

点子就是财富
点子就是力量
点子就是成功的资本



DIANZIDEZIBEN

点子的资本

李伟 编著

- 点子蕴含的能量是你事业的基石
- 欲成大事者离不开好点子，只有
点子到位才有成大事的动力



新疆人民出版社

点子的资本

李 伟 编著

新疆人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

点子的资本 / 李伟 编著. — 乌鲁木齐: 新疆人民出版社, 2003.11

ISBN 7-228-08444-6

I. 点… II. 李… III. 谋略—基本知识

IV. C934

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 103957 号

点子的资本

李 伟 编著

出版 新疆人民出版社

地址 乌鲁木齐市解放南路 348 号

邮编 830001

电话 0991-2816212 (汉文部发行科)

0991-2825887 (总编办公室)

发行 新疆人民出版社

印刷 河北香河新华印刷有限公司

开本 880×1230 毫米 1/32

印张 12

字数 200 千字

版次 2004 年 1 月第一版

印次 2004 年 1 月第一次印刷

印数 1—5 000

ISBN 7-228-08444-6

定价: 22.80 元

前 言

在我们每个人的生活中，总会遇到一些难以解决的问题，这时候如果有人能够给你出一个好的主意，就可能使你渡过难关；或者你自己忽然想出一个好主意，于是就会“柳暗花明又一村”。这个主意就是点子，就是我们在社会生活中遇到困难时，运用智慧想出来的办法、对策、方案、措施等等。

在实际生活中，别人出的点子和你自己想出来的点子，也许非常好，也许就根本不行，那么，我们根据什么来选择呢？这就需要对点子进行分析思考。一般来讲，一个好点子是符合实际情况的，是实事求是的，是一种智慧的表现，是一种经验的结晶，而不是凭空想象——点子是智慧的结晶。今天，人必须运用智慧，靠大脑致富，而不是靠埋头苦干，不是靠运气，只能靠自己的思想，靠思考致富，靠好点子走运。创新就是出点子，而且是有意义有价值的点子。这种点子能够解决我们遇到的问题。这种点子需要机智的头脑，需要正确思维。没有智慧，就没有点子。所以，点子不论是在个人生活中，还是在社会事务中，都是智慧的表现。

智慧是人生的力量，是点子的资本。它可使你在被动时变得主动；可以使你在失败时转败为胜；可以使你在危险时转危

为安；可以使你在人生的大道上有着非凡的贡献。所以，一个人只有具备了一定的智慧资本，才能通过自己的思考获得具有一定价值的新点子。

那么，我们的智慧从哪里来？有人可能认为有智慧的人是天生的。其实并非如此，机智和聪明都不会是与生俱来的。与生同有的小聪明在幼稚园里用时可能还能赢得夸奖，如果就凭天生的那点机智和小聪明想在社会上得到认可，那就太天真了。

智慧是通过学习得来的，不管在什么条件下都有我们可以值得一学的“智慧”出现，通过学习、吸收、整理、运用，你才会体会到智慧会给你带来多么大的收益，不管你处在什么工作岗位，处在什么高度、什么职位，也都随时能运用智慧以求一成。每个人在生活中都会遇到一定的困难，怎样解决这些困难，就需要我们运用智慧思考，想出一个个好点子，这就可能使我们度过危机，克服困难，实现我们的目的，取得人生的成功。

在今天的社会生活中，创造财富、积累财富是每个人走向人生成功的梦想。但是，发财致富的人毕竟是少数，大多数人还处在温饱阶段。现今的深化改革就是要求每个人都能够走上共同致富的道路，那么对我们大多数人来讲，需要发财致富的好点子，历史上很多人已经为我们提供了大量的成功范例。

在为人处世过程中，我们不仅需要真诚地表现自己，而且需要运用一定的智慧去处理人际关系。一个好点子能够给你带来良好的人际关系，使你结交到真正的朋友。一个好点子就能够实现自己的目标。

在企业经营过程中,我们面对的是复杂的市场经济,瞬息变化的市场经济需要我们不断接受新信息,不断听取建议和意见,一个好点子就可能救活一个企业,一个好点子就可能使你赚到金钱,使你占据市场,成为财富时代的成功者。

随着改革的深化与发展,企业与企业、人与人之间都需要沟通,而沟通的途径和方法可能就是谈判。如入世界贸易组织,谈判就提到人生日程上来了。谈判需要智慧,一个好点子就可能促使谈判成功,达到双赢。自古以来,谈判桌上的智慧就成为我们今天应对现实谈判的资本。

在家庭生活中,我们也需要运用智慧对待家庭中的问题,一个好点子就可以处理好家庭的矛盾,使全家人都能够享受生活的快乐。

创意是广告制作中使用的一种用语,意思是要有一个好的构思,就能够产生一定的效果。创意就是想出一个点子,点子大王就是通过出点子获得财富,获得成功的。

一个好点子是怎么产生出来的?点子并不是什么神秘的东西,这与一个人的学识、经验、思维方式、想象力和勇气以及创新精神有密切关系。但是最主要的,还在于积极思考,大胆突破常规,结合实际情况,推陈出新——一句话,是智慧的表现。

我们想真正成为生活中的成功者,就应该开发智力,多动脑子,勤思考,就能够发现新点子,就能够克服现实生活中的困难。社会经济发展的趋势就是知识经济,在知识经济时代,需要有聪明的头脑,不断根据社会需求提出新的思想新的建议,这是每个人获得成功的根本保证。

本书列举了大量古今中外成功人士的范例，他们在生活中与我们一样会遇到困境，但是通过运用智慧，他们想出了一个好点子，于是就取得了成功。这些成功的点子，对于我们今天希望走向成功之路的人们来说，无疑是一笔巨大的财富和资本。

目 录

第一章 人际交往中的点子

1. 人格尊严是人际交往的基石 / 1
2. 有自信和平和的心态，就能应对各种情况 / 4
3. 充分发挥情感上的优势，培养良好的气质风度 / 6
4. 坚强的意志和不可侵犯的气势是人际交往的力量 / 7
5. 人际交往需要控制自己的情绪 / 9
6. 语言表达是人际交往制胜的法宝 / 13
7. 人际交往要坚持平等互利原则 / 15
8. 充分利用自己的权利 / 19
9. 满足对方的需要是人际交往的点子 / 21
10. 对不同的人说不同的话 / 26
11. 人际交往必须懂得：行动大于一切 / 30
12. 人际交往必须有明确目标 / 32
13. “基辛格法则”就是人际交往的点子 / 35
14. 在人际交往中不要逞强好胜 / 37
15. 巧用比喻法就能化解矛盾 / 41

16. 人际交往中运用示弱法达到自己的目的 / 44
17. 替对方着想是人际交往的金钥匙 / 46
18. 以友善之心待人，就能够发展人际关系 / 50

第二章 谈判桌上的点子

1. 平等互利，是谈判的出发点 / 55
2. 谁知道得多，谁就能够说服人 / 59
3. 在假设中获得谈判的主动权 / 61
4. 谈判也是一种思想感情的交流过程 / 65
5. 谈判中运用避实就虚的点子 / 69
6. 多一些同情和理解 / 71
7. 引起竞争才能达到目的 / 74
8. 不要被条条框框束缚住你的思想 / 77
9. 敢于冒险就能获得谈判的成功 / 81
10. 掌握了最后期限就掌握了谈判的主动 / 85
11. 谈判是凭借资料说话 / 89
12. 要制定一个明确的谈判目标 / 90
13. 选择恰当的时间进行谈判 / 94
14. 地点也会影响谈判的结果 / 98
15. 谈判应该把握一些基本原则 / 102
16. 运用“步步升格”的点子，争取谈判成功 / 105
17. 运用反向思维的点子，获取谈判成功 / 107

18. “意大利香肠”的谈判点子 / 109
19. “日本式疲劳”的谈判点子 / 111
20. “攻心为上”的点子是谈判的最高境界 / 115

第三章 人生创业中的点子

1. 创业要选择你熟悉的领域 / 121
2. 创业设想要有自己的主见 / 125
3. 捕捉各种信息，发现创业契机 / 130
4. 创业需要找到合作伙伴 / 134
5. 多思考就能够创业成功 / 136
6. 寻找适合自己的创业道路 / 138
7. 有长远目光就不怕暂时的失败 / 143
8. 做有心人就能抓住机会 / 145
9. 成功不是一个模式 / 147
10. 不怕失败的人才能创业 / 149
11. 打破常规，出奇制胜 / 152
12. 在市场调查中发现创业机遇 / 155
13. 错位经营，避免恶性竞争 / 160
14. 善于营造市场，就能创业成功 / 162
15. 创业需要有勇气面对压力 / 165
16. 进入智慧创业的时代 / 168
17. 树立创业形象 / 172

- 18. 从不满意中发现创业机会 / 175
- 19. 借助他人的力量, 实现创业梦想 / 178

第四章 商界竞争中的点子

- 1. 独辟蹊径, 创新制胜 / 183
- 2. 在小事情上做文章 / 186
- 3. 赢得信用, 就能赢得商业竞争 / 189
- 4. 寻找市场的空缺 / 191
- 5. 从失败中寻找成功出路 / 193
- 6. 为大众消费群体服务 / 195
- 7. 把压力变成动力 / 197
- 8. 选择消费对象做商业广告才能转败为胜 / 199
- 9. 有目标才能竞争 / 201
- 10. 追求独特的创意 / 203
- 11. 立足一点, 拓宽业务 / 206
- 12. 捕捉信息, 利用信息赚钱 / 209
- 13. 改变思路, 竞争成功 / 211
- 14. 商界竞争需要有坚实的后盾 / 213
- 15. 寻找市场的冷门 / 215
- 16. 明贬暗褒, 获得公众信任 / 218
- 17. 商界竞争的十大点子 / 219
- 18. 在引起竞争中达到自己的目的 / 223

19. 先苦后甜，运用让步策略 / 226

20. 引而不发，走为上策 / 228

第五章 企业管理中的点子

1. 按照重要程度安排工作计划 / 233

2. 与时俱进，不断创新 / 235

3. 鼓励创新思维，挖掘企业内在潜力 / 237

4. 企业需要创新的头脑人物 / 240

5. 敢于打破规矩，保持创造性思维 / 244

6. 及时捕捉市场上的“零次信息” / 246

7. 以身作则，大胆改革 / 247

8. 让内行充分发挥作用 / 249

9. 力求完美的质量是现代企业管理的生命线 / 251

10. 依靠制度实施管理 / 254

11. 企业管理的中心是人员管理 / 256

12. 重视管理人才 / 260

13. 把握时机，不断扩大企业发展空间 / 261

14. 企业要重视规模与资本运营 / 263

15. 企业经营战略中的价格因素决定企业的发展 / 266

16. 企业应该贯彻国际市场进攻战略 / 268

17. 企业经营管理要有战略眼光 / 271

18. 创建企业文化和企业精神 / 273

第六章 经销困境中的点子

1. 坚持到底，就能走出困境 / 277
2. 困境中需要乐观精神 / 279
3. 巧妙布局，诱敌上钩 / 283
4. 洞察人情世故，就能走出困境 / 285
5. 随机应变，坏事变成好事 / 289
6. 以迂代直，演出一曲“苦肉计” / 295
7. 精诚所至，金石洞开 / 298
8. 改变自己，就能改变困境 / 301
9. 以攻为守，摆脱困境 / 303
10. 诱之以利，巧卖包子 / 305
11. 永远不要失去信心 / 308
12. 试一下，你做得到 / 312
13. 找到原因，就能摆脱困境 / 314
14. 找一只“领头羊” / 318
15. 别出心裁，摆脱困境 / 321
16. 给回头客优惠政策——连锁促销术 / 323

第七章 家庭生活中的点子

1. 不要和别人比，自己过自己的日子 / 327
2. 幽默是家庭生活的调味剂 / 329
3. 建立家庭需要彼此改变自己的生活习惯 / 332
4. 彼此坦诚布公，就能杜绝第三者 / 335
5. 用智慧让子女表现出孝心 / 343
6. 真爱才能使家庭走向正道 / 345
7. 顺着心性说话，是避免争执的好办法 / 347
8. 家庭要鼓起子女精神上的风帆 / 350
9. 社会化程度高的孩子聪明活泼 / 351
10. 家庭教育应该突出社会知识 / 353
11. 求知不如求智慧 / 357
12. 家庭积累财富的根本技巧就是投资 / 359
13. 养成节俭的生活习惯 / 361
14. 掌握现代理财技巧 / 363
15. 树立正确的消费观念 / 369

第一章 人际交往中的点子

1. 人格尊严是人际交往的基石

人格，指个人的人品，即人的尊严、价值和品格，核心内容指道德品质。人的人格不是天生就具备的，而是通过后天的社会实践、不断接受环境的影响而逐步形成和发展起来的。人格一旦形成，就作为人的内部条件使外界的影响通过自身起作用，并不断调整自己的心理结构，使之趋于健康和完善。俗话说：“言为心声，文如其人。”即语言能反映出一个人的立场观点、思想作风、人生态度、道德情操以及志趣追求等等。具有高尚人格的人表达出的是高尚的情怀；反之，人品恶劣的人终究是要露出马脚的。因此，一个人必须先修其身，加强思想品德的修养，使自己具有高尚的人格，才能在人际交往中经得起考验和较量，否则想在人际交往中仅凭口舌、经验、技巧叱咤风云，无往而不胜，无异于期望在沙滩上建立摩天大厦。

20 世纪 70 年代末的一次国际交往中，由于中方代表曾拒绝了一位西方商人的无理要求，这位西方商人就对中方谈判代表说：“代表先生，先生肤色发黄，是营养不良造成思维紊乱吧？”

中方代表立即反击道：“先生，我可不会因为你是白种人，就说你严重失血，造成思维紊乱。”

在这场针锋相对的交际中，双方可以说是充分地发挥了观察与思考的作用，而中方代表无疑更胜一筹，不但准确地回击了对方，而且捍卫了自己的人格尊严，赢得了国际上的尊重。

第二次世界大战结束后，根据1947年7月中、美、英、苏四国敦促日本无条件投降的《波茨坦公告》，在日本东京设立了远东国际军事法庭，对在二战中犯下野蛮暴行的日本战犯进行公开审判。军事法庭由中、美、苏、英、加、法、新、荷、印、菲和澳大利亚等11国的法官组成，庭长由盟军最高统帅麦克阿瑟指定的澳大利亚德高望重的法官韦伯担任，中国派出的则是梅法官。

开庭前，为法庭上的座次问题发生了争议。庭长当然居中，庭长右边的第一把交椅属于美国也无争议，但庭长左边的第一把交椅属于谁，众法官各执己见，争论激烈。坐上这把交椅不仅可以方便地和庭长交换意见，更主要的是反映了该国在审判中所处的地位。当时中国虽有“世界四强”之称，但国力不强，徒有虚名。为了国家的尊严，梅法官只有以理服人，据理力争。他说：

“若论个人之座次，我本不在意。但既然我们代表各自国家，我还需要请示本国政府。”

一句话惊呆了各国法官，若法官各自请示自己的政府，那么何时才能排定座次？梅法官趁大家吃惊之时的寂静机会，不失时机地表达了自己的合理建议：

“我认为法庭座次应按日本投降时各受降国的签字顺序

排列。首先，今天是审判日本战犯，中国受日本侵害最深，而抗战时间最长，付出牺牲最大，因此有八年浴血抗战历史的中国理应排在第二；再者，没有日本的无条件投降，便没有今天的审判，按各受降国的签字顺序排座，实属顺理成章。”

为了打破紧张局面，梅法官又不无幽默地笑着说：“当然，如果各位同仁不赞成这一办法，我们不妨找个体重器来，然后依体重排座，体重者居中，轻者居次。”

梅法官话音未落，各国法官已忍俊不禁，对中国代表的排座提议似乎已无异议。

可是，等开庭前一天预演时，庭长韦伯却突然宣布入场顺序是美、英、中、苏……梅法官立即对这一决定提出抗议，并脱去黑色丝质法袍，拒绝登台。他说：“今天预演已经有许多记者和电影摄影师在场，一旦明日见报便是既成事实。既然我的建议在同仁中并无很多异议，我请求立即对我的建议进行表决。否则，我只有不参加预演，回国向政府辞职。”

庭长韦伯只得让法官们集体表决。最终梅法官的提案得以通过，入场顺序和座次均按日本投降书各受降国的签字顺序：美、中、英、苏……排定。

梅法官之所以最终取得了胜利，除了机智之外，不卑不亢是最重要的因素。试想，如果梅法官一味地表现出软弱可欺，是绝对不可能在外交关系中取得胜利的。

所以，面对打交道的傲慢对手，要采取蔑视的态度来削弱对手的气势。不亢不卑是人格力量的表现，以直截了当、明确有力的语言，表明你的是非观点，这往往会给对方造成