

成功的契机与韬略

The book cover features a vibrant illustration. In the foreground, a middle-aged man with a receding hairline, wearing a blue and white striped polo shirt, points his right index finger upwards with a determined expression. Beside him, a woman with short dark hair, wearing a white jacket with red trim and a red bag strap, smiles warmly. In the background, to the left, a young man in a blue and white school uniform is looking down at a book or document, while a young woman with short hair looks up at him. The background is a stylized cityscape with tall buildings under a blue sky with light clouds. The bottom of the cover shows a glowing, golden city skyline at night.

美梦成真

潘强恩 编著

延边人民出版社

美 梦 成 真

潘强恩 编著

延边人民出版社

[吉]新登 08 号

责任编辑:桂镇教

封面设计:解 影

美 梦 成 真

潘强恩 编著

延边人民出版社出版 吉林省新华书店发行

吉林市朝飞印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开 10 印张 160 千字

1997 年 8 月第 1 版 1997 年 8 月第 1 次印刷

印数:1—10200 册

ISBN7-80599-644-X/Z.67

定价:16.80 元

内 容 提 要

要打胜仗,首先要懂得如何使用战略,战略是指导战争全局的计划和策略。一个企业同样也必须制定自己的经营战略,确定一个经营方针,并且规划可行的经营计划,展望未来,预测一切可能发生的状况,并事先做预防措施,就能掌握先机,百战百胜。

一个成熟有型的计划,或许只是一个幻想的伟大蓝图,除非经过周详的企划与千锤百炼的试验,方能显现预先的效果,所有伟大的策略计划,也必须有全力以赴的经营,方显其功。只有这样美梦才会实现。

本书作者考察了美国、英国、德国、日本、南韩、加拿大等 15 个科学技术发达的国家,从中总结出具有典型意义的商战实例。对启迪思维,激发灵感有较大的借鉴和指导意义。

目 录

第1章 开创你内在的成功因素

你本身就具有成功的因素，因此你必须抓住它们，发挥它们，开创它们。

——欧尔·奈丁盖尔

成功必须有强烈的欲望	(3)
欲望的五阶段论	(4)
思维的态度决定人生的高度	(7)
要心怀必胜、积极的想法	(8)
塑自己的成功形象	(9)
你本身就拥有成功的条件	(9)
你要认识你自己	(10)
用美好的感觉去影响别人	(11)
每一个人都有许多才能	(11)
到处寻找最佳的新观念	(12)
确定目标是成功的起点	(12)
培养一种奉献的精神	(17)
利用睡在你头脑里的天才	(18)
将长处表现出来	(20)

改变观念即可改变人生	(21)
改变自己、推动对方	(22)
以良好评价的欲望作弹力	(23)
讲话可扩大人际关系	(24)
聆听可增加知识	(26)
利用书写以为辅助	(27)

第2章 成功心理的分析与调节

成功和财富都来源于一个坚定的信念，应了解自己的个性魅力，把握自己的心灵创造，挖掘个人的智慧潜能，才能掌握一生的命运。

——亨利·凯撒

致富的六个阶段	(31)
怎样才能产生信心	(36)
自我暗示的魔术	(39)
加强精神集中的方法	(40)
刺激潜在意识的步骤	(41)
创造心的两个型	(42)
如何下定决心	(43)
要勇敢地下决断	(47)
测验你的毅力	(48)
你有聚财意识或穷人意识	(50)
怎样驱走精神萎靡	(52)
爬上那失败的山	(54)

毅力是可以训练出来的	(55)
运用你的毅力	(58)
假如你怕别人批评	(61)
自己打开瓶颈	(64)
培养毅力的方法	(66)
怎样克服困难	(67)
第六感的奇迹	(68)
伟大力量成长的较慢	(68)
服务的人生观	(69)
创造新理念	(70)
百折不回的毅力	(72)
培养积极的人生观	(73)
活用潜在意识能源	(75)
要多用积极的感情	(75)
七种积极的感情	(76)
应该避免七种的消极感情	(77)
非常有效的祈祷之秘密	(77)
无法捉摸的伟大力量	(79)
头脑的故事	(80)
什么叫做心灵感应	(81)
致富的无知者	(81)
你所需要的知识都可以得到	(83)
买知识的人会付出代价的	(84)

第3章 培养超人一等的强者身价

在心中蕴育一个强者,并且努力塑造他的成功形象,这是他们内心深处的能量,这是靠日积月累的掘取和磨练,而且经由自我才能完成的。

——寇蒂斯

清楚自己的客观形象	(89)
随时保持端正得体的仪表	(89)
时时调整内外气质的统一	(90)
真正的障碍是内心的邪恶	(91)
追求财富但不沉溺于财富	(93)
不要躲避风险	(94)
在自己的强项上努力	(95)
树立坚强信念	(96)
调整你的心态	(97)
放弃你的部分权利	(98)
看清自己的弱点	(98)
不耻于做一个失败者	(99)
广泛学习其他行业的知识	(101)
做个多才多艺的人	(102)
大事小事都要认真做	(104)
武装自己才是真的实力	(106)
要充分发挥自己的创造力	(107)
要正确对待文凭	(108)

胜败乃是兵家常事	(109)
要同情和帮助弱者	(110)
明知山有虎要偏向虎山行	(112)
批评与自我批评	(113)
难得糊涂要恰到好处	(114)
千万不要推卸责任	(115)

第4章 训练自我表现的技巧

没有人愿意在人群中永远是个可有可无的人,所以必须适时推销自己、展现自我,这样才能气宇轩昂,受到他人的敬重和支持。

——富兰克林

一句话的勇气	(119)
以开朗的言事激发动机	(120)
热忱可源源不绝	(121)
镜子的教训	(122)
重新印证笑脸	(123)
现在就是一切	(124)
消除负面的影响	(125)
交叉路口的抉择	(126)
坏习惯会成为天性	(127)
研究自己的心	(128)
与我有何干	(129)
辅佐之法	(130)

五分钟后的精神	(131)
人——不可思议的存在	(132)
人生亦即人际	(133)
心和未知智慧的总合	(134)
讲话恐惧症	(135)
准备为信心之原动力	(136)
注意收集话题	(137)
备忘录的魔力	(139)
讲话的目的	(140)
不吝称赞美词	(141)
故事重于理论	(143)
把话呈现出来	(144)
会说话就是懂得听说话	(145)

第5章 纵横谈判的成功之道

商场谈判有松有弛,变化多端,只要你掌握技巧,窥视到对方的意向,长驱直入,定会成功。

——拿破仑·希尔

首席谈判家高曼	(149)
资料·时间·力量	(151)
先考虑后谈判	(152)
软弱也是力量	(154)
日本仔激死美国佬	(155)
皆大欢喜的谈判	(156)

注意时间因素	(158)
苏联式谈判	(159)
数字游戏	(160)
心理战术	(161)
巧施说服力	(164)
将最好的留在最后	(168)
故意走漏消息	(169)
诈傻扮懵	(170)
表现情绪	(171)
整数的妙用	(172)
冻结谈判	(173)
团结力量	(175)
建立良好的关系	(175)
暂停一下谈判	(176)
不可置否	(178)
谈判环境	(179)
善用皇牌	(180)
钟声变奏曲	(181)
街上的奇迹	(183)
跟我说话的那个人是谁	(185)
提问的魅力	(187)
出乎意料的结局	(190)
生米煮成熟饭	(192)
最后八小时	(194)
宁愿买贵的	(197)
打开天窗说真话	(198)

故意误会的丹麦人	(199)
售价一美元的大酒店	(201)
当邻居家的树枝伸到你的后院时	(203)
宴无好宴	(205)

第6章 领导掌权策略大全

积极思维方式、个性、理想,与别人沟通和
激发积极性的能力是构成领导才能的基本要素。

——弗雷德·史密斯

互惠互利手法	(211)
身先士卒历行身教	(212)
先声夺人	(214)
下属不是机器	(215)
批评下属五步骤	(217)
不可取代的人	(218)
掌握人的心理	(219)
信人应有限度	(221)
走动管理妙用无穷	(222)
如何处理尴尬问题	(224)
主管承担的责任	(225)
勿向下属泼冷水	(227)
心狠手辣方为上策	(228)
向下属露一手	(229)

老人,请让开	(231)
受欢迎的专家	(232)
专门知识的道路	(232)
个人服务的重要性	(234)
领导的条件	(236)
领导者失败的十大原因	(239)
何时、如何适应你的地位	(242)

第7章 追寻创意必将操纵未来

在追求创意的世纪里,新观念、新构思就是最大的资产、最大的财富;墨守成规,照本宣科,最后必定难逃被淘汰的命运。

——安德鲁斯

侧面思考方法	(247)
两者互为补充	(249)
摆脱主导想法	(251)
不时打破常规	(252)
无心插柳柳成荫	(253)
担当四个角色	(255)
制造主意的技巧	(258)
人类二分法	(259)
旧元素再组合	(261)
注意事物间关系	(262)
不断收集材料	(263)

把材料细加咀嚼	(264)
让潜意识发挥作用	(266)

(267)	主要靠的会强人个
(268)	升条的导暗
(269)	因想大十的观夫香早暗
(270)	自限的潜血强暗段, 因回

来未想解科心意的早段 章 7 第

其理思解, 会解, 其理思的意得本, 其
 其理本照, 其理中, 其理的大, 其理的大
 。其理的大, 其理的大, 其理的大

其理的大——

(271)	其理思思面侧
(272)	其理思思面侧
(273)	其理思思面侧
(274)	其理思思面侧
(275)	其理思思面侧
(276)	其理思思面侧
(277)	其理思思面侧
(278)	其理思思面侧
(279)	其理思思面侧
(280)	其理思思面侧
(281)	其理思思面侧
(282)	其理思思面侧
(283)	其理思思面侧
(284)	其理思思面侧

第 1 章

开创你内在的成功因素

你本身就具有成功的因素，因此你必须抓住它们，发挥它们，开创它们。

——欧尔·奈丁盖尔

成功必须有强烈的欲望

从前有一位伟大的将军，时常遭遇到为了获得战场上的胜利，必须立即下决断的情况。

有一次，这位将军率领了一支军队，面临了好几倍的敌军，于是他利用几艘船，把自己的军队都送到敌人阵地附近，然后下令把载运了官兵和装备到达岸边的这几艘船，都放火烧掉。

发动总攻击之前，这位将军对全体官兵说：“各位勇士们，刚才我们坐来的船，都烧毁了，现在我们如果不能打胜仗，就无法活着回去，我们已经没有选择的余地，打胜仗或同归于尽，只有这两条路！”

于是这位大将军获得大胜。

不论做什么事，假如想成功，就应该有这种“背水一战”的决心，唯其如此，才能经常有着成功所不可或缺积极的旺盛欲望。

在那一次有名的芝加哥大火的早晨，烧成灰烬的商店街，还冒着余烟，有一群商人回去那儿，看着这一片废墟。

从来他们就在那儿开会，讨论研究留在这儿重建一条商店街呢？或者迁到另一个更有前途的城市去开拓新天地呢？

结果，除了一个人外，都决定离开芝加哥随他去。

单独一个人留在芝加哥，决心重建商店于废墟上的这位商人，指着自己烧光的商店遗迹，高声的说：