

决胜人生
八大秘籍
JUESHENGRENSHENBADA MIJI

不败 智谋绝招

丰柳●编著



内蒙古人民出版社

决胜人生八大秘籍

不败智谋绝招

丰 柳 / 编著

励志图强的圣典
成功人生的法宝



内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

决胜人生八大秘籍/丰柳主编.-呼和浩特:内蒙古人民出版社,2005.10

ISBN 7-204-08110-2

I.决… II.丰… III.人间交往-通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第118660号

不败智谋绝招

丰 柳 编

*

内蒙古人民出版社出版

(呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦)

三河文昌印刷装订厂

开本:787×1092 1/16 印张:160 字数:1000千

2005年10月第1版 2005年10月第1次印刷

印数:1-10000套

ISBN 7-204-08110-2/J·405 总定价:316.80元(共八册)

如发现印装质量问题,请与我社联系 联系电话:(0471)4971562 4971659



前言

QIANYAN

一个人的智慧是神奇的。智慧能改变自己，能改变他人，能改变万物，能使世界产生伟大的奇观，能使人类的文明、文化产生日新月异的进步。

智慧是每个人的潜在本能，用之就有，不用就无；用之就巧，不用就拙。

纵观一部漫长的人类发展史，不难发现人类的发展史也是一部智谋的创造史和实践史。当人类文明的曙光初露之时，由智而谋的高层次的思维活动便与人类社会生活相伴而生了。所谓“眉头一皱，计上心来”，就是人类智慧火花的闪烁，是人类灵性的顿悟！

无论生活中还是工作上，人们都希望自己富有智慧，富有计谋，从而顺利解决所面临的一个又一个难题。于是，“运筹于帷幄之中，决胜于千里之外”便成为很多人的办事手段。

智慧能让一个人看清别人也能看清自己，知己知彼，就能百战不殆。

智慧能使一个人变得深沉、敏锐，从而能从容应对各种难办的事。

智慧能使一个人变得灵巧、机智，常常可以不费吹灰之力，就能事半功倍。

然而，智慧并不是对每个人都平均分配的。这就需要那些想办事的人认真思考，仔细分析、正确把握自己智谋的高低和对方智谋的高低，从而选择最佳的办事方案，使所办之事马到成功。



目 录

上篇 谋取财富

第一章 赚钱的智慧

它山之石，可以攻玉 /8

借人 /11

借名 /12

借钱 /14

别出心裁的老板 /16

银座的犹太人 /18

想象奇特和选择聪明 /22

独辟蹊径的赚钱方式 /24

机遇就在你手中 /27

机会是一种有利的环境因素 /29

做个有心人 /32

假作真时真亦假 /35

小利与大利 /37

心急吃不了热豆腐 /39

勇于冒险带来的财富 /40

小事情，大财富 /44

养鳄大王杨海泉 /46

要善于利用对方的弱点 /49

要做自己熟悉的事 /51

第二章 助你成功的智慧

知己知彼，百战不殆 /55

用人的智慧 /59

学会借用别人的智慧 /61

以退为进的智慧 /62

让自己和对方成为同一边 /66

认识自己是成功的关键 /69

挖掘自身的潜能 /70



不积小流难以成江海 /73
打好基础是成功的根本 /77
稳健的步伐祝你成功 /79
成功就是比别人多努力一点 /81
坚持就是胜利 /85
不要轻言放弃 /87
学会珍惜时间 /93
比别人走得快一点 /99
勤能补拙 /102
勤奋是成功人生的捷径 /105
勤勉的荣誉 /110
用心做好每一件事 /115
成功的基础是自信 /118

下篇 谋取成功人生

第三章 生活的智慧

小心营造与他人的关系 /122
学会与人沟通 /124
影响你一生的十种情绪 /128
秉持自己的本色 /133
忍耐的价值 /136
做人要有公德心 /142
要有一颗感恩的心 /144
快乐就在你心中 /147
爱你的对手 /154

计较得少才能拥有得多 /159
用宽容打开一道爱的大门 /162
难得糊涂 /166
做命运的主人 /169
幸福是心的感觉 /174
你是快乐的主人 /177
以谦逊的品德对待他人 /181
帮助别人就是帮助自己 /184
以友善的方式对待他人 /188
人人适用的赞美技巧 /192
自卑是成功的大敌 /195
立“诚信为本”为原则 /201
诚信是一种美德 /205
诺言代表你的诚信 /209
微笑的力量 /212
爱就是生活的心情 /216
在婚姻中我们应该做的 /219

第四章 智慧的珍珠

永远使对方深爱自己重要 /221
不要做孤独的人 /222
不要轻易得罪小人 /224
处理好与小人的关系 /227
婚姻中应遵循的原则 /228
利益是友谊的试金石 /232
使你人生成功的法宝



不败智谋绝招

BUBAIZHIMOUIJUEZHAO

——自我反省 /236

确立一个人生目标 /240

忠言逆耳利于行 /245

不要在别人面前吹牛 /248

不要得理不饶人 /250

放弃的智慧 /252

得失之间的选择 /255

“舍”比“得”更快乐 /259

别让借口吃掉你的希望 /261

做一个智慧的模仿者 /267

向不可能挑战 /272

拥有一颗快乐的心 /275

成功只能在行动中产生 /280

不让贪欲成为你的绊脚石 /284

没有完美的人生 /288

嫉妒是心中的魔鬼 /292

让住别人的名字 /295

倾听也是一种动听的语言 /297

给自己定位 /299

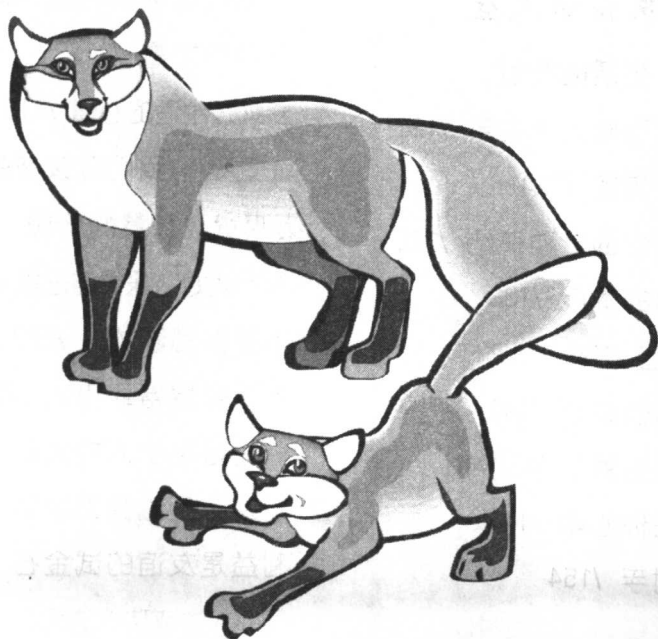
正视自己的缺点 /303

要有健康的心理 /305

不要告诉别人你更聪明 /309

友谊能够增进人的智慧 /314

点燃成功路上的四盏灯 /318



上篇

谋取财富

不同的时代会带来不同的价值取向。在社会高速发展的今天，人们的生活水平有了很大程度的提高。今天的社会不仅已经完成了从计划经济到市场经济的转变，而且随着改革开放的不断深入，也给人们特别是年轻人带来了更多的机遇和挑战，也使得他们对生活有了更高的欲望和追求。与我们的父辈们相比较，今天的年轻人得到了更多的享受生活的权利和机会。汽车、楼房、甚至别墅，这些我们的父辈们当年连想也不敢想的奢侈品，如今几乎已经成为了每个都市青年的奋力追求的目标。

也正因为如此，人们对金钱和财富的追求也比以往更加强烈了。我们一起来学习一些别人谋取财富的手段吧，让我们的生活更加美好。





第一章 赚钱的智慧

从开始的奔小康到大中城市新兴的中产阶级，直到社会上不断涌现出来的青年才俊、亿万富翁。成功的标志似乎也有了明显变化，而很多时候，财富似乎也成为了衡量一个人成功与否的重要标志之一。

当然，我们也经常能够听到这样的抱怨：他有钱，是因为他有个好爸爸，给他留下了巨额的遗产；他能有今天，是因为他有个当官的妈；我也想创业，可是我没有钱；我年龄太大；我没有学历……诸如此类等等。其实说这些话的年轻人不明白，其实这些统统都是借口。很多现在拥有大量财富的人，有很多都是和你我一样的普通人；有些甚至曾经一贫如洗；有些连中学都没有念完。

那么是什么是他们获得了巨大的财富，是智慧。

它山之石，可以攻玉

世界上有三借：借人、借势和借钱，这都是办成事的有效方法。借人、借势是聪明人常用的一种成事之道，它可以利用对方的优势来弥补自己的不足，至少可以弥补自己的才智、人力之不足。这很容易令人想起《三十六计》中的“借刀杀人”此计告诉人们：“借”字为利用他人办成事之要诀。

关于办事之借，有许多经典说法，例如，荀子说：“借助于车马的人，不必自己跑得快，却能远行千里；借助于舟船的人，不必自己善水性，却能渡江河。君子生性与别人无异，只是因为他善于借助和



利用外物，所以就不同了。”荀子有“君子性非异也，善假于物也”的东方智慧。牛顿有“踩在巨人肩上”的西方智慧。

在成功学中，“借”的意义何在？在关系网中，“借”是核心。关系网又是人际关系的重要部分。把握了“借力”这一核心，就把握了关系网的精髓，就有可能通过借力，完成从没钱、没背景、没经验，向成功的转化。

古之借风腾云，借尸还魂，借腹怀胎，借名钓利，借力打力，借鸡生蛋，无不是讲究一个借字，讲究借助外部力量而求得发展。帆船出海，风筝上天，无不是“好风凭借力，送我上青云。”而人的成功，也需要借力。

香港，作为东亚四小龙之一，这颗最璀璨的明珠，就是凭借与外国的大公司合营，借别人的知名品牌，借用外国原材料，借用外国公司的销售渠道和销售市场，从事加工制造，从事转口贸易。凭借“借风腾云”的思维，迅速的使香港走向了繁荣。

台湾巨富陈永泰说得好：“聪明人都是通过别人的力量，去达成自己的目标。”一个人大部分的成就总是承蒙他人之赐；他人常在无形之中将希望、鼓励、辅助，投入我们的生命中，从而激活了精神世界，常使我们的各种能力趋于锐利。

生命的生长，都依靠心灵从四处吸收营养，而这种营养，官能的感觉是不能觉察、不能测量的。从耳目中吸收进“力量”，而这种力量的吸收不是取道于官能的视觉、听觉神经的。一个成功人士，肯定有着良好的人际关系，一个成功人士背后，肯定有着发达的关系网。

所以，一个人力量有多大，不在于他能举起多重的石头，而在于他能获得多少人的帮助。一幅名画中最伟大的东西，不在于画布上的色彩、影子或格式上，而是在这一切背后的画家的人格中，——那黏着在他的生命中，那为他所传袭、所经验的一切的总和所构成的一种伟大的力量！

任何人一跨入社会都应该学会待人接物、结交朋友的方法，以便互相提携、互相促进、互相尊重，单枪匹马绝对难以发展到成功的地步。

钢铁大王卡耐基曾经亲自预先写好他自己的墓志铭：“长眠于此地的人懂得在他的事业过程中起用比他更优秀的人。”

大部分美国人都有一种特长，就是善于观察别人，并能够吸引一批才识过人的良朋好友来合作，激发共同的力量。这是美国成功者最重要的、也是最宝贵的借人经验。

任何人如果想成为一个企业的领袖，或者在某项事业上获得巨大的成

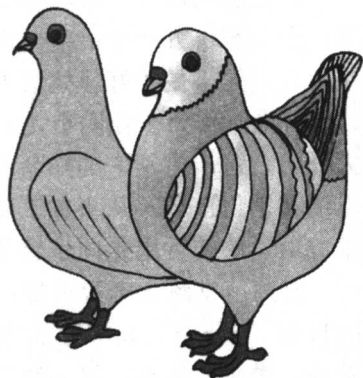




功，首要的条件是要有一种鉴别人才的眼光，能够识别出他人的优点，并在自己的事业道路上利用他们的这些优点。

一位商界著名人物、也是银行界的领袖曾说：他的成功得益于鉴别人才的眼力。这种眼力使得他能把每一个职员都安排到恰当的位置上，并且从来没有出过差错。不仅如此，他还努力使员工们知道他们所担任的位置对于整个事业的重大意义，这样一来，这些员工无需人的监督，就能把事情办得有条有理、十分妥当。

但是，鉴别人才的眼力并非人人都有。许多经营大事业失败的人都是因为他们缺乏识人才的眼力，他们常常把工作分派给不恰当的人去做。他们本身尽管工作非常努力，但他们常常对能力平庸的人委以重任，却反而冷落了那些有真才实学的人，使他们埋在角落里。



其实，他们一点都不明白，一个所谓的干才，并不是能把每件事情干得很好、样样精通的人，而是能在某一方面做得特别出色的人。比如说，对于一个会写文章的人，他们便认为是一个干才，认为他管理起人也一定不差。但其实，一个人能否做一个合格的管理人员，与他是否会写文章是毫无关系的。他必须在分配资源、制定计划、安排工作、组织控制等方面有专门的技能，但这些技能并不是一个善写文章的人就一定具备的。

世上成千上万的经商失败者，都坏在他们把许多不适宜的工作加在雇员的肩上去，再也不去管他们是否能够胜任，是否感到愉快。

一个善于用人、善于安排工作的人就会在管理上少出许多麻烦。他对于每个雇员的特长都了解得很清楚，也尽力做到把他们安排在最恰当的位置上。但那些不善于管理的人竟然往往忽视这种重要的方面，而总是考虑管理上一些鸡毛蒜皮的小事，这样的人当然要失败。

很多精明能干的总经理、大主管在办公室的时间很少，常常在外旅行或出去打球。但他们公司的营业丝毫未受不利的影响，公司的业务仍然像时钟的发条机制一样有条不紊地进行着。那么，他们如何能做到这样省心呢？他们有什么管理秘诀呢？——没有别的秘诀，只有一条：他们善于把恰当的工作分配给最恰当的人。

如果你所挑选的人才与你的才能相当，那么你就好像用了两个人一



样。如果你所挑选的人才，尽管职位在你之下，但才能却要超过你，那么你用人的水平真可算得上高人一等。

秘籍：不懂得“借”的技巧的人，不能说是一个智慧的人。

借人

也许有人会说，借人，就是利用人。“利用”一词似乎带有贬义，但与朋友合作，互相帮助的确是成就事业的一种方式。如果能养成“他山之石亦可攻玉”的合作之道，那么这样的人定将会大有作为。

俗话说“一个好汉三个帮”，“多个朋友多条路”。“朋友”在中国传统中是两弯相映的明月，讲究一个肝胆相照，义字当先。朋友在竞争激烈的现代社会里显得日益重要，善于利用朋友往往使你的生活自在快乐，而且会有很多机遇。因此，培养一种利用朋友的习惯，实际上就等于你的成功有了希望。

南方某地有个很成功的商人，朋友无数，三教九流都有，他也曾逢人就夸，说他朋友之多，天下第一，并且因人而异，加以利用。后来有人问他，朋友这么多，他都同等对待吗？

他沉思了一下说：“当然不可以同等对待，要分等级的，要因人而异！”

他说虽然自己交朋友都是诚心的，但别人来和他做朋友却不一定是诚心的。在他的朋友中，人格高尚的固然很多，但想从他身上获取一点利益，心存二意的朋友也不少。

“对方有坏意，不够诚恳的朋友，我总不能也对他推心置腹吧？”这位商人说，“那只会害了我自己。”

所以，在不得罪“朋友”的情况下，他把朋友分了“等级”，既有“刎颈之交级”、“推心置腹级”、“可商大事级”、也有“酒肉吃喝级”、“嘻嘻哈哈级”、“保持距离级”等等。和对方交往的密度和自己打开心扉的程度往往由这些等级来决定。因为不同的朋友有不同的作用。可以借他们各自的能力和特点，成就自己的事情。

常言道，在家靠父母，出门靠朋友。青年人更需要朋友来充实自己的生活 and 事业。





香港著名的圣安娜饼店的创始人——霍世昌靠朋友得以发迹，可以给你许多有益的启迪。

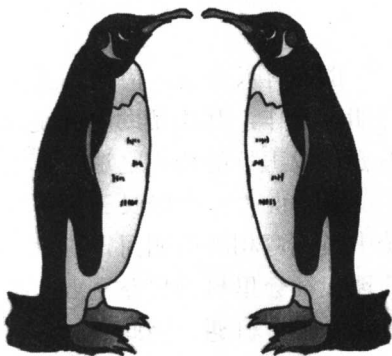
现年 40 岁的霍世昌是圣安娜饼店的创始人之一。但屈指一算，这饼店成立至今已有整整 18 年的历史了，他当时只是一个毛头小伙子，当人们向他提出此一疑问时，这位仍然显得幼稚的老板笑着回答道：“你猜错了，我是靠借钱开饼店，靠朋友发财的。”由如此爽脆的答案你应该明白他当时的情形。

“当时我在电灯公司工作，是有关技术维修方面的。那时还未结婚，但已有女朋友，她很喜欢弄些点心、蛋糕之类食品，味道嘛，真是不错。她是跟一位师傅学习的。我便想，徒弟已经有此成绩，师傅当然更好，因此便萌升起开饼店的念头。然而那时的西饼业在香港并没有呈现出现在的这种蓬勃势头。我想这是一项有作为的生意，便跟她的师傅商量研究。我俩都赞成这个计划，但最重要的问题是资金缺乏，于是，便决定找朋友支持。我先是做出一份包含预算、地点、资金、经营方针等详细内容的可行性计划书。然后，便找来朋友商量。当这位朋友看过后，他很顺利地接受了计划书。我们三个人便成为合伙人，直至现在。”

当初靠借钱开饼店，现今每年都增设一间分店，1997 年香港回归后，霍记饼店的生意更红火了。

远亲不如近邻，借身边的朋友之力，将会对你的事业大有帮助。

这不仅是例子，是故事，更是启示。假如你是一个善借高手，朋友会为你的成功“添砖加瓦”。



秘籍：一个人唱不了大合唱的，必须借人而成。由此可见，借人成事是至关重要的，你忽略这一点，只能演独角戏。

借名

巧借他人的力量和威名以达到自己的目的，这是一种韬略。

美国一名出版商有一次出了一套丛书，他派人给总统送了一套，然后接二连三地请求总统谈谈对这套书的看法。

总统很忙，根本没时间看这套书。有一次，出版商再来的时候，他不耐烦地随口说：“不错，不错，这套书还可以。”于是，出版商马上大肆宣传：“这是一套总统认为不错的书。”这套书很快就被抢购一空。

不久后，出版商又策划出版了另一套书。他又给总统送了一套，并请求总统发表看法。

总统已经上了一次当，这次故意说：“这是一套很臭很臭的书，没有任何价值。”

于是，出版商又大打广告：“这是一套被总统臭骂的书。”很快，这套书还是被抢购一空，因为人们都带着好奇的心理，想看看总统为什么这么讨厌这套书。

再后来，出版商又策划出版了第三套书。他还是给总统送去了一套，并请求其发表看法。

总统有了两次教训，不敢再轻易对书发表意见，便永远闭口不谈看法。

于是，出版商又打出广告：“这是一套总统不愿意发表看法的书。”这套书依然被抢购一空。

这个故事的真实程度有多少，其实并不重要。重要的是，我们要从中得到启发：一个有影响的人，跟我们的产品的任何接触或关系，都会影响到我们的产品的销售。知道了这一点，想要成功，想要获得财富，就千万别错过任何这样的机会。

有时，一个道理大家都懂，就是不懂得把这个道理利用在发财致富上。或者即使有些人想到了，也没有彻底利用好。

美国一家生产牙膏的公司在策划自己产品销售的时候，可谓是别出心裁。他们利用全球性的焦点事件，不花一分钱，就让人们感觉他们的产品无可挑剔。

大家都知道，美国在轰炸伊拉克的时候，全世界的人最关注的就是伊拉克前总统萨达姆的行踪。当然，美国这家牙膏公司的销售策划者也在注意这个事情，只是他们带有商业目的，而普通人只是带着一种政治兴趣或爱好。

当萨达姆的别墅被炸掉后，电视新闻画面多次出现萨达姆别墅里乱七





八糟的场面。这时，牙膏公司的人放出风声，说美国士兵在萨达姆的别墅里发现，萨达姆日常都喜欢使用他们生产的某某牌牙膏。

有好事记者马上把这一消息搬上了报纸。由于萨达姆正是人们关注的焦点，当然这一“萨达姆喜欢的牙膏新闻”被广为转载。一下子，这种牙膏吸引了全世界人们的眼球。

高明的策划，并不是非得整天去吹捧自己产品的“闪光点”，而是怎样让人们“无缘无故”地把眼球停留在你身上。

秘籍：没有办不成的事，只要借用他人威名。

借钱

一个初涉商道，手头资金不足的人，那么怎样才能借别人的钱，赚更多的钱呢？这是一个非常实际的问题。

丹尼尔·洛维格，1897年生于美国密歇根州的小镇南海漫，洛维格父亲是个房地产生意的经纪人。洛维格10岁时，父亲和母亲因为个性不合离婚了。这样，洛维格跟随父亲离开家乡，来到了得克萨斯州的小城——阿瑟港，一个以航运业为主的城市。

洛维格对船情有独钟，几乎到了着迷的程度。终于，高中没念完就去码头工作了。他先给一些船主做帮工，拆装修理轮船引擎。洛维格对这一行有出奇的灵气，简直称得上无师自通。

由于他手艺出众，揽的活越来越多，忙都忙不过来。于是干脆辞职，独自开了个修理行。

就在洛维格即将30岁的时候，灵感开始迸发了。童年的一个小小的赚钱经历出现在他的脑海里。

在他9岁时，偶然获悉邻居有条柴油机帆船沉在了水底，船主人想放弃它。洛维格向父亲借了50美元，用其中一部分雇了人把船打捞上来，又用一部分从船主人手里买下了它，然后用剩下的钱请人把那条几乎报废的帆船修理好，然后转手卖了出去。这样他净赚了50美元。他知道如果没有父亲的那50美元，他难以做成这笔交易。洛维格发现，对于一贫如洗的人，要想拥有资本就得借贷，用别人的钱开创自己的事业，为自己赚更多的钱。



洛维格能选择的惟一办法，就是向银行申请个人贷款。在相当长的日子里，纽约的很多家银行里都能见到他忙碌的身影。他得说服银行家们贷给他一笔款子，并且使他们相信他有偿还贷款本金及利息的能力。可是银行对他的请求一一给予了拒绝。理由很简单，他几乎一无所有，贷款给他这样的人风险很大。希望一个个像肥皂泡样破灭。就在绝望之际，洛维格突然计上心来。他有一条尚能航行的老油轮，他把它重新修理改装，并精心“打扮”了一番，以低廉的价格包租给一家大石油公司。然后，他带着租约合同等去找纽约大通银行，说他有一艘被大石油公司包租的油轮，如果银行肯贷款给他，他可以让石油公司把每月的租金直接转给银行，来分期抵付银行贷款的本金和利息。

经过研究，大通银行的经理们答应了洛维格的要求。当时大多数银行家都认为此举简直不可思议，把款贷给洛维格这样一个两手空空的人，等于是把钱白白扔进大海里。但大通银行的经理们自有他们的道理：尽管洛维格本身没有资产信用，但是那家石油公司却有足够的信誉和良好的经济效益；除非发生天灾人祸等不可抗拒的因素，只要那条油轮还能行驶，只要那家石油公司不破产倒闭，这笔租金肯定会一分不差地入账的。

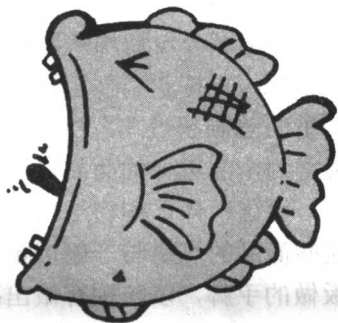
洛维格思维巧妙之处在于他利用石油公司的信誉为自己的贷款提供了担保。

他拿到了大通银行的第一笔贷款，马上买下了一艘货轮，然后动手加以改装，使之成为一条装载量较大的油轮。他采取同样的方式，把油轮包租给石油公司，获取租金，然后又以包租金为抵押，重新向银行贷款，然后又去买船，如此循环往复，像滚雪球似的，一艘又一艘油轮被他买下，然后租出去。

等到贷款一旦还清，整艘油轮就属于他了。随着一笔笔贷款逐渐还清，油轮的包租金不再用来抵付给银行，而转进了他的私人账户。

洛维格拥有的船只越来越多，包租金也滚滚而来，洛维格不断积聚着资本，生意越做越大。不仅是大通银行，许多别的银行也开始支持他，不断地贷给他数目不小的款项。

洛维格没有就此满足，他有了一个新的设想：自己建造油轮出租。





在常人看来，这是极为冒险的举措。投入了大笔的资金，设计建造好了油轮，万一没有人来租，怎么办？凭着对船特殊的爱好和对各种船舶设计的精通，洛维格非常清楚什么样的人需要什么类型的船，什么样的船能给运输商们带来最好的经济效益。他开始为一些顾客“量体裁衣”地设计一些油轮和货船。然后拿着设计好的图纸，找到顾客，一旦顾客满意，立即就签订协议。船造好后，由这位顾客承租。

洛维格拿着这些协议，再向银行申请高额贷款。此时他在银行家们心目中的地位已与过去不可同日而语。以他的信誉，加上承租人的信誉，洛维格向银行提出给予他很少人才能享受的“延期偿还贷款”待遇，也就是说，在船造好之前，银行暂时不收回本息，等船下水正式营运后，再开始归还银行贷款本息。这样一来，洛维格可以先用银行的钱造船，然后租出，以后就是承租商和银行的事，只要承租商还清了银行的贷款本息，他就可以坐取源源不断的租金，自然而然地成为船的主人了。整个过程他不用投资一文钱。

洛维格的这种“空手套白狼”的赚钱方式，乍看有些荒诞不经，其实每一步骤都很合理，没有任何让人难以接受的地方。

秘籍：借钱生财，从小到大，从弱到强，可谓深悟经商之道。

别出心裁的老板

别出心裁术在人们日常工作中，常表现为屡出奇招的办事策略，例如日本一家大公司为招徕顾客，推出一种奇招：按顾客体重购物。由于这种购物方法充分利用了顾客侥幸和贪便宜的心理，因而大受欢迎，营业额从此大增。

到这家公司商场购物的顾客，得先支付6万日元（约450美元）买一张彩票，再持彩票任意选取商品。选好的商品要一一过磅。若重量与顾客体重的差额超过1.5公斤，顾客便一无所有；如不超过1.5公斤，顾客除可得到全部选择的商品，而且还可以得到一笔数量可观的奖金。

用这种体重购物法出售的商品一般较为昂贵，如彩电、录像机等。但这些商品的重量与一般市场上出售的同类商品的重量有差别，这是商店老板做的手脚，以防顾客做出准确判断，而这种靠“碰机会”购物和销售的

