

Global 500 many famous enterprises

全球 500 多家
知名企业管理部门倾情推荐

management department dedicates road is recommended



柏顺
编著

HOW TO PLAY THE SUCCESSFUL EIGHT CARD

如何成功的 八张牌

沈阳出版社

HOW TO PLAY THE SUCCESSFUL EIGHT CARD

如何打好成功的 八张牌

柏顺
编著

沈阳出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何打好成功的八张牌 / 柏顺编著. — 沈阳 : 沈阳出版社, 2011.1

ISBN 978-7-5441-4460-5

I. ①如… II. ①柏… III. ①成功心理学—通俗读物 IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第009589号

出版者: 沈阳出版社

(地址: 沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编: 110011)

印刷者: 四川省南方印务有限公司

发行者: 沈阳出版社

幅面尺寸: 170mm×240mm

印 张: 17

字 数: 250千字

出版时间: 2011年3月第1版

印刷时间: 2011年3月第1次印刷

责任编辑: 姜 波 耿作军

封面设计: 李 倩

责任校对: 刘 阳

责任监印: 杨 旭

书 号: ISBN 978-7-5441-4460-5

定 价: 32.00元

联系电话: 024-62564943

邮购热线: 024-62564928

E-mail: sysfax_cn@sina.com



人类的生存发展历史可以简化为一部竞争史。人类在数千年、上万年的进化中，莫不是在竞争中淘汰、演进、发展壮大。可以毫不夸张地说，人类文明的程度越高，竞争的层次就越高，竞争的激烈程度也越大。

现代社会，竞争无处不在。人生这一特定的大舞台，可谓是风起云涌、变幻莫测；职场竞争、商场竞争可谓波诡云谲，险象环生。怎样预测未来，怎样准备未来，怎样赢得未来，这是每一个现代人都必须思考的课题。

然而，由于社会环境和自然环境的复杂性、多变性和不确定性，使我们对未来的把握显得缥缈难定，信心不足，有时甚至茫然无措。

因此，本书通过对竞争理论分析和大量的实证研究，试图告诉你如何根据人生目标，策划和布局自己人生的竞争格局；如何客观评估自己和对手的竞争资本，做到知己知彼；一个人和一个企业如何理性面对未来的竞争，进行科学预测，做到“能掐会算”；如何做好力量储备，阐释真正的赢家是怎样炼成的；如何借用外部的力量和整合社会资源提高自己的战斗力；如何积极行动，领先一步抢占有利位置；如何权衡利弊，谋求利益的最大化，增强竞争的实力；如何在竞争中回避或分散风险，学会合作，做到“双赢”。

书中涉及到一些博弈法则、概率、竞争理论和预测学知识。但是由于本书是一本励志通俗读物，所以我们对预测学、博弈论等涉及到的许多艰深的理论、广博的知识和技术，只能简述其梗概（或仅提及其概念），点到为止。我们旨在说明，生存博弈并不可怕，预测也不神秘，只要计算出自己的竞争资本，并利用这

些资本建立起自己的优势，及时把握机会并积极行动，我们就完全可以不再听天由命，而是自己把握运势，更好地掌控自己的命运，创造美好未来。

本书是为所有职场人士，尤其是在商场打拼的创业者和企业经营管理者而编写的，书中有许多经典案例和科学的方法可供借鉴。若你善于把握其精髓，结合实际，融会贯通，举一反三，出奇制胜，一定能够创造人生的大格局，计算出自己的竞争资本，打造自己的竞争力，强化自己的预测智能，并科学地预测未来，最终赢得未来。

第一章 人生如棋，一切从布局开始

漫漫人生，变幻不定，亦如棋局，百变无常。棋语有“一着走错，满盘皆输”之说。其实，人生亦如此，自己所走的每一步都关系着一生事业的兴衰成败，所以你要认真设计好自己的人生布局。

1. 策划，决定你的未来 /2
2. 赢，从策划人生开始 /6
3. 策划家时代，靠知识与智力制胜 /11
4. 布局，首先要“审局” /21
5. 成大事者需布大格局 /25
6. 深谋远虑，大谋略才有大手笔 /29
7. 布局攻防，胜算不失算 /33
8. 人生如棋，落子无悔 /37

第二章 知己知彼，取得“赢”的优势

竞争的时代，“物竞天择，适者生存”是永恒不变的法则。我们只能同情弱

者，但千万不要加入他们的行列。在激烈的竞争中，每个人都要有自己的核心竞争力，只有凭自己的实力战胜对手，才能塑造成功的自我。

1. 认识自我是人生制胜的起点 /42
2. 审视自我，找到竞争优势 /45
3. 商场博弈，要先学会“修己” /49
4. 你的竞争对手是谁 /54
5. 竞争对手分析 /59
6. 知己知彼，百战百胜 /64
7. 深藏不露，蒙蔽对手 /67
8. 占优策略——商战中的囚徒困境 /70

第三章 神机妙算，没有你想象中复杂

凯恩斯说：“预测要根据事实，而事实有两类：一类是不太清楚，但关系重大的事实；另一类是较清楚，但关系不大的事实。公众一般都依据第二类事实预测将来。人性天生喜欢碰运气，不喜欢冷静盘算。所以投资也是一种碰运气的游戏。”

世上没有任何系统能够打败概率论。因此，只要学会科学预测，算出未来的机会点——博弈的核心点和胜率，你的胜算就会更大。

1. 思考力也是竞争能力 /74
2. 远见卓识，源于对商机的准确预见 /78
3. 看准行业，钱要投到能赚大钱的行业 /82
4. 商场博弈的逻辑性 /86
5. 能预则能立 /89
6. 情报、信息乃经商之宝 /94

7. 预测变化，利用环境变化获益 /98

8. 妙算要“因机而变” /101

第四章 养精蓄锐，提高企业系统管理能力

个人的竞争力，往往取决于所在企业的竞争力，而一个企业要想走得更远，必须要有源源不断的推动力。决策力、领导力、管理力、执行力是驱动企业持续前进的四只轮子。

1. 企业生命的本质与可持续发展 /104

2. 企业战略是企业发展的法宝 /108

3. 企业决策力 /112

4. 企业领导力 /115

5. 企业管理力 /119

6. 企业执行力 /124

7. 营造企业的核心竞争力 /128

8. 使员工价值观与企业价值观保持一致 /131

第五章 造势用势，大赌才能大赢

要实现以弱胜强，弱者必须借用客观环境来增强自己的战斗力，并利用客观环境来牵制或削弱强者。这个可以借用的客观环境，就是势。

所谓造势，在于有风可捕，有影可捉；借势在于烘云托月，借日生辉；融势在于集合趋势，蔚成大势；攻势在于主动出击，一领风流；守势在于扬长避短，积极防御；经营之势在于携众“势”之威，震撼市场，缔造佳绩。

1. 势，隐性的竞争力 /136
2. “生势”，无中生有，树立自我 /139
3. “蓄势”，韬光养晦，积蓄势能 /144
4. “审势”，察微知著，巧知进退 /150
5. “化势”，转危为机，逆转乾坤 /153
6. “借势”，顺势而为，借势而起 /156
7. “造势”，扩大场面，壮大声势 /158
8. 借用人势，从人势中得财势 /160

第六章 行动部署，取胜没有捷径

战略制定之后，执行力就是制胜的决定性因素。比尔·盖茨说：“我发现，如果我要完成一件事情，我得立刻动手去做，空谈无济于事！”只有行动起来，你的理想、你的事业才会有胜算。一个人一生的奋斗中，行动决定一切，行动高于一切。

1. 赢在行动 /164
2. 统筹兼顾，分段突破 /168
3. 速度与备战，以速度战胜对手 /171
4. 奇正互变，出奇制胜 /173
5. 浑水摸鱼，乱中取胜 /177
6. 侧面出击，反败为胜 /181
7. 刚柔相济，文武兼施 /184
8. 避实击虚，攻其不备 /187

第七章 权衡利弊，懂得取舍法则

战争效益是将战争的人力、物力、财力等投入和消耗与战争获得进行比较的结果。战争效益的高低，关系到战争胜利的程度和得失。获取战争的高效益成为从古至今战争指导者的共同追求。

因此，要权衡利弊，学会取舍，巧知进退，以最小的代价换取最大的胜利。

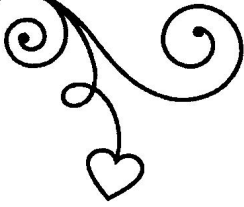
1. 赢得竞争的成本意识 /192
2. 权衡利弊，斗智不斗力 /197
3. 以不战而全胜 /201
4. 财自道生，以义取利 /205
5. 利天下者，方能利己 /209
6. 有勇有谋，巧知进退 /211
7. 敢于险中取胜 /214
8. 取舍有度，进退自如 /219

第八章 善于合作，共损不如共赢

尺有所短，寸有所长，竞争对手之所以成为你的竞争对手，肯定有他无可替代的优势，如果把这种优势转化为对自己有利的一股力量，让我们减少不确定性带来的风险，多一些胜算，何乐而不为？

合作共赢是一门高深的学问，也是一门艺术。考虑得失不仅仅只是眼前，要考虑到未来的生存和发展才是最明智的选择。

1. 精诚合作更有竞争力 /224
2. 合伙经营， $1+1>2$ /228
3. 团队制胜五步曲法则 /233
4. 竞合时代，企业如何选择合作 /239
5. 有利共享，学会与竞争对手合作 /246
6. 不学习对手，再优秀的企业也会消亡 /248
7. 互相依存，促进共同发展 /253
8. 在合作中学习合作 /258



第一章

人生如棋，一切从布局开始

RENSHENG RUQI, YIQIE CONGBU JUKAISHI

漫漫人生，变幻不定，亦如棋局，百变无常。棋语有“一着走错，满盘皆输”之说。其实，人生亦如此，自己所走的每一步都关系着一生事业的兴衰成败，所以你要认真设计好自己的人生布局。





1. 策划，决定你的未来

人生需要策划，不懂策划者，不能明白“磨刀不误砍柴工”的道理；对人生危机，要么惊慌失措，要么垂头丧气。人生的成功首先在于策划的成功，准确把握人生优势，科学运用人生中的有利条件，为人生成功奠定坚实的基础。有了科学的策划，人生就有强大的动力，就会产生坚韧不拔的意志。

人生策划作为一门科学，不是少数人的工具，不是可有可无的点缀，每个人的人生都需要策划。策划不能违背人生规律，不能违背社会规律，不能一蹴而就。应当因地制宜，因人制宜，具体问题具体分析。

人生策划的重点是：努力积累人生的成功感，认真总结自己的昨天，策划自己的今天和明天，找出人生中的亮点，让每一天都充满希望，充满幸运，不再大起大落，大悲大喜；策划是把人生中的挫折当成是走向成功的契机，把令人烦恼的事件作为激发才智、调整心态的良药，把逆耳的忠言和意见作为行动的指南。

那么，策划的能量到底有多大？

对于策划，许多人都认为，这是西方文明的产物，而商界也大多将西方学者的专著视为经典、“圣经”。但是，只要稍微研究一下中国历史，你会发现在一部部典籍中隐藏着无数有关人生策划的智慧，其谋划之深，策略之妙，往往让人叹为观止，甚至超过当代的西方经典。其中对世界影响最为深远的要数战国末期吕不韦的惊天大策划，从某种意义上来说，偌大的大秦帝国是吕不韦策划出来的，吕不韦的策划影响甚至是改变了中国的命运！

稍微研究过春秋战国历史或者是看过前两年热播的电视剧《寻秦记》和《吕

不韦》的人，应该都很熟悉“奇货可居”这个典故。为了便于分析，在此再赘述一下故事的梗概。

在战国时期，有所谓的“合纵”和“连横”之说。秦昭襄王时期，秦国的强大，让其他六国感到恐慌，为了对付强秦，六国时常联合起来，这就是合纵；而秦国为了打破六国的合纵，往往会与其中的某一国建立盟约，这就是所谓连横。为了让与之连横的盟国放心，秦王就派自己的儿子或孙子到盟国去做人质，谓之“质子”。秦昭襄王时期，秦国与赵国结盟，最初昭襄王是派了次子安国君到赵国当质子的，但不久，由于秦国要立储君，安国君就返回了秦国，改由他儿子异人当质子。

公元前258年，秦将王龁统军围攻邯郸，赵国形势危急，赵王准备杀掉质子异人。而异人能够死里逃生，多亏了吕不韦。

吕不韦是个非常成功的商人，“往来贩贱卖贵，家累千金”，而且此人非常善于谋略。一次偶然的机会，他与异人邂逅，经过了解，吕不韦敏锐地意识到，“此奇货可居”，一个宏伟计划在他脑海里诞生了。他决定弃商从政，全力资助异人。

吕不韦为什么肯在一个落难的王孙身上下这么大的工夫呢？吕不韦在跟他父亲解释时说得很清楚。他问其父“耕田之利几倍？”父答：“十倍。”再问：“珠玉之赢几倍？”答：“百倍。”又问：“立主定国之赢几倍？”父答：“无数。”于是，吕不韦说：“今力田疾作，不得暖衣余食。今建国立君，泽可遗后世，愿往事之。”

原来在决定与异人交往那一刻起，他已经酝酿好了一个立主定国的计划。

然而，异人是个落难的王孙，不仅在储君安国君的诸多儿子中排行居中，而且他的母亲也一直得不到安国君的宠幸，更让异人伤心的是，他的祖国根本无视他的生死，在他做质子的情况下还三番五次与赵国开战。按道理来说这样一个落难的王孙是没有什么利用价值的。然而吕不韦却不这么认为。他同异人分析道，现在在位的秦昭襄王年事已高，将不久于人世，异人的父亲安国君将会很快继承王位，安国君继位后将会立太子，安国君最宠幸的是华阳夫人，而华阳夫人又正



好无子，如果能够在华阳夫人身上下工夫，还是有希望的。吕不韦对异人说：

“我虽然没有什么钱，可宁愿倾家荡产帮你活动，以便使安国君和华阳夫人立你为嫡嗣，那样你就有希望成为太子了。”异人听到这话，感动得热泪盈眶，连忙叩头拜谢，说，“全赖先生帮忙，如果我有朝一日能成为秦王，愿与先生共享秦国。”

交易达成后，吕不韦亲自出马到秦国为异人活动，先是设法拜见了华阳夫人的姐姐和弟弟。再通过他们的引见，拜见了华阳夫人。他在华阳夫人面前大夸异人的贤德和智慧，说异人在赵国不仅广交天下宾客，而且日夜思念安国君和嫡母华阳夫人，常常表示要“以夫人为天”。华阳夫人听吕不韦这样说，高兴万分。在取得华阳夫人及其亲属的信任后，吕不韦又巧妙地通过华阳夫人的亲属之口向华阳夫人游说，其核心内容是：华阳夫人现在凭美色获宠，亲属也享受高官尊位，但如果华阳夫人色衰爱弛或者安国君去世的话，将会面临种种危机。如果安国君去世了，必将选他的某一个儿子为太子，但如果这个儿子是仇视华阳夫人的，那她们一家就有可能面临灭顶之灾。何不趁现在得宠，找一个靠得住的人立为嫡子，到时安国君百年之后，立这个嫡子为王，她就能得到两代秦王的庇护，她们一家人也可一生享受荣华富贵。而所有人当中，异人无疑是最佳人选，如果选他做嫡子，他继位后必将报答华阳夫人。

吕不韦的分析打动了华阳夫人的亲属，并通过他们之口打动了华阳夫人。于是，华阳夫人找了个合适的机会跟安国君说，要立异人为嫡子，得到了安国君的同意，进而正式立约，确定异人的嫡嗣地位。这样吕不韦的策划完成了最关键的一步。

然而，吕不韦还有更深一层的谋略。他在赵国曾买下一个能歌善舞的美女赵姬，而且不久后赵姬就怀孕了。此时，吕不韦一个更大胆的想法涌上了心头：他决定将已有身孕的赵姬送给异人，来个移花接木，拿自己的孩子冒充异人的后代，届时这孩子若是男孩就是异人的长子，异人登基后，这孩子就可能立为太子，以后不就是秦王了？到时嬴氏天下不就成了吕氏的天下了？

于是，他请异人过来喝酒，席间叫赵姬出来献舞，异人一下子就被赵姬的美

貌迷得神魂颠倒，连忙请求吕不韦将赵姬送给他。吕不韦假装生气，拂袖而走，但转而又表示既然愿意为异人倾家荡产，也就不在乎一个美女了。异人自然感激涕零，更把吕不韦当做好朋友、好师傅。哪里知道自己已经钻进了吕氏设下的圈套。不久，赵姬果真生下了一个男孩，取名嬴政。

一切都不出吕不韦所料，秦昭襄王不久就去世了，由安国君继承王位，正式立异人为太子。然而没想到，安国君在位仅三天就病逝了。异人很快就继承了王位，这就是著名的秦庄襄王。庄襄王继位后，即封赵姬为王后，立嬴政为太子，而且不忘与吕不韦共享秦国的承诺，“以吕不韦为丞相，封为文信侯，食河南洛阳十万户”。至此，所有的事情都按照吕不韦的策划变成了现实。

秦庄襄王在位5年后去世，太子——实际上是吕不韦的儿子——嬴政以13岁的年纪登上了王位。由于仍未成年，不能主政，便封吕不韦为“仲父”，委政于吕不韦，而且吕不韦又背地里与王后（赵姬）重修旧好，整个秦国的政权实际上落入了吕不韦的手里。

此后，嬴政如何打败吕不韦，挽回大权，并最终统一六国实现旷古伟业，则是后话了。有一点是可以肯定的，没有吕不韦就不会有后来的秦庄襄王，更不会有后来的始皇帝。如果这样，中国的历史还会是现在这个模样吗？纵观中外历史，个人的谋划起到了极为重要，有时甚至是决定性的作用，强大的马其顿帝国就是在其领袖人物亚历山大大帝死后马上就分崩离析的。如果没有秦始皇的雄韬伟略，会有日后如此强大的大秦帝国吗？历史不容假设，但从某种意义上讲，正是吕不韦的惊天大策划成就了日后的大秦帝国，也间接影响了整个中国的历史。

所以，人生需要策划，它是一个人对未来的预期。



2. 赢，从策划人生开始

大至国际、国家，小至项目、产品都需要策划，然而，对一个人来说，最重要的也许就是这一切的出发点——对每一个有志气的人，就是他成功的起始点。

第一，根据个人喜好和特长等进行策划。

法国著名作家、《包法利夫人》的作者福楼拜，小时候是个“笨儿子”，说话较晚，上学后也老是写不好字，还害怕考试。他的父亲对儿子期望很大，一会儿要他学医，一会儿要他学法律，甚至寸步不离左右地看管他读书。结果呢？有一天福楼拜终于发作了癔病病倒了。

因为这场病，他父亲对他的前途丧失信心，干脆放任不管了。谁知道这种放任却恰恰使“丑小鸭”变成了“白天鹅”：福楼拜摆脱了束缚之后，终于发挥自己的真正才能，他闭门不出阅读大量文学名著，开始了自己的创作之路。

成功者都是能把握自己的事业、生活，主动创造事业成功所需环境的人。伽利略从小就喜欢物理学，但他的父亲不同意，一定要他当医生，因为父亲认为，当医生才能成为有钱人，才是“成龙”之道。

伽利略不得不遵令学医，但他在大学里却坚持自己自学物理。有一次在大礼堂里听课，他出神地盯着礼堂里的吊灯，发现吊灯的轻微摆动有一种周期现象，结果发现了“摆的周期性”定律。

如果伽利略不执着于自己的追求，不坚持开辟自己的道路，也许，世界上将多了一个庸医，而少了一个天才。