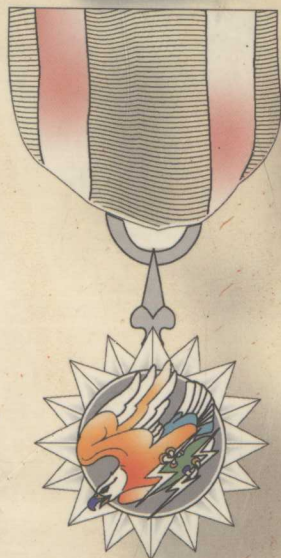


胜者

为

王



徐德志 著
广东旅游出版社

机遇 · 创造 · 成功

广东旅游出版社

胜者 为王

徐德志 著

徐德志 著
广东旅游出版社

机遇·创造·成功

图书在版编目(CIP)数据

胜者为王——机遇·创造·成功/徐德志编著.

- 广州: 广东旅游出版社, 1997.11

ISBN 7-80521-825-0

I. 胜… II. 徐… III. 成功心理学-通俗读物 IV. B848.4

中国版本图书馆(CIP)数据核字(97)第 17424 号

广东旅游出版社出版发行

(广州市中山一路 30 号之一 邮码: 510600)

肇庆新华印刷厂印刷

(肇庆市郊狮岗)

850×1168 毫米 32 开 14.75 印张 335 千字

1997 年 11 月第 1 版 1997 年 11 月第 1 次印刷

印数: 1-12,000 册

定价: 23.50 元

目 录

(一) 领导艺术

1. 桑卡拉向全国申报家产 (3)
2. 林肯待人之法 (4)
3. 林肯留胡子的原由 (7)
4. 拿破仑读书增才干 (9)
5. 华盛顿事业成功有妻子功劳 (12)
6. 以才智赢得尊敬的玛格丽特 (14)
7. 马克思的坚定不移精神 (17)
8. 学而优则仕的卡齐尔 (19)
9. 骑自行车上班的总统 (21)
10. 加西亚有位贤内助 (23)
11. 郭隗招贤有良策 (25)
12. 彼得大帝博采众长 (27)
13. 总统带头参加劳动 (30)
14. 赢得人民热爱的女总统 (32)
15. 赢得民心的瓦西利乌 (34)
16. 纪律严明的孔切 (36)
17. 铁托教子有方 (39)

18. 敢堵后门的戴高乐	(41)
19. 为国捐躯的女王	(43)
20. 年逾八十当选总统	(46)
21. 主动纳税的国王	(48)
22. 意志顽强的首脑	(51)
23. 演说成功的学问	(53)
24. 一往无前的孙中山	(56)
25. 孙中山赢得支持者的办法	(59)
26. 刘备成就霸业凭人才	(61)
27. 刘邦以人得天下	(63)
28. 治国有术秦始皇	(66)

(二) 成才有术

29. 中田藤三郎逆向思维法	(73)
30. 司马光巧用发散性思维	(75)
31. 华罗庚以意志和毅力获取成功	(77)
32. 李政道的学术品德	(80)
33. 观察与思考是通向成功之桥	(82)
34. 黎氏三兄三院士	(84)
35. 爱因斯坦的成功秘诀之一	(87)
36. 爱因斯坦的定向学习法	(89)
37. 爱迪生好奇的特性	(92)
38. 王梓坤的成才奥秘	(94)
39. 勤学有志的姆勒	(96)
40. 中松义郎的十步法	(99)
41. 奥斯本的创造思维	(102)
42. 牛顿善于举一反三	(105)

43. 想入非非的达尔文	(107)
44. 伽利略的成功论	(110)
45. 瓦特的“缺点列举法”	(112)
46. 霍夫曼的组合思维	(115)
47. 本田的“综合创造法”	(118)
48. 富兰克林以“闲暇”致胜	(120)
49. 专著必会成功的勒韦	(122)
50. 毕升失误引出的发明	(125)
51. 逼出来的发明	(127)
52. 伽利略发明体温计	(130)
53. 巴柴偶然发明“冷冻法”	(133)
54. 身残志坚的巴拉尼	(135)
55. 改进亦是一种创造策略	(138)
56. 替代可以开创新天地	(140)
57. 没有学历不要怕	(143)
58. 伯林纳的变通思维	(146)
59. “神童”也需正确的教导	(148)
60. 盛田昭夫的科技思维	(151)

(三) 韬略胜术

61. 英军妙计胜德军	(157)
62. 周恩来巧吃“法西斯”	(158)
63. 广搜情报能致胜	(160)
64. 尽人之力致胜法	(163)
65. 刘伯承反常用兵法	(165)
66. 刘伯承善用《孙子兵法》	(166)
67. 毛泽东以逸待劳破围攻	(168)

68. 彭德怀的调虎离山计 (171)
69. 诸葛亮挥泪斩马谡 (173)
70. 三国用人韬略 (175)
71. 以假乱真获胜利 (177)
72. 以利诱敌法 (179)
73. 土“坦克”打掉东洋梦 (180)
74. 以少胜多的游击战术 (182)
75. 纪昀问昏君 (183)
76. 郑板桥制联断案 (185)
77. 包公联句断案 (187)
78. 徐文长巧破知府图谋 (189)
79. 荀彧的以逸待劳计策 (192)
80. 孙臧的“李代桃僵”计策 (194)
81. 包公巧用“打草惊蛇”计 (196)
82. 萧何巧取无价宝 (198)
83. 刘颇摔瓮策略 (199)
84. 诸葛亮少年呈英才 (201)
85. 诸葛亮用人有术 (203)
86. 姜子牙的先谋后事计 (205)
87. 拿破仑灵活机变的策略 (207)
88. 项羽的“破釜沉舟”决策 (209)
89. 智慧就是力量 (210)
90. 蔺相如智保完璧归赵 (212)
91. 海瑞智惩仗势欺人权贵 (214)
92. 虞诩“增灶”胜敌法 (217)
93. 陈平智化恶险 (219)
94. 射手巧惩拍马取宠之徒 (222)

95. 魏征和王珪的劝君计 (224)
96. 商鞅的取信策略 (226)
97. 孙中山折服张之洞 (228)
98. 贺龙智闯江湖 (229)
99. 薄一波智救胡兆祺 (231)
100. 刘少奇扶棺脱险计策 (232)
101. 聂荣臻调虎离山计 (234)
102. 放水烧坦克策略 (235)
103. 丘吉尔的作战韬略 (236)
104. 梅汝璈智护国格 (238)
105. “花番布”当菜肴计策 (240)
106. 贺龙智训英官员 (242)
107. 周恩来巧计取回九龙杯 (244)
108. 郑板桥计审石头 (246)
109. 彭水思审石断案 (247)
110. 周小泉赛酒断案 (249)
111. 纪昌练出神箭术 (251)
112. 俞伯牙怎么练就琴艺的 (252)
113. 孟母教子有方 (254)
114. 鲁迅妙语斥官僚 (256)
115. 鲁肃以诗息干戈 (257)
116. 赵南星智奏救民 (259)
117. 朱辟虞一字救万民 (260)

(四) 致富法术

118. 三菱商事巧办雨水出口 (265)
119. 品川芳明印制广告赚钱 (266)

120. 同仁堂扬名有术 (267)
121. 松下幸之助的成功信念 (268)
122. 王安的当机立断 (270)
123. 斯瓦伯的激励法 (272)
124. 土光敏夫的带头法 (274)
125. 欧纳西斯的练习与准备法 (275)
126. IBM 的成功信念 (277)
127. 保罗·盖蒂的用人妙法 (279)
128. 李秉哲的“第一主义” (281)
129. 井植岁男论胆量 (283)
130. 乔治·西屋的问到底精神 (285)
131. 松下幸之助赠人“法宝” (287)
132. 吉田忠雄的“五起”与“三分”术 (289)
133. 福特的成本目标法 (291)
134. 3M 公司的“内部创业”法 (293)
135. 盛田昭夫的商标观念 (294)
136. 潘伯顿与可口可乐 (296)
137. 不愿出狱的西门子 (299)
138. 从受骗中觉醒的麦克洛 (301)
139. 御木本幸吉发迹之梯 (303)
140. 金宇春的“先送报后收费”术 (306)
141. 哈默因买铅笔发财 (308)
142. 摩根的用人术 (310)
143. 希尔顿找到了“法宝” (312)
144. 玛丽买车得到致富术 (315)
145. 诺贝尔发明经商两相成 (317)
146. 保罗·盖蒂的创业精神 (319)

147. 善寻发展目标的蓝招宝 (322)
148. 刘永好怎么成为“饲料王”的 (325)
149. 周伟彬的五年致富术 (327)
150. 吴志剑由剧作家到企业家 (330)
151. 李晓华致富的胆识 (333)
152. 靠“三本”致富的谢仲余 (336)
153. 魏文华巧用“美国脑筋”致富 (338)
154. 李嘉诚创业的胆略 (341)
155. 郭鹤年的经营策略 (344)
156. 温成同八年发家术 (347)
157. 林绍良善用“天时地利人和”之策 (350)
158. 蔡万霖巧掌机遇 (353)
159. 王永庆善用“上君之策” (356)
160. 林思齐名利齐丰收 (359)
161. 黄双安化失败为成功 (361)
162. 沈鹏冲兄弟“借鸡下蛋”术 (363)
163. 王嘉廉在美国闯世界 (366)
164. 皮尔·卡丹冥冥之志 (369)
165. 福勒的积极心态 (372)
166. 库柏化弱为强的经历 (375)
167. 杰佛利兄弟以预而立 (378)
168. 日本“谋”粮有术 (380)
169. 日产汽车以小吃大 (383)
170. 开支越多收入越大的可乐 (386)
171. 富士通的出租策略 (389)
172. 改良旧产品致胜的甲商 (392)
173. 麦当劳的“不怕慢，只怕站” (394)

174. 生生不息话敦豪 (397)
175. 吉莱特以计致胜 (400)
176. 勤俭致富的洛克菲勒 (403)
177. 杨钊勤奋拼搏成“裤王” (406)
178. 卢楚其善掌时机展才华 (409)
179. 新兴的温氏食品集团 (412)
180. 飞利浦公司的绝地求生术 (415)

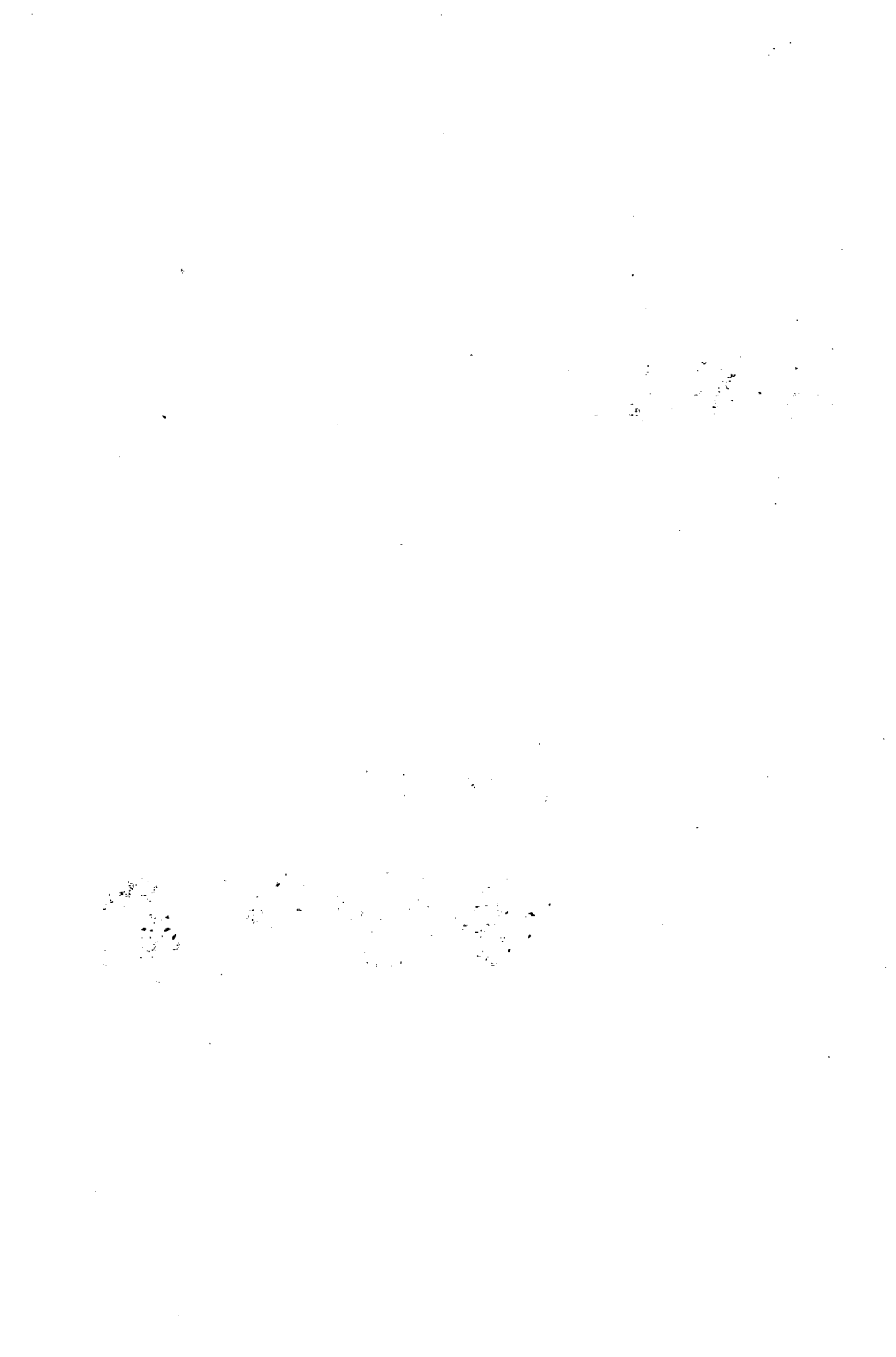
(五) 修身处世术

181. 卡耐基的谦和心态 (421)
182. 吕后的“微笑外交” (422)
183. 车夫以谦感人 (424)
184. 忍一点晴空万里 (426)
185. 刘备的宽缓本领 (428)
186. 秦穆公宽以待士的风度 (430)
187. 举贤不避亲仇的品德 (432)
188. 举贤过己的胸怀 (434)
189. 水至清则无鱼，人至察则无徒 (436)
190. 齐威王评判下属的办法 (438)
191. 妙法解恩怨 (440)
192. 谈话的技巧 (442)
193. 毛泽东巧定人心 (445)
194. 说话的微妙作用 (446)
195. 马克思的诚心道歉 (449)
196. 松下幸之助的责骂艺术 (451)
197. 夏禹谨慎为人 (453)
198. 陈观玉的处世品德 (455)



(一)

领导艺术



桑卡拉向全国申报家产

布基纳法索 (Burkina Faso)，原名为上沃尔特共和国，是非洲西部一个内陆国家，面积有 27.42 万平方公里。全国人口约 690 万人。官方语言为法语。首都为瓦加杜古 (Ouagadougou)。货币是非洲法郎。

布基纳法索是联合国宣布的世界上最穷的国家之一。1981 年国内生产总值为 3 055 亿非洲法郎 (约 106 400 万美元)，人均产值仅 150 美元。该国 1960 年独立，是一个农牧业国家，工业从无到有，现在其工业产值约占国内生产总值的 10% 左右。

1987 年初，布基纳法索的电台和电视台播放了一则轰动全国的消息，使当地人们感到震惊和感动。这条消息是讲该国总统桑卡拉向全国人民公开其全部财产。消息说，国家根据全国存在一种政府官员贪污腐败的风气，决定成立全国反腐败化委员会，规定各级政府官员要申报自己的家产实况。桑卡拉总统是第一个申报人。

根据桑卡拉的申报，他月薪为 13.8 万非洲法郎 (当时 1 美元约合 309 法郎)，他夫人月薪为 19.2 万非洲法郎。桑卡拉夫妇靠工资生活，他俩负担着双亲和 15 个孩子 (两个是他们的亲生子女，其余均为收养者) 的生活费用。他们的家产计有：一所以

分期付款方式购买的普通住宅，至申报时尚欠 67 万非洲法郎；一辆于 1978 年购买的日产小汽车和两辆比赛用的自行车（桑卡拉喜爱运动）；两台带有录相设备的电视机，其中一台放在办公室；一个电冰箱和一个坏了的冰柜。桑卡拉还如实申报了别人赠送的四辆不同型号的小汽车和累计 85.2 亿非洲法郎的赠款。他已把这些钱物及时地全部上交了国家。

作为一国元首，桑卡拉的收入可谓微薄。按规定，他可享有一笔巨额职务津贴和工资收入。但他看到国家财政拮据，群众生活困难，便主动放弃了职务津贴，把工资削减得比部长的工资还低（部长月薪为 15~25 万非洲法郎）。桑卡拉由于能够身先士卒，起到表率带头作用，使到布基纳法索的各级政府官员都纷纷申报自己的家产，令人民大众可对其进行监督，社会的贪污腐败现象大为减少。

桑卡拉总统通过向全国申报家产，在全国人民中赢得了信誉，国家也健康发展了。

— 2 —

林肯待人之法

在美国的历史上，林肯作为一个政治家，广受美国人民的爱戴，是与他有一套善于待人之法息息相关的。

林肯的善于待人并非生而有之，而是培养修炼所得。他在年青时喜欢写一些讽刺诗文，故意丢在人们容易发现的路上或在报

刊上发表，以求攻击对手。如 1842 年秋天，林肯写了一篇小品文讽刺一个叫詹姆士·希尔兹的爱尔兰政客，此人自命不凡，又凶狠好斗。该文在《斯普尔菲尔德日报》登出后，全城人都笑得前仰后合。希尔兹受到如此打击，几乎气都要炸了，他设法查明了作者，立即挎上剑，跳上马，到林肯家去当众提出跟林肯决斗。林肯不愿应战，因为他一向反对决斗这种方式；但事到如今，他不得不应允下来，但过一段时间再进行。

林肯急急找了一个西点军校的毕业生为师，匆匆苦练剑术。决斗那天，他和希尔兹都如约来到密西西比河岸一块沙洲上，决意拼个你死我活。幸而在最后关键时刻，双方的付手出面调和，才避免了一场流血事件。

这次事件给林肯一个终身难忘的教训：要慎重而又合理地处理与他人的关系。从此以后，他再没写过匿名信，也再没嘲弄过别人，对待公开责难，态度也极为谨慎。这样的事例很多，下面试举一例：

南北战争期间，林肯曾被迫几度撤换托马克河战区的指挥官，如麦克莱伦、波普、伯恩赛德、胡克，而继任的米德甚至更糟，他犯的一个灾难性错误，使林肯失望地猛踩地板。然而，当整个北方都愤怒地指责这位无能的将军时，林肯却保持冷静，他一再说：“不要轻易下断言，谁也难免判断失误的。”而事实总难平息大众的愤怒，1863 年 7 月 1 日，葛底斯堡会战打响，激烈的战斗持续了整整三天，4 日晚，罗伯特·李（南军总司令）被迫率军南撤。此时恰逢天降大雨，波托马克河水猛涨，无法跋涉，前有大河，后有追兵，使这位能征善战的总司令也束手无策了。

林肯明察战局，认定这是彻底消灭南军，结束战争的良机。为此，他怀着极大希望发了一封电报给米德将军，命令他不必召

开军事会议，马上发动进攻；为了保证命令实施，他又派去了一位特使。然而米德将军却犹豫不决，仍召开军事会议，并发回一个电报申诉各种理由，拒绝向南军进攻。结果，两天后河水退了，李带着部队安全过了波托马克河。

林肯对此事被气得要发疯，“这是干什么呀？敌人已在我们的手掌里了，只要收拢五指，他们就全是我们的了！”在怒不可遏的情形下，他执笔给米德写了一封信。

亲爱的将军：

我相信你不会对李平安遁逃这一严重事件无动于衷。他原已在我军铁腕之中，作为我军最近一系列军事努力的逻辑结果，这次擒住他本可结束战争。然而，严酷的事实是：这场战争还将无可预测的继续下去。因为，如果你在上星期一那样的大好时机都未能成功击溃李，又如何能在河南岸以三分之二的兵力完成这一目的呢？寄此希望是不现实的，我预料你不会有重大成果。大好战机白白失去，我实在为此痛心疾首！

米德始终没有看到这封信，因为林肯并未将这封信发出！信是总统死后，人们在他的文件柜里发现的。

林肯当时没有发出此信，说明他的慎重。林肯对于他所认准的人，都能看大节，谅小疵，力排俗见，重用不疑。如对平民出身的格兰特，不少人说他贪杯无能，但林肯看准他有作战本领，起用他为北方将军。战争发展证明林肯的眼力，格兰特连连打胜仗。而对于未看准的人，林肯不易轻下结论，不会因一时一事而否定一个人。正因如此，林肯的待人之法赢得部属和大众对他信服，他们都愿卖力为其去拼搏。