

成就理想，累积财富，
本书提供了40条经过验证的赢家手段



赢家手段

优秀人士的40条生存法则
Youxiu Renshi de 40tiao Shengcun Faze

王云雷 / 编著

成功是有共性的，
赢家并不是梦想，
40条经过验证的赢家手段，
使你在最短的时间有最大的发展。



中国工人出版社

成就理想，累积财富，
本书提供了40条经过验证的赢家手段

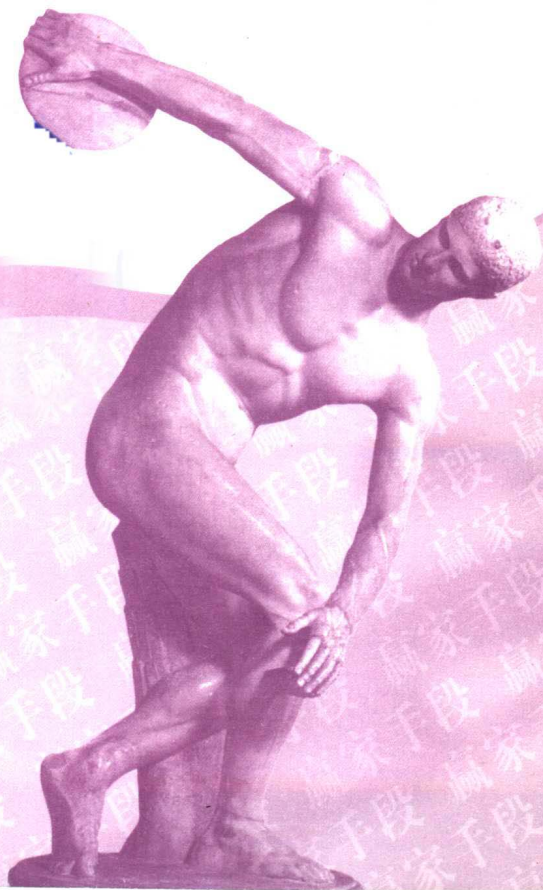
赢家手段

优秀人士的40条生存法则

Youxiu Renshi de 40tiao Shengcun Faze

王云雷 / 编著

成功是有共性的，
赢家并不是梦想，
40条经过验证的赢家手段，
使你在最短的时间有最大的发展。



中国工人出版社

赢家手段

——优秀人士的40个生存法则

王云雷 编著

中国工人出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢家手段——优秀人士的40个人生法则/王云雷编 - 北京:
中国工人出版社,

2004.5

ISBN 7-5008-3306-7

I. 赢… II. 王… III. 成功心理学 - 通俗读物

IV. B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第031068号

出版发行: 中国工人出版社

地 址: 北京鼓楼外大街45号

邮 编: 100011

电 话: (010)62045450(编辑室)

发行热线: (010)62005049 62005042

网 址: <http://www.wp-china.com>

经 销: 新华书店

印 刷: 北京飞达印刷有限责任公司

版 次: 2004年7月第1版

2004年7月第1次印刷

开 本: 880毫米×1230毫米 1/32

字 数: 230千字

印 张: 10

定 价: 19.80元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换

序

爱因斯坦说：每一个人都有机会与权利成为人生的赢家，但是生活中并不是每个人都能获得成功，真正的赢家一定是在两个方面得到了积极的回应，即内在因素与外在因素。外在因素往往被现代人夸大了，事实上外部条件是容易达到的。更重要的是内在的条件，因为内在的东西，不仅为你的成功提供了品质保证，而且提供了创造美好理想的原动力。

本书之所以称为《赢家手段》，是因为书中不仅介绍了成功者的内外两个因素，而且就个人的生活而言，提供了一整套的方案。包括了一个必然要获得成功的人的诸多方面，如对环境变化的处理，在社会中生存的基本规律，以及成功者应具有宽容的品质和乐观的生活态度。他们知道生命中的每一个过程都会带来喜悦，他们把握每一个机会，尽情尝试，全力以赴。他们懂得享受生活，善用心目中理想的赢家法则。因为那就像座灯塔，帮助他们获得最大的成功和喜悦，尽管我们无法将他们每一个人成功的每一个因素都展示给大家，但我们总结出了一个赢家共同拥有的人生法则。

这就是我们目前所能做的，余下的就是你的行动。本书仅仅是你向成功进发时的一张通往美好人生的地图，这是完全可以确信的。

目 录

第一章 吸引力的艺术	(1)
物品包装艺术	
多从别人的角度去考虑	
内在气质最具吸引力	
等候的艺术	
第二章 拓宽思路开拓动量	(9)
不能尝试“试试看”	
先有动量,再下策略	
发展动量的方向选择	
动量始于纪律	
千万别停止	
第三章 如何选择	(16)
抉择也是有选择性的决定	
犹豫不决者,阻断自我发展	
无法做出抉择的原因	
如何抉择左右我们的命运	
第四章 成功需要 110% 的付出	(24)
成功需要额外的 10%	
不能付出 100% 的原因	
完美同样存在缺点	
不要以为……	
第五章 不断学习和成长	(30)
不断学习和成长	

赢家手段·目录

必须做出的决定

青蛙的例子

长期进行比较

持续的学习和成长将会强化自己

第六章 高效率的典范 (38)

让同事佩服你的工作能力

3天规则

下属的3天规则

别被自己的成就蒙蔽

第七章 一心不能二用 (47)

夸张借口,成功机会越小

面对分心的实际态度

运用的技巧

第八章 放手去做 (53)

寻找借口

实际行动产生荣誉

行动力

没有不可能

第九章 既是老板又是员工 (60)

失败的独立创业者

不明显的差异

纪律与个人自由

寻找财富之路

建立原则性纪律

第十章 和典范共舞 (67)

环境造人

最好的学习方式

学习别人的情绪和思想

选择权在自己手中

贯彻

生存的智慧

第十一章 善于理财能富裕 (73)

存钱的乐趣

自由业的观念

试一试

金钱的定义

富裕的概念

经验理财

第十二章 怎样致富并乐于为富 (80)

理财与赚钱同样重要

投资的6种形式

3种处理金钱的方法

帮助别人也是帮助你自己

第十三章 要充分发挥自己的优点 (87)

空想

耐力超越天赋

取长补短

比较

第十四章 坚持到底终成大器 (96)

适应期如同调时差

打好地基

耐力的重要性

自欺欺人

第十五章 愿做老鹰不当鸭子 (104)

本质

态度

明显不同	
影响力	
第十六章 战胜恐惧	(110)
心怀感激,驱散恐惧	
十个具体的辅助方法	
恐惧是毒药也是解药	
面对灾难	
人生的基本态度	
第十七章 事情有轻重之分	(118)
急迫和重要	
48小时原则	
“立刻”与“迫切”的区别	
拖延搁置	
完美主义	
第十八章 要勇于承担责任	(125)
不要提辛苦,重要的是看成果	
选择权在自己手中	
自由选择	
建好人际关系	
应用自身的力量	
第十九章 给予和原谅同样快乐	(133)
祝福	
养成赠予的好习惯	
原谅的艺术	
第二十章 避免争吵的技巧	(140)
倾听对方的观点	
第三个计划原则	
接受合理化意见	

相互沟通相互宽容

第二十一章 愉快对待每一天 (148)

命运的打击

享受现在的时光

现代时间管理的弊端

要有休息时间

你的机会就在今天

快乐的秘密

第二十二章 关于创造和获利 (156)

创造产生获利

失败像冬季

安全数字和平均法则

错误是勤奋的象征

第二十三章 正确对待压力 (163)

健康的压力

减轻压力的疗法

第二十四章 为何会这样困难 (172)

调查结果

束缚造成极大影响

提高信念,互相帮助

第二十五章 学会战胜困难 (179)

训练课程

阶梯式的困难

别无选择

面对阶梯困难

涡轮动力

第二十六章 较平常的生活方式 (186)

满意点与可厌点的平衡表

集合事实	
割舍的艺术	
从生活中,体验更多	
变化的力量	
不要停止尝试	
第二十七章 遵循自然法则	(197)
吸收经验	
养成初期习惯	
创业的三个阶段	
赢家以金钱换时间	
通过模仿走成功捷径	
第二十八章 量力而行	(203)
自我恐惧引起精神紧张	
平常心能缓解神经紧张	
第二十九章 不要因批评而气馁	(209)
三种类型	
三个阶段	
在批评中成长	
倒掉鞋里的沙	
接受现实	
接受批评	
自己决定目标	
第三十章 问题是怎样产生的	(216)
退却是造成问题的因素之一	
回避不是好方法	
学会面对自己	
境由心造	
第三十一章 在问题中成长	(224)

赢家手段

你拥有处理问题的控制权

问题的类型

有效解决问题

有些问题总是重复出现

第三十二章 成功的主要因素 (234)

从平凡事做起

改变成功的历程

坚持是成功的关键

才能的职业取向分析

第三十三章 在生命中的地位 (242)

做你自己喜爱做的事

大胆地去生活才能减轻压力

发挥你的创造性观察力

第三十四章 制定远大目标 (250)

制定目标

空想并非真正的目标

目标的好处

短期目标和长期目标的区别

实现目标

第三十五章 如何对待讨厌的人 (260)

善待讨厌的人

面对讨厌人以笑相迎

第三十六章 帮助他人也是帮助自己 (269)

爱的力量

给予

黄金守则

外在世界是自身的转移

宽 容

第三十七章 通往财富的捷径 (279)

自身的财富

合理的预算才会避免透支

集体的力量是最大的

第三十八章 让不满足化作动力 (286)

要感谢,不要满足

满足感让人变得懒惰

享受不满足的过程

寻求协助

第三十九章 实现美丽的梦想 (293)

化危机为转机

停止作梦

一个崭新的开始

实现梦想

第四十章 做一位成功人士 (301)

从头做起

创造事业

农夫的播种法则

影响成功的六个绊脚石

选择正确,选择快乐

第一章

吸引力的艺术

在日常生活中，我们常说“这个人性格开朗”或说“那个人很内向”。其实，“开朗”或“内向”的印象，并非由性格来判断，而是由自我表现的方式所决定。

日本心理学大师多湖辉曾讲述了他亲自经历的一件事：

不久前，一位朋友给我打电话，说：“我们公司现在急需一名职员，你那儿有没有合适的人选？”恰好，我的一名学生刚刚毕业，也符合条件，我便让他去面试。

那天晚上，朋友的电话就过来了。我满以为他告诉我录取我学生的好消息，谁知他竟说：“你的那位学生看上去能力不错，人品也可以，但我觉得他过于忧郁，感觉不好，所以决定不用他。”一听此话，我马上意识到这个学生是有这样一个缺点——平常说话细声细气，仿佛是喃喃自语。

我马上对朋友说：“你再给他一次面试机会吧，他其实是个很开朗优秀的学生。”朋友拗不过我，答应了。我嘱咐那个学生，让他说话一定要大声点。

结果，这次朋友的反应不一样了，他说：“我觉得他并不那么忧郁，也许第一次他太紧张了。”最后，这个学生被录取了。

快乐的情绪可以感染别人，忧郁的表情也会影响别人，谁都不愿与一个成天不开心的人共事。况且，连话都不敢大声说，还能指望你去做什么？

物品包装艺术

“我们的公司现在面临危机，”他说，“同事们都责怪我，我身为销售部主管，可是我们的产品却滞销。”

“你在遇到这样的困难时是如何处理的呢？”

“我们全力在广告上下工夫，我拜访所有的经销商，用尽推销术，从高性能的方法到酒精战术，这些我都使用过，他们接受我们的产品，顾客却还是不买。”

“你们的产品是什么呢？”我问道。

“在超市销售的糖果。”

“价格如何？”

“与别人的产品差不多。”

“大小呢？”

“比别人的大些。”

“拿一些糖果给我。”

他用了一会儿时间就回来，我拿起糖果细心观

察，糖果是用绿色油纸包着，上头印着一大堆东西，如商标之类。印刷是青蓝色，油墨的味道还闻得到。

“你要是给猴子这玩意，它也会丢掉。”我对他说。

“可是这东西品质很好呀！”我的朋友反驳说。

“所以啊，它会丢掉。”

“为什么呢？”

“因为这种绿色跟毒草没什么两样，糖果做成铜色，也像有毒的样子，这种青蓝色是危险的警告。油墨也很难闻，猴子不会去看包装里头的东西，我也不会，它会丢掉，我则不会买，你的产品包装没有一点儿美观之处。”

说这话的当时，朋友的竞争对手已经知道用透明的包装，顾客就可以看到拿到的是什么东西。我告诉他，在外面换个简单的白色商标，让人看起来像个明亮的餐巾环，不用一个月公司业绩就会好转。

只是一个简单的小建议，竞争的公司也早已采纳，而人们、公司仍会失败是由于他们不遵循下面的原则：

要吸引人的兴趣，就要用聪明的方法去接近他的想法。从接触一个神圣的理想主义者到对付放高利贷的家伙，原就不爽。就算是一个奉献的慈善工作者也关心你提到他的工作，他也希望做好他的事情。

才智是味口的满足者，我们利用才智来满足我们的渴望，忽视了这点的话，你卖不掉你的糖果、你的点子。

多从别人的角度去考虑

如果说自卫自保是你的主要的驱动力，那不也就是你接触任何人所需要的事实吗？考虑他的利益与需要，学习如何带给他们更大的满足和力量，以后你就不需再为他们的反应拼命了。

当一个小男孩希望他的小伙伴去他家玩时，他会先到他的朋友家。这个举动是聪明的，你要对方照你的方法去考虑，先进到他的脑子，找找看他有什么想法是你能让他加入你的，然后才邀请他获悉你的想法。

但是如果你自己一团糟，就不要期望他会喜欢你的想法，聪明的同行情谊需要你将你的想法化繁为简，沥浊为清。

在具有科学头脑的人中，有一个人放只玩具熊在书桌上，他试图使他的技术知识简明到这只玩具熊也能赞同，这是一门艺术。

去年，我乘火车前往一个东部小城市，这趟旅程花了五个钟头。同车有一个人像外国人，我们开始攀谈。我发现他是位厨师，一家纽约大饭店的主厨之一。我们谈得很投机，他告诉我许多有趣的事，如食物心理学、人们的饮食爱好。回来时，我在头等车厢遇到另一个人，他是一家养牛公司的董事。我们在一起闲聊时，也有段很愉快的时间。他告诉了我一些关于养牛的知识，跟人性特征有某种程度的直接关联。交谈的艺术很简单，找到你对别人想法有兴趣的地方