

一本凡人智富的书

财智与处世悟语丛书



SHENGQIBURUZHUANQIAN

生气不如 赚钱

高溥超 高桐宣 主编



湖北人民出版社
HUBEI PEOPLE'S PRESS

SHENGQIBURUZHUANQIAN

生气不如赚钱



一位美国老人年轻时遇到生气的事情，他就围着自己的小屋转圈，边转边想：自己事业未成功，房子又这样，有什么理由生气呢？于是心情愉快地投入工作去了。等他年岁大了以后，每每碰到不如意，他依然围着屋子转圈，感慨地想：我已经事业有成，有这么大的房子，还为什么要生气呢？其实，人生也应该这样，与其生气，不如用自己的智慧与勤奋去赚钱，当收获满满的时候，才明白什么是海阔天空！

责任编辑：王 薇

策划编辑：陈晓东

封面设计：汪·董

ISBN 7-216-04236-0



9 787216 042369 >

定价：13.80元



LT0000567986



SHENGQIBURUZHUANQIAN

生气不如 赚钱

主 编：高溥超 高桐宣
总 策 划：于俊荣
编 者：汪淑玲 魏淑敏 于万忠
贾国民 高肃华 王占龙
李迎春 于连军 王增辉
插 图：吴慧斌 刘 畅 吴 彦 俊
王宣懿 席海军 席 海 军
电脑制作：时 捷 苏 宁



2009/01



湖北人民出版社
HUBEI PEOPLE'S PRESS

鄂新登字 01 号

图书在版编目(CIP)数据

生气不如赚钱/高溥超,高桐宣主编.
武汉:湖北人民出版社,2005.5

ISBN 7-216-04236-0

I. 生…

II. ①高…②高…

III. 商业经营—案例

IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 024612 号

生气不如赚钱

高溥超 高桐宣 主编

出版: 湖北人民出版社
发行:

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:武汉中远印务有限公司
开本:880 毫米×1230 毫米 1/32
字数:71 千字

经销:湖北省新华书店
印张:3.875
插页:1

版次:2005 年 5 月第 1 版
印数:1—5 000

印次:2005 年 5 月第 1 次印刷
定价:13.80 元

书号:ISBN 7-216-04236-0/F·762

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

CONTENTS

目 录

PART 1

生气不如赚钱

7



不要浪费一分钟去想那些不喜欢的人或事，没有任何人能困扰我们，聪明的人决不会把时间白白浪费在生气上的，哪怕是一分一秒。让“生气不如赚钱”作为你的人生格言伴随你到永远。

PART 2

不要与人争，只去与命争

15

俗话说得好：“三分天注定，七分靠打拼”。要取得成功，关键是要看你能不能努力去拼搏。身处商场这个漩涡





之中从没有经历过失败的人,可以说是绝无仅有的。所以说,如果失败了,千万不要灰心,怨天尤人,而是要相信自己,那么你的前景一定是光明的。请记住:相信自己,不要与人争,而要与天命争,努力去拼搏,你的未来一定会灿烂无比的。

PART 3

两斗有权,诸葛亮有智

27



有人会说“有权就是有钱”。这是一个多么错误的观点,现在的社会“知识=金钱”,而“智慧=知识+胆识”,我们只有利用聪明才智,才能从众多的强者中脱颖而出,成为强者中的强者。不要被权力的面纱遮住了眼睛,用它赚取不正当的钱,要发挥你自己的聪明才智成为人们心目中真正的佼佼者。

PART 4

活出自己的精彩

29



不要怕失败,不要怕挫折,如果你是一条龙你就该飞到天上,那里才有你遨游的空间,在那里你才能找到前进的方向。积极一些,你该是一条龙就是一条龙!活出自己的精彩才是你的人生!

PART 5

人有所定，竹有节

41



宁可穷而有志，不可富而失节。人要有志气，就要像竹子有节气一样，通过不懈的努力和持之以恒的精神，用正确的方法处理事物，才能获得真正意义上的成功。我们应该明白君子爱财，取之有道的道理。

PART 6

北风也有转南时

49



我们应该明白了自己需要什么，缺少什么。用洞察时世的心灵，捕捉机遇的慧眼，播种未来的双手等待机遇的春风，相信北风也有转南的时候。有了这些，还愁成不了大事吗？

PART 7

行成于思

57



所谓行成于思毁于随，就是说人们的行为成功与否，深思熟虑是至关重要的。“思索以通之”，在调查研究的基础上，经过缜密思考的行为，才能符合事

物的发展规律,推动事物前进,这便是成;凡事不经调查研究,深入思考,只凭主观想象,随心所动,则事无成矣,这就是毁。此理贯穿古今,概莫能外。

PART 8

绝壁逢舟

71



俗话说,山穷水尽疑无路,柳暗花明又一村。这也就是说,不管什么时候都不要放弃,往往在你看来山穷水尽、走投无路的时候,其实只要再坚持那么一小下,就会取得成功。爱迪生发明电灯不就是这样?试想他如果在第999次的时候放弃了,我们现在还会有电灯吗?所以说,任何时候都不要放弃,勇敢地坚持下去,胜利终究是属于你的。

PART 9

木楔加水能崩开顽石

81



哲人阿基米德有一句名言是:给我一个支点,我就能撬动地球。它深深影响了一代又一代的创业者。在现实生活中,我们也都有着这样的体会,很多事物表面看似平淡无奇,可在一些特殊的场合,我们很好地利用了机会,它就会起到神奇的作用!

PART 10

选好池塘钓大鱼

87



智慧是没有别的东西可以代替,最伟大的智慧,就在于充分地享受现在,并把这种享用变为人生的目的。在这个注重效率的时代,用你的智慧去发现生命中最有价值的东西缩短通往成功的时间,就是等于增加了宝贵的生命。选好池塘就是你通往成功之路的快捷方式。

PART 11

恒心是达到目的的最短途径

101



生活就像海洋,只有有恒心的人,才能达到彼岸,恒心有如人体血液一样的宝贵,人缺少了血液,身体就会变得衰弱无力;人生缺少了恒心,生活就会变得黯淡无光。



PART 12

大雁高飞，不是为了炫耀自己的翅膀

111



现在是一个注重能力的时代，人们已经习惯了把别人的成功归结于个人成功欲膨胀的表现。许多人在做任何事的时候是为了炫耀自己的能耐和自己的高人一筹。现在的他们已经忽略太多人本性的东西，大雁之所以高高飞在天空不是为了表现它的翅膀有多么的漂亮、坚韧；而是因为只有不停的煽动翅膀才能在天空上飞翔！

PART 1

生气不如赚钱

不要浪费一分钟去想那些不喜欢的人或事，没有任何人能困扰我们，聪明的人决不会把时间白白浪费在生气上的，哪怕是一分一秒。让“生气不如赚钱”作为你的人生格言伴随你到永远。

有这样一则故事，从前在美国有一个叫约翰·马歇尔的年轻人，他家境非常的贫困，因此，他总受别人的欺辱，一生气就跑回家去，然后绕着自己的房子和土地跑3圈。后来，他的房子居然越来越大，土地也是越来越广，就算在什么都拥有时，他生气时还是绕着房子、土地跑3圈，哪怕累得气喘吁吁、汗流浹背。约翰·马歇尔很老了，老得连走路也很费劲时，在他生气时他还是要拄着拐杖绕着土地和房子转几圈。

有一次，约翰·马歇尔又生气了，拄着拐杖跑到太阳已经快要下山了，还要坚持，他的小孙子怕外公有什么



闪失，就在后面一直跟着他，还不时地问：“阿公，您为什么一生气就绕着房子和土地跑，这里有什么秘密吗？”约翰·马歇尔笑了笑，非常和蔼地告诉小孙子：“年轻时，我一和别人吵架、争论、生气，就绕着自己的房子和土地跑3圈，我边跑边想，自己的房子这么的小，那么的简陋，土地那么的可怜，哪有时间和精力去跟别人生气或是争吵呢？一想这里，气就消了，气消了我就有了更多的时间和精力来工作、学习了”。小孙子又问道：“阿公，您现在老了，也成了富人，为什么还绕着房子和土地跑呢？”约翰·马歇尔抚摸着小孙子的头说：“老了生气时我绕着房子和土地跑3圈，边跑边想，我房子这么大，土地这么多，又何必和人计较呢？一想到这里我的气就消了。”

生气直接导致发怒，发怒就是将他人的过错来惩罚



自己。在对我们认为不高兴的人或事物生气时,就等于给了对方致胜的力量,使他们有机会控制我们的睡眠、胃口、健康,直至我们的心情。如果我们的仇人知道他给我们带来这么多的烦恼,他们一定会高兴得手舞足蹈!生气伤不了对方一根毫毛,却把自己的日子弄得像在地狱一般。

乔治·伦纳约40岁左右的时候,他在维也纳作一名律师,一直到第二次世界大战他才逃回瑞典。由于他的一文不名,囊中羞涩,所以他非常地急需找一份工作来维系生活。乔治·伦纳先生通晓好几种语言,希望能在进出口公司担任文书工作。他投了许多简历,大多数公司都回信说因为战争的缘故,他们目前暂时没有招聘人的计划,但他们都会保留他的资料等等。其中有个人却



回信给乔治·伦纳说：“你对我公司的理解完全是错误的，你既笨又愚蠢，我们根本不需要文书，即使我们真的需要，我们也不会聘你的，你连瑞典文都写不好，甚至于你的简历错误百出。”

乔治·伦纳看到这封出言不逊的回信时，气得简直要发疯，随手将信撕了个粉碎，接着写了一封足够气死



对方的回信，准备回击他。当他将信送到邮箱的那一刹那，他想：“如果将此信寄出去，还会有可能接到更加刻薄的回信，这样来来去去地抨击对方，花去的时间还不如用来加深一下瑞典语的学习。再说我根本不知道他对不对，我是学过瑞典文，但它毕竟不是我的母语，也许我的确犯下了自己所不知道的错误，如果真是他说的那样，我更是应该利用时间学习才是。这个人可能还帮了我大忙，虽然他本意并非如此，但我还是应该感谢他才

是。”就这样，乔治·伦纳扔掉了回信，又起草了一封：“您本来不需要文书，还不厌其烦地回信给我，我真是万分地感谢您。我对贵公司理解错误，实在很对不起，我写的那封信是因为我查询时，别人告诉我您是这一行领导人物。我并不知道我的信犯下文法上的错误，我非常的报歉也很难过，我会再努力学好瑞典文减少错误的，我在此谢谢您帮助我找到了自己的不足。”

然而，没过几天，乔治·伦纳又收到一封回信，是那人邀请乔治·伦纳去办公室会面，并且意外地给了他一份十分满意的工作。回到家中，乔治·伦纳自己悟出了一个道理：“他的不生气为他赢得了一个赚钱的机会。”

在20世纪七八十年代，李·艾科卡是美国汽车制造和销售业的一个奇迹，是他把当时濒临倒闭的美国克莱斯勒汽车公司从死亡的边缘重新拉回来，并带领属下将其打造成世界一流的企业。1978年，艾科卡出任濒临破产的克莱斯勒汽车公司总经理，以他卓越的领导才能及非凡的经营谋略，使克莱斯勒公司迅速走出困境，3年后就扭亏为盈，6年后盈利9亿美元，7年后年盈利194亿美元，9年后发行2600万普通股票，并很快被抢购一空。

艾科卡创造的奇迹使他成为美国的风云人物。也给他带来了美国“最佳企业主管”的荣誉，甚至有许多社会名流和数以万计的美国公民给他写信，呼吁他竞选美国总统。然而，有谁能够想到，这些成绩正是他在刚刚遭受巨大打击的情况下取得的呢！

1946年，艾科卡获得普林斯顿研究生院的工程硕士

1



生气不如赚钱

六



学位，之后他就结束了学生生涯，带着他父亲给他的 50 美元来到福特汽车公司报到。经过一次次的努力，他勉强成为福特汽车公司的低级推销员。然而，刚出校门的艾科卡书生气十足、做事呆板、没有经验，甚至同客户打电话都有些紧张，这让他的推销工作变得很艰难。

一次，他所在的福特公司推广一套安全设备，宣传汽车安全性能。新产品是一种防撞软垫，据说用这种软垫即使从高处扔下鸡蛋也不会撞碎。艾科卡为了能够打开销售局面，别出心裁地决定不放事先做好的录像，而是当着数百名观众当场表演。结果，他从高处投下的鸡蛋并没有出现像宣传那样的效果，而是一撞即碎。后果可想而知，艾科卡的推销活动失败了，他也因为销售业绩最差而被贬职。

但是，这些失败并没有把艾科卡吓倒，他所经历的那些挫折反而激励他下决心去改变这种难堪的局面。艾科卡决定打破推销常规，创建自己的销售套路。

在经过一番周密的计算和推敲，以及对顾客心理状况和经济条件的调查之后，艾科卡决定推出“50 计划”。所谓“50 计划”就相当于现在的分期付款，消费者买一部 1956 年新福特汽车的顾客，第一期只付车价 20%，余额分 3 年付清。结果，这一次的新车贷款方法取得了出人意料的成功，艾科卡主管的地区从全公司销售最差一跃成为各区之首。这一反应轰动了福特公司总部，随后，“50 计划”被纳入总公司的经营战略之内，全公司都开始推广这一销售计划。

艾科卡一炮打响，其天才的经营头脑得到了初步的显露。但艾科卡知道在激烈的竞争中，自己只有继续全力去拼，才会有出头之日，只有成功才会拥有一切。这次成功给他带来了官职的晋升，也带来了挑战。在公司数百位的汽车销售老手面前，它毕竟还是个新人，还没有取得实际资格来为自己垫底。

为了给自己取得这样一个实际资格，艾科卡决定再出惊人手笔，他要在新产品开发上施展自己的才干，创造新的奇迹，打造一部自己亲手设计制造的汽车。为此，艾科卡在福特分部组织了一批富有创造力的精兵强将，以每周聚餐一次的形式研讨新型汽车：公关人员搜集各方面的顾客对未来汽车的要求；市场调查人员也搞到各种可靠的根据。艾科卡通过集思广益，采取多项切实可行的措施，最终得出了自己的考察结论：今后汽车销量会呈上升趋势，消费群体会逐渐变大，而年轻人将占据这一消费群体的主要份额。

在得出这样的结论之后，艾科卡开始着手准备。他知道，汽车款式新、性能好、价格便宜，将是吸引这些年轻人的主要特点。他决定加紧研制具有这些特点的新型车，准备在来年的世界博览会开幕式上一显身手。为了赶时间，艾科卡在设计师之间举行了一次竞赛，这是福特公司史无前列的公开竞赛。设计室主任助手戴夫设计的车型被选中，整个车型像一匹奔腾向前的野马，他决定把车定名为“野马”。

“野马”跑车生产出来之后，艾科卡立刻请来了不同

1

