

经典
阅读

彩图版

名家推荐学生必读丛书

别让机遇悄悄溜走

机遇指导书

华夏名人把握机遇的故事

范天涯/主编



吉林人民出版社



主 编：范天涯

编 委：蒋海伦 杨建忠 蒋 敏 杨 政 王春红

冯杏芬 颜建良 张菊兴 陈雪红 徐明伟

常建忠 杨永立 堵建锋 刘文涛 陆孝红

蒋建新

彩图版



机遇指导书

范天涯/主编



轻
阅读

吉林人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

机遇指导书/范天涯主编.— 长春:吉林人民出版社,2008.9

(名家推荐学生必读丛书)

ISBN 978-7-206-05791-5

I.机… II.范… III.成功心理学—青少年读物

IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 134290 号



机遇指导书

主 编:范天涯

责任编辑:隋 军

封面设计:张 娜 张 迅

吉林人民出版社出版 发行(长春市人民大街 7548 号 邮政编码:130022)

网 址:www.jlpph.com

全国新华书店经销

发行热线:0431-85395845 85395821

印 刷:长春方圆印业有限公司

开 本:880mm×1230mm 1/32

印 张:8 字 数:100 千字 图 片:280 幅

标准书号:ISBN 978-7-206-05791-5

版 次:2008 年 9 月第 1 版 印 次:2008 年 9 月第 1 次印刷

印 数:1-10 000 册 定 价:17.80 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与出版社联系调换。

建立庞大的关系网

——商汤：网开三面得人心 / 011

等待机遇

——姜子牙：仙风道骨的钓鱼人 / 014

读透人心，顺势而动

——周武王：五万雄师力克七十万大军 / 017

澄清误解不退缩

——周公：辅政大臣开启“成康之治” / 020

在沉默中积蓄力量

——勾践：卧薪尝胆十年吞吴 / 024

善于回避和借力才有新天地

——伍员：弃“小义”雪大耻 / 028

借力打力的谈话技巧

——晏婴：不足五尺的外交官 / 032

静观其变，一飞冲天

——楚庄王：“花天酒地”的春秋霸主 / 035

棋想三招，不打无准备之仗

——墨子：仅凭理论就战胜了楚惠王 / 038

外交无小事

——蔺相如：渑池会上戏秦王 / 041





虑事全面善始善终

——慎到：妙计连环保楚地 / 044

尽可能地了解你的对手

——孙臆：减灶诱敌深入 / 047

欲成大事者必先取信于人

——商鞅：南门立木开启改革门 / 051

好酒也怕巷子深

——毛遂：自荐才有出头日 / 054

会选择才能拥有不同的人生

——范雎：大声吆喝羞辱秦王 / 057

“扬长避短”的用人艺术

——魏王：过河“巧拆”恶人桥 / 060

置之死地而后生的激励策略

——项羽：破釜沉舟，自断退路 / 063

处处谋在别人前面

——张良：绝无仅有的划策名臣 / 066

制造假象迷惑对手

——李广：解鞍下马，吓退匈奴铁骑 / 070

化悲痛为力量

——司马迁：遭受腐刑的史学家 / 073



不给对方反击的机会

——霍去病：英武果敢的“战神” / 076

在挫折中寻求转机

——冯异：重振旗鼓的“大树将军” / 079

针对问题要害一剑封喉

——度尚：纵火烧财激士气 / 082

为了目标，学会折节容下

——王允：巧设美人迷局 / 085

关键时刻要打心理战

——赵云：常胜将军也唱“空城计” / 088

深深打动人才的心

——诸葛亮：七擒七纵以德征服南蛮 / 091

肯用“心”就没有做不到的

——曹操：统一北方的“小”阿瞒 / 094

化不利为有利赢得转机

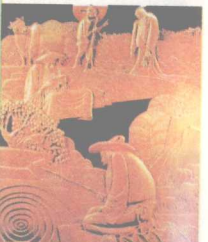
——张辽：妙招除叛军 / 097

捕捉住盲点后勇敢去冒险

——周瑜：火烧赤壁的周郎 / 100

失败后一定要冷静

——司马懿：“巾帼之将”反败为胜 / 103





舍弃眼前利益,追求长远利益

——陆逊:火烧八百里连营 / 106

读书并不无用

——吕蒙:从“吴下阿蒙”到学富五车 / 109

在模仿中开拓创新

——王羲之:书换白鹅,卧榻得妻 / 112

乘虚而人大胆造势

——谢玄:淝水之战的先锋官 / 115

以逸待劳巧获利

——祖逖:中流击楫的大英雄 / 118

有主见更要敢坚持

——孝文帝:停止南伐变迁都的拓跋宏 / 121

纵观全局才能找准方向

——王粲:才子也识时务 / 124

精诚所至,金石为开

——李绩:生受重任,死极哀荣 / 127

为理想创造机会

——李靖:兵贵神速的“李天王” / 130

坚持自己,如果你是对的

——魏征:大胆直言得恩宠 / 133

一步步抬高目标,步步为营

——武则天:勇敢爬上皇位的武媚娘 / 136

做人要正直,做事要尽责

——狄仁杰:为了公正而犯颜直谏 / 139

制造人气,走向成功

——陈子昂:为自己开“新闻发布会” / 142

厚德载物才能令人叹服

——郭子仪:戎马一生,功德无量 / 145

凡事要做好最坏的打算

——张巡:唐代孔明草人借箭 / 148

人弃我取获巨利

——裴明礼:将大水坑变成聚宝盆 / 151

纯熟地运用送礼这一交际艺术

——缙伯高:千里送鹅毛 / 154

妙语攻心才能水到渠成

——赵匡胤:凭一杯酒收回兵权 / 157

谦逊无私才更受人尊重

——晏殊:在大明寺求得千古佳句 / 160

要做自己的“造物人”

——狄青:让黥文伴随一生的枢密使 / 163





一屋不扫,何以扫天下

——包拯:门前立鼓为百姓雪冤 / 166

勤奋才是硬道理

——王安石:“放浪形骸”的读书郎 / 169

走出去,学回来

——黄道婆:远走他乡,学得先进纺织技术 / 172

与强手较量要避其锋芒

——朱元璋:鄱阳湖大战陈友谅 / 175

忍辱负重求生存

——张居正:熬出来的一代名相 / 178

善“应变”者,成功者也

——解缙:万岁君主只钓龙 / 181

激发人内心的潜能

——孙光豫:不药而愈的大家闺秀 / 184

在韬光养晦和锋芒毕露之间伸缩

——康熙:巧用心机除去心腹大患 / 187

退一步海阔天空

——张英:“六尺巷”里美名传 / 190

遇事要临危不惧,保持乐观

——纪晓岚:八方亭上对皇联 / 192



投其所好才能事半功倍

——和珅：历史上的“二皇帝” / 195

运用旁敲侧击之术

——刘墉：反穿朝服禀真相 / 198

觅得利于自己的智囊

——咸丰：幸得良师，终得帝位 / 202

找出对手的软肋

——李鸿章：从侧面扳倒左宗棠 / 205

选择自己希望从事的职业

——鲁迅：弃医从文，终成大家 / 208

对于知识，要永不满足

——贾兰坡：用“四条腿”走路 / 211

自学——会当凌绝顶的阶梯

——朱清时：小职员家中飞出的金凤凰 / 214

给自己找个“台阶”下

——廖海琼：三次敲开老总办公室的门 / 217

用希望与命运赌一把

——杨长林：一个连赌四次的“赌徒” / 220

吃得苦中苦，方为人上人

——霍英东：屡被解雇的“芦柴棒” / 223



做生意要有心机

——曾宪梓：“金利来”世界的成功男人 / 226

必要时，自抬身价

——吴士宏：“先上车后补票”的IT女王 / 229

敢想别人所未想

——李嘉诚：成功转行，奠定事业之基 / 232

善用挫折激发自己的潜力

——李富荣：一定要打翻身仗 / 235

“班门弄斧”未尝不可

——黑海涛：用歌声来毛遂自荐 / 238

不到黄河心不死

——戴玉强：匍匐前行的“中国第一高” / 241

写下自己想做的事

——李小龙：英年早逝的“功夫之王” / 244

不满于现状是通向成功的阶梯

——吴小莉：要做能抓住老鼠的猫 / 247

自信的人最有魅力

——杨澜：“不美丽”的魅力女主持 / 250

一秒钟都不犹豫

——柴智屏：台湾偶像剧之母 / 253





建立庞大的关系网

——商汤：网开三面得人心

机遇提示

商汤以“网开三面”的仁德博取民众的信任与拥戴，借助与众小国友好联盟的关系寻求凌驾于夏桀势力之上，他正是通过结众广交的方式取得与夏桀抗衡的力量，最终打破了“天子是不可变”的定律。

现实中，关系网的建立，在不同情形下的内涵和功能是不一样的。比如营销体系的建构，如果是以获取信息为主，社会联系是重要的，具有广泛社会联系网络的销售人员会拥有大量潜在的商业机会，并有更好的商业信用。在分配企业的所有权和管理权时，在熟人圈子内可以避免信任危机，有关系的社会联系才有信任可言，等等，无不说明“建立庞大的关系网”对于成功而言何等重要。



机遇故事

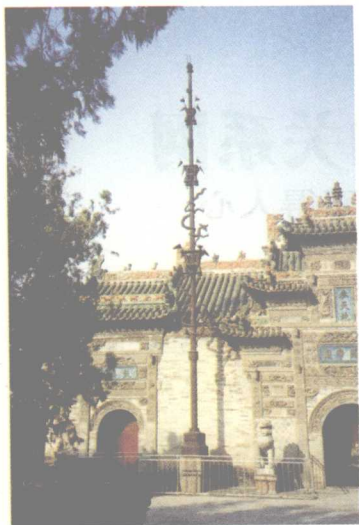
夏末年间，夏桀十分好战，四处抢掠财物和奴隶，以供享乐。他到处挑起战争，蹂躏周围小国，老百姓对他恨之人骨。

当时，商国的首领叫商汤，眼见夏桀暴虐，百姓生灵涂炭，于是决心壮大商族，铲除暴桀，为民除害。商汤观察形势，为了将来进军方便，便迁都到亳。他主动与众国结友，如果邻国有灾难，商汤就主动救济，因此商国和各友邻小国关系都很好。

有一次，他与众臣外出游玩，看见一个人在树上挂起一张网，然后喃喃自语说：“不论天上来的，还



商汤王画像



商汤的都城

是地面来的，凡是从四面八方来的鸟，都飞进网里来。”汤对他说：“你太过分了吧，怎么可以这样网尽杀绝呢！你撤掉三面，留下一面的网就可以了。”农民依言照办。汤祷告道：“鸟儿啊，你们愿意往左的就往左，往右的就往右，只有不听我话的鸟儿，才飞进网里来。”汤网开三面，恩及禽兽的事传开后，人们都觉得他对待百姓宽厚仁慈，纷纷拥护，汤的势力进一步壮大。

夏桀听说了商汤在商国勤政爱民，和睦邦交，很是嫉恨，于是夏桀就设计把汤骗到了夏都城，软禁在夏台。商汤知夏桀喜欢珍宝与美色，便密信商国的右相伊尹设法营救他。夏桀见了美女和珠宝，眉开眼笑，以为商国还是臣服于自己的，就把商汤放回去了。

商汤死里逃生，更增加了对夏桀的仇恨。他在夏都城被囚禁了一个时期，对夏王朝的腐败情形更加了解。回国后，他不仅更坚定了诛灭夏桀、拯救人民的决心，并且更加努力地加快了伐夏的准备工作。

商汤回到商国，收揽民心，联合众国，成立了讨伐夏桀的联军，



司母戊鼎



出兵进攻夏都城。临行前，商汤全身披挂，鼓舞士气，以“完成使命者有重赏”激励军心。随即，率领讨夏大军，浩浩荡荡地向夏都城进军了。夏桀听说商汤出兵来攻打自己，连夜调集军队，设下几道防线来保卫都城。只见商军兵强马壮，军威赫赫，而夏桀的军队贪图享乐，平日又没有进行严格的训练，所以两军刚一相遇，夏军的防线就被突破。夏桀的军队不堪一击，四散溃逃。夏桀看到大势已去，逃出战场，商汤带领军队紧追不舍，终于在南巢将这个作恶多端的暴君俘获。

商汤一举攻灭了夏桀政权，建立了商朝。同时商汤开创了以武力夺得天下的先例，打破了“天子是不可变”的定律，使中国以后的历史变得多姿多彩。



借助共同利益谋求共同目标

商汤借助“众国以及百姓对夏桀执政的不满，想推翻夏桀”的这样一个共同目标，把自己与众国与百姓联系起来，进行起事。在这次起事中，众国联合一致，建立一种彼此忠诚的紧密联系，从而推翻了夏王朝。

可见，现实中如果我们能建立一个充满信任、交往对象多样化的社会关系网络，并且通过中间人去扩大自己的交友圈，就会把自己对信息的掌握从知道什么提高到认识谁的层次。这可能会促使你重塑自我，并取得具有轰动性的成就。

用团队精神壮大实力

当商汤想推翻夏王朝，意识到自己的实力远远不够时，他选择了联合众国，共同抗敌。

一个哲人曾说过这么一段话，大意是：你手上有一个苹果，我手上也有一个苹果，两个苹果交换后每人还是一个苹果。如果你有一种能力，我也有一种能力，两种能力交换后就不再是一种能力了。在企业中也是一样，每一项工作都需要许多人互相配合，如果一个人只知道单打独斗，而没有团队合作的精神，这样的人是无法真正发挥自己的能力的，可见，成功需要精诚合作，合作才能有突破。



等待机遇

——姜子牙：仙风道骨的钓鱼人

机遇提示

姜子牙的智慧不光在于满腹的宏韬伟略，更在于他善于等待。他宁可拿着直钩的钓鱼竿钓三年鱼，也不愿意投靠纣王，助纣为虐。才德之士必须遇到明主方可一展其才，等到合适的机遇是成功的关键因素。



机遇故事

姜子牙是中国古代历史上一位著名人物，同时他在道教和民间的地位也较高。他出身贵族家庭，祖先的封地叫吕，所以他又被称为吕尚。姜子牙生于宛西（今日的河南南阳西部一带），自幼聪慧。



当时姜子牙所在的王朝是商朝，商朝的纣王是一个残暴的人，在他统治期间战争不断。为了躲避战乱，姜子牙到中国北方（今日的辽宁）隐居了四十年，后来又来到西北陕西省的终南山。

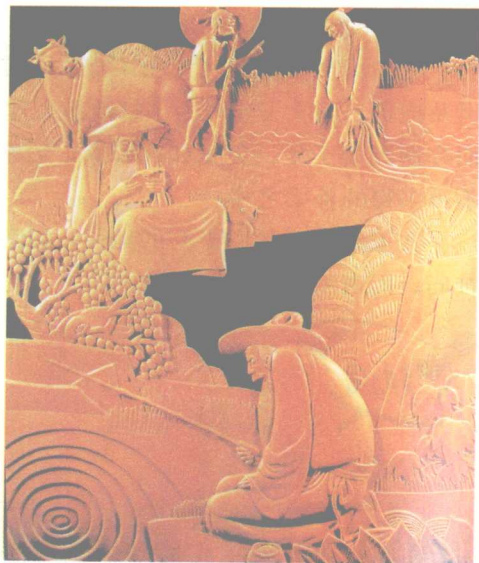
在终南山，姜子牙经常去渭河钓鱼。他一边钓鱼，一边读书，悠闲自得，可是三年中他却一条鱼也没有钓到，而且他的鱼钩还是直的。



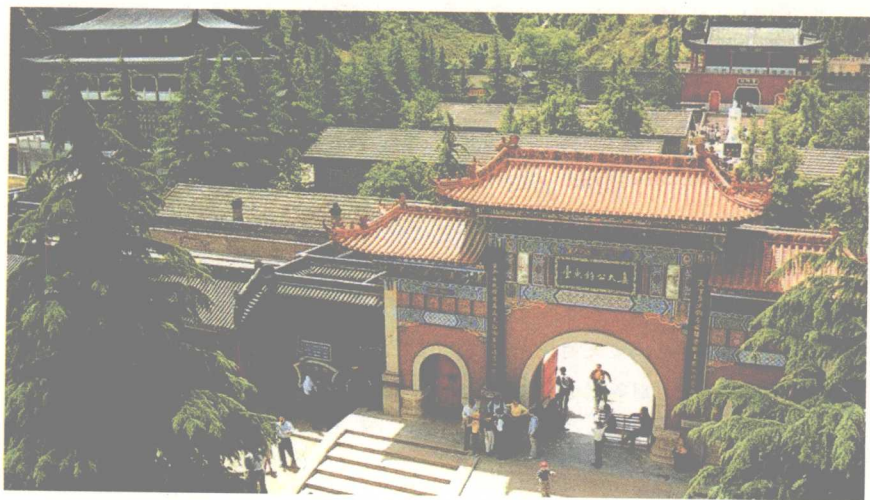
人们都嘲笑姜子牙：“瞧那个白发老翁，一把年纪了还不知道直的鱼钩是不可能钓到鱼的！”而姜子牙却无动于衷，微微一笑，说道：“老夫钓鱼，愿者上钩！”

民间传说，后来姜子牙果然钓到一条鱼。鱼身体发光，一张一合的鱼嘴似乎在告诉姜子牙，在它鼓鼓囊囊的肚子里有样东西要交给他！姜子牙打开鱼腹，发现在鱼的肚子里有一本兵法书——后来姜子牙就靠着这本兵法书推翻了纣王的暴政。而在姜子牙取得兵法书的当天晚上，周文王姬昌便遇到了姜子牙，两人一见如故，共谋大业。

当然，这是传说。但在姜子牙钓鱼期间，遇到了能令他一展宏图、



姜太公钓鱼



姜太公钓鱼台山门