

成事的关键是拿到核心资源

一个人想成事，最关键的就是拿下核心资源。所谓核心资源，对 to B 生意来说，就是权限、资本、业务。

而这些核心资源，都是沉淀在关键人身上的，谁能搞定把握这些资源的话事人，谁就能当老板。

很多年轻的职场人都有技术崇拜，认为专业人才最重要，最稀缺。

其实专业人才是干活的，根本不稀缺，这只是一个成本问题。

公司招一个程序员，30 万招不到可以 50 万去招；请一位 CFO，150 万请不到可以 300 万请。只要有预算，市场上的专业人才多得是，营销、技术、财务各类“人力资源”都有，这不叫核心资源。

但如果一个公司没有老板呢？

那就没人运作这个事，这个事根本就不存在。这就不是成本、质量、效率的问题，而是一件事能不能成的问题，是 0 还是 10000 的问题。

做 to B 的生意，是绝对离不开搞关系，搞人的。

举例来说，如果你是一个做企业服务的小老板，你大部分的时间都应该和园区领导、大客户、银行、财税局工商局的人泡在一起。

你这个事能不能活着活得顺畅，取决于你搞不搞得定相关厅局处所的关系；你这个事能做多大规模，取决于你能搞定多少园区，有多少企业客户；你这个事能不能赚钱，取决于大客户贡献的利润率，这也是你的基本盘；你这个事的关键环节能否开展，比如账期垫资，取决于有几个银行行长能帮你打备份。

这些才是核心资源，都搞定了，打通整个链条，你做企业服务这件事，才能成立。

能不能拿到核心资源，决定了你能不能成事；能拿多高的核心资源，决定了你能成多大的事。

而这又是相辅相成的。

你要有省里的关系，市里办事就方便很多；你有市里的关系，亮给区里县里，那也是大概率畅通无阻；如果能打通关键厅局处所，有了这些人脉，项目、客户什么的，还是问题吗？

至于具体干事，可以交给团队，当然也得有本事接住，做砸了肯定不行，那就是在透支你的核心资源。但是干到及格线以上就够，从运作事的角度，不是最关键。

所以，老板之所以是老板，就是因为他能对接到成事的关键话事人。

怎么对接呢？

抛开工作中的场景，会议、活动先不说，最重要的就是各类茶局、饭局、酒局，又以酒局为最重要。具体链接人、搞定人的技巧，话题太大，先不展开。

如果你对搞人际，喝酒攒局这些事不理解，或者很抗拒，那基本上你很难做成大一点的事，很难赚到大一点的钱。至少在 to B 的业务上，你没什么希望了，安心做个干活的也挺好。

也不要觉得只有国内是这个风气，全世界都是如此，做企业如此，做投资，搞郑治，更是如此。

这篇对于职场人来说可能有些超前，但当你自己做老板/领导，或者离老板/领导更近的时候，你就会知道我说的对不对，你对“核心资源”四个字就会有更深的理解。

一个个觥筹交错头晕的夜晚，一遍遍攀关系闭门羹遭受的白眼，一次次在“看门小鬼”面前的低头，一班班最早却无功而返的航班……

想成事，先想想能不能吃得了这个苦，受得了这个委屈，放下自我，坚持N年，没有退路，直到做成。

埋头干活安心领工资，到点下班回家做饭周末双休，小白领网红店打卡拍照什么的，不存在的。

成事的人，和干事的人，看到的是不一样的天空。



更多文件请添加微信：jakenian