

学会

利用

穿透人性

公众号:

众

穿透人性

公众号:



目录

利用

懂得调动你周边的力量

要学会利用他人

利用他人的力量

学会利用别人的长处

善于利用信息

学会利用环境

学会利用自己的优势

学会利用沉默

学会利用风暴

学会利用藐视

要学会利用上

学会利用资源

学会利用事件

学会利用身边的力量，借力使力

学会利用心理暗示

学会利用规则

学会利用自身的优势

学会尽快发现和利用自己的潜力和才能

谈资源利用

把身边的资源充分利用起来

善于利用别人的智慧

富人利用“天时”，穷人看不懂天时

利用家庭结交关系

增加自己被利用的价值

学会利用心理弱点

学会适时利用别人

“利用”与“被利用”

学会在别人的利用中成长

学会利用自己的欲望

利用“信息差”

懂得和善于利用别人的人

是否应该利用别人的默许

想利用别人，先想自己有什么可以被别人利用

如何成长-利用好身边的势

充分利用势利小人

如何利用机会适时把握机会

机会与利用

如何巧妙使用你的权力

如何学会利用权力

利用借用他人的智慧

关系的最大本质在于相互利用和依靠

提拔需要利用好3种资源

利用的最高境界：懂得“予”是“取”的手段

学会借用别人的声望

学会利用自身品牌

学会利用权威

不怕被人利用，就怕被人利用了

利用

利用，有两种。一种，是单纯的为了自己的利益，去利用别人。这一种，乃是损人不利己。另一种，则是对双方都有利……也叫做利用。在这个世界上，强者利用了弱者的弱，成就了他的盖世声名；大家族在利用小家族，小家族在利用更小的家族，老板都在利用工人赚钱，工人也都在利用老板提供的平台赚钱养活家人……说到底，岂不都是在利用？只不过有些利用，我们称为‘爱’，有些利用，我们称为‘恨’；有些利用，是被利用的人梦寐以求的，有些利用，是被利用的人深恶痛绝的。每个人，都有利用有价值！甚至每一个死去的人。兄弟之间，是利用么？但却有了这份利用，多了一份情谊和温暖。利用，这才是人生的真谛！只要我们的利用，能够让被利用的人也得到好处，那么，这份利用，就不是利用，我们通常将这一种利用，叫做合作！叫做……人间真情。

懂得调动你周边的力量

当一个组织的权威开始衰败的时候，它试图要做一个放大器，把权威放大影响到每个角落。

如二战时期的希特勒，纳粹节节溃败时候，他仍然坚持一步不许退让，他做为传统组织的领导者，他没有回旋的余地！

现代的组织类型和传统类型其实不一样，权威的来源，面临的环境都不一样，。可以说，权威并不是组织存在的唯一要素，所以，现代社会，你先做成一件事，你通过发狠不一定有用。一定要把自己

的力量达到每一个细枝末节。

而方法恰恰是与传统思维相反过来：不是我要干什么，而是试图激发对方，你要干什么！现代管理学已经不只是在组织内部解决问题，即使在内部，也不是靠杀伐决断，靠权威的放大能够解决问题的。在互联网时代，你想做一件事，重要的不是你有多大能量，而是有多少人真心愿意帮助你，如何利用周边力量？比如在单位，你要懂得利用上面的力量，和上层保持思想一致，而不能等着你的上级给你成果打分！

第二种力量：底层的力量，你想做成一件事，重要的是所有人的意愿和你保持一致，那怎样才能达成意愿一致呢？那就要造就一个和所有人意愿不一致的，最少最少的那个落后分子，你让这个落后分子用各种方法去显现出来，最后让所有人对这个人反感的时候，你手起刀落的将他踢出这个队伍！这时你就可以达成你的那个方向和大家的热情。这就是利用底层的力量。

还有一种力量，就是中层与中层之间的协作力量。举个例子，你是个总经理，你手下有两个经理人甲和乙！两个人能力都很强，甲提出一个方案你很支持的方案，乙却不同意，如果你公然把自己的态度亮出来，那你只是一个打分者，一个是非的评判者。但对于你的目标达成不了，就算这个方案是对的又如何，因为乙不支持，有句话叫“成事不足败事有余”，乙不同意，很有可能就是背后捣乱。所以你支持谁都不能说，因为这和你的根本利益冲突，你要是目标而不是是非，你可以把甲单独叫到身边，对你的方案我很喜欢，你什么时候争取乙的同意，我就什么时候公然支持你！这才是管理者应

有的策略，而不是拉一方，打一方！

回到个人本身，我们也要调动周边人，各种民意，各种权威人士，甚至是未来力量，不管是管理还是个人，与别人博弈我们最核心的不是自己有多大的力量，而是怎么调动周边的力量。

要学会利用他人

看到这个题目，可能有人会问：你想把别人当玩物啊？所以，我不得不先把我这里说“利用”二字解释一下。在汉语辞典中，“利用”这个词有两种解释。其一，利于发挥效用。其二，设法为己所用。可见，利用不是一个贬义词，而是一个中性词

荀子在《劝学篇》中写了这样一段话：“吾尝终日而思矣，不如须臾之所学也。吾尝跂而望矣，不如登高之博见也。登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰。假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”

由荀子的上述言论，我们可以知道：一个有所作为的人，必须善于利用各种资源。其中，当然包括利用他人。利用他人的知识、利用他的智慧、利用他人的人脉等等。牛顿说：“如果说我能看的更远一些，那是因为我站在巨人的肩膀上。”可见，他利用了前辈或同辈的知识。刘备说：他得到了诸葛亮，如同鱼得了水一样。刘备能在三国鼎立中有一席之地，是因为他利用了诸葛亮的智慧。鲁迅说：人生得一知己足矣。他在告诉我们，人与人要交往，最好能找到蓝颜知己或红颜知己。

其实，每个人都生活 在社会中，离开了社会，谁也活不下去。因而，人们都在自觉不自觉地利用他人。善于利用他人的人，离成功会近一些；用足用好他人的人，会一个成功接一个成功。不会利用他人，只想靠自己的力量而想有所作为是不可能的。

当然，把别人当作傻瓜，总想通过损人利己的方式去捞取好处，是君子所不耻的。所以，我必须特殊强调：利用他人，必须走“双赢”或“多赢”的路线。否则，即使一时获得了成功，最终也不会有什么好下场。

当领导的必须学会利用他人，否则他就不是一个合格的领导者。当小老百姓的，也要一点一滴地学会利用他人，否则他的生活就会很无奈而不能享受人生的快乐。所以，我要在这里发一个号召：抓紧学会利用他人吧！

利用他人的力量

人如果要想发展一定要学会利用他人的力量。洛克菲勒说过：“能交给别人做的事一定不要自己做”。将重要的工作交给别人至少会为我们带来两点好处，第一将工作交给别人后，自己就可以利用相应的时间去做更重要的事。

第一，将工作交给他人其实也是一个与人交流分享的过程，其实也是将一种责任和信任交给了别人，每个人都喜欢被信任。很多时候工作做的不好是因为自己没有将工作交代清楚，而是没有更好的将任务分配下去。你现在是一名销售了，一定要学会授权，学会将

工作交给他人来处理，这是成为一名领导的必经之路。

我们将工作交给他人，但是要更多关注工作的成果，要定期的检查工作的目标。还有就是我们要想着提供整体的效率，工作集中在一个人的手上，那这个人就是工作的瓶颈，一定要将工作交出去，这样才能提高整体的工作效率。

学会利用别人的长处

【值得思考的小故事】妈妈带着小男孩去杂货店买东西，老板见男孩可爱，让他去抓一把糖果。但男孩却没有动。见状，老板亲自抓了一大把糖果给他。回家，母亲问儿子为何如此。答曰：“我手小，他手拿得一定比我多。”——聪明的人凡事不只靠自己的力量，学会适时地依靠他人，是一种谦卑，更是一种聪明。

善于利用信息

一、要有灵敏的嗅觉

不可否认，交易带有强烈的投机气息。对某些信息高度敏感、快速反应，正是其投机属性的一种反映。要有灵敏的嗅觉，才能洞悉先机、出手制胜。某种意义上，买卖财富再分配的规矩就是：先知先觉的“巧取”后知后觉的，嗅觉灵敏的“豪夺”嗅觉迟钝的。

有时某些信息是明显的、直接的、重大的，它的影响力、指示性可以一望而知。所谓嗅觉灵敏，是指对一些表面看来与自己关心的事情无关的信息，要善于深入发掘，在一般人不易觉察的环节，找出其中关系重大的某种因素，抢先加以利用。人家还没想到的，你已想到，并一马当先，胜利自然在你这一边。

二、应做就去做

所有事物都存在它自身的运动规律。万事无时无刻不处于变动之中，像一条奔腾不息的河流，每一刻我们所看到的，既是河的本身，又不是河的本身。我们对事物判断，无论见解如何高明，结论如何正确、都受到特定的时间与空间条件制约。如同做生意的买卖决策，立即去做，会赚钱；今天没有付诸行动，三天之后才去做，时间与空间的条件已跟三天前不同了，可能就会亏钱。在一个动态的市场，迟疑不决，时过境迁，再好的行情也成为昨日黄花。只有当机立断，说做就做，才能使自己付出的心血收到预期效果。很多人买卖靠灵感。灵感并非心血来潮，灵感是在深思熟虑基础上对走势的一种突然参透、领悟；灵感到时更加应做就去做。

古云：“兵贵神速”。在千变万化的市场，时间就是金钱，效率就是生命。买卖决策敲定之后，迅速行动才能把握机会。否则，就会失去它的前瞻性和时效性。

三、慎重考虑新闻反应

世事如棋局局新，有时一件新闻出来，要准确地、恰当地估量影响，不如想像中那么简单。

要判断新闻的真实生，在消息发布中，先是据说、盛传什么，跟着有关方面又否认、澄清的事例屡见不鲜。市场上经常也有人以讹传讹地放出流言，但是听到一件新闻，不是立即可以查出来源，所以，你必须想一想流言是否合乎逻辑，分清真假。

有时，在传播媒介看到消息，表面新鲜，但早在一一些人意料之中，

市场已经提前消化。消息出来，人家已获利回吐，你以为自己是第一时间去追，其实是接一根烧火棒，不是利用消息，而是被消息利用。

要分析新闻的重要性一些消息属周期性，具转折意义，影响深远，起长期支配作用。另一些消息则是偶发性、个别性的，影响只属一时。两者不能混为一谈。

警惕“好消息出尽利空”、“坏消息出尽利多”、“无消息就是坏消息”、“好消息也是坏消息”等反常规象。如果是仅凭就事论事，不加深思，往往吃亏。

四、善用消息决策，获取利润

首先，在判断消息属利多或利空之后，以第一时间顺势而行，实行“抢帽子”。是真实的消息，会有一段时间发挥作用；就算是虚假消息，到澄清亦有一段时间。这段空间，把握得好，已可赚一大截。但要注意如果错过了第一时间就不要去追，否则，你出手时人家已获利回吐，将烧红的火棒交给你。记住“趁好消息出手”或“趁坏消息出尽入”。

学会利用环境

在当今社会竞争日益激烈的社会环境下，要活出闪亮的人生，必须学会利用环境、善于利用环境、发现自己、开拓自己。

海鸥在退潮的沙滩上捡到贝类动物，从高空掷到停车场的水泥空地砸开外壳，然后叼起壳中的肉，享受一番海鲜美味。

在社会文明日益进步的今天，一个人要想有所作为，必须摒弃“学徒三年，受用三十年”的旧观念，而是要不停地学习，掌握更多的知识，才能适应社会发展的需要。同时，也要随着环境的变化，适应环境，从现有的环境中找到新的生存方法。

就拿美国和中国的数学考试来说，美国的数学考试要求用散文写出解题思想，而中国的数学考试则必须要用数学的解题步骤一步步写出正确的答案。

一年级的小学生每天要练习速算，中学生参加数学考试不可以用计算器，草稿纸必须用白纸，否则会被认为是作弊；而美国的小学生可以带着计算器去考试，还会振振有词地反问提出疑问的人：“买东西只需算到小数点后两位，可是上火星要算到多少位，用笔能算得清嘛？”

社会在一天天进步，以前人类没有计算机，只能靠心算、珠算来进行计算，可是在21世纪的今天，计算器、计算机已十分普遍，因此我们应该懂得利用现有的各种工具，来发挥自己创新的意思。

又比如说，小学三年级的学生写一篇关于猫的生活习性的作文，可是家长为难了，家里没养猫，又如何了解猫的生活习性呢？家长很着急，拿起纸笔就往图书馆跑，可是还没出门，孩子在房间另一头大声叫住他：“爸爸，不用出去了，我上了一个宠物聊天室！”天哪，多聪明的孩子，懂得利用电脑、利用因特网、利用聊天室来获取资料，这就是利用环境！

家长还处在到图书馆找座位、翻阅大量图书来获取资料的旧式思维中，而孩子已懂得通过互联网在网络中搜取丰富的信息和资料。

或许，我们总是在抱怨，为何每天都做着相同的事，没有激情，没有挑战，生活索然无味。日复一日，年复一年，随着岁月的迁徙，从青年到中年，又从中年到老年，驻足回首才发现自己的人生竟然黯淡无光，毫无建树。

其实我们每天所做的相同的事，只是我们所处的环境基础所在，要想拥有一个灿烂的人生，就必须在我们所处的环境基础上不断创新、不断开拓。一个人踏踏实实地做事固然是好，可是学会利用环境、善于利用环境，能不断推陈出新就更加锦上添花了。

人的一生其实很短暂，从出生时就已经背上沉重的行囊开始自己艰难的人生旅途。学会利用环境，可以使自己在前行的路途上掌握各种工具，从容面对旅途中的重重困难；善于利用环境，就可以发挥自己的潜能，在已有的环境基础之上创造新的环境条件，周而复始，人生的旅途才会迭荡起伏、精彩纷呈。

学会利用自己的优势

几年前，一个饭店的面点师朋友下岗了，他看朋友修理家电，生意红火，就开始学家电维修。但他没有一点基础，学起来很吃力，一段时间后，发现不是吃这碗饭的料，就放弃了。他又买了一辆二手出租车，一则是他技术不精，二则他命运也不好，跑出租没有两个月，车辆碰伤了人，赔了一大笔钱。无奈之下，只得把车卖了，生活陷入了困境。他非常苦恼和迷茫，不知道自己该做什么，怎样才能养家糊口，终日唉声叹气，一筹莫展。

听了朋友的遭遇，我对他非常同情，并分析了他失败的原因：没有利用自己的优势。我就给他讲了一个故事：

一个导演招一个长像有特点的演员，看了很多人都不合适。后来有个人被导演相中，导演告诉他让两天后来试镜。这个人回家后，把好消息告诉了妻子。妻子对他说，导演既然对你有意思，你就好好地收拾收拾自己，把你那两颗大獠牙打掉，整好看一些，这样把握更大一点。他按照妻子的意见，把两颗大獠牙拔掉后去见导演。导演一看他的大獠牙不见，感觉非常可惜，弄清情况后，真是哭笑不得，对他说：“我看中的就是你那两颗大獠牙，大獠牙就是你的优势，你把自己的优势丢了，你对我也就没有价值了。”

我对朋友分析道，这个人是非常愚蠢的，他不知道自己的优势是什么，更没有充分利用自己的优势，把煮熟的鸭子弄飞了。

朋友似有所悟。我就开玩笑地说：“身上插几根羽毛就想飞向天空，驾一叶扁舟就去攻打台湾，这能成功吗？一定要先弄清自己的优势和劣势，弄清自己适合做什么，不适合做什么，不能看别人做什么红火，自己就去做，一定要利用你的优势，做你擅长的事。”

朋友豁然开朗，情绪高涨起来。他高兴地说，一个月前他女儿生日，在他的小城里，他跑了几个地方都没买到生日蛋糕。他接着分析说，蛋糕店这么少，如果选择一个不错的地方，开一家蛋糕店，生意肯定火。

朋友参加了一次培训班，他制作蛋糕的手艺更加精湛。借两万无

钱，开起了蛋糕店，生意非常好。目前，他的店里已招了七个工人，每年捐助20名贫困小学生上学。

每个人都有自己的优势和劣势，成功者总是能充分利用自己的优势，用自己的优势与别人劣势竞争，微信G0755678肯定比用自己的劣势与别人的优势较量时胜利的可能性大得多。

学会利用沉默

一次开会，会上的某个部门领导，让我第一次意识到，原来话多的人，不见得多讨喜，甚至会显得咄咄逼人。

虽然大家都明白你的热心，你的积极，但是，对你本人的印象却是减分。因为你让所有的人都成为你的听众，而你的发言固然有你独到之处，却少了几分内敛。

过多的言语，只会暴露你思想的单一性。在讨论中，你只需把你的想法用最好的方式表达出来，并让大家理解到即可，无需总是重复证明自己的观点，试图让所有人立即同意于你。古老中国的渊源文化，很多的确是真理，内敛与含蓄的表象，暗藏一鸣惊人的实力。让你所有的想法在你的脑海中盘旋思考再思考，最后再说出口，深刻思考后的想法必然会赢得别人的赏识，而非逞一时之快。

对于那个领导的印象，是让我觉得害怕，无形中使得领导们与她的距离产生疏远。因为讨论并不意味着在思想上强迫别人，那种压迫感，是令人窒息的。同时，更可悲的是，她的意见往往是有道理的，但是正是因为她的表达方式，而让她本人连同她的想法被别人

置之于外。似乎从她的身上，看到了我的影子。当把参与讨论的每个人看做是你的伙伴，是为了共同目标而众志成城在一起的人。不是摆出英雄主义，也不是摆出舍我其谁的姿态，平等而有效率的洽谈，才是双赢之举。

学会利用风暴

你看到过在暴风雨中翱翔的鹰吗？你是否知道鹰为什么不怕暴风雨，而能翱翔于其中？

鹰和其他鸟类一样，同样能感知自然界即将来临的灾难，但是，当暴风雨迫近，各种鸟儿纷纷四散躲避时，鹰没有去寻找安全的避风港，反而飞到附近的悬崖峭壁上，占据制高点，然后眺望天际，迎接风暴的到来。

当暴风雨马上将呼啸而至时，早已在高空备战的鹰，这时会慢慢地抖开双翅，及至翅膀完全迎风展开——为了让强劲的大风把身体吹向高空，最终超越肆虐的暴风雨，在暴风雨的上面飞行。

当暴风雨到来时，鹰没有逃避，反而借助暴风雨本身的力量，勇敢地超越它。

对于人类而言，人生旅途中的各种暴风雨同样会随时袭来，它带来疾病、悲剧、失败和绝望，任何一个人都无法逃避人生路途中的暴风雨的考验，但是，我们同样能像暴风雨中的鹰一样，凭借我们的勇气和信念勇敢地迎接它，挑战它，超越它。暴风雨击败不了我

们，灾难不会淹没我们，生命的力量同样会把我们高高地举过暴风雨，超越不幸。

记住，如果一个人在人生的暴风雨中倒下了，压垮他的并不是生活的重担，而是他应对的方式。

学会利用藐视

获取难得之物的最好方法就是对它们不屑一顾。世间之物，苦苦寻觅不见踪影，而稍后，你不必费力，它们却奔涌而来。尘世万物是天国的影子，其行止亦如影子；你追赶它们，它们就逃走；你逃离它们，它们却追逐你而来。藐视也是一种最机警的报复手段。

有这么一句智慧的箴言：永远不要用笔来保卫自己，因为这会给你的敌人以可乘之机并使他们出名，而达不到惩罚他们的目的。卑鄙小人常会狡猾地对抗伟人：他们试图间接地由此得到他们根本就不配的荣耀。如果杰出人物对他们的对手置之不理的话，那些小人恐怕将永远默默无闻。没有比漠视更好的报复了：把那些人埋葬在他们愚昧的灰烬中。轻妄之徒想妄经由纵火烧掉世界和历史的奇迹以成不朽。平息流言蜚语的方法之一就是置之不理。指责它们只会给自己带来伤害。对它们反唇相讥只会使自己荣誉受毁。

你应为别人想与你媲美而感到高兴，尽管他们的言语能使完美蒙上一层阴影，却毕竟难以将完美真正掩盖。

要学会利用上级资源

在日常管理中，我们时常听到一些员工的抱怨：为做好某项工作，自己虽然尽职尽责，也耗费了不少时间和精力，但是结果却不尽理想。而通过自己的上级出面协调，甚至有时只需打一个电话，这个问题就能迎刃而解。

上述现象不仅反映了管理工作要注意方式方法的灵活运用，而且更说明了我们要想做好工作，须懂得学会利用上级的资源。

在我们日常的管理工作中，仅仅靠个人自身的资源和岗位所赋予的职能来工作是不够的，要考虑运用你周边的资源。管理大师杜拉克说，“管理上司是下属经理人的责任和成为卓有成效的经理人的关键。”的确，与你的上级进行有效的沟通、适时的建议、委婉的劝阻以及巧妙方法的运用，你的上级不仅能成为你的最好盟友、最佳拍档，还能给你提供发挥优势的机会，助你在事业上更上一层楼。相反，如果你不用心利用上级资源，你的工作往往会徒劳无功，职业生涯发展障碍重重。

众所周知，管理是需要资源的，而资源的分配权力则在你的上级手中。从某种意义上说，上级就是下级工作的资源库，当你从事工作的时候，你所需要做的就是获得资源，通过对资源的配置、处理来达成你的工作目标。如何获取上级的资源，怎样利用上级的资源，因人因事而异，方法方式不同。

你要考虑上级的风格，营造和谐的工作环境。这就要求你要采用双方都接受的形式来处理问题、交流看法并明确各自的职责。作为下属，你要明白上级正在努力完成的任务、目标，你可以提前采取行

动，比如收集有用的数据、分析材料，帮助上级尽快促成目标。作为回报，上级也会把你看作团队中有价值的成员，他的资源也会向你倾斜。

你要考虑分享彼此的期望。相互期望对于提升各自的能力和管理效果是最关键的因素。在与上级的配合中，重要的是要经常沟通双方的期望，并通过不断的提升期望来提升各自的能力，一旦形成这样的状态，双方都会发现对方是一个最好的参照物，各自会不自觉地拉伸自己的期望，使得各自都逐步上升到一个新的高度。作为下属，你在工作中要经常将自己的想法与上级进行沟通，与自己的上级形成畅通无阻的沟通交流渠道。

你要让上级知道你是诚实的、可信赖的。你与上级的关系，是一个相互依赖的关系，是配合和协助的关系。很多情况下，下属要不让上级觉得难堪：事前警告他、保护他，以免其在公众前受到屈辱；永远不低估他，因为高估没有风险，低估会引起反感。作为下属你要高度信任上级，就是多发现上级的长处，尽量避免上级的短处；要经常思考怎样做才能使上级的工作顺利进行。

你要合理、充分利用上级的时间资源。对于下属而言，上级的时间资源就是你要争取的内容。时间的意义在于可以让信息流动顺畅，时间最好的作用是能够带来机会，一个可以信任的机会。充分利用上级的时间，对你来说是100%的问题，可能只是上级要面对问题的1%，因此你上交的报告、资料要简洁明了，不仅有助提高他的效率，更有利于你享用他的其它资源。

每一个上级都希望自己能够功成名就，在企业里处于举足轻重的地

位，而他的所有职能的发挥和所有资源最直接的功效就是通过下属的工作来实现。故此，上级的资源是流向每一个下属的，下属唯有充分利用、合理吸收上级的资源，才能推进自己的工作，促进目标的达成。

学会利用资源

有这样一个小故事：一小孩搬石头，父亲在旁边鼓励：孩子，只要你全力以赴，一定搬得起来！最终孩子未能搬起石头，他告诉父亲：我已经拼全力了！父亲答：你没有拼尽全力，因为我在你旁边，你都没请求我的帮助！全力以赴就是想尽所有办法，用尽所有可用资源。

这个小故事告诉我们什么叫全力以赴，全力以赴并不是你使出自己所有的力气孤军奋战去做一件事情，而是要用尽所有可以利用的资源去做一件事情。那么如何才能做到全力以赴呢？

首先要树立资源意识。我们做任何一件事情，都要考虑两个方面的因素，一个是自身条件，一个是客观条件，除了自身条件以外的条件都是可利用的资源。一般情况下，我们在做事情之前，往往只考虑自身的条件，而不充分的考虑那些可以利用的外部条件。有许多事情都不敢去做，或者做了也做不成，原因就是没有充分利用资源。在现实社会生活实践中，有些事情是自己能够做到的，而一些大事情靠自己单枪匹马，孤军作战是无法完成的，因此，我们必须树立强烈的利用资源的意识，把资源看做是我们成功的基本条件，不能眼睛一直向内，要有开放的眼光，要有寻找、整合、利用资源

其次要善于发现资源。有了利用资源的意识这是最基本的前提，还要善于发现资源。在你做一件事情之前，就要充分考虑周边的人和事哪些是有利条件，哪些是不利条件，对有利条件要充分利用，对不利条件要想方设法规避。在有利条件中，哪些是主要的条件，哪些是次要的条件，他们之间的关系是什么，如何采取抓重点带一般的策略。在不利的条件中，哪些是主要的，哪些是次要的，它们之间的内在关系是什么，如何通过规避主要因素的而破解一般的不利因素。这就需要我们用辩证唯物主义的世界观和方法论去发现问题，进而确定我们的行动策略。

再次要善于利用资源。在我们利用的资源当中，一方面是客观的物质资源，比如我们教学当中的现代化教学设备和手段。另一方面是人的资源，比如我们在教育中的教师学生和家庭社会力量，我们往往是把教师当做教育的最大资源，而没有把学生看做是教育教学的重要资源。也没有把其他资源利用起来。利用物质条件的资源应该好理解，但如何利用人的资源是一门科学也是一门艺术，一个十分重要的原则就是必须让别人为你做事情的过程中不但享受快乐，还要得到他想得到的东西，这就要研究别人的心里和追求，任何人都不会做对自己没有用处的事情。

最后要善于整合资源。整合资源的基本含义就是，把有利的资源利用充分，把不利的因素规避掉，或者把不利的条件转化成有利的条件。在实践中，要时刻注意条件的变化，一些有利的条件和不利的条件在一定的条件下是可以相互转化的，另外，随着实践的发展，还会出现一些新的资源，不能一成不变的看待条件，要用发展变化的眼光发现、分析，整合，利用资源。我们要善于利用自身的长板去整合外界的长板 不但要规避自身的短板 更要规避周围的短板。

利用资源是教育工作的一个重要方法论，教育工作者都要认真的反思，在我们的教育教学实践中，是否真正利用了应该利用的教育教学资源，是否真正整合了可以整合的教育资源，假如在这个方面还有很大的空间，请你认真思考这个问题，如果你真的合理利用了资源，你的教育教学工作一定会出现一片新天地。

学会利用事件

我们在生活和工作的过程中，总要历经许多事情，这些事情有大有小，有我们身临其境的，也有和我们风马牛不相及的，有可以使我们愉悦的，也有使我们伤感的，有我们希望出现的，也有我们害怕出现的。但无论我们个人是否愿意出现这样或那样的事，但天天会有事情出现，这些事情的出现或被谁所操纵，或完全不被谁所影响。它们出现了我们就得接受，或为之欢呼或为之哀号。人的一生要经历许许多多的事情，这就是人生历练。可以说人因为历练不同，地位就不同，水准就不同。越是历经大风大浪的人，也越有品位，越有沉浮，越有内涵，其驾驭社会的能力也越强。反之一生平稳的人，当然也是一种幸福，但却也平庸。平庸的人必然麻木，麻木的人必然会在人生的长河中丢失许多有价值的东西。使自己一生都走不出那个既定的圈子。

世界上有两种人都可以成才，都可以出类拔萃。一是读书破万卷的人，一是行万里路的人。行万里路的人就是历经丰富的人，就是经常处于事件旋涡的人。当然我讲的事件旋涡不一定是惊天动地的事件，但绝对是有影响的事情。

什么是事件？事件就是有影响的事情。对于事件采取什么态度，完全能体现出一个人的水平。对于绝大多数人而言，事件就是个故事，就是饭前茶后的一段闲话。而对于有水平的人而言，事件是一次发现，一次机遇，一份资源、一把武器。

事件是一次发现。任何事情的发生都不是偶然的，都是事物内在矛盾发展的必然结果，是各种利益主题诉求自身利益的外在表现，也是利益多方长期争夺的结果。是矛盾进入不可调和状态的一个阶段，也是暴露和解决矛盾的一种方式。我们面对一次事件就象面对一篇文章，面对一出戏剧，面对一件作品，存在一个如何欣赏的问题。一次事件其实包含了很多信息，能不能从中读到对我们有用的东西，考量的是我们的发现能力。就象阅读能力一样，我们必须有从中看到点什么，体味到点什么，发现了点什么的本事，只有有所发现才会指导我们应该怎么办，或者我们从中有所借鉴。当然发现是个能力，需要有厚重的社会阅历或丰富的社会知识。

事件是一次机遇。事件既是解决矛盾的一种方式，也是矛盾各方势力的比对，无论事件的结果是什么，有这么几点可以肯定。一是在那些方面存在问题。二是原来不明晰的关系现在明晰了。三是知道了谁暂时处于优势，谁暂时处于劣势。四是通过事件发生了利益调整。五是事件背后隐藏的重大秘密可能有所显露。六是这次事件可能使自己的环境或多或少发生了变化，特别是和自己关系密切的事件，绝对是有利用价值的。

事件是一份资源。什么是资源？凡是可以利用的能给自己带来好处

的，无论是物化的还是非物化的事物都是资源。事件也是资源。因为人们可以利用事件制造舆论，可以从事件本身发现商机，可以乘机调整社会关系。一句话，可以抓住事件做文章。做文章就是利用事件搞策划。把事件价值化，就是对这种资源的充分利用。

事件是一把武器。事件的发生并不是所有的人都希望那样，任何事件的发生都有人会去极力阻止、掩饰。也就是说任何事件的发生都存在对一部分人非常有利，而对另一部分人则非常不利。甚至事件发生后原来的势力格局会被彻底打破，一种新的力量会因此而大行其道。因而事件的结果无论有多么彻底或不彻底，对于尚处于劣势的人来说，一次对自己有利的事件就是一把武器，就可以抓住事件所包含的信息，向你的对手进攻，或作为保护自己的砝码，最大化的为自己所用。

我们生活在一个充满竞争的社会，必然会在生命的竞技场上拼搏，拼搏不但需要技能，更需要大智慧，需要与众不同的思维方式，需要独特的切入点，需要对方方面面的人和事给予高度的注视。学会利用事件就是我们必须掌握的一门实战课程。因而我们要学会在生活中发现，在工作中发现，认真地面对身边发生的人和事，并逐步从中吸取营养。

学会利用身边的力量，借力使力

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，企图把它从泥沙中弄出去。他是

小家伙开始挖掘岩石周围的沙子,企图把它从泥沙中弄出去。他是个很小的男孩,而岩石却相当巨大。手脚并用,似乎没有费太大的力气,岩石便被他连推带滚地弄到了沙箱的边缘。不过,这时他才发现,他无法把岩石向上滚动、翻过沙箱边墙。

小男孩下定决心,手推、肩挤、左摇右晃,一次又一次地向岩石发起冲击。可是,每当他刚刚觉得取得了一些进展的时候,岩石便滑脱了,重新掉进沙箱。

小男孩只得哼哼直叫,拼出吃奶的力气猛推猛挤。但是,他得到的唯一回报便是岩石再次滚落回来,砸伤了他的手指。

最后,他伤心地哭了起来。这整个过程,男孩的父亲从起居室的窗户里看得一清二楚。当泪珠滚过孩子的脸庞时,父亲来到了跟前。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,”父亲亲切地纠正道,“你并没有用尽你所有的力量。你没有请求我的帮助!”

父亲弯下腰,抱起岩石,将岩石搬出了沙箱。

人互有短长,你解决不了的问题,对你的朋友或亲人而言或许就是轻而易举的。记住,他们也是你的资源和力量。要善于借力,个人

的力量对自然、对社会而言，都是渺小的。因此，要完成一件个人之力所不能及之事，需善于借用外界、他人的力量，才能达到目的。

学会利用心理暗示

我不是唯心主义者，但是我十分肯定心理作用的强大，一个事物本来就没有“完美”和“不完美”的概念，一切不过是某个时间点的一个状态罢了，“完美”与“不完美”完全是人内心的一种暗示，如果心里这个状态认定为“完美”，那就会感到开心，快乐，反之则效果相反，我们遇到的事物是客观的，但是我们心里怎么认定一个事物是由心理活动决定的，我们对一个世界的认知是有无数的心理活动认知组成的，只要学会控制自己内心对一件事的看法，就可以改变内心世界，装饰内心世界，就好像收拾屋子，汽车保养，内心保养得越好，越能激发出内心的潜力，要知道，生命的潜力是无限的，作为高等生物的我们，潜力主要靠思想激发，也就是靠我们内心世界事物的认定来激发，所以设计好自己的内心，就可以获得无限的精神力量，精神力量是执行力的燃料，可以让效率如虎添翼。

学会利用规则

人生存，入到这个社会就要学会利用规则。所以与其天天议论规则，徒劳的想打破这个规则。还不如把时间花在想想如何利用规则上。

天气好的时候，你光着膀子出去没人说你什么，可是阴天下雨时你还光着膀子，人们就说你有问题了，除非你有呼风唤雨的能力（可是你没有，中国也没有几个人有这本事）。

像足球上，中国球员总是想打破规则，自立规矩指导裁判，可往往是很受伤的失败。外国的球员则知道如何利用规则，往往有好的效果。想玩就得照着规则来，否则会输的很惨。

进了一个新的公司，你首先要了解公司的规则，公司的文化。如果你不了解这些，你将会因此吃很多亏，了解了规则，你才玩的转。了解有多深，玩的就有多转。

玩那些测试智商的小游戏和脑筋急转弯小游戏，网络游戏，写程序，都必须先了解规则，只有非常非常的了解规则，才能玩好游戏，写好程序。所以，在生活中，不管做什么，我们都要遵守一个原则，不要一上来就做题或者玩(没有看清形势的情况下，最好先别动!)，先看下整体，然后再思考下，再着手去做。

什么叫有思路?

就是了解了规则和玩法，再去做。就想梦幻中指挥每一回合的操作，没有思路就会瞎胡乱操作。

什么叫套路?

好的操作就是套路，给别人吃套路，大家都喜欢看套路。

那如何了解规则?

用心去了解就行了。

用改变去打乱别人的节奏?

改变时为了打乱别人节奏，打乱了别人节奏，别人就会变，别人变了才能找机会突进去。

改变自己是为了改变现状，如果墨守成规，一成不变，那只能维持现状。

学会利用自身的优势

学者通过研究发现，人类有400多种优势。这些优势本身的数量并不重要，最重要的是你应该知道自己的优势是什么，之后要做的则是将你的生活、工作和事业发展都建立在你的优势之上，这样你就会成功。

在《飞向成功》一书中，有一个很经典的故事。小兔子被送进了动物学校，它最喜欢跑步课，并且总是得第一；最不喜欢的则是游泳课，一上游泳课它就非常痛苦。但是兔爸爸和兔妈妈要求小兔子什么都学，不允许它有所放弃。小兔子只好每天垂头丧气地到学校上学，老师问它是不是在为游泳太差而烦恼，小兔子点点头，盼望得到老师的帮助。老师说：“其实这个问题很好解决，你跑步是强项，游泳是弱项，这样好了，你以后不用上跑步课了，可以专心练习游泳。”

中国有句古话：只要功夫深，铁棒磨成针。讲的是只要坚持不懈，就一定能成功。但是看了上面这个寓言的人可能会意识到，小兔子根本不是学游泳的料，即使再刻苦它也不会成为游泳能手；相反，如果训练得法，它也许会成为跑步冠军。

成功必须“扬长避短”。研究者发现，尽管其路径各异，但成功都有

一个共同点，就是“扬长避短”。传统上我们强调弥补缺点，纠正不足，并以此来定义“进步”。而事实上，当人们把精力和时间用于弥补缺点时，就无暇顾及增强和发挥优势了；更何况任何人的欠缺都比才干多得多，而且大部分的欠缺是无法弥补的。

小兔子的故事很精彩，但在现实生活中却很难进行准确的把握。比如你怎么知道自己到底是兔子还是鸭子？

一个很简单的方法可以让你知道你到底是谁。比如，当你看到别人做某件事时，你心里是否会有一种痒痒的召唤感——“我也想做这件事”；当你完成一件事时，你是否会有一种满足或欣慰感；你在做某类事情时非常快，无师自通，这是一个重要信号。当你做某类事情时，你不是一步一步去做，而是行云流水般地一气呵成，这也是一个信号。

很多人会发现自己在做许多事情时需要学习，需要不断地去修正和演练。而在做另外一些事情时，却几乎是自发的，不用想就本能地去完成这些事情，这就是你的优势。

如果你本来没有某种优势，但是却一再地坚持不放弃，希望将你的弱势变成优势，这是可悲的，因为这是不可能的，而且代价也是巨大的。

充分发挥自身的优势，取长补短，这样您就会取得成功。

学会尽快发现和利用自己的潜力和才能

只有当你发掘自我，利用你的巨大潜能时，你的价值才成为真实的和可见的

《圣经》上说“让富有的更富有”，其意义很清楚，即掌握并利用你的才能，那么你的才能不仅会增加而且会带给你更多的收益。康维尔故事的故事：

多年以前，在俄克拉荷马州的一片私人土地上发现了石油，这片土地属于一个年老的印第安人。这位印第安人一辈子穷困潦倒，可石油的发现使他一夜之间成为百万富翁。首先是他自己的凯迪拉克“之后的财产”正准备买车的豪华旅游品牌。他买了一顶林肯式的长筒帽，配上飘带和蝴蝶结，还叼上一支又粗又长的黑雪茄烟，就这样把自己全副武装起来了。他每天接近，忙碌，肮脏，混乱的城市驾驶。他想去见每一个人，也想让人人都看看他。他是一位友好的老伙计，驾车通过镇上时他得不停地左顾右盼，与碰到的熟人寒暄，消息来自一个朋友和周围所有各方停止。

有趣的是他的车从来没有撞伤过一个人，他本人也从未有过身体受伤或财产受损的事。原因很简单：在他那辆气派非凡的汽车前面，?两匹马的拉两车。他的机械师，他的汽车完全正常引擎只是老印第安人从没学会用钥匙插进去启动点火。在汽车里面有100匹马力准备就绪，昂首待发，可老印第安人就要用汽车外面那两匹马。很多人，这样的错误 他们只看到外面的两匹马的力量，看不到里面100匹马的力量。心理学家告诉我们，我们所使用的能力只有我们所具备的能力的2%-5%

康维尔说：“一个人最大的悲剧莫过于在临死之前发现他的宅地上有一座油井或金矿。现在我一个人，在他的身体无限的财富从来没有发现隐藏的，你知道那才是最大的不幸。”罗西弗林说过：“1分钱和20块钱如果都被扔在海底，没有区别，它的价值。”只有当你把它们捞起来按惯有的方式花掉的时候，才会有区别。只有当你发掘自我，利用你的巨大潜能时，你的价值才成为真实的和可见的。

你的“自然资源”不同于地球的自然资源，只有当，为完整，在不使用时，袖手旁观它们才被浪费和“耗尽”。因此，你要更充分地利用你的潜能，发现和开采藏在你体内的“金矿”和“油田”。

谈资源利用

近期和朋友聚餐时都聊到资源利用，资源不仅仅只是狭义的“关系”，可以被我们挖掘使用的都是资源，比如智慧、解决分析问题能力、工资金钱分配资源、时间资源、朋友同事资源等等，只要可以帮助完成某项任务的都可以是资源。

我们利用资源时一定要看清几点：利益，方法，心态。

利益因素：我们使用资源时一定要考虑“利益”因素，如公司利用员工资源创造价值付于合理工资，如果不合理肯定不能长久，那么此资源肯定会失去（可能会说我势力，但这就是事实，每个人都有“生存权”），所以不管在利用何种资源的时候必须去衡量寻找到合适的“利益关系”。

方法因素：遇到问题需要解决，解决问题需要调动资源，调动资源需要方法，寻找到“最小成本”的方法去解决问题。如：肚子饿了出去吃饭，跑到大马路上见到饭店进去吃饱饭出来是一种；打电话询问朋友在出去，上网查饭店也是一种，还可以是外卖等等，所以我们解决问题的时候一定要开阔思路，试想用不同的方法去解决问题，一定会找到更优的解决方案。另，由于时间等问题，在事后总结回想是否会有更好的解决办法，有利下次减少成本。

心态因素：实际操作过程中会遇到道德等等问题，调整心态注重成本结果导向。

结果导向资源分配，将更多的精力投向产生优质结果的事件，花该花的时间，用该用的钱，见该见的人，做该做的事。

思考：

智慧不断使用和锻炼，多考虑实际问题

金钱结果导向合理分配

朋友—快速寻找能够解决问题的人

时间培养时间管理技巧

支撑坚定的毅力

把身边的资源充分利用起来

鲁珀特·默多克给青年人的忠告：在我们每个人的身边，都有用不完的资源。当你有所需要时，不妨看看你的身边，或许你所需要的就在身边。把身边的资源充分利用起来，很多问题就会轻易解决。

许多宝贵的、对我们的事业起巨大作用的资源都来源于我们的身边，来源于平凡的生活。只要你时刻保持敏锐的触觉，善于捕捉资源信息，将会从中受益。

日本有位青年叫浅野，他23岁的时候还穷困潦倒，经常身无分文，没有工作，有时候甚至吃不上饭，处于半饥饿状态。就是这样一个没有创业基础的人，后来却成了日本水泥大王，创办了浅野水泥公司。他成功的秘诀是什么呢？浅野如此总结他的成功：“在这个世界上，没有一件无用的东西，任何东西都是可以加以利用的。我正是学会了这一点，才取得了今天的业绩。”

纵观浅野的创业生涯，他所走过的每一个成功的脚步，都和他懂得利用周围事物无法分开。

那时，挨饿整整两天的浅野晃晃悠悠地走在路上，眼睛直冒金星，他迫切地需要找到一点充饥的东西。突然，他发现了一处泉水。饥饿的浅野顾不上想许多，就赶快跑上前去，捧起水来饱饮了一顿。哇，泉水原来这么清凉可口！他美美地坐在泉水边，觉得自己仿佛在高级饭店中进了一餐。

“泉水这么好喝，我不如干脆卖水算了，如果做别的生意还需要本

钱。”浅野真的在路边摆起了一个卖水的小摊子，他用捡来的木头、车轮子做了一个小推车，又捡了几个人家扔掉的破水桶装水。从此，浅野不用再忍饥挨饿，他已经能够养活自己了。

卖了两年水后，浅野有了一点点积蓄，他开了一家小小的煤炭零售店，做起了小本生意。这期间，他仍然很会利用身边的信息和事物，经常变无价值的东西为有价值的东西。他的许多煤炭都是自己制作出来的，因此，他经常的煤炭比别人的成本低许多。后来，市长听说浅野是一个非常善于利用周围事物的人，任何事物到了他的手中，他总能换个角度去看待，把废物变成宝贝，就召见他。市长和他开玩笑说：“你以善于利用废物而出名，但是，人的排泄物，我想，你是没有办法利用了吧。”

真是一句话点醒梦中人。浅野略加思索说：“只搜集一两家粪便不会赚钱，但是搜集数千人的大小便就会赚大钱。”

“怎样收集呢？”市长不解地问。

“修建公共厕所！”

谈话之后，浅野在他所在的城市设置了63个日本最初的公共厕所，因而成为日本公共厕所的始祖。厕所建好之后，他把搜集粪便的权利以一年4000元的代价卖给了别人，两年后他成立了一家日本最初的人造肥料公司，开始生产肥料。浅野后来成立的浅野水泥公司的资金，正是来源于搜集公共厕所的粪便。

把你身边的资源充分利用起来，有时可以解除身处困境的危险。

把你身边的资源充分利用起来，有时可以解除身处困境的危险。

一个攀岩的女孩，她喜欢挑战自己的极限、挑战自然的极限。这一天，她独自攀上了一个高达三十米的悬崖。她解下系在腰间的那根绳子、准备收拾起来，以备下去时再用，一不留神，绳子顺着山崖滑了下去。她赶紧抓紧，但是已经太迟了，转眼之间，绳子已经掉到地面上了。她急得满头大汗。

难道今天只能死在这里吗？正当这时，她看到远处有一个牧童，她赶紧大声呼救。牧童跑了过来，他向上看了看，然后迷茫地摇了摇头。悬崖太高，根本无法营救！女孩也手足无措，难道今天只能困死在这里吗？突然她灵机一动，她对牧童喊道：“别着急，我有办法！”

她剪下一缕头发，一根根地系在一起，结成一根几十米长的细绳，从悬崖上垂了下去。牧童则把地上的那根绳子劈成一缕一缕的细绳，系在头发上。轻轻一用力，女孩就把这根细绳拉上了山崖。之后，牧童又把较粗的绳子系在细绳下面那一端。就这样，最后，女孩终于把那根粗绳拉了上来。她把这根粗绳在山崖上固定好，顺着它女孩从悬崖上滑了下来，脱离了险境。

当你走投无路，当你身处绝境，不妨打开你的心灵，打开你的头脑，向自己求助，天无绝人之路，办法总是会有的。你所拥有的一切资源，就是你的最大资本，都应该充分利用起来——哪怕脆弱的头发，也能为你创造出意想不到的奇迹。

如果你想取得成功或想摆脱困境，请记住：把身边的资源充分利用起来。

善于利用别人的智慧

一个人，不管他的能耐有多大，他的智慧和才能都是有限的。惟有借助他人的能力和智慧，取长补短，为我所用，才能广采博集，发挥集体的智慧。特别是在全球化迅速发展的今天，更离不开他人的智慧和支持。

蚂蚁是生物界中体形较为弱小的一种，由于个体的弱小，所以蚂蚁们特别懂得与其他生物取食共生，互惠互利。单个的蚂蚁在外面觅食或是侦察时，也从来不逞一时之勇，而是善于借助他人的力量，与他人相互合作。

蚂蚁知道，如果不懂得和他人合作，不懂得借用他人的力量，是无法维持这个庞大的蚂蚁帝国的，更无法促使整个群体得到快速的发展。希腊哲人阿基米德说过：“给我一个支点，我就可以撬动整个地球。”对于人类社会来说，这个支点，就是他人的智慧。

因为，一个人，不管他的能耐有多大，他的智慧和才能都是有限的。惟有借助他人的能力和智慧，取长补短，为我所用，才能广采博集，发挥集体的智慧。特别是在全球化迅速发展的今天，更离不开他人的智慧和支持。

所以，一个人也好，一个集体也罢，不要嫉妒别人的能力比你强，

而应懂得借助他人的力量与智慧，为我所用。相传，佛祖释迦牟尼问他的弟子：“一滴水怎样才能不干涸？”弟子答不上来，释迦牟尼说：“把它放到大海中去。”可见，集体的智慧和力量是巨大的，个人的智慧和力量总是有限的。

比如踢足球，尽管你的技术很好，但如果场上不和其他的队员配合，只打个人英雄球，那么不管谁当教练，都会把你换下来。因为只顾表现个人的队员，配合不好的球队是不能夺冠的。一滴水只有放到大海里才不会干涸，一个人只有借用他人的力量才会有所作为。

因为任何成绩的取得，都是智慧的结晶。牛顿说得好：“如果说我看得远，那是因为我站在巨人的肩膀上。”的确，除了他的自身实践之外，如果没有前人创造的高等数学和力学知识，牛顿也是不能创立地心引力论的。当然，浩瀚的大海是由千千万万滴水汇聚而成的，集体的智慧和力量也是由个人聚集而成的，只有每一个人都发挥才智，集体才会有无穷的智慧 and 力量。古人云，三人行，必有我师。借助别人的智慧解决和处理问题，往往能够收到事半功倍的效果。

西汉时期的刘邦，运筹帷幄比不上张良、萧何；带兵打仗比不上项羽、韩信。可他却获得了天下，就在于他善于听取别人的意见，借助他人的智慧。刘邦在建国后的一次庆功会上，曾向群臣解释说：“夫运筹帷幄之中，决胜千里之外，吾不如子房（张良）；镇国家，抚百姓，给饷馈，不绝粮道，吾不如萧何；连百万之众，战必胜，攻必取，吾不如韩信。三者皆人杰，吾能用之，此吾所以取天

下者也。项羽有一范增而不能用，此所以为吾擒也。”

然而，与刘邦恰恰相反的是，《三国演义》中马谡，这人可以称得上是一个满腹经纶，熟读兵书战略的风云人物。他自幼“饱读兵书，颇知兵法。”在蜀军平定西南时，马谡曾向诸葛亮提出富有战略远见的正确建议：“攻心为上”，足见其韬略之深，可是当他身为街亭之战的主将时，却因为听不进别人的意见，导致街亭失守，酿造了一出不应该发生的悲剧。当时，与他一起领兵的大将王平，曾一再劝说他不要屯兵于山丘之上，可马谡自以为聪明，听不见任何人的意见，更谈不上借用他人的智慧，结果街亭失守，自己的性命也被白白地葬送了。

富人利用“天时”，穷人看不懂天时

前提：富人读兵法，穷人看武侠。《孙子兵法》说，要打胜仗需要考虑五个方面，“道、天、地、将、法”。昨天说过了“道”，今天继续讲“天”——天时。

富人之所以能富，时机很重要，且他自身对时机的把握也很重要。富人思维者，是如何理解时机、把握时机的呢？来看笔者今天要讲解的兵法中的“天”。

原文：

《孙子兵法》讲：天者，阴阳、寒暑、时制也。

兵法诠释：

天时，就是指昼夜、晴雨、寒冷、炎热、季节气候的变化。人拗不

过天，你不能把冬天变成夏天，但你可以给自己准备棉衣御寒，但光是知道还不够，还必须时时谨慎。当年希特勒不可谓不强悍，看势头似乎要征服全世界，但最后在进攻莫斯科的时候却因为没有为冬季严寒做预备（或预备不足）而惨败，走了拿破仑的老路。据说，在莫斯科之战中，德国士兵缺棉衣，少取暖设备，被冻病、冻伤乃至冻死的就达10多万人，占莫斯科会战德军总伤亡人员50万的五分之一。最重要的是，德军原有较先进的机械化武器装备，在经历寒潮的第二天早晨，大炮、坦克、汽车、摩托车被牢牢冻胶在泥地中动弹不得，甚至连枪栓也拉不开，战斗力折损严重。而苏联人对严寒早有准备，且又熟悉本地战场，相形之下，战斗力高出不少，经过奋勇厮杀终于打败了不可一世的德军。强如希特勒尚且不能有违天时，何况我们这些小人俗民，必当顺应天时，方才能打赢“三大自由”的大战。

富人思维诠释：

天者，时机也。富人思维者，要从三个层面去理解：

第一，个人的时机——在合适的时间内，做合适的事情

比如，你是学生，当前最合适的事情是多读书多学习，而不是做兼职赚小钱（当然你是神童，一天可以赚几百万，那请自便）；比如，你是刚毕业参加工作的青年，就要努力长本事，发掘自己的潜能，而不是去看电影煲电视剧；比如，你在工作的时间忙着跟同事们聊天，没有为公司做出应有贡献，那么迟早被请退；比如，该你休息的时候，你偏要思来想去，结果是休息休息不好，想起来做事

却发现没有精力了。大多数人，往往在该做某事的阶段“不务正业”，浪费了时间错过了时机，沦为无能无用之徒。在该做某事的时间内做某事，是大智慧；千万不要为了显示自己与众不同，而做一些于自我提升无益的事情。冬天了，就要穿棉服御寒，不要为了显摆自己鹤立鸡群而穿上背心拖鞋，那是傻子。你要知道，做事不是为了与众不同而做，而是为了某些人解决问题而做，如此方有价值。

第二，社会的时机——顺势而行，而非逆流而上

比如，在科学技术如此发达的时代，你就不要去搞巫术骗人了，这种行业的生存空间必定是越来越窄。比如说电子商务已经发展的如此好，你就不要想着去摆地摊创业了（当然不能发财，却可以糊口）。社会的发展，总是朝着两个方向——成本降低，效果提升。因为人心不变，人性不变，人的欲望也并不变化，所变化的都是满足欲望的形式——这形式的发展方向就是两个：成本降低，效果提升。网上购物，降低了消费者时间成本、选择成本等，于是风靡；顺势而为，未必能有大成，但做事不费力，逆流而上，不仅做起来费力且不能大成。

第三，做事的时机——具体问题具体分析的能力。

这点是战术，不能多说，多说易误人。因为每件事做成所需的条件都不一样，做成的时机也不一样，必须要自己切身体会，切体实践，才能有所进步。愿大家能在做人处事中，多加留心，所谓“世事洞察皆学问，人情练达即文章”是也。

ps：穷的繁体字是：窮，“穴”下一个“躬”字。穴者，容身之地简陋也，躬者，事必躬亲也。凡事都需要自己做的人，就是穷人。所谓富人，就是那些不做事也能赚钱的人，也就是实现财务自由的人。

利用家庭结交关系

有人说，没有客人来访的人不会出人头地，这句话很有道理，家庭是一个人结交关系网的一张王牌，不会利用这张王牌的人，他的关系网络必定是不会很好，事业成功的机率也就一般。我们常常会见到这样的现象：有些人的家里总是有客人来访，而有些人却是除非有相当重要的事，否则家里是不会有客人来访的。不用说，前者肯定是交游广阔，关系丰富，而后者即使不是人缘不佳，也一定是关系有限。现代人都是白天为了工作奔波，要拜访朋友只能利用晚上，而且还要在不打扰对方的原则之下。于是周末假日，逢年过节就是朋友互相拜访的最佳时机，如果连这些日子都没有客人来访，那这个人可真的要检查一下自己的人际关系了。

事实上，真正的朋友相交，到了某种程度，一定会想了解对方的家庭生活与家人。因为如果双方只是见面、交往，总是一副严肃而正式的面孔，那是不符合人类的本性的，只有在私下接触，才能算是深交。因此，在你与对方彼此产生亲近感觉之后，或多或少，都会进一步想要拜访对方家庭的渴望。反过来说，如果你能把握机会，适时的邀请对方前来拜访，一定会把你们的关系向更深一层推进。

所以，在与人交往时，要善于利用家庭来结交关系。对于某些人，你必须诚心欢迎对方来家里坐坐；而对于另外一些人，你不仅仅要诚

心的欢迎，更要主动邀请对方到你家里不要认为客人会打扰你的私生活，要知道，你是在为自己的事来积累关系。尤其是那些对自己重要的关系，那就是自己的福神。聪明的生意人，岂有不把自己的福神迎入家中的道理

其实，要拜访人家也是一件很费心思的事，该带什么礼物、该准备哪些事，为些都很麻烦，因此要想在家里聚集起朋友，不只是主人，而且家里的每一个人都应该尽力去吸引对方。你应该让他们感觉到轻松、愉快、温馨，使他们喜欢到你家来拜访。

不过，很多家族主妇都觉得有客人来访是一件很麻烦的事，甚至可以说很讨厌有客人来访。更何况每个人本来就有自己喜欢与讨厌的人，对于本来就讨厌的人，更是不会欢迎他来家里，这种人的眼光是比较短视的，如果你家里有人有这种思想，那你一定要把他说服。把客人请来为的是和他建立关系，如果家里有人对客人不欢迎，那只能起到相反的作用，你应该让你的家人配合你的身份与作风，如果过于顾忌，妻子和家人的情绪反应，不敢邀请朋友，那你只能一辈子安于现状。其实，早就有很多人把这种家庭聚会当做自己发展关系、拓展生意的一条重要门路，尤其是推销员，更是擅长此道。这种经济、实惠，有效的家庭聚会。而且中国的儒家文化浓郁，因此很适合发展。很多直销员利用这种家庭聚会发展新的关系，联络老关系，而且效果出奇的好。往往是家庭聚会做为业务员直销事业的起点。

家庭是提升交际技巧的一张王牌，这种纯朴的交往方式与其他逢场作戏双式的交往方式比起来，更有利于建立使人关系和生意奠定稳

故的基础。所以，你要学会恰恰当的时间，主动邀请对方到你家里来

增加自己被利用的价值

如果你对别人来说是一个“价值”不高的人，那么想必别人对你的兴趣也不会太高，这不是“势力”，而是一种需要。谁愿意同大街上一个衣衫褴褛的乞丐为伍呢？如果你想赢得人脉，那就从改变自己开始吧，让别人喜欢你、接受你，这是建立人脉的基础。

人脉的最高境界就是互利，而非单方面的游说。当你发现某个人对你有利用价值，而主动与之建立关系的时候，如果发现你不过是个腹中空空的草包，那么想必他对同你做朋友也不会有多大兴趣。

谁不希望结识那些能力强的人呢？可以假设一下，有一个人，他对你冷漠，既不能与你信息共享、情感沟通，也不能与你相求相助，但是一有困难就跑来找你，这样的人你会和他做朋友吗？恐怕不会。朋友之间的关系不是索取和奉献，而是彼此互求互助。由此可见，如果你想赢得朋友，那就必须在你们之间有种互利关系，这是牢固你们关系的一个根本。

小王是一位青年演员，英俊潇洒，很有天赋，演技也很好，刚刚在电视上崭露头角。为了进一步增加自己的知名度，他非常需要一个公共关系公司为他在各种报刊上刊登他的照片及有关他的文章，但是他没有钱，也没有机会。

后来，经朋友介绍，他认识了莎莎，她曾经在纽约一家最大的公共

关系公司工作过好多年，不仅熟知业务，而且也有较好的人缘。几个月前，她自己开办了一家公关公司，并希望最终能够打入有利可图的公共娱乐领域。但是让她烦恼的是，到目前为止，一些比较出名的演员、歌手、夜总会的表演者都不愿与她合作，她的生意主要还只是靠一些小买卖和零售商店。

小王与莎莎一拍即合，立即联手。小王成了莎莎新公司的代理人，而她则为他提供出头露面所需要的经费。这样小王不仅不必为自己的知名度花钱，而且随着名声的扩大，也使自己在业务活动中处于一种更有利的地位。同时莎莎也借助小王的名气变得出名了，很快就有一些有名望的人找上门来。二人各取所需，合作达到了最高境界，他们的关系也因此变得更加牢固。

生活中，我们经常听到一些人抱怨朋友不讲交情，不够哥们儿。其实，引起抱怨的主要原因就是自己的某种需求没有得到满足，而这种需要何尝不是功利性的呢？人们常常说的那种没有功利性色彩的友谊，几乎是不存在的。在校园里建立起来的友谊之所以被认为是没有功利性的，也是因为沾染物质上的利益少，但是其感情的因素却是很重的。所以，我们不必一味追求所谓的“没有任何功利色彩的友情”，也不必抱怨别人是多么势利，而是应该多想一想自己可以为别人提供什么价值？

人脉就像一张网，每个人都是网上的一个结点，有的结点非常脆弱，不能更好地连接更多的人。而有的结点则在整张网中都起着非常关键的作用，它连接起了越来越多的人，这些点被我们称之为关键结点。毫无疑问，这些成为关键结点的周围的人脉是丰富的，那

么如何成为人脉网中的关键结点呢？方法只有一个，那就是提升自身的价值，说白点，就是被人利用的价值。

“被利用”的价值，这个词听起来好像过于功利了，而人际关系心理学家认为，互利是人际交往的一个基本原则。虽然我们的社会提倡奉献和利他精神，但这是一种最高层次的人际交往境界，很难要求所有人都做到这一点。

人之所以需要与人交往，多半时候，都是想从交往对象那里满足自己的某些需求，这种满足，既有精神上的，也有物质上的。所以，按照人际交往的互利原则，人们实际上采取的策略是：既要讲感情，也要有功利。可以说，人际交往中的互惠互利合乎我们社会的道德规范。

“一切都是假的，靠自己是真的。人缘也是靠自己。自己是个半吊子，哪里来的朋友？”这一句话引自高阳的《胡雪岩》，相当贴切地描写了积累人脉的秘诀。

人脉拓展术：提高自己的“被利用价值”

当你在整理名片夹时，有没有做过统计，在那成百上千的名片中，有多少人会成为你的朋友，你们未来会一起做点什么事情？虽然每个人的情况都不相同，但对于绝大多数人来说，我敢打赌，在你的名片夹中，有超过80%的人你不会再联系他，除非你是卖保险的。

做培训的人总是喜欢说这样的话：“学历是铜牌，能力是银牌，人脉是金牌。”“成功只有20%靠的是能力，还有80%靠的是人脉。”这些培训师个个衣着光鲜，见人就发名片，就像小李飞刀一样，刷刷刷……但这些整天发名片的培训师算成功么？他们自己最清楚！

以为发展人脉就是换名片，抱有这样想法的人真是大错特错！名片不等于人脉，人脉不等于财富。那么，应该如何发展你的人脉，并把你的人脉“变现”呢？

首先要对我们要讨论的“人脉”做一个定义。在这里，“人脉”并不等同于朋友——有些朋友是没有利益关系的，有些朋友则是基于利益基础的——人脉是指那些有利益关系的朋友。既然我们讨论的是如何“变现”人脉，因此有必要先把人脉的利益属性界定清楚。

从人脉的定义来看，人脉的本质是价值交换，也就是彼此对对方的价值。因此，你可能有很多朋友，但如果这些朋友不能在你的事业上帮到你，很难说你的人脉有多广。而对方帮到你的前提，往往是你能帮到别人，或者说的更直接一点，人脉的基础是相互利用的价值。

光认识多少人是没有用的，关键在于你有多少被对方利用的价值。如果你不能给别人提供价值，或者你认识的人不能给你提供价值，这种人脉的价值就很低。要把人脉“变现”，关键在于创造价值，然后拿这个价值和别人去交换，或者说，让你的价值“被利用”。

不要觉得“被利用”这个词不好听，这本身是一个中性词。一个人越

成功，往往是他创造的价值越高，也就是他的“被利用价值”越高。杜月笙说过一句话：“不要担心被人利用，能被人利用，那说明你还有价值。”这话不是很好听，但人间道理大抵如此。

那为什么有人会觉得“被利用”是一件很受伤的事情呢？问题的关键在于，双方在合作之前，没有对双方的责权利达成共识，或者说某一方缺乏契约意识，没有履行当初的承诺。因此，“被利用”并不可怕，关键在于被利用的人能得到你想要的东西，实现价值目标。

一些自由职业者的咨询顾问，经常会免费地为公司提供服务或者讲座，这就是一个利用“被利用”的机会创造人脉的一个好的案例。通过免费服务，为自己创造一个别人认可你价值的机会，拓展自己的人脉。让别人认可你的价值时，那么成功离你就更近了一步。

大学生的实习计划也是一个通过“被利用”增加人脉的例子。大多数的公司支付给实习生的薪水都比较低，不过实习生看重的不是薪水，而是这段宝贵的实习经历。这种经历会拓展自己的人脉关系，对于未来的求职也很有帮助，由此可见“被利用”未必是坏事。

因此，建立高效人脉的前提，是你自身拥有多少“被利用价值”，其次是如何把你的价值通过人脉放大。要建立有效的人脉网络，就必须明确自己的职业方向，并围绕此方向提升自己的综合素质，构建自己的核心竞争力，成为有价值的人。

如果自己不能提供价值，而是整天攀附权贵，这种本末倒置的做法，是不可能建立高效的人脉关系的。有的人总是强调“贵人”的作

用。我相信每个人都有自己的“贵人”，但这个“贵人”很少会像天使一样，没有任何条件地来到你的身边。虽然我们生活中也有不计回报的友情，但在职场上，往往是利益和价值决定了两个人是否能成为朋友。

大多数人终其一生，大约会有200多个朋友。在这些朋友中，大约有80%都是泛泛之交——他们对你毫无帮助，也不会给你积极的影响。只有20%的朋友会给你正面影响的，其中又只有5%的朋友则会帮助你。要管理好你的人脉，关键在于管理好你那5%的朋友。

一个人的精力是有限的，你很难对你所有的朋友都那么好。因此，管理人脉的第一步，是要给你的朋友贴上标签——那些朋友是你信任的？那些朋友是能帮助到你的？那些朋友是需要你用心对待的？评估你的人际关系网络，往往是管理好你的人脉的第一步。

让人脉发挥价值的关键在于树立自己的目标。没有目标的人会被有目标的人利用。这个社会，90%的人是没有人生目标的，其中有些人还才华横溢，他们不知道自己需要什么，也不知道如何去努力。只有10%的人是有人生目标的，他们知道自己来到这个世界是为了什么，对自己和他人也有清晰的认知，而且为了自己的目标会矢志不渝地努力。

当你有了自己的目标之后，就明确自己的职业发展方向，就知道如何去提升自己各方面的综合素质，构建自己的核心竞争力，成为有价值的人。当你有了“被利用价值”之后，你的朋友也会渐渐地分类，有些朋友就会转化为你的人脉，你们可以一起合作做点事情。

“个人品牌”会转化成为“社会资本”，把“社会资本”变现为财富就是一件相对容易的事情了。袁岳本人是一个名人，同时还是零点调查的董事长，他本人成了公司最好的代言人，因为对他个人的信任，零点调查公司在开展业务时也获得了一些便利。还有一些公司会慕名邀请他担任一些论坛的主讲嘉宾和主持人，这些都是对“社会资本”的变现。

对于一个善于有着广泛人脉关系的人来说，“被人利用”是难免的事。不过如果一个人在做事之前先明确规则，注意保护好自己的利益，被人利用并不是多么令人不愉快的事。因为“被人利用”有时是一个拓展自己人脉的必要路径，而且通过提供自己的“被利用价值”，让更多的人认识到你的价值，往往会给你增加一些新的机会。

这就是提升人脉价值的奥秘。不要急于去结交那么多人，也不要急于在各种派对和论坛交换名片，这些对拓展你的人脉并没有那么多价值。好好提升你自己，提高自己的“被利用价值”，然后再去有选择性地认识那些对你有价值的人，交换你们彼此的价值。

学会利用心理弱点

生活中，大部分女人难免要和形形色色的男人打交道，用什么方法对待不同的男人是女人必须考虑的事情，其实，女人稍稍花点心思就能抓住男人的弱点为自己所用。

在事业上获得巨大成功的女人，常有人在背后说她是“牺牲色相的

成就”。性别对女人的事业是最不利的，男人会利用这一点来排挤女人。如果女人和上司发生恋情，往往就是陷自己于不利。因为事情一旦张扬出去，女人受的指责总比男人多，而上司也可能因此将她开除。

事实上，男人经常利用女人的美色，如果女方表示拒绝，很可能会砸掉饭碗。在职业环境中，同样也是有两个不同的男女道德标准，和整个的社会一样，总是置支人于劣势，这是相当不公平的。

美国的欧维博士在谈到她治疗的一位中年男子处在两性职业环境中的经历时说：这位男子以强势来管理一家制造厂，你可以将他归入老式大亨的一类。整个公司的权力操在他一人之手，大小事都要请示他的意思才能决定。他代表权力，而且拥有权力的陪衬条件，如豪华别墅、高级进口轿车。他的太太是个和蔼高雅的女士，专心在家教子。他还有一个貌美如花的外室，住在市区的豪华公寓里。

这位大亨有一点是人们想象不到的。他和外室并没有性关系，和外室住在一起他就会性无能。

一般来说，如果说和他的太太在一起的时候无能，因而去找情妇，还比较说得过去。事实偏偏相反，他和太太在一起非常好。他爱太太、爱孩子，尽量抽出时间和妻子儿女相处。

既然如此，他找个外室的目的何在？

他为什么要买好几所房子？为什么要买两三部汽车？道理是一样

的。他非这么做不可！这样才能显出他的财力有多么大。

其实这是他向别人夸耀财势的手段之一，而他太太和外室都没有反对意见。

这样的结果使外室不足以威胁到他太太的地位，这一点他太太是知道的。他太太接受丈夫本人，也接受象征丈夫权利的一切附带条件，她知道外室对丈夫有什么作用。至于这外室，她可以得到一切物质上的满足。这位大亨很慷慨，对她是有求必应，没有性关系反而对她更方便。所以这三个人能相安无事。

在洞悉权势男人的心理后，想一想你现在的处境。他们的这种心理总是有缺口可以突破、可以利用的。

学会适时利用别人

有个小男孩，有一天妈妈带着他到杂货店去买东西，老板看到这个可爱的小孩，就打开一罐糖果，要小男孩自己拿一把糖果。但是这个男孩却没有任何动作。几次的邀请之后，老板亲自抓了一大把糖果放进他的口袋中。回到家中，母亲好奇地问小男孩，为什么没有自己去抓糖果而要老板抓呢？小男孩回答很妙：“因为我的手比较小呀！而老板的手比较大，所以他拿的一定比我拿的多很多！”

启示：这是一个聪明的孩子，他知道自己的有限，而更重要的，他也知道别人比自己强。凡事不只靠自己的力量，学会适时地依靠他人，是一种谦卑，更是一种聪明。

“利用”与“被利用”

年过三旬之后，就开始非常赞同和强烈支持一个观点——国际间没有正义，只有利益；没有友谊，只有利用！

正因为没有正义，所以没有友谊；之所以只有利用，是因为只有利益。

这里，不说正义，不说友谊，只说利益，只说利用。

利，利益；用，用处——因利而用之，有利可用之，用对利益之可用处，乃为利用。

其实，基于利益的利用岂止是国际间的“铁律”？地区与地区之间、单位与单位之间、家庭与家庭之间、人与人之间，乃至人与物之间、物与物之间，表面上的“孟不离焦，焦不离孟”，统统是建立在利益上的“共赢”或“多赢”基础上的相互利用，虽然这种利用并非全部是出于有意识的目的和动机，许多时候是一种潜意识的本能——相互利用乃我们这个世界从宏观到微观一无例外的“铁的法则”。

物与物之间的共生共存是一种基于利益的相互利用关系——草木利用空气完成光合作用，空气利用草木实现消碳增氧，双方互相收获了对对方，也回报了对对方；蜜蜂利用植物花粉酿蜜养家糊口，植物利用蜜蜂授粉传宗接代，双方互相享用了对方，也成就了对对方；食草动物排泄的粪便养活了屎壳郎，屎壳郎消化粪便的过程为草原松了土、肥了地，双方互相消费了对对方，也供养了对对方。

人与物之间的相依相赖是一种基于利益的相互利用关系——人类利用果树传宗接代的本能生产水果，果树利用人类发家致富的渴望繁衍生息，双方各取所需，各得其所；人类利用牛羊生长繁衍的过程喝奶吃肉，牛羊利用人类饲喂放养的程序生长发育，双方各有所得，各有所获；人类利用呼吸植物制造的氧气畅快地生活，植物利用吸纳人类吐发的二氧化碳健康地生长，双方互为供应，互为需求。

人与人之间的互济互助是一种基于利益的相互利用关系——老板利用员工的劳作赢获利润发财致富，员工利用老板的资本赚取工钱养家糊口，双方相互养活，也相互被养活，子女利用父母爱的养育得以长大成人，父母利用子女的孝的赡养得以安度晚年，双方相互施爱，也相互被爱；赐赠者利用受赠者的受赠获取了名誉，受赠者利用赐赠者的赐赠收获了利益，双方相互赐赠，也相互被赠。

“利用”需要实力和本领。取别人用处以利己，或者说明自己有强于对方的硬功夫，或者证明自己有优于对方的软技巧——世界通行的法则是，强者总是更多地利用弱者，弱者则总是更多地被利用，虽然弱者在被强者利用的同时也在利用强者，强者在利用弱者的同时也在被弱者利用，但强者同时也在被利用的利用总是主动和自觉的，而弱者被利用同时的利用却常为被动和无奈的。狐狸利用老虎去“狐假虎威”，显示了狐狸的狡猾；侏鬼被老虎利用来“为虎作伥”，则印证了侏鬼的无助。

“被利用”是一种资格和荣耀。有人利用你，说明你对他获取某种利益还有用处，对他还有利用的价值。既然利用的同时必然或明或

暗、或多或少地要付出“被利用”的代价，在选择利用对象的时候，岂不要认真地权衡对方是否有“被利用”的价值？——又有谁见到过哪一位百万富翁利用千万富豪来博取慈善家的名声？还有谁听说过哪一个“科学家”利用文盲去套取“院士”的名衔？

利用关系是可变的。当你与对方的利益各有用处的时候，你们双方便会达成一种牢固的相互利用关系；当你于对方的利益有用处的时候，对方就会积极谋求对你的利用；当你于对方的利益没有用处的时候，对方便会主动解除与你的相互利用关系。——当你对人家的利益有用处时，你便成了被利用的对象；当你于对方没有了利用的价值，你也就没有了“被利用”的资格。想想，由你选择利用对象的时候，是不是只会选取那些的有可利用价值的人或物？

人人都是利用者，人人也是被利用者，就像情侣做爱，说不清是男人在享用女人，还是女人在品味男人一样；利用的同时在被利用，被利用的本身就是利用，好比主人牵狗遛弯，分不清是人在遛狗，还是狗在遛人一样。——谁能说得清楚？

被利用莫悲莫怨，因为你也在利用；利用莫愧莫疚，因为你也在被利用。

利用与被利用！

记得有人说过，当一个人被人利用的时候这个人是有价值的，假如被利用者不是自愿的或者是迫于一些面子问题而被利用的，那这样是不是会在心里造成阴影，或者时间长了会逐渐的有报复心里，如

果是自己愿意被利用，我想他/她也只是想得到自己想要的利益，假如被利用者得不到他/她想要的东西，那是不是会突然翻脸！

一个人要利用别人，利用者有没有想过被利用的人是为了什么愿意被利用，或者说是不是弄清楚了被利用者是不是真的心甘情愿，假如不考虑别人的感受一味的为了自己着想，是不是太自私了，是不是太无耻了，为什么不能心灵高尚点，利用了别人就需要给别人好处，不然小心别人的报复，时间长了，这种不平衡的利用会让利用者的价值观和世界观改变，变的不通人情，变的冷漠，变的黑暗，整个人和他/她的心里都会变成畸形的。会变成利用了别人都不说“谢谢”的地步，当一个人从来不说“谢谢”了，我想这个人对于别人也没有任何价值了，那么在也不会有人会在被他/她利用。

学会在别人的利用中成长

社会上流传着一句话：“这个社会上什么都缺，就是不缺人，一旦你没有了可利用的价值就会像甘蔗渣一样，人见人嫌！”

其实，任何人际关系，无论是私人交往，还是业务关系，如果它是以互利的观念为前提的，就会对双方都有益。所以，一个真正聪明的人，在他认为必要时，不怕被人利用，甚至于受人利用。

学会利用自己的欲望

一位朋友的孩子养成了乱花钱的坏毛病，刚16岁的他就很自然地想拥有自己的汽车，理由是；他所有的朋友都从父母那里得到了汽车。于是他父母就从办公室给我打来电话。“你认为我应该这样做吗或者我应该向其他父母那样就给他买一两汽车？”

对此我回答说：“从段其来看这样做可能减轻你的精神压力，但从长远来看这样做会教给什么呢？你能不能利用他这种希望拥有一辆汽车的欲望来激励你儿子去学点东西呢？”

我朋友豁然一亮，赶忙回家了。

两个月后，再次遇到这位朋友。“你儿子拥有了自己的汽车吗？”我问。“不，他没有。但我给了他3000美圆，我告诉他可以使用我的钱而不能动用他上大学的钱。”“啊，你很慷慨啊！”我说。“也不是，这笔钱只是作为一个绳套。我接受了你的建议，利用他这种想拥有一辆汽车的强烈愿望，促使他能够学到一些东西。”“那么，绳套是什么呢？”我问。“首先，我们玩了一次你的‘现金流’游戏，然后我们就如何明智地使用现金的问题进行了一次长谈，之后我给了他一张《华尔街日报》的订阅单，以及一些关于股票市场的书籍。”“接下来呢？”我问。“我告诉他这3000美圆归他所有了，但他不能直接用它来购买汽车，他可以用这笔钱来买卖股票，也可以寻找他自己的股票经纪人。而一旦他把这3000美圆增值到6000美圆，就可以用挣到的3000美圆去买汽车，而我当初给他的3000美圆仍要用在他上大学的支出上。”“那么，结果怎么样？”我问。

“开始在交易中他很幸运，但几天之后他就把挣到的钱全赔光了，接下来他真正开始感兴趣了。今天，我想他可能已经损失了2000美圆，但他的兴趣更大了，不仅读完了我买给他的所有书籍，还到图书馆去阅读更多的书。

“他如饥似渴地阅读《华尔街日报》，关注市场指标，看哥伦比亚全国广播公司的节目而不是从前爱看的音乐电视。现在他只剩下

1000美圆了，但他的兴趣和学习劲头冲天。

“他知道如果自己赔光了那笔钱，他就不得不再多步行两年，可他似乎并不在意这些了，他甚至看起来对获得一辆汽车也不那么感兴趣了，因为他发现了一项更有趣的游戏。”

“要是他赔光了所有的钱怎么办？”我问道。

“如果碰到难关，那就得跨过去。我宁可他现在赔掉一切而不愿等到他像我们这样的年龄时再去冒险赔光一切。而且，我想这是我用于教育他的所有钱中效果最好的3000美圆，他从中学到的知识将使他受益终生。他将对金钱产生新的尊重，我想他不会再大手大脚花钱了。”

今天，我们常常是借钱来获得我们想要的某种东西，而不是把注意力集中在为自己创造金钱上。这样做在短期来看很容易，但长期来看却会产生问题。不论是个人还是国家，这都是一种坏习惯。

你能越早训练自己和自己所爱的人成为金钱的主人，结果就会越好。金钱是一种强有力的力量，不幸的是，大多数人人们用金钱的力量来对付自己。如果你的财商很低，金钱就会比你更精明，它会从你身上溜走。如果你没有金钱精明，你就将为之工作一生。

利用“信息差”

三十三年春，秦师过周北门，左右免胄而下。超乘者三百乘。……及滑，郑商人弦高将市于周，遇之。以乘韦先牛十二犒师，曰：“寡君闻吾子将步师出于敝邑，敢犒从者。不腆敝邑，为从者之

淹，居则具一日之积，行则备一夕之卫。”且使遽告于郑，……孟明视曰：“郑有备矣，不可冀也。攻之不克，围之不继，吾其还也。”（《左传》僖公三十三年）

上面这段引文，讲的是战争史上有名的弦高犒军退秦师的故事。

对于此事，军事评论家们曾经从不同角度进行过分析研究，这里从“伐交”角度略作分析，仍可以给我们一点新的启迪。

公元前628年，晋文公死后，秦穆公认为时机已到，企图杀出关中，称霸中原，决定派孟明视为大将，西乞术、白乙丙为副将，率领大军远袭郑国。谋士蹇叔劝阻说：“郑国离秦一千多里，这样长途出征容易走漏消息，误入敌方的圈套。况且郑国在晋国东边，即使得到郑国的土地，也难以长期占有，此举必然得不偿失。”但急欲称霸中原的秦穆公，根本听不尽这位老臣的劝告，坚持要出兵伐郑。这年冬天，秦师由国内出发，经过晋国峭山，第二年春天路过周天子都城北门，尔后进入滑国的地界。郑国的商人弦高这时恰巧要到周都去做生意，在滑国遇到了企图偷袭郑国的秦军。弦高急中生智，来了个将计就计。他先向秦军献上四张熟牛皮，又送去12头牛犒劳军队，说：“寡君听说您率领军队将经过我国，谨让我来犒劳随您前来的随从；我们国家不富裕，但为了您的军队在此逗留，若是住下我们就准备好一天的供奉，若是离开我们就准备一夜的守卫。”弦高在与秦军周旋的同时，又派人火速赶回郑国去报告消息。秦军统帅孟明视对弦高犒军时说的话信以为真，觉得既然郑国已经有了准备，再去攻打，不会得到什么便宜，包围它又无后援之军，于是便下令撤兵。弦高这机智灵活的一举；巧妙地挽救了自己的国家，而秦军由于劳师远袭，在回来的路上却中了晋军的埋伏。

伏，弄得全军覆没。

弦高犒军退秦师，是一次真正的“伐交”——以外交的形式，达到了迷敌的目的。当时，秦军千里伐郑，企图在郑国没有提防的情况下，实现突然袭击的目的。对于秦军来说，这次出兵的胜败结局，取决于军事行动能否保密，郑国有无准备。弦高利用犒军的形式告诉秦军，郑国已做好了迎敌准备，也就等于宣告了秦军行动计划的破产。迫使秦军不得不改变原来的企图。这里的“文”，实际上是通过迷敌——使对方产生错觉，达到了成慑的目的。

《孙子兵法》把“不战而屈人之兵”，作为谋攻的最高目标。其实，这个最高目标的实现，一靠力量成慑，二靠政略、战略威慑，三靠外交成慑。而成慑也就是示威：示成有实示，也有虚示，都是为了达到震慑敌人的作用。

一般说来，军事上的迷敌主要是通过示形用诈、显威、造势等方法，来使敌军将领在判断上发生错误，从而导致行动上的失策。弦高则是通过犒劳秦军这样一种“微笑”的外交面孔，利用敌我双方的“信息差”，造成了敌军将领的狐疑，因为秦军在进军的途中，对郑国内的情况变化并不了解，弦高抓住这一可来之机，假戏真唱，也就容易模糊敌人的心理视线。这说明，在伐交中采取迷敌之法，最重要的是利用敌方信息渠道中断的机会，巧设机关。

分析故事内容，还可以看出，在伐交中若要造成敌手判断上的错误，必须首先正确判断敌人的心理。秦军此举意在“偷袭”，企图暗中作文章，弦高清楚地认识到了这一点，便堂堂正正地来“慰问”，在明处施什谋，直接了当地戳穿了敌人的企图，这就能够顺利迫敌

就范。

懂得和善于利用别人的人

以前的媒体上，常常看见这样一些报道，某位领导人彻夜不眠地工作，我们以为这是因为他能干和负责任。但在犹太人看来，这其实是一种不称职的表现。由于他缺乏领导能力，不懂得如何把工作分配给其他的人分担，才造成“累死上级，闲坏下属”这种失调局面。

凭个人能力取胜的人，往往只能昙花一现，不会维持得太久，原因是，他们总有江郎才尽、或者心衰力竭的一天。懂得和善于利用别人的人，才是干大事的人。

犹太人的生存法哲之一是培养勤勉的习惯。在犹太人的家庭里，犹太人的父母很注意培养他们子女的这种勤勉精神。犹太人认为对于勤劳的人，造物主总是给他最高的荣誉和奖赏，而那些懒惰的人，造物主不会给他们任何礼物。但是，犹太人同时还认同《塔木德》中这样的教诲：“仅仅知道不停地干活显然是不够的。”很多成功的犹太人，对成功的要素的理解和我们普通人是不同的。我们不妨探讨一下他们的解释，从以下曾经可能被当成是我们常识的这类话题开始，它们常常被我们认为是一个人之所以能够成功以及我们自己不如他们的地方。从而了解他们是如何透过我们日常看得见、很普通的行为方式里面的误区，奇迹般地发挥杠杆效应，由此，取得了超越个人能力多倍的成就。

在少年时代，无论家长还是老师，对于我们这些学习成绩不是那么令他们满意的子女或者学生，常常给予这样的告诫，也可以说是一

种鼓励：勤能补拙，笨鸟可以先飞！只要加倍地勤奋，你就不会比别人差。直到走入社会以后，这种信念仍然成为我们生活和工作的一个座右铭，我们非要刻苦、勤奋不可，才能有成就！

但是，精明的犹太人却发现，在很多情形下，尽管我们也已经拥有相当的能力，并且也愿意付出最大的努力，却未必能够找到用武之地，因此，常常令你有怀才不遇之感，努力竟然也可能成为一种梦想，失业者就有这种体会。即使有机会让你一展身手，往往可能事与愿违，甚至让你无功而返。微信G0755678

犹太人相信，成功的企业家不是因为他们比平常人更加勤奋，才有今天的成就；虽然，勤奋也曾经是他们努力的一部分，但并不是他们能够成功的根本原因。因为，一个人即使再勤奋，也担当不了多少的工作量。当你看见他们过于勤奋的话，如果不是他们正处于起步阶段，恐怕就是他们正在走下坡路的时候了。

企业家不需要依靠个人的勤奋来争取企业的成功，关键在于他是否有能力让他的下属更加勤奋。所以，他们的心思主要是放在如何将手上的资源最充分地加以利用，而不是对自己最充分地加以利用，这是企业家同劳动者的根本区别所在。

尤其是那些成功企业家们，他们的事业之所以能够长兴久盛，甚至延传给他们的后代，秘密就在这里面。

这是因为，他们的作用在于发挥别人的才干，这是一个无限的能力源泉，足以胜任全部的工作份量，所以，没有必要依靠他们自己那

么一点单薄的力量来担当繁重的一般性事务，事实上他们既不可能、通常也没有这个能力做得到。企业家的作用，不是要贡献他们自身的能力，而是在于懂得运用和发挥别人的才干。

他们的成功，往往超越了自身能力所能达到的极限。他们的个人能力虽然有限，但基于对人才的吸收和使用，个人的不足，并不成为他们发展和成功的障碍，反而因此更显出他们在这方面所建立起来的、其他人无可比拟的优势。

当然，犹太人相信，勤劳是一个人成功的必要条件。任何时候，勤劳都是必要的。但是，无论在过去还是现在，勤奋的人的结局却会非常悬殊：有的腰缠万贯、身价不俗；有的则面临失业，生计无着！一位下属在喝醉的时候曾经这样自嘲地对犹太老板说：“讲到勤奋，你不如我；论成功，我根本不敢和你比！这是为什么呢？”老板听了，露出一脸的愕然，然后说到：“为什么你们会以为我应该比你们更加勤奋呢？为什么我非要比你们勤奋才能赚钱呢？我从来没有想过自己的钱是靠勤奋赚来的。尽管我也曾经勤奋过，那已经是在很多年以前的事，那时候，我替自己的老板工作。在那个年代，我比你们要勤奋、刻苦得多，却没有你们现在所挣的多。”

在这个社会，大部分的人都勤奋，但不是大部分的人都能够发财！靠勤奋发不了财！”

下属诧异地问道：“发财不是靠勤奋，那靠什么呢？”

老板调侃着说：“既然大家都那么勤奋，难道缺我一个，地球就不转了吗？我的长处，是提供让别人有机会勤奋的工作职位，而不是我要比他们更加勤奋！”

人类智慧的进步，让我们有可能既过得舒适，又能够享受富足生活的同时，不再依靠沉重的劳动强度，这要归功于建立在这种智慧基础上的技术和效率，令我们付出越来越少的劳动，却能够获得越来越多的工业产品，而它也正是经营者为我们带来的最大一份贡献！现实早已经证明了：我们并不比自己的祖先勤劳得多，但我们现在的生活水平却是他们远远不能相比的！这要归功于什么呢？显然，勤劳并不是唯一的原因，经营这种有别于一般性劳动的行为，为我们解开了其中的疑问，它也是我要为经营歌功颂德的理由。

犹太人的建议是：与其默默无闻地埋头苦干，不如多动些脑子！

是否应该利用别人的默许

沉默是当今社会的一大诟病，当所有人对你的事不闻不问，这是一项很不好的现象，但这一点也同样是值得利用的，即首先默许要创建一个背景，你很讨人喜爱，或你有一定的才干，或你有一定的权力，或你有一定的威信。

在这些背景下，你可以利用别人的默许为自己谋利。

加微信获取更多职场权谋资料：G0755678

俗话说：会哭的孩子有奶吃。你又没有想过这是为什么？也许那个孩子并不饿，但只要她一哭，那么父母就会给与食物。父母是这样想的，孩子不饿不会哭，与此同时，父母默许了孩子哭，聪明的孩

子会利用此大声哭，他们知道一哭就有东西吃，但是诚实的孩子在自己不饿的时候不会哭，结果，会哭的孩子往往长得更壮。

其次还有默许是交情，一旦有了交情，那你该怎么办？朋友会默许为你无偿帮忙，因此，求朋友，势必需要学会的一项技能，反过来你也要想，如果你不想被交情拖累，一，放弃交情，一个人生活，不予过多的人交流，这是很多人的生活的方式，他们会变的普通，不能融于社会的人是不可能取得巨大的成功的，二是你要能学会拒绝，

想利用别人，先想自己有什么可以被人利用

想利用别人，应该先好好想想自己有什么地方可以被别人利用

这样说的话，以人脉换人脉是最空手套白狼的方法了

如何成长-利用好身边的势

虽然我们自己迷茫，微小。但是总能从其他人身上得到很多启发，然后站在前人的肩膀上，多走一步，让自己达到高峰。

这里要说两个例子，一个是企业老板。另一个是企业技术负责人。并这两个例子，结合孙子兵法来谈谈如何利用好身边的势。

什么叫势，势就是你所处的环境，准确的说，对自己有利，自己可以利用的环境。

这其中还有一个恒定的规律，心里学里叫马太效应。

以我们老板为例，先在华科上本科，然后去国外留学，在国外有机会在激光行业圈子里，接触到将来他要竞争的产品。当自己还是一

个研发人员的时候，只是单兵作战，但是由于身边的人都是此行业顶级圈子的人，耳目渲染，这就有机会为将来与国外产品竞争。这就是身边的势，当自己没有能力的时候，要利用好身边的环境造势。大家常说平台很重要，其实是说势很重要。

接着，回国在国内一家企业工作不到一年就开始创业。创业没有资金，就从召集股东入伙，资金解决了，接下来就开发产品，以及营销的问题。请了当时留学的同学做营销顾问，已经招聘有经验技术的工程师等。

当创立企业时起，这是个非常重要的阶段。要么势越来越好，很多人因为都来帮你。要么变得很坏，没有人帮你，没有占据市场，然后慢慢消亡。

这个势我们看到了，先选择了一个门派，一定要学有所成，为将来做为基础，至少在技术上做到与对方不差上下。利用好势，无论是工作环境，还是行业内人士，说不定哪天他们都用的着，因为自己就在这个行业混。这就是人们所说的，积累人脉，说白了，就是积累势。当势已经形成，他就像滚雪球一样，越滚越大，越来越多的人来帮你，然后占据行业领导地位。人与人的差别，公司于公司的差别，即使是一点点，由于马太效应，差别也会越来越大。

在说说公司做技术研发的负责人，之前换了八家单位，从单片机到ARM，遇到工作瓶颈期，就跳槽，做技术要多积累下经验。如今才在新的应用领域，才有所起色。所以，无论在怎样的环境里，都要学会造势，变为自己的优势。加微信获取职场权谋资料：G0755678

对于个人，我们感谢环境，也感谢那些优秀的人，我们从中可以吸取他们的势，变为自己的势。虽然在此环境中竞争不过他们，但是换个环境，就成了我们的优势，这就是在他们的肩膀上前进了一步。

充分利用势利小人

经常有粉丝咨询我关于用问题、“选好人”之类的事情。我会干脆利索地告诉他们一句话：“充分利用势利小人。”

原因很简单，正人君子的价值尺度是相对固定的，没有伸缩性的。而势利小人的价值尺度是弹性的、随意的。比方单位要选一个先进个人，你找正人君子投你票，白费。因为在正人君子看来，你很优秀，可以给你满分，但别人未必太差，尤其你感觉最有竞争力的对手，也会在该正人君子那里获得满分或者90%以上的分。这样对你来说，根本拉不开差距，等于白废。而势利小人一旦被你打动，答应帮你，问题就不一样了。他可以给你打满分，同时他可以给没打动他的人打0分。这样一来，差距就出来了。

所以，在所谓民主时代，许多事情最终的决定权往往不是掌握在正人君子手中，而是掌握在势利小人手中。充分利用势利小人，你就能如鱼得水，游刃有余。仅仅依靠正人君子，即便你再优秀也只能拥有八九成的支持者，很难说胜券在握。老实说，正人君子不是通常我们所说的人脉资源，势利小人才是。因为正人君子不会慷国家之慨、慷他人之慨为你火中取栗，正人君子也不擅长搞投桃报李，尤其是不能搞“四两拨千斤”的那种不对称性“投桃报李”。正人君子的价值，就像银行储蓄一样，是一开始就能计算清楚的，一般不会有大的波动。而势利小人不同，他们能在其认为合算的情况下为你

上九天揽月，下五洋捉鳖；势利小人可以在你的仁核桃俩枣的诱惑下将河里的鱼全部放你家餐桌上；势利小人可以帮你剥熊猫皮、割大象牙、锯羚羊角。

其实，自古以来许多大人物行反间计、离间计，办成了许多大事，都是利用了那些软蛋、那些孬种、那些势利小人。金国无法利用岳飞，只能利用秦桧，而利用好了秦桧，就足以摆平岳飞。梁山泊的宋江，充分利用各种势利小人，把一千好汉赚上了梁山。但他最终没有充分利用好蔡京、高俅这两势利小人，不但失去了上进的机会，还付出了鲜血和生命的代价。

每逢风吹草动，势利小人都是一股不可小觑的势力，一种无法替代的资源。就拿我们的许多正义战争开说，我们所利用的一些人，有些确实是顾全大局、深明大义而投靠我们的。而很多，则是随风倒的墙头草，东倒吃猪肉、西倒吃羊肉，只要有肉就是爹，只要有奶就是娘，利用他们的成本也不会太高。

客观地分析，势利小人的优点其实很多，只要你善于跟他们打交道，只要你学会势利小人圈的游戏规则，只要有耐心、有毅力在小人圈里摸爬滚打。

如何利用机会适时把握机会

机会究竟是什么呢？机会是一种有利的环境因素，让有限的资源，发挥无穷的作用，借此更有效地创造利益。具体地说，在特定的时空下，各方面因素配合恰当，产生有利的条件；谁能先利用这些有利条件，运用手上的人力、物力，从事投资，谁就能更快、更容易

获得更大的成功，赚取更多的财富，这些有利条件便是机会。

无论你听过的成功故事属于哪一种，定会发现故事的主人翁都是懂得把握机会的人。他们的人生由于充满着冒险奋斗的叙事而带有浓厚的传奇色彩。人生各个阶段当中，最适当冒险患难的阶段，就是精力旺盛，对世界充满好奇，又无负债之累的年轻时代，这个阶段若不行动，年纪再大一点时恐怕就没有冲劲了！

要拿到红利，必须先拿钱投资。同理，想获得机会，则必须先有所牺牲—牺牲自己的时间、收入、安全生活、享受等，然后全神贯注地做好准备。一有机会出现，便跳起来将它抓住。

不要把机会和运气混淆，以免作出错误判断。我们欢迎运气，但不靠运气。

机会的来临，可以出自偶然，但当事人必须及时利用机会，才能为事物增加价值，为自己带来利益。要增值、获利，就要付出辛勤劳动，不要心存侥幸。

机会有三项要素：资源、利益和条件的配合。

资源包括个人知识、技能、人际关系的技巧、智慧、财富、胆量等，也包括机构或企业的人才、资本、科技、设备、现有的产品或服务，诸如此类。利益是机会的主要内容，也是创造机会的主要目标。一种条件如果不能为人们带来利益，那就不是机会。对于致富来说，利益主要是金钱的收入，另外还包括名誉的提升、形象的建立或改善；而建立名誉和形象最终也会带来金钱的收入。

条件的配合是指客观环境和创造机会的主观条件互相配合，首先是

客观因素的变化，造成有利的投资环境。例如经济复苏，人口激增。可用的土地有限，造成地价急涨，这是把资金投入地产市场的有利环境。其次是指创造机会具备足够的条件去利用这个有利的环境，例如买地、发展土地所需的资金、技术、人才等，以及创造机会者个人的眼光、胆识和决断力等。最后是指标、客观因素刚好配合。例如：在地价快要急涨时，先已预见到这个趋势，又具备投资的各项条件。

创造机会者的物质条件（资金、人才等）、个人条件（眼光、胆识等）都属于资源。能为创业者创造价值，带来利益。

机会与利用

当你在为自己的某个贵人为你提供的机会而感激涕沥,那么我要告诉你,对于你的贵人而言,可能你就是他可以利用的人.

其实所谓机会,其实就是看你有多少能量能被别人利用,事实上,被利用其实不是贬低的意思,你想想,要是一个人完全没有利用价值,在世界上生活还有什么意义呢?

其实当我们遇到所谓的贵人,给我们描述我们如果做什么什么,将来会怎么怎么样,那么你不妨问他,我做什么什么,对你有什么好处呢?

这叫换位思考,这样才不会被别人在精神上被忽悠了,而他却大把大把地享受你的好.

当然,如果是好朋友,这个逻辑不怎么实用的,但是仅仅是好朋友.所谓朋友遍天下,知己能几人呀.我有这样的知己,很幸运.

如何巧妙使用你的权力

要想实现一个人的目标，至关重要的一点就是要学会有效地利用自己手中的权力，不要害怕权力，但一定要学会对它负责。

指令性领导方式

如果没有头衔、级别和大型组织在背后支持自己，许多领导者都会感觉非常无力。当他们使用自己的权力时，领导者们经常会遇到一些更加强势的下属。遇到这种情况，只要能够学会让自己变得更加坚定，你就会发现，你所掌握的权力比自己想象得要大。

在我刚开始工作的时候，我发现自己经常对一个强势的执行官让步。一位同事问我，“你为什么要给他那么多权力呢？”我立刻意识到这位同事的观察是对的，于是便开始向这位执行官发起挑战，结果我发现他居然非常愿意让我来掌握大权。

从传统的意义上来说，权力意味着你可以主宰其他人。事实的确如此，许多在组织当中身居要职的领导者们都会用自己手中的权力来控制别人。但在很多情况下，他们都低估了自己对其他人的影响力，并且没有意识到自己的强势领导——以及过于滥用权力——的做法会影响其他人的积极性。这种类型的领导者根本不懂得下属们为什么没有发挥出最佳水平，以及为什么整个组织没有取得理想的业绩。

最高效的领导方式

许多最高效的领导者们通常都是通过微妙地利用手中的权力来获得

影响力的。参与型领导会让人们参与到公司的决策中来，并在这个过程中说服别人接受自己的决定。教练型领导者会不断向人们提供建议，帮助他们想清很多问题，改进他们的作业方式，并最终获得影响力。

虽然有些人可能会误以为共识型领导和合作型领导看起来并不那么果断有力，但事实则恰恰相反。由于共识型领导往往比较懂得如何让别人心悦诚服地接受自己的观点，所以他们的影响力反而会更大一些。合作型领导则懂得如何通过关心别人来获得对方的支持。当他们需要帮助的时候，人们就会更加愿意伸出援助之手。

专家型领导则跟其他几种类型的领导风格截然不同。专家型领导的权力主要来自于他们的专业知识水平，他们也主要通过专业水平来赢得别人的尊重。

这些比较微妙的领导方式——说服、咨询、赢得同意、专业知识等——往往比直接利用职位来控制对方更加有效。

具有讽刺意味的是，一个人手中所掌握的权力越大，他所使用的权力就应当越小。从另外一个角度来看，当你在使用自己的权力的时候，你其实是在剥夺其他人的权力。真诚领导者们知道，他们需要运用权力才能完成工作，但他们在运用权力的时候大都会采用一种比较微妙的方式。跟那种指令性的领导方式相比，他们更愿意说服下属接受自己的观点，从而在整个团队当中达成共识。通过这种方式，他们就更容易赢得下属的信任、忠诚和支持。这反过来又会帮助他们做出更好的决策，激发出下属心中更大的责任心。

如何学会利用权力

慎用组织赋予管理者的权力，擅用管理者个人权力，借用他人的管理者权力。

慎用组织赋予管理者的权力：

一、强制性权力（即威迫权力）类似于“大棒”，是建立在惧怕基础之上。

其一，强制性权力的运用是针对不服从或者有违规的人，成熟的团队是并不一定要使用强制性权力；

其二，此权力建立在惧怕基础之上，并非下属的真实意愿，强制性权力的运用会对团队建设有负面影响；

心得：管理者最好先制定相关合法合情合理之制度来替代强制性权力的运用。

二、奖赏性权力（即奖赏权力）类似于“胡萝卜”。

其一，奖赏性权力是有必要的，若没有奖赏就很难有正激励，更不会有高士气；

其二，避免滥用奖赏权，如果奖赏权不能用得其所（与需求有关），激励会产生负作用；

心得：管理者在管理过程中需适度运用奖赏权力。

三、法定性权力（即合法权力）类似于“照章办事”。

其一，法定性权力属于组织授予此职位的权力。

其二，法定性权力包含强制性权力和奖赏性权力之外，还有职位上的权威。

心得：合法权力的“胡萝卜”适度运用，合法权力的“大棒”通过完善的制度来替代。

擅用管理者个人权力：

四、专家性权力（即专家权力和讯息权力）类似于“行家”。

其一，管理者需要持续不断的更新自己的技术能力和行业知识库；

其二，拥有专业知识和技术的管理者易赢得他人的敬重；

心得：管理者需用专业知识和技术培训下属和支持上司（或他人）的工作。

五、参照性权力（即参考权力和关连权力）类似于“明星”。

其一，管理者需要练就（培养和打造）自己的人格魅力；

其二，管理者（或领导者）的人格魅力易让他人愿意跟随；

心得：管理者（或领导者）利用个人魅力引导或影响他人的行为和态度。

借用他人的管理者权力：

以上五大管理者的权力基础运用是修炼内功，组织赋予管理者的权力会得到“口服”，管理者个人的权力会赢得“心服”。

若再借用他人的管理者权力来运作组织或团队，类似于“借力而行”或“空手套白狼”，如此资源整合，管理则会游刃有余。

其一，管理者需要认知他人(下属、上司或其他人)的管理者权力的强项和弱项；

其二，管理者帮助下属提高个人的自我管理能力有助于提升团队的绩效；

心得：管理者（或领导者）借用他人之所长，整合团队资源，发挥团队最大效能。

建议：1) 完善绩效制度；2) 管理者自身修炼；3) 整合人力资源；

利用借用他人的智慧

不管你的能耐多大，一生中偶尔遇上无法解决的难题是在所难免的事。遇到难题，与其独自一人抱头冥思苦想，不如虚怀若谷虚心向他人请教。也许你的难题别人早知道答案。所谓“山外有山，人外有人，天外有天”，恒古不变的定律。

一个人的智慧虽然是无限的，但能够开发利用的部分还是有限的。“借用”他人的智慧，弥补自己的不足，未尝不是个好办法。刘备的“三顾茅庐”就是个很好的典故。

宝洁公司拥有九千名世界级研发人员，却有50%的创意来自公司之外。他们曾遇到难题：如何在薯片上一直清晰图案。直到与问题解决平台“意诺新”合作，才在意大利一家面包店找到解决方案。

“意诺新”有来自全世界十四万名“问题解决者”，他们利用业余时间解题，赢取奖金。据统计，该网站的问题解答率，比企业研发部门高30%；其中75%的解答者“早就知道问题的答案”。

诺贝尔经济学奖得主海耶克指出，消除无知的手段，有时不是完全依靠学习，而是善于懂得借用他人的智慧。

关系的最大本质在于相互利用和依靠

中国人把人的关系分成了三种。一种叫家人关系，这是最核心的一层，家人关系里对利益保护没有条件，而且不讲回报。家人关系不好的时候，当然会有愤怒和敌意，但更多的是忍耐，因为家丑不可外扬。第二层关系是熟人关系，比如同学、邻居、同事和同村乡

亲。熟人关系对人情的回报有一些期待，会通融但也有条件。第三层关系则是中国文化中最少涉及的生人关系。公事公办是生人关系的特点。生人之间往往不给任何照顾，只讲利害，对回报要求最高。

这些关系牢牢地构筑了一张庞大的、坚不可破的社会关系网。一张看似温情脉脉，实际上充满了冷漠与不信任的网。每个人都渴望拥有一张能令他人羡慕的关系网，每个人都在苦心、细心经营着自己的关系网，每个人都期望能从自己的关系网中获得利益，而关系网的最大本质，就在于相互利用、相互依靠。

于是，人人都拼命拉关系、走后门。然而，关系“资源分配永远不会平等，因为并不是所有人都能结识并有财力买通“后门”的“把门人”，所以，那些拼命拉关系的人，或许因偶尔获益而沾沾自喜，更多的情况下是看到别人走后门，自己没有关系而倍感沮丧，但不少人沮丧之后又激发了寻找后门的更顽强的“斗志”，就这样，人们屡战屡败，屡败屡战，最终形成了一个更加不公正的社会环境——一个具有特色的“后门困境”。

提拔需要利用好3种资源

第一种资源，“同盟”资源

历史上有一位皇帝叫刘邦。刘邦是草根出身，按道理来说根本没有发展的机会。当时的背景是这样的，秦朝的统治压榨让老百姓喘不过气来，基层的草根纷纷揭竿而起。刘邦所在的地方也有很多人效

仿。刘邦和几个名声很大的人一块开会研究未来，准备以抓阄的方式选出最高的头领。在具体操作的过程当中，刘邦的“好同学”萧何搞暗箱操作，把所有的“阄”都写上了刘邦的名字。刘邦心领神会，第一个抢上去抓阄，打开以后迅速让萧何宣布结果。萧何二话不说，不等其他人上来抓阄，就宣布了刘邦是大家的首领。历史是奇怪的，就这么一点小小的事情，整个改变了刘邦的命运。这个故事也提醒我们，要在职场中取得快速发展，必须依靠自己的同盟，必须建立牢固的同盟关系，才能有更多的支持和成功机会。

第二种资源，“手上”资源

秦朝的灭亡让很多专家充满了疑虑。秦朝统一六国之后，号称有百万军队。10多年之后，竟然被打得一败涂地。所有人都有一个疑惑，百万部队到底到了哪里呢？以我个人的看法，秦朝之所以会失败，很大一部分原因就在于不珍惜手中的军队，派很多人去修坟墓，修长城，把一群战无不胜的士兵，蹂躏成了一群囊包。在职场生活当中，每个人手头都有一定的资源，要有效利用手上的资源，挥霍浪费资源，会错过发展机会，也会给竞争对手以可乘之机。

第三种资源，“对手”资源

对手是我们的敌人，对手也可以转化成我们的资源。在水浒传当中，宋江的实力实在是“一般般”，后来宋江能够做到梁山的头把交椅，很重要的一条，是宋江手下的英雄好汉很多。看过水浒传电视剧的人就知道，宋江最喜欢带部队出征，打败一波敌人，就收留一帮弟兄。有优点我就用你，有缺点就想办法挖掘别人的优点，宋江

的低调和胸怀，为自己赢得了很多人脉资源。利用队友实现自己的事业叫能耐，利用对手实现自己的事业才叫智慧。职场中的每个人都都要修炼这种智慧，我要努力提升这种胸怀。

利用的最高境界：懂得“予”是“取”的手段

美国某城郊外，有块闲置多年没法利用的不毛之地，有一天，土地所有者终于想出了一个主意，他找到当地政府部门，对官员说：“我这块地不要钱，给你们盖所大学如何？”当地政府欣然接受他的建议，并马上调拨资金，组织施工，一年多的时间里建起了一所颇具规模的高等学府。有大学就有学生，有学生就要消费。地皮老板因赠地建校的义举，轻易地取得了政府支持，在校门外建起了公寓、饭店、商场、影剧院等，形成商业一条街。只一年，赠送土地的损失，就从商业经营中赚了回来。赠送土地兴办学校是很光彩的事，服务教育事业，赚取一定的利润也在情理之中，可谓“予之有术，取之有道”。《孙子·始计篇》说：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况无算乎？”“庙算”就是商议、谋划，也就是用谋。这位地皮老板正是精于庙算，巧妙地运用取予术，使一片荒凉的山坡，变为财源滚滚的商业宝地。

给予要真诚

友情的基础是互惠的。商人之间友情的基础，是利益上的互惠；挚友之间友情的基础，是心灵上的互惠。而在我们的生活中，有的人却错误地认为把友情的基础订立在利益的互惠上，这样的交友标准，是在于对方能有什么利用价值，与之交往会给自己带来什么好

处。当对方能满足自己的要求，为自己提供便利时，便形影不离，仿佛情深谊重，而一旦对方没有了利用价值，或者遇到麻烦，便推委责任，退避三舍，甚至落井下石。这实在是一种自以为聪明的愚蠢。这么做的结果，无疑是在向别人表明：这个人是多么的无情无义，又是多么的无耻。以后别人与你交往时，必然会小心提防，以免你故伎重演。

爱因斯坦说：“世间最美好的东西，莫过于有几个头脑和心地都很正直且严正的朋友。”培根说：“缺乏真正的朋友乃是一种地地道道的非常可悲的孤独，因为如果没有真正的朋友，世界只不过是一片荒野；甚至在这个意义上还可以说，凡是生性不适宜于交友的人，其性格是禽兽的性格，而不是人的性格。”真正的朋友把友谊之情永恒为知心的倾诉，敞扉的宣泄，温暖的安慰，愉悦的同享，希望的共勉，疑虑的消解和劝告的真诚。我们实在需要太多太多真正的友情，只有真正的朋友才能给予我们情感的寄托。

任何给予都必须是主动的心理状态。在公共汽车上，你给老幼病残孕妇让座，是你主动地发出恻隐之心，把关心投注于人，然后才产生给予的行为。越能主动帮助别人，就越能建立良好的人际关系。主动地给予，表示一个人的热心，很容易就能化解人与人之间的寂寞与隔阂。

我们给予别人的必须是爱，因此对给予的结果应负起责任，同时也要尊重对方的种种情况。如果我们给予的方式，伤害了对方的自尊心，给予就丧失了意义。自己得到的回应，也必然不愉快。比如，长辈为了晚辈好，才指出晚辈的错误，但如果过分，就会变为辱

骂，结果得到的是敌意和反抗。朋友与同事，也往往因耿直的诤言，带来怒目相向，而破坏了和谐的关系。

给予是没有条件的，有条件的给予会变得丑态百出。为了讨好别人而表示笑容，固然也在表达亲切，但因为缺乏真诚，而变得生硬、勉强，令人厌恶。同样的，心中有所要求，才给予对方好处，对于真正的人际关系，没有实质性的益处。因为它可能带来更多的渴求，变成贪婪的操纵。

给予通过行为而实践，无论给予的内容是什么，不外乎使用语言、姿势、表情和行动等手段。因此给予的行为态度，会影响给予的内容和品质。古人说，廉者不食嗟来之食。不礼貌、不尊重的赏赐，对方即使接受，也不会感激。因此，你要注意平常的言行态度，因为它也是我们给予的一部分。

给予，不能只对人类，而是要普及到大自然中的各种生命现象。现代人谈保护动物，维护生态，古人称之为“众生平等”。大自然是人类的老师，但是在人类自强以后的不知什么时候，人类开始征服自然并以征服者自居，殊不知人类在征服自然的同时却让自然惩罚了自己，真可谓玩火自焚。人类能善待大自然的一草一木，能够对大自然的生命现象给予维护，大自然也一样会给予回报。

学会利用下属的优势

一个人的优势意味着做某件事能持续近乎完美的表现。主管，你运用好你下属的这种能力了吗

在你的团队中，是不是通常都有以下这几类人？对这几类人，该如

何利用他们的优势，又如何让他们持续发挥优势呢？

利用优势也非无视弱点

许多时候，人的优势和弱点并不是非此即彼、相互对立那么简单。比如：有的人乐于助人，具有合作精神；但同时又非常具备竞争意识，在不完备的情况下可能具有破坏力。这样的员工，一方面善于协作，但另一方面又会挑起事端。

因此，在利用员工优势的时候，也不能无视他的弱点。一个很好的解决办法是将能力互补的员工形成合作搭档，既相互支持又相互制约。比如：有的员工服务意识很强，但常常无原则，那么就需要请原则性强的员工与他搭档，会使得既服务周到又兼顾双方的利益。

如何优化“工作狂”

“工作狂”型员工，其优势通常是具有很强的成就意识和执行力，同时也通常都具备很强的技能和才干。首先，主管要让他感觉到：“我很重要。”不要害怕你时常让他加班他会不高兴，这样的员工通常喜欢忙碌，如果闲下来则会产生不安全感。

其次，帮助他测量和量化自己的工作。这样会让“工作狂”更产生成就感。而且，对于工作狂不仅要进行赞美和奖励，更要给他定下更高的目标，让他去完成，这样他的干劲会更大。要不断挖掘他其他方面的优势，为他创造更多挑战自我的工作机会。

再次，给他适合的搭档。“工作狂”通常最讨厌“懒人”，你要将同样勤奋并且具有合作、辅助精神的人安排给他，与他共同工作。

如何优化“万能胶”

这类员工，他们的优势通常是适应性强，有一定的行动力，但弱点是没有特别突出的能力优势，也较容易随遇而安。因此，主管要告诉他你对他的定位，你给他设计的工作方向。比如：这类员工比较适合执行需要立即行动的短期任务，同时他们会在执行一项新的任务中找到舒适感，从而感觉到自身能力的价值。

对于这类员工，主管还要有意寻求他的能力优势，比如：专注度、学习能力、服务意识（通常这类员工还会有这些优势）。可以让让他们去做一些员工的辅导员、客户服务之类的工作。

由于这类人通常是灵活多变的人，因此他们的弹性也非常大。主管不妨交给他们一些需要调整和持续改善的工作，并且让他们将经验总结下来。

如何优化“知心人”

这类员工，通常都是非常善于沟通、善于建立社会关系的人。无论是对内部同仁，还是对外部员工，沟通都是他们最擅长的优势。对于这样的员工，不妨让他们担当团队的润滑剂、传播者和纽带。当然，主管同样要发掘这类员工的其他优势。比如：这类员工如果具有分析能力、审慎的态度、公平之心、体谅他人的优势，那么就可

以有更大的发挥空间。

甚至，让他成为你的副手或耳目。因为他的这些优势是一个成熟期的团队中，上司所需要的能够帮助自己推进团队事业的人。

最后，说到运用员工优势的原则，那一定是：让员工在自己擅长的领域工作。很多主管常常高估了激励的力量，要知道在自己擅长的领域工作，即使没有激励照样可以干得很好。同理，激励也不可能使一个人在自己不擅长的领域做出优秀业绩。让员工的优势，和他的工作任务匹配，一定会让你事半功倍。

学会利用自己的优势战胜对方

避免迎头正面作战。你的策略应该是利用自己的优势与同一领域的大公司竞争，而不是硬碰硬。用巴克思戴尔的话说就是“从熊和鳄鱼的争斗中得到启示：它们的战斗结果取决于它们的战场——是陆地还是水中”。

举个例子来说，如果你是一个小零售商，想与超市巨霸竞争，那么你最好避免与大企业面对面作战。这种人与人之间的直接接触对这些小店来说十分重要——它是沃尔玛这样的大店想做而又做不到的事情。

当一个知道自己想要什么时，整个世界也将为之让路。日前业界关于高级白领、大学生创业的大讨论方兴未艾，而沿海地区松绑在职创业的相关政策更可被视为自主创业环境日臻成熟的——大标志。在此总结了六大创业要素。

1、冲在竞争前列

谈到成功秘诀时说，成功不是因为你有往冰球所在方向滑的能力，而在于总是往冰球将要落脚的地方滑。如果你将其用于企业，你就掌握了成功的关键。

那么你怎样确定你的商业落脚点呢？建议你考虑一下“顾客的购买习惯的变化。还有技术方面，现存的和潜在的竞争方面，以及最重要的，你的企业和你的竞争者们都在做什么，你怎样才能做得与众不同”。

2、扮演弱者

这句话让人脸红，因为扮演弱者听起来不像个好主意。有意地跟在你同行业的巨人后头似乎只会给你带来灾难，其实不然。

对这种企业，你可以既利用它的劣势，又可以利用它的优势。吉姆·巴克斯戴尔说他正是从创建联邦快递时学到的这点经验：小企业在与有名的大企业竞争的时候也有其优势。

比如说，大企业想要迈大步子很难。他们的员工都比较保守，不善于接受挑战。并且他们有太多的事情要做、要担心。

3、要有独到的见解或独家技术

拥有独到的见解或独特的技术是走向成功的关键，但也是最难做到的一点。显然，你独到的见解或技术是你的优势所在，就好比如果你掌握苹果公司麦金拖什微机操作系统，那么你就掌握了这个关键一样。

企业家舒尔茨对此如是解释，“如果你能竖起一座屏障挡住许多竞争者冒出来在你立足之前抢走你的市场，你的成功机会就大大提高了。”当今社会如何找到独到的见解或独特的技术呢？专家建议在如下领域寻找市场：生物技术、软件、电讯。注意这里可没包括咖啡馆。

4、经营得当，追求完美

考克应学生们的要求给他们讲一讲他作为企业家的经验。其中考克问这些未来的工商管理硕士们一个问题：如果考克打算创建自己的公司，他首先应该做什么。学生们的回答非常具有商学院学生的代表性：

“做市场调查。”“雇广告代理。”“找一个好的公共关系公司。”有一个学生提示说他的同学回答得都不对。这位未来的企业领袖对考克建议“最重要的事情是将重心放到质量上”。

考克回忆说他当时的反应是，“这句话到底是什么意思？”考克说他非常吃惊地发现所有的建议中竟没有一个学生提到他认为既明显又关键的一件事——酿制好一点的啤酒。

如果你没有独到的见解或独家技术——即使你有——企业家们建议只

有经营得当，才能稳操胜券。即使你拥有某种产品的专利而且对此严格保密，也不能保证你将来能赢利。真正的竞争佼佼者那些经营得当的企业：

企业的关键不取决于一个伟大的观点或专利，而是取决于对某种策略不断提高的经营和改善。

5、变劣势为优势

避免正面冲突的另一种说法是变劣势为优势。迈克尔·戴尔曾经在20世纪80年代中期运用过此策略：突然间我们的竞争对手们的服务显得有些落伍，而且实在太慢。

即使在今天，如果你把计算机拿到经销商的服务中心维修，维修时间可以达到两星期长——跟第二个工作日比起来时间未免太长。即使如此，也不能保证计算机完全修好。我们占据了明显的优势。这样，我们把计算机行业最初的劣势变成了巨大的优势。”

6、为他人着想——要有人情味

最后一个创办企业的要素——要有人情味——听起来有些令人吃惊。但这是我们的一些企业家们竭力提倡的要素。

为他人着想是任何企业成功的最关键所在，许许多多公司的经验证明，“做到有人情味儿”会对企业大有裨益。早在1994年，两家民意测验的结果便佐证了这一论点。

不要气馁。不要因为你弱小就害怕没有机会因而止步不前。兔子也许可以逃脱狐狸的掌心，但更胜一筹的是弓起后腿，再跳出去进行更有力的反扑。就是一很好的例子，坚持自己的创业之路，成功将

传统上对借光术评价不高，它为君子所不齿。诚然，小人惯会沾光行骗、欺世盗名、狗仗人势，但这并非借光本身的错误。只要动机纯正，借助各种外力提升自己的知名度和办事效果，它就是被社会承认的方式之一。我们不可对此妄加指责，斥其一无是处。很多人都会有一个误区，觉得似乎一提借光便是借某人的势力，其实这是片面的误解。借权贵名流为自己所用，只是借光的常见形式，实际上凡是能让我们为人做事增光添彩的人、物、事、情，都是借光的范围，比如祖宗、衣服、籍贯、才智、言论等等，不一而足。

狐狸是很聪明的动物，由于它没有力气，个子矮小，因此处境不利。在森林中，狐狸得不到应有的尊敬，没人真正把它放在眼里。为了克服这一缺点，对于狐狸来说，有一个办法就是说服老虎与它做朋友。通过与力大无比、令人敬畏的老虎密切交往，狐狸可以伴随老虎左右在丛林中四处随心所欲地行走，而且享受给予老虎的同样的提心吊胆的尊敬。即使老虎不在狐狸身边，但凭狐狸与老虎交往甚密，也足以保证狐狸在旷野中得以生存。

假如艾萨克·斯特恩从来没有拉过小提琴，那么他永远也不会成为我们今天所认识的艾萨克·斯特恩。具备了精通这种乐器的本领，艾萨克·斯特恩便成为举世闻名的人物。由于同样的原因，不管你从事哪种专业，你的工作都能成为你的“老虎”，而给你带来无比巨大的威力。

在现代社会，这种手段已在政治、经济、文化以及外交等领域得以广泛运用，而且大有日趋扩展之势。对于人际交往而言，它不失为一种提高自身形象、扩大自己影响的策略和技巧。你可以巧借名人，如在交谈中常提到一些身份最高的人的名字，你在别人眼里就

不会远了。

学会借用别人的声望

借光计由来已久，中国自古有很多智慧谋略与之有关，比如，狐假虎威、攀龙附凤、借刀杀人、拉大旗做虎皮，等等。

不同寻常；巧借闻名地点，如对有地位有身份的人常去的地方，你不要不好意思提起，这也可以作为提高你的身份和能力的资本；巧借名言，如请社会名流为你题词作画，请专家教授为你著的书作序，请明星为你签个名等等。这些做法虽然有沽名钓誉之嫌，但其实这是一些人具备“敢为天下先”的眼光，是人的正当追求。而借助名人提高自己的社会知名度，也越来越成为被社会所承认的成名方式之一。

由此可见，一个有声望的人即使是将一个平淡的字送给了你，也比1000个普通人长篇大论地给予你赞美更有威力。

翻开历史史册，古往今来的成功者，谁都不是一生下来就大名鼎鼎，一出山就风光耀眼、一呼百应的。他们大多数总是先隐蔽在某些大人物的后面，借他的面子来笼络各路豪杰，借他的声望来壮大自己的声势，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，把别人一口吃掉。在做到这一步之前，先把自己的狐狸尾巴藏起来，拉一面大旗做虎皮。

不管具体动机如何，要永远记住拉大旗拉的就是别人的声望和面子。做生意则更要找名人合作，像美国著名影星克拉克·盖博在电影中脱掉衬衫，赤裸着身子，就这么一个简单的镜头，竟然使得美国贴身内衣的销售量急剧下降。而英国王妃戴安娜带头穿平底鞋，英国市场上的高跟鞋就无人问津了……这些都是名人效应，它能发挥常人难以想象的作用，如果你能有意识地加以利用，就会快速地提高自己的声望。

学会利用自身品牌

学会利用自身品牌

刘备是怎么样一步步走向他的事业巅峰的？其中最主要的因素是刘备注重树立自己的品牌即个人的名望。先来说一下出身背景，刘备的出身贫寒，他是中山靖王之后，仔细说起来他都是第十三代了。而，按照古时代帝王的生育标准来算吧，和刘备是同样身份的人至少也得过万吧。刘备这个皇叔身份，稍显不靠谱，但在官场混的话，多多少少能拉近自己与刘官员的关系。刘备、关羽、张飞桃园三结义在一定程度上也成就了刘备日后提升名望的关键。然后，再来看一下刘备提升自身身价的途径。刘备拜了当时两名有名的名士为师。倚仗着这一重新的身份。他就可以结交许多名人学士，也可以书这是他的另一个身份。他的同学有一些，当时是出身官宦之家。比如说，公孙瓒。有了官宦背景，以及师从明门之后。刘备还需要进一步提升自己的名望。接下来，靠的是他在实践中历练自己了。在曹操发出讨伐董卓的群雄令之后，各路将领顺应时势，开始集结，其中也包括公孙瓒。这样一个宏伟的场面怎么能少得了一心想得要得志的刘备呢。由于当时，刘备的实力还比较弱，就没收到邀请。刘备，为加入这样依次武林盛典，在公孙瓒出行的山路上等待了三天，才得以机会同行。到了曹操的会所之后，曹操得知刘备皇叔的身份后也就得以赐座。在斩杀华雄的事情上，关羽主动请缨，曹操看关羽的样貌与身材之后，表示自己的信任，就以温酒给关羽送行。上演了一出“温酒斩华雄”。刘备受兄弟的裙带效应，个人名望进一步提升。其实，能在此次群雄会面之中崭露头角对于刘备来说都是一次个人事业上的一次突破。之后，刘备就在一次次的战事中，不断提升自己的名望。虽然，胜少负多，但他一贯实行与曹操相反的仁德也深入人心，他也就逐步巩固了群众基础。有了名望，网罗天下贤才也就更加容易了。所以，刘方的综合实力一直都在暗

中增长。至于天下三分，刘备的事业达到了顶峰。

以上是以一个独特的视角看待了刘备的底气何在，刘备何以走向他的事业巅峰。其实，我们个人要想成功的话，也就做好个人品牌的打造。也许，我们没有一个很好的出身。但是，我们从名师。当然，名师也不是什么人都收的。名师，也针对有实力的人才收的。所以，自身实力的培养很重要。从名师，结交到优秀的同学，进一步扩展自己的人脉圈。再者，我们要在大场面中锻炼自己，在竞争中磨砺自己。像古时候登过高雅之堂的人肯定别人也会对他刮目相看。

现在也是一样，重要场合登场机会的争取都很重要。这也是提升自身名望的机会。还有最重要的一点，对于个人品牌打造至关重要，即为人处事。我们在平时，就应该注意自己的一言一行。因为，这是别人对你最直观的印象。我很推崇修身，因为只有先修身，才能齐家，治国，平天下。以上各点就是经营人脉之道，也是个人品牌打造，树立名望之道。

学会利用权威

权威效应又称为权威暗示效应，是指一个人要是地位高，有威信，受人敬重，那他所说的话及所做的事就容易引起别人重视，并让他们相信其正确性，即“人微言轻、人贵言重”——领导者的权威角色。

美国心理学家们曾经做过一个实验：在给某大学心理学系的学生们讲课时，向学生介绍一位从外校请来的德语教师，说这位德语教师

是从德国来的著名化学家。试验中这位“化学家”煞有其事地拿出一个装有蒸馏水的瓶子，说这是他新发现的一种化学物质，有些气味，请在座的学生闻到气味时就举手，结果多数学生都举起了手。对于本来没有气味的蒸馏水，由于这位“权威”的心理学家的语言暗示而让多数学生都认为它有气味。

“权威效应”的普遍存在，首先是由于人们有“安全心理”，即人们总认为权威人物往往是正确的楷模，服从他们会使自己具备安全感，增加不会出错的“保险系数”；其次是由于人们有“赞许心理”，即人们总认为权威人物的要求往往和社会规范相一致，按照权威人物的要求去做，会得到各方面的赞许和奖励。

在企业中，领导也可利用“权威效应”去引导和改变下属的工作态度以及行为，这往往比命令的效果更好。因此，一个优秀的领导肯定是企业的权威，或者为企业培养了一个权威，然后利用权威暗示效应进行领导。当然，要树立权威就必须要先对权威有一个全面深层的理解，这样才能正确地树立权威，才能让权威保持得更加长久。

在现实生活中，利用“权威效应”的例子很多：做广告时请权威人物赞誉某种产品，在辩论说理时引用权威人物的话作为论据等等。在人际交往中，利用“权威效应”，还能够达到引导或改变对方的态度和行为的目的。

权威暗示效应的寓意：迷信则轻信，盲目必盲从。

不怕被人利用，就怕被人利用了

“被”人利用

我们在生活中会经常遇到一种烦恼，那就是“被人利用了！”

一个人有可利用之处，说明这个人是有用之人，有价值的人，能够

派得上用场是好事。为什么反而会产生烦恼、觉得窝囊、感到晦气呢？关键在“被”字上，这个“被”字在这里有着比“被动”狭窄得多的特定的含义，成了贬义词。它的意思是受到了不正当的、不情愿的、不该有的利用，其特点往往是在事后才知道自己被“蒙骗”了，被“白使唤”了，被别人“当枪使”了，当了“替罪羊”了。令人愤慨和沮丧的程度，仅次于被栽赃、诬陷。其

中主要包括以下几种情况：

一，知情权被剥夺了。他被利用的真正目的被隐瞒了，受到了欺骗。譬如，现在的老年人都怕死，都想在这个世界上多活些时日，所以不惜花钱特别看重保健，一些骗子就利用这种老年人的心态，组织一些健康讲座，让他去听免费的保健知识，结果是千方百计地要他购买保健品。又譬如，让他给朋友带一封问候信去，里面却充满了辱骂之词。

二，报酬权被剥夺了。被利用来为别人获取了利益，而并没有得到应得的回报，不给报酬或少给报酬，所创造的剩余价值受到了不应有的剥削。譬如，一位编剧参加了一部戏的集体创作，其他人光是动嘴讨论，全剧由他一人执笔写成，稿费却由剧组全体人员平分。

三，休息权被剥夺了。被“鞭打”了“快牛”。利用他的人以“能者多劳”、“非你莫属”、“这是对你的信任”等甜言蜜语，让他额外地、超负荷地工作，难得有劳逸结合的日子，用他的“多劳”换取别人的“多逸”，使无能者和懒汉占了便宜。他自己却碍于情面，有苦难言。

四，立了大功劳，却无好下场。这是很惨的一种被人利用了的结果。

果，翻开我国古今的历史，特别在忠臣良将之中，是最为屡见不鲜的遭遇。对于这种情况或者说这个规律，说得明白不过的是汉朝开国功臣韩信在被刘邦抓捕起来以后的一段话：“果若人言：‘狡兔死，走狗烹；飞鸟尽，良弓藏；敌国破，谋臣亡。’天下已定，我国当烹！”

避免发生上述种种情况的办法是：不要轻信甜言蜜语，不要受小恩惠的引诱，不要磨不开情面。“亲兄弟明算账”，“先小人后君子”的做法，就是从教训中得出来的。作为当代人，应当有法律观念和自我保护意识。所谓“君子协议”和口头许诺往往是靠不住的。那些为了私利而使用哄骗、蒙骗的手段利用他人的人，绝不会讲什么信义。他们认为可利用时，能给你一定的甜头，相当的好处，不低的地位，较高的荣誉。当他们认为已经无利可用或者可能对他有害的时候，就会将其抛弃甚至置之死地。俗话说“过河拆桥”“翻脸不认人”、“恩将仇报”、“杀戮功臣”就指的是这种不义之人。

然而，除了有烦恼的被人利用以外，还有主动的想被人利用，甚至千方百计、想方设法去拉拢人来利用自己。我们知道，有利用价值的人，都是绝顶的聪明人，有真才实学、有本事的人。这样的人，在他们的聪明才智和价值没有显示出来，没有被社会认可之前，他们就是一堆臭狗屎，一文不值。怀才不遇，这是他们大部分人的归宿。他们满腹经纶、一身雄才大略的真本事、一腔为国为民的热血，只能和他们的一付僵尸带进火葬场。官场上的“任人为贤”的话，永远的是一句屁话、假话。

在这种环境下，就产生了“伯乐”现象——尽管这是微乎其微的极

少。其实，所谓的“伯乐”也不是真正举贤的好人，也自有他心里的阴暗面：就是利用他被举的人来为他效力。凡“伯乐”者，都权高位重，对治理份内之事或力不从心；或无能为力；或懒于勤政……譬如说：一个领导什么都要你去管理、去鞭策，要他们一个个都要拿出政绩，他们的政绩就是你升迁的资本，他们的败绩也是你下台的隐患，而你的位置是靠吹牛拍马上来的，既不学无术，又没有管理的真本事，只好去物色一个有真才实学的人来代替你，这样你这个“伯乐”就与他一拍即合，将其招至麾下，安一把办公室主任的交椅给他，专抓业绩，知遇之恩，没齿不忘，穷尽聪颖智慧、使出吃奶干劲，终将业绩抓了上来，你升迁在即，也不忘他的功劳，赏部门领导职位给他，也是人之常情。你飞黄腾达而去，他走马上任如愿，两人各有所得，何为而不乐？你还多得一个举贤的美誉，职场由此可见一斑。

一个社会，如果能够人尽其才，各得其所，都能明白工作的真实目的，都能得到合理的报酬，公正的升迁，有了好心，做了好事都能得到好报，那样，“被利用”一词就不再含有贬义了。人们也就再没有所谓被利用的烦恼和抱怨了。譬如三国时期的诸葛亮，他纵然历尽千辛万苦，直到劳累而死，我们读一读他的《出师表》就可以知道，他不但没有一丝被刘备利用了的感觉，而且对刘备怀有报答知遇之恩的情感。假如刘备长寿，而且在谋臣诸葛亮的帮助下灭亡了魏、吴等敌国，最终平定了天下，会不会怕诸葛亮功高盖主而把他“烹”了，也很难说。那就要看刘备的品质和晚年的变化了。不过也不必担心，如果真是那样，以诸葛亮的聪明，他会效仿张良自动功成身退的。