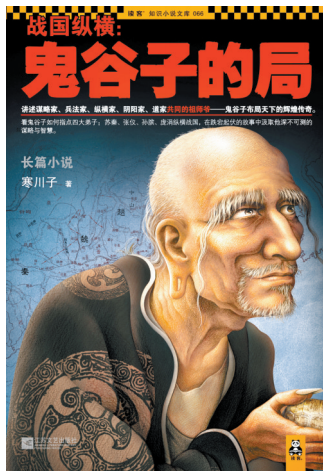


12

## 孙臧和庞涓结缘

## 力拔千钧的细致

4



鬼谷子布局天下的辉煌传奇

庞涓从安邑逃出，在渡口等不到船，看到一家客栈，就进去点些酒菜，一边吃饭，一边候船。

孙臧拿着随巢子的锦囊，前往云梦山寻鬼谷子，一路颠簸，刚好也到了这里。

孙臧、庞涓各自吃喝，谁也没有说话。孙臧吃饱后，朝柜台叫道：“小二，结账！”孙臧在身上摸了一通，竟无分文，他手足无措：“在下——在下真——真——”

掌柜的摇头晃脑道：“看你一副温文尔雅的样子，纵使在下多见多识广，也差点儿被你蒙了！客官没钱也罢，这么着吧，咱们做个交易，一个布一个响头，你只要给我磕五个响头，咱就两不相欠！”

掌柜的说完，顺手拉过一张矮凳，张开衣襟坐下。

孙臧何曾受过这般羞辱，脸憋得像只紫茄子，指着掌柜的说：“你——你——为此区区五布，竟然这般欺人！”

孙臧怔在那儿，脸上红一阵白一阵，正在这时，一块金子“啪”地飞来，刚好落在孙臧面前的几案上。金块弹跳一下，滚落到地板上，又弹几下，方才定住。

掌柜的陡然一怔，扭头看去，正好与庞涓冷冷的目光撞在一起。庞涓从牙缝里挤出一句：“掌柜的，你看这块金子值不值五布？”

掌柜的知道遇到硬茬儿了，连声说道：“值，值，值！”

“若是值的话，就折算五布，权抵这位壮士的饭钱！”

庞涓从鼻孔里哼一声，冷冷

地说道：“掌柜的，尖酸刻薄之人，在下见过不少，似你这般嘴脸的，却是第一次遇到！就为区区五布，你竟然百般羞辱这位壮士。见到金子，难道就想一拿了之吗？”

话音落处，庞涓脚底暗暗用力。掌柜的疼得龇牙咧嘴，却不敢喊疼，仰脸赔笑道：“爷说得是，在下这就向壮士赔礼道歉！”

掌柜的转向孙臧，跪下叩道：“壮士爷，适才小人有眼无珠，多有得罪，在此赔礼了！”不待孙臧应声，他就从地上爬起，将膝头的灰土拍了拍，阴沉着脸走向柜台。

孙臧起身，对庞涓深深一揖：“恩兄在上，请受卫人孙臧一拜！”

不消一刻，掌柜的领着二十几名军卒直奔客栈而来，带头的是名军尉。他们赶到时，庞涓、孙臧已喝完那坛老酒，孙臧一边与庞涓说笑，一边包扎方才打开的包袱。

庞涓将手按在剑柄上，目光鄙夷。众军卒各自挺了挺兵器，却无人敢先上前。

孙臧陡吃一惊，望着庞涓道：“龙兄，这——这是怎么回事儿？”

众军卒渐渐围拢上来。庞涓瞧准空当儿，大喊一声，与孙臧二人一齐用力，杀出一条血路，径奔向一条小巷。众军卒不敢接近，却也不敢不追，有了这档子事儿，二人不敢再去渡口，只能落荒而去，逃往一片林中。

庞涓沉思片刻，道：“孙兄既已看出，在下就不隐瞒了。其实在下并不姓龙，也不是大梁人氏。在下姓庞名涓，家住安邑，近日与奸贼陈轸结了怨！”

“奸贼陈轸？”孙臧惊愕，“庞兄所说，可是魏国上大夫陈轸？”

“正是此贼！”庞涓咬牙切齿，“此贼阿谀逢迎，嫉贤妒能，陷害忠良，使我大魏终有河西之辱，堪称魏国大奸。此为国事，暂且不说。几个月前，此贼勾结秦人公孙鞅，极力蛊惑君上称王，听说家父曾是周室裁缝，能制王服，便使人寻上门来。家父以不合王制为由，坚决不从。此贼恼羞成怒，囚禁家父，强逼家父制作王服。在下去救家父，此贼却暗设埋伏，加害在下。幸有好友罗文舍身相救，在下方才逃过一劫！此贼不甘罢休，将在下诬为杀人凶犯，令官府四处缉拿，欲除后患！”

孙臧点头道：“眼下救出令尊大人要紧。庞兄若是不嫌弃在下，孙臧愿一同前往，助兄一臂之力！”

庞涓握牢孙臧两手：“孙兄——”  
(摘自《鬼谷子的局》寒川子 著)

在皇宫里，做事毛手毛脚的人是要挨板子的，弄不好还要丢掉性命。苏培盛打了一个盹儿，掉了一块手帕，就被送到慎刑司“进修”了三个月。

在后宫里做事，没有例行公事这一说，再熟悉的工作内容也得反复核查，因为一个错就有可能使一个人丧命。谁如果胆敢敷衍了事，可能连全家人的性命都保不住。

在职场上打拼，如果想上位，想出人头地，但能力有限、创意不足，怎么办？只有一个办法，那就是把工作做细致，落实好一个原则：世上没有例行公事，你的每一句话、每一个动作都必须细致，有目的，要仔细琢磨，要有科学设计。

拜访客户前，要准备好材料和工具，针对客户特点制订有效的拜访策略。

递名片时除了要递通用的公司名片外，最好再准备一张让人印象深刻的个性化名片。对于一般职场人来说，给领导或客户递名片，不被扔掉的可能性相当低。因此，除了准备通用的公司名片外，还可以准备一张个性的名片，上面可以印手绘肖像，也可以印一些幽默头衔，夸张一些没关系，但求让人记得住。

屏保也是广告位。很多人都遇到过拿出笔记本电脑给客户作演示的机会，有些人的屏保是电脑自带图片，有些人的屏保是媳妇的照片，这些都属于浪费客户眼球的屏保。广东省广告公司创意总监吴骏华的屏保就设计得很讲究：针对不同的客户，他有时放的是他跟行业大亨在高端论坛上的合影，有时会放一张客户手写的感谢信照片……这就叫细致，你的屏保也是广告位，是一个你取信于客户的细节展示平台，放什么媳妇照片啊，你媳妇又不是产品，不需要到处展示。要放有价值的信息图片，例如放些老客户公司的产品使用照片等，这样新客户看到了自然会问，你也就能很自然地讲讲老客户对产品的满意度了。客户的注意力都是按秒计算的，你要见缝插针吸引客户的注意力。

人与人在沟通时，记忆曲线在开始和结尾的五分钟处于较高水平，中间大量时间都在低谷期。因此在拜访客户时，开场白很重要，结尾的总结更重要，精彩的东西要放在这两个时间段讲。

拜访客户时，不要只记录谈话内容，还要记录客户办公室的陈设、朝向，客户案头摆放的书籍、文件，台历上的日程，能瞄到多少是多少，多一点儿信



息就多一分了解。试想，如果苏培盛投靠了皇后，甄嬛还有赢的机会吗？绝对没有，因为信息的多少很大程度上决定成败。

要像敬业的警察一样去洞察客户。比如客户穿着保守的西装，领结和衬衣却很时髦，这不是在折射他其实是个花里胡哨的人呢？你不妨从身边的事开始练起，比如回家后，你可以通过观察毛巾挂的位置，或鞋子脱掉后被摆成的模样，分析是谁最先到家的。或者你可以通过看车停的位置，猜测是谁把车开出去的。看穿别人固然要阅历，但重在用心。

拜访客户时，要最后给客户看产品手册。产品手册是辅助工具，一开始就给客户看，容易喧宾夺主，让客户无心听你介绍。

拿送客户去坐电梯这件事来说，你要稍微走得比客人快一小步，先去按下电梯的按键，这么一个细微的动作，就会让你的客户感到高兴。细致不仅要眼快，还要腿快。甄嬛那时候没电话，故宫又那么大，可消息传递的速度极快，不都靠宫里那些嬷嬷、太监们腿脚快如风吗？

客户上车，无意识地转头向车后看的时候，你一定要在原地目送他，这是待人接物的礼节。

细致是什么？就是把例行的公事当做生命中重要的事来做，感动别人，净化自己。

(摘自《职场·甄嬛微教材》 劲飞 高焱 著)

《甄嬛传》主创人员纵论职场「心术」

副刊

电话:65233687

洛阳网 www.lyd.com.cn

# 洛阳人，看洛阳手机报

洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富，总量占到了60%以上

移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅，3元/月。不收GPRS流量费。  
联通用户发送短信712到10655885 订阅，3元/月。不收GPRS流量费。

