



人生百术

龚建华 编著 ■ 新世纪出版社

人 生 百 术

龚建华 编著

新世纪出版社

人 生 百 术

龚建华 编著

新世纪 出版社 出版

广东省新华书店发行

广州花山印刷厂印刷

787×1092毫米32开本 6 印张 132000字

1989年6月第1版 1990年6月第2次印刷 印数 12000 18000

1991年9月第3次印刷 印数 12500

ISBN 7-5405-0396-3/D·15

定价:2.50元

人生最大的成功，就是掌握了成功的本领和
学会自我调节。

——作者手记

前 言

术，为技巧之解。有的人也称为本领。在人类智慧的领域里，存有无数的技巧。这些都是人类智慧的产物。美国大化学杜邦公司总经理柯布兰度，被人们称为一个“掌握了人类所有技巧的专家”。由于他的才能，使杜邦公司在60年代中期，一跃成为美国100家大公司之一，年营业额达20多亿美元。美国杜邦公司就是从柯布兰度开始发迹的。世界大发明家爱迪生，被后人称为“万事无不通，百术无不晓”的人。就是由于他有这样一个存有无数的知识的超凡的头脑，在他的一生中，获得了一千多个发明专利，其中有二十多项是创世纪的重大发明。企业规模高居世界各大银行之首的美国银行的创史人吉尼利，也是一位“通才”。他之所以成为美国最富有的人，是因为他头脑中装有“一大堆经营经”，他的头脑被人称道“值十亿美金”。从这些例子可以看到，要想在经营上取得成功，你就要有“一肚子可念的经”；要想在从商上取得成功，你就要有“一套招财进宝的本领”；要想在竞争中取胜，你就要有“百般计谋”；要想使研究出成果，你就要有众多的办法。有计，才能出招；有术，才能致胜。

成功科学告诉我们：人生最大的成功就是掌握了成功的本领和学会自我调节。“给你带来生活、生存和奋争的基本本领”，是我写这本书的愿望。在这本书里，我选取了人生之术的精华，并归纳为百术，以飨读者。

前言.....	1
1. 成功术.....	(1)
2. 自强术.....	(3)
3. 创造术.....	(7)
4. 竞争术.....	(9)
5. 管理术.....	(11)
6. 预测术.....	(15)
7. 决策术.....	(17)
8. 选择术.....	(19)
9. 优选术.....	(21)
10. 运筹术.....	(23)
11. 组织术.....	(24)
12. 宣传术.....	(25)
13. 发明术.....	(27)
14. 开发术.....	(28)
15. 系统术.....	(30)
16. 控制术.....	(32)
17. 分析术.....	(33)
18. 比较术.....	(34)
19. 分类术.....	(35)
20. 证明术.....	(36)
21. 实验术.....	(37)
22. 模拟术.....	(39)
23. 合作术.....	(41)
24. 灵感术.....	(42)
25. 洞察术.....	(43)
26. 识心术.....	(45)
27. 用脑术.....	(46)
28. 思考术.....	(47)
29. 想象术.....	(49)
30. 信息术.....	(50)
31. 反馈术.....	(51)
32. 推理术.....	(53)
33. 判断术.....	(55)
34. 记忆术.....	(56)
35. 识人术.....	(58)
36. 用人术.....	(60)
37. 考核术.....	(62)
38. 研究术.....	(65)

39. 调节术..... (67) 40. 学习术..... (69)
41. 教育术..... (72) 42. 控时术..... (75)
43. 心象术..... (77) 44. 公关术..... (78)
45. 交际术..... (80) 46. 会谈术..... (82)
47. 谈判术..... (85) 48. 谈话术..... (87)
49. 访友术..... (88) 50. 宴请术..... (90)
51. 交友术..... (92) 52. 口才术..... (94)
53. 演说术..... (95) 54. 辩论术..... (97)
55. 称呼术..... (98) 56. 送礼术..... (99)
57. 教子术..... (100) 58. 育儿术..... (101)
59. 幽默术..... (102) 60. 戒习术..... (104)
61. 合群术..... (105) 62. 消愁术..... (106)
63. 和解术..... (107) 64. 止怒术..... (108)
65. 忍耐术..... (109) 66. 解闷术..... (110)
67. 兴奋术..... (111) 68. 提神术..... (112)
69. 解乏术..... (113) 70. 购物术..... (114)
71. 销售术..... (116) 72. 持家术..... (119)
73. 理财术..... (120) 74. 储蓄术..... (122)
75. 装饰术..... (123) 76. 饮食术..... (124)
77. 衣着术..... (127) 78. 烹调术..... (128)
79. 戒烟术..... (131) 80. 敬老术..... (132)
81. 补身术..... (133) 82. 睡眠术..... (134)
83. 催眠术..... (136) 84. 防暑术..... (137)

85. 御寒术..... (138) 86. 医身术..... (138)
87. 长寿术..... (141) 88. 收藏术..... (142)
89. 恋爱术..... (144) 90. 优生术..... (146)
91. 强身术..... (147) 92. 气功术..... (149)
93. 健美术..... (152) 94. 防卫术..... (154)
95. 减肥术..... (155) 96. 美容术..... (156)
97. 婚礼术..... (159) 98. 吊丧术..... (160)
99. 旅游术..... (161) 100. 娱乐术..... (166)

1. 成功术

教你——出奇制胜，赢得成功

成功析

成功，是每一个人追求的方向，是人类特有的创造物。每一个人都有成功的可能，都能取得成功。成功术，是教人取得成功的技巧。

术解

要有坚定的自信心 人的信心是事业成功的立足点。相信自己的力量，坚持不懈的自信精神，对人取得成功有着巨大意义。只有自信，才能在最佳心理状态下做开拓性工作，才能遇到困难而百折不挠。几乎每一个成功者都是非常自信的人。

加深你的渴望 人要取得成功，就要有对目标的执着追求。你对成功的渴望加深了，希望的大门就一定可以为你打开。有一位青年，他渴望自己的作品能在杂志上公开发表。天天坚持写作，但投出的稿件不断被编辑部退回。面对自己“失败”的现实，他没有灰心，而是坚持写作。他相信自己渴望的目标，应该不懈地追求。经过了十年的努力，他的一篇中篇小说在省一级的杂志上发表了，他本人也被省作家协会吸收为会员。当他手拿着会员证时，他激动得热泪盈眶。他对一位朋友说：“渴望，是我追求成

功的第一个‘朋友’”。

保持热情度 热情是成功的推动剂。从心理学的角度看，热情也是人的一种情感。一般来说，人的情绪有一个“激动——平息——又激动——又平息”的表露过程。这种表露的周期，随着年龄的增长而持续的时间增长。一个人要想取得成功，就要保持高的热情度。在这方面需要注意的是：在经过自己深思熟虑后，要把自己的能量集中起来对准一个目标。不能今天羡慕张三，明天佩服李四；一会儿看着这山高，一会儿看着那山好。1983年度诺贝尔医学奖得主、遗传学家芭芭拉·麦克林托早期的研究成果，经过多年才得到普遍的承认。但是她从没有放松她的实验。工作对她来说是极大的乐趣。热情，一直伴随着她。

显示自己的实力 每一个人都有自己的实力，而光有实力、创意，不知道怎样显示，实力就会将化成虚力，没有任何用处。因此，一个人要想取得成功，在向目标冲击时，就要不断地努力强化自己的实力，显示自己的实力。要注意发挥自我优势。要记住：人的成功并非只有一种模式。每个人都应尽可能发挥各自的优势、特长，才能取得成功。

做一个干事坚决的人 世界上最大的窃贼是犹豫。一个人不论在干什么事，只要认准了是自己应干的事，就要下决心去干，不要优柔寡断。当恺撒率领他的军队在英国登陆时，他决意不留给自己的部下以退却之路。他要他的士兵知道，这次进攻英国的结果，不是战胜，就是战死。所以他在士兵面前，把所有的船只都烧毁了。

不能轻易服输 不能为一时的失利而退却。不能轻易服输。

成功只是攀登的最后一步，失败却是长长的铺路石。困难和失败是生活的一部分，不要怕和它们打交道，不能在它们面前轻易掉头。

2. 自强术

教你——刻苦自励，发奋图强

自强术

自强，是一个人性格的表现，也是每个人事业成功的重要条件。自强术，就是教人成为强者的技巧。

术解

自坚 要追求真理。强者的意志表现出来的是坚强的毅力。百折不挠的毅力就是强者意志所在。毅力的来源于毫不动摇的意志。有了坚强的意志，就可以采取为达到成功所需要的手段，克服劣势取得成功。

自爱 你在别人面前要不亢不卑。强者的良好品德，是创造成功的内在驱动力，是决定人所努力和奋斗的成败所在。品德的评价标准，就是社会的伦理道德。在人类社会里，伦理道德是人们处理人与人之间、人与集体之间以及个人与社会之间的行为规范和准则，是个人道德修养在社会关系中的表现。

自尊 在任何场合里，不要干有损国家和人民声誉及有损自己人格的事。富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈。人的气节

高于人的一切以至生命。为了真理、正义和原则，宁可玉碎，不为瓦全的气节是人格的脊梁。正直和气节在强者的精神中占有突出的地位。

自求 在人们心目中，强者的形象是要对事业的执着的追求，对具体工作的专注和认真态度。专心致志将工作搞好，不追求虚名，是你成为强者的条件之一。

自勤 勤奋是你成为强者的基石。勤奋，无论对于天资聪慧者，还是天资欠佳者，都是绝对必要的条件。成功是苦根上结出的甜果。欲获得成功，必须靠坚韧地奋斗。任何一个成功者走的都是一条艰苦的道路。艰苦磨砺，是培养优良品性的前提。爱因斯坦给人们列出的成功公式是：

成功= 辛勤的劳动+ 正确的方法+ 少说空话

自戒 要戒骄戒躁。谦虚是强者的崇高品德。一个谦虚的人，总是虚心好学，刻苦钻研，探求知识，不满足一得之功，一孔之见，在成绩面前不骄傲；在失败之后不气馁。谦虚反映了一个人的品格和作风。它是一个人不断总结经验教训，发现自身的缺点和不足所应具备的条件。

自重 就是做人要诚实。诚实，是一个人有潜在力量的象征。它显示着一个人的高度自重和内心的安全感与尊严感。诚实具有吸引力，可以把别人吸引到身边。诚实的人，会得到人们的了解和信任。古希腊作家索福克勒斯说过：“在人们的言语中，唯有真话具有最大的力量。”因此，诚实是强者赢得成功品德的重要组成部分。

自严 严谨是指一个人对工作的认真和负责的态度，也是一个人的工作作风。它使一个人工作能顺利进行，也是实施计划的关键。对于你的成功与否，决定因素往往是在处理表面上微不足

道、枯燥无味，而且不胜其烦的细枝末节时所采取的谨慎小心的态度。这就要求每个人在进行目标实施过程中，要有一个认真对待的态度。任何成功都是在“求实”的基础上建立起来的。一切重大发明、发现，首先要从一丝不苟开始。美国IBM（国际商用机器公司）经营的成功经验是：“力争卓越，寻求完美”。他的创始人沃森说：“力争完美而不得，总比只求凑合满足要强。”因此说，扎实是你成为强者的基本功。惊人的创造是在扎实的劳动中产生的。

自问 干事要不务虚名，要脚踏实地、实事求是。凡事都要问个“为什么？”和“怎么办？”要有一个明确的目标。

自知 人贵有自知之明。要知道自己之长和自己之短；扬长避短，或化短为长。满怀信心地开拓前进。

自坚 富兰克林·德拉诺·罗斯福在担任美国总统时，面临着世界范围的毁灭性经济危机和第二次世界大战。他在一次演说中表明了他的胆识。他说：“美国需要勇气，需要坚持不懈地实验新的道路；而且，如果我没有错误地理解全国的情绪的话，也要求这样做。提出个办法去尝试乃是常情。如果失败了，就坦率地承认失败，再试另一个办法。”罗斯福信守其诺言，提出了革新的纲领和社会改革的计划。他的这种尝试、敢于犯错误的态度的确导致了某些失败，但是，也得到了在全世界发生影响的成功。

美国古尔德公司的总经理威廉·尤维萨克，在当今全球性竞争加剧的时代中，凭着他坚定的意志，将一个生产汽车电池和电器设备的工厂，改造为一个闻名于美国的高级电子设备公司。70年代后期，尤维萨克敏锐地注意到，国防装备和电子领域的增长异常迅猛，超出传统行业的发展速度的三倍，而本公司的产品大多

数还是传统的电子产品。因此，尤维萨克决定开发新产品。他和公司副经理一起，改变以往通过投资银行进行引进、筛选的程序，由副经理提出设想，在达成阶段性意向书之后，在高层管理人员中举行全面讨论。公司的转向比尤氏所预料的要艰难得多。他坚持认为，风险分析固然必要，但实质问题是提高收入。如果依然停留在老行业上，古尔德公司的利润将会所得无几。管理委员会有一半人离开了他，然而尤氏拿破仑式的坚定意志，使他跨入了1980年美国十家股票最坚挺的公司之列。

自智 在现代人的认识观中有一说法，这就是：“勇者不如智者，斗力不如斗智。”要呈才显能，才能争强取胜。要做强者，就要树立强烈的竞争意识，学会用智，使自己能适应新形势、胜任自己的工作；在同行中占居上游。

自取 要积极进取。将注意力集中在你自己的潜力和长处上，相信自己的力量。1979年诺贝尔物理学奖金获得者温伯格说：“科学家一个很重要的素质是‘进攻性’，不是人与人之间关系的‘进攻性’，而是对自然的‘进攻性’。不要安于书本上给你的答案，要去尝试下一步，尝试发现有什么与书本上不同的东西。这种素质可能比智力更重要，往往是区别最好的学生和次好的学生的标准。”

自创 要有创造力。人的创造力体现着能力的综合性、探索性、求新性。知识和智力是培养和发展创造力不可缺少的原材料。而感知力、记忆力、思考力、想象力是人创造力的基本要素。美国罐头公司总经理威廉·伍德赛是一个被称为“在世界发生突变时，他能很好地把握变化的世界”的伟人。近十年来，他发现罐

头包装正慢慢转向新式容器，这种变化成为了世界罐头包装的一个新的趋势。他就抓住了这个变化的时机，开始不断把资金从罐头行业抽出来，投向更有前途的行业。他首先注意到占公司四分之一资产的纸包装部的改革。他作出了决策：出售公司大部分产业，主要是纸包装部。1982年，美国罐头公司出售了纸包装部，并用这笔收入购下了一家有发展前途的麦迪逊联合保险公司，使公司赚了大钱。

3. 创 造 术

教你——革故鼎新，承前启后

创造析

创造，是人类的一大特有功能。创造就是指想出新方法、建立新理论、做出新成绩等。创造术，是人们进行创造活动的一大技巧。

术解

注意提高自身的素质 从事创造活动的人，要注意提高自身的素质。主要方面包括：（1）提高智力：在智力方面，应具有想象的丰富性、新颖性，思维的独立性与批判性，敢于质疑，勇

于创新。要注意对大脑的开发。著名的美国航天科学家布劳恩，他将自己在火箭研究上取得的成功归于自己的不断创新。(2) 保持热情度：在情绪品质方面，应对创造充满热情，创造情绪稳定持久，能够控制自己的激情。(3) 培养兴趣：在兴趣方面，要有强烈的好奇心和创造欲，既有广泛兴趣，又有中心兴趣。人的兴趣是创造的前提，人有了兴趣才有创造的动力。(4) 要坚持到底：在意志品质方面，应具备坚持不懈、百折不挠、不达目的誓不罢休的精神。(5) 要注意修养：在性格方面，要培养勤劳、勇敢、认真、自信、谦虚、谨慎的品性。

不墨守成规 清朝“扬州八怪”之一的郑板桥，不仅作画闻名于世，书法方面也造诣颇深。早年他虽然已经掌握了前代著名书法家的各种书体，但仍用功不辍。一次，他竟在妻子的背上划来划去，入迷地研究前人的书法。他妻子说：“你有你的体；我有我的体，你老是在别人的体上缠什么？”郑板桥听了，恍然大悟。于是，他便抛开别人的碑帖，在博采众长的基础上融汇贯通、刻意创新，终于创造出自己的书法风格——板桥体。

要学会观察 观察是进行创造的第一步。有了观察的前提，才为创造提供了材料。爱因斯坦在他的一篇致他的学生的信中说：“我提出的相对论，是在我的多次观察和众多人多次观察并提出结论的基础上，发现的。”

要敢于探索 探索，是揭开奥秘的必经之路。创造的结果，是前人未尽的事。美国管理学家詹姆斯说：“创造，不是跟着别人或者同别人一起走，而是走在一切人的前面。这就是探索。”