别人看来，却是很重要的。

我们的手有时可以推人一把，有时也可以拉人一把，推人一把可能置人于死地，拉人一把则可能救人于绝路；推人一把可能将人越推越远，拉人一把则可能拉近彼此的距离。那么我们为什么不选择拉人一把呢？

那是在十年前的一天，当这位老师正利用中午休息时间，在家里睡觉时，突然间，电话铃响了，她接过来一听，里面却传出一个陌生粗暴的声音，说：“你家的小孩偷书，现在被我们抓住了，你快来啊！”在话筒里还传出一个小女孩的哭闹声，和旁边人的喝斥声。她回头眺望着一边正在看电视的唯一女儿，心中立即就明白过来。

肯定是有一位小女孩，因为偷书被售货员抓住了，而又不肯让家里人知道，所以，胡编了一个电话号码，才碰巧打到这里。她当然可以放下电话不理，甚至也可以斥责对方，因为这件事，和她没有任何关系。但自己是老师，说不定她就是自己的学生呢。透过电话，她隐约可以设想出，那个一念之差的小女孩，一定非常惊慌害怕，正面临着也许是人生中最可怕的境地。犹豫了片刻之后，她的脑海里突然冒出了一个念头，对了，就这样做。于是，她问清了书店的地址之后，就赶了过去。

正如她预料的那样，在书店里站立着一位满脸泪迹的小女孩，而旁边的大人们，正恶狠狠地大声斥责着。她一下冲上去，将那个可怜的小女孩搂在怀里，转身对旁边的售货员说道：“有什么跟我说吧，不要吓着孩子。”

在售货员不情愿的嘀咕声中，她交清了几十元罚款，才领着这个小女孩，走出了书店，并看清了那张被泪水与惊恐，弄得一塌糊涂的脸。

她笑了起来，将小女孩领到家中，好好清理了一下，什么都没有问，就让小女孩离开了，临走时，她还特意叮嘱道，如果你要看书，就到阿姨这里来，里面有好多书呢。惊魂未定的小女孩，深深地看了一眼，便飞一般地跑走了，便再也没有出现。时间如流水匆匆而过。

不知不觉间，十年的光阴，一晃而过，她早已忘记了这件事，依旧住在这里，过着平静安详的生活。有一天中午，门外响起了一阵敲门声。当她打开房门后，看到了一位年轻漂亮的陌生女孩，露着满脸的笑容，手中还捧着许多礼物。

“你找谁？”她疑惑地问道，但女孩却激动地说出一大堆话。

好不容易，她才从那个陌生女孩的叙述中，恍然发现，原来她就是当年偷书的那个小女孩，十年之后，已经顺利从大学毕业，现在还特意来看望自己。

这个年轻女孩眼睛里泛着泪光，轻声说道：“虽然我至今都不明白，您为什么愿意冒充我妈妈，解救了我，但我总觉得，这十年来，一直都想喊您一声——妈妈！”这个年轻的女孩还说：“我现在已经是一家外企公司的高级秘书了，您的女儿呢，我听说她病了，是一种很严重的病，您放心，治病的所有费用都由我来付，还有我已经为她联系了一家医疗设施都非常好的医院，还请来了世界著名的骨髓移植专家，相信她的病一定能够治好的，您不要不



答应，这是我应该做的。”接着女孩的脸立即变得阴沉下来，轻轻说道：“如果当年没有您的出现，也许我就会去做傻事，甚至是去死。”

古罗马哲人塞尼卡说：一个人最需要的是只肯去拉人一把的手。

要知道，要正确立起人际关系，靠的不是小恩小惠，而是自己的实力，真正能在危难中拉人一把的人，才能建立永久不衰的桥梁。

南通叶氏帽业有限公司的销售部经理杨小春先生说过：“即使不是我的终端客户，我也会和他沟通，在平时的聊天中积累客户的信息，然后可以有选择性地给合适的客户牵线，促成他们双方的合作。”他还说，“这不是笨，这是一个长远的方向，做生意靠的就是人脉，你帮助别人了，生意圈自然就扩大了，你还怕接不到订单吗？”

俗话说得好：“人扶人高，人踩人底。”人生中总有起起落落，今天你不经意的扶了别人一把，改天也许就会在关键时刻就会有人拉你一把。所以，关键时刻不妨慷慨解囊，拉别人一把，为以后谋取更多的优势。

## 6. 谋势长远，以退为进

以退为进，指我方处于不利地位、进攻时机不成熟时，采取固守不出的变通策略，同时刻苦练兵，贮存给养，等待时机，反攻出击。以退为进是一种韬晦之计，也就是在特定形势下，用伪装的办法将真正的意图和动机隐藏起来，免除外来的侵害，保存发展自己。

以退为进常常发生在遭受挫折、困难和处境不利的情况下。因此，这种方略尤其需要对挫折的承受力和自我调节能力。在这种情况下，决不能产生自卑感甚至自暴自弃，需要耐心等待，克制不良情绪，不露声色，同时要努力提高自己，积蓄力量，等待反攻。所以，不善于忍耐和隐蔽，就不善于以守为攻，也就难以东山再起，重新夺取竞争的胜利。

春秋时期，齐国是春秋五霸之首，疆域辽阔，国力雄厚，拥有一支近三万人的军队；而鲁国则地域狭小，兵少力弱，不是齐国的对手。公元前 684 年春，齐桓公出动大批军队进攻鲁国，当齐军进入了有利于鲁军反攻的长勺地区时，鲁国并没有马上发起反攻，而是坚守阵地。这时，齐军自恃力量强大，首先发起进攻，企图一举成功。但是，齐军连续三次进攻都未获胜，队伍疲惫不堪，锐气大减。这时鲁军见时机已到，向齐军发起总攻。一时齐军阵势大乱，纷纷溃败而逃。

汉代的公孙弘年轻的时候家里很贫穷，到后来贵为丞相，但是生活依然非常的俭朴，吃饭只有一个荤菜，睡觉只盖普通棉被。就是因为这样大臣汲黯向汉武帝参了一本，批评公孙弘位列三公，有非常可观的俸禄，却只盖普通棉被，实质上是使诈以沽名钓誉，而这样做目的就是为了要骗取俭朴清廉的美名。

汉武帝就问公孙弘说：“汲黯所说的都是事实吗？”公孙弘回答说：“汲黯说得一点没错。满朝大臣中，他和我交情最好了，也最了解我。今天他当着众人的面指责我，正是切中了我的要害。我位列三公而只盖棉被，生活水准与普通百姓相同，确实是故意装得清廉以沽名钓誉。如果不是汲黯忠心耿耿，陛下怎会听到对我的这种批评呢？”汉武帝听了公孙弘的这番话，反而觉得他为人谦让，更加尊重他了。

公孙弘在面对汲黯的指责与汉武帝的询问的时候，一句也不辩解，反而全都承认，这是何等的智慧呀！汲黯指责他“使诈以沽名钓誉”，不管他怎样辩解，旁观者都已先入为主地认为他也许在继续“使诈”。公孙弘知道这个指责的份量，采取了非常高明的一招，不作任何的辩解，承认自己沽名钓誉。这其实表明自己至少“现在没有使诈”。因为“现在没有使诈”被指责者和旁观者都认可了，也就减轻了罪名的份量。公孙弘的高明的地方还在于对指责自己的人大加赞扬，认为他是“忠心耿耿”。这样便给皇帝和同僚们这样的印象：公孙弘确实是“宰相肚里能撑船”。既然众人有了这样的心态，那么公孙弘也就用不着去辩解“沽

名钧誉”了，原因是这不是什么政治野心，对皇帝构不成什么威胁，同样对同僚也构不成伤害，只是个人对清名的癖好，而且是无伤大雅的。

以退为进确实是一种很大的智慧。商战如同兵战，要从长远利益出发，“退一步，进两步”，以退为进是谈判桌上常用的一个制胜策略和技巧。

有一年，在比利时某画廊发生了这样一件事：

美国画商看中了印度人带来的三幅画，标价为 250 美元，画商不愿出此价钱，于是唇枪舌剑，谁也不肯放松，谈判进入了僵局。那位印度人恼火了，怒气冲冲地当着美国人的面把其中一幅画烧了。美国人看到这么好的画烧了，当然感到十分可惜。他问印度人剩下的两幅画愿卖多少钱，回答还是 250 美元。美国画商见毫不松口，又拒绝了这个价格，这位印度人把心一横，又烧掉了其中一幅画。美国画商只好乞求他千万别再烧这最后一幅。当他再次询问这位印度人愿卖多少钱时，卖者说道：“最后一幅画能与三幅画是一样的价钱吗？”结果，这位印度人手中的最后一幅画竟以 600 美元的价格拍板成交。

当时，其他的画的价格都在 100 美元到 150 美元之间，而印度人这幅画却能卖得如此之高，原因何在？首先，他烧掉两幅画以吸引那位美国人，便是采用了“以退为进”的战略，因为他“有恃无恐”，他知道自己出售的三幅画都是出自名家之手。烧掉了两幅，留下了最后一幅画，正是“物以稀为贵”。这位印度人还了解到这个美国人有个习惯，喜欢收藏古董名画，只要他爱上这幅画，是不肯轻易放弃的，宁肯出高价也要收买珍藏。聪明的印度人施展这招果然很灵，一笔成功的生意唾手而得。

在商谈中，卖方很想出售自己的商品，而买方则会提出种种借口，以图达到最高利益，此时，以退为进的战略便会大奏奇效。

当然，要想成功地采用“以退为进”的策略，必须有十足的把握。所谓“不打无准备之仗”，心中没有十分的把握而轻易使用此计，难免弄巧成拙。如果那位印度人不了解美国人喜爱古董的习惯，不能肯定他一定会买下那最后一幅画而去烧掉前两幅，如果最后美国人没有买那幅画，印度人可就是“赔了夫人又折兵”，追悔莫及。

你退一步，按照你所掌握的对方的心理，对方愿意采取令你满意的行动，你才能达到“以退为进”的目的。在与人交往的时候，为了达到某种目的，不妨让自己的头脑灵活些，以退为进常常会取得出人意料的效果。

运用这种方法，要注意几点：要知情，知己知彼，方能百战百胜。要有度，退要适度，进要有力，有如拉弓，过度拉弓弦易断，不够则不能把箭射远。此外，生拉硬扯是不能取得好结果的，只有顺应对方的话题和心态，自然而然，顺理成章，才能退得巧妙，进得有力。

《史记·滑稽列传》中记载着一则以退为进的论辩故事。

庄王十分钟爱一匹马，但这匹马因过于养尊处优，太肥胖而死了。庄王命令全体大臣为死马致哀，并要用一棺一椁装殓，按大夫的礼节举行葬礼。百官纷纷劝阻，庄王大动肝火，下令谁再劝阻，定判死罪。

宫中有个叫优孟的人，进宫嚎啕大哭。庄王问为什么，优孟说：“这匹马是大王最心爱的马，以楚国之大，什么东西弄不到！现在却只以大夫的葬礼来办丧事，实在太轻慢了！我请求用群王的礼仪来埋葬。”

楚庄王一听甚为高兴，便问：“依你之见，怎么个埋葬法呢？”

优孟说：“最好以雕琢的白玉作棺材，以精美的梓木作外椁。还要建造一座祠庙，放上牌位，追封它为万户侯。这样天下的人就知道，大王是轻贱人而重马了。”

楚庄王一听，如梦初醒，说：“我的错竟到了这种地步！”

优孟说服楚庄王别葬马，不是直言相阻，而是以退为进，先消降了庄王的对抗情绪和排斥心理，最后取得论辩的胜利。

如果拳头一个劲儿往前冲，打击力很快就会消减；如果拳头先收回来，等积蓄了力量再行出击，效果就会好得多。

语云：“回头是岸。”也是以退为进的意义。古来的先贤圣杰，从官场利禄之中退居后方，是为了再待机缘；有些能人异士隐居山林，是为了等待圣明仁君。有的人非常重视“韬光养晦”，有的人等待“应世机缘”；有德饱学之士都会懂得“进步那有退步高”。

周公辅佐成王，虽是长辈，一直以臣下自居，所以能成周公的圣名美誉。此皆证明，退让不是牺牲，所谓“失之东隅，收之桑榆”，有时以退为进，更能成功。

春秋时候，楚王的三子季札，因为贤能，父王要传位于他，而他谦让说，上有长兄，应该由长兄继位。长兄去世以后，因其贤能，国中大臣又再举荐他为王，他说还有次兄；次兄去世以后，全国人民又一致推举，希望他能出来领导全国。他说“父死子继”，应该由故世的先王之子继任王位，故而仍然退而不就，所以后来在历史上留下贤能之名。可见退让不是没有未来，退让之后往往在另一方面更有所得。

1989年法国最有名的“碧绿液矿泉水”被美国食品部门宣布其部分抽样中发现一些“碧绿液矿泉水”中含有超出规定2-3倍的苯，长期饮用有致癌危险！在这种情况下，其公司不是简单收回不合格产品，向消费者致歉以息事宁人，大事化小，小事化了，而是立即举行记者招待会，宣布就地销毁世界各地的16亿瓶矿泉水，随后用新产品以抵偿。这样一来公司损失2亿法郎以上。碧绿液公司销毁全部产品这一特大新闻，在美国乃至全世界传开，“碧绿液”顷刻间家喻户晓。随着新产品上市，谁不想去品尝一下？该公司董事长事后说，如直接花2亿法郎做广告，肯定不会产生如此大的号召力。显然如果一味掩饰，否认失误，那就是一种最大的失误，以退为进，方能反败为胜。

同样，在职场中也可以运用以退为进的方法，为自己谋取一个好职位。

一位不善于言词的博士生，毕业后拿着电脑专业的博士证书去求职，但没有一家公司聘用他。后来他以退为进，在求职时索性不再出示最高学历证书。不久，有一家电脑公司愿意聘用他，职务是程序设计师，但报酬并不高。他不以为意，在上班时非常勤奋认真，尽职尽责地做好工作，而且对公司的发展提出一些有价值的建议，并独立开发几个具推广价值的软件，因此受到长官的赏识，并提拔他为副总经理及管理公司的技术开发工作。

大部分的毕业生在择业之初会希望进入大公司，薪资也相对要求较高，通常较不愿意屈居于小企业，或者低收入，总是害怕埋没自己的才华，难以得到提拔重用。若能以退为进，放下自己的身段，往“低处”走，找到适合并能充分发挥才华的基层工作，在基层的岗位上努力精进，在接受磨练和考验的当下，必能走出一条康庄大道。

所以，一个人要想成功立业，必须要懂得以退为进。引擎利用后退的力量，反而引发更大的动能；空气越经压缩，反而更具爆破的威力；军人作战，有时候要迂回绕道，转弯前进，才能胜利。很多时候，我们要想成就一件事情，必须低头匍匐前进，才能成功。

以退为进，由低到高，这既是自我表现的一种艺术，也是生存竞争的一种策略。有时候，不刻意地追求反而有所得，追求得太迫切、太执着反而只能徒增烦恼。以退为进，这种曲线的生存方式有时比直线的方式更有成效。面对压力、障碍，后退几步，再加上冲力，成功的希望可能最大。

以退为进，是人生处世的最高哲理。人生追求的是圆满自在，只知前进不懂后退的人生，它的世界只有一半。因此，懂得“以退为进”的哲理，可以将我们的人生提升到拥有全面的世界。谋势长远，“以退为进”，何乐而不为呢？

## 7. 因势利导，水到渠成

人生中不论做什么事情，都要学会靠势，因势利导，自然就水到渠成了。

唐太宗的镜子魏征曾经说过：“民者，水也；官者，舟也。民可载舟，亦可覆舟。”魏征的话，是说给唐太宗李世民听的。正巧李世民不是那种听不进忠言的人，能耐心听魏征的话，而且也能从谏如流。所以，唐朝在李世民手下的发展，步入了“康庄大道”，至今教人向往，引人为豪。在这里，李世民的治国方针就是势，而国富民安就是成。

世间最可宝贵的就是人，无人无以为国，无人无以为家。“国”、“家”都没有了，还叫什么国家？有语曰：皮之不存，毛将焉附？

当年，商鞅变革时，首者取信于民。民有信，而政令行。为秦始皇一统六国奠定了坚实的基础。刘邦推翻秦朝统治，方法十分简单。他向百姓宣布：“吾与父老约法三章”，“杀人者死，伤及盗者抵罪。”并约定：“秦朝之法均作废，父老乡亲们安分组织生产、生活”。结果看来这种方法还是很不错的。看来烦琐、严酷的法律决不是万能的。法律是基于普遍的道德和良心之上的东西，越简约，越好。越烦琐，越乱。这也可以称之为因势利导。在这里，取信于民就是势。

所谓“因势利导”就是按照客观事物发展规律办事。在客观事物的发展过程中，事物与事物之间，存在着一种本质的、必然的、内在的联系，这就是规律。规律既不能创造，也不能消灭，是独立地存在于人的主观思维之外，不以人的意志为转移的。我们认识事物主要是认识事物的规律，我们所做的一切工作都受到这种客观规律的制约。比如春天播种，夏天锄草，秋天收割，这就是我国北方农作物生长的规律。我们不能冬天播种，这样小苗会冻死；也不能夏天播种，那样不等成熟天气就已变冷。所以规律是不能违背的。但是，我们可以认识规律，利用规律来为人类造福，农作物与四季的关系主要是其受气候的影响，我们就可以人为地给农作物创造这样的环境，于是冬天仍然可以吃到新鲜蔬菜，四季都有适宜的收获。

“因势利导”这里的“势”，可以理解为“形势”、“趋势”、“态势”等等。“势”的最浅显例证是瀑布。瀑布的水自高而下，飞速流淌，这就是“势”。引导瀑布的水势用来发电，这就是“因势利导”。中国的葛州坝水电站，就是利用长江三峡的急流水势，加以引导，用来发电的。孙子也是用急速奔流的水和长空的鹰击来比喻“势”的，他在《孙子·势篇》中说：“激水之疾，至于漂石者，势也；鸷鸟之疾，至于毁折者，节也。”意思是说，湍急的流水，能够漂转大石，这是因为水有疾势；鸷鸟迅飞猛击，可以捕杀鸟兽，这是由于它能有节奏。慎子则说：“河之下龙门，其流驶如竹箭，驷马追，弗能及。”“鹰，善击也；然日击之，则疲而无全翼矣。”这和孙子的话意思是一样的，都是说“势”。要能“因势利导”，还必需先要“审时度势”才行。这里的“时”，可以理解为“时机”、“时代”、“潮流”等等。“审时度势”就是认真审察时机，仔细忖度形势。孙子说：“故善战者求之于势；任势者，如转木石……故善战人之势，如转圆石于千仞之山者。”所谓“任势”也就是“审时度势”。只有对时机和形势有了正确的审察与忖度，才能够更好地去“因势利导”。

综观古今战争，大凡名将用兵，其制胜力无不包括审时度势的因素。所谓灵活机动的战略战术，实质上就是审时度势的战略战术。

战国时期，魏国有一次攻打韩国。韩国向齐国求救，齐国派田忌为大将，孙臆为军师，发兵救韩。齐军直捣魏国首都大梁，魏将庞涓急忙从韩国撤兵回国，保卫大梁。孙臆对田忌说：“魏军骄傲轻敌，以为齐军不敢和他们作战。我们要因势利导，引诱他们中计。兵法上说，跑到百里以外去求利，要折损大将；跑到五十里以外去求利，士兵会损失一半。我们进入魏国境内后，头一天宿营做饭用十万个灶头，第二天宿营做饭用五万个灶头，第三天宿营做饭用三万个灶头。用这个办法来迷惑魏军，他们一定会急追我们的。然后，我们再找机会打他们的埋伏。”果然，庞涓带兵追踪齐军，发现锅灶一天天减少，就骄傲地说：“我早知道齐军胆怯，现在进入魏国才三天，他们的士兵就跑了一半。”是留下步兵，只带一部分骑兵，加速追赶齐军。孙臆判断魏军夜里将要赶到马陵，这里道路狭窄，地势险要，是打伏击的好地方，于是在这里埋伏重兵，杀败魏军，庞涓自己也自杀而亡。

在这一事例中，孙膑准确地判断了战争发展的规律，提出了“因势利导”的方针。孙膑的“因势利导”是认识、利用了规律才最终战胜了魏军。他知道规律是不可违背的。魏强、齐弱的事实是必须承认的，不能硬拼。但是魏强却骄傲轻敌，齐国却能实事求是地判断双方的利与弊，于是利用自己的长处，抓住魏军的弱点，引诱他们中了埋伏，结果大获全胜。

“因势”是为了“利导”，“利导”又必须“因势”；“因势”是手段，“利导”是目的。恰当的结合点必须体现“势”的规律性、“导”的方向性，符合事物发展的客观规律。

掌握因势利导的艺术，需要增强预见性。预见是因势利导的眼睛。“凡事预则立，不预则废。”没有预见，就没有因势利导。任何事物的发展都有一个从量变到质变的过程，只要肯于动脑，仔细观察，认真分析，就可以增强预见性。而预见性又离不开主动性和创造性，需要以高度的责任感和积极的进取精神去探索事物发展的规律，树立忧患意识和机遇意识；需要切实加强学习，认真研究工作，不断提高理论修养和实践能力。这样，才能做高瞻远瞩的领导者，不做劳而无功的盲动者。

上海郊区有一家中外合资的毛纺织品公司。这家公司的生产设备分别从日本、波兰、意大利等国引进，形成八条生产线，在中国大陆属于一流水平。一九八八年八月八日，在这个百年一遇的好日子里，这家公司择吉开张，意在求得企业的兴旺与发达。哪知，就在公司开张的当年，遇到了毛纺织国内市场疲软的严峻局面。面对如此不利的形势，企业领导和推销人员共同对形势进行了冷静的分析，找出销路。他们从分析中认识到，国内市场虽然疲软，国际毛纺市场却有潜力可挖。从公司自身看，具有三方面的优势：首先，拥有全国一流的生产设备；第二，生产工艺先进；第三，公司职工淳朴善良，吃苦耐劳。根据分析的结果，公司领导采取以变应变、因势利导的策略：利用自己的设备优势，生产出口创汇产品为主，到国际市场上一显身手。一九八九年，公司产品的外销比重高达百分之七十，出口毛衫二十万件，占创汇总额的百分之六十。又利用生产工艺先进的优势，改生产高支纱、细纱、羊绒衫等高档产品。据统计，一九八九年一年中，通过生产高档产品，多创汇一百多万美元。又利用职工的淳朴苦干，发展多品种、小批量的产品。一九八九年，毛纱、毛衫的样品多达二百多种，最少的投产量只有一百公斤。依靠灵活的经营和销售决策，公司从艰难中创出一条新路。一九八九年创汇额达四百五十万美元，创利三百多万元，实现了预期的目标。这是善于“因势利导”的一个实例。

传说上古时洪水淹没大地，舜帝命鲧治水。鲧采取水来土挡的办法，无功而返。禹承父志，潜心治水，采取因势利导的办法，疏通江河，让滚滚洪流汇入四海，从此山川定位，百姓安居乐业。夏禹为治水“三过家门而不入”的忘我精神可敬可佩，他那善于因势利导的思维方式，也值得创新者学习借鉴。在搞发明创造时，因势利导也可以说是良谋利招。

美国圣地亚哥市的历克·约曼及其妻玛莉发明的“三思娃娃”，可谓是因势利导的最新杰作。

在美国，由于“性解放”思潮的冲击，许多青少年未婚同居。更令社会不安的是，不少女孩喜欢孩子，常常未经周详考虑便轻率地“制造出生命”，带来各种意想不到的社会问题。

怎样解决少男少女未婚同居且轻率“制造生命”的问题呢？严格家教、校规以及加大社会舆论压力去劝阻未婚妈妈的出现，固然是个办法，但在“性解放”歪风日盛的“民主国家”里，这种靠阻的办法未必奏效。若用法律来制裁，恐怕有“侵犯人权”之虑。在这种情况下，约曼夫妇匠心独运，发明出一种日夜定时啼哭和随机“撒尿”的电动娃娃，力图使那些想做未婚妈妈的少女们“三思而后行”。

这种命名为“三思娃娃”的电动公仔，不像普通电动娃娃那么简单，其最大的特点是日夜不间断地相隔一段时间就发出初生婴儿啼哭声，当做“父母”的把它抱在怀里哄拍20分钟后，它就“乖乖”地停止哭泣。“模拟妈妈”可对三思娃娃的行为进行调校，也可以让它只需稍微逗弄一下，它就止哭。还可以把它调校为“大哭”，无论怎样哄，也不易令它不哭。

这种三思娃娃与初生婴儿一般大小，且造型十分可爱。当它投放市场后，受到许多少女的欢迎。她们乐意花大约 200 美元购买，并将娃娃放在婴儿车或摇篮里，视之如自己的“小宝宝”。有的还怀抱足能以假乱真的娃娃，作“母亲”状走在公园里怡然自得。

“世上只有妈妈好”，但当一个好妈妈并不那么容易。尤其是处在成长和学习阶段的少女，在“三思娃娃”日夜啼哭和随机“撒尿”弄湿床单的折磨下，不得不“三思”自己的行为。据说，自三思娃娃进入市场后，的确有不少人心甘情愿地打消了做未婚妈妈的念头。

“三思娃娃”的创意虽然带有明显的“美国特色”，但是发明者善于从消费心理需求中悟出因势利导的方案。

事实上，这种因势利导的发明创造在我们国家也是非常常见的事情。他们不仅解决了许多人的烦恼，也为自己的成功增添了一个新的纪录。

例如，随着游戏机的上市，许多孩子整天都在与游戏为伴，不管是有钱的、没钱的，都天天围着游戏机转。因此，大量的问题孩子涌入社会，使父母感到无耐和焦虑。严禁孩子玩游戏机，这虽然是好办法，但事实上根本行不通。因此，这些问题引起了相关部门的注意，许多人都在想有没有因势利导的办法呢？北京四达技术开发中心的科技人员想到了这个问题，率先研制一种视听教学新媒体——普里奇声像卡、带，能够使游戏机巧变学习机。

“普里奇”是英文“桥”的音译。只要买一块普里奇声像卡插入游戏机卡槽，就可在电视屏幕上展示图文并茂、视听同步的教学节目。声像带由人民教育出版社等 40 多家出版社组织我国特级教师编写，内容紧扣国家统编教材，既有课程辅导，也有各科总复习。现投放市场的有幼儿启蒙教育、中小学辅导、课外趣味读物、成人英语辅导等各系列共 70 余个品种。

当代教育学家研究表明：人类记忆力 85% 依靠视觉，15% 依靠听觉，声像同步，能激发孩子大脑潜能，调动学习兴趣，提高学习效率数十倍。普里奇声像卡、带曾获第 40 届布鲁塞尔国际博览会尤里卡金奖。

“因势利导”反映出一个人的智慧。人在社会中地位的高低与其因势利导的能力的大小有着一定关系。要实现因势利导，必须学会见缝插针，适逢其时，才会水到渠成。

## 8. 该沉默时就要装“哑巴”

聪明人说话以其经验为依据，更聪明的人则依据其经验而选择说话，绝对聪明的人总是保护沉默让真理发言。

鲁迅有这样一句话：“不在沉默中暴发，就在沉默中灭亡。”沉默着不因为害怕而退却、逃避，是为了勇敢地迎接挑战，做充分的思想准备，在行动的那一刻，震动天地。不难想像沉默之后的巨响，是何等力量之酝酿，它可以平息争纷人心中的怨气，可以浇灭暴躁人心中的怒火。正所谓“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”。我们忍耐不语，和平替代了争执，无言的力量战胜了一切。

沉默是金，雄辩是银。沉默不难，会沉默比较难。很多时候我们过于注重自己的话语表达，因而忘记了“沉默是金”这句蕴涵深意的格言。言多必失，多说不如会说。很多时候话语并不能给我们带来更多的优势，相反，有可能带给我们的是一些不必要的麻烦。“祸从口出”也许就是警醒那些喜欢胡说八道的人。

赵致行就是这样的人，凡事总喜欢抢着说出自己的看法。一次，主管召集质检部全体人员开会，分析头一天客户退货的原因。那批货出厂前是徐明辉检验的，这相当于是开徐明辉的“批斗会”。

主管说：“这次事故的责任人已经查清了。生产人员看错了图纸，我们部的徐明辉最后把关不严，才造成了这次事故。”他接着让大家就这次事故发表意见：原因出在哪里，该怎样弥补。

大大咧咧的赵致行第一个站起来，不假思索地说：“我认为，如果徐明辉严格把关，就不会出现这样的事情。这事徐明辉应负一定的责任。作为质检人员，他缺乏高度的责任心……”他甚至还把徐明辉以前的一些错误夹带进来进行了一番批评。

本来就很懊恼的徐明辉此时听赵致行这么一通狂批，更加不自在。徐明辉充满敌意地瞪了赵致行一眼，似乎嫌赵致行的话太多了。

就连同事们都觉得赵致行的话过多，既不分场合，也不顾别人心里是否好受。再说徐明辉也不是有意的，难道还用得着你在这里大讲特讲？

接下来的讨论，大家都是针对工作上的问题，把赵致行的话题岔开了。

在后来的工作中，徐明辉经常对赵致行的工作吹毛求疵，抓住一点问题就不放过，跟同事宣扬一番再告到主管那里，搞得赵致行很被动。有时徐明辉甚至还直接告到老板那里，久而久之，老板对赵致行的工作能力产生了怀疑。

徐明辉总是与赵致行过不去，赵致行感到在公司待不下去，只好伤心地离开了。

公司就相当于一个舞台，是一个明争暗斗的舞台，公开对某人发表意见向来是个雷区，一不小心就会触雷。如果自己没有一个更好的建议或解决方法，切勿胡乱指责别人，否则，不仅会树敌，还会令老板对你的印象变差。同样的，在职场中，对于一些流言蜚语也要沉默以对，那些流言便不攻自破。相反，你越是解释只会越描越黑，说不清，也道不时，就会让人觉得有那么回事。

A公司的孙小姐相貌出众，工作能力强，很快被提拔为部门经理。其他职员说她是因为长得漂亮才有如此好的机遇，甚至有人说她和总经理关系暧昧。

孙小姐的男朋友听到了这些流言蜚语后便开始在心里犯嘀咕，继而疏远她。孙小姐委屈地问男朋友：“你为什么相信别人而不相信我呢？”男朋友说：“无风不起浪嘛。”

孙小姐气愤地和男朋友分手了。她怎么想也气不过，便和说闲话的同事们针锋相对，但闲话并没有因为她的辩解而消失，说闲话的人反而变本加厉，说她恼羞成怒是做贼心虚的表现。

孙小姐最终心力交瘁，不得不辞去工作。其实，这完全是她不懂得沉默的结果。因此，身在职场，适时的沉默是必须的。保持适度的沉默是远离是非的最佳方式。

看过电视剧《大长今》的人都羡慕长今的无敌好运，在生死关头，总有贵人相助，让她逢凶化吉。但若你看得够仔细，也够用心，你就会发现，长今的好运固然重要，但采取“沉默是金”的应对方式，也是她制胜的一大法宝。她深谙其中的道理和利害关系，不到万不得已，绝对是“三缄其口”。

长今学医后重返皇宫，适逢皇后小产后身体转差，诊治了一段时间却一直无效。内医院诸位医官以及医女甚为忧心，却又苦无良方。长今虽然对于内医院第一医女阿烈的诊脉持有不同的意见，怀疑阿烈诊断错误，但在没确定皇后真正的病因前，尽管心中存疑亦未妄下结论，也没对医女们的医术横加批评，而是保持沉默。直到有一天，她诊断出皇后腹中有死胎，才大胆提出自己的观点。

可以说，长今正是因为深谙“沉默是金”道，才能在皇宫中安稳地度过那么长时间。其实，职场又何尝不是一个充满危机的地方，如果你不能很好地表达自己的想法，那么最好什么也别提。不懂得沉默的人，就不是一个成熟的人，也就永远不能实践重大的事情。“或者沉默，或者说得恰到好处。”不少人却言多而失，为自己没有收好舌头而追悔莫及。

有人曾说：“保持沉默要比疾言厉色说出真相好，否则，就会如同不好的调味品败坏了一道精美的菜肴。”喋喋不休，只能给自己带来伤害。而职场中的许多人并不明白这个道理，往往在这方面吃了不少的苦头。

某公司准备提拔一名年轻人做办公室主任，张华刚和另一位同事都是候选人。他们俩实力不相上下，且两人私交也很好。

有一天，经理把张华刚叫进办公室，告诉他公司初步决定由他来接任办公室主任。张华刚很开心，前一阵为升职一事焦虑万分，现在压在心里的一块石头终于落下来了。

喜悦之情溢于言表，舌头就特别灵活。那天的张华刚好像特别健谈，从公司的近忧到公司的远景，谈得头头是道。经理听得连连点头。

不知不觉，最后张华刚竟然聊到了那位同事。张华刚说起一些那位同事闹的笑话，以及一些对那位同事不利的事。

几天之后，正式任命下来了。让张华刚大跌眼镜的是，主任并不是他，而是那位同事。经理语重心长地对他说了一句：“年轻人，沉默是金啊。”后来，张华刚了解到，和他谈过话后，经理又和那位同事谈了话，委婉地提及张华刚可能出任主任，希望他能够支持张华刚的工作。同事对张华刚的评价非常中肯，也正是这一点让经理最后舍张华刚而取那位同事了。

适时的沉默体现着一个人的修养，显示着一个人的容人之量。张华刚的多言让经理看到了他的浮躁和轻狂，也让经理觉得他的人品好像还差那么一点点，因此经理在最后改变了主意。

适时保持沉默是一种智慧的表现，沉默又是一种不可多得的品质。在实际工作中，如果能够灵活运用，将对我们的事业起到不少的帮助。

孙明浩是某公司的经理，由于小人的虚假指控而被停职，许多人都为他打抱不平，纷纷站出来痛斥小人行为。

孙明浩对自己的无辜受冤没有表态，只是等待着上级调查。

他的下属们打算为孙明浩开个记者招待会，澄清事实的真相，孙明浩拒绝了，他说：“这件事是别人安在我身上的，理应别人来讲清。”

孙明浩停职半年后，终于恢复了原职，他复职这一天做演讲报告时，同事、记者都想听他这段日子是怎么过的，孙明浩却只字未提他被虚假指控的事，只谈了今后的工作计划。

一位记者问他：“什么驱使你保持沉默？”

他笑笑回答：“真理。”

这是何等的风度！因为真理无须争辩。

贝多芬曾说过：“几个苍蝇咬几口，绝不能羁留一匹英勇的奔马。”每一位优秀人物的身旁总会萦绕着各种纷扰，对它们保持沉默要比寻根究底明智得多。我们应当保持一种温和平静的心态从容地面对它们。

前苏联作家伊里亚·爱伦堡的长篇小说《暴风雨》出版后，在社会上引起轰动，褒贬不一，莫衷一是。有一家报社的总编不知从哪儿获得信息，听说最高首脑斯大林对《暴风雨》看法不佳，说是“水杯里的暴风雨”。这家报纸为了表明自己的政治敏感性和鲜明的立场，该总编召集有关人士对这部小说进行研讨，并“邀请”作者本人参加。这次研讨，由于总编的诱导，每位的发言辛辣而尖刻，大有口诛笔伐之势，如果批判成立的话，足以让作家坐几年牢。但在场的爱伦堡极为平静，他听着大家的批判，一言不发，无动于衷。这使与会者无法忍受，纷纷点名让爱伦堡发言，从灵魂深处检讨自己的错误。被迫无奈，爱伦堡只好发言：“我不想多说，只念一封电报，全文如下：我怀着极大兴趣读了您的《暴风雨》，祝贺您取得了这么大的成就——约·斯大林。”听完这封电报，总编脸色煞白，以最快的速度离开会场，其他发言者也溜之大吉。爱伦堡双手一摊，自言自语地说：“都怨我，这么过早地发言，害得大家不能再发言了。”



沉默，有些人认为是沉寂、寂寞的代名词，是无奈、无助和软弱可欺的意思。而实际上恰恰相反，沉默是一种涵养，沉默是一种技巧，沉默还是一种力量。

沉默是一种涵养。有一位老者，确切说是一位学者，有一次骑自行车在街上与一个迎面而来的毛头小伙相撞，本来小伙逆行，违反交通规则，但他仗着年轻气盛，先是吼叫，老者不语；接着拉扯，老者不理。围观者越来越多，多数人把鄙夷的目光投向那个青年人。此时的老者两眼平视，双唇紧闭，始终没有争辩。老者若是怒吼一声，也有可能一下子“镇”住小伙。但老者没有那样做，他想如果那样做了，一是自己生气上火，有损健康；二是有失自己的身份，有时“秀才碰上兵，有理说不清”。那青年小伙气势汹汹地吵了半个小时，突然停下来，对老者说：“你走吧！”语气平缓且带有内疚的意思。老者依然一言不发，走了一段路程，那青年小伙又追上来，用异样的眼光看着老者，恳求他说句话，以原谅自己的莽撞与不是。

古希腊最早的哲人泰勒斯曾说过：“多说话并不表明有才智。”人生有两只眼睛，两只耳朵，由此不妨揣摩一下造物主的意图：是否让我们多看多听而少说呢？明朝的李笠翁也认为：“智者拙于言谈，善谈者罕是智者。”更何况还有诸如“言多必失”、“祸从口出”、“少说为佳”等警句的提醒呢？

学会沉默，用沉默的方式表达自己的思想与感情，才能悄悄地走入对方的心灵。学会沉默，当夜完整而彻底地黑下去时，我仍然能理解这沉默的夜，并在理解中防范那些无知的得意忘形的举动；学会沉默，当自己的爱慕被对方无情地拒绝，我仍能把沉默当作明智的抉择，虽然沉默的外表是冷的；学会沉默，可以回归平静，让一切的世俗杂念随风飘走，让理想与成功牵手，把过去、现在与未来拷贝到沉默的岁月。学会沉默吧，沉默是一种美德。

俗话说：“话到嘴边留半句，未可全抛一片心。”传统的中国人，世代相袭，恪守着“言多必失，话多伤人”、“君子三缄其口”的古训，把缄口不言奉作练达的安身处世之道。今天，我们还应记住这些古训，该沉默时一定要三缄其口，以免给自己带来不必要的麻烦。

## 第二章 顺势而谋，寻机而动

在顺应形势的前提下谋求发展、寻找机会、及时行动是推动事业发展的一条重要途径和方法。现实中，机会无处不在，但行动决定财富，想获得财富，不必等万事俱备，要以最快的速度付诸行动，让机会成为服务于你的奴仆。因为当机会来临时，速度就是生命，时间就是金钱。

### 1. 顺势是最好的计划

何为“势”？“势”是指大部分投资者一致认同的形势，从而形成不可抗拒的状态，投资者只能顺势而为。天下大事，顺势者昌，逆势者亡。政治如此，经济也如此。让自己时刻处于安全的位置，这是一个“经济人”的应当有所为之事；而有所不为的事，首当臆断趋势即将结束。顺势操作是生死相关的原则。顺势者昌，逆势者亡。生死存亡，不可不察也。

在我们这个时代，就要顺应时代的发展，如果一步跟不上的话，就有可能灭亡。有人说这是一个不确定的年代、多变的时代，要懂得如何适应变化、掌握变化，才能在下个世纪来临前做好准备。目前世界的改变，不是诡变的那样混乱，只要搞清楚到底有哪些变化，就可以掌握变的主体。我们要选择顺势发展，否则的话只有“被灭掉”。

在现实生活中，我们常常用“顺”字来表示美好。把女人贤惠助夫的品性叫做温顺，把人的端庄好看叫顺眼，把利人利己的举手之劳叫顺水人情。在世俗生活中懂得顺水推舟、顺势而为的人，大都达成圆满的人生。而人顺，则家顺，家顺，则国顺。古人亦云：顺者昌，逆者亡。可见“顺势”比“逆势”好。顺势则和平、安定，逆势则战争、死亡。顺势发展才能取得最大的成功。

我们可以看一下周围左右逢源的人，他们都是因为顺势，所以顺利。但是，我们还可以发现，有些人顺应权势，因此颇得赏识，进而有了收获。对于传统的中国人来讲，要做到完全地顺应权势，的确有些难。摧眉折腰事权贵，不得开心颜。这种势，并不一定要你去顺。我们需要学习顺应“事物或力量表现出的趋向”这种“势”，顺应趋势，选择该做的事，取得了成功，这是聪明人。

被人称为“经营之神”的松下幸之助曾说：经营，其实就是一种顺势。就像“雨天撑伞，晴天收伞”，于是就自然而然地成功了。顶新集团总结“企业成功的五项关键要素”，排名第一的是“道”，排名第二的是“天”，“道”、“天”讲的都是“顺势”：“道者，令民与上同意，可与之死，可与之生，而不畏危也；优先顺序是否正确？顾客满意员工满意？团队共识？……”“天者，阴阳、寒暑、时制也；由历史趋势所产生的市场需求？……”其余三项的“地”、“将”、“法”，也无外乎顺应内势与外势而已。所有的一切想要取得成功，就要顺势发展，否则不会成功，顺应时势才能取得更大的成功。

一个企业，只要应市场的需要而诞生，依照规律行事，就不可能亏损。对于有些企业来说，亏损都是因为不“顺”，主要表现为内、外、内外之间的资源匹配等等的“不顺”。本该称王的企业，由于内部不顺而亏损。

通过观察不难发现，一些传统的名牌企业，领导班子多是从事技术工作或政治工作的。虽然从某方面看他们也许可以算是优秀的专业人才，但他们不懂营销、不懂市场的规划与管理，对市场充满恐惧；因此只能以简单的营销组织来“推销产品”。

我们以商业零售业为例，某些著名的国营商场，明明拥有雄厚的资金、几十年积累下来

的口碑，但它们在哪怕非常弱小的外来资本面前，也是出人意料地不堪一击，看不懂别人的竞争意图，稀里糊涂地打败仗。唯一剩下的赢利方式就是出租场地，最后导致品牌透支、顾客流失、全军覆没。还有某些国营酒企，除政府购买部分可以赢利外，就只能依赖“卖品牌”为生……

这些都是“不顺”：我们的祖先历史上遗留下来的宝贵遗产，由于我们的资源掌握者没有与之相匹配的经营能力，有经营能力的个体又没有掌握资源，由于我们中的不止个别人把赢利的生意剥离出来留给自己、亏损的生意转嫁给投资者，致使企业亏损或不断走向亏损。时代变了，经济发展也越来越快，顺势发展是非常必要的，管理者要懂得顺势发展，善于冲出思维定势的桎梏，从最细微处寻找差异，在差异里发现市场，公开招聘，选用优秀的人，让企业的竞争能力显现出来。

在这个时代，顺势是最好的计划，它可以让我们取得最后的成功，却不会让我们被这个社会所淘汰，因此，我们应该为自己的企业制订一适合自身的计划。要想发展下去，要想取得成功，就要把握机会，取得顺势带给我们的“顺”。

仅在短短的一周之内，两大纺织合资力作先后浮出水面：先有日本东丽和青岛即发合资建设的东丽即发(青岛)染织股份公司在即墨奠基，后有 ITG(美国国际纺织集团)与香港永新集团联手投资的康龙纺织有限公司在嘉兴建立；后者斥资 9500 万美元，而前者仅一期投资就已达 1 亿美元。在纺织品设限和新配额分配的迭迭声浪中，纺织行业重量级外资在中国大陆全新登场，不禁让人颇有“逆市”之叹。

是逆市么？有人问东丽即发的新任日本总经理林和也先生时，他坦然答道：“对于中国纺织品当前的国际贸易形势我们是了解的。但我们的产品定位在高档面料和服装，因此对于设限问题并不担心。”的确如此，东丽即发的目标是打造亚洲乃至世界最大的高档染色面料生产基地，康龙纺织的任务则是生产世界牛仔布市场中的顶级品牌“Cone Denim”……不论是日本人还是美国人都非常清楚：产品是一切自信的基础。有了这一点，贸易设限不攻自破，“中国优势”仍然存在，未来很长一段时期，我们的制造能力和高端纺织品市场依然诱人。

由此可见，也许当前比讨论“是否逆市”更好的话题，是“如何顺势而行”。

通过调查我们可以发现，美国人的顺势之举表现在“识时务者为俊杰”。据称，ITG 的 CEO 威尔伯·罗斯曾是对中国纺织品设限的积极鼓吹者，而今天，他却欣然开始了在中国的投资之旅，并宣称“这将是我们在华一系列投资的良好开端”。对于中美之间的贸易摩擦，ITG 已经有了新的感悟，把它理解成为是一种协调和调整——这种调整将导致美国纺织业生产模式、贸易模式的更新。如果这是必由之路，那么不如他们先行一步，占得先机才是制胜关键。谁先行动，谁就抓住了成功，这个世界就是这样。

而日本人的顺势之举表现在“时刻准备着”。有资料显示，近年来，周边纺织纤维产业的迅速崛起使“世界纤维老大”树立起危机意识，如何保持自身核心竞争力成为他们不敢松懈的功课。为保持其在行业内的领先水平，东丽加强了高附加值产品的研发与销售，加强了高端产品的生产与出口，继续靠科技维持世界一流纤维企业的竞争力。

中国也是一样的。在新的国际贸易形势下，在新配额时代来临时，综观国内纺织服装企业，谁得以露出顺势而为的从容微笑，谁又正在面临逆市的颠覆危机？遥想当年跨入 WTO 门槛前后，我们都言准备，而准备的成绩如何，现在算是第一次验收的时候。新配额时代的到来必将引起一轮行业调整震荡，那么顺势而动是非常必要的。一句话，是“顺势”还是“逆市”，关键在于你如何选择；如果你连选择的能力都没有，那么只有等待市场来决定是否选择你了。选择顺势而行才是成功的法宝，所以，要想超过别人，达到成功，就要有一个顺势的计划，不是无目的地行动，而是有计划地去进行。如果你比较幸运地处在顺势之上，人们往往不会把这时的成绩看成是你自己努力的结果。但是，如果你能把实力与“顺势”结合起来，你的力量就会增加许多，也就不会被人们的议论羁绊住前进的步伐了。凭借顺势，再加

上自己的努力，实现更高更远的目标，你的自信就会不断增强。

顺势可以让人犹如顺水推舟。改革开放，下海是顺势；学习工作，网络是顺势。在市场环境日趋全球化的今天，无论是一个国家，还是一个行业、企业，都应把握大的趋势和方向，顺大势之“势”，顺势而为。在满足自身进取的同时，也应顾及多方利益，谋求双赢，才是最好的结果。

## 2. 顺势而谋，蓄势待发

在当今这个飞速发展的社会，要想成就一番事业，就要顺势而谋，只有不断用学习的方法给自己充电，才能成功。别人都不断学习先进的知识，如果你不学习，那么只会被淘汰。一位哲人曾说过：“学习是人类进步的阶梯。”但在生活中，有些人总是以事情多、工作忙为自己寻求开脱的理由，不愿甚至不想主动去学习。我们要顺时而谋，才能取得成功。这个时代有很多先进的东西需要我们去学习，我们只有不断学习才能积累“能量”，等到时机一到，就可以取得成功。

生活中，每个人都想取得成功，无人不渴望机遇之神的青睐。然而，当机遇没有来到的时候，我们能够做些什么呢？怨天尤人？消极等待？还是韬光养晦、蓄势待发？俗语说：“不飞则已，一飞冲天；一鸣则已，一鸣惊人。”对于追求成功的人来说，一飞冲天和一鸣惊人的情景实在是成功的极致，但怎样才能获得这样的荣耀呢？最重要的还是要不断提高自身的能力，静候机遇的到来，然后迅猛出击，奋起拼搏。

如果你不想成为一个失败者，就要学会顺势，就要做到蓄势待发。想要成功，我们就要时刻准备着，不断积累知识和经验。当保存了一定的实力后，一个偶然的机会有可能会让我们成为一个了不起的人，但如果我们没有积蓄力量，就算机会来了，我们也抓不住它，因为我们没有抓住它的能力。

李嘉诚小时候，家里非常贫困，但他想方设法博览群书，为自己的成长和事业的成功打下了坚实的基础。年轻的时候，李嘉诚努力学习粤语和英语，为自己立足香港提供了保证。即使后来功成名就了，李嘉诚也没有停止学习的脚步。现在，李嘉诚已年逾花甲，然而，他仍然坚持不懈地学习。他除了学习有关经济和科技方面的知识外，还特别喜欢看名人传记，并从中吸取经验与智慧。

李嘉诚始终没有因为成功和年龄而放弃学习，学习成了他生命中不可或缺的一部分。有人曾问李嘉诚是靠什么赢得成功。李嘉诚回答说，靠学习，不断地学习。李嘉诚不仅把终身学习作为自己的信条，更是用自己一生的行动证明终身学习的巨大力量。

学习可以让我们获得很多“能量”，终身学习既是十分简单又是极端困难的事情。说它简单是因为学习不是一件必须正襟危坐的事，它就实实在在地存在于我们日常生活的每一天。它的内容无限广泛，它的方式也是因人而异。一个故事，一次经历，一番谈话……都能让你收获良多。生活中到处都值得你学习，不要让一个个学习的机会与你擦肩而过。时时准备赢得机会，只有不断地为自己充电，才能在关键时刻抓住成功的机会，否则的话，当你遇到机会时，也会无力挽留。

对于上海同济大学来讲，1995年是非同寻常的一年。因为在同济大学88年的历史上，第一次写下了女校长的名字：吴启迪——第一位民主推举的唯一的 youngest 的女校长。然而，这一切对于吴启迪本人来说，却并不出乎意料，似乎一切都早已尽在预料之中。让我们回头看一看吴启迪的成长道路，我们就会知道蓄势待时在一个人的成功之路上有多么重要，它影响着一个人的一生。

我们通过了解可以发现，吴启迪从小到大从来没有刻意追求过机遇，但她一直在为机遇的到来做着准备。30多年前，吴启迪就读于上海市位育中学，那时她不仅学习成绩名列前

茅，还很特别注意锻炼身体，运动场上常常能见到吴启迪的身影。排球、乒乓球、羽毛球、爬山、游泳，她样样都行。学校有大型活动，她不仅积极参与，还经常做组织者。总之，她在学校是一个积极分子。

1965 年，吴启迪以优异的成绩考进了清华大学无线电学系。这一切似乎都是顺理成章的，命运女神向吴启迪绽开了笑脸。无奈的是，就在她刚刚入校九个月，因某些历史原因学习被迫中断。吴启迪被分配到云南电讯器材厂，成了一名很普通的工人。

当时还有很多大学生和她一起被分去了。学生中有人开始抱怨自己的命不好，明明是个大学生，一夜之间成了工人。也有的人开始用尽一切办法托关系，找路子，希望能离开这个“鬼地方”。吴启迪并没有埋怨什么，她懂得蓄势待时的道理。她知道追求成功需要恰当地掌握节奏，时机没有来临的时候就全力出击，只能是无谓的浪费，这个时候需要为成功做准备，需要等候爆发的时刻。于是，从小具有责任心、干事就要干到最好的吴启迪，默默无闻地在这个别人不愿意留的地方干了起来。从焊管子开始到担任团小组长、车间负责人、工会委员、技术员，从分管计划生育到分房、处理职工打架，她样样都干得有滋有味，相当出色。就是这段生活，对吴启迪日后成为大学校长，处理各种矛盾，组织各种活动有着极大的帮助。

我们知道，生活中的强者，总是善于发现自己的不完善。吴启迪深感知识的重要，决心把失去的时间和清华大学三年的功课空白补回来。那时候，一切还都百废待兴，人们根本不知道未来的路应该怎样走，也不知道是否还有再上大学的机会。但吴启迪相信，要想成功，就不能坐等机遇到来，必须不断积累，增强实力。于是，吴启迪和丈夫一起相互鼓励，开始了漫长寂寞的读书苦旅。当人们在晚风中纳凉的时候，当人们悠闲地谈天说地的时候，当人们已经甜甜地进入梦乡的时候，他们始终在寂寞而顽强地学习着，时刻为自己的成功准备着。

终于在 1978 年恢复了高考制度的时候，吴启迪的勤奋苦学也得到了检验的机会。这一年，她和丈夫一起重新考进了清华大学，攻读硕士学位。

研究生毕业后，吴启迪仍然不满足现有的知识结构，她决定攻读博士学位。于是，瑞士苏黎士理工学院电子工程系常常可以看到一位中国女学者的身影。面前依然是困难重重，吴启迪没有学过德文，这难不倒她，她开始像小孩子学说话一样从头学起。因为她始终记得：一个人要想成功，必须蓄势待时。当人们全家团圆的时候，她正在异国的土地上发奋地学习。她的精神和态度感动了身边的人，人们称赞她是一个不知疲倦的人。

她的努力并没有白费，而且还得到了回报：她撰写的博士论文被国内外专家称为“填补理论与实践间鸿沟的非常成功的结果”，是对控制理论“有意义的创造贡献”，曾被美国工程索引检索，被德国刊物多次引用。她获得了苏黎士理工学院颁发的第一个女博士证书。

回国以后，她用学到的知识回报同济大学。她认真地做着每一项工作，副教授、教授、博士生导师、教研室主任、系副主任、校长助理、副校长。每一个职位，每一份工作，她都做得全力以赴、任劳任怨。1995 年，她被大家推上了校长的位子。

曾有人说：“吴启迪的命太好了，什么好事都让她赶上了。她本该 1966 年高中毕业，可她偏偏考上了位育中学，这是当时上海市仅有的三所五年制试点中学之一，她因此而搭上了“文革”前的末班车，幸运地考进了清华大学；恢复高考制以后，已经是 7 岁孩子母亲的她竟然又潇洒地“打”回清华大学攻读硕士学位；80 年代初，难得的一个出国深造机会又落在她的头上；现在，又巧遇全国高校民主推荐校长在同济大学搞试点，她成为全国第一位民主推选的校长。吴启迪的机遇是不是太好了？”

吴启迪说：“假如我自己主动去抓机遇，也可能我不是现在这个样子。但我总是争取把事情做得好些，不断积累自己的力量，等待机遇的来临。也许这些事情做好了，机遇来了，我正好赶上。应该讲，我很少考虑机遇，我只是一心一意做好当前的事情。比如，上学的时候力争做一个好学生，在工厂时争取当个好工人、好干部，感觉知识没有学够时，就争分夺

秒补充自己，在学校里也努力做个好教师、好校长……”

事实的确是这样的，也许吴启迪运气好的原因就在这里。对于懂得蓄势待时的人，机遇女神当然愿意随时拜访她。所以，我们要蓄势，随时准备着，因为机会时时刻刻都会出现，只要我们好好的准备，就能抓住成功的机会。

当今社会，竞争日益激烈，我们就如同那些风中的木桶，要想不被风吹倒只有给自己加重。职场风云变幻，瞬息万变，让人难以把握。我们唯一能做的就是不断地学习更多的知识充实自己，使自己具备应变的能力。如果你想力争上游，你就必须时刻为自己加重。只有提升自己，你才能获得更大的发展机会。给自己加重不是一句空话，它需要你时刻放在心上，并付诸实践。你必须有深刻的危机意识，懂得不充电就会掉队的道理。不断警醒自己，是否还欠缺什么，是否还需要新一轮的充电。充电也不是一句大话，它需要你认真地分析、思考，把充电落到实处，明白自己到底需要增加什么。是知识、技能还是经验？只要是你欠缺的，都是你应该增加的东西。

### **时刻为机会的到来作准备**

古人曾说：凡事预则立，不预则废。凡事只有做好充足的准备，才有可能获得成功。没有做准备，只能与成功擦肩而过。准备是工作的第一步，是成功的保障。没有准备的行动只能使一切陷入无序，最终面临失败的局面。不管眼前我们面临着什么样的局面，我们都要随时准备着，因为令你成功的机会随时都会出现。

一位年轻的猎人带着充足的弹药、擦得锃亮的猎枪去寻找猎物。虽然老猎手们都劝他在出门前把弹药装在枪筒里，可是他还是没装子弹就走了。

“废话！”他嚷道，“我到达那里需要一个钟头，哪怕我要装 100 回子弹，也有的是时间。”

仿佛命运女神在嘲笑他的想法似的，他还没有走过开垦地，就发现一大群野鸭密密地浮在水面上。以往在这种情景下，猎人们一下就能打中六七只，毫无疑问，够他们吃上一个礼拜的。可如今当他匆匆忙忙地去装子弹时，野鸭们已发出一阵鸣叫，很快就飞得无影无踪了。

后来，更不幸的是天下起了倾盆大雨，年轻的猎人一无所获，只得拖着疲惫的脚步回家了。

一个缺乏准备的人一定是一个差错不断的人，纵然具有超强的能力，千载难逢的机会，也不能保证获得成功。记住，随时准备才是取得成功的保障。随时为自己的成功准备，等待时机的出现，一跃而起抓住这个机会，那么，你也就成功了。

莱斯·布朗与他的双胞胎兄弟出生于一个叫做迈阿密的贫困社区，在他出生后不久就被帮厨女工梅米·布朗收养了。

莱斯极其好动，又含含糊糊地说个不停，所以他小学就被安排进一个专门为学习有障碍的学生开设的特教班，直到高中毕业。在他毕业以后，就成了迈阿密滩的一名城市环卫工人。但在他的心中却一直梦想有一天能够成为一名电台音乐节目主持人。

每天晚上，他都要把他的晶体管收音机抱到床上，听本地电台的音乐节目主持人谈论摇滚乐。就在他那间狭小的、铺着已经破损的地板革的房间里，他创建了一个假想的电台——用一把梳子当麦克风，他念经一般喋喋不休地练习用行话向他的“影子听众”介绍着唱片。

透过薄薄的墙壁，他母亲和兄弟都能听到他所说的一切，于是他们就对这个爱动的淘气小孩大吼大叫，让他不要再耍嘴皮子而去睡觉。可是，莱斯装作没听见一样，根本就不理睬他们，他已经完全沉醉在自己的世界里，一心想要实现自己的节目主持人梦想。

一天，莱斯利用在市区割草的午休时间，勇敢地来到了本地电台。他走进经理办公室，说他想成为一名流行音乐节目主持人。

经理打量着眼前的这位头戴草帽、衣衫不整的年轻人，问道：“你有广播方面的背景吗？”

莱斯答道：“我没有，先生。”

“那么，孩子，恐怕我们这儿没有适合你的工作。”

最后，莱斯非常有礼貌地向他道了谢，然后便离开了。经理以为自己以后就再也不会见到这个年轻人了。然而，他低估了莱斯·布朗对自己理想的投入程度。要知道，在莱斯的心里还有一个比成为一名音乐节目主持人更高的目标——他要为他深爱的养母买一幢更好的房子。电台音乐节目主持人的工作只不过是迈向他这个目标开始的第一步而已。

梅米·布朗曾经教莱斯要去追寻自己的梦想，因此，莱斯觉得无论电台经理如何说，他都一定会在这家电台里找到一份工作的。

在后来的日子里，莱斯连续一周天天都到这家电台去，询问是否有职位空缺。最后，电台经理终于让步了，决定雇他跑跑腿，但没有薪水。刚开始的时候，莱斯的工作是为那些不能离开播音室的主持人们取咖啡或者是去买午餐和晚餐。正是由于莱斯对这份工作的积极热情，使他终于赢得了音乐节目主持人的信任，他们让他开着他们的凯迪拉克车去接电台邀请来的一些名人，像诱惑合唱团、黛安娜·罗斯，还有至高无上的乐队等等。他们没有人知道年轻的莱斯竟然没有汽车驾驶执照。

在电台里，无论人们让他做什么样的事情，莱斯都会按照要求去做——有时候甚至做得更多、更好。整日和主持人们待在一起，他自学着他们的手在控制面板上的动作。他总是尽量呆在控制室里，潜心学习，直到他们让他离开。晚上回到自己的卧室，他就认真投入地进行练习，为他确信一定会到来的机会做好准备。

一个星期六的下午，莱斯还在电台里，有一位名叫罗克的主持人一边播着音，一边喝着酒。而此时，整个大楼里除了他就只有莱斯一个人了。莱斯意识到，照这样下去，罗克一定会喝出问题的。莱斯密切注意着，在罗克的演播室窗前来来回回地踱着步，还不停地自言自语：“喝吧，罗克，喝啊！”

莱斯跃跃欲试，而且他早就为此做好了准备。如果此刻罗克让他去买酒的话，他会冲上街上去给他买更多的酒。正在这时，电话铃响了，莱斯立刻便马上冲了过去，伸手拿起听筒。果然不出莱斯所料，正是电台经理打来的。

“莱斯，我是克莱恩先生。”

“嗯，我知道，”莱斯答道。

“莱斯，我看罗克是不能把他的节目坚持到底了。”

“是的，先生。”

“你能打电话通知其他主持人，让他们谁过来接替罗克吗？”

“好的，先生，我一定会办好的。”

但是，莱斯一挂断电话，就自言自语道：“马上，他就会认为我一定是疯了！”

莱斯确实打了电话，然而，令人没有想到的是他并没有打给其他主持人。而是先给他妈妈打电话，然后是他女朋友。

“你们快到外面的前廊去，打开收音机，因为，我就要开始播音了！”他高兴地说道。

大约等了15分钟，他给经理打了个电话。“克莱恩先生，我一个主持人也找不到，”他说。

“小伙子，你会操作演播室里的控制键吗？”克莱恩先生问道。

“我会，先生，”他回答道。

莱斯似箭一般地冲进演播室，轻轻地把罗克移到一边，坐在了录音转播台前。一切准备就绪。其实他心里早就渴望能有这样一个机会。他轻轻打开麦克风开关，说道：“注意了！我是莱斯·布朗，人称唱片播放大叔，可以说是前无古人，后无来者，因此，我是举世无双，天下唯一。我年纪轻轻，单身一人，喜欢和大家在一起倾听音乐，品味生活。我的能力是经过鉴定的，绝对真实可靠，一定能够给大家带来一档丰富多彩的节目，让你们满意。注意了，宝贝，我就是你们最喜爱的人！”

正因为有了精心准备，莱斯才能如此从容。通过这次节目的主持，他赢得了听众和总经理的心。从那改变一生的机会起，莱斯开始了在广播、政治、演讲和电视等方面的成功职业生涯。这是他的运气，“何谓运气？就是先有预备，再碰上机会。”有人说：人生有两种痛苦：一种是“努力”的痛苦，一种是“后悔”的痛苦。在我们人生的每一刻都有许多机会，但是最重要的是如何掌握机会，并且是天天走在正确的道路上，“错过机会，是对潜力的诅咒”，机会不知道什么时候会来，但是实力却必须先培养，没有实力的人即使有机会，也会被淘汰出局。莱斯为自己的成功准备着，在关键时刻他趁机抓住了使自己成功的机遇。

我们不是没有机会，机会总会有的，它永远属于那些流下辛勤汗水的人。他们一直在为自己的理想和目标而拼搏着、奋斗着，在他们的潜意识里，聪明、智慧、创新都整装待发，他们已经有了敏锐的洞察力，他们会迅速抓住随风而过的机会，并充分利用它。

成功的机会属于有准备的人，它照顾那些无暇照料自己的人，而忽视那些偷工减料、浪费时间的人。从表面上看，机会应该喜欢那些时间比较多的人，但实际上，机会却是为那些有目标和决心的人准备的。有位作家做过这样的比喻：机会犹如梯子两边的侧木，一个人的拼搏奋斗犹如梯子中间的横木，两者兼有，才能成为攀向成功的梯子。顺势而谋，随时准备，成功的机会就在不远处。

### 3. 与其待时，不如乘势

面对眼前的一切，有很多人都选择了等待。但是，我们要知道，等待者永远得不到他们日夜盼望的称赞声和掌声，他们只能眼巴巴地望着成功者抱着满怀的奖品和鲜花走过人群，心里满是羡慕和妒忌。天天等待，天天后悔，天天叹息，而不去进取，成为时间的奴隶，有何用呢？与其等待，还不如自己乘势去创造机会。

很多人都知道，人一生中获得特殊机会的可能性还不到百万分之一；然而，机会却常常出现在你面前，你可以把握住机会，让它变为有利的条件。你要利用这个机会充分施展自己的才华，去追求成功，那么这个机会所能给予你的东西要远远超越它本身。“时机”一词的出现率极高，甚至令人厌烦。但真正能掌握时机者，却为数不多。来看下面这个故事：

从前，有三个人要被关进监狱三年，他们分别来自不同的国家。监狱长答应满足三人每人各一个要求。其中，美国人要了三箱雪茄；法国人很浪漫，要了一个美丽的女子为伴；而犹太人则要了一部与外界沟通的电话。三年很快就过去了，第一个冲出监狱大门的美国人，嘴巴、鼻孔、耳朵里塞满了雪茄，大喊：“给我火，给我火！”原来监狱长只答应了他一个条件，他无奈没有火点烟。接下来走出的是法国人，只见他怀里抱着一个婴儿，美丽的女子手里还牵着一个小孩，挺起的大肚子里还怀着第三个。最后一个从监狱里走出来的是犹太人，他紧紧地抓住监狱长的手说：“这三年来我每天都在与外界联系，我的生意不但没有受到影响，反而增长了百分之二百，为了表示谢意，我决定送你一辆劳斯莱斯！”

命运并非机遇，而是对机遇的一种选择和把握，有的人把逆境中的不可多得的机遇当成一种千载难逢的发展机会。我们要努力争取机遇。微生物学家巴斯德说过，机遇只偏爱那些有准备的头脑。想获得机遇，必先获得迎接和把握机会的本领，否则机遇来了也没有用。没有金刚钻，难揽瓷器活。没有打虎的本领，上了景阳岗也成不了打虎英雄，只能白送一条命。英国人艾略特说：对于不会利用机会的人来说，机会又有什么用呢？人们在嘲笑美国人的贪婪的同时似乎不得不羡慕法国人的浪漫，在为法国人徒增的负担而感慨时，又不能不承认犹太人的精明。“弱者等待机遇，强者创造机遇”，谁能把握机遇，谁能主动出击，谁就能改变命运。所以，无论在什么时候，与其待时，不如趁势而起，只要自己有成功的梦想，就一定会有成功的机遇！

聪明的人善于乘势创造更多成功的机会，因为创造机会能在遵守客观规律的情况下，充



分发挥自己的主观能动性，把握甚至改变事情的发展趋势。正如莎士比亚所说：“聪明人会抓住每次机会，更聪明的人会不断创造新机会。”

张涛在合资公司做白领，他觉得自己满腔抱负并没有得到上级的赏识，经常想：如果有一天能见到老总，有机会展示一下自己的才干就好了。

张涛的同事刘伟，也有同样的想法，他更进一步，他去打听老总上下班的时间，算好他大概会在何时进电梯，他也在这个时候去坐电梯，希望能遇到老总，有机会可以打个招呼，说上几句话。

他们的同事陈浩更进一步。他详细了解老总的奋斗历程，弄清老总毕业的学校，人际风格，关心的问题，精心设计了几句简单却有分量的开场白。在算好的时间去乘坐电梯，跟老总打过几次招呼后，终于有一天跟老总长谈了一次，不久就争取到了更好的职位。机会总是有的，只是看你去不去行动了，给自己创造机会，才会成功。

我们要知道，等待机会或停止前行就会被别人超越，与其被别人超越不如自己去超越自己，因为只要我们超越了自己，那么任何人都不会超越我们，因为自己才是自己最大最强的挑战对手，等待机会不如创造机会，去争取属于我们自己的机会。人的一生其实很短暂，好的机会当然也不是很多，所以我们每一个人都不要去等待机会，而要去争取、去创造、去抓住机会，这样才会使我们的人生充实和不留遗憾！守株待兔，坐以待毙，只有懒惰的人才有这样的专利和特权！只要是懂得向生活挑战的人，都是勤劳而勇敢的人，所以我们要主动去做，迈开我们的脚步前行，前面的路纵然会有很多荆棘，相信也不会阻挡我们的铁腿钢足，走下去，坚持下去，在新形势下我们一定可以走向成功！

### **乘势而起**

这个世界上只有三种人，这三种人在机会面前的表现各不相同：弱者永远是等待机会，强者则是抓住机会，而智者从来都是为自己的未来发展创造机会。

机会要靠自己创造，它断然不会无缘无故就自动投向你的怀抱，也不会无缘由地就跑过来要做你的亲密朋友。“天上不会掉下大馅饼”及“守株待兔”的寓言，早已告诉我们这个道理。无论在什么样的情况下，机会都不会告诉你它曾来过，所以，当发现成功的机会时，你就要抓住并利用它来成就自己。

要真正能够把握住遇到的机会，除了行动迅速，敢想敢干之外，还有很重要的一点，那就是要学会乘势而行。不少商人，总希望以一己之力摇旗呐喊，造成对自己有利的态度，殊不知这样往往得不偿失，真正高明的商人必然是顺流而动，乘势而行。

美国亚默尔公司创始人菲力普·亚默尔出生在一个并不富裕的农民家庭里，他的个性与一般的孩子不同，他对读书没有一点兴趣，对学校那些管人的纪律也不习惯。他是一个爱动而又容易发火的人，经常与同学争吵打架。后来他因一次打架事件被学校开除了，于是他只好回到家里帮父亲干活。

17岁那年，一天他听到加利福尼亚州发现黄金的消息，他感到自己富有的机会来了，便带着锄头，带着黄金梦来到加州碰运气。到了加州之后，他才知道采金并不容易，大片荒原上挤满了采金人，吃饭喝水都成了问题。亚默尔像大家一样拼着命干活儿，太阳火辣辣地暴晒，汗水不住地流淌，他还是依然做了下去。

在那个山谷里，气候干燥得要命，水资源奇缺，在这里水同金子一样宝贵。这就启动了亚默尔的灵感：与其如此艰苦地挖这未必能挖到的金子，还不如搞些水来供给这些挖金子的人。

于是他便放弃了采金这个工作，把手里的锄头掉转了方向，去挖了一个水沟，把河水引进挖好的水池里。水经过细沙过滤，已变得清澈可饮了。他又把这些水分装在壶里，到工地上去卖。这是一笔投资极少，而收益极佳的生意，在短短的时期内，他已有了5000元的收入。许多人没有挖到金子，而他却靠水成了一个小富商。

当许多人的“黄金梦”破灭，四处走散之后，亚默尔却找到了“以水换金”的发财机会。可见，很多勤奋的人缺少的并不是机会，而是不懂得乘势为自己创造成功的机会。

其实，每个人都是有成功机会的。唯一不同的就是，那些成功者会为自己创造更多成功的机会，只有会为自己创造机会的人，才会取得与别人不一样的成功。

陈阳大学毕业后，到上海一家公司应聘，当了文员。她勤勤恳恳地工作，但也不满足于现状。她清醒地看到现有的工作难有更大的发展空间，于是，她决心寻找更大的发展机会。

没过多长时间，细心的她经过调查，发现公司的企业文化气氛不浓，员工参与企业管理的意识不强。她想，自己是学企业管理的，何不发挥这一特长，为公司创办一份内部刊物。经过深思熟虑，她大胆地将自己的想法向老总提出来。老总不仅对此很感兴趣，并且十分重视，当即拍板让她筹办。

半年过去了，经过陈阳及同事们的不懈努力，内部刊物办得有声有色，还在行业评比中获奖。陈阳也因其出众的才干及不凡的业绩，受到了老总青睐，当上了总经理助理。

从这个故事中可以明白，要想成功，就要抓住机会，乘势发展自己。机会总是有的，只要你比别人善于发现，你就可以乘势而起。

在信息社会里，知识经济开始成为一股不可扭转的浪潮，创造力成为社会经济的主流。因此，人的创造因素在一个组织结构中越来越成为一个衡量其自身好坏的标准。包容性的文化在其中起着很大的作用。机会不会无缘无故砸到你的头上，只能自己去寻找。生活也是如此，想要成功，就要自己去寻找机会，创造机会。等待不知道要等到什么时候，只有自己才能改变自己的命运，乘势才能成事。

## 4. 让机会成为服务于你的奴仆

夏宾说过：“优秀的人不会等待机会的到来，而是寻找并抓住机会，把握机会，征服机会，让机会成为服务于他的奴仆。”在每个人的一生中都会遇到过机遇。我们应该做机遇的主人，而不是机遇的奴隶。碰到机遇是一种幸运，抓住机遇却是一种能力。我们只有做机遇的主人，才能抓住机遇，把握机遇，取得成功。

你一生中能获得特殊机会的可能性还不到百万分之一。然而，机会却常常出现在你面前，你可以把握住机会，将它变为有利条件。而你所需要做的事情只有一件：行动起来。

天空中掉下来的只有雨点，永远都不要想它会掉下来面包。所以不要总是仰望天空，等待机会掉进你的怀里，只有弱者才会等待机会，优秀的人是不会等待机会的到来，而是寻找并攫取机会、把握机会、征服机会，让机会成为服务于自己的奴仆。

一位修士虔诚地信奉着上帝，有一天，他不小心跌入了水流湍急的河里。虽说不会游泳，但他并不着急，因为他相信上帝是不会放弃他这个虔诚的子民的，上帝一定会救他的。当他刚刚落入河里时，正好有人从岸边经过，如果他喊救命，是能够得救的。但他想上帝会救他的，于是没喊。当河水把他冲到河流中心时，他发现前面有一根浮木，如果他用力挣扎几下，是可能抓住的，但他想上帝会救他的，于是照样在水中浮沉。最后，他被淹死了。

修士死后灵魂忿忿不平地质问上帝：“我是如此虔诚的信教士，你为什么不救我呢？”上帝奇怪地问：“我还奇怪呢？我给了你两次机会，为什么你都没有抓住？”

时间总是和机会紧紧地联系在一起，从数学的角度来看，时间不等人，机会也不等人。只有行动的人才能与时间赛跑，才能抓住机遇，也只有行动的人才能创造出更多的机遇。人可以没有钱，但是不可以没有行动，因为行动是成功的保障，只有行动的人才有成功的机会。

英国有个青年，从小在街上卖报，后来在书店和印刷厂当了七年工人，在这段时间里，他读了很多书，从而对科学研究产生了兴趣。后来他听说英国皇家学院要为戴维教授选拔科研助手，便去选拔委员会报名，一位委员听说他是个装订工人，便嘲笑他说：“你是不是头

脑发热了！”

年轻人又来到戴维教授的大门口，在门前徘徊了很久，终于鼓起勇气敲响了门，教授微笑着说：“门没有闩，请进来吧。”

“教授家的大门整天都不闩吗？”年轻人疑惑不解地问。

“干吗要闩上呢？”教授笑着说，“当你把别人闩在门外的时候，也就把自己闩在了屋里。”

教授听了年轻人的述说和要求后，写了一张纸条递给他：“你告诉委员会那帮人，就说戴维老头同意你报名考试。”

经过一场激烈的选拔考试，这位装订工人出乎意料地成了戴维教授的实验室助手。这个年轻人就是后来发明第一台感应发电机、发明存储电能的方法、发现电解定律的法拉第。

软弱的人和犹豫不决的人总是借口说没有机会，他们总是喊：机会！请给我机会！其实，每个人生活中的每时每刻都充满了机会。

有一个年轻人非常想娶农场主漂亮的女儿为妻。于是，他来到农场主家里求婚。农场主仔细打量了他一番，说道：“我们到牧场去。我会连续放出三头公牛，如果你能抓住任何一头公牛的尾巴，你就可以迎娶我的女儿了。”

于是，他们来到了牧场，年轻人站在那里，焦急地等待着农场主放出的第一头公牛。不一会，牛栏的门被打开了，一头公牛向年轻人直冲了过来，这是他所见过的最大而且是最丑陋的一头牛了。他想，下一头应该比这一头好吧。于是，他跑到一边，让这头牛穿过牧场，跑向牛栏的后门。

牛栏的大门再次打开，第二头公牛冲了出来。然而，这头公牛不但体形庞大，而且异常凶猛。它站在那里，蹄子刨着地，嗓子里发出“咕噜咕噜”的怒吼声。“哦，这真是太可怕了。无论下一头公牛是什么样的，总会比这头好吧。”

不一会，牛栏的门第三次打开了。当年轻人看到这头公牛的时候，脸上绽开了微笑。这头公牛不但形体矮小，而且非常瘦弱，这正是他想要抓的那头公牛！当这头牛向他跑过来的时候，他看准时机，猛地一跃，正要抓住牛尾巴，发现这头牛竟然没有尾巴。

这是一个让人伤感和遗憾的故事，但说明了一个问题。在人的一生中，果断坚定，把握机会，就可能品尝成功的快乐，就可以成为机会的主人；犹犹豫豫，思前顾后，就有可能错过机会，甚至留下永远的遗憾。所以，我们不能像故事中的主人公一样，我们要征服机会，让它为我们服务。

生存在这个世界上本身就意味着上帝赋予了你奋斗进取的特权，你要利用这个机会，充分施展自己的才华，去追求成功，那么这个机会所能给予你的东西就会远远大于它本身。想一想吧，像弗来德·道格拉斯这样一个连身体都不曾属于自己的奴隶，尚且能够通过自身的努力最终成为一位杰出的演说家、作家和政治家，那么，当今的年轻人，与道格拉斯相比拥有无限机会的年轻人，是不是应该做得更好些呢？把握机会，让它成就你的成功。

马其顿国王亚历山大大帝在打了一次胜仗之后，有人去问他，假使有机会，他不想把第二个城市攻占。“什么？”他怒吼起来，“机会！机会是我自己制造的！”世界上真正缺少的，就是那些能够制造机会的人；真正缺少的就是那些敢于做机会的主人的人，让机会服务于他。

事实就是这样，机会往往是靠自己努力去争取、用心去把握的，而不是靠别人给予。有的人眼睁睁地看着大好的机会从眼前溜走，却整日里抱怨命运之神为何不垂青于他；有的人积于平时，慢慢地积蓄力量，机遇的灵光稍一闪现，便能紧紧地把握住，获得成功。

要想成为金钱的主人，就要把握赚钱的机会。世界上没有万无一失的赚钱之道。认识到这一点使你更容易致富。想赚钱就得担风险。如果冒险使你恐惧，使你极度紧张和不安或不快，你就必须改变这一状态。改变的方法是：拿出点余钱，即使只有几百元钱也行，用在一

项很冒险但很有前途的事业上。在投资前，把这笔钱勾销，就可减少你的担忧。如果这次投资成功，下次你就会投资更多的钱，忧虑也会更小。

冒险的次数越多，成功的机会就越大，然而这并非意味着你一定要把你所有的存款都投资于某一投机事业，而是投资于有冒险性但很有前途的事业。拿出你存款的一部分去投资，具体数额根据你的情况而定。这样，你得到的报偿就相对多一点。冒险是不可分割的一部分，认清这个事实，你就会走在那些循规蹈矩的“安全致富”人的前面。

在投资实业时是这样，投资股票时也是这样，只要认准了投资的事业或股票是非常有前途的，那么就不必过多顾虑目前它的情况如何。

在北京海淀区中关村，聚集着一大批科技实业公司，这些公司大都是民办的，它们的创办人在开始的时候并没有多少钱，要从一片荒芜的土地上白手建起一家公司绝非易事。但是，这些创建人都是科技专家，他们的本职工作是搞科技研究的。在工作实践中他们深刻意识到将高科技转化为生产力不仅是非常有必要的，而且也肯定是有前途的。因此，他们大胆地在这方面投下巨资办起了公司，像四通、联想等等，都取得了巨大的成功，这件事本身也是很能启发人们思考的。也正是由于敢于行动，所以这群人成功的机会才比别人多。

马克·吐温年轻时热衷于各项投资，可惜没有一项是成功的。一天，一个人拿了一项发明找他合作，但马克·吐温瞧不上这项“这边说话，隔壁那边能轻松地听到”的发明，拒绝合作。这一发明就是后来带给投资者“点钱点到手酸”的电话！及时把握机会是人生成功的关键。要想让它服务于你，你就要把握这个机会，要不然它就会为别人服务。

每一位成功者，脚下都有一条通往山峰的路。这路，不是上天赐给的，它如我们每个人面前的情景一样，有时峰回路转，有时杂草丛生。假如不举臂自己为自己开路，那么也许会有更多的嗟叹者悲呼：路在何方？只有靠自己开创，它才会是你自己的路。

在我们这个时代，知难而退的人早已为世人所不齿。面对大风大浪，还未去尝试便已害怕退缩，凡此种人，最终一定难以逃出为社会所淘汰的悲剧。做有胆识、知难而进的人，才是这个社会所需要的。一个真正知难而进的人，即使是艰难险阻，他也会兵来将挡、水来土淹将它们逐一征服。

有头脑的人能够从琐碎的小事中寻找机会，而粗心大意的人却轻易地让机会从眼前飞走。有的人在其有生之年处处都在寻找机会。他们就像辛劳的蜜蜂一样，从每一朵花中汲取琼浆。对于有心人而言，每一个他们遇到的人，每一天生活的场景，都是一个机会，都会在他们的知识宝库里增添一些有用的知识，都会给他们的个人能力注入新的能量。“人生能有几回搏。”我们可以想一下，人的一生中你能施展才能、发挥优势的机会并不多，因此我们要学会把握机会，把握成功。“机不可失，时不再来”，似乎当代的青年都能读懂这名话，但真正能做到的能有几人？大多数有抱负有志向的人都能把握机会，抓住命运的咽喉。有人说过：“我正是利用别人喝咖啡的机会，加紧练习的，从而取得成功。”也有人曾说过：“积极乐观，不断进取，把握机会，才能迈向成功。”是雄鹰就要在悬崖峭壁上展翅，是骏马就要在高原峻岭中奔驰，让我们做雄鹰、做骏马，不畏困难，把握每分每秒！做一个有“能力”的人，让机会服务于我们。

人的一生，会面临很多次选择，每次选择都将决定你下一步的命运，如此反复，便构成一个完整的人生。然而，每个人的人生却没有完全相同的。这是什么原因呢？因为每个人每次面临的机会不同，但最重要的是选择不同。凭心而论，世界上的人平均智商都差不多，看到机会的能力也不会有太大的差别，但成功的机会只属于那些有能力征服它的人。没有人想做失败者，人人都想做成功者，但因对机遇的态度不同，结果就不同了。做机遇的主人，把握机遇，就能逐步走向成功；做机遇的奴隶，就只能错失良机，收获失败。你若不想一辈子做失败者，就应当把握每一次机遇，做机会的主人，创造机会，如此方能使自己生活得轻松点，使自己的人生精彩纷呈！

## 5. 机会无处不在，行动成就财富

机会，无处不在、无时不有，它对每个人都是公平的！人生中不是没有机会，而是没有把握机会。当机会来临时，有的人随随便便，以为机会经常会敲响他的房门，从而让无数个唾手可得的从眼皮底下悄悄溜走，这种人，常常抱怨苍天无眼，命运不济，而有的人却认认真真，果断地把握身边的一切机会，并竭尽全力去拼一拼，这种人或许也有过失败，但更多的是成功，可见，要想成功，就必须行动起来抓住机会。

机会对于每个人都是平等的，善于抓住机会的人，不会守株待兔，而是主动出击，他们不会等机会，而是迎接机会、创造机会。有歌唱得好：“人说天上好、神仙乐逍遥。成功的背后泪多少？神仙是人做，修炼不辞劳。吃得苦中苦，正果才修炼到。”“从来不怨命运之错，不怕旅途多坎坷。向着那梦中的地方去，错了我也不悔过。人生本就困苦多，再多一次又如何。”成功是苦难酿成的美酒，没有付出，何来收获？人生就是在不断地付出中获得成功的。果断坚定，把握机会，就可能品尝到成功的欢乐；犹犹豫豫，思前想后，就可能错过很多机会，甚至留下永远的遗憾，难道不是吗？可以想一下，由于鼓起勇气，把握机会，你可能在别人最需要帮助的时候伸出援助之手，你可能高质量地完成了一个复杂的实验，你可能说出了积蓄已久的心里话，相反由于胆怯萎缩，犹豫不决，你可能失去了一个展示自己的机会，你可能和一段真诚的友谊擦肩而过，你可能在一次竞赛中与第一名失之交臂。想要有好的机会，就必须付出行动，没有行动永远都不会有成功的机会。

一位日本商人，从菲律宾进口了一种在热带海中长大的虾，这种虾的进口价格只有 1 美元，回到日本，他把这些虾装入盒子，并取名“偕老同穴”，这种做法可能既谈不上生产成本，也谈不上复杂工艺，但竟然一下子就卖到 260 至 270 美元，而且在市场上还供不应求。事实上，这种虾只不过是自幼从有隙的石头缝里进去，然后在里面成长为无法出来的雌雄虾，只得在石头里度过它们的一生。这位商人的高明之处在于，他敏锐地捕捉到这种商品可以为人们提供情感上的安慰，并加入了自己的创意：以这种爱情专一、从一而终的虾，作为永远美满幸福的结婚礼物送给新婚夫妻，表达出对爱情的美好希望。

是啊，只要你勇于行动，机会是无处不在的。日本商人正是抓住了机会，才大赚了一笔。

生活中从不缺少机会，只是看你能不能发现机会。要想与机遇有缘，首先要有良好的心态，坚信机遇的存在。你在学校或大学里的每一堂课是一次机会；每一次考试是你生命的一次机会；每一个病人对于医生都是一个机会；每一篇发表在报纸上的报道是一次机会；每一个客户是一个机会；每一次布道是一次机会；每一次商业买卖是一次机会……每一次对你自信心的考验都是一次机会。

在这个人生的道路上，真正阻碍人前进步伐的不是学识，而是心态。不知有多少次，仅仅是因为我们的一个不良心态，而导致了错误的观念、想法，而致使我们只能面对失败。也有多少次，我们在面对失败时，只是因为不良的心态，给心灵造成了不必要的伤害，甚至是留下终身的遗憾。没有成功的人，多是因为缺乏成功人士所应具备的良好心态。

有些人总抱怨自己运气不好，碰不到好的机会。其实机会是属于每一个人的，并不是只属于极个别天庭饱满、印堂发亮的人。人的一生中，从来没有机遇光临的情况是极少见的，关键是你如何在它到来时抓住它，不使它溜走。

我们知道，美国杰出的成功学教育家——戴尔·卡耐基，1909 年，他毅然放弃销售卡车的职业，决定“为生活而写作，为写作而生活”他的巨著《成功之道全书》是继《圣经》之后出版史上的第二个畅销书，他的勇敢坚定终于换来了成功。他在书中写到：“我们常常会有很多机会，可是却很少能发现并把握机会，因此，当发现机会时，我们需要立即行动。”

一个人一生中的机会如白驹过隙，稍纵即逝。实践证明，等待观望、畏首畏尾、行动迟

缓、怨天尤人，是不可能抓住机遇发展自己的，特别是在当今知识经济时代，各种新知识、新技术与日俱增，如果知识准备不足，思想观念不新，办法不多，随时都可能丧失来到眼前的机遇，而一旦错过机遇，则功败垂成，甚至会遭到现实的无情淘汰。

### **抓住机遇，与财富握手**

不知曾有多少人感叹：人生是一条崎岖而又漫长的路，茫茫人生不知要经受多少风吹雨打，走过多少坑坑洼洼。甚至有人昂首长空不解地埋怨：人为什么要活着？这是一种苦涩的人生。真正懂得享受人生的人，还是少数。

他们之所以会快乐，就因为对生活充满希望，对人生充满信心，他们有成功的一生。为什么成功？秘诀就是善于把握人生的机遇。

曾有人这样说，在法兰西文明中，有四个名称的知名度最高、地位最突出：埃菲尔铁塔、戴高乐总统、卡丹服装和马克西姆餐厅。这其中，皮尔·卡丹一人竟然占了两项：服装和餐厅。也就是说，皮尔·卡丹成了法兰西文化的突出象征。

没有取得成功的时候，皮尔·卡丹穷得连一件像样的衣服都买不起，但他却相信自己总有一天会成为百万富翁。他抓住了上帝黑暗中伸出的手，成了欧洲最成功的服装设计师，创造了人间奇迹。

战后的法国，经济迅速复苏，整个欧洲的消费大增。皮尔·卡丹敏锐地捕捉住这一机遇，毅然提出了“成衣大众化”的口号，使许多人穿上了时装。

皮尔·卡丹曾制作过一套白领的红大衣，卖给了美国梅西百货公司，并被大量制作，以美国中产阶级买得起的价格出售，大获成功。皮尔·卡丹联想到若将他设计的服装大批量出售，这样才能更有效。

没过多久，皮尔·卡丹便推出了一系列风格高雅、质地适当的成衣，因其物美价廉，赢得了消费者的好评。皮尔·卡丹时装店天天门庭若市。他的同行们却恰恰相反，生意冷清，顾客寥寥无几。

“成衣大众化”在商场中深得人心，但皮尔·卡丹的创举惹怒了同行，他们联合起来对付皮尔·卡丹，将他逐出巴黎时装女服界。皮尔·卡丹没有屈服退缩，正如他说：“我已被人骂惯了。但是，骂我的人，接着就做我所做的东西。”

没过多久，皮尔·卡丹又一次打破常规，掀起了股男性时装的旋风。在那些被女性时装长期垄断的橱窗里，开始出现了充满阳刚之美的男性高级时装。

1960年前后，皮尔·卡丹开设了两家很出名的时装零售部：“亚当”，专营男装、领带及束腰大衣、运动装；“夏娃”则是高级女装商店。光临的顾客不仅是那些富豪、贵族，连法国总统夫人及英国的温莎公爵夫人等都为之着迷。皮尔·卡丹说：“当我还在迪奥公司做设计师时，我便立下诺言：等到自己创业之后，我的服装兴许能够穿在温莎公爵夫人身上，而同时连她的门房也有能力购买。”

皮尔·卡丹所设计的童装花样百出，极富想象力，幅幅童装图案仿佛就是一个个童话和梦想，它们一上市场，就迅速占领了整个欧洲市场。

皮尔·卡丹（Peri cardia），是50年来服装界成功的典范，更是一个闻名全球的品牌。

皮尔·卡丹开创自己品牌以来，他在时装界就是一个富有震撼力的人物。他在时装造型上的大胆创新，每次都让人们惊诧不已。大胆突破，始终是皮尔·卡丹设计思想的中心。

只有善于把握机会，你才能改变自己的命运。皮尔卡丹在服装业的成功告诉我们：当我们遇到问题时，可能是个逆境，但同时也是一个机会。一个人内在的潜能，只有在逆境中才会得到最大的激发。我们的贫富并不是同我们的出生决定的，只要我们懂得抓住机遇，财富就能与我们握手。

在我们的生活中，你会发现有这样一种人：他们游戏计划，产生了一个计划又放弃了另一个计划，从来没有好好地琢磨每一个他所得到的有利可图的计划。你千万不要做这样的人，

不要让这种现象在你身上重现，否则，你的创收将永远只能是美好的梦幻，一切都不可能实现。

你自己一旦分析了你的调查、研究结果，就应该马上行动。

在你寻求财富时，千万不要允许自己行动迟钝或害怕做出决策。为了成功地创造你的收入，你必须克服优柔寡断的毛病并消除恐惧心理。要知道，金钱流向果断的决策者，而绝不会流向软弱者和优柔寡断者。如果你不果断地把握这个机会的话，财富就会成为别人的。只有行动才能创造财富，只想不做、迟迟不行动是不可能成就财富的。

很多人都不知道著名品牌肯德基是怎样打入中国市场的。最初，他们公司派了一位代表来中国考察市场，他来到首都北京，看到街道上人来人往的场面，他的内心激动不已，尽情地畅想着肯德基一旦在中国站稳脚跟后的美好未来。这位代表对工作也算得上是尽职尽责了，但回到公司后，总裁还没听完他的“美好遐想”就停了他的工作，另外派了一位代表到中国进行考察。

这位代表与上一次那位不同的是，他先是在北京几条街道测出人流量，进行了大量的实地走访，然后又对不同年龄、不同职业的人进行品尝调查，并详细询问了他们对炸鸡的味道、价格等方面的意见，另外还对北京油、面、菜甚至鸡饲料等行业进行广泛的摸底研究，并将样品数据带回总部。

不久，那位代表率领一帮人又回到北京，“肯德基”从此打入了北京市场。

我们可以分析一下，他们派来的第一位商业代表之所以被解雇，并不是因为他没有好的创意，而是他的创意还只是停留在空谈上。后来的这位代表是一位想到就做，马上行动的人，他不但胸怀让“肯德基”驻足中国市场的美好创意，还坚定地通过行动来着手实现这一创意。所以，行动的意义是非凡的，只有行动起来才能创造财富。

在生活中，对于善于把握机会的人来说，到处是机会；而对于不善于把握机会的人来说，即使再好的机会来了也会错过。机会是在人生原野上驰骋的烈马，你把握住了它，就能在未来的开拓中留下延伸的脚印；你没把握住它，那只能对着远去的机会独自品尝错过的苦涩。这就是为什么对有些人来说，机会是引火的火种，可以借助它点燃人生道路上的熊熊大火；而对另外一些人来说，它不过是一堆灰烬，只能随着飘散。机会总是有的，商机无处不在，只有以敏锐的眼光和触觉，对市场商机的洞悉与把握，以先人一步的勇气与胆魄，才能成功地开创了一桩桩新生意。记住，成功永远属于那些在机会面前快人一步的人。

在机遇面前，谁行动快、抓得准，谁就能占得先机；如果一个人瞻前顾后、坐而论道，那么他就会与机会失之交臂。因此，当我们发现机遇时，就要迅速出击，要明白先下手为强的道理。总之一句话：机会无处不在，行动才是硬道理。没有行动，不懂得顺势的人，只会被这个社会淘汰。

## 6. 与其后悔，不如多反省

生活中，常听到有人说：“我做事从来不后悔。”听起来很豪气。他们真的是从不后悔吗？当我们在超级市场错买了没用的东西时，回到家里也会后悔，何况更大的事情？那些说自己从不后悔的人只是知道后悔是没用的，他们不会停滞在后悔上，他们做自我反省，找到适合自己发展的路子。

不难发现，人们产生后悔的原因大致可分为两种：第一种是在作出决定之前对可能出现的消极后果有一定的预知，但由于疏忽大意或盲目乐观，对这种危险的苗头没能采取必要的预防措施，在这种情况下，决定人是非常后悔的，因为他已经接近正确的选择，只因一念之差发生了重大遗漏。另一种后悔经常发生在盲目乐观者身上，决定者在制订行动方案时，有意回避不利的信息，对未来的困难、危险及不利条件根本未加考虑，由于没有任何心理准备，

没有任何有效的应急措施，因此，决定者只有惊恐和本能的防御反应，只能临时利用手头的力量补救一下，但终因补救措施的非系统化、非严密化而收效不大。

有的人经常后悔，而且经常经历相似的后悔，他们的失误往往不是新的失误，而是屡重复旧的失误。他们的后悔仅仅停留在肤浅的情绪水平，没能深深地触及认知结构，没能很好地剖析失误的原因和吸取发人深省的教训。

后悔是没有用的。与其后悔，不如反省，找出失败的原因，认识错误所在，把失败当成经验，继续努力，找到成功的机会。如何将后悔转化为深刻的教训呢？我们不妨从以下三个方面入手：

首先，要反思后悔的根源，找出决策失误的原因。

其次，在陷入极度后悔的状态时，应淡化后悔的情绪色彩，积极采取挽救行动，但不应彻底遗忘后悔的情绪，适当地在心中保留后悔的经验才能对未来的选择更审慎。“健忘”正是屡犯相同错误的根本原因。

最后，在面临与过去相似的选择时，一定要仔细地回忆过去失败的情形，积极地利用过去的经验，从而避免犯相同的错误，只有这样，才能利用更多经验来取得成功。

“人生之路何其长，不必为了慢一步，而怀忧丧志；人生之路何其阔，不必为了挫折一时，而丧失信心。”

有些事情在当时看起来实在是糟糕透了，结局却圆满得不得了，人必须有远见。因此，人生之路要定得长长远远，不必为一时的困顿而“困”住自己，应从挫折中培养奋起的勇气。成功者和失败者最大的不同是，成功者知道如何“熬”过挫败和失望的岁月，而失败者反之。人类历史是在不断的反省中才得以发展的，也可以说，没有反省，就没有发展。所谓反省就是实事求是地把以前的经验教训，总结出一个规律性的东西，用以指导今后的发展。作为一个国家一个民族如果不会反省，它将会在世界民族之林中处于落后地位，处处被动挨打。同样作为一个人，要发展完善自己，必须会反省，并且经常反省，如果他不会反省，他将重复自己所犯过的错误，或重复别人犯过的错误。

夏朝时候，一个背叛的诸侯由扈氏率兵入侵，夏禹派他的儿子伯启抵抗，结果伯启打了败仗。他的部下很不服气，要求继续进攻，但是，伯启却对部下说：“不必了，我的兵比他多，地也比他大，却被他打败了，这一定是我的德行不如他，带兵方法不如他的缘故。从今日起，我一定要努力改正过来才是。”

从此以后，伯启每天很早便起床做事，粗茶淡饭，照顾百姓，任用有才干的人，尊敬有品德的人。过了一年，有扈氏知道了，不但不敢再来侵犯，反而自动投降了。

这个故事提醒我们，当遇到失败或挫折，假如能像伯启这样，肯虚心地反省自己，马上改正有缺失的地方，那么最后的成功，一定是属于你的。不要花了代价，又学不到教训，那就悲哀了！

自古以来，凡是成就大业的人，无不把反省作为自我修养的重要手段。早在两千多年前的孔子就提出了“吾日三省乎”，越王勾践就以“卧薪尝胆”的方式进行反省。

反省是能力之母，反省是能力之王。学会反省十分重要，一个人学会了反省就学会了快速的进步。反省是一门学问，它包括信号标准的确认、信号的出现和觉察、反省、修正。一个人为什么能够强大，一个集体为什么强大，一个国家为什么强大，只有两个途径，一是有一个好老师，二是反省。好老师很难找，也许好老师在你面前你也不认识。所以我们要学会反省。我们不但要反省自己的所作所为，还要反省别人所做过的事，反省的主要目的是用所得出的结论，指导自己今后的行为，这个结论十分重要，正确的反省会使你更加聪明，错误的反省会使你错上加错。

反省其实是一种学习能力。犯错误，反省，正是认识错误、改正错误的前提。对大家来说，反省的过程，就是学习的过程。有没有自我反省的能力，有没有自我反省的精神，决定



了你能不能认识到自己所犯的错误，能不能改正所犯的错误，是否能够不断地学到新东西。置身在变化剧烈的今日社会中，过去所谓的安全、安心、安享、安逸等固定生活状态，已不可能拥有永远会持续下去的保证。目前影响社会改变的因素太多，过去所谓的“固定”早已被推翻，而形成今日瞬息万变的社会形态。

每一种生活都有它的喜与乐，幸福的关键不在于我们正拥有什么，而是如何看待我们的拥有。悲哀与烦恼伴随在每一个人的左右，对某些事情应该学会大而化小，做人太认真，只会让自己过得更辛苦而已，所以有的时候，忽略和遗忘是美好生活的基石，而不是让自己整日地沉浸在其中，无法自拔。曾经无数次地感觉到悔不当初，恨自己的少不更事，错过了许多原本很美好的东西。浑浑噩噩地过了几十年，到现在才来后悔，怎一句“曾经沧海难为水”来形容此时的心境！与其说后悔，不如让自己好好反省。后悔，是重新走向过去，而反省，是向过去说再见。所以，不如抓住现在的幸福生活，不要让自己沉沦在过去的淤泥当中，要反省自己，积累经验，才能走向成功。

有人说：“如果命运交给你一个酸柠檬，你得想办法把它变成可口的柠檬汁。”人生中最重要不是运用你拥有的，而是要如何在损失中获利，从失败中获益，在逆境中的自我启发与锻炼。

“失败是成功之母”并不是一句空话。一个真正善于学习的人，不仅仅要学习正面的成功事例，还必须懂得从失败中学习。如果能够从失败中吸取教训，积累经验，就能转败为胜，由失败走向成功。

我们要以失败为契机。只有这样，才能看清自己的弱点，致力去消除弱点。不管多么令人痛恨的经历，都有其正面的作用，若能看到不愉快的经历里“好”的那一面的人，就是“活用”失败经验的人。没有一个人是注定该失败的，人若能充分利用自己的智慧，就会有成功的机会。有的人一遇到失败，就说这是自己的业障，要认命承受，再挣扎、再努力都没有用，把一切都归于宿命。一个国家的前途需要反省，一个民族的前途需要反省，一个成功人士必须学会反省，自我反省是成功人士必备的美德。失败并没有什么好怕的，只要在失败中找出原因，反省自己，方能成功。正如古人所言：“吾日三省吾身。”对每一个人来说，问题不是一日三省吾身、四省吾身，现在是速度革命时代，一天只有早上、中午、晚上才反省怎么够，应该具有高敏感度，时时刻刻都能自我反省才对。唯有如此，才能时刻保持清醒。

做一次自我检查容易，难就难在时时进行自我反省、时时给自己一点压力。有空多反省一下自己，会使你在人际关系上多一些自如，少一些摩擦，也会使你在人生路上多一些成功，少一些失败。有了这样的心态，一个人、一个企业才会无往而不胜。

我们要生存就得工作，而在工作中就免不了要受气，如果我们不能及时自我反省，努力地去思考自己的不足，宽恕别人的不对，而只是一味地去抱怨甚至报复，那么我们就要面临被炒鱿鱼的危险以及更严重的苦痛，人也必须培养应付挫折的能力，唯有能够应付挫折的人，才能把每一次的挫折都看成一个警训，除不断修正自己的方向外，还继续朝着理想迈进。而任何一个成功的人，都是这样走过来的。我们要重视它，我们在日常生活中要去慢慢的认识自己，反省自己，这样你就会发现，原来世界是另一番面貌。

“金无足赤，人无完人”，每个人都会犯错，为什么我们不静下心来反省一下自己呢？后悔是极力地走向过去，反省却是和过去说再见。人应该多些反省，而不是一味地后悔过去。我们随时随地都应该问问自己，是否对以前犯过的错都一清二楚？若不能从自己身上找出失败的原因，难免下次还会犯同样的错误。平心静气地正视自己，客观地反省自己，既是一个人修身养德必备的基本功之一，又是增强人之生存实力的一条重要途径。在面对挫败时反省功夫也是绝对必要的，不是让血汗白费，反省与检讨能有效帮助你面对下一次的挑战。总而言之，“光说不练”的人永远无法有所收获，不能身体力行也无法真正能有所得。在付诸实践的阶段中，你将体会到失败或后悔的苦果，对于你的人生磨炼着实有着相当大的帮助。在

人的一生当中，沉沉浮浮是常有的事，再成功的人总有失去的东西，再平凡的人，他们也有很多值得反省的地方。所以，一位成功的学者说过：“人生就是一次长途旅行，在每一段旅程中，既有得又有失，既有欢乐也有悲哀，无论如何，我们都应该做好自我反省，那么成功就会越来越近。”

## 7. 速度就是生命，时间就是金钱

有三个财主一起出去散步，忽然其中一个财主首先发现前方地上躺着一枚闪闪发光的金币，眼神顿时凝固了。几乎同时，另一财主大叫起来：“金币！”话音未落，第三个财主已经俯身把金币捡到自己的手里。这个故事说明：眼快嘴快都不如手快，即抢先行动，抢占先机。“两鸟在林不如一鸟在手”、“先人一步市场宽，后人一步市场窄”，当好奇心转化时，要当机立断，切忌拖拖拉拉，坐失良机。在机遇面前人人都是平等的，所以，要想成为一个成功者，你就要比别人抢先一步抓住这个机遇。

现代社会，“时间就是金钱，速度就是生命”早已不是什么新鲜观念，把效率意识定义为现代职业人职业素质的第一内容，相信也没有太多人反对。猎豹要捕获猎物，必须具有比对手更快的速度，否则它将被自然无情地淘汰。在商业社会，一切讲求效率，分秒必争。你有好的意念并不足够，只有将之在最短时间内转化成产品推出市场，才能带来最实际的利益。

这是一个飞速发展的时代，变化的速度叫人惊叹，说不定哪天自己会突然成了井底之蛙。速度是竞争力的终极武器，成功的企业往往能发掘出新机会，快速推出新产品或服务，占尽先机。目前的发展不再是大鱼吃小鱼、小鱼吃虾米时代了，而变成了快鱼吃慢鱼时代。这是一种新观念也是一种新的发展形态，可见大小并不重要，速度和能量的释放才是关键。随着这个社会的发展，经济、文化、生活状态都在不停地转变，我们需要做一条快鱼，发挥自己的最大能量，让自己快起来，甚至可以抛弃一些墨守成规，然后游到自己理想的池塘。可能这中间会遇上很多的艰辛，但是，到达彼岸的时候会获得最大的快乐和幸福。努力、努力，加油让自己成为一条快鱼，这样才不会被别人“吃掉”。

人们通常所说的“时间就是金钱，时间就是生命”，已经把时间看得很重了。时间就是一切，那些取得成就的人都有良好的时间习惯。如果你想成为一个成功的人，那么，你最好养成良好的时间习惯，它对你的一生有无穷的回报。

《塔木德》上说：“钱是可以借用的，而时间绝不可以借用，时间远比金钱宝贵。”正因为有此认识，犹太人做生意也好，上班也好，对时间的运用极为精打细算。在企业里，犹太人上班时拼命地干，但一到下班，哪怕手头工作马上完成，也会刻不容缓地准时下班。所以，犹太人上班时就很注意时间的安排。

公司每天上班开始的一小时，是“发布命令的时间”，经理们要处理掉昨天下班后至今天上班前收到的一切材料并做出安排，凡是桌子上摆满尚未批阅的文件均被视为无能。许多人要判断对方是否有才干，只要看一眼他的办公桌便一目了然。在这一个小时内，拒绝任何人的来访，因为犹太商人以当机立断为信条，认为延误前一天的工作是一种耻辱。

外人一旦来访，即使是业务上的事，也必须事先约定。犹太人最讨厌的就是不速之客，不速之客就等于是盗窃时间和金钱的“盗窃犯”。

有位月收入 20 万美元的犹太大亨曾算过一笔账：他每天工资近 8000 美元，那么每分钟为 17 美元。假如他被别人打扰，占用了 5 分钟的时间，就等于被窃现款 85 美元。这就是犹太人对“时间就是金钱”最直观的诠释！把握时间，以最快的速度抓住成功的机会，方能取胜。

从市场经济的角度来说，时间之于资金、生产效率等，更具有紧迫性和实效性。因此，

“快鱼吃慢鱼”意即“抢先战略”，是赢得市场竞争最后胜利的重要前提条件。实践已反复证明，在其他诸因素相同或基本相同的情况下，谁抢占商机，谁就会取得最后的胜利，抢先的速度已成为竞争取胜的关键因素。“快鱼吃慢鱼”强调了对市场机会和客户需求的快速反应，但绝不是追求盲目扩张和仓促出击，正相反，真正的快鱼追求的不仅是快，更是准，因为只有准确地把握住市场脉搏，了解未来技术或服务方向后，快速出击才是必要而有效的。

“商机”是短暂的、有限的，有时是转瞬即逝的。正所谓“机不可失，时不再来”，所以，我们要以最快的速度实施“抢先战略”，意在“先”，贵在“抢”。据报载：有段时间，一位经理发现许多顾客到北京前门外一家商店打听有无一种畅销商品，便亲自到广州进货，可一到广州却发现已有多家北京商店都在进同一商品，这位经理当机立断，急用飞机抢运回京。果然，产品供不应求。当这家产品的销售进入尾声时，其他商家才姗姗而来，而他们已经成功赢得了市场。

步入十倍速的竞争时代，竞争早已不局限于窝边草的争夺。大家多已耳熟能详“大鱼吃小鱼”这个市场竞争的通行规则。然而，深谙市场经营之道的人士则提出了新的见解：“当今市场竞争不只是大鱼吃小鱼，而是快鱼吃慢鱼。”竞争的边界日渐打破，商场变成了商海，企业面临“快鱼吃慢鱼”的生存挑战。因此，慢鱼必须变成快鱼，而快鱼要想不被更快的快鱼吃掉，只有使自己变得更快。

传说有一位商人，带着两袋大蒜，骑着骆驼，一路跋涉到了遥远的阿拉伯。那里的人们从没有见过大蒜，更想不到世界上还有味道这么好的东西，因此，他们用当地最热情的方式款待了这位聪明的商人，临别赠与他两袋金子作为酬谢。

另有一位商人听说了这件事后，不禁为之动心，他想：大葱的味道不也很好么？于是他带着葱来到了那个地方。那里的人们同样没有见过大葱，甚至觉得大葱的味道比大蒜的味道还要好！他们更加盛情地款待了商人，并且一致认为，用金子远不能表达他们对这位远道而来的客人的感激之情，经过再三商讨，他们决定赠与这位朋友两袋大蒜！生活往往就是这样，你先抢一步，占尽先机，得到的是金子；而你步人后尘，东施效颦，得到的可能就是大蒜！

在激烈的市场竞争中，商机的确是无限的，但争夺商机的企业也是非常多的。所谓“抓住机遇”，重要的是在“抓”。机遇平等地摆在每个企业面前，就看谁的速度最快。谁最先抓住了机遇，谁就获得了胜利。从这个传说中我们也领悟了干好工作的一些道理：无论从事何种工作都必须早起步，先下手为强，抢占工作制高点。美丽的景色总是被走在最前面的人所看到。特别是我国加入世贸组织后，工作节奏的逐步加快，就必须注重在“先”字上做文章，如何设法走在别人前面就显得尤为重要。再则，如果常常跟在别人后面也容易受人制约，失去自主权。在经济社会中竞争日益突出，别人先进的东西不会轻易传授，等你得到了也就成了淘汰的落后技术，其新一轮的更新换代又完成了，剩饭的滋味永远比不上鲜美的佳肴。特别是一些商业银行在瞬息万变的市场面前，有些工作往往是“慢三拍”，有的即使捕捉到了商机，调整结构的步子又不能及时跟上，因而免不了吃亏。所以，抢占先机是取胜的灵魂。

微软曾以前所未有的速度赢得市场。当初，为了成为市场上的领先者，微软把尚未完善的产品投放到市场，让客户来发现、举报产品的缺点。尽管许多客户因微软产品早期版本不完善而不敢试用，但微软作为市场进入的领先者所获得的优势却足以抵消其早期客户的流失。

如今的竞争环境是“快鱼吃慢鱼”，公司的事务极度忙碌，企业只有在速度中求生存。如果不提高执行的速度，只会让更多的项目被拖延下去，会伤及组织的成绩。

俗话说“时间就是金钱”，用金钱的价值衡量时间的宝贵，对于现代的人，不失为生动和形象的比喻，因为爱财之心人皆有之，譬如计时的工作或按季度估算产值，因为时间是创造物质财富的要素之一。

在本杰明·富兰克林的书店里，一个男子问道：“那本书要多少钱？”

“1 美元。”店员答道。

“要 1 美元！”那个徘徊良久的人惊呼道：“你能便宜一点吗？”

“没法便宜了，就得 1 美元。”店员如实告诉他。

不死心的买书人让店员把富兰克林本人找来，再次问他：“请问那本书的最低价钱是多少？”

富兰克林看了看定价说：“1.25 美元。”

“怎么会这样？刚才你的店员还说是 1 美元。”

富兰克林平静地说：“可是你耽误了我的时间，这个损失比 1 美元要大得多。”

“好吧，我再问最后一次，这本书最少多少钱能卖？”

没想到这次富兰克林的答案是：“1.5 美元。”因为“到现在，我因此所耽误的工作和丧失的价值要远远大于 1.5 美元。”

这个男子默不做声地把钱放到柜台上，拿起书迅速离开了书店。从这位深谙时间价值的书店主人身上，这个男子得到了一个有益的教训：从某种程度上来说，时间就是财富，时间就是价值。

美国思想家富兰克林有一套特别的时间算账办法，可以给我们以启发：“记住，时间就是金钱。假如说，一个每天能挣 10 个先令的人，玩了半天，或躺在沙发上消磨了半天，他以为他在娱乐上仅仅花了 6 个便士而已。不对！他还失掉了他本可以获得的 5 个先令……记住，金钱就其本性来说，决不是不能升值的。钱能生钱，而且它的子孙还会有更多的子孙……谁杀死一头生仔的猪，那就是消灭了它的一切后裔，以及它的子孙后代，如果谁毁掉了 5 先令的钱，那就是毁掉了它所能产生的一切，也就是说，毁掉了一座英镑之山。”

对于生产和商业活动来说，它是潜在的资本。在工业史上，经常有这样的事情：仅仅是一天之差，就可以导致一个企业的巨大成功和另一个企业的倒闭破产。

利用好时间是非常重要的，一天的时间如果不好好规划一下，就会白白浪费掉，就会消失得无影无踪，我们会一无所成。经验表明，成功与失败的界线在于怎样分配时间，怎样安排时间。人们往往认为，这儿几分钟，那儿几小时没什么用，其实它们的作用很大。所以，不懂得利用时间就是最无能的管理者。浪费时间就等于浪费企业的财富。

总之，当前社会，速度就是生命，时间就是金钱。想不浪费生命、赢得更多金钱的话，就要珍惜你的时间，并运用好你的时间，这是你致富的资本！“时间是人的财富、全部财富，正如时间是国家的财富一样，因为任何财富都是时间与行动化合之后的成果。”巴尔扎克的这段话告诉我们，只要把握今天，那么时间留给勤勉的人的将是智慧和力量。看准时机，不浪费一分一秒，以最快的速度，在最短的时间里取得成功。

## 8. 顺势而谋，抓住机会是赢家

有人说有四样东西一去不返：说过的话、泼出的水、虚度的年华和错过的机会。每个人的一生都匆匆几十年，每个人都想有一个灿烂的人生，这就需要不断地改变自己，但有句话谓“巧妇难为无米之炊”。一个人再有本事，没有机遇等于零，有机遇没有抓住，也是零，抓而不牢也是零。因此珍惜机遇就是珍惜生命。想要与成功结缘，就要趁早抓住机遇。柳青先生说得更好：“人生的道路虽然漫长，但紧要处常常只有几步，特别是当人年轻的时候……你走错一步，可以影响人生的一个时期，也可以影响一生。”年轻时的机遇是非常重要的。要想成功，就要抢抓机遇，趁机而上达到成功。

世界经济飞速发展的今天，地皮在发展中的香港中变得更加昂贵。正因为如此，搞房地产的人越来越多。而能在这一方面获得真正成功的人却是非常少的。其中，有一位搞房地产业的新秀，愈来愈让人注目。他就是杨永强。目前，他已拥有个人资产逾亿元。他之所以进

军房地产是受了一件事的启发。他初来香港之时，为了让自己有一个栖身之所，便出 8000 元买了一间木屋住。时过境迁，杨永强的腰包不再羞涩时，便不住这间小木屋子，便把它卖给一个新移民，想不到竟得 4 万元。

这件事给了杨永强很大的启发，这时候他认为房地产业前景美妙，可以一搏，于是他便走进了房地产这个行业中来了。刚进入这个行列时，别人都是腰缠万贯的大亨，根本没有把杨永强放在眼里，杨永强也有自知自明，他知自己实力不如别人。这时候他就开始想办法。他决定借助银行的支持，但是想要得到银行的贷款也不是一件容易的事。然而，几年的锻炼已使他懂得如何同各种人打交道了，为此他也充满了信心。用他自己的话说：“一个人信用很重要，有信用，银行才会借钱给你。如果得到银行的支持，再有行之有效的财政管理，那么几万元资本也可以做几百万元的生意了。只有这样机会才能降临到你头上，才能加快你的资本积累。”借助银行的支持以后，他便开始大力在房地产这个行业上发展。

杨永强建立了自己的顺龙集团，同时看上了观塘海滨道的一带地盘，他不惜重金买下，然后便投资盖了一幢工业大厦，此时香港的房地产业热火朝天，地价上涨非常快。杨永强共投资 800 万元现金才建成这幢工业大厦，这座大厦也成为了他事业上的里程碑、转折点。这座大厦完工没多久，就有很多人想要出价购买，最后捷成洋行把整幢大厦都买下来，单这笔交易，杨永强就赚了 1200 万。杨永强的赚钱速度之快甚是罕见，深为同行业所艳羡。

看准时机，适应环境社会的发展，发挥自己的才智。让自己手中有限的资金发挥最大的威力。一味地去改变环境，不如痛下决心改变自己，让自己适应环境，成功一定会属于你。

周勤富之所以能够顺风顺水的成功，原因就在于他巧妙地抓住了机遇。

他在第一次时抓住了“开发海南岛”的良机。上世纪 80 年代的海南只是一个以农业种植为主的南国荒岛，空白的养殖业背后孕育着巨大商机。周勤富和他的 12000 只鸭子挺进荒岛，不但促进了海南养殖业的发展，也攫取了属于他的第一桶金。

他在第二次时抓住了禽蛋市场的“回暖”时机，成功地实现第二次创业。在两广养殖业迅速发展、禽蛋市场行情暴跌、周勤富遭受失败被迫卖鸭时，他通过自己对市场的分析判断认为，按照经济规律，禽蛋市场低潮过后一定会有高峰。于是他毅然借钱重新养鸭。鸭蛋价格的上涨很快印证了他的判断，周勤富在很短的时间内就还清了债务，并自此开始持续赢利。

第三次，他偶然听到了有关“罗非鱼”的信息，根据海南的气候条件和自己有过养鱼的经验，他做出了转行养殖罗非鱼的决定。经济学家常讲，穷则变，变则通，通则久。当时鸭蛋市场已经接近饱和，再死守养鸭业已经没有什么发展空间了。而罗非鱼市场尚待开发，而且海南正好具备养殖条件，周勤富正是看到了养鱼的巨大潜力，抓住天时、地利、人和的良好机遇，开启了属于他的“罗非鱼时代”。

周勤富曾把自己的成功总结为“技术加机遇的结果”，机遇在其中起到了决定性作用。毕竟，周勤富的两门技术实在算不上“独门秘籍”。谈到养鸭，周勤富的家乡缙云县有着 300 多年的养鸭历史，被誉为“中国麻鸭之乡”；谈到养鱼，周勤富也不过是在家乡学了两年养殖业而已。可以说，不管是养鸭还是养鱼，比周勤富技术好的大有人在。所以说，善于捕捉机遇是周勤富成功的法宝。

机遇只垂青于有准备的头脑。正如我们看到的只是苹果落地，而牛顿却能从中发现万有引力一样。尽管看到的、听到的、感受到的世界都是一样的，但与有些人的熟视无睹不同，智者往往能够通过思考，从中捕捉到有利于自己的信息。机遇稍纵即逝，当后者看到别人的成功，群起仿效时，一切早已时过境迁，而智者又捕捉下一个机遇去了。

传邦电子董事长陈杰民从小就喜欢钓鱼，在钓鱼的过程中也让他体会到，机会必须等待，但也要善于把握。从电话机业务员起家到创业，传邦电子的资本额已达四亿二千万余元，并于日前申请上市，发展方向也转型切入网路通讯领域。陈杰民说，网际网路就像是鱼源丰富的池塘，他正在找机会，希望能钓起一条大鱼，而做事业就像钓鱼，机会一来，必须好好把

握，紧握鱼竿，锲而不舍，才能钓到大鱼。要抢抓机遇，否则它就成了别人的“网中之鱼”。平时多留心周围的小事，有敏锐的洞察力，才能保证你在机遇来临时不至于错过。因为客观事物联系广泛，机遇经常被一些假象掩盖着。牛顿不放过苹果落地、伽利略不忽视吊灯摆动……过人的洞察力使得他们看到了常人看不到的东西，从而有所发现和发明，抓住机会，趁机而上，最终取得成功。

善于捕捉机遇，是值得我们学习的真谛。

## 第三章 顺势造势，借力使力不费力

兵经曰：“能相地势、能立军势、善以技、战无不利。”创势、造势、依势能造就自己的江山，顺势才能造势，借力使力，也是顺势的一种。懂得借力发力的人，将取得事半功倍的效果，就能够以弱胜强、以柔克刚，就能够四两拨千斤。人生成功的捷径，就是将别人的长处最大限度地变为己用。合理利用资源，人生就少走弯路。

### 1. 顺势造势才得势

俗话说：“顺势者昌。”做任何事情都不要逆势而行，要懂得为自己造势，不要等待。“智者创造机会，强者把握机会，弱者坐等机会。”因此，在这竞争日益激烈的二十一世纪，要学会造势、顺势，也只有这样才能得势。

顺应天道，创造出有利条件，待时机成熟时，运用智慧，立即行动，才能有所作为。

秦朝时期，秦始皇为了抵抗匈奴，建造长城，发兵三十万，征集了民夫几十万；为了开发南方，动员了军民三十万。他又用七十万囚犯，动工建造一座巨大豪华的阿房宫。到了二世即位，从各地征调了几十万囚犯和民夫，大规模修造秦始皇的陵墓。这座坟开得很深，把大量的铜熔化了灌下去铸地基，上面盖了石室、墓道和墓穴。二世又叫工匠在大坟里挖成江河湖海的样子，灌上了水银。然后把秦始皇葬在那里。

安葬完了，为了防备将来可能有人盗坟，还叫工匠在墓穴里装了杀人的设备，最后竟残酷地把所有造坟的工匠全都埋在墓道里，不让一个人出来。

大坟没完工，二世和赵高又继续建造阿房宫。那时候，全中国人口不过二千万，前前后后被征去筑长城、守岭南、修阿房宫、造大坟和别的劳役合起来差不多有二三百万人，耗费了不知多少人力财力，逼得百姓怨声载道。

公元前 209 年，阳城的地方官派了两个军官，押着九百名民夫送到渔阳去防守。军官从这批壮丁当中挑了两个，个儿大、办事能干的人当屯长，叫他们管理其他的人。这两个人一个叫陈胜，阳城人，是个给人当长工的；一个叫吴广，阳夏人，是个贫苦农民。

陈胜年轻的时候，就是个有志气的人。他跟别的长工一块儿给地主种田时，心里常常想，我年轻力壮，为什么这样成年累月地给别人做牛做马呢，总有一天，我也要干出一番大事业来。

有一次，他跟伙伴们在田边休息，对伙伴们说：“咱们将来有人富贵了，可别忘了老朋友啊！”大伙儿听了好笑，说：“你给人家卖力气种地，打哪儿来的富贵？”陈胜叹口气，自言自语说：“唉，燕雀怎么会懂得鸿雁的志向呢！”

陈胜和吴广本来不相识，后来当了屯长，碰在了一块儿，同病相怜，很快就成了好朋友。他们只怕误了日期，天天急着往北赶路。到大泽乡的时候，正赶上连天大雨，水淹了道，没法通行。他们只好扎了营，停留下来，准备天一放晴再上路。

当时秦朝的法令很严酷，被征发的民夫如果误了期限，就要被杀头。大伙儿看看雨下个不停，急得真像热锅上的蚂蚁似的，不知道怎么办才好。

陈胜偷偷跟吴广商量：“这儿离渔阳还有几千里，怎么也赶不上限期了，难道我们就白白地去送死吗？”吴广说：“那怎么行，咱们开小差逃吧。”陈胜说：“开小差被抓回来是死，起来造反也是死，一样都是死，不如起来造反，就是造反也比让他们抓到送死强。老百姓吃

秦朝的苦也吃够了。听说二世是始皇帝的小儿子，本来就挨不到他做皇帝，该登基的是公子扶苏，大家都很同情他；还有，楚国的大将项燕，立过大功，大家都知道他是条好汉，现在也不知道是死了还是活着。要是咱们借着扶苏和项燕的名义，号召天下，楚地的人一定会来响应我们。”

吴广完全赞成陈胜的主张。为了让大伙儿相信他们，他们利用当时大多数人迷信鬼神，想出了一些计策。他们拿了一块白绸条，用朱砂在上面写上“陈胜王”三个大字，把它塞在一条人家网起来的鱼肚子里。兵士们买了鱼回去，剖开了鱼，发现了这块绸子上的字，十分惊奇。

到了半夜，吴广又偷偷地跑到营房附近的一座破庙里，点起篝火，先装作狐狸叫，接着大喊道：“大楚兴，陈胜王。”全营的兵士听了，更是又惊又害怕。第二天，大伙儿看到陈胜，都在背后点点戳戳地议论着这些奇怪的事，加上陈胜平日待人和气，人们就更加尊敬陈胜了。

有一天，两个军官喝醉了酒。吴广故意跑去激怒军官，跟他们说，反正误了期，还是让大家散伙回去吧。那军官果然大怒，拿起军棍责打吴广，还拔出宝剑来威吓他。吴广夺过剑来顺手杀掉了那个军官。陈胜也赶上去，把另一个军官也杀死了。

陈胜把兵士们召集起来说：“男子汉大丈夫不能白白去送死，死也要死得有个名堂。王侯将相，难道是命里注定的吗！”大伙儿一齐高喊说：“对呀，我们听您的！”陈胜叫弟兄们搭个台，做了一面大旗。旗上写了一个斗大的“楚”字。大伙对天起誓，同心协力，推翻秦朝。他们公推陈胜、吴广为首领。九百条好汉一下子就把大泽乡占领了。临近的农民听到这个消息，都拿出粮食来慰劳他们，青年们纷纷拿着锄头铁耙到营里来投军。人多了，没有刀枪和旗子，他们就砍了许多木棒做刀枪，削了竹子做旗竿。就这样，陈胜、吴广建立了历史上第一支农民起义军。

起义军打下了陈县。陈胜召集陈县父老商量。大家说：“将军替天下百姓报仇，征伐暴虐的秦国。这样大的功劳，应该称王。”陈胜就被拥戴称了王，国号叫做“张楚”。

正所谓“得民心者得天下”，此乃顺应了历史潮流，时势造就了英雄。未来的趋势，并非一望无际或者遥不可及，它与我们的日常生活是息息相关的，它也许就在我们身边，也许我们已经抓住了它，只是我们没有感觉到而已。了解趋势就像是“开窍”，而开窍有时就像是瞬间画面浮过，有时又像是找对了保险箱的密码，是那种瞬间即发却做对选择的事。而了解趋势，就能让你做正确的选择，我们都想把自己的目标推向比较正确的方向，那么我们必须懂得造势，懂得顺势，懂得趋势到底在哪里。

世界首富比尔·盖茨在上学期期间，与他的同学商量一同创立公司，而那位同学则以自己还没有学到东西拒绝了他的邀请，但这并没有使比尔·盖茨放弃他的行动。他毅然离开了学校，独自创立了微软公司，他认为个人电脑革命的发生将影响数以百万人的生活，当然，事实证明他的眼光是正确的，微软公司不但成为非常成功的企业，他本人也成为世界首富，而当他成为世界首富的时候，他当年邀请的那位同学也毕业了，但是他却没有成功，一直到现在。成功的人就是符合趋势潮流的人，了解趋势是无价之宝，知道如何抢先一步在消费者抵达前，到达他们所在的位置，并提供消费者他们还不知道的事物，这就是成功。

因此，如果你想在某一方面成就事业，就要顺势而为，并且会造势，抓住趋势，而不是坐等趋势，等所有的条件都成熟的时候再动手，那时已经是别人吃下的残渣了。

很多事情不是凭人自己的意愿就能改变的，要顺应事情本身的发展方向，不必强行去改变。无为而无不为并不是什么都没做，只是应该做什么就做什么，不必勉强为之，那么，很多事情自然而然地就能做成了。

顺势而为源自一种自在、健康的心态。在是非难辨、物欲横流的社会，只有保持清醒、良好的心态，才能够顺势而为。顺势而为，不是抛弃进取心，不是闲散度日，而是尊重生活本质，还原生活的原貌。



成功=艰苦的劳动+正确的方法+少谈空话。要想走上成功的捷径，应学会造势，善于利用别人的力量与把握自己；当你做成功一件事时，千万不要等待着享受荣誉，应该继续努力，从成功走向成功的捷径。

名牌是造出来的，不是吹出来的。这是许多中国人在长期计划经济体制下形成的观念。改革开放以后，经过一段时间的渐变，今天终于走到了务实的理念之中，认识到成功需要造势的铺垫，名牌需要“吹”。这里说的吹并非吹牛的吹，而是为品牌设计一整套包括包装、宣传和推介方案，使之在最短的时间内进入市场、占领市场并抢到消费者的眼球。

海尔是世界第四大白色家电制造商，也是中国电子信息百强企业之首。而这一切都离不开张瑞敏的聪明才智和卓越的战略思想：先谋势，后谋利。这是很高的营销境界。

纵观海尔十几年的发展历史，在几个紧要关头均比同业超前，它善于造势，进而善于任势，局面日益开阔，境界永远高人一筹。

首先是质量超前，在我国第一次家电消费的狂潮中，别的厂家大上快上生产线时，张瑞敏已经预料到质量在未来竞争中的分量，宁可放弃相当一部分利益也要保证质量；

其次是服务超前，当不少家电企业翻然醒悟狠抓质量的时候，海尔早已参悟服务商机，推出“国际星级服务一条龙”，以高效的服务网络最大限度地开发了用户资源；

接着，当人们还在谈论企业该多元化还是专业化时，海尔已经走出了国门；在企业感受到全球化的威胁的时候，海尔已然在发达国家站稳了脚跟，同样，在同行们还在探究互联网是怎么回事时，张瑞敏又已经提出“要么触网，要么死亡”。也就是那时起，海尔开始重新打造基于互联网电子商务的以客户为起点的业务流程。当别人痛感产业生存空间的狭小，苦苦摸索“新的增长点到底在哪里”的时候，海尔已扬起金融资本的风帆，真正地开始搭建一个跨国公司的框架。

先谋势，后谋利，使海尔在市场和产品上获得了多点进攻的优势。如今，海尔的市场回旋空间，恐怕是国内任何企业都无法比拟的。

在这一点上，张瑞敏显然深受孙子兵法的影响。《孙子》中用整整一篇讲“势”，其中的精髓浓缩在这几句话中：“故善战者，求之于势，不责于人，故能择人而任势。任势者，其战人也，如转木石。木石之性，安则静，危则动，方则止，圆则行。故善战人之势，如转圆石于千仞之山者，势也。”

孙子认为，战略的最高准则是以“势”取胜，而不是苛责部下，以苦战取胜，这就把“势”提到了指挥艺术的最高峰。他并未给“势”下定义，而是巧借自然现象作比喻，说：“激水之疾，至于漂石者，势也。”意思是说，激流飞下，能够冲走石头，正是因为迅猛的水势所造成的，所以成语中有“势不可挡”一说。

造势，意味着企业的竞争优势不是靠消极等待得来，而是靠主动创造。同样地，在职场中，也要学会为自己造势，得到上司青睐，得到上司的提拔，一步步走向成功，而作为职场新人更应该做到这一点，才能让自己更快地融入工作和单位之中。因此，如果还在考虑是否要“蓄势待发”以等时机，那么你就很有可能错过了发展的大好时机。职场竞争，早已不是坐等时势来临的时代，真正的职场“英雄”业已披甲上阵，为自己“造势”，不仅要学会如何力争上游，更要学会如何经营人际奶酪。

一转眼，许红已经在外企工作了四年了。在这四年的职场生涯闯荡中，许红从一个不懂世事的小秘书“升级”为中层管理者。每当许红坐下来时，总会想起当年初入社会的她是如何积极地为自己“造势”的。

很多刚入社会的新人都有一段不知所措的时期，比如在办公室里不知道该干什么，不知道如何展现自己的素质和才华，如何让领导和同事认为自己是“朽木还可雕也”。不过许红无疑是幸运的，也许是因为她早熟的缘故，从一迈进职场大门开始，她就知道作为新人该如何为自己积攒领导赏识的目光，该如何表现自己的职业素养以赢得同事的好评而不是嫉

妒。

说件最普通不过的事情，比如发传真。有的人可能觉得发传真太简单了，不就是拨个电话号码，把需要传真的文件往传真机上一放，号码拨通后，按下“开始”，扭头就开始干别的事情去了。当时和许红做着同样工作的阿静就是这样，等上司问她传真发完没时，她才恍然大悟，“对不起，我忘看了……”她这样既耽误时间，又给上司留下办事不牢靠的印象。

而同样作为秘书的许红却从不这样，她认为小事也是事情，也能表现自己，每次做起事来，总是比别人更职业、更精心。上司交给许红一份传真文件后，她会仔细核查文件上的信息是否完全正确，或者是有什么纰漏，如果是非常重要的客户，许红还会准备一个传真封面，因为许红觉得在传真文件上手写姓名和电话号码会留给人不太正规的印象。准备一个传真封面不过几分钟的时间，在别人喝咖啡、聊天的时候，完全可以用这段时间做出来，但取得的效果却非常好。发完传真后，许红还会在五分钟后，给对方打电话确认，告诉对方她的职务和姓名，这样一来二去的，公司的客户都知道办公室有这么一个办事认真的秘书。当客户和上司见面时，一定会大加赞赏。当上司听到来自客户对你的表扬，效果当然会更好。而许红也是这样的做的。因此，她在做秘书的第一年就非常顺利，在年终时，还得了个奖，老板还在大会刻意提到她的名字，并给她加工资，称赞她，“无论何时看到你，你都是在电脑面前做事情，表现出一份难得的敬业精神。”要知道，那个时候的许红只不过是一个区域总监办公室的一名小秘书而已。

“善弈者，谋势，不善弈者，谋子”，是古人对弈棋之道的经验性概括。善谋势者，一子失着，全盘可以弥补；而谋子者，却常常顾此失彼，一着不慎，全盘皆输。

高明的棋手与人对弈，总是顾全大局，筹划全盘，攻守有度，进退得宜，慢慢地为自己造势。

## 2. 无中生有，敢于创新

无中生有也就是创新。

有句话说：人有多大胆，地有多大产。如果你是一名顾客，你一定想见识最新产品；如果你是一位观众，你一定想欣赏最新剧目；如果你是一位歌手，你一定想唱新歌；如果你是一位运动员，你一定想尝试一套新动作。对于爱写作的你，你一定想用新的写作思路去铺设作文大道。因此，人要学会创新，敢于创新。

创新是人类思想的结晶，更是人类的灵魂，是任何成功的需要。第一个捡起身边的石头砸向企图逃走的野兽的举动就是一个创新。后来，又有人第一次把石块打磨得非常锋利，这样更能致野兽于死地，这时就开始了工具的制造，这更是创新。人类从动物进化到现在，一直都处于一个创新的世界：从石器、铁器到机器、计算机，再有计算机的智能化，无一不是无中生有的体现，无一不是创新的体现。所以说，人类历史就是一个因不断创新而发展的历史。

有一名青年，在英国某石油公司工作，他的学历很低，更不用说什么特别的技术。他在公司做的工作，可以说连小孩都能胜任，就是巡视并确认石油罐盖有没有自动焊接好。石油罐在输送带上移动至旋转台上，焊接剂便自动滴下，沿着盖子回转一圈，作业就算结束。工作每天都是如此，反反复复。

因此，还没有几天的时间，他便开始对这项工作厌烦了，很想改行，但又找不到其他工作。他想要在这项工作中有所突破，因此，他更集中精神观察这焊接工作。

很快，他发现罐子旋转一次，焊接剂滴落 39 滴，焊接工作便结束。他努力思考：在这一连串的工作中，有没有什么可以改善的地方呢？

一次，他突然想：如果能将焊接剂减少一两滴，是不是能够节省成本？于是，他经过一

番研究，终于研制出“37 滴型”焊接机。但是，利用这种机器焊接出来的石油罐，偶尔会漏油，并不实用。他不灰心，又研制出“38 滴型”焊接机。

这次的发明非常完美，公司对他的评价很高。不久便生产出这种机器，改用新的焊接方式。虽然节省的只是一滴焊接剂，但“一滴”却替公司带来了每年 5 亿美元的新利润。

这名青年，就是后来掌握全美制油业 95% 实权的石油王——约翰·D·A·洛克菲勒。

美国前首富保罗·盖帝曾说过：“墨守成规是创业和发展的绊脚石。真正成功的商人，本质上流着叛逆的血。”

我们生活在一个每一秒都在不断变化、不断创新的世界，却又被创新的世界推动着不断创新、不断前进。但不可否认的一点是，所有的新生事物都是在旧事物的基础之上产生的，但却又决不拘泥于旧事物。创新必须做逆向思维，从另一种角度去考虑事物，有与众不同的解释方法和新颖的思维方式，并以现实为基础进行大胆的改革。

创新的力量是非常大的。一个创新，可以改变一个人生，可以救活一个企业，可以打赢一场战争，可以导演一段历史，甚至可以发生一个使创新者也意想不到的奇迹。成功不能靠继承，而是源自创新。继承性的学习只能让你永远像坐井观天的青蛙一样只看到你心中想到的那片天地；而创造性的学习，则是在原有的知识上再发现一些新思想、一些新学法，把学习知识与创新知识结合起来，达成“无中生有”的说法。所以说，一个有独到眼光、独立头脑的人，一个不随波逐流、不人云亦云的人，一个敢于批判、敢于说“不”的人，一个大胆创新、“无中生有”的人，才能受到幸运女神的眷顾，受到成功的青睐。正所谓：行成于思而毁于随。“思”就是创新。要与时俱进，以变求变，打破常规，大胆创新。

企业的发展与每一个员工息息相关。因此，创新的精神和能力是每一个驰骋商场的人的一堂必修课。乔致庸以天马行空般的创造力，重整店业制店规，打破常规让伙计入身股，南下武夷辟茶路，独辟蹊径建江北茶山，知难而上开票号。我们不得不折服于乔致庸敏锐的洞察力。创新进取，不断开拓，坚忍不拔，锲而不舍，是一个企业生生不息的原动力。

面对得力伙计马苟以及复字号的伙计们纷纷递交的辞呈时，乔致庸百思不得其解。经过盘问，乔致庸才从孙茂才的口中得知，商家之间原也有个惯例，若别家给的薪金更高，徒弟满师后都会离开，因此市面上也有“铁打的商家，流水的伙计”这个说法。但掌柜就不一样，他们可以在生意里顶一份“身股”，不仅平日里可拿到比伙计多十倍百倍的薪金，到了四年账期还可以领到一份红利。所以，能干的人想方设法地要走，平庸的人挖空心思地要留。如此一来，人才流失特别严重。可乔致庸是个惜才如命的人，面对一个有着远见卓识、不可多得的人才，他意识到，要想留住这样的人才，复字号需要一场大变革。

于是，乔致庸不顾各店掌柜的反对，打破商界中的陈规陋习，在新店规中提出：学徒出师四年以上愿继续在本号当伙计者，一律顶一厘身股，此后按劳绩逐年增加。这个让所有伙计入身股的新规一定，震动了复字号内外，也震动了整个包头商界。乔家复字号的面貌从此焕然一新。这一新规是中国民营企业股份制的先声，也造就了富甲天下的乔家商号。

企业如船，是一个团队，人才就如划船的人员，船只有在众多人才的划动下才能前进，反之则会停止不动，遇到逆流甚至会后退，因此人才是企业的根本。但是，人们都是为利益而留，为利益而走。有了好处，别人才肯跟你合作。因此乔致庸基于此开历史之先河，打破常规，敢做第一个吃螃蟹的人给那些有着高超技术的伙计顶身股，这样的激励机制，既留住了人才，又吸引了更多的人才到复字号来，可谓一举两得。著名经济学家梁小民曾经概括出晋商成功的最重要经验就是：有走出去、走进去、走上去的创新意识，敢为天下先的精神。

穷则变，变则通，通则久。从古至今，在遇到困难的时候，人们都主张转换角度来思考问题，变通就能够有更好的发展。

一个富翁老了。这些日子，他一直在苦苦思索，到底让哪个儿子继承遗产。富翁百思不得其解。想起自己白手起家的青年时代，他忽然灵机一动，找到了考验他们的好办法。

他锁上宅门，把两个儿子带到 100 里外的一座城市里，然后给他们出了个难题，谁答得好，就让谁继承遗产。

他交给他们一人一串钥匙、一匹快马，看他们谁先回到家，并在宅门打开。

马跑得飞快，所以兄弟两个几乎是同时回到家的。但是面对紧锁的大门，两个人都犯愁了。哥哥左试右试，苦于无法从那一大串钥匙中找到最合适的那把；弟弟呢，则苦于没有钥匙，因为他刚才光顾了赶路，钥匙不知什么时候掉在了路上。

两个人急得满头大汗。突然，弟弟一拍脑门，有了办法，他找来一块石头，几下子就把锁砸了，他顺利进去了。自然，继承权落在了弟弟手里。

人生的大门往往是没有钥匙的，在命运的关键时刻，人最需要的不是墨守成规的钥匙，而是一块砸碎障碍的石头！

这块石头就是变通。一位哲学家曾经说过一段极富哲理的话：有的门是推开的，有的门是拉开的，如果你拼命地去推那应该拉开的门，除非你将门毁坏，否则你将无法通过它。

俗话说：“兵无常势，水无常形。”运用在企业经营之中，指的是企业要先于竞争对手洞察市场可能的变化方向，并因之采取不同的灵活行动，这样才会立于不败之地。

在现实生活中，不乏这样的例子，有不少企业曾突然占据行业领先地位，呼风唤雨，纵横一时，可是不久却又轰然倒塌。造成这种情况的主要原因就是因为他们忽视或误解了竞争环境中变化的征兆，导致自身的竞争优势严重受损；或者不懂得创新，不能把企业一时的优势转化为长久的胜势，最后难免失败出局。

正如英特尔的葛鲁夫所言，这是一个“只有偏执狂才能生存”的年代。企业必须致力于在内部培育一种变革文化，以免给企业带来竞争优势的有形和无形资源陷于流失。应该以创新的方式为企业增添独特的价值，而不是一味地墨守成规，使企业在市场上不能保有可持续的竞争优势。

古人说得好：“流水不腐，户枢不蠹。”只有求新求变，事物才会有生命力，太阳每天都是新的，于是我们不能抱死昨天的眼光来看待今天和明天。在日新月异的社会中，抱残守缺就意味着失败。只有不断采用新方法、新技术，不断地有新发明、新创造，不断地产生新成果，我们的事业才能兴旺发达。

### 3. 借力发力，四两也能拨千斤

如果我们每个人都雇佣比我们自己更强的人，我们就能成为巨人公司。

——奥格尔维

美国奥格尔维·马瑟公司总裁——广告业的创始人奥格尔维在一次董事会上，事先在每位董事的桌前放了一个玩具娃娃。“这就代表你们自己，”他说：“请打开看看。”当董事们打开玩具娃娃时，惊奇地发现里面还有一个小一号的玩具娃娃；打开它，里面还有一个更小的……最后一个娃娃上放着奥格尔维写的字条：“如果你永远都只启用比你水平低的人，我们的公司将沦为侏儒公司。如果我们每个人都任用比我们自己更强的人，我们就能成为巨人公司。”

俗话说得好：借力发力不费力。懂得借力发力的人，就能够以小博大，以弱胜强，以柔克刚，就能够四两拨千斤。

一个小男孩在他的玩具沙箱里玩耍。沙箱里有他的一些玩具小汽车、敞篷货车、塑料水桶和一把亮闪闪的塑料铲子。在松软的沙堆上修筑公路和隧道时，他在沙箱的中部发现一块巨大的岩石。小家伙开始挖掘岩石周围的沙子，企图把它从沙箱中弄出去。他是个年龄很小的孩子，而岩石却相当巨大。手脚并用，结果没有费太大的力气，岩石便被他连推带滚弄到了沙箱的边缘。不过，这时他才发现，他无法把岩石翻过沙箱的边墙。

小男孩下定决心，手推、肩挤、左摇右晃，一次又一次地向着岩石发起冲击。可是，每当他刚刚觉得取得了一些进展的时候，岩石便滑落了，重新掉进沙箱。最后，他伤心地哭了起来。这整个过程，男孩的父亲在起居室的窗户里看得一清二楚。当泪珠滚过孩子的脸庞时，父亲来到了他面前。

父亲的话温和而坚定：“儿子，你为什么不用上所有的力量呢？”垂头丧气的小男孩抽泣道：“但是我已经用尽全力了，爸爸，我已经尽力了！我用尽了我所有的力量！”“不对，儿子，”父亲温和地纠正道，“你并没有用尽你所有的力量，你还没有请求我的帮助。”父亲弯下腰，轻松地将岩石搬出了沙箱。

古人说：“下君之策尽己之力，中君之策尽人之力，上君之策尽人之智。”在成功学上，奥格尔维法则可进一步引申为“借力法则”。“借力使力不费力”，人类之所以成为万物之灵，完全在于会运用“借力使力”的本领。简单来说，就是利用其他对象的力量来完成想要达到的目标。

而借力发力可以分为借势之力，借他人之力，借敌人之力。

借力发力的妙处在于能减少自身力量的无谓消耗，减小动作幅度，加快击球速度，从而起到四两拨千斤的作用。其借力的目标不仅仅在于成功，更可达到不可想象的成功。

### **借势之力**

借势之力，就是运用天然形成的自然现象，作为力将其用之，迅速地以小力制服对手。

三国时期，曹操率大军想要征服东吴，孙权、刘备联合抗曹。孙权手下有位大将叫周瑜，智勇双全，可是心胸狭窄，很妒忌诸葛亮（字孔明）的才干。因水中交战需要箭，周瑜要诸葛亮在十天内负责造出十万支箭，哪知诸葛亮只要三天，还愿立下军令状，完不成任务甘受处罚。周瑜想，三天不可能造出十万支箭，正好利用这个机会来除掉诸葛亮。于是他一面叫军匠们不要把造箭的材料准备齐全，另一方面叫大臣鲁肃去探听诸葛亮的虚实。

鲁肃见了诸葛亮。诸葛亮说：“这件事要请你帮我的忙。希望你能借给我 20 只船，每只船上 30 个军士，船要用青布幔子遮起来，还要一千多个草靶子，排在船两边。不过，这事千万不能让周瑜知道。”

鲁肃答应了，并按诸葛亮的要求把东西准备齐全。两天过去了，不见一点动静，到第三天四更时候，诸葛亮秘密地请鲁肃一起到船上去，说是一起去取箭。鲁肃很纳闷。

诸葛亮吩咐把船用绳索连起来向对岸开去。那天江上大雾迷漫，对面都看不见人。当船靠近曹军水寨时，诸葛亮命船一字儿摆开，叫士兵擂鼓呐喊。曹操以为对方来进攻，又因雾大怕中埋伏，就派六千名弓箭手朝江中放箭，雨点般的箭纷纷射在草靶子上。过了一会，诸葛亮又命船掉过头来，让另一面受箭。

太阳出来了，雾要散了，诸葛亮令船赶紧往回开。这时船的两边草靶子上密密麻麻地插满了箭，每只船上至少五、六千支，总共超过了十万支。鲁肃把借箭的经过告诉周瑜时，周瑜感叹地说：“诸葛亮神机妙算，我不如他。”

大家都知道，诸葛亮是一个上知天文、下知地理的神奇人物，他之所以能够答应周瑜那个“为难”人的条件，主要原因是他知道在三天之内，必有大雾和东风出现，这就是借势。

### **借他人之力**

借他人之力，这个借力可以说是一个双赢的局面，一般指两个人相互合作，相互利用，各取所需。

下面来看这样一则实例，看《信报》是如何通过借力扩大自己影响力的。

2003 年 2 月 18 日，《信报》头版以红标题发布消息《千名幸运奖名单今公布》，并注明获奖名单见 18 版。在 18 版，揭晓了人济山庄杯“答信报问卷，抽 20 万大奖”首期抽奖获奖者名单。特等奖一名：大奖 10 万元（税前），获奖者李京。幸运奖 1000 名：纪念光盘一份。

该版用了整版的篇幅公布了获奖者名单,并注明幸运奖获得者持本人身份证到报社前台领取奖品。同时提醒读者,第二期抽奖将于2003年底进行,届时予以关注。

此项活动是由《信报》与北京市人济山庄联合举办的,从2002年12月26日至2003年1月1日。在此期间,随报赠送贺卡30万张。调查问卷与活动说明每天都刊登在《信报》显著位置,例如2003年1月1日,就以近三分之一篇幅刊登在头版上,而且以蓝色为底色,以黄色为总标题,十分醒目。表明报社对此项活动非常重视。

在活动说明中,还提及到第二期活动的相关内容:“于2003年12月27日前刊登第二份‘读者调查问卷’。”“第二次抽奖定于2003年12月27日,抽出另一位10万元大奖得主。”“有关第二次抽奖的相关事宜,请读者关注2003年12月份信报。”

不过,第二次活动提前一个月。同年11月12日,23版以通栏篇幅刊登活动细则;13日,头版以通栏形式继续刊登活动细则;14日,28版也以通栏形式刊登了问卷与活动说明;19日,23版以整版篇幅告知信报第二届读者节全面启动,其中第一项活动就是“答信报问卷,抽20万元大奖”。两次抽奖都由北京市第二公证处对编号及摇奖过程进行公证。

在短短的十几天时间里,报社外联部共收到读者调查答卷近万份,有效答卷6223份。26日,第二个十万元大奖抽出,获奖者是中国技术进出口总公司企划部的荫女士。

《信报》举办此项活动的主要目的是为了了解读者的读报需求,以便提高报纸内容质量以及服务水平。问卷的内容都简单明了,便于读者在很短的时间里答完,而且不需要读者写什么字,只要在选中的答案旁打上勾,然后从报纸上将答卷剪下来,送入信封寄往报社即可。

两次的问卷内容大体相同,完全相同的就是读者出行方式的调查。第一次问卷因为刚改报型,所以想了解读者对长高了的报型的态度以及对头版的评价。第二次问卷更关心读者喜欢哪一类版面、哪一类新闻品种,还新增加了读者对广告态度的调查。

实际上,《信报》举办此项活动,是为了吸引更多的读者购买、订阅。事实证明,报社不仅达到了自己的目的,而且通过活动的开展,也提高了自身的品牌效应。活动奖品或奖金由人济山庄提供,人济山庄也达到了他们的目的,他们之所以赞助《信报》也是为了提高自己在当地的知名度。《信报》则是借人济山庄之力发力,自己只使出“四两”力就推动了扩大影响力的“千斤力”。

《信报》之所以能够做到“借力发力,四两推千斤”,关键在于拥有了传媒这个平台。随着这一平台的品牌效应的增强,所推之力越大。当然,四两推千斤,利益者最大的一般都是那些智高一筹的人。如今的传媒界,媒体都意识到活动推广所带来的效益,对于活动资源的争夺也十分激烈。因此,真正要做到四两推千斤,不仅要依赖于传媒平台的影响力,同时也依赖于谋略制胜。

总之,报社组织的活动,依托报纸,依靠社会力量,依靠组织,有时由于抓住了普遍存在的社会需求,报社自身只要投入较少的力量,就能收到十分显著的效果,既推广了报纸,又增加了读者,还增强了影响力。

### 借敌人之力

宋仁宗时,西部边境发生战争,大将刘平在战争中以身殉国,人们都纷纷议论,说是因为朝廷委派了宦官作监军,主帅无以控制军队,没办法施展自己的才干,故刘平才在战争中失利,宋仁宗便降旨诛杀监军黄德和。朝中有人请求罢免各将帅的监军,仁宗就此便问吕夷简。吕夷简说:“不必全部罢免,只择其办事谨慎、为人厚道者尚可。”仁宗便委托吕夷简去办理这件事。吕夷简说:“臣虽不才,却位居宰相之位,不当和宦官交往,故无以知道他们是否贤良,臣恳请召来都知押班,让他们去推举,如果推举出来的人有不胜任的,就把他们一起诏罪。”仁宗便从了吕夷简了意见,第二天,都知押班在仁宗面前叩头乞求罢免各监军的职能,朝中的士大夫都称赞吕夷简有谋略。杀一个监军,其他监军还在;如果自作主张罢免了他们,那么他日战争再有失利,他们便借此为口实,不如让他们自己请求罢免为好。

文穆称赞吕夷简有宰相之才，确也如此。只可惜吕夷简只有才智却无度量，像他妒忌富弼、忌恨李迪，都完全与小人谋略混在了一起。与古人比起来，还相差甚远。李迪与吕夷简同朝为相，李迪曾对国事加以规划，吕夷简便觉得李迪超过了他。有人告诉吕夷简说：“李迪的儿子考虑事情，还胜过他的父亲李迪。”于是，吕夷简计上心来。

一天，吕夷简因此对李迪说：“很多人向我推荐你的公子李柬，可以委以重任。”遂即吕夷简请求皇上封李之东为两浙提刑的职务，李迪父子都很高兴。李之东赴任后，李迪由于身边失去儿子，很多事都经常遗忘，因而被免除宰相之职。后来，李迪才知道吕夷简出卖了他。

吕夷简就是借李迪的长处来实现四两拨千金的效应。李迪之所以能够事事想得细，事事想得精，都是有他的儿子在身边时时提醒，而吕夷简也是抓住这一点，采用借力打力的方法，除掉了自己眼中钉、肉中刺。

日本的北海道出产一种味道奇特的鳗鱼，海边渔村的许多渔民都以捕捞鳗鱼为生。鳗鱼的生命非常脆弱，只要一离开深海区，要不了半天就会全部死亡。

奇怪的是有一位老渔民天天出海捕捞鳗鱼，返回岸边后，他的鳗鱼总是活蹦乱跳的。而其他几家捕捞鳗鱼的渔户，无论如何处置捕捞到的鳗鱼，回港后却总是死的。由于鲜活的鳗鱼价格要比死亡的鳗鱼价格几乎贵出一倍以上，所以没几年功夫，老渔民一家便成了远近闻名的富翁。然而周围的渔民做着同样的营生，却一直只能维持简单的温饱。有人问难道是神在帮助老渔民吗？

后来，老渔民在去世之时，终于把秘诀传授给了儿子。原来，老渔民使鳗鱼不死的秘诀，就是在整舱的鳗鱼中，放进几条叫狗鱼的杂鱼。鳗鱼与狗鱼非但不是同类，还是出了名的“对头”。几条势单力薄的狗鱼遇到成舱的对手，便惊慌地在鳗鱼堆里四处乱窜，这样一来，反倒把满满一船舱死气沉沉的鳗鱼全给激活了。在这激烈竞争的年代，企业和企业人都身处于不同力相互作用的快速变化环境之中，是否善于借力已经变得相当重要和紧迫，这最终会影响企业和企业人的成长、发展及成功与否。因此，不管你处在什么样的位置都要学会借力发力。

“秤砣虽小，四两拨千斤。”本是一句武术用语，指的是用最小的力量打败自己的敌人。而如今它也被智囊之士用在了实际生活中。借力发力不费力，借力发力就能四两拨千斤。最有智谋的人懂得借力发力，而这也是成功的一大法宝。

## 4. 借人之长，补己之短

蒲公英没有飞翔的动力，却凭借风的吹拂，将种子撒向了山川大地；紫藤萝没有挺拔的躯干，却凭借枯树的攀依，向世人展示了自己的美丽；三峡本是封闭的群山，却凭借水流的冲击，造就了今天的奇伟瑰丽；月亮本无耀眼的光芒，却凭借对太阳光的反射，赢得了世人的无限赞誉……平凡的事物因为借了他物的长处才有了不平凡的成功，要想补己之短，只有巧借他物。

《吕氏春秋》上记载：“物固莫不有长，莫不有短。人亦然。故蒙学者，假人之长以补己短。故假人者遂有天下。”没有礁石，大海便没有了激昂澎湃的浪花；没有沙粒，河蚌便没有了光亮美丽的珍珠；没有绿叶，红花便没有了婀娜多姿的娇艳……万物之美丽，都要借助于他物的支持或衬托；万物之精华，无不是自己与他物精美绝伦的结合。因此，我要说：借人精华，以铸辉煌。

上帝是公平的，他在造物的时候会给予每个人同等的东西，但不一样。这就需要我们学会借鉴，借人之精华，融己之智慧与美丽，以铸造人生的成功与辉煌。

博士要乘船过河，在船上与船夫闲谈。

“你会文学吗？”博士问船夫。

“不会。”船夫回答。

“历史呢？”

“也不会。”

“地理、生物、数学呢？你总会其中的一样吧。”

“不，我一样也不会。”

博士于是感叹起来：“一无所知的人生，将是多么可悲啊！”正说着，忽然一阵大风吹来，河中心波涛滚滚，小船危在旦夕。于是船夫问博士：“你会游泳吗？”博士怔住了：“我什么都会，就是不会游泳。”话还未说完，一个大浪打来，船翻了，博士和船夫都落入了水里。船夫凭着自己熟练的游泳技术救起了奄奄一息的博士。

俗话说：“尺有所短，寸有所长。”世界上没有完全相同的两片叶子，因此，即使一个再完美的人，也不可能掌握世界上所有的知识和技能；一个人再无知，也有自己的长处。因此，做人要学会尊重别人，善于学习别人的长处，借别人的智慧为己所用，弥补自己的不足。

俗话说得好，“借人之长，补己之短”。现代社会，是一个互相学习的社会。任何一个事物要想取得更大的成功，都离不开汲取他人优点。

“闭门造车”不是我们的选择，“赶谁超谁”也不是我们的抉择，“借他人之长，补己之短”才是我们的目的。

湖南省某市一大型建筑企业，从公司总部派一位部门负责人到一个下属分公司任经理，到任时可以说他是个门外汉，来之前是部队转业干部，对建筑技术、预算等一窍不通。可他却很会借用下属的力量，除在宏观上对事情过问和把关外，其余诸多工作他都把权力下放给下属。同时公司高薪聘请了工程技术和预算方面的高手做副经理。由于该领导很会借力，借他人的才智及管理才能完善自己，弥补自己的不足，使得他领导的班子凝聚力不断增强。

同样地，清朝的重要人物曾国藩也特别注重“借人之才为才，用人之力为力”。他说，知道古今人们的著述非常丰富，而自己的见识非常浅陋，那么就不敢以一己之见而自喜，应当择善而从；知道自己所办的事情非常少，那么就不敢以功名自居，应当思考推举贤才一起去完成伟大的功业。曾国藩认为自己属于“中材”或接近于“笨”的一类，因而注意吸取他人之长，以补一己之短。他的幕府就像一个智囊团，曾国藩常以各种形式征求幕僚们的意见。

在激烈的市场竞争中，许多的企业家推崇“抢人之先，先发制人”力争抢先市场制高点之术。而松下公司则不然，众所周知，录像技术是索尼公司最先发明的，该公司的“贝塔马克思”录像机在市场上十分走俏。而善于“后发制人”的松下公司，本着“宁愿不争第一，但要更加完善”的经营原则，专门研究竞争对手的新产品，找出其中的不足，并加以改进，推出功能更加完美、令消费者一见倾心的乐声和 RCA 两个品牌的录像机，一经投放市场，迅速压倒对方，赢得了“半壁”录像机市场。

取人之长，补己之短，“后发”亦能“制人”。

古人云：“下君之策尽自之力，中君之策尽人之力，上君之策尽人之智。”善于借脑的人往往能够集众人智慧于一身，办众人无法办成之事。

万事利集团董事局主席沈爱琴曾经说过：“我们要善于‘借脑袋’办事，用有效资源、借他人智慧办事。”

三国时期的刘备文不如诸葛亮，武不如关、张，但他却在三国时期占了一席之地。原因就是有着别人不及的优点，那就是借人之长为己所用。

因此，不管你处在哪个阶段，要想使自己站在世界的最高峰，要学会把社会上的各种服务机构变为自己的“外脑”，借他人智慧，增强自己的竞争力。

据说，美国前国务卿基辛格就是一位善于借他人智慧的人。



基辛格每天要处理众多的事务，为了提高办事效率，把每一件事情做完善，基辛格经常会把事情分配给下属去做议案。当下属把议案呈上来的时候，基辛格并不急于查看，而是问那个下属：“这是你最成熟的议案吗？”这时，下属往往会仔细思考，然后说：“也许还有不足之处。”于是，下属又把议案拿回去修改。

一段时间后，当下属再次呈上议案后，基辛格还会问同样的问题。结果，下属又会拿回去修改一下。这样来回几次以后，下属交上来的议案已经非常完善了。如果同时让两三个下属做议案的话，基辛格最终确定的议案将是最完善的。

正泰集团董事长南存辉说：“我平时的习惯是，让每个人充分发表意见，充分尊重每个人的意见，充分挖掘和发挥每个人的特长。当经过反复论证，我自己认准的事，基本上就不会改变了。”

生活中，我们要学会取人之长，补己之短；要懂得借脑，还要学会借脑。做事时多听取他人的意见，但对他人的意见要慎重对待，进行综合考虑、权衡利弊后再作出自己的决定。

俗话说“三人行，必有我师”，“三个臭皮匠，顶得一个诸葛亮”。一个人再聪明毕竟是有限的，借他人智慧为我所用，以人之长补己之短，是成功制胜的一大法宝。

## 5. 借鸡下蛋，以钱生钱

你有一个苹果，我有一个苹果，我们互相交换，就能尝到两种水果的滋味。

你有一个思想，我有一个思想，我们互相交换，彼此就能得到两种思想。

你有一块土地，我有巨额资金，我们互相交换、合作，就能创造财富。

其实，在这个时代，赚小钱靠自己，赚大钱靠别人，别人就是团队。只要你积极和人交换，你就会变得什么都有。这就是借鸡下蛋，以钱生钱的道理。

见村善三是一个日本人，他为了开发地产，为地方也为自己谋取利益，他专门对土地作了深入的调查：工业化的社会真是一寸土地一寸金。地价的昂贵让很多办实业的人畏缩不前。然而他发现，在都市外，不是全部的土地都昂贵得怕人，也有十分便宜的，它们或是圈在别人土块中的死地，或是交通不便的僻地，或是一些卖不出去的废地，这些都是值得开发利用的。于是，见村善三脑海里便渐渐形成了一个绝妙的“借鸡生蛋”计划：借用这些贱价土地，租给需要办厂或缺少厂房的人。

见村善三说干就干，他逐一访问了贱价土地的主人。向他们提出改造和利用它们的计划：不必出卖，由他负责在上面建造厂房，租给企业家。地主可以从见村善三手里每月坐收相当于单纯出租土地十倍的租金，当地主们听到这些诱人的条件时，都举双手赞成。土地问题解决了，剩下的就是找需要厂房的企业家。见村善三立刻成立了见村地产开发公司，积极开展推销业务。在贱价工地建造的厂房，租金要比热闹街市便宜得多，要找到顾主不算困难。见村善三很快便把自己、地主、企业家三家的利益分配关系明确公布出来：见村善三从租用厂房的企业家手中收取租金，扣除租用工地代办费和厂房分摊偿还金，所剩即为地主收入。换句话说，就是厂房租金和土地租金的差额，除去造厂房的费用，所剩代办费等即为见村善三的收益。地主、企业家觉得此分配方案既合理又诱人，很快与见村善三协议签约。见村善三然后便向银行贷款，开始造房，而且还严格遵守到期归还贷款及其利息的规定。

不出他的所料，这种“借鸡生蛋”的做法，不仅给地主、企业家、银行和自己带来利益，而且还给地方带来繁荣，因而得到社会各方面的大力支持和赞助，见村地产开发公司业务发展极为迅速。仅代办费一年即达 20 多亿日元。资金雄厚了，见村善三不再需要贷款了。由于企业家和地主纷纷上门洽谈业务，见村善三抓住时机从建造中心小厂房发展为建造大厂房，进而营造起占地广阔的工业区来。见村善三就这样，借鸡生蛋，无本生利，加上经营得法，成了一个大富翁。

### 巧借团队，学会交换

在现代社会中，经济迅速发展，各行业各部门之间的竞争非常残酷，单靠一个人的能力是很难取得事业成功的。因此，必须借用别人的力量，才能取得事业的成就和创造灿烂的人生。

要想借别人的力量，首先，你必须有借的资本，必须有可供别人利用的价值，才能借到别人的力量，也就是彼此交换，借团队力量成功。

曾经有人举了一个这样的例子：一个美发师、一个裁缝、一个鞋匠，三个人住在一起。他们都很想出去工作，但美发师没有衣服和鞋子，裁缝有衣服穿，却没人给他理发，造鞋匠也一样。这时，美发师的亲戚寄给他 20 块钱。于是，他想到把 10 块钱给裁缝，让裁缝给他做了一身衣服，花了 10 块钱让造鞋匠做了一双鞋。最后，裁缝和造鞋匠也用手里的 10 块钱把自己打扮得很像样。美发师也收回了 20 块钱还了亲戚。结果，三个人都可以出去工作了。

其实这是个很简单的道理：所有的资源都是可以交换的，你的专业、你的知识完全可以作为和别人交换的资源，因为双方价值的交换就会达到借鸡下蛋、以钱生钱的目的，所以一定要善于利用自己的资源或者是身边的资源，这样就会带来更多的利润。

古时候，当梵授王在波罗奈治理国家的时候，有个小商主，聪明睿智，具有天生的经营本领。

有一天，他在大街上捡到一只老鼠，便决定以它为资本做点买卖。他把老鼠送给一家药店店铺，得到一枚钱。他用这枚小钱买了一点糖浆，又用一只水罐盛满一罐水。他看见一群制作花环的花匠从树林里采花回来，便用勺子盛水给花匠们喝，每勺里搁一点糖浆。花匠们喝后，每人送给他一束鲜花。他卖掉这些鲜花，第二天又带着糖浆和水罐到花圃去。这天，花匠们临走时，又送给他一些鲜花。他用这样的方法，不久便积聚了 8 个铜币。

有一天，风雨交加，御花园里满地都是狂风吹落的枯枝败叶，园丁不知道怎么清除它们。小商主走到那里，对园丁说：“如果这些断枝落叶全归我，我可以把它打扫干净。”园丁同意道：“先生，你都拿去吧！”这青年走到一群玩耍的儿童中间，分给他们糖果，顷刻之间，他们帮他把所有的断枝败叶捡拾一空，堆在御花园门口。这时，皇家陶工为了烧制皇家餐具，正在寻找柴火，看到御花园门口这堆柴火，就从青年手里买下运走。这天，青年通过卖柴火得到 16 个铜币和水罐等五样餐具。

他现在已经有 24 个铜币了，心中又想出一个主意。他在离城不远的地方，设置了一个水缸，供应 500 个割草工饮水。这些割草工说道：“朋友，你待我们太好了，我们能为你做点什么呢？”他说：“等我需要的时候，再请你们帮忙吧！”他四处游荡，结识了一个陆路商人和一个水路商人。陆路商人告诉他：“明天有个马贩子带五百匹马进城采购。”听了陆路商人的话，他对割草工们说：“今天请你们每人给我一捆草，而且，在我的草没有卖掉之前，你们不要卖自己的草，行吗？”他们同意道：“行！”随即拿出 500 捆草，送到他家里。马贩子来后，走遍全城，也找不到饲料，只得出 1000 铜币买下这个青年的 500 捆草。

几天后，水路商人朋友告诉他：“有条大船进港了。”他又想出了一个主意。他花了 8 个铜币，临时雇了一辆备有侍从的车子，冠冕堂皇地来到港口，以他的指环印作抵押，订下全船货物，然后在附近搭了个帐篷，坐在里边，吩咐侍从道：“当商人们前来求见时，你们要通报三次。”大约有一百个波罗奈商人听说商船抵达，前来购货，但得到的回答是：“没你们的份了，全船货物都包给一个大商人了。”听了这话，商人们就到他那里去了。侍从按照事先的吩咐，通报三次，才让商人们进入帐篷。100 个商人每人给他 1000 元，取得船上货物的分享权，然后又每人给他 1000 元，取得全部货物的所有权。

这就是交换的力量，用一只老鼠巧做经营以钱生钱，最终使自己成为一个大富翁。

其实，在现实生活中这样的机会很多，但不是每个人都能把握得住。而要把握住机会，就必须懂得经营策略。小商主以一个老鼠作为自己的价值，采取“以物换物”、“以钱生钱”

的策略，逐步起家，然后“巧借东风”，利用海陆商人的到来，使用“奇货可居”的策略，终于大发横财，一举成为富商。

曾子说：“用师者王，用友者霸，用徒者亡。”成就大事的人，都不是孤军奋战者，他知道个人的能力再强也是微弱的，“好汉也要三个帮”，众木成林，众志成城。

在当今这个竞争日益激烈的市场经济时代，要想在商场上干出一番成就、在复杂的商战中永远立于不败之地，仅靠单打独斗是行不通的。俗话说：“就算浑身是铁，又能打几颗钉？”应该学会“借力”。

“会借别人的手帮自己干活，就等于自己在干活。”无论是本企业的员工，还是你的顾客，或者是你根本不曾相识的人……只要你“会”借，能够使他们心甘情愿地帮你做事，做到“毕其智为己所用”，那么，你就一定能够心想事成、“借力生财”。

卢俊雄，华隆集团发展公司总裁，广东人，大学文化程度，出生于工程师家庭。他十岁便背着家人，带着十多元买来的外国邮票到武汉闯荡。上大学时，他一边上学，一边做邮票生意，并创办了《华南邮报》。大学毕业后，他便开办华隆邮票经营部。开业初年，这门生意令他进账 100 万元。1991 年底他去东南亚考察，大开眼界。回到广州后他投资房地产，在广州建了城市百货中心、东方车行等，开展租招商场业务。后来，他以巨额投资开发住宅区的深水港。现在，估计其个人财产已超过 2 亿元。

上大学的时候，为了做邮票生意，他通过《集邮杂志》和邮票公司搜集了全国 2000 多个集邮爱好者的姓名、地址，用卖贺卡赚的几千元钱办了份双面八开铅印的《南华邮报》，免费寄给这些人。这张报纸一面是邮市信息，一面是邮票品种、名称的目录。这张报纸免费寄出一段时间后，那些集邮爱好者开始回函并希望代购某些邮票。卢俊雄眼见赚钱的机会来了。他找到一位大邮票供应商，并与这位邮商订了 2 万元的邮票，只交 10% 的订金，要求邮商给两个月的时间清付款项。然后他就开始了先订货，款到发货的代购经历。1987 年 1 月，他就做了 3 万多元的生意。到了 1989 年，《南华邮报》又发行 5 万多份，即拥有 5 万多个客户，邮票生意的月营业额达 30 多万元。他做生意都是“款到发货”，即都是利用别人的钱赚钱，因此十分稳妥可靠。由于他的影响和信誉，越来越多的集邮爱好者愿意与他打交道。此后，他承包了某协会的一个门市部，在邮局租了一个信箱，奠定了中国大陆第一邮购商的地位。1991 年，由于股市整顿，邮票市场非常兴旺，在京沪穗等许多大城市邮价大致上涨了五倍。卢俊雄更是这一热潮中的风云人物。上海著名的“杨百万”等股市大户，在投资邮市过程中，都与他成为好朋友。

卢俊雄逐渐有了钱，之后，除了继续他的“邮子屋”、“大龙邮票行”等邮票业务外，开始拓展业务、涉足百货贸易、商铺招租、旧楼交易、房地产中介、房地产开发等。在开展这些新业务中，他还是不忘使用他的“老点子”：“借鸡生蛋”——用别人的钱赚钱。

1991 年，卢俊雄开始做房产生意的尝试。当时，他并没有买房子的实力，但却有点子：买旧房，先与房主商谈，先付几千元的定金，把房子弄到手；然后，在香港报纸上登广告找买主；由买主出装修图，他代为买主装修并安装电话。这样，每平方米只要 800 元的旧房，经过装修后可以以每平方米 2000 多元的价格卖出。他的这一做法，买主、卖主都很满意。因为对买主来说，这样的房子是按自己的意愿装修的，而且价钱也不贵，当然满意；对卖主来说，在旧房不好出售的情况下，有人帮他以理想的价格卖出，而房钱能及时回收，当然也很满意。对卢俊雄来说更是满意，因为这样做，自己不需要花多少钱就可以使生意兴隆，财源广进。这一切都使他感到使用别人的钱赚钱的成功。

### **借鸡下蛋，以钱生钱**

卡尔·阿尔布雷克特给年轻人的忠告：如果你想很轻松地使自己获得成功，获得财富，而又不用什么实际上的投入的话，就要学会巧妙地运用“借”字，这是最高明的一种手段。

当你两手空空又想成就一番大业时，不妨巧借他人之力为己所用，这种方法又被称作“借

鸡生蛋”、“空手套白狼”、“空手道”等，这是古今中外白手起家的最高经营之道。

顾恺之，东晋时人。他生在太湖旁边的无锡，那儿山青水秀，风景优美。顾恺之从小就受到太湖风光的熏陶，画得一手好画，名画“洛神”就出自他的手笔。

兴宁年间，太湖附近的一些和尚要修建一所庙宇。几个和尚去向顾恺之募捐，顾恺之很豪爽地在捐款簿上写上1万块钱。顾恺之的画虽然画得很好，但他并没有多少钱可以拿出来。有些人替他担心，也有一些人认为他只不过是说说大话罢了。

过了几天，和尚按照顾恺之说的数去收款。“不用向我收钱，钱就在你们的寺庙里。”顾恺之说，“你们在寺里粉刷出一面白墙壁，钱就能从白墙壁上长出来。”

和尚们以为他在说笑话，可是看他说话的神态和口气十分认真，怎么也想不通，白墙上怎么会长出钱来？不过，和尚们还是照着顾恺之说的去做了。他们在寺庙里刷出了一面白墙。

顾恺之把寺门关起来，吃喝由和尚送到面前。整整用了一个月的时间，他在那面白墙上画成了一尊大佛像。画到只剩下点眼珠的时候，顾恺之把和尚叫到面前说：“明天你们可以打开寺门，让人进来瞻仰。第一天来的，每人捐10块钱；第二天来的，每人捐5块钱；第三天来的，可以让他们随便捐。”说完，精心地点上眼睛，就走了。

顾恺之关起寺门画佛像，早已在人们中间流传开了。特别是那些大官、豪绅，早就憋不住了，只盼望早一天能看到大画家顾恺之的亲笔画的佛像。

这天清晨，和尚们把寺门打开了。太湖旁的人们很快就知道了这一消息，纷纷前来参观，一饱眼福。从早到晚，人流络绎不绝。果然不出三天，就收到1万多块钱。

“借”不仅是发财的高招，也是一个成大事者必须具备的能力，毕竟一个人的能力是有限的。如果只凭自己的能力，能做的事很少。当然，自食其力的人是很值得别人去尊敬的。但如果你同时懂得借助他人的力量，就可以无所不能、无往而不胜了。

通用汽车总经理斯隆曾说：“把我的财产拿走，但只要把我的人才留下，五年以后，我将使被拿走的东西失而复得。”这句话极其深刻地表明了借用他人之力的重要性。

2000年，美国福布斯杂志评出的五十位中国富豪中，其中第二十四名的张果喜，就是善于借别人的力量为自己办事的高手。

张果喜素有“巧手大亨”之称，他看准了佛龕在日本市场的潜力，就招聚公司员工进行分析、达成共识，使产品在日本市场一炮走红，成为日本佛龕市场的老大哥。

公司为了经营的需要，在日本委托了代理销售商，但一些富有眼光的日本商人看到经营这种佛龕有大利可图，为了赚到更多的钱，就想绕过代理商这一关，直接从果喜实业集团公司进货。

张果喜仔细地考虑了这件事情。

从眼前利益来讲，从厂方直接订货，就减少了许多中间环节，有利于厂方的销售，然而却破坏了与代理商之间的关系，同时佛龕在韩国和中国台湾地区也有相当大的生产能力，代理商如果背向自己，与韩国或中国台湾地区生产厂家挂钩，岂不影响本公司的利益吗？

张果喜果断地回绝了那些要求直接订货的日本朋友，并且把情况转告给代理商，向代理商表示，公司在日本的业务全部由代理商处理，公司不通过其他渠道向日本出口佛龕。

代理商听后，很受感动，在佛龕的推销和宣传方面下了很大的功夫，并且在日本市场打出了“天下木雕第一家”的金字招牌；从而使张果喜公司的佛龕在日本市场上站稳脚跟。

总之，“世界上没有完美的人，只有完美的团队”，一个人纵然是天才，也不是全能的。尼采鼓吹自己万能，结果发疯而死。所以一个人要想完成自己的事业，就必须利用自己的才智，借助他人的能力和才干，以钱生钱。这才是成功最快的捷径。

## 6. 巧借时局，顺势而上

《三国志》中的赤壁之战，吴蜀联军之所以能打败数倍于自己的曹军，归结起来就是“巧借时局，顺势而上”。这个势又分两种，一个是吴蜀联盟的联合之势，一个是“借”来的东风之势，即来自大自然的力量。

还有关羽死后，刘备率兵给关羽报仇，被陆逊火烧七百里连营一战中，靠的就是借时局。

刘备因不顾大局执意为关羽报仇而留下诸葛亮独自去攻打东吴，又因不听下属劝告而把军营扎在了敌人早就预料好的地方，而中了敌人的计，最终病死在了白帝城，东吴小将陆逊能够以小胜多的原因有很多，首先是磨光了蜀军的锐气和杀气。其次，是让刘备一再地轻敌，但最重要的原因是因为他看准了时局，不像他的手下士兵那般目光短浅，巧借时局，顺势而上一把火就烧毁了刘备所有的锐气。由此可见，巧借时局，顺势而上是多么的重要。但是，这需要聪明的才智及敏锐的眼光，能及早看出时局并及时抓住时局，然后顺势而上，取得成功。

巧借时局，成功就变得容易。那么巧借时局，顺势而上可以分为哪几种呢？

### 借事件的时局

地球永远都在转动，世界永远都在变化。在我们这个地球上，每天都在发生着这样或那样的奇怪事件，这些事件起因各异，表现形式各异，结果各异，但有一个共同点，就是这些事件犹如大海中掀起的一个个巨浪，总是不可避免地影响一些人，打乱他们的生活秩序，不管是好还是坏。因此，也总是人们所关注的。这些事件，无心者也就听听，然后当成耳旁风，左耳朵进，右耳朵出，听之任之，但有心人却能从中发现一些帮助自己成功的时机，顺势而为，从而策划出一些惊天动地的活动或发展项目。比如 1999 年在云南举行的世博会，这虽然是一个世界性的会议，在云南举行之前已经在二十多个地方举行过了，但都没有留下什么硬性旅游资源。可云南不一样，他们趁势而动，不但在世博会举行期间提出了“人与自然——迈向二十一世纪”这样响当当的口号，而且，以大手笔征地 218 公顷，建立了一个集古今中外园艺为一体的昆明世博园，从而使这次世博会的召开为云南留下了一笔永久的资产，这就是借事件的时局策划的典范之作。

### 借时间的时局

借时间之势就是借助某一特殊的、有重大纪念意义的时间进行旅游策划，以达到自己的目的。

在一年 365 天的时间内，总要有一天是代表特殊意义的。只要你在代表着特殊意义的这一天策划出一些有意义、受人瞩目的活动，那么成功就会找上你。比如在那个时间段里，人们常做的事情是什么，你就可以按照人们的思想来办一些活动，就显得意义重大了。比如：2000 年是个千禧之年，在 1999 年即将结束、2000 年即将到来的那一刻，更是一个十分重要的时刻，许多优秀的策划人就是抓住了那一刻的商机大做文章，策划了许许多多有意义的活动，如倾听千禧钟声，迎接新千年的第一缕阳光，迎接新千年万人大狂欢等。著名策划家，人称“创意九段”的陈放先生早在 1993 年就敏感地意识到了千禧年的商机，竟策划出了几百套方案，其中包括泰山点千年圣火，钱塘观千年大潮等，而且，其中的大部分方案都实施了，陈放先生的这种敏感性就是借时间之势进行旅游策划的经典。

### 借人物之势

借人物之势也需要有远见。其实，借人物之势就是借助于名人对人们的影响力，而策划出相应的活动或者是其他的什么事件，来达到自己想要的结果。

你可以借助古人和今人，只要他们对人们有影响力就可以，当然影响力越大越好。借人物来策划旅游的事例数不胜数。从借古人来说，不但中国古代三皇五帝、大臣们，皇后、贵

妃，文人墨客，能工巧匠们，他们的故居、陵墓等都被许多人建造与之相近的模样供人们旅游参观。其实，还有那些出现在神话里面的人物也可以借助的，比如：西游记里面的孙悟空、猪八戒、七仙女、嫦娥等人物也可以当成旅游资源。山东的孔子国际文化节，湖南的蔡伦科技发明节等都是借名人造势的典范。从借今人造势来看，这方面的例子更多。比如：鲁迅故居、老舍故居……这些名人的故居现在都成了著名的旅游胜地。金庸先生是著名的武侠小说大师，他的作品在华人中流传甚广。相信大家对于他的武侠小说都非常熟悉，他的一部作品中有一个关于“五岳联盟”的故事，说的是东岳、西岳、南岳、北岳、中岳五大名山的掌门人共同结盟，组成了一大帮派。“五岳联盟”这本是金庸小说中的故事，可是，2003年，南岳区联合其他四岳，假戏真做，真的成立了一个现代旅游营销意义上的“五岳联盟”，引起了旅游界、新闻界的轰动，这就是借势营销的典范之作。

这是一个有着无限可能的时代，它不仅给了我们许多磨难，也给了我们很多机遇。它需要我们有一双慧眼，瞅准机遇，抓住机遇，时局就是我们的天时、地利，没有比这更好的成功时机了，抓住它，顺势而上，成功就是你的！

## 7. 借名人之力，拓自己事业

古往今来，许多成功者都不是一生下来就名声远扬，一出山就声名远播的，他们大多都是先隐藏在某位大人物的后面，借他的面子来笼络各方豪杰，借助大人物的声望来壮大自己的声势。被社会承认，是人、商品、企业组织的正当追求，而借助于名人提高自己的社会知名度，就是被社会所承认的借光方式之一。

朱元璋能够取得成功，就是因为他利用了这种方法。在正十二年（1352年）闰三月初一时，朱元璋投靠郭子兴，被守城将士误以为元军的奸细，差点就把他杀死，被郭子兴救下，收为步卒。自此，朱元璋则采取了“一步关系术”。

朱元璋本是个聪明人，他知道郭子兴对自己以后事业发展起着不可估量的作用。所以他就想尽办法拉近与郭子兴的关系，只要拉近与他的关系，也就等于拉近了与成功的距离。

为了达到自己的目的，他非常努力，以出色的才能，让郭子兴坚信自己并未看错人。被收为步卒后，朱元璋每天在队长的带领下。与大家一起练习武艺，他心中非常明白，要想出人头地，唯一的途径就是拼命努力，这样才能贴近郭子兴。所以，他总是比别人练得刻苦，练得认真，练得时间长，在十几天的时间里，就已经是队里出类拔萃的角色，郭子兴非常喜欢他，每次领兵出击，都会把他带在身边，而朱元璋也总是小心地护卫着郭子兴，他作战十分勇猛，斩杀俘获过不少敌人。因表现出色，不久，朱元璋就被郭子兴调到元帅府做了亲兵九夫长。遇上重要事情，郭子兴总不忘征求一下他的意见，每次他都尽力谋划。使郭子兴越来越觉得他有胆有识，有勇有谋，是个将才。再后来，郭子兴就派朱元璋单独领兵作战，每次打仗，朱元璋总是身先士卒，冲杀在最前面，得到战利品，他又分毫不取，全部分给部下，所以赢得了部下的拥护。每一次出战，大家都齐心协力，所向披靡。郭子兴见朱元璋带领的部队，凝聚力空前增强，战斗力因此大为提高，于是，对他比以前更加器重，特别想把他收为心腹，让他真心真意、死心塌地跟着自己干。

后来郭子兴想到自己的两个夫人都姓张，第二夫人被称为小张夫人，她抚养着一个义女，是郭子兴的好友马公的小女儿。马公原是宿州闵子乡新丰里的富户，因仗义疏财，广交宾客，破了家。妻子生下小女儿后，不久就死去，他因躲避仇家。带着女儿来到定远投奔郭子兴，两人结成生死之交。郭子兴起兵时，马公回宿州策划起兵响应，不料没多久就死了。马公死后，郭子兴就将马公的女儿交给小张夫人抚养，把她当做自己的亲生女儿看待。此时，郭子兴为了收朱元璋为心腹，便将义女嫁给他。马氏聪明贤惠，端庄温柔，善解人意，且“知书精女红”，对朱元璋来说，可是天上掉馅饼的一个大好事，美不胜收！一个穷小子竟然能娶

元帅的女儿为妻，连他自己都觉得像是一场梦。从此，他有了靠山，前程似锦，众兄弟自然对他另眼相看，以后军中就称他为“朱公子”。

朱元璋有后来的成就，在很大程度上是因为他善于巧借贵人之力。

在现代社会，借力这种手段已被政治、经济、文化以及外交等领域广泛运用，而且大有日趋扩展之势。对于人际交往，它不失为一种提高自身形象，扩大自己影响的策略和技巧。在商业中，如果你的商品与某位名人挂上钩，销路自然大开，所以，许多商业公司不惜重金聘请名人打广告、做形象代言人，实际上也是借光计的应用。有头有脸的人都喜欢的东西，普通人心理上容易认同，“我和某某用的同一个品牌”。在日常生活中，如谈话中经常谈到某位重要人物的名字，你的身份在别人眼里也就不同寻常；经常去一些名人去的地方，可以作为提升自我身份能力的资本；请名人给自己题个词，请知名专家给自己的书写个序，请明星签个名，都能让你平添许多“光彩”。被社会承认，是人的正当追求，对社会进步也有积极意义，而借助名人提高自己的社会知名度，就是被社会所承认的方式之一。

由于名人是众多人心目中的偶像，都有着一呼百应的效应。所以它可以说是一项无形资产，能为人们创造出无可估量的价值。请看下面的这则小故事：

名记者吴小莉之所以成名的原因，与她善于走在领袖身边有直接的关系。

许多人都记得，1998年3月19日，在“两会”期间的记者招待会上，朱镕基总理首先开河地点到了吴小莉的名字：“你们照顾一下凤凰卫视台的吴小莉小姐好不好，我非常喜欢她的广播。”“两会”期间的轶事，使吴小莉顿时成为传媒界引人注目的明星，也是她的提问，使朱总理留下了激昂的宣言：“不管前面是地雷阵还是万丈深渊，我都会勇往直前、义无反顾、鞠躬尽瘁、死而后已。”随着吴小莉知名度的提高，吴小莉主持的节目（小莉看时事）也成为凤凰卫视台的名牌节目。内地的传媒朋友对吴小莉说：“在中国电视圈里，只有文艺类主持人容易成名，很少新闻类主持人成为明星，你算是特例。”中央电视台的一位朋友也笑说：“小莉，你不知道你对中国内地电视新闻从业人员的冲击有多大，许多人加快了语速，剪短了头发。”

1998年年底，吴小莉和其他传媒界朋友一起采访领袖双边会。在吉隆坡她又一次成为传媒的宠儿，因为江泽民主席也点了吴小莉的名。11月15日，当江主席步入会场，听说有香港媒体时，一眼就看见了她，笑说：“吴小莉，吴小莉，现在成了有名人物了。”吴小莉激动地说：“谢谢主席。”

一个有声望的人即使平淡的一个“字”给了你，也要比一千个普通人长篇大论地给予的赞辞更有威力和信服力。在职场中，善于借名人的名字，或者是名人的一些优点，就能提高自己的竞争力，提高自己的知名度，受到上司的重视。

凡是有些知名度的人，他们能够有光辉灿烂的今天，都是靠名人的帮助，名人的声势来壮大自己的声势，一旦时机成熟，或者另起炉灶，或者踩着别人的肩膀往上爬，或者反客为主，把别人吃掉。在做到这一步之前，先把自己的狐狸尾巴藏起来，拉一面大旗作虎皮。

最为典型的是三国曹操。曹操挟天子而令诸侯，东征西伐，很是威风。开口“吾今奉诏讨汝”，闭口“孤近承帝命，奉诏伐罪”。于军阀混战中大大占了道义上的便宜。

秦末农民起义，项梁不惜找到楚怀王的一个孙子，推为楚王，便是想借楚怀王的影响吸引百姓，因为这些人更容易被人们所接受，影响比一般人要大得多，借用他们，不需要付出很大代价，何乐而不为呢。拉大旗做虎皮，在各行各业都起着不寻常的作用。

洛克菲勒看准联合国在国际政治上即将扮演的重要地位，将自己的一小块地皮“租”给联合国办公，随着联合国的地位受到重视，自己周围的地皮也得到大幅的升值。日本松下集团借助于“皇太子婚庆”来普及自己的电视机，英国的一家旅游公司借助于皇太子婚庆来宣传自己的旅游，中国的长城饭店借助于美国里根总统访华来提升自己的社会形象……都属于此范畴。摩托罗拉公司在中国取得的巨大成功，其中一个重要原因就是摩托罗拉公司努力与

中国领导人、中央政府、地方政府建立和谐关系，为其发展奠定了良好的社会关系。

是啊，在商场中，如果自己的商品能够与某名人有点联系，那么自己的商品必定是一个销路很好的商品，这也是为什么许多企业家不惜重金聘请那些知名度很高的人做自己的品牌代言人的主要原因。来看下面几个事例：

例一：伦敦一家曾经门可罗雀的珠宝店，为了摆脱其岌岌可危的困境，利用人们对黛安娜仰慕、倾倒的心理，对顾客这样介绍说：“这是黛安娜王妃前天选购的那种项链。我想，你一定也喜欢它。”那些“爱屋及乌”的“黛安娜”迷们，立刻抢购“黛安娜王妃”所赏识的首饰。老板满面春风，亲临柜台，面带微笑，热情地为每位太太和小姐介绍“黛安娜王妃”喜欢并购买的那种项链，那些爱赶时髦的“黛安娜”迷们蜂拥而至，使得这家珠宝店一时门庭若市、车水马龙。仅几天的营业额就超过了开业以来的总营业额，发了一笔大财。

例二：美国一家公司所生产的天然花粉食品“保灵蜜”销路不畅，经理绞尽脑汁，如何才能激起消费者对“保灵蜜”的需求热情呢？如何使消费者相信“保灵蜜”对身体大有益处呢？广告宣传，未必奏效，大家见得多了。

正当一筹莫展的情况下，该公司负责公共关系的一位工作人员带来喜讯：美国总统里根长期吃此食品。原来，这位公关小姐非常善于结交社会名人，常常从一些名流那里得到一些非常有价值的信息。这一次她从里根总统女儿那里听到了对本企业十分有利的谈话。据里根的女儿说：“二十多年来，我们家冰箱里的花粉从未间断过，父亲喜欢在每天下午四时吃一次天然花粉食品，长期如此。”后来，该公司公关部的另一位工作人员，又从里根总统的助理那里得来信息，里根总统在健身壮体方面有自己的秘诀，那就是：吃花粉，多运动，睡眠足。

这家公司在得到上述信息并征得里根总统同意后，马上发动了一个全方位的宣传攻势，让全美国都知道，美国历史上年纪最大的总统之所以体格健壮，精力充沛，是因为常服天然花粉的结果。于是“保灵蜜”风行美国市场。

例三：美国一出版商有一批滞销的书久久不能脱手，便给总统送去一本，并三番五次地征求总统的意见，忙于政务的总统没有时间与其纠缠，便随口应了一句：“这本书不错！”出版商如获至宝般地大肆宣传：“现在有总统先生喜欢的书出售。”于是，这些滞销的书不久就被一抢而空了。

不久，这个出版商又有书卖不出去了，他又送给总统一本。总统上了一回当，想奚落他一下，便说：“这本书糟透了。”出版商听后大喜，他打出广告：“现在有总统讨厌的书出售。”结果，不少人出于好奇争相购买，书随之脱销。

出版商第三次将书送给总统的时候，总统接受了前两次的教训，不置可否。出版商却大作广告：“现在有总统难以下结论的书出售！”居然又一次大赚其利。

例四：约翰逊创办了一家化妆品公司，公司很小，只有3名员工，总资产不过500美元。按照化妆品市场的一般规律，它是绝对没有出头之日的。然而出乎人们意料之外，短短几年工夫，它便取代了当时最有名气的弗雷公司，成为全美黑人化妆品行业中的领头羊。

他们公司采用的也是“借力法”。他们借用的是弗雷公司的名气。约翰逊生产了一种粉质化妆膏，然后在媒体上打出这样的广告：“当你用弗雷公司的产品化妆之后，再擦上一层约翰逊的粉质化妆膏，将会收到意想不到的效果。”开始，有人对这一做法颇有微词——这不是拿自己的钱给别人做广告吗？但很快，大家就明白了，就像一个普通市民和一个耀眼的明星站在一起是一样的道理，人们在认出那个名人的同时，也一定会好奇地打听：站在那个名人旁边的人是谁？事实果然如此。消费者们在看到这条广告之后，只要购买弗雷产品，就必然要同时选购约翰逊公司生产的产品，因此，弗雷公司的信誉成了约翰逊产品的质量担保。

借名人的名气是一种很有效的经营方法。上述四个案例的成功就是一个最好的证明。“好风凭借力，送我上青云”，借名人的光，办自己的事，名人让我们的成功变得容易。



美国营销大师赖兹曾经说过：“很少有人能单凭一己之力，迅速名利双收；真正成功的骑师，通常都是因为他骑的是最好的马，才能成为常胜将军。”

借名人之名扬自己之名，这已为许多企业重视。在中国，此类例子更是不胜枚举。但是，却不能否认他给“借”的人带来的利益是非常重大的。

## 8. 狐假虎威，背靠大树好乘凉

狐假虎威在人们眼中一直都是贬义的，谁都不愿意被别人说成是狐假虎威的人，可是众多的成功企业和个人却在自觉与不自觉当中利用着“狐假虎威”的计谋和策略。

俗话说：“背靠大树好乘凉。”当你弱小时一定要利用好“狐假虎威”，借势发力壮大自己，这肯定会对你的生活和事业起到事半功倍的作用。

从前有一个人，虽然他还算有点家底，但由于好吃懒做，很快就坐吃空山了。于是，他就想办法，想怎样才能“得来全不费工夫”。

一天，他走在大街上看到一县太爷家的门口聚焦了很多，而且每个人后面都跟着很多人，抬着礼物。他灵光一闪，想到了一个好办法。到了晚上，他看县太爷家门口没人了，他就把看门的人叫过来，说：“明天我到这里时，只要你悄悄地把你们府第的后门打开，让我从后门进去，然后让我从你们的正门出来，不用你说任何话就可以了，到时候我会给你 10 两银子作为答谢。”那个看门的人答应了。

到了第二天，看门人把后门给他打开了，当前门聚集了很多，他又从前门出来，别人看到他从前门出来了，都以为他是县太爷的好朋友，不久，有许多人都到家里给他送礼，就这样，他又有吃有喝的了。

我们且不管这个人的计划能持续多久，但从他利用“狐假虎威”误导别人，为自己制造财富的结果来看，我们却不得不承认“狐假虎威”的威力所在。

俗话说：“背靠大树好乘凉”，想进入某一阶层，只要认识里面一位重要人物，就足够了。最为典型的是清政府时期。清政府时期的官场中历来靠后台，走后门，求人写推荐信。军机大臣左宗棠从来不给人写推荐信，他说：“一个人只要有本事，自会有人用他。”左宗棠有个知己好友的儿子，名叫黄兰阶，在福建候补知县多年也没候到实缺。他见别人都有大官写推荐信，想到父亲生前与左宗棠很要好，就跑到北京来找左宗棠。左宗棠见了故人之子，十分客气，但当黄兰阶一提出想让他写推荐信给福建总督时，登时就变了脸，几句话就将黄兰阶打发走了。

黄兰阶又气又恨，离开左相府，就闲踱到琉璃厂看书画散心。忽然，他见到一个小店老板学写左宗棠字体，十分逼真，心中一动，想出一条妙计。他让店主写柄扇子，落了款，得意洋洋地摇回福州。

这天，是参见总督的日子，黄兰阶手摇纸张扇，径直走到总督堂上，总督见了很奇怪，问：“外面很热吗？都立秋了，老兄还拿扇子摇个不停。”

黄兰阶把扇子一晃：“不瞒大帅说，外边天气并不太热，只是我这柄扇是我此次进京，左宗棠大人亲送的，所以舍不得放手。”

总督吃了一惊，心想：我以为这姓黄的没有后台，所以候补几年也没任命他实缺，不想他却有这么个大后台。左宗棠天天跟皇上见面，他若恨我，只消在皇上面前说个一句半句，我可就吃不住了。总督要过黄兰阶的扇子仔细察看，确系左宗棠笔迹，一点不差。他将扇子还与黄兰阶，闷闷不乐地回到后堂，找到师爷商议此事，第二天就给黄兰阶挂牌任了知县。

黄兰阶不几年就升到四品道台。总督一次进京，见了左宗棠，讨好地说：“宗棠大人故友之子黄兰阶，如今在敝省当了道台了。”

左宗棠笑道：“是嘛！那次他来找我，我就对他说‘只要有本事，自有识货人’——老

兄就很识人才嘛。

在现代的商场中，也有不少人利用“狐假虎威”、“背靠大树好乘凉”为自己的成功铺平道路。

李先生创业之初是一家小劳保用品公司的老板。一次，他打听到有几家大型生产企业正好要采购一大批劳保用品，于是便想通过这次机会把产品打入大型企业。但派业务员去接洽了几回都无功而返。什么原因？后来分析，是自己的公司小，没门路没靠山，人家看不上眼。李先生思来想去，眼珠一转计上心来。

他告诉业务员们，我们公司将在某日搞一次大型公益的产品赠送发布会，届时省市里的有关主要领导和一些企业负责人将到会，并且将有众多媒体参与。你们分别去接洽这些企业的主要负责人，邀请他们赴会领取免费的产品。交代完工作，李先生开始了他的行动。

第一步，他先预定了一家五星级酒店的会议厅作为发布会的现场。

第二步，他分别找了两家报社的名记，进行了一点“疏通”，于是报纸上就有了他们为了工人着想而要进行公益赠送活动的软新闻。

第三步，他通过朋友联系上了一些省市里的领导，分别对那些领导说：我们的产品赠送是一次大型的公益活动，会有一些大型企业和一些省市领导及主流媒体参与，你是我们尊重的领导想邀请您赴会。于是就有一些领导欣然接受了邀请。

第四步，他又通过报纸把这些消息综合地展现出来，并且有目的地让电视台了解到，于是电视台也介入了进来。

第五步，他又亲自去见了那些大企业的领导，并把这些综合信息以交流的姿态传达给他们，还不忘吹牛一番：我公司是有省市领导支持的，产品是有很多大企业青睐的，我们和媒体的关系是相当好的。

至此，他的产品公益赠送活动在一片赞扬声中召开，省市领导出席，大企业、小企业的头脑们济济一堂，媒体煞有介事地推波助澜。最后的结果就是风光无限，订单多多。

这是什么？这就是“狐假虎威”的诡道奇谋。李先生这只“老狐狸”借助多面“虎威”的综合作用，借势发力达到销售产品的目的。并且最主要的是收获了无价的后续潜力资源。

里斯和特劳特在《定位》中写道：“有些雄心勃勃、头脑聪明的人在发现自己身陷一个前景暗淡的处境时通常会怎么办？他们会更加努力……他们推销自己的战略往往建立在一个天真的假设上，即能力和努力才是最重要的。于是他们更加埋头苦干，等待哪一天有人会把魔棒点在他们的肩膀上。可是，那一天很少来到。事实是，通往名望和财富的道路很少能从自己身上找到。唯一有把握获得成功的方法是，为你自己找匹马骑。你内心可能很难接受这一点，但人生的成功更多是要靠别人为你做些什么，而不是你能为自己做些什么。”两位大师的话显得有些偏激，他们的本意可能是说：个人的能力与努力非常重要，但要更快地走向成功、少走弯路，就必须学会借助外界或他人的力量。这是完全正确的。“狐假虎威”借势发力在很多领域有着充分体现，如果你留心，就会发觉有非常多的事例。

有大树的好处，第一是免于沦为牺牲品。大凡权力斗争下，第一个被牺牲的就是那些默默无闻、没有背景的小人物，你既没得罪谁，更没惹谁，就因为你没有背景，那么，你就是最适合做替罪羔羊而不会有麻烦的人。

身在职场，除了搞明白自己的工作职责和内容，还必须搞明白企业里有几棵大树，常言道大树底下好乘凉，但是你不可能同时在几棵大树底下乘凉，如果他们之间有利益冲突或者关系不和，如同你不可能永远背靠两棵大树，你必须选择一棵大树。

赵晓刚以前在一家规模不大的股份制公司工作，由于年轻、肯吃苦、专业知识过硬，很快成了公司须臾不可缺少的技术骨干。老总和副总都先后对他表示了栽培之意，赵晓刚高兴极了，自己的成绩得到了领导的肯定，前途一定是不可限量吧！可是时间不长，就有老员工悄悄给他递话：“你没看出来啊？老总和副总不合，站哪边，你看着办吧……”赵晓刚懵了，

刚从学校出来，遇到这种事情，还真不知道该怎么处理。他仔细盘算了一番，决定严守中立，任何一方都不掺和。“只要干好自己的本职工作，谁能挑我的刺？”赵晓刚想。

公司小，老总和副总都喜欢越级交待工作。虽然任务压得人喘不过气来，但赵晓刚决定，宁可自己加班加点，也要做到两边不得罪。几个星期下来，赵晓刚累得够呛，但两位领导似乎并不怎么领情。他们开始变得热衷于教训他，常常是他前脚迈出总经理室，就被隔壁的副总经理叫去，换个角度、换套说辞再骂一遍。赵晓刚不知道，自己辛辛苦苦，到底做错了什么？

百般烦恼之际，部门经理看不下去了，走过来点拨了一下：“公司现在离不开你，你帮谁，谁的位子就坐得牢。你都不帮，两边都得罪，何苦？”

赵晓刚冥思苦想一整夜，终于想通了：受夹板气的日子太难受了，还是得找个靠山，通俗地说，就是得有人“罩”着。他想，当初是老总一眼相中他的，有知遇之恩，今后就跟着老总吧！

第二天，副总又过来交待任务，赵晓刚一反常态，冷冷地说：“您今后有什么事，还是向我的经理交待吧，需要我做的，经理自然会分派。”副总一怔，恨恨地走了。

从此以后，赵晓刚的日子的好过了很多。副总再想找他的碴，老总总会挺身而出为他说话，他终于体会到“大树底下好乘凉”的滋味了！

有大树的好处，第二就是一人得道鸡犬升天。在职场中，为自己找棵大树，好好的侍奉他，让他把你当成心腹，哪天他升官发财，绝对少不了你的好处。

试想一个人他再有能力，他能从一个清洁员迅速地升为主任吗？一个小小的职员，如果没有大树，他能够当上总经理吗？当然，我们不能否认这些人的能力，但是，如果你是他的心腹的话，你就会发现，你也会跟着升。

人独行在这个竞争激烈的社会上，在追寻成功的路上将面临很多难以言表的困难，想要成功实属不易，但若能够依靠一些重要人物，就能轻松将障碍踩在脚下，踏上成功的坦途。

## 9. 借力而行是成大事的最高境界

古人讲：“智者，当借力而行。”意思是说聪明的人或组织，应当借助外力寻求发展。

俗话说：“众人拾柴火焰高”、“好花须有绿叶扶”、“好汉须有朋友帮”，能够成大事者最大的智慧莫过于博采众人的智慧，最高的才能莫过于运用众人的才能。因为一个人的力量终究有限，要想取得非凡的成就，仅靠一个人的微薄力量是不足以支撑起整个天空的。

纵观古今中外历史，许多成功者都是以借取天下，智者以借谋高官，商人以借赚大钱，不善于借助外力的人，一定是那些平庸一生的人。

善于“借”的人，借他人之花献自身之佛，借亲朋好友之助登上事业之巅，借天时地利人和圆成功之梦。

借无时无刻不渗透在现实生活中，只不过大多数人没有意识到这一点罢了。从有形的借物、借财、借人、借地，到无形的借势、借机、借力、借智，借已经深深烙印在人们的意识里。在我们的一生中，要成就大事，不借助于别人的思想、能力、经验、智慧、资金、人才等各种可借之物，是很难会成功的。

战国四君子之一的孟尝君之所以能够为人们所知、被史书记载，就是因为他懂得“借”的道理。他因会“借”而救了自己。

孟尝君养了食客三千多人，个个都有特殊的才能。一旦孟尝君遭遇困难，食客们一定全力相助，帮他解决困难。

秦昭襄王一向很仰慕孟尝君的才能，因此就派人请他到秦国作客。孟尝君为了报答秦王的赏识，于是就送上一件名贵的纯白狐裘，作为见面礼。

孟尝君与秦昭襄王二人一见如故，秦王对于孟尝君的才华也是非常敬佩，因此就想拜他为宰相。但此举引起了秦国大臣的嫉妒，于是有许多大臣就在秦王面前说孟尝君的坏话。起先秦王并不理会，但是大臣们一而再，再而三地向秦王进谗言，最后孟尝君终于被软禁起来了。

孟尝君遭到软禁后，就派人去求秦王的宠妾燕妃帮忙。但是燕妃却说：

“如果孟尝君送我一件和皇上一样的白狐裘，我就替他想办法。”

孟尝君听了燕妃的话，不禁暗暗叫苦：

“白狐裘就这么一件，现在要到哪里再去找一件白狐裘呢？”

就在这时候，有一位食客自告奋勇地对孟尝君说：

“我有办法，明天以前我一定可以弄回一件白狐裘来。”

晚上，这位食客就偷偷进入皇宫，学着狗叫把卫士引开，顺利地偷回当初献给秦王的那件白狐裘。孟尝君利用白狐裘收买了燕妃，燕妃果然替孟尝君说了不少好话，过了没多久，秦王就释放了孟尝君。

孟尝君害怕秦王临时反悔，因此一被释放就马上乔装改扮，趁着月黑风高的夜晚，来到了秦国的边界——函谷关。

只要通过了这道关口，秦王就奈何不了他了。可现在还是深夜，城门紧闭，根本没有办法出关。孟尝君一行人内心真是急死了，城门必须等到鸡鸣才会开放，但是如果等到天亮，又怕秦王发现他们逃走了，而派人追赶他们，这该如何是好呢？

就在这时候，忽然有位食客拉开嗓子，学着鸡鸣“喔——喔喔——”，一时之间，全城的鸡都跟着一起鸣叫。守城门的将兵一听到这么多公鸡在叫，以为天亮了，于是就按照规定把城门打开了。

孟尝君一行人就这样平安通过了函谷门，离开秦国，回到齐国去了。

他还有个名叫冯谖的食客。一次，他奉命到孟尝君的封地薛去收债。临行时，他问孟尝君收完债买些什么回来。孟尝君说家里缺什么就买什么。冯谖到薛地后，假借孟尝君的命令，将债契全都烧了。借债的百姓对孟尝君感激涕零，齐呼万岁。

冯谖回来后，孟尝君问他债收齐了没有，买些什么回来。冯谖说，他见相国家什么都不缺，就缺一个“义”字，因此以相国的名义将债契全烧了，把“义”买了回来。孟尝君听了不太高兴，但也无可奈何。

一年后，孟尝君相国的职务被齐王免除，只好回到薛地去。离薛地还有 100 多里路，百姓就扶老携幼前来迎接。孟尝君这才看到了冯谖给他买的珍贵的“义”，非常感谢冯谖。但冯谖对他说：“狡兔有三窟，仅得免其死耳；今君有一窟，未得高枕而卧也，请为君复凿二窟。”于是，孟尝君便派冯谖到魏国去，在魏王面前说孟尝君的好话。魏王马上派使臣携带许多财物和马车去齐国，请孟尝君来魏国当相国。

冯谖又赶在使臣之前回到薛地，告诫孟尝君不要接受魏国的官位。魏国使者如此往返三次，孟尝君还是拒绝接受。齐王得知后，赶紧恢复了孟尝君相国的职位，并向他谢罪。这样，冯谖为他凿成了第二个窟。

之后，冯谖又建议孟尝君向齐王请求赐给自己先王的祭器，在薛地建造宗庙供奉。这样一来，齐王就会派兵来保护，使薛地不受他国侵袭。齐王答应了。等宗庙建成，冯谖对孟尝君说：“三窟已成，现在您可以高枕为乐了！”

好风凭借力，送你上青云。天下最重要的“借”是什么？不是借钱和借物，而是借力！成大事者并不是生来就与众不同，关键在于他善于借助外力。“借力而行”是为人处世成大事的最高境界，是许多人完成自己使命的有效途径。

荀子说：“借助于车马的人，并非有利于双脚，但是可以到达千里之外；借助于舟楫的人，并非不善于游泳，但是可以渡过长江大河；有才能的人，并非生来与常人有什么不同，

只不过善于借助外物罢了！”

在赤壁大战中，不习水战的曹操大军，由于重用了熟悉水战的荆州降将蔡瑁、张允，使曹军的水战能力有了很大提高。在周瑜乘船观察的时候，发现曹军设置水寨，竟然“深得水军之妙”。所以，“吾必计先除此二人，然后可以破曹”——周瑜暗暗下决心。

真是无巧不成书，正在周瑜绞尽脑汁谋定策略之时，曹操手下的谋士、周瑜的故友蒋干来访，周瑜一眼就看出蒋干的来意，一方而是说降，另一方面是刺探军情。于是，他就想出了一条利用“朋友”来达到目的的妙计。

当晚，周瑜大摆筵席，盛情款待蒋干。席间，周瑜大笑畅饮。夜间，周瑜佯作大醉之状，挽住蒋干的手说：“久不与子翼（蒋干的字）同榻，今宵抵足而眠。”当军中打过二更，蒋干起身，见残灯尚明，周瑜却鼻鼾如雷。在桌上堆着的一叠来往书信的公文中，蒋干发现了“蔡瑁，张允谨封”等信，蒋干大吃一惊，急忙取出偷看。其中写道：“某等降曹，非图仁禄，迫于势耳。今已赚北军困于寨中，但得其便，即将操贼之首，献于麾下，早晚人到，便有关报。”蒋干寻思，原来蔡瑁、张允竟然暗结东吴，于是将书信藏在衣内，又回到床上假装睡着。

在四更时分时，有人走进帐内小声呼唤周瑜，周瑜故作“忽觉之状”。那人说：“江北有人到此。”周瑜喝道：“低声！”又转过头来冲着蒋干喊了两声，蒋干佯装熟睡没有做声。于是，周瑜偷偷走出营帐，蒋干赶紧爬起来偷听，只听得外面有人说：“张、蔡二都督道，‘急切间不得下手’……”后面的话声音更低，听不见一点东西。过了一会儿，周瑜又回到帐内睡起觉来。

在大约五更时，蒋干趁着周瑜熟睡未醒，就悄悄离开了，他回到江北，向曹操报告了所见，并交上那封伪造的书信。曹操勃然大怒，立即下令斩了蔡瑁和张允，当两颗血淋淋的人头献上之时，曹操方才恍然大悟说：“我中计了！”

周瑜巧妙地利用朋友，用蒋干这个老朋友，借曹操之手，一举除掉了两个最大的隐患。这样，赤壁大战火烧曹营的壮举才会流传至今。

从古至今，所有成功者都善于借力而行。因此，想要成大事的人切记不要孤军奋战，而要借力而行。

每个人都有自己的知识面，都有自己的智慧，大家把知识聚在一起，就形成了知识的海洋。我们要明白，不管做什么决定，集体的智慧总是超过组成这个集体的任何个人所拥有的知识和智慧。大家在一起做决定，对参与其事的所有人都有好处，从中学到的知识和对这个决定应该承担的义务只是其中的两个方面。大家坐在一起磋商，可以开诚布公地、灵活多变地发表自己的意见，接受别人的意见，倾听、分析、讨论，最后作出决定。我们可以从“知识之井”中汲取力量，可是现实中，令人遗憾的通常是这口“井”——我们的员工，常常被闲置在那里，无人问津。因此，不管你处于一个什么样的地位都要学会借。

日本松下集团可以说是世界顶尖企业，不愁技术，不愁工人，不愁销售，可集团总裁松下幸之助还是十分愿意倾听下属们的意见。有时还和员工共同探讨，采纳合理化建议。时至今日，松下集团这一优良传统还一直保留下来，使该企业能够长时间立于不败之地。

著名品牌娃哈哈年销售额超过 100 亿元，成为中国饮料行业的霸主，但只有 5000 名销售人员，可口可乐、统一、康师傅，在全国的营销人员都不下 50000 人，这是许多人难以想象的事实！不怕苦不怕累，长期保持旺盛的斗志，顽强务实，团结奋进，并能够充分调动广大经销商的积极性，充分发挥广大员工的积极性，是娃哈哈集团销售制胜的根本。

事实上，成大事者不仅是借助上级的力量，而且还善于借助同级的力量、下属员工的力量。只有这样，成大事者才能够真正顺风顺水、顺畅圆满地完成工作任务，赢得上上下下的好评，最终使你心情舒畅、事业有成。

在商业世界里懂得借就能使你梦想成真。事实上任何人离不开借，不会借的人，即使拥

有时、地利、人和，最终也难逃脱失败的命运。会借的人，能点石成金，能在危难中力挽狂澜。下面来看这样一个事例：

克罗克的家里很穷，连中学都没读完就被迫出来做工。他先是在一家工厂做推销员。由于工作关系，经常不能准时回家吃饭，只好在快餐店用餐。时间长了，他发现，有的快餐业有不少值得改进的地方，但此时的他虽然有了一定的收入，但要独立成为老板，却还是“老虎吃天——心有余而力不足”。一次偶然的機會，他认识了经营快餐店的麦克唐纳兄弟，于是，他婉转地提出，希望能利用推销员的空余时间到他们的快餐店打工，为了报答他们的帮助，他愿把推销收入的 5% 奉送给他们。

多了一个帮手，还有一笔额外的收入，何乐而不为？麦克唐纳兄弟不假思索地答应了。在这以后的 6 年里，克服罗克为了赢得老板的信任，工作特别卖力，同时，他还多次向他们建议，改进经营方法，改善服务态度，美化经营环境，从而取得了良好的效果。麦克唐纳快餐店的生意越做越红火，克罗克在快餐店的地位也越来越重要，终于超过了麦克唐纳兄弟。而克罗克经过这些年的艰苦努力，不但摸索出了一套崭新的经营办法，而且在社会上也有了相当的地位和信誉。

他觉得是自己独立经营的时候了。1961 年的一个晚上，克罗克和麦克唐纳兄弟进行了一次艰苦的谈判，他提出以 270 万美元这一超过快餐店实际资产的高价收购麦氏这一产业。麦克唐纳兄弟舍不得经营多年的店铺，但物超所值的巨额现金却又使他们欲罢不能，最后终于成交。

克罗克接手后，立刻按照自己的经管战略对该店进行了彻底改造，将其扩大到全美，在不长的时间里就赚回了成本。20 年后，其连锁店已经遍及全世界，总资产已达 40 多亿美元。

现实中，一己之力总是有限的，尤其是处在竞争激烈的 21 世纪中。每个人都应该学会借力，借是一种智慧，真正高明的借者往往善于捕捉稍纵即逝的时机，在风起云涌、错综复杂的局势中，迅速抓住瞬间的机会，调动一切可以调动的力量，达到理想的效果。善借力者终成大业，借力而行是成大事的最高境界。

## 第四章 审时度势，灵活应变

古语有云：“进退赢缩，与时变化，圣人之道也。”兵法亦云：“智者顺势而谋，明者因时而变，知者随事而制。”顺势而进，必将一往无前；背势而为，必将节节败退。变则通，通则达。生活在千变万化的社会中，要学会审时度势，顺势而变。只要你用一颗积极进取的心去应对变化，你就能左右逢源，一路领先。

### 1. 变通——成功之道

美国的著名人物罗兹说过：“生活中最大的成就是不断地自我改造，以使自己悟出生活之道。”变通是我们遇到困难和变化时所采取的最好方法与手段。正所谓：“穷则变，变则通。”学会变通，就不会无路可走。

所谓“变通”，就是以变化自己为途径，通向成功。哲学家讲：“你改变不了过去，但你可以改变现在；你想要改变环境，就必须改变自己。”

如果你面前有一条大河，你需要过去，河水奔腾不息，浩荡东流，挡住了你的道路。而目的地就在对岸，极目能见，但面前这条河使我们陷入了困境，怎么办？用双脚走的话，陆路已走了尽头。许多人站在河边无奈地叹息。

但是，懂得变通的人就能到达成功的彼岸。一些人会选择游泳到达彼岸；一些人见河沉思，看见一块圆木在河里飘浮，于是有了变化的灵感，意识到圆木可以将他带到对岸，结果他们发明了船，也到达了成功的彼岸。渡过那条河的成功者都是因为懂得改变自己，而这种改变也就是人们所说的变通。

变通让苏轼从被贬的痛苦失落中站起来，在赤壁崖下，完成了“文化突围”。是变通让他看破了世俗名利，不为浮生苦恼。顺势变通使他名垂青史。

变通是刘邦鸿门宴上的谦卑，是他随机应变的智慧韬略，是他积蓄能量时的蛰伏，使他转败为胜，开创汉家几百年基业。

做人做事要学会变通，不能太死板，要具体问题具体分析，前面已经是悬崖了，难道你还要跳下去吗？不要被经验束缚了头脑，要冲出习惯性思维的樊笼，执着很重要，但盲目的执着是不可取的。

在某个小村落，下了一场非常大的雨，洪水开始淹没全村，一位神父在教堂里祈祷，眼看洪水已经淹到他跪着的膝盖了。一个救生员驾着舢舨来到教堂，跟神父说：“神父，赶快上来！不然洪水会把你淹没的！”神父说：“不，我深信上帝会救我的，你先去救别人好了。”

过了不久，洪水已经淹过神父的胸口了，神父只好勉强站在祭坛上。这时，又有一个警察开着快艇过来，他跟神父说：“神父，快上来！不然你真的会被洪水淹死的！”神父说：“不！我要守着我的教堂，我相信我的上帝一定会来救我的。你还是先去救别人好了！”

又过了一会儿，洪水已经把教堂整个淹没了。神父只好紧紧抓着教堂顶端的十字架，一架直升机缓缓飞过来，丢下绳梯之后，飞行员大叫：“神父，快上来，这是最后的机会了，我们不想看到洪水把你淹死！”神父还是意志坚定地说：“不，我要守着教堂！上帝会来救我的！你赶快先去救别人，上帝会与我同在的！”

洪水滚滚而来，固执的神父终于被淹死了……神父上了天堂后，见到上帝，他很生气地质问：“主啊，我终生奉献自己，战战兢兢地侍奉您，为什么您不肯救我！”上帝说：“我

怎么不肯救你！第一次，我派了舢舨去找你，你不要，我以为你担心舢舨危险；第二次，又派了一艘快艇去，你还是不上船；第三次，我以国宾的礼仪待你，再派一架直升机去救你，结果你还是不愿意接受。所以，我以为你是急着想要回到我身边来，可以好好陪我。”

其实，生命中太多障碍，皆是由于过分的固执与愚昧所造成。在别人伸出援手之际，我们也要学会变通，别忘了，唯有我们自己也愿意伸出手来，人家才能帮得上我们。

“守株待兔”中的农夫就是因为太执着而不但没能等来撞死在木桩上的第二只兔子，地里的庄稼都荒废了。倘若农夫懂得变通，用一些可口的食物放在动物经常穿过的地方，然后挖陷阱，动物不就乖乖上钩了吗？由此可见，在你朝着你的愿望走去时，不要只顾执着，不去变通，到头来，只能像农夫一样：竹篮打水一场空。

我们再来看一则寓言故事：

战国时期，秦国有个个人叫孙阳，精通相马，无论什么样的马，他一眼就能分出优劣。他常常被人请去识马、选马，人们都称他为伯乐。

有一天，孙阳外出打猎，一匹拖着盐车的老马突然向他走来，在他面前停下后，冲他叫个不停。孙阳摸了摸马背，断定是匹千里马，只是年龄稍大了点。老马专注地看着孙阳，眼神充满了期待和无奈。孙阳觉得太委屈这匹千里马了，它本是可以奔跑于战场的宝马良驹，现在却因为没有遇到伯乐而默默无闻地拖着盐车，慢慢地消耗着它的锐气和体力，实在可惜！孙阳想到这里，难过得落下泪来。

这次事件之后孙阳深有感触，他想，这世间到底还有多少千里马被庸人所埋没呢？为了让更多的人学会相马，孙阳把自己多年积累的相马经验和知识写成了一本书，配上各种马的形态图，书名叫《相马经》。目的是使真正的千里马能够被人发现，尽其所才，也为了自己一身的相马技术能够流传于世。

孙阳的儿子看了父亲写的《相马经》，以为相马很容易。他想，有了这本书，还愁找不到好马吗？于是，就拿着这本书到处找好马。他按照书上所画的图形去找，没有找到。又按书中所写的特征去找，最后在野外发现一只癞蛤蟆，与父亲在书中写的千里马的特征非常像，便兴奋地把癞蛤蟆带回家，对父亲说：“我找到一匹千里马，只是马蹄短了些。”父亲一看，气不打一处来，没想到儿子竟如此愚蠢，悲伤地感叹道：“所谓按图索骥也。”

这个故事说明：只知机械地照老方法办事，不知变通是不可能获得成功的。

孔子为什么能成为圣人？因为他不但讲授儒家学说，还懂得变通。

孔子被围困在陈国与蔡国之间，整整十天没有饭吃，有时连野菜汤也喝不上，真是饿极了。学生子路偷来了一只煮熟的小猪，孔子不问肉的来路，拿起来就吃，子路又抢了别人的衣服换来了酒，孔子也不问酒的来路，端起来就喝。可是，等到鲁哀公迎接他时，孔子却显出正人君子的风度，席子摆不正不坐，肉类割不正不吃。子路便问：“先生为啥现在与在陈、蔡受困时不一样了呀？”孔子答道：“以前我那样做是为了偷生，今天我这样做是为了讲义呀！”

孔子与弟子云游于郑，被反对儒学的一个权贵抓住，要求他们立刻离开郑地，并且保证再也不传播儒学，不然杀头。弟子都很为难，只见孔子毫不含糊地当场保证，而后立刻上路。但当他们一离开郑，就马上着手进行讲学事宜。弟子很不解地问老师：“老师不是教我们讲诚实信用吗？既然已经保证了不再讲学……”孔子哑然笑了：“请问儒学有没有错？没有，那么郑人的要求是无理的，对无理之人就应该用无理的办法，对与无理之人的约定就不必那么认真了。”

孔子讲授儒家学说，不是拘囿于死板的说教，而是灵活运用。孔子学说的核心是“仁”，孔子以诚信为本，讲究君子之见。但是不该讲、无条件讲的时候他绝不死要面子活受罪，绝不死板，可谓达到了高度的原则性和灵活性的统一。

世事是变幻无常的，没有人能够总是一帆风顺地过上一辈子，所以那些已经取得了成功



的人的一个重大发现之一就是，他们发现在通往成功的路途，必须要能适时地灵活变通，否则通往成功的路途也会崎岖难行。

在一个小镇上，有一个卖糖的商人，每天都到各村落收购糖。回家后，他再将这些糖分别包装进麻袋里，然后运到外地去贩售。

在包装时，他经常把糖掉在地上，虽然他一点也不在乎，但是他的老婆却非常心疼。她总是等老公出门后，便将地上的糖一一拾起，并收集起来，存放在麻袋里。这件事她并没对老公说，只是默默收集，并默默放置在仓库的角落里。

第二年，因为各种因素造成蔗糖短缺，商人不得已停止了生意，但是，他也因此欠了一屁股债。他苦恼地叹着气：“唉！真是倒霉，今年的糖价这么高，偏偏缺货，这下子叫我到哪里生钱来还人家？”

他看着神情呆滞的老婆，又叹了口气说：“如果现在还有糖可卖就好了，这个时机一定能卖个好价钱，所欠的债务也就能还清了！问题是，我到哪儿去弄糖呢？”

这时，他的老婆忽然双眼一亮，想起了仓库里的糖，她快步走到仓库里清点，居然累积了几十袋！

她开心地走了出来，对老公说明一切。商人吃惊地看着几十袋糖，开心地说：“老婆，太谢谢你了，没想到我们居然能绝处逢生！”

商人就靠着这几十袋蔗糖，让生意转亏为盈，重新开始了他的生意！

这个功劳当然归他的贤妻所有，而且这个奇迹似的消息，很快便传遍了整个小镇。人们都称赞商人的老婆聪明又能干。

小镇里有一个卖杂志、书报的店主，也将这件事告诉了他的老婆，老板娘听了之后，却颇不以为然地想：“哼，这有什么难的？”

为了能得到人们的夸赞，这个老板娘想出了一个方法。

从那天起，她每天都趁着老公不在时，将杂志、报纸与年历等，各拿一本藏起来。

到了第二年的年终，“收藏”的书报累积了不少之后，她得意地邀请丈夫到收藏室来。

然而丈夫一看，气得差点昏倒：“天哪！你干吗跟钱过不去啊？这些东西如今都过时了，有谁还要？你……你……”

不管是模仿还是学习，都要懂得灵活应用，绝不是生搬硬套就能获得同样的效果。就像商店的老板娘一样，不懂得变通，只会让自己错误地踏上以为可以通往成功的道路。

民间有一句俗话：“树挪死，人挪活。”人不像树那么被动，人总在向好的地方挪，而挪一次也不会伤及什么，所以聪明的人总在寻找自己的最佳位置，然后挪过去。会挪的人越活越精彩。

小伟和小刚住在同一个村庄，年龄相仿，是最要好的朋友。由于居住在偏远的乡村谋生不易，他们就相约到远地去做生意，于是同时把田地变卖，带着所有的财产和驴子远行了。

他们首先抵达一个生产麻布的地方，小刚对小伟说：“在我们的故乡，麻布是很值钱的东西，我们把所有的钱换取麻布，带回故乡，一定会有利润的。”小伟同意了，两人买了麻布细心地捆绑在驴子背上。

接着，他们到达了一个盛产毛坯的地方，那里也正好缺少麻布，小刚就对小伟说：“毛皮在我们故乡是更值钱的东西，我们把麻布卖了，换成毛皮，这样不但我们的本钱回收了，返乡后还有很高的利润！”

小伟说：“不了，我的麻布已经很安稳地捆在驴背上，要搬上搬下多么麻烦呀！”

小刚把麻布全换成毛皮，还多了一笔钱。小伟依然有一驴背的麻布。

他们继续前进到一个生产药材的地方，那里天气苦寒，正缺少毛皮和麻布，小刚就对小伟说：“药材在我们故乡是更值钱东西，你把麻布卖了，我把毛皮卖了，换成药材带回故乡一定能赚大钱的。”

小伟拍拍驴背上的麻布说：“不了，我的麻布已经很安稳的在驴背上，何况已经走了那么长的路，卸上卸下太麻烦了！”小刚把毛皮都换成了药材，还赚了一笔钱。小伟依然有一驴背的麻布。

后来，他们来到一个盛产首饰的城市，那里非常欠缺药材，当然也缺少麻布。小刚对小伟说：“在这里药材和麻布的价钱很高，很多金银首饰都很便宜，我们故乡的首饰却非常少，还十分昂贵，我们把药材和麻布换成首饰，回去卖掉，我们这一辈子就不愁吃穿了。”

小伟再次拒绝了：“不！不！我的麻布在驴背上很稳妥，我不想变来变去呀。”小刚卖了药材，换成首饰，又赚了一笔钱，小伟依然守着一驴背的麻布。

最后，他们回到了故乡，小伟卖了麻布，只得到蝇头小利，和他辛苦的远行不成比例。而小刚不但带回一大笔财富，还把首饰卖了，成为当地最大的富翁。

很多事情之所以会失败，是因为没有遵循变通这一成功原则。无论是做人，还是做事，都要学会变通。因为，只有变通才会找到方法，才会获得一条捷径。

## 2. 审时度势，反其道而行之

中国古代有个用兵的典故叫“减兵增灶”，也是战史上的成功范例。

东汉名将虞诩出任武都郡太守后，羌军在肴谷关截击虞诩，虞诩的兵力不足三千，远不及勇猛彪悍的数万羌军，进军受阻。虞诩一方面谍放情报，说要请汉王再派救兵来，以麻痹敌人；一方面率部昼夜兼程孤军深入敌军后方，在行军宿营中，要求每人造灶两具隔天增倍。羌军见此情况，以为汉的援军已到，不敢追击虞军，使虞诩胜利地完成了增援武都的目的，并且紧接着击破了早已成惊弓之鸟的羌军。

三国时代蜀国军师孔明也使用了类似手段。当诸葛亮想撤军回蜀时，又担心身后魏军的追击。他深知司马懿熟悉兵略，为了让自己安全撤回，诸葛亮审时度势，决定反其道而行之，采取了“减兵添灶”的方法。因为他一生用兵谨慎，故而司马懿在其离边境多日后才得知真相，但为时已晚。

身处逆境时，如果能够审时度势，运用反向思维，就可以走向顺境。历史上有不少著名科学家都是采用反向思维而取得重大发现、发明的。

英国物理学家瑞利在测量氮气密度时，分别采用哈考特法和雷尼奥法，结果得出的氮气密度相差千分之一。一般人可能认为这么小的差别没有意义，但瑞利认为这个差别超出了实验误差的范围。于是他采用反向思维法，即不是减少差值，而是扩大差值去探索个中原因。经过不懈努力，终于发现了氩原子，他也因此获得1904年诺贝尔物理奖。

兰米尔发明充气电灯泡也是采用此法。当时的电灯泡有个致命伤，钨丝通电后容易发脆，使用不久灯泡壁就会变黑。一般人都认为要克服这个毛病必须大大提高灯泡的真空度。兰米尔的想法却与众不同，他不是忙于提高灯泡的真空度，而是分别将氢气、氮气、二氧化碳、氧气和水蒸气等充入灯泡，研究它们在高温低压下与钨丝的作用。当他发现氮气有减少钨丝蒸发的作用时，作出了“有可能在大气压下钨丝在氮气中长期工作”的判断。1928年，他由于充气灯泡的发明和对高温低压下化学反应的研究等突出贡献而荣获帕金奖章。

爱迪生将“声音引起振动”颠倒思考为“振动还原为声音”，于是产生了发明留声机的设想；赫柏布斯把吸尘器的原理反过来，设计出新的除尘装置，结果发明了吸尘器；马克思从人体解剖来理解猿体向人体的转化，从而科学地剖析了人类社会。

现在，各式各样的圆珠笔已成为我们办公桌上不可缺少的，并且使用方便。但是，过去的圆珠笔芯常漏油，开始人们循着一般的思路去想问题：因为笔珠被磨损而慢慢变小，笔油就随之流出，所以应该增强笔珠的耐磨性；可是又产生了新问题，笔珠的耐磨性强了，笔芯头部内侧与笔珠接触的部分便容易被磨损，以致口变大，漏油问题仍然没有解决。后来，日

本的中田藤三郎采取了反向思维的方式，分析出漏油的另一个因素——油墨过剩，随之想到控制油墨的装填量。他想，当圆珠笔写到 2.5 万字左右时，笔珠就变小、漏油，那么将笔芯容量减少，写到两万字时笔芯就没有油墨了，这样，问题不就解决了吗？他采用这个方式，很巧妙地解决了圆珠笔漏油的问题。

当你沿着某一固定方向思考而百思不得其解时，如果你能灵活地调整一下思维方向，摆脱传统观念的束缚，从不同的角度展开思路，甚至把事情反过来设想一下，那么就有可能茅塞顿开，恍然大悟。

上海有位中国画家叫杨正新，早年师从名家江寒汀。画得一手好花鸟，却苦于无法突破传统的羁绊。于是他断然“舍弃”苦练了二三十年的右手，“因为这只手太听老师的话”，为了离经叛道，决以左手从之。于是他弃右从左，“转行”山水，练就了与前人不同凡响的笔墨，形成了新的画风。就此，著名老画家陈佩秋先生说，“他线条上的功夫，很不简单！”引起了画坛内外的关注。

《道德经》说：“反者道之动。”就是说：相反和相向是互为作用、互为补充的两个方面。利用反向思维，就能由“山重水复”的歧途，而步入“柳暗花明”的佳境。

在商场上，遇到困难或问题时，我们也可以从反方向进行推断，寻找常规的岔道，并沿着岔道继续思考，去寻找新的解决问题的途径和方法，往往能取得意料不到的效果。

“金利来领带，男人的世界”，相信人们都不会对这条广告感到陌生。“金利来”是著名的领带品牌，它的诞生与发展并不是一帆风顺的。特别是在 1974 年，世界经济处于低潮，香港这个国际城市自然不能幸免。股票下跌、企业倒闭、工人大批失业，购买力下降而导致商品积压，不少商家打出“清货大减价”、“跳楼价”的招牌来吸引顾客。“领带大王”曾宪梓刚建立起来的“领带王国”也躲不过这场风暴，销售额下降，存货增加，经营陷入困境，“金利来”领带的降价似乎已不可避免。

那么，面对危机，曾宪梓怎么办？他竟出人意料地选择了“提价”！对此，同行们言论纷纷，皆笑其不识时务。但是，曾先生却认为：领带的降价，只是受香港经济不景气的影响。由于香港人普遍穿西装、系领带，还很追求名牌，所以领带市场的需求仍然很大。要是“金利来”降价，这将使“金利来”领带以“削价产品”的形象出现在市场上，“名牌”将会沦为处理品，多年来好不容易树立起来的尊贵、高雅的形象就会毁于一旦。名牌就像一棵大树一样，毁坏容易栽培难。此时采取“反向调价”的做法，不仅有市场，还会因此举引人注目，有助于扬名创牌。

后来的事实证明曾宪梓的正确。当其他领带厂家忙于进行降价大战的时候，“金利来”的提价反而抬高了它在人们心目中的地位。身份高了，自然吸引更多顾客来购买。这样一来，销售量并未比以前下降。在处于一片低迷的领带市场上，“金利来”的光彩显得格外夺目。当世界经济复苏到来时，“金利来”的光彩就更非昔日可比，也非他人可比了。“金利来”提价促销的成功在于，价格的提升突显了产品的差异化，维护了品牌形象。其实，对于好的商品并不一定要低价，因为在人们心里有一种观念就是，越是好的东西就越应该得到一个好的价钱。对于高档、贵重的名牌产品来说，高价能使顾客感到贵重、安全、货真价实，使用起来更有身份。

犹太商人是世界商人公认的“世界第一商人”。他们是世界上唯一具有天然商人本质和数千年一以贯之的经商理念的民族。这就足以证明犹太商人的智慧。犹太商人很善于运用反向思维。

一位犹太人富豪走进一家银行。“请问先生，您有什么事情需要我们效劳吗？”贷款部营业员一边小心地询问，一边打量着来人的穿着：名贵的西装、高档的皮鞋、昂贵的手表，还有镶宝石的领带夹子……“我想借点钱。”“完全可以，你想借多少呢？”“1 美元。”“只借 1 美元？”贷款部的营业员惊愕得张大了嘴巴。

贷款部营业员的心头立刻高速运转起来，这人穿戴如此阔气，为什么只借 1 美元？他是在试探我们的工作质量和效率吧？便装出高兴的样子说：“当然，只要有担保，无论借多少，我们都可以照办。”

“好吧。”犹太人从豪华的皮包里取出一大堆股票、债券等放在柜台上：“这些做担保可以吗？”

营业员清点了一下：“先生，总共 50 万美元，做担保足够了，不过先生，你真的只借 1 美元吗？”“是的，我只需要 1 美元，有问题吗？”“好吧，请办理手续，年息为 6%，只要您付 6% 的利息，且在一年后归还贷款，我们就把这些做保的股票和证券还给你……”

犹太富豪走后，一直在旁观的银行经理怎么也弄不明白，一个拥有 50 万美元的人，怎么会跑到银行来借 1 美元呢？

他追了上去：“先生，对不起，能问你一个问题吗？”“当然可以。”“我是这家银行的经理，我实在弄不懂，你拥有 50 万美元的家当，为什么只借 1 美元呢？”“好吧！我不妨把实情告诉你。我来这里办一件事，随身携带这些票券很不方便，便问过几家金库，要租他们的保险箱，但租金都很昂贵。所以我就到贵行将这些东西以担保的形式寄存了，由你们替我保管，况且利息很便宜，存一年才不过 6 美分……”

经理恍然大悟，原来他只是想借银行替他保管贵重物品。犹太商人的做法实在太高明了。

### 3. 突破常规，顺势而变

所谓“没有规矩，不成方圆”，就是告诉我们规矩的重要性。可是如果过于刻板，认为规矩只能立而不能改变，那就大错特错了。规则是掌握在我们自己手里的，虽然规则是约定俗成的，但并不是没有别的方法和方式。现在这个社会，万事万物都在时刻变化，如果你只知一味地墨守成规，是注定要落在别人后面的。

乾隆年间，有两位书法家。一位极认真地模仿佛古人，横要像苏东坡，捺要像李太白；另一个正好相反，讲究自然，独成一派。某天，两人相遇，第一个书法家嘲讽第二个书法家，说：“请问仁兄，你的字有哪一笔是古人的？”后一个并不生气，而是笑眯眯地反问了一句：“也请问仁兄一句，您的字，究竟哪一笔是您自己的？”第一个听了，顿时瞠目结舌。

不错，正如齐白石先生的那句话：“学我者生，似我者死。”不会创造，只会在前人的框架里打转转，是不会有成就的。很多时候，并不是不会打破常规，只是常规牵制住了思想。

有一头小象出生在马戏团中，它的父母也都是马戏团中的老演员。

小象很淘气，总想到处跑动。工作人员在它腿上拴上一条细铁链，另一头系在铁栏杆上。刚开始，小象对这根铁链很不习惯，它用力去挣，挣不脱，无奈的它只好在铁链范围内活动。

过了几天，它又试着想挣脱铁链，可还是没能成功，它只好闷闷不乐地老实下来。

一次又一次，小象总也挣不脱这根铁链。慢慢地，它不再去试了，它习惯了链子，再看看父母也是一样嘛，好像本来就应该就是这个样子。

小象一天天长大了，以它此时的力气，挣断那根小铁链简直不费吹灰之力。可是它从来没有想过要那样做。它认为那根铁链对它来说，牢不可破，这个强烈的观念早已经深深地植入它的记忆中了。

于是，一代又一代，马戏团中的大象们就被一根有形的小铁链和一根无形的大铁链拴着，活动在一个固定的小范围中。

生活中，很多人都因为陷于过去的经验和印象，不能突破常规，而最终失去了创造奇迹的机会。观念的束缚是最大的无形的枷锁。

曾经有人做过这样一个有趣的实验：把几只蜜蜂和苍蝇放进一只平放的玻璃瓶，使瓶底对着光亮处，瓶口对着暗处。结果，有目标地朝着光亮拼命折腾的蜜蜂最终气力衰竭而死，而无目的乱窜的苍蝇竟溜出细口瓶颈逃生，是什么葬送了蜜蜂的生命？是它对既定方向的执着，是它对趋光习性这一规则的遵循。

在充满不确定性的环境中，有时我们需要的不是朝着既定方向的执着努力，而是在随机试错中寻找求生的路；不是对规则的遵循，而是对规则的突破。

齐国的大将田忌，很喜欢赛马，有一次，他和齐威王约定，要进行一场比赛。他们商量好，把各自的马分成上、中、下三等。由于齐威王每个等级的马都比田忌的马强得多，所以比赛了几次，田忌都输了。

田忌觉得很扫兴，比赛还没有结束，就垂头丧气地离开赛马场，这时，田忌抬头一看，人群中有一人，原来是自己的好朋友孙臧。孙臧招呼田忌过来，拍着他的肩膀说：

“我刚才看了赛马，威王的马比你的马快不了多少呀……”

孙臧还没有说完，田忌瞪了他一眼：

“想不到你也来挖苦我！”

孙臧说：“我不是挖苦你，我是说你再同他赛一次，我有办法准能让你赢了他。”

田忌疑惑地看着孙臧：

“你是说另换一匹马来？”

孙臧摇摇头说：“连一匹马也不需要更换。”

田忌毫无信心地说：“那还不是照样得输！”

孙臧胸有成竹地说：“你就按照我的安排办事吧。”

齐威王屡战屡胜，正在得意洋洋地夸耀自己马匹的时候，看见孙臧陪着田忌迎面走来，便站起来讥讽地说：“怎么，莫非你还不服气？”

田忌说：“当然不服气，咱们再赛一次！”说着，“哗啦”一声，把一大堆银钱倒在桌子上，作为他下的赌钱。

齐威王一看，心里暗暗好笑，于是吩咐手下，把前几次赢得的银钱全部抬来，另外又加了一千两黄金，也放在桌子上。齐威王轻蔑地说：“那就开始吧！”

一声锣响，比赛开始了。

孙臧先以下等马对齐威王的上等马，第一局输了。齐威王站起来说：“想不到赫赫有名的孙臧先生，竟然想出这样拙劣的对策。”

孙臧不去理他。接着进行第二场比赛。孙臧拿上等马对齐威王的中等马，获胜了一局。齐威王有点心慌意乱了。

第三局比赛，孙臧拿中等马对齐威王的下等马，又战胜了一局。这下，齐威王目瞪口呆。

同样的马匹，只是调换一下比赛的出场顺序，就转败为胜了。主要原因就是孙臧突破了常规，想出了一个好主意。

规矩虽然是死的，但人是活的，这是成功人士的经验之谈。人不能在一棵树上吊死，俗话说：条条大路通罗马。突破常规，顺势而变就能取得成功。

建筑工地上，有几个工人要为一栋新修的大楼安装电梯。他们遇到一个非常棘手的问题：要把电线穿过一根长十米但直径只有三厘米的管道。这根管道是砌在墙里面的，而且还转了几个弯。怎么办呢？大家一时束手无策。

有一个喜欢动脑筋的小伙子想了一个办法：他找来了一雄一雌两只小老鼠，把电线绑在雄性小老鼠身上，而把雌性小老鼠放在管道的另一边，并用力捏，使它发出“吱吱”的叫声。管道这头的雄性小老鼠一听雌性小老鼠的叫声，就奋不顾身地向管道的那一边爬过去，绑在它身上的电线也就被带过去了。

遇到困难时，如果运用普通方法无法解决。就需要动一下脑筋，发挥一下创造性，问题就会迎刃而解。

有一家鞋店刚开业不久，生意平平，老板为此千方百计搞促销活动，但半年过去了，生意依旧不见起色。这时，发生了一个小小的事故。在一次清点货物时，老板发现有五双劣质皮鞋不见了，原来是营业员不小心把它们当成正品卖出去了，老板立刻决定利用这次事故大做文章，在报纸上刊登“寻鞋启示”，声称不仅全额退还鞋款，而且还要送每位买主一双新鞋，以示歉意。店员们都觉得经理疯了，因为广告费用远远超过了皮鞋的价值。鞋子终于退回来了，人们不但没有责怪鞋店营业员的疏忽大意，反而都觉得这家鞋店特别注意信誉。鞋店对顾客负责的形象迅速树立了起来，很快生意就火暴了起来。

鞋店把劣质鞋当好鞋卖出，本来是一件坏事，极可能导致鞋店声誉受损，使本来就很平淡的生意更加萧条，但这家鞋店的老板却突破了常规，以此为契机，大做宣传，使鞋店生意一下子红火了起来。

竞争无常规，竞争无惯例。松下幸之助的事例很值得我们学习。他不断地违反日本企业的市场竞争惯例，不断地打破常规，创造出自己独特的经营方式和竞争策略。他不按日本式企业的惯例使用一种松下品牌，而同时采用“NATIONAL”这个带有国际性的英文品牌，并且利用广告大为促销。他不采用传统的分销渠道，而是通过独立经营的中间商建立自己的销售网络，直接打入零售市场。他为零售商提供资金，和他们建立合作伙伴关系，率先创立分期付款制度，在众多的零售商店里展现自己的产品，从而一举成功。他这一连串的行为都是史无前例的。如果没有突破常规的开放思想、创新观念，就不可能有这些做法。也只有突破常规，才能获得成功。

有一个公司要招聘一名业务经理，最后进入角逐的是四男一女五名应聘者，他们被分别领进五个单间，单间里各放着已经牢牢地纠结在一起的两条尼龙绳子。主考人员宣布：谁先将两条绳子解开，谁就可以进入老板的办公室，接受老板的面试，超过 30 分钟依旧不能解开绳结的人将免除面试资格。过了 15 分钟的时间后，已走了两个男性应征者，时间过了 30 分钟，还有两个男性应征者仍在耐心而努力地解着绳结。而那个女子早已坐在老板的办公室里商谈具体细节了。她是怎样解决的呢？原来，她刚进去一会，就走出单间，向主考人员借了一只打火机，将那个非常牢固的绳结果断地烧化了。

伊夫·洛列从 1960 年开始生产美容品，到 1985 年，他已拥有 960 家分公司，在全世界星罗棋布。伊夫·洛列生意兴旺，财源茂盛，摘取了美容品和护肤品的桂冠。他的企业是唯一使法国最大的化妆品公司“劳雷阿尔扎惶惶”不可终日的竞争对手。

这一切成就，伊夫·洛列是在悄无声息中取得的，在发展阶段几乎未曾引起竞争者的警觉。

那么他是怎样在那么短的时间内取得这么大的成功呢？他的成功有赖于他的创新精神。1958 年，伊夫·洛列从一位年迈女医师那里得到了一种专治痔疮的特效药膏秘方。这个秘方令他产生了浓厚的兴趣，于是，他根据这个药方，研制出一种植物香脂，并开始挨门挨户地去推销这种产品。

有一天，他在看杂志的时候，灵机一动，何不在杂志上刊登一则商品广告呢？如果在广告上附上邮购优惠单，说不定会有效地促销产品。归于一大胆尝试，让洛列获得了意想不到的成功，当他的朋友还在为巨额广告投资惴惴不安时，他的产品已经开始在巴黎畅销起来，原以为会泥牛入海的广告费用与其获得利润相比，更是显得轻如鸿毛。当时，人们认为用植物和花卉制造的美容品毫无前途，几乎没有人愿意在这方面投入资金，而洛列却反其道而行之，对此产生了一种奇特的迷恋之情。

从 1960 年起，洛列开始小批量地生产美容霜，他独创的邮购销售方式又让他获得巨大成功。在极短的时间内，洛列通过这种销售方式，顺利地推销了 70 多万瓶美容品。如果说

用植物制造美容品是洛列的一种尝试，那么，采用邮购的销售方式则是他的一种创举。时至今日，邮购商品已不足为奇，但在当时，这却是行前所未行。

1969年，洛列创办了他的第一家工厂，并在巴黎的奥斯曼大街开设了他的第一家商店，开始大量生产和销售美容品。在这个时候，伊夫·洛列对他的职员说：“我们的每一位女顾客都是王后，她们应该获得像王后那样的服务。”

为了达到这个宗旨，他打破销售学的一切常规，采用了邮售化妆品的方式。公司收到邮购单后，几天之内即把商品邮给买主，同时赠送一件礼品和一封建议信。在他的销售过程当中，邮购几乎占了洛列全部营业额的50%。洛列式邮购手续简单，顾客只需寄上地址便可加入“洛列美容俱乐部”，并很快收到样品、价格表和使用说明书。这种经营方式对那些工作繁忙或离商业区较远的妇女来说无疑是非常理想的。如今，通过邮购方式从洛列俱乐部获取口红、描眉膏、唇膏、洗澡香波和美容护肤霜的妇女已达6亿人次。这种优质服务给公司带来了丰硕成果。公司每年寄出邮包达900万件，相当于每天3-5万件。1985年，公司的销售额和利润增长了30%，营业额超过了25亿，国外的销额超过了法国境内的销售额。如今，伊夫·洛列已经拥有400余种美容系列产品和800万名忠实的女顾客。

经过辛勤的劳动和艰苦的思考，伊夫·洛列找到了走向成功的突破口和契机。化妆品市场竞争的激烈程度令人触目惊心，如果亦步亦趋，墨守成规，那肯定只能成为落伍者。

伊夫·洛列设计出与强大的竞争对手完全不同的产品——植物花卉美容品，使化妆用品低档化、大众化，满足众多新、老顾客的需要，所以在竞争面前，他把竞争对手远远地抛在了后面。

洛列力求同中求异，别出机杼，另寻蹊径，打破传统的销售方式，采用全新的销售方式——邮售，赢得了为数众多的固定顾客，从而为不断扩大生产打下了坚实基础。

成功并非偶然，往往在一开始就因为战略和构想的不同而呈现差异。只有那些懂得计划并做到事半功倍的人才能有过人的成就，而这一切往往源于突破常规的思考和行动。

## 4. 察言观色，左右逢源

在现代社会里，仍然不乏“会说话”之人。他们身处不同的社会环境，从事不同的职业，在这方面都有不俗的表现。他们往往出身于复杂的家庭背景，成长于多变的社会氛围，从小养成谨小慎微、见风使舵的性格。他们不乏应变之才，但机敏有余，原则性不足。置身一个环境，必先搞清人和人的关系，搞清身边每个人的所好所忌，搞清喜欢听什么厌恶什么，高兴听什么就说什么，讨厌的话绝对不说。特别是面对互相矛盾的双方，他们懂得察言观色，所以总能左右逢源。

察言观色是人际交往中绝不可以忽视的。根据对方的情绪变化调整自己的情绪；根据对方的性格和喜恶，修正自己的处事方式，才能左右逢源。

清朝的大贪官和珅非常工于心计，头脑机敏，善于察言观色，捕捉乾隆的心理，总是选取恰当的方式，博取乾隆的欢心。他还对乾隆的性情喜好，生活习惯，进行细心观察和深入研究，尤其是对乾隆的脾气、爱憎等了如指掌。往往是乾隆想要什么，不等乾隆开口，他就想到了，有些乾隆未考虑到的，他也安排得很好，因此，他很受乾隆的宠爱。

在人际交往中，要想赢得上司的好感，就必须时刻留意对方的兴趣、爱好，明白上司的意图，理解上司的心思，这样才能投其所好，“对症下药”。然而，上司的意图往往让人捉摸不定，善逢迎者必须在察言观色的基础上下功夫，掌握上司的心意，揣摩上司的心理，然后再见风使舵，尽量迎合他，满足他的欲望，甚至还能抢先一步，将上司想说而未说的话先说了，想办而未办的事先办了，让上司乐得美滋滋的。自然，上司也会回报你的。

一个人能在交际中察言观色，随机应变，也是一种本领。对他人的言语、表情、手势、

动作以及看似不经意的行为有较为敏锐细致的观察，是掌握对方意图的先决条件，测得风向才能使舵。

威伯是美国费城电气公司的推销员，有一次，他到一个乡村去推销电，他叫开了一家富有门户的门，户主是位老太太。她开门看到是电气公司的，就猛然把门关上了。

威伯再一次叫门，门勉强开了一条缝。威伯说：“很抱歉，打扰您了。我知道您对电不感兴趣，所以这次不是向您来推销电器的，而是向您买些鸡蛋。”老太太消除了一些戒意，就把门打开了一点，把头探了出去，用怀疑的目光望着威伯。威伯继续说：“我看见您喂的明尼克鸡种很漂亮，想买一些鸡蛋带回家。”接着充满诚意地说：“我的来航鸡下的蛋是白色的，做的蛋糕不好看，所以，我的太太就要我来买些棕色的蛋。”在这个时候，老太太就从门里走出来，态度又比以前温和了很多，并且和他聊起了关于鸡蛋的事情。

老太太的院子里有一个牛棚，威伯指着那牛棚说：“老太太，我敢打赌，您养的鸡肯定比您丈夫养牛赚钱多。”老太太被威伯说得心花怒放。长期以来，她丈夫不承认这个事实。于是老太太就把威伯视为知己，并高兴地带他参观鸡舍。威伯看到她的表情，就知道自己的目的一定能达到。于是，他一边参观，一边赞扬老太太的养鸡经验，并说：“您的鸡舍，如果能用电灯照射，鸡的产量肯定会增加的。”老太太果然不那么反感了，就反问威伯用电是否合算。威伯就给了她圆满的回答。两个星期以后，威伯在公司收到了老太太交来的用电申请书。

威伯之所以会成功就是因为他不急于求成，而是观察老太太的脸色，知道什么时候该说什么话。一步一步具体而又细致地为对方剖析情势，为其出谋划策，拉近双方的心理距离，促使老太太的态度一点一点地发生变化，最终达到了目的。

有一家公司新招了一批员工，老板与大家见面时拿来点名册，开始点名。“黄华！”全场一片静寂，没有人应答。老板又念一遍，这时，一个员工站起来，怯生生地说：“老板，我叫黄烨，不叫黄华。”此时，人群中发出一阵低低的笑声。老板的脸色有些不自然。

“对不起，老板，是我把字打错了。”一个精明的小伙子站了起来。老板说：“你太马虎了，下次注意。”接着念了下去。没过多久，那位打字员就被提升为公关部经理。

下属能够主动承担责任，为老板解围，就会给老板留下好印象，升职也就顺理成章了。

马军在大学时成绩优秀，与同学们的关系也都不错。他本以为自己在职场中也会如鱼得水，可没想到社会与学校却像是两个世界一样，他处处碰壁，好像公司的每个同事、老板都在给他脸色看。

看到一个同事满脸不快地从主任办公室里走出来，想必是挨骂了，马军立即走过去表示关心，“是不是又被主任骂了，别放在心上。”结果却遭来同事的冷眼相对，“没有的事！”

因家中有事，马军想请几天假。走到主任办公室，他丝毫没有注意主任的表情，就开口要请假，不等他把话说完，主任就打断了他：“你才到公司几天，没看到公司这段时间的业绩在下滑嘛，还想请假，不工作业绩怎么升？”碰了一鼻子灰的他才注意到老板的不愉快。后来，他才得知，主任刚被老板叫去谈过话。

在职场中，懂得“看脸色”是十分重要的。面对一个复杂的环境，我们要用敏锐的观察力来解读对方心思，这样才知道进退，从而左右逢源。

## 5. 因时制宜，先发制人

先发制人，是说先动手就能制服对方，后动手就要被对方制服。战争中最讲先发制人，《兵经百字·上卷智部·先》云：“兵有先天，有先机，有先手，有先声……先为最，先天之用尤为最，能用先者，能用全经矣。”

商朝末年，纣王当政，残酷暴虐，内外交困，危机四伏。崛起于西方的周族势力逐渐深



入江汉流域。周文王时，暗中积蓄力量，结好各诸侯国，击破与周为敌的商朝西部属国黎（今山西长治西南）、邰（寒，今河南沁阳西北）、崇（今河南崇县东北）等，打通了进攻商都朝歌（今河南淇县）的道路。纣王正计划兴兵攻周，东夷又叛离攻商，迫使纣王转移兵力对东夷作战。周文王死，武王继位，乘纣王无暇西顾的良机，加紧灭商的准备，并在盟津（今河南孟津东北）与各诸侯国结盟，组成灭商联合阵线，并派人到朝歌侦察虚实。

武王四年，武王得知商纣统治集团内部分崩离析，忠臣比干被杀，箕子被困，微子出走，商军主力远征东夷，朝歌空虚，于是决定先发制人，立即率兵车 300 乘，近卫军 3000 人，甲士 45000 人，东出伐商。周军行至盟津，与津、庸、卢、彭、濮、蜀（均居今汉水流域）、羌、微（均居今渭河流域）、髡（今山西平陆南）等八国军队及各反商诸侯军会合，利用人心归周的有利形势，冒雨兼程前进。沿途宣传军队绝不与百姓为敌，只为百姓除害，得到了商民支持。一月初四，联军到达牧野（今河南淇县南卫河以北地区）。

周军进攻的消息传至朝歌，商朝廷上下一片惊恐。商纣王无奈之中只好仓促部署防御，慌忙调集守卫国都的军队，又临时武装了大批奴隶，组织了数十万人开赴牧野迎战。初五晨，武王在阵前声讨纣王罪行，激励将士斗志，并严申纪律，不准杀害俘虏，以瓦解商军。史称“牧誓”。两军对阵，武王先派吕望率一部精兵冲击商军前阵，作试探性进攻。不想商军中的奴隶纷纷倒戈，反为周军开路。武王立即投入主力猛烈冲杀，商阵土崩瓦解。纣王见大势已去，逃回朝歌登上鹿台自焚而死。周军占领商都，建立西周王朝。

牧野之战是我国古代车战初期先发制人的著名战例。面对变幻莫测的局势，必须因时制宜，主动出击。

魏明帝太和元年，魏国新城太守孟达密谋反曹。当他得到孙吴、刘蜀的暗中支持后，便在新城（今湖北房县）举起了义旗。

消息马上传到驻守在宛城（今河南南阳）的曹军元帅司马懿那里。司马懿一听，左右为难。因为按一般程序，举行重大军事行动要获得朝廷的批准，自己应请示报告，得到皇帝诏书才可对孟达进击。但那样一来，从宛城到朝廷所在地洛阳（今河南洛阳）来回有 1200 里路，快马也要十来天。若孙、刘兵再来相助，那就难征讨了。怎么办？自行采取行动吧，朝廷已有嫌自己权势过大的迹象；等皇帝诏令吧，将对国家不利。思量再三，司马懿觉得还是应以国家利益为重。于是一边上疏报告情况，解释原因，一边率大军即刻进发。

为偷袭敌人，打敌人一个措手不及，司马懿让三军偃旗息鼓，分为八队齐头并进，昼夜兼程，1200 里路八天就赶到了。

司马懿兵一出现，马上在孟达军中引起一片惊慌。原来计划，司马懿请示朝廷后率兵至此，少说也要一个月。孟达已按一个月的时间安排了加固城墙的任务。新城内粮草充足，而司马懿劳师远进，粮草不可能带多。待坚固工事修成后，则坚壁不出战，等司马懿粮草不济无奈退兵时再突发袭击，定能取胜。哪知司马懿仅八天便到了新城，一下子打乱了孟达的部署，新城目前城墙不坚固的弱点一下子暴露出来。

司马懿稍事休整，便挥师杀过去了。孟达部将邓贤和李辅等见大势已去，开城门投降。司马懿挥师杀进城去，斩杀孟达，迅速平定了这场叛乱，受到朝廷嘉奖。

先发制人，是一种博弈的较量，先下手为强。在血与火的搏斗中，是没有什么斯文客套可讲。趁守敌不加防备或没有做好充分准备的时候，先下手者必得先机之利。

公元 13 年，汉明帝派班超率领 36 名将士出使西域，想跟西域各国建立友好关系。

班超首先去了鄯善国，国王热情接待了他们。可是没几天，国王突然对他们冷淡起来。班超想：准是匈奴使者也到了鄯善国，匈奴人多势众，国王惧怕匈奴人，当然就冷淡我们了。

恰在此时，鄯善国的侍者来送饭，班超突然问道：“匈奴使者住在哪？”鄯善国本来对这件事瞒得很严，不料被班超一语说破，侍者以为班超早已知道此事，只好如实奉告。班超立即把侍者扣留起来，对随行的 36 人说道：“匈奴人刚到这里，国王的态度就变了，如果他

派兵把我们抓起来交给匈奴人，那还有活命吗？”

众人都道：“事到如今，只有同舟共济，生死关头，一切听从将军指挥！”

“不入虎穴，焉得虎子！”班超奋然说，“我们只有杀了匈奴使者，才能断绝鄯善国王投靠匈奴人的念头。”

当天晚上，气温骤降，飞沙走石，班超率着 30 余轻骑，顶着寒风，直接奔向匈奴人的驻地。接近营寨之时，班超命十人持鼓，绕到营寨后面，叮嘱他们见前面火起，就击鼓呼喊，虚张声势；又命二十人各持弓箭、刀枪，摸到敌营前埋伏。一切都布置好，班超率领数骑冲进入敌营，顺风放火。霎时，火光四起，战鼓声，喊杀声响成一片。匈奴人从梦中惊醒，惊慌失措，顿时乱做一团。班超一马帅先，连杀了三人以后，部下们一拥而上，匈奴使者和 30 多随从当场被他给砍死，余下的 100 多名匈奴士卒全部都葬身于火海，班超部下无一人伤亡。

第二天，班超就将匈奴使者的头给扔在鄯善国王的脚下，鄯善国王一时吓得面如土色。班超乘机向他宣传汉朝的威德，劝他与汉和好。鄯善国王本来对匈奴经常来勒索财物不满，又见汉使者有勇有谋，当即答应与汉朝建立友好关系。

由于班超的主动出击，取得了出使西域的第一个胜利。以后，他又处处争取主动，避免被动，先后使于阗国、疏勒等西域诸国归服了汉朝。

在战场上，要因时制宜，先发制人才能掌握战争的主动权，取得胜利。同样，在现代的商场中，也应该遵循这个原则。在机会均等、条件相同时，谁能捷足先登，抢占先机，先发制人，那么谁就能稳操胜券了。

日本东京有家“大都不动产公司”，公司创业者渡边正雄 51 岁那年才创立了这家公司。

公司刚创立时只不过是一家仅有 43 平方米的平房，小得不能再小的公司罢了，渡边却抓住了机会。

一天，有人向渡边推销土地。“那须（地名）有几百万平方米的高原，价钱非常便宜，每平方米只卖 60 日元。”

事实上，这块山间土地曾对东京都内所有的不动产业者提过，但谁也不感兴趣，因为那须人迹罕至，没有道路，没有自来水，也没有电气等公共设施，不动产价值被认为等于零。可渡边有兴趣，因为他知道，那须是与天皇御用地邻接，可能让人感觉到自己是与天皇在做邻居，能满足人的自尊心的需要；城市现在已是人挤人了，渴望大自然，回归大自然，将是不可扼止的潮流。

渡边毫不犹豫地拿出全部财产，又倾其全力大量借债，将这块土地全部买了下来。

渡边把土地细分为道路、公园、农园和建筑用地，并准备先盖 200 户别墅和大型的出租民房，然后他就开始大做广告，出售别墅和家园用地。

其广告醒目、生动，充分抓住那须青山绿水、白云果树的特色，适应了都市人们厌恶噪声和污染，向往大自然的心理。

结果，订购踊跃之极。不到一年，几百万平方米的土地就卖出 4/5，净赚了 50 多亿日元，而剩下的 160 多平方米土地已增值了 15 倍。

渡边为什么会成功？只是因为他看到了机会，并先发制人抓住了这个机会。

正像渡边在接受日本一家电视台采访时所说的：“别人认为千万做不得的生意，或是不屑做的生意，这种生意往往隐藏着极大的机会。因为没有人跟你竞争，所以做起来就稳如泰山，钞票就会滚滚而来。重要的是有创造机会和把机会变成财富的脑筋；其次你有了信心就不该踌躇，应该有一颗傻胆干下去，先发制人自然就有美好成就了。”

因时制宜，先发制人，抓住机会，这才是永恒的真理，才是成功的保障。

1974 年，以生产安全刀片而著名于世的美国吉列公司，做出了一个“荒唐”的举动——推出面向女性的雏菊牌专用“刮毛刀”，结果一炮打响，畅销全美国。销售额已达 20 亿美

元的吉列公司又发了一笔横财。这不是偶然，也不是巧合，更不是瞎猫碰上死老鼠。吉列公司维菊牌刮毛刀的成功完全是建立在精心周密的市调查基础之上的标新立异。1973 年，吉列公司在市场调查中发现，美国 8360 万名 30 岁以上的女性，大约有 6490 万人为了保持自身美好的形象，要定期刮除腿毛和腋毛，这与她们的衣着趋于较多的“暴露”不无关系。

调查者发现，即在这些妇女中，除约有 4000 多万人使用电动乔胡刀来美化自身形象，一年的费用高达 7500 万美元。这可不是一个小数目的开销，丝毫不亚于女性在其他化妆品上的支出。比如，美国妇女花在眉笔和眼影上的钱仅有 6300 万美元，染发剂 5900 万美元，染眉 5500 万美元，不言而喻，这些费用与乔胡刀的潜在市场，谁能抢先发现它、开发它，谁将大发利市。由于吉列公司善于观察商机，并且很快的行动，不仅获得了丰厚的利润，更占领了更大的市场。

在竞争激烈的商业活动中，只有能够因时制宜、先发制人的人才有可能赢得先机，赢得财富。而那些人云亦云的人，只能眼看着别人享受着丰富的财富。

## 6. 以变应变，顺应时势

老鹰是世界上寿命最长的鸟类，它一生的年龄可达 70 岁。但它在 40 岁时却碰到非常严峻的问题：爪子开始老化，无法有效地抓住猎物；它的喙变得又长又弯，几乎碰到胸膛；羽毛长得又浓又厚，十分沉重，飞行十分吃力。

这时候，它只有两种选择：或者等死，或者经过一个长达 150 天、非常艰难又十分痛苦的更新过程。

为了能够继续生存下去，它必须很努力地飞到山顶，在悬崖上筑巢，停留在那里而不再飞翔。它要用它的喙击打岩石，直到完全脱落，然后静静地等待新的喙长出来。

它会用新长出来的喙把指甲一根一根地拔出来。当新的指甲长出来后，再用爪子把羽毛一根一根地拔掉。

5 个月以后，新的羽毛长出来了。老鹰又开始飞翔，得以重新再过上 30 年的岁月。

当身体发生变化时，老鹰为了延长自己的寿命，只得以变应变。《孙子兵法》有云：“水无常形，能因故之变化而取胜者，谓之神。”在用兵之道中，最不可缺少的就是随机应变。随机应变的人，也是取得最后胜利的人。

两国相争，两军相斗，能按照原作战方案不折不扣地实施的是非常罕见的，很多时候都需要修改。这是因为作战方案是根据战前双方情况而制定的，一方面，方案制定者对敌情、我情的认识未必完全符合实际；一方面，战争刚刚开始，经常会发生异样的变化，因此在战争进行中就必须对原作战方案作相应的改变，以至作根本的变更。总之，作战不能没有方案，但绝不能拘泥不变，要随着敌方的变化而变化，自然就不战自败了。

在《三国演义》中，诸葛亮作为一代名相，受命于危难之际。面对强大敌人，辅佐先主刘备于先，扶持后主刘禅于后，历尽艰难险阻，呕心沥血，鞠躬尽瘁，创下蜀国一片江山。诸葛亮之所以能够百战百胜就是因为他善于以变应变。如他奉命联吴抗曹，周瑜忌妒诸葛亮的聪明才智，几次欲置之于死地，因他能随机应变，使周瑜的阴谋一次又一次的落空，保持了吴蜀联盟，完成了破曹大业；司马懿十五万大军兵临城下，他因居西城，将少兵弱，却能不动声色，巧摆“空城计”，弹琴退敌军，转危为安；魏主曹丕趁刘备新丧之机，调五路大兵来取四川，举国震惊，唯独诸葛安居相府，根据各路来犯之敌的实际情况，随机应变，或派将把关，或致书劝阻，或派使说项，不兴师，不动众，而能“安居平五路”。

诸葛亮之所以在战场一次又一次地立于不败之地，就在于他以其大智大勇，以变应变，顺应时势，从而渡过难关。

世界上所有事物没有一样东西是不变的，在时空坐标中，没有一事一物、一种情况、一

种思想或一种观念是不变的。在急剧变化的年代，变是唯一不变的真理。我们必须以变应变，在开拓创新中求生存求发展。

当今时代是信息化高度发达的经济时代，我们必须认识到：未来世界不是一个故步自封的世界，而是一个充满竞争的世界。市场竞争是一场不进则退、永无止境的竞赛，现实要求我们在变化中求生存，在变化中求发展。商界充满着机遇和挑战，情况变化了，如何巧于周旋以变应变？可以肯定地说，因循守旧的人在变化的局势下很难有所转机，唯有适应时势的需要而革故创新，才能抓住商机，成为行业的先锋，获得更多的财富。

美国商界有句格言：“经营就是要以变应变。”戏法人人会变，各有巧妙不同。然而在各种市场竞争环境变化挑战面前，经营者必须有变通的本领，以万变应万变，想顾客之所想，急顾客之所急，帮顾客之所需。

1984年，大西洋少女航空公司以取消头等舱服务向传统逻辑发起挑战。当时大多数航空公司的利润来源于商务舱而非头等舱，头等舱只是一个成本创造大户。少女航空公司发现了机遇，决定取消头等舱服务，把节省下来的费用用于增加商务舱乘客的价值。

公司采用了宽大的斜卧睡椅式座位，把商务舱的乘坐舒适度提高到远远超过行业平均水平，又为出入机场的乘客提供免费接送服务，起初是由专门司机驾驶的大轿车，后来为了给商务舱乘客节省在拥挤的城市交通所费的时间，改为一种豪华双轮专用摩托车。

在做了这些基于产品和服务平台的革新之后，少女航空公司不仅吸引了商务舱乘客中的很大一部分，而且还把其他公司的一些经济舱乘客和头等舱乘客给拉了过来。这期间其他公司并没有静观其变，少女航空公司基于服务平台又进行了一次价值创新。

少女航空公司发现，大多数商务舱乘客都想充分利用起飞前和飞行中的时间，而且在经过了长时间空中旅行之后，他们想在办事之前重新收拾一下自己，换一下弄皱了的衣服。因此，公司设计了休息室，乘客可以在那里熨平皱衣服、冲澡、按摩、使用高档办公设备。这些服务使繁忙的商务人员可以有效利用他们的时间，下飞机后也可以不必先去旅店而直接就去办事，这给乘客带来了极大的价值，也为公司吸引了更多的顾客。公司的人均销售额在本行业内是名列前茅，而乘客每公里的成本则是全行业最低的几家公司之一。价值创新使公司进入了一个良性循环，成了一个坚持不懈的价值创新公司。

海尔总裁张瑞敏曾说过：“每天我都如临深渊，如履薄冰。”对于企业来讲，所处的市场环境也在时刻变化，市场需求在变化，竞争对手在变化，经济环境在变化，宏观政策在变化……我们也应该因时而变，因势而变，以变应变，以变制变。

纽约的一条街道上，同时住着三家裁缝，手艺都不错。可是，因为住得太近了，生意上的竞争非常激烈。为了抢生意，他们都想挂出有吸引力的招牌招徕顾客。

第一个裁缝在他的门前挂出一块招牌，上面写着这样一句话：“纽约最好的裁缝！”另一个裁缝看到了这块招牌，连忙也写了一块招牌，第二天挂了出来，招牌上写的是：“全国最好的裁缝！”第三个裁缝是个犹太人，外出未归。他的老婆眼看着两位同行相继挂出了这么大气广告招牌，抢走了大部分的生意，心里很是着急，为了招牌的事开始茶饭不思——一个说“纽约最好的裁缝”，另一个说“全国最好的裁缝”，他们都大到这份上了，我能说世界最好的裁缝？这是不是有点儿太虚假了？

几天后，犹太裁缝回家了。老婆向他说出了苦恼，他微微一笑，说不用着急，他们在为我们做广告呢。他也挂出了自己的招牌。果然，又来了很多生客，这个裁缝从此生意兴隆。招牌上写的是什么呢？这个裁缝的口气与前两者相比很小很小——“本街最好的裁缝！”

“本街”最好，那就是这三家中最好的。你看，聪明的犹太裁缝没有再向大处夸自己的小店，而是选用广告词时选了在地域上比“全国”、“纽约”要小得多的“本街”一词。这个小小的“本街”却盖过了大大的“纽约”乃至大大的“全国”。

市场在不断变化，任何事物都需要不断创新，在继承传统的前提下应该根据市场需求进

行灵活调整。消费需求在变化，老的传统也应该有所创新。只有做到以变应变，才能在商场上立于不败之地。

## 7. 屈伸有度，顺势而行

人们常说：“人在屋檐下，不得不低头。”说得很有道理。俗话说：“人不求人一般高”，你不求人，当然就没有向人低头的道理和必要。你当然可以大谈什么刚正不阿、不为五斗米折腰的道理，你也可以那样去做，以维护自己的人格与尊严。然而，当你有求于人且不得不求的时候，你还有勇气那样说那样做吗？这个时候，你要忍辱负重，要顾全大局，甚至要逢场作戏。虽然你作出了小的牺牲，但却可以渡过难关。权衡利弊，人在屋檐下，低头又何妨？

当强敌把你迫到了一堵高墙下，你已无路可走，但面对墙脚下的一方门洞，难道你非要站在那里束手就擒而宁为玉碎不为瓦全吗？或者，过还是要过的，却不愿放下架子俯首弯腰，而是昂首挺胸地硬冲过去，其结果撞得头破血流，不但于事无补，而且也逃不过强敌的“杀戮”。所以，你要懂得留得青山在，不怕没柴烧，逆境中就要屈伸有度，顺势而行，爬过那个小洞，损失不了什么，前面又是一条光明大道！

俗话说：“好汉不吃眼前亏。”但在现实生活中，有时吃点儿小亏反而能占大便宜，所以不妨将这句话改为“好汉要吃眼前亏”。汉朝开国名将韩信就是“好汉要吃眼前亏”的最佳典型。

楚汉相争时，刘邦和项羽争夺天下，势均力敌。刘邦能一统天下，韩信功不可没。韩信为了功成名就，曾忍受过市井无赖的胯下之辱。

韩信年轻的时候，接受过乞婆的喂养，受到了当地人的嘲笑。有一天，他在街上闲逛，从对面走过来几个当地最不好惹的地痞流氓。他们截住韩信嘲笑他“漂母食”，对韩信说：你虽然长得又高又大，喜欢带刀配剑，其实你胆子小得很。有本事的话，你敢用你的配剑来刺我吗？如果不敢，就从我的裤裆下钻过去。韩信自知硬拼肯定吃亏。于是，当着许多围观人的面，从那个流氓的裤裆下钻了过去，然后拍拍衣上的尘灰扬长而去。

那些地痞流氓哈哈大笑，说韩信是个胆小怕事的人，不会成就什么大事业。

后来，韩信发奋，学得一身兵法，军事才能无人能及，被萧何引见到刘邦帐下，很快就做了大将军，帮刘邦打下了汉朝的天下。

大丈夫能屈能伸，能刚能柔，就是源于韩信的典故。在常人看来，胯下之辱绝对让人不堪忍受，那简直是奇耻大辱，然而韩信却忍了，这是何等的胸襟和气魄！如果当初韩信一气之下，宁折不弯地和那些流氓拼了，恐怕不会有什么好下场，史书将要改写。历史上就不会出现一个统领雄兵、叱咤风云的大将军，只会多一个名不见经传的枉死鬼。

古来成大事者必是能屈能伸的伟丈夫。逆境中，困难和压力逼迫身心，这时应懂得一个“屈”字，委曲求全，保存实力，以等待转机的降临；在顺境中，幸运和环境皆有利于我，这时当懂得一个“伸”字，乘风万里，扶摇直上，顺势应更上一层楼。

现实生活是残酷的，每个人都会碰到不尽人意的事情，残酷的现实需要你对人俯首听命。硬碰，的确不失为一种壮举，可是，胳膊拧不过大腿，硬要拿着鸡蛋去与石头斗狠，只能是无谓的牺牲。不妨拿出一块儿心地，单放那些不平之事，闭起双眼，全当它们不存在。

常言道：大丈夫能屈能伸。“屈”是退，“伸”是进。何时屈，何时伸，或退或进，要看客观形势，有时须静守待时；若时机适合，便应积极进取。也只有这样才能办成大事。

屈是拉开的弓，伸是射出的箭，只有当弓拉得很紧的时候，箭才能射得远。何为“屈”？何为“伸”？屈是伸的前奏，伸以屈作为铺垫，伸是屈的目的，屈是伸的准备谋略。

屈，是心境上的一种难得的糊涂，一种“水往低处流”的谦逊。“屈”，是与困难和挫折抗衡中的“耐”，在负辱中抗争的“忍”，在名利纷争中的“恕”，在与世无争中的“和”。

“伸”，是以退为进，以守为攻的谋略，以柔克刚的内功，以弱胜强的气概。伸是无可、无不可的两便思维，是有也不多、无也不少的自如心态。

在能屈能伸上，魏国名将司马懿给我们做出了很好的榜样。司马懿生于179年，出仕于208年（即赤壁之战那一年），出仕时正好30岁。那他在这之前的那么多年在干什么呢？司马懿是名门之后，他就在许昌城中，却一直对曹操避而不见，因为他从心底看不起出身低贱的曹操。最终曹操也是访问了他三次，司马懿才答应出山。

但是，曹营的“智囊团”有很多高手，初来乍到的司马懿不可能在里面有什么大的作为，司马懿一开始做的是文学掾，这个官职从现在来看可能就是抄抄写写的一类官员，这对于具有军事和政治天赋的司马懿来讲，真是太大才小用了。但司马懿并没有在乎这些，在曹操的时期，司马懿一直都是“屈”着的，虽然他后来的官升到了丞相府主簿，但始终没有什么带兵作战的机会。他只是作为谋士提出过两次重要的计策，一是在取下汉中后劝曹操乘势进攻刘备立足未稳的西川，二是献计联合东吴共同对付得到汉中的刘备。而曹操只用了后者，一下就使得不可一视的西蜀大将关羽命丧建业。

但司马懿的真正能力决不是一个普通的谋士，于是在孟达响应诸葛亮北伐时，身为荆洲都督的司马懿有了第一次带兵作战的机会。这一仗打得十分干脆，也让司马懿在魏明帝曹睿心中的地位有了很大的提升。在魏都督曹真病逝后，司马懿继任成为魏都督，他终于有了和诸葛亮亲自交锋的机会。在与诸葛亮的交锋中，司马懿采取的战术很清楚，那就是坚守不战，也是因为这样他受到了诸葛亮的种种侮辱，但司马懿此时很好地发挥了他能屈的长处，终于拖死了诸葛亮。其后他又“伸”了，带兵平定了魏乐浪公公孙渊的反叛，于是他在魏明帝心中的地位上升到了极点。但魏明帝一死，执政的曹爽根本不给司马懿机会，于是司马懿又“屈”了下去。正是“君子报仇，十年不晚”，从魏明帝病逝到著名的“高平陵事件”，正好是十年，司马懿果断消灭了曹爽的势力，这也为后来的晋代魏打开了序幕。

司马懿的屈伸功夫真的修炼到了顶峰。因此，屈于应当屈的时候，是智慧；伸于应当伸的时候，也是智慧。屈是为积蓄力量，伸是为了光大力量；屈是隐匿自我，伸是高扬自我；屈是生之低谷，伸是生之巅峰。人应与苍天大地相参合，这不叫虚夸狂妄。随时势变化能屈能伸，柔顺如同薄席，可卷可张，这不是出于胆小怕事而是刚强、勇敢而又坚毅，从不屈服于人，这不是出于骄傲暴戾。

大丈夫能屈能伸，“屈”是暂时的，暂时的忍辱负重是为了长久的事业和理想。不能忍一时之屈，就不能使壮志得以实现，使抱负得以施展。“屈”是“伸”的准备和积蓄的阶段，就像运动员跳远一样，屈腿是为了积蓄力量，把全身的力量凝聚到发力点上，然后将身跃起，在空中舒展身体以达到最远的目标。所以，在当今社会，血气方刚难成大气，要学会水的柔软。正所谓君子报仇十年不晚，又何必在意一时之气呢？

所以，当你在人生的丛林中碰到对你不利的环境时，千万别逞血气之勇，也千万别认为“可杀不可辱”，为了长久的利益，吃一点亏也无防。

综观历史，人，只要活着，总希望在这个社会中能够有一定的生存价值或者是得到一定的肯定，进而有某种发展，特别是那些聪明才智之士，勇武有力之人，更是不遗余力地不断追求，渴望能够在社会的坐标系中达到纵横最高的那一点，这是几千年来人类社会发现的追求，我们不妨称之为“伸”吧，每个人都希望发挥自己的全部力量，能够伸到极限。

然而，人的一生不可能一帆风顺。要想达到世界坐标系纵横最高的那个光辉的顶点，总要经历非常人所经历的磨难。而想要获得成功，活出生命的色彩，就要懂得处世的心机和方圆，就要能屈能伸。

这一时的“屈”或许让人难以承受，觉得自己丢了面子，但是世界正在变化，时间也在迁移，这一切都将会过去，而这时的屈也就是为了今后更好的“伸”。

人生在世，不要为了一时的面子问题，而毁了以后的遥远路程。能屈能伸，才能更好地

发展。

## 8. 世事多变，识时务者为俊杰

历史的车轮是不可阻挡的，顺之则昌，逆之则亡。无论一个人的力量多么强大，同整个社会相比，都是渺小的、微不足道的。要想成就一番事业，就必须认清形势，顺应、追随历史的发展。在弄不清局势或无可奈何的情况下，应当引退，进行观察，然后复出，顺应观察出的规律，这样才能成功，而不可盲目地凭感情、凭义气做事。

中国有一句古话，识时务者为俊杰。什么样的人为俊杰呢？那就是当某一个人处于大的形势面前，能够对当前的形势和力量对比进行一个准确的分析，明确各方的厉害和冲突关系，从而让自己站在有利一方，这样的人被称为俊杰。

这样的俊杰，如果用贬意来进行表述，那就是见风使舵的人，也就是人们通常所说的墙头的草，看到刮东南风，那就跟着东南风走，看到刮西北风，那就跟着西北风走，因为是随风飘流，所以风险较小，这样的俊杰没有自己的主见。他们所需要做的就是将上面的声音再重复一下，只需要照本宣科地把主流媒体的话念下来给大家听，这就叫识大体，顾大局。有人还这样进行表述，跟着大势走，永远不吃亏。

这样的俊杰，当对形势看不准的时候，他们就三缄其口，沉默无言，因为他们知道，在看不准形势的时候，盲目表态是俊杰之一大禁忌，因为说不准哪一方得势，轻易表态要面临着很大的风险，轻则官位不保，重则人头落地，一旦等到形势明朗以后，俊杰们会纷纷出来表明自己的立场，有的还会往自己脸上贴金，表明自己很早以前就看准了某某是如何如何的不对。这样的俊杰们有时候会被人们称为老谋深算，因为他们什么时候都不会吃亏。

孔融是东汉末年文学家，“建安七子”之一，当世名儒，在儒学、文学上都有相当的成就，备受世人尊重、推崇，孔融让梨的故事更是家喻户晓。这样一个大才子，后来为什么会被曹操所杀呢？

孔融的聪明是有目共睹的，但是，他在说话时却恃才傲物，口无遮拦，想到什么就说什么，从不顾及对方的感受，即使对方是权倾天下的曹操。曹操打败袁绍后，把袁绍的儿媳甄氏（即洛神赋的主角）赏给了曹丕。孔融就亲笔给曹操写了封信，说“从前，武王伐纣，将纣王爱妾妲己赐给弟弟周公。此次，曹公效仿武王，将甄氏赐给世子，颇有胸襟，可喜可贺！”曹操还以为说的是好话，就很高兴，回到许昌就追问孔融典出何处？孔融却慢悠悠地回答：“啊，是我想出来的。我分析武王英明仁厚必不忍心杀死美人，把妲己赐给兄弟，正可满足怜香惜玉之心和顾念同胞亲情之意，岂不是两全其美吗？”曹操这才明白孔融在嘲笑他们父子，心中暗暗怀恨。

孔融有着读书人普遍存在的毛病，就是眼高手低，自以为才华盖世，想干些大事，但大事干不了，小事又不干。所用的都是轻浮士人，只会饮酒做诗，高谈阔论，但干不了也不想干实际的事。“融在北海，自以智能优瞻，溢才命世，当时豪杰皆不能及。亦自许大志，且欲举军曜甲，与群贤要功，自于海岱结殖根本，不肯碌碌如平居郡守，事方伯，赴期会而已。然其所任用，好奇取异，皆轻剽之才。至于稽古之士，谬为恭敬，礼之虽备，不与论国事也。”“论事考实，难可悉行。”所以他虽然有很高的抱负，还看不起同僚迎来送往的碌碌无为，可是他的干法更脱离实际，虽然在文化上有一些成果，但在经济上、军事上就不行，以至后来无处安身。在政治上更混乱了，看不出复杂问题的关键，也治不了狡猾的下级官吏。做事又很没条理，有时放松管理，有时“一朝杀五部督邮”，“奸民污吏，猾乱朝市，亦不能治”。这为怀恨他的人提供了击败他的口实。

孔融在为人处事上崇尚浮华、随意，喜欢过放荡不羁、桀骜不驯的生活，士族作风很是严重。三国时，因为连年征战，百姓流离失所，田地大都荒芜，人民生活没有保障。曹操为

节约粮食，曾颁布一道禁酒令，因为酒是由粮食做的。但孔融极爱饮酒，就给曹操写了一封信，专讲饮酒益处：“天有酒旗之星，地列酒泉之郡，人有旨酒之德，故尧不饮千钟，无以成其圣。且桀纣以色亡国，今令不禁婚姻也。”他的意思是说：“天上有颗‘酒旗’星，地下有个‘酒泉’郡，人有海量称‘酒德’，帝尧‘千钟’称圣人。而且夏桀和商纣王是因为女色亡的国，那你怎么不把婚姻也禁止算了。”曹操忌惮孔融的才子大名，强忍愤怒，没有立即杀他。御史大夫郗虑出来上奏朝廷：以法免去孔融的官。可他却满不在乎，“虽居家失势，而宾客日满其门，爱才乐酒，常叹曰：‘坐上客常满，樽中酒不空，吾无忧矣。’”那边禁酒，他被处罚还天天聚众饮酒作乐。曹操能不对他出离愤怒吗？

孔融对汉室可谓忠心耿耿，他针对曹操的“奉天子以从诸侯”的策略，上奏主张“尊崇天子，扩大君权，削弱诸侯权势”。这明白就是要曹操还政于汉献帝！曹操对孔融这个不识时务的政敌，再也忍无可忍。最终寻找很多莫须有的罪状，将其杀害。

对于自己真正的死因，孔融在他的《临终诗》中表达的很清楚：“言多令事败。器漏苦不密。河溃蚁孔端。山坏由猿穴。涓涓江汉流。天窗通冥室。谗邪害公正。浮云翳白日。靡辞无忠诚。华繁竟不实。人有两三心。安能合为一。三人成市虎。浸渍解胶漆。生存多所虑。长寝万事毕。”

世事多变，一个恃才傲物、不识时务之人的下场是可悲的。所谓“识时务者为俊杰”、“良禽择木而栖，贤臣择主而事”，都讲的是对事物现在和未来发展趋势的一种准确判断。《三国演义》里的刘备，一会儿投靠曹操，一会儿依附袁绍，一会儿又追随刘表，是对当时发展趋势的一种把握。

识时务并不等于见风使舵，而是让人们懂得如何把握形势的发展动态，并伺机而动。中国人向来提倡“以忍为上”、“吃亏是福”，这是一种玄妙的处世哲学。

假如你和别人开车时相撞，对方的车只是“小伤”，甚至可以说根本不算伤，你不想吃亏，准备和对方理论一番，可对方车上下来四个彪形大汉，个个横眉怒目，围住你索赔，眼看四周荒僻，也无公用电话，更不可能有人对你伸出援手。如果对方要求你赔钱，你该怎么办？

危急之中，保全自己才是最主要的。钱财都是身外之物，吃点亏也无妨。吃亏的目的是以吃“眼前亏”来换取其他的利益，是为了生存和实现高远的目标，如果因为不吃眼前亏而蒙受巨大的损失，甚至把命都丢了，还谈什么未来和理想呢？

然而，有不少人一碰到眼前亏，会为了所谓的“面子”和“尊严”，甚至为了所谓的“正义”与“公理”，而与对方搏斗，有些人因此而一败涂地，有些人虽然获得“惨胜”，却元气大伤。这又是何苦呢？

“识时务者为俊杰”是一句古语，很久以前的老祖先们就已这么说了。这句话是在人性丛林里行走的金玉良言，谨记在心，并且诚恳实践的人，必可在人性丛林里履险如夷。

由于人性丛林里的情势复杂多变，而“识时务”在求生存的观点来看，则有两种用意。

第一种是防范未然，并且捷足先登。也就是说，你必须时时注意环境的变化，并搜集别人的看法，评判未来可能的发展，如此即可避免伤害的产生，并比别人早一步行动，先期获取利益。而事实说明，成功人士都是识时务者，醉生梦死的人是很少成功的。

三国时蜀汉的政治家和军事家诸葛亮年幼时父亲就去世，依靠叔父诸葛玄生活。十六岁那年叔父也去世，于是在襄阳城西的隆中置了一点田产，盖了几间屋子，一面耕种，一面读书。诸葛亮在隆中住了十年。这期间他读了大量经史和诸子百家的著作，获得了丰富的政治、军事、历史等方面的知识。他又注意研究当时的政治形势，逐步形成了一套政治见解。当时，刘备正依附荆州牧刘表。他觉得要成大事，必须有智谋的人辅佐，因此一直在物色有见识的人才。后来，他听说司马徽在襄阳很有名声，便去拜访他，并问他对当今天下大势的看法。司马徽说：“平庸的书生文士怎么会认清天下大势？能认清天下大势的人才是杰出人物。这



里的卧龙和风雏，才是这样的杰出人物。”

第二种是通权达变，转危为安。也就是说，在面临危机时，你必须评估各种处理方式对你的影响，并采取对你的最有利的决定，而“识时务者为俊杰”这句话最常被人使用，也就是在这个时候。为何如此？因为绝大多数人缺乏防范未然的“识时务”工作，所以才会碰上危机，而又因为种种顾忌，而弄得鼻青脸肿，因此“识时务”这三个字才益发显出它的价值。能识时务者转危为安。

1966年，现代著名文学家林语堂从美国回台湾定居。同年6月，台北某学院举行毕业典礼，特邀林语堂参加，并请他即席演讲。安排在林语堂之前的几位颇有身份的演讲者，发表了冗长乏味的演讲，令台下听众昏昏欲睡。轮到林语堂时，他抬腕看了看表，已是十一点半了，于是就改弦换调。他快步走上讲台，仅说了一句话：“绅士的演讲应该像女人穿的‘迷你裙’，越短越好。”然后就结束了演讲。他的话一出口，大家先是一愣，几秒钟后，会场上“哗”地响起一片笑声，接着与会者用最热烈的掌声表达他们对这位优秀演讲家的拥戴。在第二天台北各大报纸上均出现了“幽默大师名不虚传”的消息。看来，即兴演讲者有口才还不行，还要有见风使舵的机智。

即兴演讲常常是由于某种特定的场景、特殊的时境所引起的。场景时境的刺激激发了演讲者，使之产生了不吐不快的欲望。然而有些人只要兴致一来便忘乎所以，一发挥便如黄河决了口再也收不住。俗话说，识时务者为俊杰，演讲者如果不会见风使舵，随机应变，就是有口才，也只能令人生厌；让听众“腻味”。

## 9. 全盘考虑，留有余地

生活中常常有些人，无理争三分，得理不让人，小肚鸡肠。相反，有些人真理在握，不吭不响，得理也让三分，显得绰约柔顺，君子风度。则具有一种天然的向心力，活得自然潇洒。

有这样一个有趣的故事：一天，狼发现山脚下有个洞，各种动物由此通过。狼非常高兴，心想，守住山洞就可以捕获各种猎物。于是，它堵上洞的另一端，单等动物们来送死。第一天，来了一只羊，狼追上前去，羊找到一个可以逃生的小偏洞仓皇逃窜。狼气急败坏地堵上这个小洞。第二天，来了一只兔子，狼奋力追捕，结果，兔子从洞侧面的更小一点的洞里逃生。于是，狼把类似大小的洞全堵上。狼心想，这下万无一失，小动物也都跑不了。第三天，来了一只老虎，狼在山洞里跑来跑去，由于没有出口，无法逃脱，最终，这只狼被老虎吃掉。

从这个寓言小故事中，我们更容易深刻地认识到凡事留有余地的重要性。

在通常情况下，留有余地，就是为了防止做的事出现偏差后有回旋的空间，尽量挽回损失。因此，做事留有余地是一种智慧。

一头大象，在森林里漫步，无意中，踏坏了老鼠的家。大象很惭愧地向老鼠道歉，可是，老鼠却对此耿耿于怀，不肯原谅大象。

一天，老鼠看见大象躺在地上睡觉，心想到：机会来了，我要报复大象，至少，这个庞然大物，我可以咬它一口。

但是，大象的皮特别厚，老鼠根本咬不动。这时，老鼠围着大象转了几圈，发现大象的鼻子是个进攻点。

老鼠钻进大象的鼻子里，使劲地咬了一口大象的鼻腔黏膜。

大象感觉鼻子里一阵刺激，它猛烈地打了一个喷嚏，将老鼠射出好远，老鼠被摔个半死。

半天，老鼠才从地上爬起来，它感觉浑身都很疼痛。终于悟出了一个道理：得饶人处且饶人！

如果老鼠不为一点小事而怀恨在心，寻机报复大象，自己也不会被摔得浑身疼痛。

留有余地是一种美德，是一种智慧，是一份情怀。建筑楼群，要留有一些空地给绿树，给花草，给阳光，给空气；铺筑路面，每到一定的距离，便要留下“余地”，以免路面发生膨胀；书面“留白”，是给读者留下想象的空间；保护隐私，是给心灵留一份隐秘的余地；保守批评，是给人留下改过自新的机会；含蓄表扬，是给人留下继续进取的余地。而如何留有余地，使之有空间有时间去思索，去领悟，去创新，则不仅是一种方法，更是一门艺术。

民间俗话说得好，“留的肥大能改小，唯愁瘠薄难厚加”，“内距宜小不宜大，切忌雕刻是减法”，做衣如此，雕刻如此，做人做事也如此。

做事留有余地是一个人的品行反映，一个品行不正的人做事总会出现贪心不足蛇吞象的结局。做事留有余地反映着一个人的心胸与眼界，没有宽敞心怀、高远眼界的人怕往往因小利而迷恋，最终因小失大。做事留有余地也是一门处世的艺术，要善于给别人一个台阶下，看透不说透，得饶人处且饶人。

宋代的吕蒙正胸怀宽广、气量宏大，有大将风度。每当遇到与人意见相左时，他必定以委曲婉转的比喻来晓之以理、动之以情。皇帝对他很是信任。

当吕蒙正初次进入朝廷的时候，有一个官员指着他说：“这个人也能当参政吗？”

吕蒙正假装没听见，付之一笑。

他的同伴为此愤愤不平，要质问那个官员叫什么名字。吕蒙正马上制止他们说：“一旦知道了他的名字，就一辈子也忘不了，不如不知道的好。”

当时在朝的官员也佩服他的豁达大度。后来那个官员亲自到他家里去致歉，并结为好友，相互扶持。

给别人留余地，就是给自己留余地。给别人方便就是给自己方便。人海茫茫也会狭路相逢，你今天得理不饶人，又怎么知道他日会不会与那人再相遇呢？这个世界说大也大，说小也小。今天，你不给别人留后路，那么，以后你再遇到别人或是需要别人帮忙时，别人会理你吗？所以，为人处事，都要把握一个度，给别人一个台阶下，就可化解尴尬。

在待人处事中，万不可把事情做绝，要时时处处为自己留下可回旋的余地，就像行车走马一样，你一下子走到山穷水尽的地方，调头就不容易了。俗话说，“过头饭不吃，过头话不说”，就是这个道理。

林肯年轻时喜欢评论是非，经常写信、写诗讽刺别人。

在伊利诺州回春田镇当见习律师后，林肯在《春田日报》上写文章讽刺一位自视甚高的政客詹姆士·席尔思，全镇哄然，引为笑料。自负而敏感的席尔思当然愤怒不已，他跃马追踪林肯，下战书要求决斗。林肯会写诗作文，却不擅打斗，但迫于情势只好接受挑战。

到了约定日期，林肯和席尔思准备一决生死。幸好这时，有人挺身而出，制止了决斗。对林肯来说，这是一件很庆幸的事。从此，他行事就小心谨慎了许多。留有余地，竟成了解救自己的一种方式。

客家谚语说得好：“人情留一线，日后好见面。”留有余地，是进退自如，是收放从容，是处世的艺术，是人生的哲学。不留余地，好比棋的僵局，即使没有输，也无法再走下去了。

在某家酒店，一位顾客吃完最后一道茶点，顺手把精美的食筷悄悄“插入”自己的西装内衣口袋里。服务小姐看到后，不露声色地迎上前去，双手擎着一只装有一双食筷的绸面小匣说：“我发现先生在用餐时，对我们酒店的食筷颇有爱不释手之意。非常感谢您对这种精细工艺品的赏识。为了表达我们的感激之情，经餐厅主管批准，我代表酒店，将这双图案最为精美并且经严格消毒处理的食筷送给您，并按照我们的“优惠价格”记在您的账簿上，您看好吗？”那位顾客当然明白服务员的弦外之音，在表示了谢意之后，说自己多喝了两杯“白兰地”，头脑有点发晕，误将食筷插入内衣袋里。并且聪明地借此下“台阶”，又说：“既然这种食筷不消毒就不好使用，我就以旧换新吧。”说着取出内衣袋里的食筷恭敬地放回餐桌上，接过服务小姐给他的小匣，不失风度地向付账处走去。

在社交中，谁都可能不小心弄出点小失误，有失礼节。当我们发现对方出现这类情况时，只要是无关大局，就不必对此大加张扬，故意搞得人人皆知，使本来已被忽视的小过失，一下变得显眼起来。更不应抱着讥讽的态度，以为“这回可抓住笑柄啦”，来个小题大做，拿人家的失误在众人面前取乐。因为这样做不仅会使对方难堪，伤害他的自尊心，使他对你反感或报复，而且也不利于你自己的形象。做事时给别人留有余地，别人会在心里感激你，对你的印象自然很好。

凡事总有意料之外，留有余地，就是为了容纳这些意外。杯子留有空间，就不会因为加进液体而溢出来；气球留有空间，便不会爆炸；人说话、办事留有余地，便不会因为“意外”而下不了台。所以我们在说话、办事时都要留有余地，使自己行不至于绝处，言不至于极端，有进有退，收放自如，以便日后能机动灵活地处理事务，解决复杂多变的问题。无论在什么情况下，都不要把别人推向绝路，这样，事情的结果对彼此都有好处。

无论你多有才华，都请给自己一点余地，给别人一个台阶。有时为了一件毫无价值的小事，双方争执不下，此时只要有一个人说话留有余地，就完全可以让它从退路上下来，谁也不受伤害，大家仍一如既往。所以说，做事留有余地的人才是个明智的人。

## 10. 妙言巧语，化解危机

日常生活中，有时是别人故意刁难，有时是因为自己的失误，常常会使自己陷入危机之中。聪明的人都能利用巧妙的语言化解困境，转危为安。

春秋战国时期的齐景公很喜欢捉鸟儿玩，还找了个名叫烛邹的小童来专门管理他的鸟儿。

有一回，烛邹不慎让一只景公最喜欢的鸟儿飞逃掉了。景公不由大为恼火，就下令将他关进大牢，准备要杀了他。这烛邹是晏子好友的儿子，他知道了，连忙来见景公说：“这个烛邹小儿也实在可恶，居然放了大王的心爱之物。臣以为他有三大罪状，先让我数落他一番，然后再杀，让他死个明白。”齐景公一听，就答应说：“好吧。”当即让人将烛邹押来。

晏子看着吓得瑟瑟发抖的烛邹，清了清嗓子，一本正经地说道：“烛邹！你知罪吗？大王如此器重于你，让你管鸟，你却让它逃走了，这是第一条罪状；你使大王为了一只鸟而杀人，这是第二条罪状；这事传出去，让天下人认为我国重小鸟而轻人命，败坏我们大王的名誉，这是第三条罪状。你真是罪该万死！”说到这里晏子停了一下，转过身来对景公说：“烛邹小儿犯下如此三条大罪，臣请大王即刻下令将他斩杀。”

景公听罢，不禁额头上冒出些汗来，笑着连连说道：“不杀了，不杀了！晏子好张利嘴，我接受你的指教了。”

有时为了帮助一个人，明明从相反的方向去说，却能够起到意想不到的效果。当然，这种方法也有一定的风险性，必须要巧妙，才能为对方所接受而达到目的。

美国著名小说家马克·吐温在小说《镀金时代》里时揭露了美国政府的腐败和政客、资本家的卑鄙无耻。小说引起了轰动，在答记者问时，马克·吐温说道：“美国国会中，有些议员是狗婊子养的。”此话一发表，各报转载，全国哗然。外国报刊也刊登了这则消息。

美国国会议员暴怒起来，群起而围攻马克·吐温。他们认为这是人身攻击，坚决要求马克·吐温公开澄清问题并道歉，否则将采用法律手段以中伤罪起诉。当时，马克·吐温的处境是可想而知的。这一事件成为众人的关注点。

过了几天，马克·吐温在《纽约时报》上刊登了致联邦议员的“道歉启事”：“日前鄙人在酒会答记者问时发言，说‘美国国会中有些议员是狗婊子养的’。事后有人向我兴师问罪。我考虑再三，觉得此话不恰当，而且不符合事实。故特此登报声明，把我的话修改如下：‘美国国会中，有些议员不是狗婊子养的。’”

这一段“道歉启事”登出之后，轩然大波风平浪静了。不难看出，马克·吐温只是在原话上加了一个“不”字。难以想象这一“不”字的力量。

前一句话说“有些是”，惟其未指出是谁，故议员人人自危。后来改的这句话是“有些不是”，自然都认为自己不是，何必还去管它。否则，再去纠缠，不是自找麻烦吗？

文学大师马克·吐温以自己的超人智慧平息了这场轩然大波。他的这种智慧即来自“正话反说”或“贬义褒用”。通过这种手法，一方面，捉弄了一些令人痛恨的议员；另一方面，使一部分因他的这句话而对他怀有敌意的人们原谅了他。总而言之，在遇到险境时，要巧妙运用语言的艺术化解危机。

一次，乾隆皇帝突然问刘墉一个怪问题：“京城共有多少人？”刘墉虽辞不及防却非常冷静，立刻回了一句：“只有两人。”乾隆问：“此话何意？”刘墉答道：“人再多，其实只有男女两种，岂不是只有两人？”乾隆又问：“今年京城里有几人出生？有几人去世？”刘墉回答：“只有一人出生，却有十二人去世。”乾隆问：“此话怎讲？”刘墉妙答道：“今年出生的人再多，也都是一个属相，岂不是只出世一人？今年去世的人则十二种属相皆有，岂不是死去十二？”乾隆听了大笑，深以为然。确实，刘墉回答得极妙——皇上发问，不回答显然不行；答吧，心中无数又不能乱侃，这才急中生智，以妙答趣对皇上。

纪晓岚才清四溢，出口成章，古今词赋皆信手拈来，又异趣天成，为大清第一文圣，他集机敏、圆滑、诙谐、幽默于一身，成为乾隆皇帝身边须臾不可离的大人物，甚至连皇帝玩笑都敢开。就算是无意中惹怒皇帝，他也能以妙言巧语化解危机，让皇帝转怒为喜。

盛夏时节，一天，纪晓岚和几位同僚一起，在书馆里校阅书稿。

纪晓岚因为身体肥胖，经不起炎热酷暑，于是就脱掉了上衣，赤着膀子，把辫子也盘到了头顶上。

不巧，这时，乾隆皇帝慢慢走进馆来。

当纪晓岚发觉时，已经来不及穿衣服了，于是他赶紧把脖子一缩，钻到了书桌下面。

其实，乾隆早就看见纪晓岚的动作了，但他佯作不知，就在馆里故意与其他官员闲聊，迟迟没有离去的意思。

后来，他又静坐在书桌旁，摆手示意其他的官员不要做声。

暑伏酷热，纪晓岚在桌子下面大汗淋漓，实在熬不住了，又听见外面静悄悄的，自以为乾隆已经走了，于是便伸出头来向外窥探，问同僚们：“老头子走了吗？”他话音刚落，就发现皇上正坐在自己的身旁呢！

乾隆听了不觉好笑，同僚们亦忍俊不禁。

乾隆佯怒道：“纪晓岚，你好无礼，怎么能讲出这般轻薄随便的话！为何叫我‘老头子’？如果你解释得体，就饶恕你，否则就砍了你的脑袋！”

众同僚都为纪晓岚捏了一把汗。

纪晓岚真不愧是铁齿铜牙，他从容地回答道：“皇上万寿无疆，这难道不叫‘老’吗？您顶天立地，至高无上，这难道不是‘头’吗？天与地是皇上的父母，您难道不是‘子’吗？这些合起来不就是‘老头子’吗？”

乾隆听了他的解释，立即转怒为喜，不但没有责罚，反而奖赏了他。

又一次，乾隆皇帝想找一个办法考考纪晓岚的机智。于是，他把纪晓岚找来，对纪晓岚说：“纪晓岚！”“臣在！”“我问你：何为忠孝？”纪晓岚说：“君叫臣死，臣不得不死，为忠；父叫子亡，子不得不亡，为孝。合起来，就叫忠孝。”纪晓岚刚答完，乾隆皇上说：“好！朕赐你一死。”纪晓岚当时就愣了：这从哪里来？怎么突然赐我一死？但是皇帝金口玉言，说啥算啥，纪晓岚只好谢主龙恩，三拜九叩，然后走了。他出去以后，乾隆皇上就想：都说纪晓岚能耐，都说纪晓岚能言善辩嘛，我看你纪晓岚今天怎么办？

大概半柱香的工夫，纪晓岚呵气带喘地就跑了进来，扑通就给乾隆皇帝跪下。乾隆：“大

胆纪晓岚！朕不是赐你一死吗？你为什么又回来了？”纪晓岚说：“皇上，臣是去死了，我准备跳河自杀，我正要跳河，屈原突然从河里出来了，他怒气冲冲地说，你小子真混蛋，想当年我投汨罗江自杀的时候，是因为楚怀王昏庸无道；想当今皇上皇恩浩荡，贤明豁达，你怎么能死呢！我一听，就回来了。”

最后，乾隆皇帝不得不解嘲地说：“好一个纪晓岚，你是真能言善辩啊！”

无独有偶，1921 年的一天，爱因斯坦与妻子一同到美国组织募捐活动，为犹太族青年创办一所大学筹集资金。

在当时，有很多的美国人都慕名前来拜访他，而且还他提出了一些问题：你可记得声音的速度是多少，你如何记下这些东西？

爱因斯坦面对着众人莫明奇妙的提问，轻松地回答道：“至于声音的速度是多少？现在我很难给你们一个确切的答案，必须查一查辞典。因为我从来不计在辞典上已经印有的东西。我的记忆力只是用来记忆书本上那些还没有的东西。”

爱因斯坦如此巧妙回答，令在场的人们极为惊异。为此，他进一步解释道：“我还在上学的时候，对于那种填鸭式的教育就非常不满，比如要学生死记那些时间、人名、公式等等。其实要想知道那些东西，从书本上就完全可以找到，根本就不必上什么大学。高等教育必须重视培养学生思考、探索问题的本领。人们解决世上的所有问题是用大脑的思维能力和智慧，而不是靠照搬书本上的东西。”

出现矛盾和冲突的时候，化解危机，就需要适当的技巧，而幽默就是最好的方式之一。冲突中适时的幽默可以调节矛盾，缓解冲突。幽默是避免小事演变成大矛盾的方法。

王强因为家离公司比较远，所以冬天的时候经常迟到，而且他每次迟到都有借口。终于，他的上司无法忍受，决定如果再迟到就开除他。没想到，十一假期过后第一天上班，王强又因为路上堵车迟到了，到办公室的时候，已经过了上班时间足有半小时。在这之前，同事就给还在路上的王强发了短信，告诉他上司打算辞退他的消息。所以，当王强看到一脸怒气的上司向他走来，马上笑脸相迎。“你好，我叫王强，是来应聘的，因为听说有一个职位空缺，虽然路上堵车，但我应该还是捷足先登吧？”办公室里的同事顿时哄堂大笑，连严肃的上司也忍不住笑了出来。“不要再有下一次。”

“是的，先生！”

王强用幽默的方式，既说明了自己迟到的原因，又缓解了可能出现的冲突，保住了自己的工作。

张艳和李林是自由恋爱结婚的，婚前两人感情很好，但是，婚后却经常因一点小事吵架，不过，聪明的李林每次都能用幽默的语言化解他们之间的矛盾。

有一次，因李林得罪了她，她忍不住大喊：“李林，没想到一点小事你也和我计较，你还算是男人吗？我实在受不了你了，我要和你分居。”说完，就冲进卧室，很快抱出一堆东西。

“这是你送我的东西，现在全部都还给你，属于我自己的东西我要全部带走。”然后，就开始收拾行李，打算要走。

李林马上伸手拦住她：“亲爱的，还有东西你没有还我。”

“还有什么？”张艳没好气地问。

“我对你的爱，那也是我送你的，也还给我吧。还有，我也是属于你的，你把我也带走吧。”面对李林的笑脸，张艳也笑了，两人的危机轻松地化解了，又和好如初。

在夫妻生活中，常常会有忧愁、兴奋的事发生，适当的说几句幽默话，就可以消除夫妻间不必要的烦恼。

有一天，张杰本来答应要和妻子一起庆祝生日的，可是却因为公司加班，他是领导，自然不好意思请假，只能打电话告诉妻子要晚点回去。

张杰的妻子一个人在家中生气，待他开门回去时，忍不住劈头一阵牢骚：“今天不加班，公司就会倒闭吗？我的生日你都不陪我，不能跟老板说你今天不能加班吗？”

没有哪个男人可以忍耐在自己疲惫不堪时被自己妻子泼冷水。可是，疲倦的他却温和的对她说：“你知道吗？我在加班的时候，想你是我唯一的安慰。”

听了这话，她笑得合不拢嘴，不再生气了。

很多人认为，当恋人或夫妻生气时，沉默与忍耐是唯一途径。其实沉默与忍耐，常会让发火的那一方更恼怒，这时，不如多说几句妙语，不仅能消除对方的怒气，还能加深感情。

## 第五章 顺势东风，铸就成功本营

顺势而为，不是抛弃进取心，不是闲散度日，而是尊重生活本质，还原生活的原貌。顺势而为是大智慧，它能令你的人生一帆风顺、使你的事业成功辉煌，最大的成功就是顺势而为，一个人可以错过一个时点，不可以错过一个时期；一个国家可以错过一个时期，不可以错过一个时代！

懂得顺势而为，就能搭上成功的东风！懂得顺势而为，你会离成功越来越近！

### 1. 顺势而为，人生一帆风顺

兵经曰：“能相地势、能立军势、善以技、战无不利。”创势、造势、依势能造就自己的江山，顺势才能造势，借力使力，也是顺势的一种，要如何顺势而为并抓住趋势，这也是通往成功之路必学的功课之一。

人生，不妨顺势而为。顺势而为，就是要随时随地都能够认清处境，并在此基础上做出正确而及时的决断。这是一个学习和积累的过程，千万不可操之过急。除此之外，要做到顺势而为，还要控制自己的言行，掌握自己的情绪。因为言行的改变和情绪的暴发，很容易使我们失去客观冷静的态度和做法，也不利于我们做出顺势而为的最终决断。

“自古不谋万世者，不足谋一时；不谋全局者，不足谋一城”。识势，就是指企业领导者要能站在宏观的角度，以全局和长远的眼光，在纷繁复杂的市场环境中，及时准确地把握消费者需求变动的脉搏，预见其发展趋势，并对有利的形势巧妙地加以利用，也就是审时度势，这是关系到企业生死存亡的大事。倘若企业所选的航向错了，那么这艘航海之船驶得越快，可能离目标越远。

古人云，凡事“顺天、因时、依人”。这就是我们常说的天时、地利、人和，就好像四时的春夏秋冬，四季皆有其时，因为顺势而为才能“水到渠成”，唯有水到渠成才能理所当然。但是趋势的产生也可能是由个人所带动的。人生有两种，一种是听从外来的讯息，随波逐流；另一种是运用自己的脑子，选择能使自己和世界变得更好的想法和做法，我们所处的时代几乎是每分每秒都在变动，如果你有说服他人的能力，便能成为趋势的领导者。

朱孝明从 18 元创业起家，一路拼搏，到登上“汽车销售大王”的宝座，他的成功的主要秘诀就是找对环境、顺应时势。

1985 年，朱孝明刚满 20 岁，练得一手精湛裁缝手艺的他背着一台缝纫机到上海谋生。不久，他认识了一个叫梁斌的古道热肠的长春人。当时，梁斌是长春市某医药公司驻上海的办事员。一天，两人聊天时，梁斌对朱孝明说：上海是服装大市场，这里裁缝高手如林，像你这样的手艺，在大上海算不上什么，但是如果在东北长春的话，你却是个高手，你不如去东北发展。朱孝明觉得梁斌分析得有道理。于是，1986 年春天，兜里只有 36 元钱的他就背上了行李和缝纫机，登上了开往长春的列车。在火车上，因为他的行李和缝纫机超重，乘务员又让他补了 18 元的票，他的口袋里只剩下了 18 元钱。

在长春市口腔医院附近的一条小胡同里，朱孝明找了一间小房子作为自己的栖身之处，同时，这也是朱孝明最早的裁缝店。

因为初来乍到，再加上裁缝店又在一个不起眼的小胡同里，所以根本就没有人找他做衣服。没有生意做，兜里又没有钱，连生存都成了问题。朱孝明苦思冥想：到底该怎样度过难

关？有一次，当他走到口腔医院墙外时，一个想法突然从他脑海中冒出来。他可不可以从他的邻居以及口腔医院的医生身上找到业务的突破口呢？他擅长做西服和旗袍，经他的手做出的衣服无论是样式还是做工，都是一流的。只要他做出的衣服能被别人穿在身上，在街上走来走去，自然就会有人注意到，他也就不用发愁没有顾客了。想到这里以后，朱孝明就马上免费给他的近邻做服装，如果邻居们主动给钱，他也仅收一点，够他吃饭就行了。他的这一招果然很有效，没过多久，那家口腔医院的医生、护士就开始主动找上门请他做服装了。

就这样，朱孝明的活开始慢慢地多了起来，一段时间后，许多人都知道了口腔医院附近有一个很好的裁缝。于是，找他做衣服的人排成了队，但不管要做的服装堆到多厚一摞，他都丝毫不马虎，始终以质量第一要求自己。因此，他的口碑也越来越好，名气也越来越响了。朱孝明做起衣服来仍然是勤勤恳恳的，他靠做衣服挣到了人生的第一桶金。

后来，朱孝明又抓住机遇转行销售汽车。经过一番拼搏之后，在 1999 年 8 月，朱孝明同光大银行合作，以 6 个亿的资金买断了奥迪 2001-8T 汽车全国的销售权。买断经销权以后，5 个月的时间就销售出 2400 辆，获利近 2000 万元。至此，朱孝明成了全国有名的汽车销售大王，在业界无人不晓。

朱孝明的成功就是选对了环境，环境对了，个人优势就显示出来了，即使白手起家，但只要善用个人优势，仍能挖出一桶桶金。

俗话说：时势造英雄。贤人时时都有，但不是有才能就能成为英雄，如果不是时势将他们推向历史的舞台，他们又怎么能成为英雄？只有当他们的才能顺应了时势时才能成为英雄。朱孝明的一帆风顺就是时势造就的结果。

顺时势者，会使生命舒展勃发，即使凡人也可能成为伟人；逆时势者，会使生命蜷曲枯萎，即使伟人也可能变凡人。

顺势而为是一种难得的人生智慧，值得我们每个人去学习去采纳。因为毕竟大家都生活在这个有限的空间里，无论是对事业还是对他人，能够多一点顺势而为的谦恭和随意，总会让我们免于失去更多，并由此得到更多。

顺势而为的处事哲学是一把使你快乐的钥匙，拥有它，你就拥有了快乐，你的人生就会一帆风顺。

当然，趋势不是一天造成的，而是一点一滴逐渐累积形成，等它形成时，就如潮水般，沛然莫之能御，成功者就是能及早发现趋势的人，而能运用趋势的人，在人生的道路上，就已经打开了成功的大门。当你抓住时代的脉动、掌握趋势的发展，再加上因势利导，那么你所做的一切就能顺理成章、水到渠成了。

## 2. 顺势而为，实现完美创业起步

顺势而为是无数商界名家的至理名言。选择创业道路时，一定要深入研究当今社会之现状及未来之发展趋势，洞悉外部社会所提供的发展机遇。顺势而为，才能实现完美创业起步。

“要不要辞掉工作自己出来创业？”这是一个被越来越多职场中人关心的话题。只有找对了商机，顺势而为的创业者，才可能取得最丰厚的市场回报。

世界首富比尔·盖茨说：二十一世纪掌握信息不如掌握趋势，掌握趋势不如掌握全球最大的趋势！什么是最大的趋势？比尔·盖茨创业时就是赶上了最大的趋势。为什么他的公司名字叫“微软”？因为他知道计算机硬件是由软件所控制的。

比尔·盖茨在中学时便利用闲暇时间从事电脑程序设计的工作，并且从中获利。

1973 年，他进入哈佛大学就读，大学一年级，盖茨就为世界第一台微型计算机开发了 BASIC 编程语言，被当时的教授们称为软件天才，盖茨也发现了自己在软件方面有着旁人所无法相比的天赋。大学按部就班的枯燥生活，使盖茨常常逃学，和爱好电脑的好友私下里进



行电脑研究，编写一些新软件程序。这时一些较大的公司已开始使用大型电脑进行现代化办公，聪明的盖茨预感到家庭电脑时代即将来临，将来的世界必将是电脑化时代，一个巨大的商机已经摆在眼前。错过这个机会，将会错过一个时代，被这一信念所指引，盖茨和好友保罗·艾伦开始为个人计算机开发软件。

1975 年，刚上大二的盖茨，毅然退学，与艾伦一同写下电脑语言 BASIC 新版本，提供给新成立的阿尔塔电脑公司使用。稍后，当资金较充裕时，盖茨与艾伦迁往阿尔塔公司所在地新墨西哥州阿尔布奇市，正式创立微软公司，当时盖茨刚满 19 岁。

1977 年，苹果、康懋达公司进入个人电脑市场，微软提供 BASIC 给大多数早期的个人电脑，当时 BASIC 是最重要的软件元素。微软的 BASIC 很快成了电脑产业的软件标准，当时几乎每一家个人电脑制造商都会使用微软授权的软件。

1980 年是微软发展史上一个重要的转折点，在这一年 IBM 决定开始制造个人电脑，他们开始购买作业系统的授权，于是个人电脑作业系统 PC-DOS 出现了，IBM 成了微软新软件的第一个授权使用者。随着 IBM 的个人电脑独霸市场，微软的软件也如雨后春笋般不断涌出，从而奠定了微软在电脑软件市场上不容轻视的特殊地位。

比尔·盖茨的创业成功，最主要的就是他抓住了趋势。当计算机还像几层楼那么高，仅仅是几家大跨国公司能用得起的时候，他就已经看到了计算机一定会走到千家万户，一定会摆在人们的办公桌上，他抓住这一历史机遇，顺势而为。

比尔·盖茨的完美创业可以说是一个奇迹，成为众多人羡慕的对象。世界汽车大王亨利·福特，他赚取人生第一个亿万美金，整整花了二十五年的时间；而比尔·盖茨赚取他人人生第一个亿万美金，只用了十二年的时间。但是，还有人比他更聪明，这个人就是亚马逊网上书店的创始人贝佐思。他开始创业时，发现了一个互联网的秘密，那就是互联网每年以二十倍的速度成长，而其他行业只是在递增，所以他就把整个事业完全放在互联网上经营了，最后他赚取人生第一个亿万美金仅仅用了三年的时间。三年，对于大多数人来说是不可思议的，但为什么贝佐思呢？因为他懂得如何掌握使用互联网这样一个超速成长的大趋势。

为什么说互联网是一个大趋势呢？当无线电刚刚发明的时候，它的使用普及率从零到五千万的用户，整整用了三十八年的时间；当电视机发明的时候，它的用户人数从零增长到五千万，用了十三年；而在电脑发明之后，所需要的时间只是十年。互联网普及率从零到五千万用户时，只用了四年的时间。短暂四年间，像其他很多超富价值产业一样，它缔造出了无数个年轻的亿万财富精英，真是让人不敢想象！由于互联网不可抵挡的力量，全球由互联网而产生的百万富翁，将超过其他行业出现百万富翁的总和。孙正义就是因为比尔·盖茨的一番教导，立即投入互联网行业而成为亚洲首富，甚至于财富的增长曾一度逼近比尔·盖茨首富的宝座！

不止孙正义，还有许多富翁都都是因此而成功的。杨志远、张朝阳、丁磊从一无所有到亿万富翁只用了两年时间。英国的阿塔拉从穷学生到亿万富翁的历程只有五个月，而李泽楷一夜之间赚了他父亲李嘉诚一辈子的钱。过去是大鱼吃小鱼，现在是快鱼吃慢鱼。只要你和互联网沾上边，顺势而为，说不定哪一天就是亿万富豪了。

随着社会的发展，市场竞争日益激烈，很多人随时都面临着更大的工作压力，甚至遭遇被公司裁员、被迫提前退休等问题。越来越多的人开始追求开创自己的事业，使自己具有更多的机会而变得更加富有。但是，个人创业也面临着各种挑战，我们要快速地掌握财富，在最短的时间内以最快速度达到我们理想中的生活方式，我们就必须顺势而为。

刘永行原本过着贫困的生活，但是，改革开放以后，他抓住中国大力发展私营经济这一历史趋势，先做养殖业，再做饲料加工业。现在他的企业遍及大江南北，个人资产近百亿人民币，成为中国首富。2002 年被评选为中国经济界十大风云人物。并且被邀请到中国最高学府清华大学做演讲，令人刮目相看。

创业的成功是一个系统工程。不是有了资金和项目就能在短时间内成为一个成功的创业者或企业家。创业也要顺势而为。

张书英，出生在北京市平谷区的一个小山村，只上过两年小学。1990年，44岁的她以5000元起步生产建筑用保温材料，但销路不佳，第一年只卖了600元钱，赔了近万元。

别人都替她发愁，劝她别干了。可张书英说：开弓没有回头箭，坚持就是胜利。

一个大雪天，某工地急需“直埋管”，试着给她打电话要货。当时库房没存货，生产又来不及，大家都说，这个定单不能接。张书英却犯了拧，她冒着风雪，到600多里外的河北去找货源，第二天准时将货送到了工地。

后来，在竞争一个大型建筑项目时，对方嫌张书英的企业是小作坊，不大相信她的产品质量。张书英二话不说，把厂房推倒重来，28天建成了像模像样的新厂房。之后，她又去找人家。那家的经理不信这么快就能变样，她就连着4天找对方谈。就是凭着这永不服输的精神，她最终签了项大合同。

2001年，张书英59岁，她相中了和建材毫不相干的饮料项目。儿女都反对，却拿她没办法。

平谷盛产桃、野酸枣、山楂等山货，而且当时全国有4000万糖尿病患者，不能喝含糖饮料。她就用平谷的野生水果结合木糖醇，生产纯天然的无糖饮品。产品定位明确，一举走红。

到2004年，经过3年的发展，饮料年产量达150多万吨。就在那一年，张书英想到了一个更轻松的赚钱办法。

平谷有山、水、花海、古观、寺庙、溶洞，休闲景观资源非常丰富，距离北京、天津又近，吸引了大量游客。

她不想错失这样的市场良机。面对平谷已经比比皆是的农家院落，张书英找到了自己的特色，即农家风格 and 老北京四合院相结合，同时对内部生活设施进行全面改造，一改传统农家院脏、乱、差的状况，从而面对大团队做文章。

建成后，她的生意好得不得了。每到周末，车排得有一公里远。

张书英说，她还要继续“拧”下去，不能闲着，她又看上了养老市场，准备利用平谷山清水秀的自然优势建造养老院，吸引北京、天津甚至海外华人回去养老。

张书英老太太的眼光太独到了，每次创业都能适应社会发展的大势，顺势而为。首次创业时，北京刚开始大规模建设，她做建材；二次创业，绿色健康的饮食概念刚出现，她做无糖饮料；三次创业，休闲度假蔚然成风，她就建度假村。由此可见，创业时顺应时势，就能水到渠成。

当你一无所有开始创业的时候，要站在巨人的肩上，选择处于上升势头的行业，顺势而为。如果不能超越别人，至少也要跟别人不一样。在顺势而为之中找到发挥强大技术能力的机会，才能实现完美创业的理想。

### 3. 顺势而为，职场成功指日可待

社会是一张巨大的关系网，把我们网在了“网”中央。因此，要想在职场上混饭吃，人就要学会在复杂多变的环境中保护自己，在人际交往中多长个心眼，少一点棱角，多一些圆融通达，学会顺势而为。这样，才能应付自如，左右逢源。

李红霞在一家公司做助理工作，成了老板不可缺少的左膀右臂，而这一切，都源自她的努力和对老板的顺势而为。

李红霞的上司刚从总部调到她们那时，对李红霞的能力不是很肯定，这让李红霞有点恼火，但她相信凭借自己的力量一定可以改善这种紧张关系。

于是，李红霞开始观察其上司的工作方式。她发现，这个经理是个讲求细节的冷血动物，不能忍受模棱两可的东西，比如“可能吧”、“也许是”、“还没落实”，当听到这样的陈述时，他的第一反应就是大发雷霆。没办法，为了免受因为疏漏而带来的“打击”，李红霞只好把一切文件、资料做到完美。这样，经理就很少对她发火，她也渐渐发现准备越充分的东西，做出来自己看着也越满意。

一段时间以来，公司内部开始有人抱怨经理的冷血无情。他总是要求下属的工作尽善尽美，却从不给予他们工作成就上的肯定。作为他的秘书，李红霞觉得有必要缓和一下这种紧张的关系。于是乎，当某人漂亮地完成一件任务时，李红霞会趁经理高兴的时候与他探讨这件事，当他向李红霞说出了对执行者的肯定时，李红霞会把经理的话转达给那个人。慢慢地，大家对这个上司的感情也发生了变化，越来越多的人认为在这个团队中工作会得到更多价值的体现。

不久之后，公司接下了一个大的方案，由于时间紧迫，他们不得不夜以继日地工作。李红霞了解到经理有偏头疼的毛病，过度精神紧张会让他的头疼病发作，而他又是一个不喜欢随身携带药品的人。于是，李红霞就和行政部的人商量，是不是可以在公司备一个药箱，这样谁有小小的身体不适都可以在这里获得暂时的帮助。药箱备好后，李红霞把治疗经理偏头疼的药品也准备了进去。果然不出所料，当他在头疼病发作的时候及时找到了药，他说：“李红霞，你想得太周到了！”

时间再长一点儿后，经理开始和李红霞交流业务上的问题。李红霞很高兴，除了感觉到经理不再小看她的能力之外，她也希望自己能在业务方面有所偏重。

李红霞开始把自己的想法直接告诉经理，因为李红霞明白，来自上司的指导对她的帮助会很大，而且他也好为人师。于是，在他们的讨论中，李红霞总是非常谦虚，但又非常积极。

此时，经理开始认真听取李红霞的意见。直到某一日，在业务会上，经理对目前销售工作中的问题，提出了李红霞曾经向他提到过的解决意见，这让在旁边做会议纪要的李红霞十分高兴，李红霞知道，自己已经开始在工作中崭露头角，这也表明经理接受了自己的工作方式。

这时，李红霞也从秘书升成了经理的助理。这期间，在工作中他们成了好搭档。前面说过，由于李红霞的秘书工作背景，造就了李红霞比较细腻、温和的处世态度，李红霞在很多方面弥补了经理韧劲不足的缺点。但李红霞始终知道自己的位置，在工作中处处维护经理的形象，李红霞相信他对这种方式很受用。

像许多公司一样，李红霞所在的公司也曾遭遇了一筹莫展的危机时刻。在价格战中，他们对市场的变化准备不足，随着业务量的萎缩，订单减少，客户丢失，经营情况差强人意，越来越多的同事坚持不住，纷纷跳槽，一时间，员工们的士气低迷。这时候，公司另一位副总另谋高就，他希望李红霞能去他的新公司做他的助手，但李红霞礼貌地拒绝了。而这也为李红霞后来成为经理不可缺少的左膀右臂打下了基础。

李红霞又了解到经理非常重视家庭，他办公室的桌上永远摆放着他和妻女的全家福。李红霞细心记下了他们的生日、结婚纪念日等等重要时刻，李红霞会提醒他在这样的日子里打电话向她们表示问候，每当他回国时，李红霞都会帮他准备一些有意思的礼物，送给他的妻子与女儿。

而这些都是李红霞得到老总重用的原因，李红霞的顺手而为使自己在职场中顺风顺水，扶摇直上！

职场中的政治是一种隐形的关系，它不存在于企业制度中，但它却发挥着重要的作用，直接影响职场人士的晋升与发展。而要度过这个“坎儿”，就要在职业生涯的过程中善于平衡各种关系，洞察上司的心理，凡事都顺着他的想法去做，成功就指日可待了。

## 4. 顺势而为，商场发展的强劲动力

“红顶商人”胡雪岩的成功之路不是一帆风顺的，在战乱中，他的机智应变得到了左宗棠的赏识，他便顺势依附于左宗棠的麾下。胡雪岩一面为左宗棠筹粮，一面利用过手的官银在上海筹办私人钱庄，继而又独揽替左宗棠代购洋枪洋炮的生意，并为左宗棠计划在福建创建的马尾造船厂筹集资金，后又首举外债。他所走的每一步都顺应着时势的发展。后来，胡雪岩对左宗棠军务的支持引起了慈禧的注意，御封他为四省税务代理总管，后又御赐黄马褂，封为一品顶戴，成为了中国历史上唯一的红顶商人。

1874年，胡雪岩凭借其卓越的商业头脑在杭州直吉祥巷九间头设立“胡庆余堂”药店。那时正逢乱世，各地战乱连连，瘟疫、饥荒使得许多人不得不背井离乡，出去逃难。而当时，各地的官府更是加大征税，强取豪夺，变本加厉地搜刮民脂民膏，使得许多商人都不敢开门营业。而这在胡雪岩的眼里看来却是一个不可多得的商机。

胡雪岩在胡庆余堂筹建开业期间，组织了一支送药的队伍，身穿印有“胡庆余堂”字样的衣服，散布杭州的各个水陆码头，向上岸、下车的客商、香客以及路过的兵丁散发痧药、避瘟丹、行军散等防病避疫的“太平药”。

在那个兵荒马乱的年代里，大家都很不理解胡雪岩的做法，一个朋友劝他说，“官府的苛捐杂税那么重，自己的药铺都快要经营不过来，你倒好，把能换银子的药都送了灾民了。”

只见胡雪岩不动声色地说道：“好啦，你就看着吧，要赚钱了！”

胡雪岩说，逃难的灾民，来自全国各地，送药给他们，既为自己赚得济世行善的好名声，又让他们把“胡庆余堂”的招牌带到了全国各地。而军营里的兵将更是哪里人都有，让他们用自己配制的药效实在的药，让他们都知道“胡庆余堂”的药好，也就是让天下人都知道胡庆余堂的药好。这样做出来的名气，不知要比花多少银子雇人遍天下去贴招贴的效果好了多少倍呢。

一时，“胡大善人”的名声四处传扬。胡雪岩的生意也越做越大，在很短的时间里就名声鹊起，压倒了周围的所有药铺，成为了杭州地区最有名望的一家药铺，而后分店遍及全国各地。

胡雪岩正是看准了时机，顺势而为，才为自己赢得了好名声，更为他的事业打下了扎实的基础。

人们常说“商场如战场”，商场是瞬息万变，正如兵法所说：“水无常形，兵无常势”。只有顺势而为，才能发展壮大。

1995年初，日本的神户和大阪地区发生了一次大地震。当时，国内的大部分报刊都对此事做了详细的报道。一般人只是将这件事当做一条新闻看，而北京有位叫金萍的人却悟出：大阪的制铁所已完全停产，最起码也要半年才能恢复，而该巨型钢铁厂生产的优质冷轧薄钢板每年向我国出口至少在50万吨以上，此产品在中国钢材市场上非常受欢迎。他预感到这场大地震必然会影响到日本制铁所向我国出口钢材的数量。因此，他立刻把此信息和以前掌握的有关数据资料提供给江苏金坛市一家钢材销售公司。该公司马上调集财力物力，以不太高的价格吃进了5000吨优质冷轧薄钢板。果然不出他所料，没过多久，这种钢板因货源紧缺，每吨涨了100—400元，那家公司一下子就赚了近百万元！

说起“耐克”，大家并不陌生，在名牌林立的今日，耐克鞋真可谓早已家喻户晓，尤其是年轻人，则以拥有“耐克”为时髦。耐克鞋在中国的影响是巨大的，但人们很少了解这样一个事实：年销售额达上百亿美元的耐克，是美国一家没有工人、没有厂房的公司。在美国的耐克公司总部，没有工人生产鞋，也没有任何工厂在为耐克公司生产。人们会觉得奇怪，既然耐克公司不生产鞋，那耐克鞋究竟是从什么地方出来的呢？这就是耐克公司最有名的

“借势发展”法。

1981年10月，耐克公司迈出了向国外联营的第一步，并和日商岩井公司联营的公司——耐克日本公司正式成立。菲尔·耐克亲自到日本出席了开业典礼，并在会上发表了热情洋溢的讲话。耐克日本公司成立后，耐克公司控制了这家公司50%的股权，并把日本橡胶公司原有的耐克公司产品配销权转移到新公司门下，同时，又和日本橡胶公司联合，日本橡胶公司用本公司的人力进行耐克鞋的生产，产品交耐克日本公司销售。如此以来，耐克公司就很快地打入了日本市场。

但日本的劳动力虽然比美国廉价，其仍然比较高。菲尔·耐克在日本取得成功后，更坚定了他向世界各地推行的决心。为了降低成本，菲尔·耐克把目光投向了工资水平、原料价格更低地方。

菲尔·耐克发现中国台湾拥有廉价劳动力、廉价原料，而且台湾的经济实力雄厚。虽然台湾市场比较小，但其临近海上交通要道，出口方便，如此就可以把市场做到南亚诸国，同时，也可以把台湾作为一个基地，逐渐向中国大陆渗透。他很快在台湾找到了代理商和合作伙伴。与台湾合作成功后，他的目光又转向了另一个亚洲国家——韩国。韩国和台湾一样拥有大量的廉价劳动力。菲尔·耐克投资于韩国也同样获得了巨大的利润。耐克公司与这些合作商们相处得都十分融洽，出产的所有产品都由耐克公司负责设计，并由签约厂商负责生产，贴上耐克公司的商标出售。

菲尔·耐克于1980年到中国考察，在中国考察期间，对各种情况他都仔细研究与分析。菲尔·耐克经过认真思考与分析后，决定在中国投资。他的这一举动立即引起了公司上下的一致反对，他们都不想去冒险。菲尔·耐克对此早已有准备，他拿出各种证据与材料，经过几次三番苦口婆心的游说之后，公司终于同意他的这一计划。菲尔·耐克因此也成了最早在中国投资的美商之一。

之后，经过艰苦的谈判，菲尔·耐克与中国有关方面签订了制造运动鞋的合同，分别在天津、上海、广东和福建四地生产耐克鞋，回销美国市场。此后，耐克鞋便在中国成为高档品牌，成为青年人追逐的焦点，其销量随着中国改革开放的日益深入、人民群众生活水平的日益提高而不断增加。

有无数的经典故事诠释顺势而为，也有无数的成功人士为我们现身说法如何顺势而为。

天津某卷烟厂准备引进一条香烟装配线，于是，就派人员到深圳考察。经过仔细考察，他们认为深圳的装配线和技术都堪称世界一流，只是要价太高。但是，他们还是准备进行谈判，看看对方能否在价格上优惠一些。

谈判开始时，对方口气强硬，把他们的产品吹得天花乱坠，给人一种咄咄逼人的感受，并且不肯降价。

谈判人员向总厂汇报了情况，很快，总厂就指示他们暂时把深圳那边搁置一下，另组团去珠海考察。他们了解到，珠海的装配线在质量和性能方面都略逊于深圳那边，而且报价也不低。为了击败对手，他们想了一个好办法。正式向珠海发出谈判邀请，准备谈判。深圳那边知道竞争对手来了，开始心慌，主动约考察人员进行谈判，并承诺可以适当降低价格。

在谈判桌上，烟厂负责人说：“关于香烟装配线，我们又专门考察了珠海的同类产品，他们的产品质量、性能都很好，但价格却比贵公司低得多，这对我们很有吸引力。我们准备与他们进一步接触。不过，考虑到我们之间的合作比较多，如果贵公司的价格适中，我们会首先考虑的。”这番话分寸掌握得极好，使对方回味无穷。这里面有两层含义：珠海的同类产品价廉物美，很有吸引力；另外，仍然可以优先考虑你们，但必须价格适中。

最后，谈判成功，价格比原来的报价降低了10万元。

在竞争激烈的商场中，只要你看准机会，顺势付出行动，就拥有了发展的强劲动力，成功也就指日可待！

## 5. 顺势而为，官场左右逢源

官场上世态炎凉，人情冷暖尤为明显。得势时众人捧场，宾客盈门，失势时则门庭冷落，无人问津。只有顺势而为，才能左右逢源。

古代，有一个举人经过三科，又参加候选，终于得到了一个县令的职位。他第一次去拜见上司时，想不出该说什么话。沉默了一会，忽然问道：“大人尊姓？”这位上司很吃惊，勉强说了他的姓。县令低头想了很久，说：“大人的姓，百家姓中没有。”上司更加惊异，说：“我是旗人，贵县知道吗？”县令又站起来，说：“大人在哪一旗？”上司说：“正红旗。”县令说：“正黄旗最好，大人怎么不在正黄旗呢？”上司勃然大怒，问：“贵县是哪一省的人？”县令说：“广西。”上司说：“广东最好，你为什么不在广东？”县令吃了一惊，这时才发现上司满脸怒气，赶快走了。

第二天，他就得到回老家教书的命令。费了九牛二虎之力才得来的县令之职，那么轻易就失去了，原因就是太不会顺势而为了。

汉宣帝时，龚遂是一名很能干的官员。当时渤海一带灾害连年，百姓都不堪忍受饥饿，纷纷聚众造反，当地官员镇压无效，束手无策，宣帝于是便派了年纪已经 70 余岁的龚遂前去任渤海的太守。

龚遂在到任后，安抚百姓，与民休息，鼓励农民垦田种桑，规定农家每人种一株榆树，一百棵茭白，五十棵葱，一畦韭菜，养两口母猪，五只鸡对于那些心存戒备，依然带剑的人，他劝他们说：“干嘛不把剑卖了去买头牛？”在经过他几年治理后，渤海一带的社会安定了，百姓安居乐业，温饱有余，龚遂的名声也因此大振。

于是，汉宣帝便召他返朝，他一个属吏王先生，请求要和他一同去长安，说：“我对你会有好处的！其他属吏却不同意，说：“这个人，一天到晚喝得醉醺醺的，又好说大话，还是别带他去为好！”龚遂说：“既然他想去那就让他去吧！”

到长安以后，这位王先生还是终日沉溺在醉乡之中，不见龚遂。可是有一天，他听说皇帝要召见龚遂的时候，他对看门的人说：“将我的主人叫到我的住处来，我有很重要的话要对他讲！”

看到他那一副醉汉狂徒的嘴脸，龚遂也没有计较太多，他还真来了。王先生问他：“天子如果问大人如何治理渤海，大人当如何回答？”

龚遂说：“我就说任用贤材，使人各尽其能，严格执法，赏罚分明。”

王先生连忙地摆头说道：“不好！不好！这样说的话你岂不是自夸其功了吗？大人不如这么回答，‘这不是小臣的功劳，而是天子的神灵威武所感化’！”

龚遂认为他的话有道理，便接受了他的建议，并且按照他的话回答了汉宣帝，宣帝果然十分高兴，便将龚遂留在了身边，让他担任显要而且轻闲的官职。

汉元帝刘爽上台以后，还将著名的学者贡禹请到了朝廷里面，征求他对国家大事的意见，在当时朝廷最大的问题是外戚与宦官专权，在当时情况是正直的大臣都很难在朝廷中立足，为此，贡禹不置一词，他可不愿得罪那些权势人物，只给皇帝提了一条，也就是请皇帝注意一点节俭，将宫中众多的宫女放掉一批，再把养马的量减少点。其实，汉元帝这个人本来就节俭，但是在贡禹提意见之前已经将许多节俭的措施付诸实施了，其中就包括裁减宫中多余人员及减少御马，贡禹只不过将皇帝已经做过的事情再重复一遍。

这就是贡禹的聪明之处。古代的帝王在即位之初或某些较为严重的政治关头，时常要下诏求谏，让臣下对朝政或他本人提意见，表现出一副弃旧图新、虚心纳谏的样子，其实这大多是一些故作姿态的表面文章。有一些实心眼的大臣却十分认真，不知轻重地提了一大堆意见，这时常招来忌恨，埋下祸根，早晚会招来帝王的打击报复。但贡禹却十分精明，专拣皇

上能够解决、愿意解决、甚至正在着手解决的问题去提，而回避重大的、急需的、棘手的问题，这样避重就轻，避难从易，避大取小，既迎合了上意，又不得罪人，这种顺势实在是高明。不仅达到了明哲保身的目的，而且汉元帝还以此博得了纳谏的美名。

历史上，大太监李莲英在民间传说中大都是反面的，但是我们却不得不承认，他具有相当深厚的见机行事，善于应变之功。他为人机灵、嘴巧，善于取悦慈禧，他的顺势而为常常为慈禧解脱困境。

慈禧爱看京戏，且常以小恩小惠赏赐艺人一点东西。一次，她看完戏子杨小楼的戏后，把他召到眼前，指着满桌子的糕点说：“这些赐给你，带回去吧！”

杨小楼叩头谢恩，他不要糕点，便壮着胆子说：“叩谢老佛爷，这些尊贵之物，奴才不敢领，请……另外恩赐点……”

慈禧心情高兴，并未发怒，反而好情致地问他要什么。

杨小楼又叩头说：“老佛爷洪福齐天，不知可否赐个字给奴才。”

慈禧听了，一时高兴，便让太监捧来笔墨纸砚。慈禧举笔一挥，就写了一个福字。

站在一旁的小王爷，看了慈禧写的字，悄悄地说：“福字是‘示’字旁，不是‘衣’字旁的呢！”杨小楼一看，思忖着：这字写错了，若拿回去必遭人议论，岂非有欺君之罪，不拿回去也不好，慈禧一怒就要自己的命。要也不是，不要也不是，他一时急得直冒冷汗。

看到自己所出现的低级错误，慈禧太后也觉得挺不好意思，既不想让杨小楼拿去错字，又不好意思再要过来，气氛也因此而紧张起来。

旁边的李莲英看到慈禧的表情，就知道不好收场了，于是，他脑子一动，笑呵呵地说：“老佛爷之福，比世上任何人都要多出一‘点’呀！”杨小楼一听，脑筋转过弯来，连忙叩首道：“老佛爷福多，这万人之上之福，奴才怎么敢领呢！”慈禧正为下不了台而发愁，听这么一说，急忙顺水推舟，笑着说：“好吧，隔天再赐你吧！”就这样，李莲英为二人解脱了窘境。

历史中左右逢源的人，他们无不是顺应时势中一个或者多个，因为顺势，所以顺利。

秦朝的优旃是一个能说会道的人，很懂得。有一次，秦始皇要大肆扩建御园，多养珍禽异兽，以供自己围猎享乐。这是一件劳民伤财的事，但大臣们谁也不敢冒死阻止秦始皇。这时能言善辩的优旃挺身而出，他对秦始皇说：“好，这个主意很好，多养珍禽异兽，敌人就不敢来了，即使敌人从东方来了，下令麋鹿用角把他们顶回去就足够了。”秦始皇听了不禁破颜而笑，并破例收回了成命。

优旃之所以成功地劝服秦始皇，主要是顺着秦始皇的想法而说出了事件的后果。表面上是赞同皇上的主意，而实际意思则是说如果按皇上的主意办事，国力就会空虚，敌人就会趁机进攻，而麋鹿是没有能力用角把他们顶回去的。这样的顺势说话既保全自己，又达到了目的。

顺应趋势，选择该做的事，取得了成功，这才是聪明人。在这里，我们需要具备一个技能，就是能够观察出大势所趋，顺势而为。

然而，我们必须明白，大势所趋未必就意味着正确，真理的确是掌握在少数人手中的，万一我们不幸的成为了这种“少数人”，或者要去领导一些人按照自己的想法做事，实现我们的目标，不仅要顺势，还要“造顺势”，这样才能左右逢源。