

国灿 万秀 主编

價值千金的成勛秘訣

一部使你登峰造極的奇書



奇智妙慧 点石成金
事半功倍 成就惊人
脱颖而出 步步高升
春风得意 美满人生

华龄出版社

120375

C93

93-41

价值千金的成功秘诀

主 编

国灿 万秀

华 龄 出 版 社

1992 • 北京

[京] 新登字068号

责任编辑：孟 殊

封面设计：戴逸如

价值千金的成功秘诀

主 编

国灿 万秀

华龄出版社出版

新华书店首都发行所发行

昌平北七家印刷厂印刷

开本：787×1092毫米1/32 印张：9.75 定价：4.95元

1992年5月第1版 1992年5月第1次印刷 印数：20000册

ISBN7—80082—180—3/C·19

前 言

撷取人类创造的成功经验的精华，出版一部有关成功的百科全书，是我们长期来的愿望。现在展现在读者面前的《价值千金的成功秘诀》，就是一部高度浓缩、高度实用的成功知识全书。编者像辛勤的蜜蜂一样，用数年时间，收集、研讨了中外近百本最具震撼性、激励性、启发性的成功名篇，汲取精华，向渴求成功知识的读者奉献出内容极为丰富并极具实效性的一条条成功经验。它告诉我们有关成功者的素质、领导和被领导、创业生财妙方、经营赚钱术、推销发家之路，创意人生等有关成功的秘诀。有了这些秘诀，您就可以轻驾熟路地在成功的大道上奔驰，去摘取那一个又一个的成功之果。

一句良言可以引发千万人的思考，一部好书可以改变无数人的命运。阅读此书将使您挣脱困境，走向成功；阅读此书将使您事半功倍，出类拔萃；阅读此书将使您获得支持，受人欢迎；阅读此书，将使您赤手空拳打天下，走向致富之路；阅读此书将带给您崭新的、最富成就的人生。

这是一本经得起时间考验的书，愿此书像一粒成功的种籽，在我国广阔的土地上结出丰硕的成果。

参加本书编著工作的有：万秀、林国灿、柯春晖、力平、张照渭、于文彬、何南冠、刘俊、凡力等。

编者 1991年6月

序

林 木 阿

此书谨以“糊涂学原理”、“不败法则”、“杠杆妙法”、“不倒翁秘诀”为序

一、糊涂学原理

糊涂，人生的大学问也。怎样艺术地、高明地糊涂，学问深也。

赛车再好，就怕烂泥塘；经理再精明，就怕糊涂帐。生活中常见会骑车的躲不会骑的，讲理的怕胡搅蛮缠的等等糊涂无能战胜精明强干的现象。

俗话说，巧为拙之奴，智为愚之奴。身为文盲的百万富翁林汤圆曾经说过：“会算帐的替人算帐，不会算帐的请人算帐；会写字的替人写字，不会写字的请人写字。”这些名言都道出了愚拙蕴含着极大的能动作用。对此，郑板桥老夫子曾深有感触地写下“难得糊涂”这一名句，并进一步指出：“聪明难，糊涂难，由聪明而转入糊涂更难”。

世人都愿当智者，不愿做糊涂虫，更不会心甘情愿地由聪明而转入糊涂。事实上，聪明有丰富的内涵和不同的层次。而糊涂呢，也有丰富的内涵和不同的层次。认真地作些研究，就可以发现聪明有初级的聪明和高级的聪明之分，糊涂有低级的糊涂与高级的糊涂之别。

所谓高级的聪明就是“糊涂透顶”的聪明，老子称之为谓

“大智若愚”，即“真人不露相”。所谓初级的聪明就是表面化的聪明，荀子谓之“蔽于一曲，暗于大理”，即“浮精”。

所谓高级的糊涂就是“聪明绝顶”的糊涂，孟子称之为“隐而不发”，即“面带猪相，心中嘹亮”。所谓低级的糊涂，就是从里到外的糊涂，俗称“掰不开”“不开窍”，即压根儿的糊涂。

在这里，特别要引为警戒的是，从来就没有聪明过的人，千万不要侈谈糊涂，更不要去追求糊涂。正如常言所说：亡国之臣不敢言智，败军之将不敢言勇。没有达到真聪明，还未摆脱低级糊涂的人，冒然地去仿效“高级的糊涂”，那就真要糊涂到底，一塌糊涂了。

不懂糊涂之奥妙的聪明，处处锋芒毕露，像无制动器的火车，极易肇事。

通晓糊涂之奥妙的聪明，正如火车装上了制动器，可以安全可靠地向目的地进发。

不知糊涂之奥妙的聪明，固执死理，不通人情，像书呆子一样经常碰壁。

掌握糊涂之奥妙的聪明，能“合乎天理，顺乎人情”，是真正的明智者，处处受到欢迎。

唐太宗在处理他女儿与郭子仪儿子的家庭纠纷时，对郭子仪说：“不痴不聋，不能作阿公！”可见糊涂有妙用。

我认为，真正难得的糊涂，
是一种聪明升华之后的糊涂；
是一种心中有数，不动声色的涵养；
是一种得道高深，超凡脱俗的风度；
是一种与世无争，悠然自得的乐趣；

是一种整体把握，不就事论事的运筹；
是一种甘居下风，谦让豁达的胸怀；
是一种明哲保身，化险为夷的韬晦术；
是一种摆平八方，左右逢源的策略；
是一种审时度势，伺机而动的老谋深算，
是一种先蹲后跃，一鸣惊人的表现法；
是一种瞒天过海，出奇制胜的战术。

新上任的邳县县令西门豹，曾故作糊涂惩治了巫婆和坏官吏。在一年一度将姑娘投进河里给河伯娶亲的仪式上，西门豹说：“这个姑娘不漂亮，让她作河伯的新娘可不行。巫婆，麻烦你到河伯那儿告诉一声，让他等几天，我们找个更漂亮的姑娘给他。”说完就命令手下人把巫婆扔进了河里。等了一会，不见巫婆回来，他又让巫婆的弟子去催，让地方官去催，西门豹仍装作恭敬等待回音的样子，把剩下的地方官都吓得跪在地上磕头求饶。从那以后，为河伯娶妇的陋习被废除了。这个故事反映了装糊涂蕴藏的战斗力和智慧。

由聪明升华之后的糊涂是一种高级的聪明。它外柔内刚，棉里藏针，有极宽厚的包容力，有令人不知其深浅的形态，蕴藏着变化莫测的能量，不愧绝顶聪明之称。

一个钢琴家只弹最高音，或者只弹最低音，那叫乱弹琴。高低音组成有机和谐的整体，才能奏出美妙动听的曲子。一个生活艺术家，如果能做到该聪明的时候聪明，该糊涂的时候糊涂将两者运用得炉火纯青，得心应手，那他的人生将会是一首美妙的歌。

二、不败法则

一朵花，只有没被掐掉，才可能芬芳和美丽。

一个战士，只有没被打死，才能够去炸碉堡。

最美的花，最可能被掐掉，

最快的腿，最可能被绊倒，

最笔直的路，不一定是最合适的路，反倒很可能是一条最坎坷、最危险的路。

一帆风顺，极少见到。必须清醒地认识：只有先求生存，才能求发展。

“多干事者是非多”。大凡勇于开拓和改革的人，似乎都有过坎坷的遭遇。不管你是如何一心为公，也不管你做得如何尽善尽美，给你几顶“爱出风头”，“毛手毛脚不稳当”，“名利薰心”之类的帽子，已经便宜你了。“莫须有”是一用就灵，所向无敌的武器。再加上“欲加之罪，何患无词”的手法。不少英雄豪杰都不得不在此栽跟头。

生活和工作的“天气预报”很少有零级的风力。“风浪”和“敌对行为”主要来自有可比性和竞争性的同事和朋友。行为科学的研究指出：嫉妒来源于与别人的比较，敌意起源于自卑感。俗话说：“人比人，气死人”。如果你的本事太大，把别人“比下去”了。那么，对方就会有遭到忽视的不良刺激。嫉妒、自卑感、敌意便会由然而生。正如培根所说：“人可以允许一个陌生人的发迹，却不能原谅一个身边人的上升”。据说，皇帝通常是不嫉妒平民百姓的，平民百姓也不去嫉妒皇帝。但是在同一单位，同一层次，同一行业的人之间，由于可比性、竞争性很强，则嫉妒和敌意就容易产生。

富兰克林告诫我们，“没有不重要的敌人。”无论是一支铅笔还是一颗原子弹，只要用得巧，都同样能致敌于死命。

为此，

明智的人总是非常谦逊，决不“显山露水”和炫耀自己，以免广泛树敌，成为众矢之的。

明智的人也尽量避免争论。即使他们是正确的，也常常说“或许是我错了”。他们放弃口头上的胜利，让事实来说话，让对方从心里去认错。

明智的人善于将荣誉送给帮助过自己的领导和同志。这样既客观又皆大欢喜，自己的荣誉也丝毫没有减少。

明智的人常常证明别人比自己高明。不明智的人总想证明自己比别人高明，结果促使别人千方百计来证明你并不高明。

明智的人乐于接受帮助，给人一种放下架子，乐于合作，乐于与别人分享成果的感觉，从而达到团结，甚至化敌为友的效果。

明智的人乐于接受指教，给人一种谦逊好学，看得起对方的好印象，自然受人喜欢。

明智的人常常作恰如其分的自贬。成绩卓著的人，常拿自己的弱点和个别失误来开玩笑，使自己的形象“盈亏平衡”，从而化减自己咄咄逼人的态势，对提高被“比下去的”人的自尊心有良好的作用。

明智的人常常放低姿势，示之以弱。不图虚荣，而是踏踏实实地致力于自己的工作。他们认为名义上占下风，并不影响自己作贡献，却给别人的嫉妒心留下了余地，消除了攻击意识。

我国古时候有一位将军，在撤退的时候始终在后面。回到京城大家都称赞他勇敢。他却说：“非勇也，马不进也。”他虽然不承认自己勇敢，把自己断后的行为归结为马走得大

慢，但人们却更加赞扬他，并把他的勇敢和谦虚载入史册。

前世界重量级拳王阿里来我国访问时，与中国的老将作了表演比赛。他故意装作被打倒在地，引起在场观众热烈鼓掌，一时传为美谈。

成功的秘诀千万条，保持不败是第一条。为了探寻一条最安全抵达彼岸的道路，在此，我们向您推荐一条不败法则：“主动趴下，匍匐前进”

您也许怀疑这种这法吧。然而主动趴下并不是因病倒下，匍匐进行并非趴着不动。须知“自己已先倒下了，别人就无法再来跌你”，匍匐前进正可以无声无息地干着别人连做梦都想不到的事情。也许炸碉堡的还正是这种人哩！有的人或许会想，炸掉碉堡之后总该站起来痛痛快快的欢呼了吧！须知，这正是最危险的做法。你得意忘形的站起来，很可能意味着要永久性地倒下去。因此，“尾巴”不能不继续夹紧。要永远匍匐前进，这看起来似乎速度太慢，太不痛快，缺乏英雄气概。但是能登上制高地的往往就是那个与地面贴得最紧的人。

三、杠杆妙法

手做不到的事情，可以借助工具。

脚达不到的地方，可以借助于车船。

眼看不到的东西，可以借助望远镜和显微镜。

耳听不到的声音，可以借助扩音机和无线电。

总而言之，眼耳鼻舌，四肢办不到的事可以借助别的事物去办到。

物理学中有一条杠杆原理。阿基米德曾说，给我一个支

点，我可以把地球举起来。在社会生活中也有类似的杠杆原理。一件难办的事，当我们找到合适的“杠杆”和“支点”，就可以把它做成功。

一个画家要想成为一个名家，他必须形成自己的特色，或是新画法，或是新风格，或是专画什么，然后找评论界、新闻界或搞画展，或是报刊、电视搞专访介绍。在这里，评论界、新闻界就是杠杆，画家自身的特色可作宣传的支点。这个画家运用这样的杠杆原理就可以起飞了。

一位公司的经理要搞厚利多销。他必须找到具有厚利多利的货物。例如，稀少的物品、新颖的、新奇的物品、当地没有的物品，进口的洋货、包含两种文明差别的货物、稍微高级一些的奢侈品、普通平民跳一跳买得起的高档品等等。然后，用高明的推销人员，通过宣传媒介，大肆宣传，刺激向上攀比的购买欲望，从而促使人们争相购买，把钱花得心甘情愿，这个公司则实现了厚利多销的目的。这里的杠杆是高明的推销员，而具有厚利多销性质的货物则是可供推销的宣传支点。

假定有三位智力相同，入学考试分数也相同的研究生。甲学生的导师是原子核理论的奠基人卢瑟福（曾是9名诺贝尔物理学奖获得者的导师），点给甲的毕业论文题目就是去获奖的题目，这位学生终于得到了诺贝尔奖。乙学生的导师是中国一流的科学家，由他指导的论文使乙得到了全国科技成果奖。丙学生的导师是一位默默无闻的教授，他指导的论文使丙顺利通过了答辩，但是连在报刊上发表的机会都不一定有。原先是一样起点、一样水平的学生，为何举起的成果份量大不相同呢？原来他们的杠杆（导师）不一样，选的支点（论文选题）也不同。当然杠杆作用就不会相同了。

什么是杠杆呢？杠杆就是我们可以借助的得力人物。什么是支点呢？支点就是能支持我们事业向上发展的着力点。

一位歌唱家，无论你怎么有特色，有水平、找不到合适的杠杆，也只能默默地接受寂寞冷清的待遇。

另外，要特别强调的是，即使有好杠杆，而支点不好，甚至是烂的，杠杆也不会起作用，甚至起反作用。曾有一个个体商，赚了钱，就拉关系，在某报上宣传介绍他，本以为春风得意，却不知让人查出兜售伪劣产品，偷漏税，结果挨了罚，反而弄巧成拙。

正确地选择和运用 杠杆和 支点，可以使我们 摆脱拚体力、拚时间而收效甚微的，愚笨的工作方式，走出低谷和困境，步步登高。

所谓杠杆原理，就是借助杠杆和支点的作用去做我们以前很难完成的事情，这不仅仅是事半功倍，而是使事业产生新的飞跃，达到一个新的境界。

如何选择有效的杠杆和最佳的支点，关系到我们事业的份量和能达到的高度。

希望你能将杠杆原理运用在你的生活、爱情、事业等各个方面，愿你功成名就，爱情甜蜜，生活美满。

四、不倒翁秘诀

不倒翁，即不倒的老翁也。

不倒翁，主要在不利的形势下，体现出伟大的生命力。

狂风骤起，天昏地暗。大树显得何等坚硬挺拔，直立不阿，而小草却柔弱飘摇，随风倒伏。然而，大风之后，大树连根拔起了，小草却郁郁葱葱。

俗话说，“认时务者为俊杰”。大风好比形势，大势所

趋，顺之者昌，逆之者亡。孙子也说，“势之所起，如激流汹涌，以至能漂卷巨石”。苏东坡的父亲苏洵在《审势》这篇文章中告诫人们做事情要审时度势。他说：“不先审天下之势而欲应天下之务，难矣！”又说：“天下之势有强弱，圣人审其势，而名之以权”。

不倒翁就是审时度势的典范。

在力量对比强弱悬殊，在不利于其直立的形势下，你左推，他朝左倒，你右推，他朝右倒。但是，只要你稍一松手，他就立刻直立原来的位置上。

由此可见不倒翁具有高度的灵活性与高度的原则性相结合的鲜明特点。虽然可暂时权作偏左偏右的让步，但是并非简单的消极让步，而是千方百计地一有机会就要在原来的位置上站立。

这很符合毛泽东在《中国革命战争的战略问题》中提出的十六个字诀：“敌进我退，敌驻我扰，敌疲我打，敌退我追。”这是根据中国第二次国内革命战争时期敌强我弱的特点提出的游击作战的军事原则。

《孙膑兵法》曰：“夫威强之兵，则屈软而待之，轩骄之兵，则恭敬而久之。”战争中对待威强、轩骄之敌，用示弱和故作恭敬的假象麻痹敌人，争取时间，伺机予以消灭，是以屈求伸，以弱胜强的常用谋略。

《百战奇略·退战》曰：“凡与敌战，若敌众我寡，地形不利，力不可争，当急退以避之，可以全军。”知难而退，打不赢就走，在退却和转移中保存实力，创造和寻求可进的战机是重要的军事原则。

越王刁戡，会稽战败，自请身为吴王之臣，妻入吴宫为妾，卧薪尝胆，伺候时机终于复国灭吴。

刘邦先攻入关中，由于兵力弱少，不敢按约称“关中王”，反而亲自向项羽谢罪，在鸿门宴上送项羽白璧一对。在韩信自封齐王时，刘邦迫不得已，违己地封他为齐王。但最终，还是项羽、韩信尝到了刘邦的铁腕。

项羽乃盖世英雄，但却是匹夫之勇，能伸不能屈，受不得气。垓下之败，如果渡过乌江，卷土重来，尚不知鹿死谁手！他偏偏说“籍与江东子弟八千人，渡江而西，今无一人还，纵江东父兄怜我，我何面目见之。纵彼不言，籍独不愧于心乎？”这些话，真是大错特错！他要能懂权变，懂韬晦，能伸能屈，不致于没有东山再起的机会。

中国古时候就有“十年河东，十年河西”，“十年风水轮流转”的说法。英雄处于不利环境中，只要不慌张失措，焦躁不安，盲目挣扎，就可以免于坠入万劫不变的深渊之中，终有峰回路转之机，重振雄风。

在形势不利的情况下，顺水推舟，就坡骑驴，示柔藏刚，使敌疏忽，常常费力小而功效大。吴蜀彝亭之战，陆逊麻痹刘备，在火烧连营之前，派将去取江南第四营，伪装败北，使蜀从精神上放松警惕。当第二天吴军实施火攻时，刘备还在说：“昨夜杀尽，安敢再来？”结果，一场大火烧起，刘备措手不及，追悔已晚。

在解放战争期间，毛主席曾将105座城市主动放弃给蒋介石，以退为进，摆脱被动，后发制人，最终解放了中国。

懂得权变的柔弱不是真正的弱，其中充满活力和生机。周朝高士常枞将死，老子去探望他。

老子问道：“有什么东西留给弟弟吗？”

常枞不答，反问道：“我的舌头还在吗？”

“当然还在”。老子说。

“牙齿呢？”常枞又问。

“还在，不太好了。”老子说。

“为什么呢？”常枞问。

老子答到：“舌头柔软所以耐久，牙齿坚硬难以持久。”

常枞点点头说：“正是，这句话道尽了天下事，我就把这句话留给弟子们。”

舌头之所以能比牙齿的寿命长，是由于舌头柔软能伸能屈。

不倒翁之所以不倒，是由于重心在下面（甘居下风），根基圆滑滚动（但重心始终在力争回到原来位置）。

愿大家都具有高度的灵活性和原则性。能屈能伸，以其易倒而成其不倒，以其易变而成其不变。个个都成为当代的不倒翁。

目 录

前言

序

“糊涂学原理”	(1)
“不败法则”	(3)
“杠杆妙法”	(6)
“不倒翁秘诀”	(8)

一、成功者的素质

真理与嘉言

——令人震撼的10个成功秘诀	(3)
----------------------	-------

风不会把没有目标的船吹向目的地

——做一个一生的成功计划	(7)
--------------------	-------

从来没有不想成功的成功者

——加强成功动机的10条措施	(8)
----------------------	-------

怎样才算真正的成功者

——成就大业者的10大自我观念	(10)
-----------------------	--------

你能够改变自己的命运

——创造崭新人生的12条法则	(14)
----------------------	--------

卡耐基的金科玉律

——迈向成功的17条原则	(17)
--------------------	--------

他们是你的镜子

——事业成功者的12个共同特点	(20)
-----------------------	--------

万丈高楼平地起

——30天的改善计划	(21)
------------------	--------

最简单而又有效的训练

——天天都要回答的10个问题·····	(23)
改变你的心智世界	
——培养积极心态的10种妙法·····	(25)
象雄鹰展翅腾空	
——激发生命潜力的10条建议·····	(28)
二十个箴言故事	
——开启智慧之门的20把钥匙·····	(30)
不是《圣经》的圣经	
——事业成功的10个原则·····	(44)
热爱你自己	
——自我尊重的每天训练法·····	(56)
无限风光在险峰	
——达到业绩顶峰的128条可行之道 ·····	(58)
成功者的步态	
——9种不同步态的对比·····	(63)

二、领导和被领导

从基辛格的心理素质说起	
——担当重任者需要具备的13个内在条件 (71)	
让自己充满个性和魅力	
——领袖人物的31个气质特征·····	(76)
天将降大任于斯人	
——培养领袖气质的9个诀窍·····	(78)
职位与权力并不等于权威	
——领导4原则·····	(81)
为上司者切记	
——令人讨厌的上司的138种不良习惯 ····	(83)