

赣西刊

总编辑 刘建斌

国内统一连续出版物号 CN 36-0025/06-12

主管主办 宜春市广播电视台

编辑出版 宜春广播电视报社

承印 江西新华报业印务有限公司

出版地址 江西省宜春市袁州区文体路146号

邮政编码 336000

卷首语

责编 杜王利

成功的秘诀

文/胡险峰

曾经有位企业家这样说过：“利用别人赚钱的人，才能赚大钱。”我佩服凭真本事吃饭的人，更佩服善于利用别人的长处补己短处干事业的人，因为凝聚众人智慧才能取得更大的成功。汉高祖刘邦带兵打仗不如韩信，运筹帷幄、决胜千里不如张良，治国安邦不如萧何。刘邦的真本事没有一项能比过别人，他之所以成功，正如韩信所说：“我会带兵，但高祖会领将。”

你聪明，我会用你的聪明，那说明我比你更聪明。最聪明的人善于将别人的力量凝聚起来，为己所用。

这个世界上有真才实学的人，大多没有取得成功的原因，在于他们的精力都用在自己的才学上，没有注意利用别人的长处。人生成功的捷径，就是将别人的长处最大限度地变为己用。

美国德克萨斯州有个奇特的大富翁，在家中做了一个大水池，里面养了许多凶猛的动物，像水蛇、鳄鱼之类的。有一次，这位大富翁在家中举办大型舞会，高兴起来，就领着大家来到这个水池旁，对众人挑战般地说：“如果谁敢从水池的这一端游到另一端，我可以给他三个优厚的奖励条件进行选择：第一，一百万美金；第二，一千英亩土地；第三，可以娶我年轻美貌的女儿。”他的话音未落，就有人“扑通”一声跳到水里，以几乎破世界纪录的速度飞快地游上了对岸。

富翁一看，居然有人这么勇敢，应该兑现自己的诺言。于是问这位勇士：“你想要一百万美金吗？”这位勇士摇头说不。“那么是一千英亩的土地。”答案仍然说不。“看来你是想要我年轻美貌的女儿了。”当这位勇士又说不时，富翁有点火了：“你这也不要那也不要，到底想要什么？”这位勇士立即回答：“我想要知道是哪个混蛋把我推下去的。”

这个故事告诉我们，恐惧感对人有极大的威慑力。别人不做，你可以威慑甚至

用枪强迫他去做。你平时跑步可能不快，但如果现在后面有只老虎追你，我相信你此时的跑步速度是前所未有的。

前几年清明节，我带着儿孙去扫墓，小孙子在后面走不动。我谎称：“你看你看，后面有一只野兔子追来了罗！”小孙子一听，爬山比谁都爬得快。

假如有一匹驴子，怎样让它进磨房呢？用强迫的方法，鞭打、硬拽，显然愚笨。聪明人是在驴子的鼻子前面挂一根胡萝卜。驴子喜欢吃胡萝卜，就会往前去吃，但胡萝卜挂在驴子的鼻子上，驴子向前，胡萝卜也就跟着向前。这样，胡萝卜始终在驴子前面，引诱驴子向前奋进。

利诱，是让人做事的第二种方法。

唐朝李世民外出巡游，看着河上来往穿梭的船只和岸上忙忙碌碌的人群，问随从：“他们忙什么？”随从答：“他们有的做生意，有的赶考，有的外出……”李世民笑着打断说：“人来熙熙，皆为利来，人来攘攘，皆为利往。”

世人百般忙碌为哪般，李世民一语道破真谛：利。利，就是引诱人的最好的胡萝卜。

在日常生活中，如何让一匹马喝水？强迫，将马头按到水里，这种方法谁也不会选用；利诱，马喝了水给它奖励。马没经过训练，此时最好的方法是给马吃草，在草中放盐。马吃了盐，就会口渴。口渴了，自然要喝水，这时你不让它喝还不行呢！让马喝水的最好方法是，让它心里想喝，自己要喝。同样道理，让人做事的最好方法，就是让他心里想做，自己要做，激发起他内心的渴望。

强迫、利诱，只是一种外在力量，虽然它有时也能引发人内心的欲望，但毕竟是单调的、肤浅的。而激起人内心的渴望，却是一种思想方法，阐明了问题的关键：以调动人内心的渴望为出发点。这样焕发的力度才最深沉、持久，才巨大无比。

