B

完全智慧丛书

complete wisdom series

魔鬼思维

王艳/译著

本丛书来源于哈佛和斯坦福大学工商管理专业保留教程。



延边大学出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

完全智慧丛书
complete wisdom series

出版说明

这是一套集人类智慧精华于一身的丛书，它来源于哈佛大学和斯坦佛大学工商管理专业的保留教程，本丛书通过详实的例据，以新颖独到的观点，多角度、全方位地阐述了“记忆”、“思维”、“决策”、“创新”等方面的有效方法和具体技巧，既具有无可争议的权威性又具有令人茅塞顿开的可读性，每一部分都显示了这一领域的最佳成果，为读者提供了一整套全新的记忆方式、思维方式、决策方式和创新方式，不论对我们的事业发展还是对我们的生活质量都将起到巨大的辅助和促进作用。

在编译和整理这套丛书的过程中，动用人之多、工作量之大不做赘言，淘金似地细心挖掘，反复筛选，精确译注，使这套丛书的价值得到了完美的体现。

翻开其中的每一部分，我们都会产生一种“相识恨晚”的感慨。但亡羊补牢，为时不晚，我们此刻不正在从这本书中汲取人生必不可少的营养吗？

好书，令人终生受益。


中国人力资源开发编委会推荐
本丛书来源于哈佛和斯坦福
大学工商管理专业保留教程。
魔鬼思维
完全利益的人生与绝对理性的选择
王艳 译著
完全智慧丛书
延边大学出版社

完全利益的人生与绝对理性的选择

责任编辑 何方
封面设计 半间
选题策划 鬼舟
责任校对 杨昌学
金昌海



需要全本请访问 www.ertongbook.com

目录
魔鬼思维

出版说明

第一章　赢家的思维方式

一、豆芽大王／1

要想发财，先要有勇气／2

检讨自己，树立新目标／4

开发新产品，拓展新市场／8

出奇制胜的广告策划／10

成功的秘诀是与众不同／12

二、保险业怪才／13

肯定的人生观是致富秘诀／15

如果有利而无损就马上去做／17

根基稳固才能保持长远／19

三、捡来的亿万富翁／21

领薪水永远发不了大财／22

要建立自己独特的声誉／26

计划必须实行才有用／28

四、股票大王韦特斯／30

创业的第一条规律就是想象／31

失败是成功之母／34

到外国投资要先投石问路／37

先问问自己输得起多少／39

五、华尔街奇才／40

积极加智慧自能出人头地／41

目录
魔鬼思维

利用发行股票来增加资本／43
利用别人的钱来赚钱／45
喜欢比赛的有钱人／47
六、希尔顿帝国的创造者／49
成功的人士永远不退休／50
因为一句话而改变了一生／52
充分利用空间是一贯原则／55
事业成功的基本条件／58
七、世界首富／59
亲自参与才能全盘控制／62
学问配合技术胜算更大／63
工作才是生活的重心／66
劳资互相信赖会缔造佳绩／68
跟别人的阴谋拼死一战／70
八、推销成功的观念／71
人人都有尚未开发的资源／72
随时随地构想新计划／74
使人致富的是想像力／76
推销态度而不是财富／80
九、神秘的富豪／80
利用头脑和基础赚钱／81
投资的方式因人而异／83
知人善任是一种天分／85
针对消费者的口味赚钱／87
十、全能的发明家／89
有两种发明方式可以致富／89

目录
魔鬼思维

市场调查错误会影响业绩／92
争取时效可以降低成本／93
眼光敏锐才能精益求精／95
充分的信心使他追求成功／97

第二章　完全思维模式

人们以不同的方式思考／100
“思考×5”／102
分数的意义／104
综合型／105
理想型／106
实用型／108
分析型／109
现实型／110
综合型的思维方式／112
综合型的基本策略：辩证／112
综合型的特殊策略／113
综合型的长处与短处／118
理想型的思维方式／120
理想型的基本策略：涵融性的思维／121
理想型的特殊策略／121
理想型的长处与短处／126
实用型的思维方式／128
实用型的基本策略：因时制宜／128
实用型的特殊策略／129

目录
魔鬼思维

实用型的长处与短处／134
分析型的思维方式／136
分析型的基本策略：寻找唯一的最佳途径／137
分析型的特殊策略／137
分析型的长处与短处／142
现实型的思维方式／144
现实型的基本策略：经验性的发现／145
现实型的特殊策略／145
现实型的长处与短处／151
各种思维方式的结合／152
理想型分析论者（IA）／153
分析型现实论者（AR）／154
综合型理想论者（SI）／155
理想型现实论者（IR）／156
实用型现实论者（PR）／157
理想型实用论者（IP）／157
分析型实用论者（AP）／158
分析型综合论者（AS）／159
综合型实用论者（SP）／160
综合型现实论者（SR）／161
三重取向的思考者／162
扁平的轮廓／162
本篇结语／163

目录
魔鬼思维

第三章　魔鬼思维

机会从后面进来／166
我将获得想要的／167
致富的欲望／169
欲望变成黄金的步骤／169
欲望放在梦想背后／170
实现“不可能”的事／171
什么也挡不住／173
帮助其他的儿童／175
致富的信心／177
没有运气不好这回事／177
支配意志的思想／178
获得自信的五个步骤／179
致富的暗示／181
看着自己赚／181
致富的知识／184
致富的狂想／186
致富的计划／186
领导能力的起点／187
失败的31种路径／189
致富的决心／194
意见是件廉价商品／195
致富的坚忍／196
任何人都能学会坚忍／197
致富的智囊团／200

目录
魔鬼思维

致富神秘的性／200
浪费了很多思想能力／202
性与推销能力／202
错误的观念太多了／203
丰收年代的教训／204
致富的潜意识／206
如何利用积极情绪／206
致富的巨脑／208
致富的直觉／209
聘用无形的顾问／209

第四篇　“魔鬼”操纵法

加强你的影响力／212
一般性的规则／213
影响理想型思维者／215
影响分析型思维者／219
影响现实型思维者／225
影响实用型思维者／228
影响综合型思维者／234
是影响？还是操纵／238
发挥你的长处／239
综合型——英雄／240
理想型——救星／242
实用型——实习巫师／245
分析型——先知／249

需要全本请访问 www.ertongbook.com

目录
魔鬼思维

现实型——触媒／251
自知之明的重要性／253
扩充你的思维方式／254
学习综合型的能力／255
学习理想型的能力／258
学习实用型的能力／261
学习分析型的能力／264
学习现实型的能力／267
结语／269
相关的理论／270
策略的起源／270
短处即长处的滥用／272
探究模式／273
实质理性与功能理性／274
左脑思考与右脑思考／276
理解策略／277
认知样式／278
思考，以及思考之外／279
inQ探究模式问卷／280
范例／280

第五章　财富的古老思想

水利灌溉是致富的主因／287
致富思想长留后世／290
巴比伦的第一富翁／292

目录
魔鬼思维

财富可以带来快乐而满足的生活／293
把收入的十分之一存起来／296
向内行人请教投资办法／297
发财七大秘诀／299
使钱包装满金钱／302
控制自己的费用／304
用金钱赚取金钱／306
提防财物损失／308
在自己的住宅上投资／309
为将来的收入打算／311
增加发财的能力／312
赚钱五大原则／315
了解赚钱才会赚钱／315
赚钱的五大原则／318

第一章　赢家的思维方式

一、豆芽大王

这个案例讲的是一个对豆芽一窍不通的美国籍的意大利人的故事。主人公并不是十分喜好中国食物，但他却通过成功的思维方式，使自己不但变成了豆芽大王，也成了世界最大的食品王国——中国的食品供应者。

很多从事推销行业的人都认为里瑞是一个非常难以讨好的人。

这位来自佛罗里达的推销怪才，之所以对人们的影响这么大，完全是因为他对事业的孜孜不倦追求和所取得的非凡成就。里瑞对事业有他自己的看法：一个人活在世界，如果不能兴风作浪，不能使人刮目相看的话，那么他的日子过得一定没什么意思。当然这不只是他个人的哲学；这几乎可以称为他做生意的主要动力。

“我是个不受束缚的人。”他常说，“我相信这可能是我成功

的主要原因。我做出别人以为不可能做到的事情，而我的做法，别人又会认为太疯狂。如果有人来问我发财的方法，我也会叫他这么做。要想做个有头脑的生意人就不要被人牵着鼻子走。不要一窝蜂跟在别人屁股后面。你不妨把这样的处事方式称作疯狂。”

1969年，里瑞根据自己的心得写了一本名叫《我是怎么在极短的时间里捞了1亿美金》的书，他在这本书中解释和证明了他的哲学，同时鼓励年轻商人们一定要敢于冒险。毫无疑问，里瑞的哲学对其他商人也是挺灵验的。身材矮小的里瑞，身体却十分强壮，而且说起话来声如洪钟。跟许多有着神话般经历的传奇人物一样出身贫苦，白手起家。事实上，他小的时候经常挨饿，可是后来他却变成美国一个大型食品公司的首脑，甚至在中国境内投资开办了豆芽生产基地，成为在中国大量销售食品最成功的商人，这不能不说与他超前的思维方式有关。今天，50出头的里瑞，身价早已超过1亿美金。

要想发财，先要有勇气

一个叫里瑞的人，要开设一家中国食品公司，他首先就要具有超凡的勇气——尤其是在佛罗里达时。现在，让我们来看看他的出身。

1918年，里瑞出生在佛罗里达的一个小铁矿城里。他父亲是个矿工，那时要想找到一份工作是非常困难的。里瑞在很小的时候就开始操心家庭的生活用度。那时，他常常跑到矿场边捡些矿片卖给游客，贴补家用。当他10多岁的时候，由于健康原因，父亲再次失了业。那段时间正是大恐慌时期，大多数的矿场都关了门，里瑞一家决定开一个杂货批发店。在里瑞的帮助下，这个小小的店面终于开业了，而且就设在他家的前面。虽说店面小，但一家的工作时间却很长，好在总算有微簿的收入度日了。

14岁的时候，里瑞找到了一份工作。他一边上学，一边在离家不远的一家大杂货店（有点像现在的超级市场）找了一份零工。他从最低级的工作开始做起，主要的工作就是把货品从卡车上搬下来，清洗地板，用劳力换取酬劳。但是当有顾客问他一些有关食品的问题时，他总会热心地向他们推销商品，而不像其他搬运工人那样只知道搬东西。

“我忍不住要推销。”他回忆说，“食品事业从一开始就使我着迷，我一定要参与其中。”

也正是从那时起，他发现自己身上的天分。“也许早在我幼年时期，一种推销本能就在我身上了。比如，我以前把矿片卖给旅客时，常常把那些不同颜色的矿片装在玻璃瓶里，为的是提高它们的价格。因为把矿片装在玻璃瓶里，会使它们看起来五彩缤纷，至少可以多卖一块钱——甚至可以比同类‘商品’价格高出四倍。”里瑞认为，这就是一般推销良才的秘诀：仅仅以一种稍微不同的方法展示物品，就能提高它的价值——不过是做了小小的改动，就能比其他竞争者抢先一步。

当里瑞在矿场捡矿片的时候，他并不知道，他正在学习使自己变成亿万富翁的技巧。

食品店的经理很快注意到里瑞的推销天才，他让里瑞专门从事推销食品。因此，里瑞有了更多的机会跟大众接触。高三那年暑假，公司要请他到一家水果分店工作。那时他的薪水已经比搬运工增加了近三四倍。丰厚的薪水和富有挑战性的工作令这个刚出道的推销员非常兴奋，于是他就接受了。

他的推销才能现在完全发挥出来了。有一天，一船从其它州运来的18箱香蕉在冷冻厂里受损了。虽然香蕉仍然可口，但外表却变得很难看，布满了黄黑斑点。里瑞的老板让他把这批香蕉卖掉，任何价格都可以。

在那年头，完好的香蕉的价格是每四磅卖25分钱左右。里瑞的老板建议他以4磅18分钱的价格推销这批香蕉，如果没人买的话，就再降低价钱。

里瑞那时已经是一个成熟的推销员了，他已经有了一个又绝妙的念头。他在店面门前摆满了排山倒海的香蕉。然后，他开始叫喊起来：

“阿根廷香蕉！”

其实根本就没有什么阿根廷香蕉。不过这个名字倒是蛮新鲜的，而且听起来也很高贵。于是有不少人围来瞧热闹。里瑞凭着那张三寸不烂之舌试图说服他的听众，那些样子古怪的香蕉，是一种新型的水果，第一次外销到美国。他说为了优待大家，他准备以惊人的低价，1磅10分，把香蕉卖出去（其实比一般平常的，没受损的非阿根廷香蕉几乎要贵两倍）。

3小时之内，他就把18箱香蕉卖光了。

从此之后，没有人怀疑这个从矿场来的矮小的意大利少年是个天生的商人和推销人才，除了他自己还有点怀疑。

凭着从水果摊那里赚的钱，里瑞上了大学，而且进入了他所向往的法律系。对于一个矿工的孩子来说，高水准的职业，像法律和医学，是那么有吸引力。

检讨自己，树立新目标

然而，一年半之后，里瑞开始检讨自己。坦白地说，他这时才意识到需要的是什么？不是地位，而是金钱。他在那本书里回忆说，在第二年下学期开学的时候，他就开始考虑自己以后的前途了。

“一个好律师一年可能收入5万元，多算也不过是10余万元。但是，一名市场推销人员可能，真的可能，主宰他的世界

需要全本请访问 www.ertongbook.com