

读者推崇的哲理美文
感悟人生的枕边好书

Changing Your Life by Wisdom

智慧改写人生



在市场经济时代，我们不仅要有思想，还要善于把思想财富化；不仅要有学识，还要善于把学识市场化；不仅要有拼搏精神，还要善于把拼搏精神谋略化。

智慧是皮肤，看你会不会去感觉风的存在。
财富是皮肤感觉风之后产生反应的一种结果。

吴淑平 编著

内蒙古文化出版社

读者推崇的哲理美文 感悟人生的枕边好书

智慧改写人生

●吴淑平 著

内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

智慧改写人生/吴淑平著. —海拉贝尔:内蒙古文化出版社, 2004. 5

ISBN 7 - 80675 - 254 - 4

I. 智… II. 吴… III. 人生哲学 - 通俗读物
IV. B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 032354 号

书 名 智慧改写人生
编 著 吴淑平
责任编辑 白 音
出版发行 内蒙古文化出版社
地 址 呼伦贝尔市海拉尔区河东新春街 4 付 3 号
印 刷 北京市振宏福利印刷厂
开 本 850 × 1168 1/32
印 张 8
字 数 128 千
版 次 2004 年 5 月第 1 版 2004 年 5 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 7 - 80675 - 254 - 4/Z · 091
定 价 18.00 元
印 数 1 - 10000 册

机遇是风,无处不在

智慧是皮肤,看你会不会去感觉风的存在。

财富是皮肤感觉风之后产生反应的一种结果。

而学习别人的智慧,感悟别人的人生,就是让你皮肤上的神经末梢锻炼得更加敏感。

也许你已经是一个很聪明的人,也许你的智慧已经比别人丰富,也许你正在应用你的智慧写着你的人生。那么,你更应该学习、观察、感悟别人的智慧故事。这样,你才能得到潜移默化的熏陶。

在市场经济时代,我们不仅要有思想,还要善于把思想财富化;不仅要有学识,还要善于把学识市场化;不仅要有拼搏精神,还要善于把拼搏谋略化。

熟读这本《智慧改写人生》里 100 多篇富含哲理的人生智慧故事,感悟其中蕴藏的哲理意义,你将有意外的收获。

2004年2月16日



目 录



第一章 经营中的智慧

没有卖不出去的产品，只有卖不出去的经营策略。想把自己的产品做好，就必须生活自己的产品中。

- | | |
|----------------------|---|
| 实施策略前，先考虑最坏的结果 | 3 |
| 有时吃点亏，会带来大量利润 | 5 |
| 小企业要勇于做大文章 | 7 |
| “芭比”娃娃为什么畅销多年? | 8 |



把思想和见识变成财富	9
制造些幸运的气氛	11
请总统发表意见	12
给自己创造一个传说	14
忍痛割爱	16
裸露的裤子	17
丑女和美女同台展示时装	18
现身说法最有说服力	19
成功模式不可模仿	21
明星死后还能给别人赚钱	23
把雨水卖给人家	25
交通事故与桥梁工程	26
每包香烟只有 19 支	28
鱼和熊掌可兼得	30
陈年老酒与经营之道	32
怎样让人们的眼球停留在你身上	33
最明显的缺点就是最突出的优点	34
药店打假妙招	36
善于放弃，才有更大的收获	38
最差的地方有时最能创造财富	39
成功有时只需动一下脑筋	40
拍卖废砖头	42
假果树结满真水果	44
灾难蕴藏巨大的商机	46
一个特殊的皮鞋匠	48



低调准备，高调出击	50
透露“秘密”	52
家庭主妇与商业竞争	54
只有一名乘客的航班	56
虚晃一枪	58
38个寻人电话	60
为了“忘却”的纪念	62
在衬衣硬纸板上做广告	64
盲目参与流行就是感染病毒	66
竞争，就要善于抓住对手的缺点	68
销售产品就应该像钓鱼	70
请你锻炼还给你钱	72
要善于激流勇退	74
洗头送给一瓶洗发精	75
因地制宜	76
卖房先建网球场	77
请读者剪彩	79
商场老总去拣废纸条	80
每次只服务一名顾客	82
生产食品与研究垃圾	83
在坟场上办舞会	84
先倒闭后扩张	85
收购废纸币	87

智慧
改写
人生



第二章 管理中的智慧

“管”是为了以后“不管”。高明的管理方式是让人自觉遵守你规定的制度，喜欢你的做事方法，而又服服帖帖。

世界是人的世界，管理离开了“人性”，便不能称之为管理。

老工人酗酒之后	91
调查员工的生活方式	93
不给你留车位	95
“笨”人是最好的接班人	96
一个匿名电话	98
请盲人冲印胶卷	99
棺材酒吧的启示	101
一分钟等于多少钱	102
不许服务员比顾客漂亮	104
真正的求贤若渴	106
财务公司招聘出文学考题	108
善待穷人	109
给点阳光就灿烂	111
为何招不到人才	113
给员工一把椅子	115

第三章 小发明大智慧

发明创造并不是科学家的专利，有时反而是普通人在普通生活中的专利。只不过有的人善于发现生活中的细小问题，有的不善于发现罢了。

创新才是硬道理·····	119
童言有时最有创意·····	121
一句话产生连锁商机·····	123
废纸变专利·····	124
一个顿悟改写人生·····	126
工作时多留一点心思·····	128
把幻想变成商品·····	130
“艺术笔”本来并不艺术·····	132

第四章 推销中的智慧

与其推销产品，不如推销思想、推销故事、推销传说，以及推销一切原本不能推销的东西。这样，你反过来就能更好地创造利润、创造价值。

制造点神秘色彩·····	135
--------------	-----



把香水瓶砸碎·····	136
用寡妇螺夫拉保险·····	138
男模特做女丝袜广告·····	140
诚意向人请教一次·····	141
关心别人所关心的·····	143
把差的东西创造出高的价格·····	144
给你的目标顾客一则寓言·····	145
尊重你所讨厌的人·····	147
感悟商机·····	149

第五章 公关中的智慧

没有办不成的事，只有办不成事的人。
一件事情做得不好，不是因为事情难做，
而是因为你的方法和策略有问题。

关注政治无一害而有百利·····	153
形象就是金钱·····	154
官员为何不露面·····	156
做生意与追女人·····	157
不打不相识·····	159
签字的时候多考虑几秒钟·····	161
泄露商业秘密·····	163
疲惫战术·····	165
赢家与气势·····	167

功夫在“室”外.....	169
请稍候.....	171
“表面”工夫也厉害.....	173
每天坚持写亲笔信.....	175
在法庭上制作薄饼.....	176

第六章 生活中的智慧

贫穷和不幸对于一名天才来说，是一块垫脚石；对于有智慧的人来说，是一笔财富；对于庸人而言，却是一个万丈深渊。

当你被侮辱时.....	181
不要嘲笑生活中的“疯子”.....	183
学会聆听别人说话.....	185
最落魄的时候最容易发觉商机.....	187
出售“原始”和“落后”.....	189
生存大挑战.....	191
用机器换麦子.....	193
再坚持一下就会成功.....	195
看杂志看成了亿万富翁.....	196
空手卖猪肉.....	198
垃圾包装后也能卖大钱.....	200
废物与无价之宝.....	202
一次特殊的拍卖会.....	204



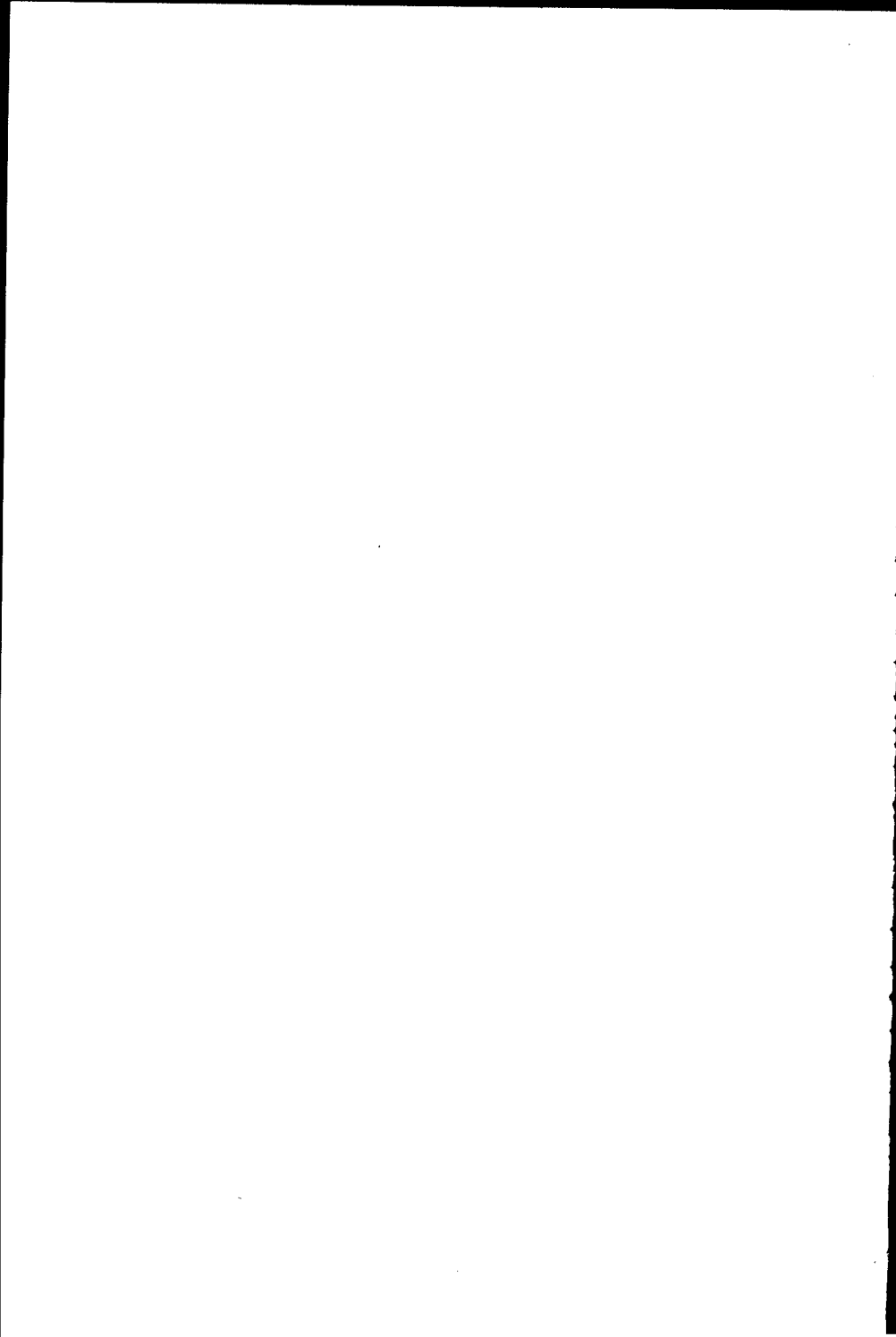
杀开一条血路.....	206
在别人的傻笑中赚钱.....	208
速度就是生命.....	209
报复的最佳方法.....	210
农民来城里卖碗.....	212
以智慧壮胆胜过以工具壮胆.....	214
活着比什么都重要.....	216
老虎下山之后.....	217
美究竟是什么?.....	219
我没听过什么议论.....	221
有时你只需换个地方.....	223
夫妻之间也允许有隐私.....	225
制度影响命运.....	227
不妨把别人都看成绅士.....	229
专家也要向顾客请教.....	230
发财秘诀.....	232
勇于说实话也是一种智慧.....	234
学会逆向思维.....	236
生活在自己的产品中.....	238
拣起座椅下的钱.....	239
规模不等于经济.....	241
心中总想着成功.....	243



第一章 经营中的智慧

没有卖不出去的产品，只有卖不出去的经营策略。想把自己的产品做好，就必须生活在自己的产品中。





实施策略前，先考虑最坏的结果

当第25届奥运会在西班牙巴塞罗那举行时，一家电器商场在该市轰炸出一个广告：如果西班牙代表队在本届运动会上获得的金牌总数达到或超过10枚，那么，自6月3日到7月24日在本商场购买的一切电器都可以得到全额退款。

刚开始，人们还很难拿定主意，究竟西班牙队能不能拿到10枚金牌，心里都没底。所以，商场的促销效果还不是很明显。

没想到，到了7月4日，西班牙运动员就获得了10枚金牌。这时距离商场承诺的赔款时间7月24日还有20天。这20天里，人们在该商场疯狂抢购的场面令人瞠目结舌，商场设置了50台收银机，等候交款的队伍，还排了一公里长。

与此同时，社会上议论纷纷，都认为这家商场算计错了，简直是搬石头砸自己的脚。

也有人怀疑，在承诺的赔款时间内，购买的人这么多，商场能否履行承诺？是否有能力退款？

按计算，这次商场的退款总额达到100多万美元。知道这个数字的人，都吓了一跳。

可是，有谁知道，商场老板早在广告打出之前就做了安排。他先去了保险公司申请专项保险。

保险公司的专家分析了西班牙的运动员情况，认为此次比

赛，西班牙队不可能拿到 10 枚金牌。因为历届运动会上，西班牙队最多拿到了 5 枚金牌，不可能一下子有这么大的突破。于是，保险公司接受了商场老板的申请。

后来，在 6 月 3 日至 7 月 24 日期间，凡在该商场购买的电器，都得到了赔款，但钱都是保险公司支付的。而商场方面，事实上还猛赚了一大笔钱。

实施一项策略时，必须先考虑退路，把最坏的结果想出来，并做出相应的对策，让别人来为你的付出买单。有了最坏的对策，你在施行策略时，就能高枕无忧了。





有时吃点亏，会带来大量利润

传统的人参补药店，销售目标都是一些中上层人士。但香港却有一家花旗参店，一改传统的做法，面向普通经济阶层。这家花旗参店，有一个销售策略，一直被传为美谈。

该店推出了“一元超值销售”方法，吸引了广大顾客，使市场占有率激增。

他们把原定价 100 元左右的每包参类商品，分拆开来，装成一小包一小包出售。每包只卖一元钱，每位顾客每次只能买一包“一元商品”。这样，让再穷的顾客，也买得起高档的商品。而富有的顾客也愿意这样少量多次地购买。很快，不同层次的顾客都成了这家店的销售目标。

后来，这家店又推出了一元一斤的蜜枣，一元一枝的当归，一元一两的淮山等等。

渐渐地，在这里光顾的顾客经常要排队十几分钟才能轮到自己交款。

事实上，精明的顾客都会知道，一元商品都是物超所值。店家卖这些商品，都是亏本销售。

而这家店的总销售情况是，虽然那些“一元商品”亏本了，但带动了其他商品的销售。因为，绝大多数顾客不会只买“一元商品”。