

成功韬略五百例



京華出版社

成功韬略五百例

刘 硕 漆 浩 丁 平
李 莉 吴宗龙 编著

农村读物出版社

(京)新登字 169 号

成功韬略五百例

刘 颖 漆 浩 丁 平 编著
李 莉 吴宗龙

责任编辑 任 鹤

*

农村读物出版社 出版

国防科工委印刷厂印刷

各地新华书店 经销

*

787×1092毫米 1/32 10印张 297千字

1992年5月第1版 1992年5月北京第1次印刷

印数：1-22900

ISBN7-5048-1990-5/Z·288

平装定价：5.05元 精装定价：8.45元

目 录

一、事业成功韬略		时不再来	11
超乎常理	1	勿图虚名	12
竭力想象	1	从不停止	12
热忱加信心	1	竭尽全力	13
幽默素质	2	巧借天工	13
顺应自然	2	铁的意志	14
成为自己	3	选定高目标	14
弹琴赠文	3	舍弃依赖心	15
善识时务	3	细微推理	16
追根寻源	4	相信直觉	16
多听建议	4	日进一分	17
强化暗示法	5	公之于众	17
痛下决心	5	勿滥用才智	18
再试一次吧	5	发挥创造力	18
心中的影像	6	品德至上	19
独自耕耘	6	改弦易辙	19
标新立异	7	珍惜机会	20
吃下最后一个馒头	7	投石问路	20
不想当然	8	主动出击	21
聚沙成塔	8	敢于怀疑	22
目标想象	9	出奇制胜	22
珍惜时间	10	心想事成	23
尽快决定	10	勇做毛遂	23
合理假设	11	追求是快乐的	24

失之东桑，补之西榆	24	借花问佛	41
不期明日	25	一反常态	41
无事也有为	26	比较择偶	41
病中成大事	26	伴梁弱者	42
不应特殊	27	新鲜不是爱情	43
正视自己	27	喜欢的方式	43
希望的曙光	28	抛弃幻想	44
心中的目标	29	转移情感	45
知己善任	29	爱勿猜疑	45
量力而行	30	勿勒人愿	46
边做边想	30	建立有益的默契	47
抓住联想	31	理解对方	47
自己去干	32	勤于沟通	48
追求忘我	32	鼓励有术	48
可贵的谎言	33	爱要行动	49
抓住机遇	33	更新爱情	49
清谈误国	34	不慕虚荣	50
成功之母	34	体会孤独	51
走你自己的路	35	要表示爱	51
不纠错者有过	36	感之以情	52
二、求爱成功韬略		营造气氛	53
锲而不舍	37	杜绝唠叨	53
制造神秘感	37	以柔克刚	54
欲擒故纵	38	不作附庸	54
去试一试	38	由小见大	55
间接试探	39	最宝贵的	56
勿恶作剧	39	走出维谷	56
不可过于精明	39	付出代价	56
保持亲密联系	40	三、经商销售韬略	
改头换面	40	制造“安全感”	58

高空抛表	58	现场表演	70
进入生活	58	正面文章反面做	70
荒诞的效果	59	只居第二	71
幽默的语言艺术	59	四、经商管理韬略	
“九”比“十”好	60	人弃我取	72
感情投资	60	名牌效应	72
利用谐音	61	扩大创意	73
化整为零	61	低潮购入	73
改变形象	61	货真价实	73
坦诚“亮丑”	62	提高素质	74
醉翁之意	62	因地制宜	74
先声夺人	62	便宜有好货	75
一举惊人	63	知彼知己	76
可利用的好奇心	63	巧用时差	76
借题发挥	63	缺点逆用	77
事实胜于雄辩	64	集腋成裘	78
诚字招客	64	脸皮要厚	78
外扬家丑	64	适可而止	79
奇险取胜	65	奇货可居	79
送“定心丸”	65	开发潜值	80
吃小亏占大便宜	65	巧用“洛德”	80
先下手为强	66	灵活定价	81
假戏真唱	66	以退为进	81
巧名引客	67	诚实无欺	82
树立形象	67	服务的魅力	83
铜牌招售	68	借柴烧火	83
缩小范围	68	宾至如归	83
试骑促销	68	审时度势	84
小题大作	69	渔翁得利	84
随机正名	69	利用心理错觉	85

护眼财神	85	争取缓冲	98
勿背初衷	86	不要观望	99
发挥想象	86	关心政局	100
拍卖荣誉	87	钱可生钱	100
与众不同	87	借鸡下蛋	100
扬长避短	88	知常达变	101
吃亏是福	88	不让利法则	101
自信是一种美	89	礼轻人意重	102
捕捉机会	89	家庭认同	102
没有秘诀	90	狡黠加技术	102
名人效应	90	人无我有	103
稳住军心	91	五、学习成功韬略	
背水一战	91	不要怕做初学者	104
拾遗补阙	91	克弱转换	104
定租胜于散租	92	简捷计算	105
炒楼花	92	跳跃读法	105
防微杜渐	93	厚积薄发	106
一举两得	93	虚心拜师	106
长线钓鱼	94	举一反三	107
诱敌深入	94	攻其一点	107
售珠卖椟	95	沙里淘金	108
填补真空	95	坚持不懈	109
忠于诺言	95	活用知识	109
讲价服务	95	山外有山	110
建立鼓励制度	96	一张一弛	111
出卖主意	96	留心一切	111
机会推销	97	“聪明”做蠢事	112
可贵的掌声	97	从“一”到不了“万”	112
借蛋孵鸡	98	六、处世社交韬略	
不要炒金	98	露一小手	114

刚柔相济	114	以笑换心	129
保持统一印象	114	无胜负法	130
认真倾听	115	避其锋芒	130
重视小节	115	抛弃恶意	131
个别求助法	116	以和为贵	132
委婉请求	116	投其所好	132
坦诚求助	117	获取信任	133
请教对手	118	记名交际	133
勿伤人心	118	加深印象	133
以德报怨	119	名字的诱惑	134
让对方赢	119	制造亲近感	134
谅解之谋	120	增进亲密	135
谦恭一些	120	温情交友	135
爱比恨好	121	笑中交友	136
不要追查	121	邂逅遇友	136
有理有礼	122	奉献关怀	137
表示同情	122	赠送微笑	137
善待弱者	123	善择吉言	138
奖誉后学	123	衷心赞美	138
舍弃嫉妒	124	表示善意	139
共存互补	124	真诚去做	139
欲取先予	125	赠予时间	140
公平制约	125	七、游说辩解韬略(之一)	
互补互利	126	心理置换	141
各有所需	127	顺水推舟	141
以赏代罚	127	拆字联义	142
赢得荣誉感	128	一针见血	142
谆谆诱导	128	启发式问话	143
顺水人情	128	让数字说话	143
不失人情	129	弦外之音	144

厉善兼施	144	换个立场	157
表明态度	144	同样的理由 (之一)	158
顺势问法	145	同样的理由 (之二)	158
诙谐解围	145	永远有理	158
朴素也是风格	145	假意支持	159
激将之法 (之一)	146	选择排除法	159
激将之法 (之二)	146	实施回避	159
简单一些	147	斩钉截铁	160
幽默护短	147	一语惊人	160
莫让人厌	147	电视推销	160
逢场作戏	148	圆通表意	161
你最合适	148	假物说道	161
投其所趣	148	喜欢的话题	162
悬念说法	149	先轻后重	162
鼓励加举例	149	诱导之谋	163
举例劝诫	150	戴“高帽子”	163
谆谆告诫	150	开门见山	164
引古说今	151	矛盾推理	164
利用“风俗习惯”	151	利害说法	165
水土染易	151	比拟说法	165
以身作则	152	类比说法	166
消除抵触	152	巧语求生	166
妙在后者	153	类比贬法	167
夸赞优点	153	强烈对比	167
比喻说法	154	大胆劝谏	167
反向安慰	154	迂回辩解术	168
鼓落重锤声更响	155	委婉劝诫	168
注意场合	155	公开申辩	169
捅破窗纸	156	二难相困	170
对症下药	156	独出心裁的劝谏	170

尊重对方	171	勿犯众怒	184
化弊为利	171	适可而止	185
缓兵之计	172	生理环境	185
身到心到	172	假设“罪状”	185
巧用歧义	173	避实就虚	186
沉默是金	173	一面两词	186
诱人承诺	174	调动他人	187
推延谬误	174	唯一可依靠的	187
八、游说辩解韬略（之二）		善论长短	187
间接反驳	175	匿名自荐	188
借喻反驳	175	适当批评	189
相互反驳	175	情感的震撼（之一）	189
最佳安慰法	176	情感的震撼（之二）	190
诱敌深入	176	偷换概念	190
以毒攻毒	177	九、战胜失败韬略	
反唇相讥	177	福祸相倚	192
含糊探询法	177	夸张掩饰	192
以牙还牙	178	也许下一次会成功	193
暗含讽喻	178	不要逃避	193
模糊暗示	179	寄走烦恼	194
模糊拒绝法	179	减轻压力	194
补偿性拒绝	180	维持平静	195
谢绝有术	180	树立榜样	195
从容转移	181	效果强化法	196
精心的“题外话”	181	发挥潜能	196
假设敌法	182	支配自己	196
动人的许诺	182	自绝退路	197
善于幽默	183	义无反顾	197
夸善抑恶	183	弱者的优势	198
承认胆怯	184	不会更坏了	198

前后不同	199	吐故纳新	214
自身原因	200	抛砖引玉	214
表达愤怒	200	混水摸鱼	215
泄怒求衡	201	获取情报	215
坦然忏悔	201	科技取胜	215
十、战争竞技韬略		刺激竞争	216
狼来了	202	十一、明哲保身韬略	
虚则虚之	202	趋轻避重	218
显示实力	203	毛将焉附	218
虚张声势	203	舍弃近利	219
瞒天过海	204	装傻充愣	219
情感共鸣	204	买下忠告	220
引蛇出洞	205	提高透明度	220
另辟蹊径	205	明察秋毫	221
缓兵之计	206	居安察危	222
以水克沙	206	居安思危	222
镜子克敌	207	不谋其政	223
以静待哗	207	难得糊涂	223
耀武扬威	208	谦虚是福	224
前事之师	208	诚实为本	224
利用战争	209	韬晦之计	224
打在痛处	210	禁止淫逸	225
暗渡陈仓	210	遵守法令	225
不战而胜	211	不记人过	225
攻心为上	211	防患之术	226
放大心理差异	212	防患于未然	226
反复攻心	212	大智若愚	227
震撼攻心	213	拒利保身	227
先发制人	213	舍财保命	228
心理威慑术	213	巧中藏拙	228

政治联姻	229	留住岁月	230
最大快乐	230	附录：成功箴言	231

一、事业成功韬略

超乎常理

莫扎特年青时代的音乐导师是被誉为“器乐之父”的奥地利著名音乐家海顿教授。有一次在钢琴室，莫扎特跟老师打赌说，他能谱出一段别人无法弹奏的乐曲来。海顿教授不以为然，只付之一笑。

莫扎特见老师不信，马上执笔谱曲，手到曲成。接着他把乐谱送到老师手里。

海顿教授马上按谱演奏，但刚弹了几下就停了下来。“这是怎么回事？”老师问道，“这段曲子弹到这里时要求两只手分别伸到钢琴的两端，怎么却突然出现了一个要在键盘当中演奏的音符呢？这种超乎常理的演奏，我看谁也弹不出来！”

“老师，请让我自己试试。”莫扎特坐到了钢琴前。当弹到曲中“超乎常理”的音符时，只见他两手在钢琴两端弹奏的同时，脑袋向键盘一俯，用鼻子对着当中的那个琴键一碰，演奏就顺理成章了。

老师怎么也没有想到，莫扎特得天独厚的高鼻子竟成了他弹奏钢琴的帮手。

事实上，“超乎常理”往往是天才成功者思想的一种特征。

竭力想象

盖博因为参加拍摄电影《飘》，而名噪一时。有一次，他在谈到的演技时说：“当我第一次拍摄爱情镜头时，导演命令我表演出情人热恋时那种强烈的渴望之情，我无论怎么努力都难以进入角色。这时导演启发我：‘在生活中你最渴望得到什么？在你的脑海中竭力想象它吧！’这时，我饥饿万分，于是就在脑海中想象一块鲜嫩、美味扑鼻的大牛排。这办法还真灵，我竟意外地成功了。从那以后，我就一直这么做。

热忱加信心

这是一个求职成功者的自述：“谋职时，没有比热忱与信心更有力的

了。我初次去求职时，只有一个空缺，候见的申请人却有百来个。轮候时，大家似乎都觉得希望渺茫。

轮到我了，循例问过一般普通问题。最后问我若获录用，何时可以上班。“噢，今天，我连午饭也带来了。”我说得很热切。

我得到了那职位，当天下午就开始工作了。

记住，热忱加信心=成功。

幽默素质

200多年前的法国人安托万·克莱姆，是十八世纪时巴黎一家大菜馆的高级厨师，生性幽默。一天晚上，他看到有位顾客戴了顶白色的高帽，觉得很别致。于是仿制了一顶，并且比那位顾客的还高。他戴着这顶白色的高帽子进进出出，引人注目，逗人发噱。顿时顾客纷至沓来，这家菜馆的生意也就格外兴隆。

后来，厨师们纷纷效仿戴起高顶白帽来。久而久之，戴白色高帽就成了厨师的标志。人们一看厨师的帽子，就知道这位厨师的烹饪水平。帽子越高，手艺也就越高超。最高的帽子竟达35厘米。

生活中我们突发的幽默奇想也许明天就会成为流行时尚，所以幽默可能也属于成功者的一种素质吧！

顺应自然

《列子·说符》中记载着这样一个故事：

邯郸的老百姓每到元旦就要上山去捉斑鸠送到赵简子府第上，然后赵简子就赏给他们很多银子。

有个在赵简子家作客的人见了很奇怪，便问：“为什么要把这些斑鸠捉回来？”

简子回答道：“你难道不知道吗？每一个小生命都是宝贵的啊！元旦那天，我要把他们都放回树林去，表示对生灵的爱护。”

客人听了大笑说：“这就是爱护生灵的办法吗？老百姓知道您要放生，献上斑鸠有赏，都争着去捉斑鸠。有的用铁夹，有的用箭射。虽然也可活捉一些，但死的也不少。如果您真的可怜这些小生命，还不如下个通令，禁止捕捉斑鸠。否则，捉了又放，您的恩德远抵不上罪过呢。”

上面的故事说明，做任何一件事一定要顺其自然的法则，不遵守这一

法则，好心也会办蠢事，甚至会造成更大伤害。所以，顺应自然是所有成功者必须遵守的策略，除此之外，别无选择。

成为自己

詹姆斯·罗斯福是福兰克林·罗斯福的儿子，而詹姆斯·罗斯福终身全力以赴的奋斗目标，就是摆脱家族的门第影响，确立他本人的地位。对于作为总统之子，而且其父又堪称本世纪中最有威望的美国总统，他是这样认识的：“这当然是我最大的本钱，这是我的一个优势，但也是我的一个弱点。我不是我父亲，我确实受惠于我父亲。我抱着他的理想，我具有相同的为民造福之志。我敬仰我父亲，也支持父亲的大多数观点，然而，我必须成为我自己。”

摔琴赠文

陈子昂刚到京都长安时，不为人们所知。纵然，他文章写得很好，可得不到机会让别人知道和赏识。有一天，有个卖胡琴的人要价一百万，豪绅贵族们传来传去看着，没人能够辨别胡琴的优劣。这时陈子昂突然出现在众人面前，他看了一下卖琴人说：“跟我到家取一千缗，琴卖给我了。”众人吃惊地问他为什么用这么高的价买胡琴，陈子昂说：“明天大家可以集中在宣阳里，听我弹奏。”次日，大家如期前往到宣阳里一看，陈子昂已准备好酒菜，胡琴摆在桌前。吃完饭，陈子昂捧着琴说：“我是陈子昂，四川人，作有文章一百卷，驰走京城，碌碌尘土，不为人知。此乐是低贱乐工所演奏的，我怎能对这有兴趣呢？”说完，举起琴来一摔而碎。然后把的文章一一赠给在座各位。这样，一日之内，他的名字就传遍整个京城。

善识时务

张君是一位精明强干的年轻人，他在一个外商独资企业里做事。同办公室有位同事，年龄、学历等各种条件与张君相仿，只是这位同事在办公室里只用“约翰”这个英文称谓，张君对此不以为然。

两个条件相近的年轻人在同一处工作，自然会有竞争。时间长了，张君发现的能力和干劲绝对不比约翰差，可是外国老板却对约翰更赏识。常常是在他们两人同在办公室办公时，老板打电话把约翰叫去商量事情。而且有一次晋升的机会，老板也给了约翰。张君感到苦恼，但又不知是什么原因。不久张君被派去做一件有难度的工作，他充分发挥才干，事情办得

利落漂亮。外国老板非常高兴，夸赞他说：“你比约翰要强。”接着又问他：“你能否起个英文名字呢？你的中文名字我叫起来实在太费力了。”至此，张君才明白，原来自己先前与约翰待遇的差别，是由名字引起的。

张君后来也起了一个顺口的英文名字。他现在想通了，人是要在一定程度上放弃的固执，来顺应大的环境，特别是当你向着某个既定目标努力时，如处处执拗，不啻为设置障碍，那样的话只能被环境所淘汰。

追根寻源

一个丈夫喜欢吃烤肉，所以他妻子经常做这道菜。但一次无意中，丈夫发现妻子做烤肉时，奇怪地将肉切下一片，把它扔到了垃圾箱。“这是为什么，亲爱的？”丈夫问道。“我不知道，只是我小时向母亲学做烤肉时，她一直是这么先切下一片扔掉。”一天，这位丈夫见到了岳母，提起了这件事，岳母竟然和妻子的回答一样。“我母亲一直是这样做的。”这使丈夫颇好奇。还好，妻子的外婆还健在，他打电话去问老太太。老太太说：“我是因为家里的烤肉盘太小了，每次一磅的肉要切下一片才放得下。”至此才真相大白。丈夫告诉了妻子。妻子说：“唉，当初要是妈妈和我都问问为什么就好了，这么多年不知扔了多少肉了。”

上面例子中的母女俩，在对事情的真相一无所知的情况下，就把长期接受下来的做法看为理所当然，必然只能导致不必要的损失。

对于任何一种传统的做法，都不要过早地给它贴上合理的标签，像例子中那位丈夫那样追根寻源，用自己的洞察力发现别人所未见的过程，这才是一种追求成功的策略。

多听建议

有一个年轻朋友是个帽店学徒，三年期满，决定开一家帽店，他觉得有一个醒目的招牌很有必要。于是他自己设计了一个招牌。招牌上文字为：“约翰·汤普森帽店，制作和现金出售各式礼帽”，还在招牌下面画了一顶帽子。正式制作之前，他得意地请朋友看。

一个朋友不客气地说“帽店”一词与后面的“出售各式礼帽”语义重复，建议删去。一个朋友则说“制作”一词也可省略，因顾客并不关心是谁制作，只要质量好，式样称心，他们自然会买。又一位说“现金”二字多余，因为一般市场习惯现金交易，不时兴赊账，顾客买帽子毫无疑问会

当场付钱的。删了几次后，剩下了“约翰·汤普森，出售各式礼帽”字样和那幅帽子的图画了。

最后一个朋友还不满意，说：谁也不指望你白送给他，留那样的词有什么用：把“出售”也划去。学徒提笔想了想，连“各式礼帽”也不要了。理由是“下面明明画了一顶帽子”。招牌挂出来后，没有一个人不说招牌设计得好的。这个例子说明，要想使的事业完美，多听朋友的建议是很有必要的。

强化暗示法

三十作岁便夭折了的柏原只三，曾得过芥川龙之介文字奖，是日本名作家之一。据说他每当陷入写作低潮时，他便在夜深人静时，打开三楼窗子，向天空大叫三声：“我是天才！我是天才！我是天才！”这不是神经，乃是“自我暗示”。如果用之于对待他人，便是“他人暗示”。

“他人暗示”有两种，一是直接使对方知道，一是使对方感觉于无形的间接暗示。暗示的最大效果，是要影响其心理，让人自动自发，不是完全受命于天。所以强化暗示是一种鼓励人们上进的韬略。

痛下决心

著名律师克莱伦斯·达罗说他的成功是这样开始的：有一天，他想抵押一批财物借二千元来买房子。交易就要做成时，借款人的妻子在旁边插了一句：“别犯傻了——他永远也赚不够还债的钱。”达罗本人原来也很怀疑是否还得起借款，但是听到她的话之后，“情况就完全不一样了”。这一天他气得简直要发疯，对这个女人，也对感到极端的轻蔑，因此下决心要取得成功。

感到别人的轻蔑或污辱带来的切肤之痛，有时候会成为一种动力。使你痛下决心而走向成功，这样的机会可不应该错过哟。

再试一次吧

市村清在年轻时代担任富国人寿熊本分公司的推销员。他每天到处奔波拜访，可是连一张合都没签成。因为保险在当时是很不受欢迎的一种行业。他又是从外地来的人，在当时更是一个朋友也没有，所以一直没有任何成绩。

在68天之间，他一张契约也没签成，保险业又没有固定薪水，只有