



一本书让你少走十年弯路

Shilai Gunzhuang De Mimi

时来运转的 秘 密

破解命运密码 实现人生逆转

申 维◎编著

为什么有人屡屡受到命运的垂青，有人却一生困顿奔波、郁郁不得志。

是什么一直主导人生的走向？

改变命运的密码是什么？



中华工商联合出版社



Shilai Gunzhuang De Mimi

时来运转的 秘^{沙漏}密

申 维◎编著



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

时来运转的秘密 / 申维编著. —北京: 中华工商
联合出版社, 2010. 7
ISBN 978 - 7 - 80249 - 521 - 0

I. ①时… II. ①申… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 126716 号

时来运转的秘密

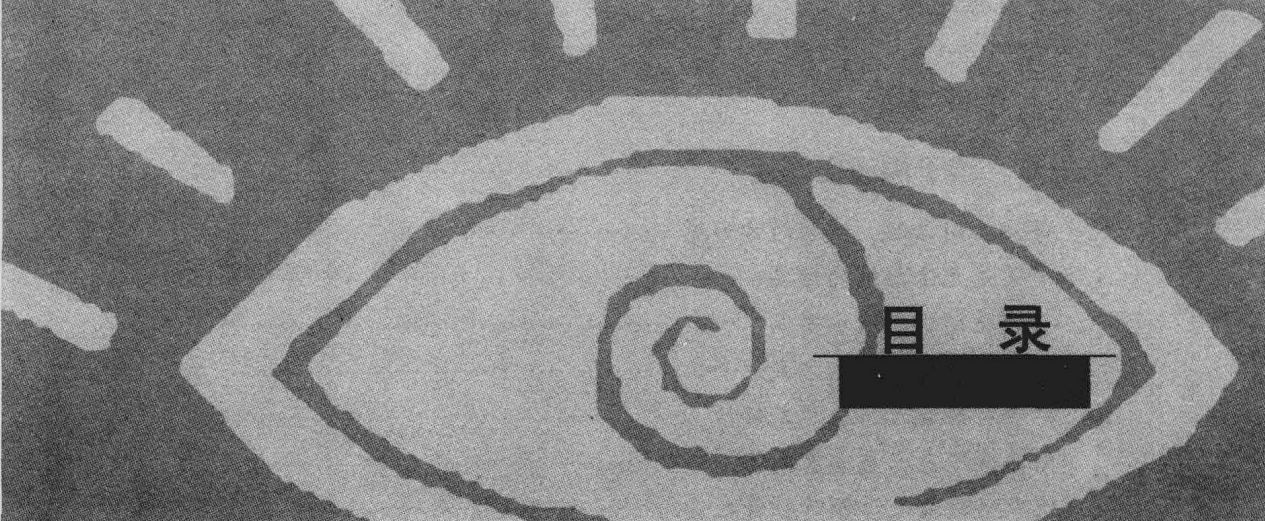
编 著: 申 维
策 划: 方 伟
责任编辑: 郑承运
封面设计: 回归线视觉传达
责任审读: 徐海鸿
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 北京市业和印务有限公司
版 次: 2010 年 8 月第 1 版
印 次: 2010 年 8 月第 1 次印刷
开 本: 710 mm × 1020 mm 1/16
字 数: 240 千字
印 张: 16
书 号: ISBN 978 - 7 - 80249 - 521 - 0
定 价: 26.80 元

服务热线: 010 - 58301130
销售热线: 010 - 58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场
A 座 19 - 20 层, 100044

http: //www. chgsclbs. cn
E-mail: cicapl202@sina. com (营销中心)
E-mail: gslzbs@sina. com (总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问
题, 请与印务部联系。
联系电话: 010 - 58302915



目 录

第一章 富于心计交好运	1
先声夺人的心计	3
明哲保身的心计	5
以退为进的心计	8
博取同情的心计	10
趋利避害的心计	13
把握分寸的心计	17
通权达变的心计	19
第二章 抓住机遇交好运	23
留意小事，好运自来	25
挖掘有用信息	28
为每一次行动做足规划	30
演好自己的角色	34
找到好方法，四两拨千斤	37
清除心中抱怨	38
打入富人圈子	42





第三章 善于沟通交好运 45

寻找共同话题，博取对方好感	47
赞美是无法拒绝的甜品	50
如何把话说得滴水不漏	53
忠言不逆耳的表达方式	56
不在背后说人，除非是好话	58
培养幽默感，自嘲有高招	60
沉默恰到好处，倾听弦外之音	63

第四章 唤醒潜能交好运 67

进行积极暗示，获取精神力量	69
想别人不敢想，做别人做不到	72
清除抱怨，点燃激情	74
向阻碍道谢，向对手致敬	77
善于积累移植，好运自然降临	79
学管理比学技术更有价值	82
增强理解能力，学会换位思考	84

第五章 准确定位交好运 89

你想获得怎样的运气？	91
不忘自我超越	93
增强自信，成就自我	96
目标错位，努力白费	98
集精力于一点	100
找到你的优势所在	103
不向挫折屈服	106

第六章 巧战职场交好运 111

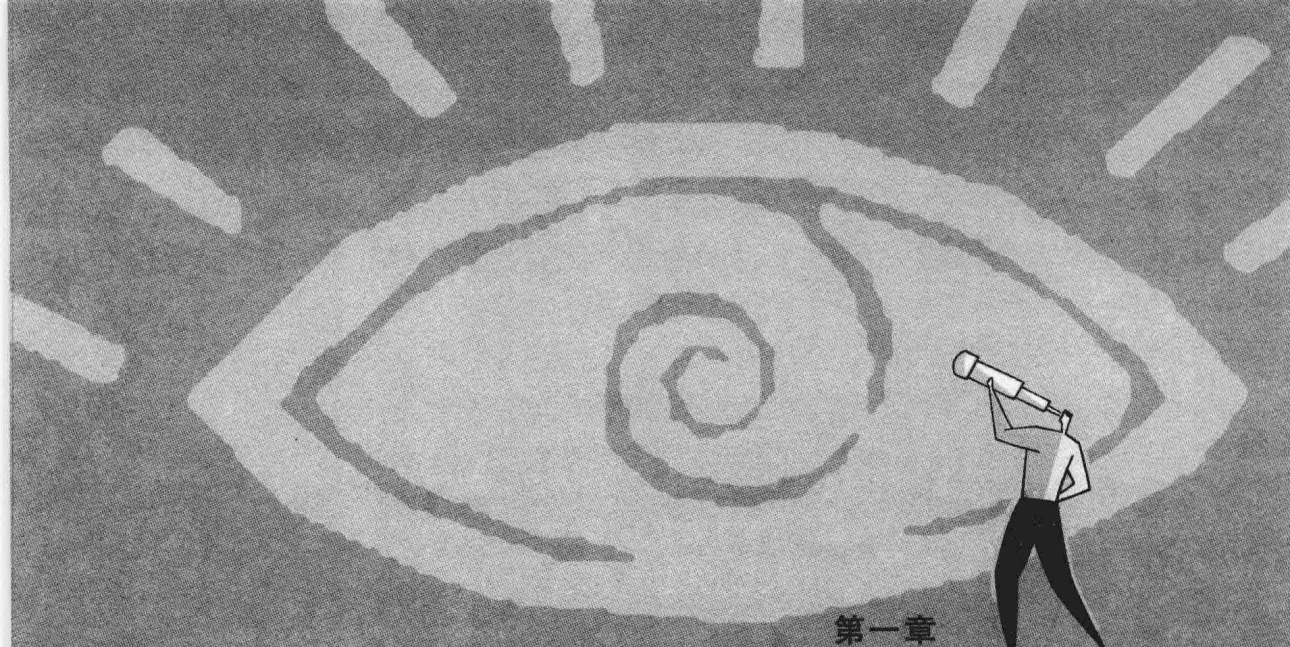
掌握成功面试的技巧	113
每个人都是在为自己工作	117
忠诚与责任比能力更重要	120



拥有“老鸟”经验，具备“菜鸟”热情	123
迎合上司口味，破解升职密码	125
和同事相处要多动心思	128
要有进取心，更要有吃苦精神	130
第七章 积累人脉交好运	135
要交好运气，先交好朋友	137
礼尚往来，人际交往的原则	140
与其锦上添花，不如雪中送炭	143
打造个人魅力，将好运吸引过来	145
无事也要常登门	147
用感情做人脉投资	150
扩大影响力，赔钱赚吆喝	152
第八章 善于理财交好运	155
把“有钱人”作为奋斗目标	157
养成存钱习惯	159
工作之外，广开财源	162
向犹太人学习，做精明的生意人	164
发挥每分钱的价值	166
打好理财基本功	168
做自己的投资专家	171
第九章 把握心态交好运	175
乐观为人，豁达处世	177
面对强者，要学会不要忌妒	180
理解幸福真谛，学会感恩生活	182
不要用苛刻标准圈点自己和别人	184
为拥有而自豪，为得到而感恩	187
传递你的爱心，付出你的真心	189
给自己减压，让怒气疏散	192



第十章 培养领导力交好运	197
用请求代替命令的口吻	199
甜头是驯服对方的最好诱饵	201
尊重与信任，管理者的武器	202
既要与民同乐，又要树立权威	204
萝卜加大棒，软硬要兼施	207
促进强强合作，坚持互惠双赢	209
第十一章 提升自身竞争力交好运	213
拓展知识范围，增加知识深度	215
永远保持一种初学者的态度	217
学习能力比知识的价值还要大	219
生存中必修阅人术	221
积极行动起来，伸手抓住好运	224
保持自我个性	226
让你时来运转的谈判技巧	228
第十二章 加强执行力交好运	233
行动慢的人，会先被淘汰	235
提升你的危机意识与紧迫感	237
要事第一	238
利用零散的时间做零散的事	241
适时选择放弃	244
不把今天的任务拖到明天	246
毛遂自荐为事业成功提速	248

A large, stylized eye with a spiral iris is the central focus of the top half of the page. A small figure of a person stands to the right of the eye, holding a telescope to their eye. The background is dark with some light-colored, diagonal lines.

第一章

富于心计交好运

生活就如同一本厚厚的书，有的人能够读懂其中的奥秘，他们的生活便精彩纷呈，处处都能如鱼得水，占尽了生活的先机。而为什么有的人却过得不甚如意呢？

答案很简单，生活这本书，你是用心去读，还是凭着感觉去读呢？凭着感觉做事，不经过大脑的思考，是对生活不负责任的态度。而用心去读，用心去留意生活中的一切，你会发现机会无处不在，你的智慧可以创造一切，而心计恰恰是这样一种智慧。



先声夺人的心计

人们常说，好的开始是成功的一半。与人交往时，第一印象往往就已经决定了你交往的机会和效果。你的外表和言谈举止可以体现你的个性，也决定着别人的感受，别人会通过外表直觉地判断你属于哪一类人，从而对你的为人和性格做出自己的推测。当然这种推测是具有主观性并且是不一定靠得住的，但是不可否认，这种“以貌取人”的情况却是经常出现的。

人的第一印象是最不容易磨灭的。长相凶恶的人谁也不喜欢，不自信的人总是让人觉得缩头缩尾。所以说一个人带给他人的影响总是从第一印象开始的，第一印象越好，影响力就越大。而且，你永远没有第二次机会树立第一印象。我们会在与人见面后的最初几秒或几分钟，对他人迅速做出判断。这种最先的印象对人影响强烈，这就是所谓的“首因效应”。有调查显示，在招聘面试中，考官对求职者的第一印象会影响其决策，而在日常人际互动中，人们所说的“一见如故”、“一见倾心”，也都是“首因效应”的力量。所以，想要获得成功，首先要重视你所能带给他人的第一印象。

关于第一印象的巨大作用，享有日本“推销之神”的原一平有着深刻的理解。

原一平在保险公司的第一年去拜会了一家寺庙的住持。他回忆当时的情景时说：“由于对方毫无拒人之意，我就在内心浮起了会心一笑。一进入寺庙，刚刚坐定，我就冲着住持先生滔滔不绝地说出投保对和尚有何好处。然而做梦也没想到，从头到尾一声不吭地倾听的和尚，劈口说出的一句话犹如给我当头一棒，害我愣了半天。”

那和尚究竟说的是一句什么话呢？他说：“人呀！还是要在初次晤面时具备一种强烈吸引人的东西，做不到这一点的话，你的将来就没有什么发展可言。”

之后的原一平，用他“婴儿般纯真无邪的笑”给顾客留下了美好的第一印象，使他在保险业上超过了那些自然条件比他强的同行。

第一印象既能给人带来机遇，也有可能给人带来误解。一般来说，人们通常把那些外表吸引力强的人看做友善、聪明且善于社交的人。外表吸





引力很大程度依赖于天生，但人们可以通过一些方法使自己的吸引力最大化，穿着打扮就是其中之一。为什么全世界所有航空公司的飞行员一定要穿制服？难道他们穿西装、衬衫就会飞得比较安全吗？一点道理也没有，甚至不打领带可能会飞得更好。就是因为装扮笔挺，让人觉得他精神昂扬，认为他慎重起见，也就相信他飞行时一定非常专注干练。衣服是一件小事，可是很多小事加在一起就有很大的决定性了。

拿领导对一个下属的第一印象来说。印象好的话，就十分有利，甚至会使下属得到重用。如果领导对下属的第一印象极差的话，那这位下属便很难纠正他在领导心目中的印象，而不太会受这个领导的欢迎。在人际交往中，我们也总会有这样一种感觉，当与某人第一次接触后，对他印象好，你就会对他评价较高，很希望继续与他保持接触。而没给你好的第一印象的人，你对他会感到不快，甚至在朋友们谈及他时你也会表现出对他的不满意。所以说，第一印象往往决定了你获得成功的机会，并没有言过其实。

如果你是在工作中接触一个比较重要的人物，那你这时对着装千万不可掉以轻心，但精心选择并不等于极端地求新求异。你的着装要有针对性，让对方能够有一个直观的感觉——你是否与你所在的职位相吻合。比如你是金融行业的人，穿深色的套装比较容易体现出专业和严谨，这是因为举止动作幅度较小，衣着严谨、色调深沉的人容易让人产生专业的感觉，从而产生信任感。若是从事公关行业，在着装上可以适当体现出自己对时尚的敏感度，会让人觉得你更加符合你的职业要求，从而为你的发展作一个良好的印象铺垫。

在人际交往中，除了服装，一个无心的眼神，一个不经意的微笑，细小的动作在第一印象中，可能会决定成败。在与他人的交往中，如果你能保持良好的眼神交流、直挺的姿势，并在恰当之际展现一个微笑或眼神，都可以让对方觉得你是个自信且容易亲近的人。这就是肢体语言的力量。

有研究表明，在人际交往中，身体语言的信息要比有声语言信息的内涵多数倍。现实中，我们大多数人是以直观迅速的方式去理解别人的肢体语言，有时这对于发现积极的或消极的信号有一定作用。为了建立良好的第一印象，有心理学家建议：坐的时候两脚要着地，坐和站的时候不要手臂交叉，还有要注意眼神的接触等。



在职场中，起初给上司和同事留下的好印象，可以使他们认为你其他方面也很好，而对于你的缺点则会淡化处理。若要获得商业上的成功，具备第一眼就能瞥见的打动人心、吸引眼球的闪光点是必不可少的。

秘密中的秘密

1. 先声夺人是一种智慧，良好的第一印象是你取得成功的第一步。
2. 不要忽视细节，你的外貌是别人给你打的第一个分数，着装上应当尽量避免过于张扬，要符合自己的职业和身份。
3. 每天早上一定要站在镜子前看看自己的脸。在镜子里你看自己的脸是怎样的一张脸呢？是柔和的、精力充沛的，还是一副宿醉未醒的样子？如果早上起来就一脸没精打采的样子，那最好先振作精神再出门。



明哲保身的心计

晋代著名书法家王羲之小时候很受伯父大将军王敦的喜爱，因此王将军经常安排他在自己的营帐睡觉。有一天，王羲之睡着还没起来，王将军拂退左右，就在营帐和钱凤商量军机大事，其间谈到了叛变谋反计划。此时王羲之醒来，听到了他们的言论。他急中生智，用口水打湿枕头，装作睡得正熟的样子。王将军商议多时，突然想起王羲之还在帐内，为避免暴露机密，决定把他杀掉。但当他来到帐内，发现王羲之睡在床上，口水流得满床都是，于是觉得他刚才肯定什么都没听到，便没有杀他，王羲之保全了性命。

看到这里，无人不惊叹于王羲之的智慧，在很多时候，明哲保身是一种最大的智慧。当人面对危机、面对困难的时候，用巧妙的方式来隐藏自己而免于受到伤害，不失为一种很好的方法。

当然作为一个普通人，恐怕一生也不会遇到类似这样攸关生死的危机，但是却不妨将这种智慧运用到生活中，以韬光养晦、明哲保身的准则来保护自己，稳扎稳打从而一步步走向成功。



在现实中，明哲保身的关键就是低调，远离非议和责难。在一种安全的、不引人瞩目的环境之下，为自己的成功之路铺好每一块石头，直到登上顶峰的那一天。

这就是韬光养晦。韬光是隐藏自己的光芒，养晦是处在一个相对不显眼的位置。它和低调的意思基本相同，这是一种优秀的策略。

有这样一个事例：

王某过去有一个非常严厉的上司，只要下属有一点点小过失，就会被他骂个狗血喷头。

一次，这位上司终于离开了公司，王某欢天喜地。新来的李经理和和气气，大大小小的工作都不厌其烦地拿来与大家商讨。起先，王某很庆幸来了个这么民主的上司，可没过多久，新的烦恼就接踵而来。

首先大量工作毫无意义地重复返工。过去的经理虽然武断，但在他手下工作只要按他的吩咐尽心做好便是，不必过多操心。而现在的李经理一遇到工作就马上先要“听听大家的意见”，而且几乎每个手下的意见都能影响他的决定，完全没主见，弄得大家经常加班，效率却很低。其次是收入的直线下降。自从新经理上任后，由于部门业绩大不如前，部门的收入连连下滑，原先每月可以拿到3500元奖金的王某已经连续三个月没有超过2000元了。

心理上的折磨也日渐浓郁。随着时间的推移，大家对新经理的能力纷纷表示怀疑，有些同事甚至在私下里多次跟王某说：“论资历，论水平，论才干，他哪里比得上你？偏偏让这种人来当我们的领导！”

于是，在一次好友的聚会上，王某把自己心中的不快一股脑儿地倒了出来。朋友七嘴八舌地给他出了不少主意：有的说，跟他较劲，看看谁有实力！也有的说，找上层领导反映，撺掇掉他！还有的甚至建议，干脆辞职，不伺候这种“低能儿”了！

最后，王某还是听取了父亲的建议。父亲说：“不管你的上司如何低能，你都应该尽力辅佐他，在努力工作中寻找新的机遇。”于是，王某及时调整了心态。他时刻告诫自己，不要老把眼光盯在上司不足的方面，要全面地认识自己的上司，他肯定有过人的地方，不然为什么能力平平的他却能得到眼前的位置呢？



从那以后，王某就尽自己最大的能力去辅佐上司。本来王某的上司也早听说了他的才能，心里早已有所警惕。但是看到王某如此真心诚意地辅佐自己，不仅渐渐消除了戒备，而且从心底里对王某充满了感激和信任。

在工作中，王某当然没有放弃寻找和创造新的机遇。在不给上司造成压力的前提下，王某尽力抓住一切机遇展现自己的才华与能力。与不如自己的上司搞好关系，尽力为他做好工作，无非是为了韬光养晦，蓄势待发。

果然，过了没多久，王某就引起了公司上层领导的关注。当他们向王某的上司了解情况的时候，得到的是积极的评价和大力的推荐，于是王某理所当然得到了晋升。

想要做到明哲保身、韬光养晦其实并不难，保全自己的方法很简单，不要随便妨碍或伤害到别人就可以了。

有这样一个寓言，蜜蜂问上帝：“为什么很多昆虫没刺而我们？”

上帝回答说：“因为你们能酿造出蜜！”

蜜蜂又问上帝：“那为什么又让我们在刺了别人之后，要因为失去刺而死亡呢？”

上帝说：“所以就不要再因为带着刺而去随便伤害别人了。”

武器是把“双刃剑”，在伤害别人的时候往往也会伤害到自己。就像对于刀剑的处理一样，谨慎地将其入鞘，不到万不得已不去取用，这便是韬光养晦的哲学。

| 秘密中的秘密 |

1. 韬光养晦是一种充满智慧的哲学，能把握其真谛并恰当运用到生活中的人，总是不鸣则已，一鸣惊人。
2. 想要做到明哲保身，你就要收敛自己的锋芒，不可给别人咄咄逼人的感觉。
3. 在一定程度上巧妙地表现你的“畏惧”，在危机中就能巧妙地躲过很多暗礁。



以退为进的心计

我们赞扬愚公移山的精神，赞扬人们遇到困难不退缩的执著意志，但是，在很多时候却需要后退一步，不要固执己见，放眼全局与大局，能够吃得眼前亏。

自古以来，凡是能成就大事的人，往往都不会在小节上纠缠，更不会只凭着感情用事。在通往成功和胜利的道路上，有时退正是为了进，而有时攻却是最好的守。

有一年，在比利时某画廊发生了这样一件事：

美国画商看中了印度人带来的三幅画，标价为 250 美元，画商不愿出此价钱，于是唇枪舌剑，谁也不肯放松，谈判进入了僵局。那位印度人恼火了，怒气冲冲地当着美国人的面把其中一幅画烧了。美国人看到这么好的画烧了，当然感到十分惋惜。他问印度人剩下的两幅画愿卖多少钱，回答还是 250 美元。美国画商见印度人毫不松口，又拒绝了这个价格，这位印度人把心一横，又烧掉了其中一幅画。美国画商只好乞求他千万别再烧这最后一幅。当他再次询问这位印度人愿卖多少钱时，卖者说道：“最后一幅画能与三幅画是一样的价钱吗？”结果，这位印度人手中的最后一幅画竟以 600 美元的价格拍板成交。

当时，其他的画的价格都在 100 美元到 150 美元之间，而印度人这幅画却能卖得如此之高，原因何在？首先，他烧掉两幅画以吸引那位美国人，便是采用了“以退为进”的战略，因为他“有恃无恐”，他知道自己出售的三幅画都是出自名家之手。烧掉了两幅，留下了最后一幅画，正是“物以稀为贵”。这位印度人还了解到这个美国人有个习惯，喜欢收藏古董名画，只要他爱上这幅画，是不肯轻易放弃的，宁肯出高价也要收买珍藏。聪明的印度人施展这招果然很灵，一笔成功的生意就这样谈成了。

在商谈中，卖方很想出售自己的商品，而买方则会提出种种借口，以图达到最高利益，此时，以退为进的战略便会大奏奇效。

可见，在与人打交道的过程中，为了达到目的，不妨让自己的头脑灵





活一些，以退为进，欲擒故纵，反而能达到出人意料的结果。但是，想要成功采用“以退为进”的策略，必须要把握好分寸，留有后路。“知己知彼，百战不殆”，如果心中没有把握就贸然欲擒故纵，其结果反而可能是赔了夫人又折兵。比如说，如果那位印度人不了解美国人喜爱古董的习惯，不能肯定他一定会买下最后一幅画而去烧掉前两幅，如果最后美国人没有买那幅画，印度人可就真是鸡飞蛋打了。

企鹅在大海里觅食后，返回陆地时，需要以一个冰窟为出口往外跳跃。为了登陆成功，企鹅在起跳前，一般先要猛扎入大海三米多深，然后借助海水的浮力从冰窟里一跃而起，爬上冰面。在企鹅的团队里，领头的企鹅担负着十分艰巨的任务，它不仅要对“出口”有准确的判断力，还要有冲锋在前的勇气。

体态肥硕的海豹是企鹅的天敌之一。聪明的海豹发现企鹅常出入的冰窟后，就会趴在冰窟旁边，采取守株待兔的方式，伺机捕食企鹅。领头的企鹅犹如一枚炮弹从冰窟里“射”出来，由于速度很快，它越过海豹晃动的脑袋，在落到冰面的一刹那迅速站起来逃开。此刻，这只企鹅不会发出一声惊叫，它会以沉默掩盖自己的恐惧。紧接着，跟在后面的企鹅相继从冰窟里跳出来，有的从海豹的身边溜过，有的从海豹的头顶越过。海豹趁机张大嘴巴，左一下右一下地去捕食送到眼前的“猎物”。最终，它叼到一只反应稍显迟钝的企鹅，然后潜入大海，享用美味。按理，领头的企鹅跃出冰窟看见海豹后，应当发出信号，提醒后面的企鹅改变行动计划以躲开海豹的袭击。但是，它为什么要保持沉默呢？这是因为，假如它发出在冰窟遇到天敌的信号，就会导致企鹅们由于惊慌而乱作一团，影响“登陆”计划的顺利完成。

倘若企鹅一直被困在危机四伏的大海里，将会面临更大的危险和损失：要么它们会因体力不支，淹死在大海里；要么会遭到几条鲨鱼的围追堵截。到那时，死去的就不止一只企鹅了。所以，企鹅“首领”在危难关头保持沉默是明智的选择，它用善意的沉默稳定了“军心”。

人们对有可能遇到的困难进行预防是完全有必要的。但是，有时候过高地估计困难，强调风险，会削弱拼搏的勇气，变得瞻前顾后，缩手缩脚，以致错过成功的良机。



想要以退为进，你必须掌握对方的心理，明白对方的心理底线，一步一步使对方愿意采取令你满意的行动，这样，你的“以退为进”才能达到预期的目的。

秘密中的秘密

1. 当不知道如何解决问题的时候，不如后退一步，说不定就能“柳暗花明又一村”，机会就出现在转弯处。
2. 以退为进是一种智慧，但是却需要你对自己的底线有严格的把握，对对方的心理能准确地揣度。
3. 想要成功的人，一定要能够吃得眼前亏，并且要会吃亏，你的吃亏是有着更大的价值在其中的，这样，才不会白白吃亏，才能够放眼全局，换来更大的成功。



博取同情的心计

俗话说：木秀于林，风必摧之。

在激烈竞争的现代社会中，强势的人固然可以更迅速、快捷地争取到自己想要的东西，但是却忽略了一点：过于强势，也有可能成为众矢之的。

想要取得成功，必要通权达变，在该出手的时候，坚决出手，当仁不让；在该保存实力的时候，要学会巧妙地示弱，博取同情，以柔克刚。

《三国演义》中“青梅煮酒论英雄”想必是家喻户晓的故事：

曹操一个人喝着闷酒，想了半天，请刘备来喝酒聊天。刘备很高兴，曹操请我喝酒，不容易啊；另外心里也发毛，为什么请我喝酒？喝酒时最容易漏嘴，得小心点。

有些人虽然一度穷困潦倒，但依旧掩盖不了他的大贵之气，刘备就是这样的人。曹操跟刘备聊得很开心，问了刘备一个问题：“你说这年头谁是英雄？”

刘备心里想：“我肯定是英雄，只是现在不得已。”但刘备不敢说，说了，要被曹操宰。刘备想了想，就跟曹操打起了酒官司，顾左右而言其他。

