

让你受益一生的成功必读指导

XUEDIAN RENSHENG QUSHE DE ZHIHUI

学点人生取舍 的智慧

郁离子◎编著



“取”是一种本事，“舍”是一门哲学

人当取其所必需，取其所当有，取其所该有，
而舍其不能有，舍其不当有，舍其不必有。

 煤炭工业出版社

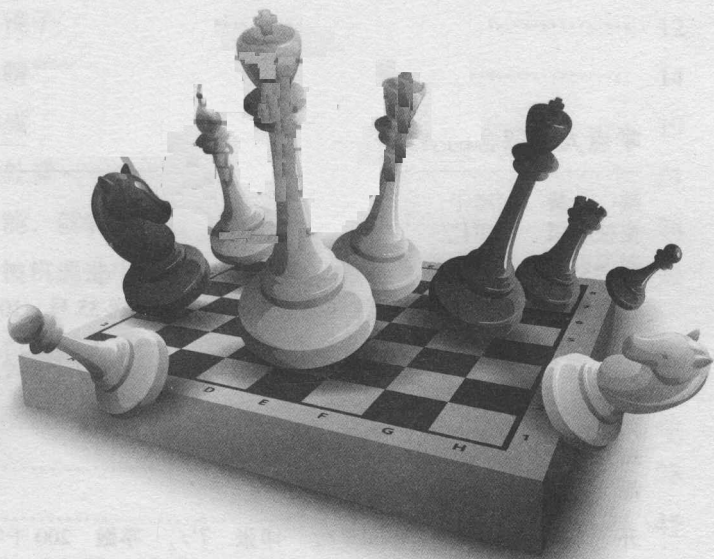
让你受益一生的成功必读指导

XUEDIAN RENSHENG QUSHE DE ZHIHUI

智慧 (3D) 国际象棋

学点人生取舍 的智慧

郁离子◎编著



煤炭工业出版社

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

学点人生取舍的智慧 / 郁离子编著. -- 北京: 煤炭工业出版社, 2018

ISBN 978 - 7 - 5020 - 6568 - 3

I. ①学… II. ①郁… III. ①人生哲学—通俗读物
IV. ①B821.49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 071156 号

学点人生取舍的智慧

编 著 郁离子
责任编辑 马明仁
封面设计 盛世博悦

出版发行 煤炭工业出版社 (北京市朝阳区芍药居 35 号 100029)
电 话 010 - 84657898 (总编室)
010 - 64018321 (发行部) 010 - 84657880 (读者服务部)

电子信箱 cciph612@126.com
网 址 www.cciph.com.cn
印 刷 北京德富泰印务有限公司
经 销 全国新华书店

开 本 880mm × 1230mm^{1/32} 印张 7^{1/2} 字数 200 千字
版 次 2018 年 5 月第 1 版 2018 年 5 月第 1 次印刷
社内编号 20180262 定价 49.80 元

版权所有 违者必究

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,本社负责调换,电话:010 - 84657880

目 录 Contents

第一章 学会抓住机遇，懂得利用契机	1
慧眼识珠	1
抓住一闪而过的机会	4
行动比想法更重要	7
思考是一面镜子	12
相信自己眼睛所看到的	14
观察身边的成功者	19
做人要往远处看	21
一切皆有可能，就看你如何改变	28
为啥有人会 被机遇选中	32
第二章 学会赞美他人，懂得装扮自己	35
把赞美挂在嘴边	35
别因小失大	38
交友要交心	45
帮助人时要让对方乐于接受	54
让自己往上攀爬	64
自己是有用之才	68
让平凡的自己变成幸福的人	71

第三章 学会忍让，懂得宽容	75
大度是一种美德.....	75
让感恩之心包融你的世界.....	79
满怀感恩之情.....	83
理性代替冲动.....	87
理智与冲动.....	89
学会放弃.....	91
欲望是填不满的大坑.....	99
吃亏是福.....	101
宰相肚里能撑船.....	106
培养一个好的心境.....	109
找回属于你的快乐.....	114
第四章 学会享用生活，懂得珍爱生命	117
做生活的朋友.....	117
要浪费生命其实很容易.....	119
给生活注入快乐的因子.....	122
太阳每一天都会升起.....	125
让自己的人生更有价值.....	128
让生命充满梦想.....	131
生命不是一张无期的船票.....	139
不要苛求生活尽善尽美.....	145
第五章 学会高调做事，懂得低调做人	161
做人与做事.....	161
构筑升迁阶梯.....	164

满腔热忱地工作·····	167
变“要我做”为“我要做”·····	171
把小事当成大事做·····	174
长缨在手，谁与争锋·····	179
明知山有虎，偏向虎山行·····	184
做回人生的“强盗”·····	189
不该说话时别张嘴·····	195
忍一时风平浪静，退一步海阔天空·····	197
互助助你成功·····	200
第六章 学会进取，懂得应对·····	205
幸福就在不远的前方·····	205
生活不同情弱者·····	212
优胜劣汰，适者生存·····	215
有勇气才会有生气·····	221
速度决定成败·····	227

第一章 学会抓住机遇，懂得利用契机

财富就在我们身边，它不会在固定的时候出现，这就需要我们去发现它，紧紧地抓住它。燃起“心中的情绪之火”，想别人想不到的点子，做别人做不到的事情。

慧眼识珠

经济上的风险爱好者往往有一个特殊的感官，他们能“发现他人所没有发现的机会”；他们相信自己有能力辨认出其他人所无法辨认的机会。

那些所谓的风险爱好者知道怎样降低失败的可能性，并通过投资其他人所避开的或不喜欢投资的生意，增加成功的可能性。竞争者之所以不参与，是因为有一个感觉上的障碍——他们看不到其中的光明。

成功者能够看到其他人所不能看到的東西，从而也就能看到其他人每天都视而不见的机会。

一个小学六年级都没读完的人在一次和老师谈话的时候说：“将来我要在一年中赚五百万，然后我就开自己的房地产公司！”

老师大笑着对他说：“你还是现实一些吧！不要做白日梦了。”老师的话并没有使他丧失信心，他对机会的感觉克服了权威人物的负面影响。在许多情况下，对生意机会的直觉之强烈，以至于能战胜批评和其他障碍，这样的直觉能给人以胆量和决心。

如果你具有别人所没有的好见解，那你会怎么样呢？你能说服他们听从于你的建议吗？大多数经济上的成功者都具有某种“推销自己的思想”的能力。这是成功的业主和公司的资深总经理所具有的特点：

但是，他们也知道怎样才能区别出那种最有可能经说服而听从于他们的人——有胆量的人。

关于胆量与直觉的关系，有一个最好的事例，这就是科罗克最初在推销麦当劳特许证中所采取的策略，这完全取决于是否能找到有胆量的人。无论相信与否，科罗克先生曾觉得推行今天所谓的特许证很困难。但他有直觉：他知道，在他开始推销特许证之前没有其他人干过这样的事。

科罗克先生要他的秘书与所有的电话销售者联系，看看有谁想买他的特许经营权。科罗克先生知道电话销售者是有胆量和勇气的。他设想，如果他们有足够的胆量用电话进行销售，那么他们有胆量购买和运作麦当劳的特许证。结果，他是对的。他做成了第一笔生意——为自己赢得了五百万的投资，这项投资为他创造了每年5万美元的利润。第一步走出去了，以后的路就好走多了，到现在，麦当劳在全球已经拥有几万家连锁店了。

1951年夏天，凯蒙斯·威尔逊驾驶一辆大汽车，带着全家老小开往华盛顿特区去旅游观光。一路上，美丽的风光使他心旷神怡，可住宿的遭遇却让他十分恼火：客房既小又脏，水暖设备差，洗澡用水不方便，很少见汽车旅馆有餐厅，即使有的话，所供应的食物也太差，收费太高，一家人合住一间客房，每个孩子还要再加收钞票。

“孩子睡在地板上还要加钱，太不应该了。”凯蒙斯对妻子抱怨道，“设施齐全、服务周到的汽车旅馆居然一家都没有！”

“都是这样的，在外就将就些吧。”妻子劝慰说。

那一刻，凯蒙斯的眼睛一亮，汽车旅馆普遍差，这不是蕴含着巨大的商机吗？如果我建造一些宾馆式的汽车旅馆，不就能赚大钱吗？

他兴奋地对太太说：“我打算建造许多新型的汽车旅馆，和父母同住客房的儿童，我决不另外收取住宿费。我要做到，人们一看到旅馆招牌，就像到了自己的家。出外度假，我喜欢的旅馆必须舒适和方便，这正是现在汽车旅馆所缺少的。我想，我是极其平常的人，我喜欢的东西，别人也会喜欢。”

1952年8月1日，他的第一家假日酒店正式开张营业。

旅馆位于孟菲斯市萨默大街上，是汽车从东进入孟菲斯的主要通道，也是来往美国东西部的一条重要机动车道路。

在路旁，一块18米高的黄绿两色“假日酒店”大招牌特别引人注目。到了晚上，招牌上的霓虹灯闪闪发光，更是醒目。汽车无论行驶在高速公路上哪个方向，都能远远地一眼就望到假日酒店的招牌。凯蒙斯花费1.3万美元高价做了这块招牌。这块招牌让人——无论是成人，还是小孩子都会联想到这是一个有趣的地方。

走进酒店，你会发现服务设施特别周全：走廊上备有软饮料和制冰机，旅客可以免费取用；客房里的空调让人感到十分凉爽；游泳池里碧波荡漾；走几步，就是餐厅，可供全家用餐，餐桌上还有特地为儿童设计的菜单；你住进酒店，工作人员会叫得出你的名字，这让你备感亲切，他们见了你就微笑——这是凯蒙斯要求他们这样做的，他说：“世界上的语言有几百种，但微笑是通用的语言。微笑不需要翻译。”

旅客需要服务，马上会有人来，并且决不收取小费；天气好的话，旅客可以在晚饭后出外散步，享受郊外的宁静感觉……而享受这一切，价格绝对便宜：单人房才收4美元，双人房6美元。凯蒙斯规定，和父母一起住的孩子，一概不另收费。

“高级膳宿，中档收费。”凯蒙斯说，“既不完全是汽车旅馆，也不完全是宾馆，但提供它们两者都有的服务。”

旅客纷纷前来，有的旅客走进酒店，房间已经住满，服务的先生或小姐会为你和附近的旅馆联系住宿——这又是凯蒙斯发明的服务。

第一家假日酒店步入正轨后，凯蒙斯马上着手建造更多的假日酒店。

他采取特许经营的办法，向社会出售特许经营权，从而迅速推动假日酒店在全美各地遍地开花……

20世纪60年代初，人们对电脑还是很陌生的。可凯蒙斯却在想，如何应用这个新的技术来为酒店服务。他有一种预感，电脑会给酒店带来许多好处。他想，为旅客预订外地假日酒店客房唯一的办法就是打长途电话，可是长途电话费太贵了，能不能利用电脑，为各地的假日酒店相互之间建立“快车道”呢？他委托国际商用机器公司IBM设计安装一套电脑系统，它可以即时找出或预订在任何地方的任何一家假日酒店的可供投宿的客房，代价是800万美元。

那套电脑系统设计出来了，并且取得了成功。当时其他的连锁旅馆都没有这种先进设备，假日酒店一下拥有巨大的信息和资源优势。

抓住一闪而过的机会

日本是麦当劳的第二大市场，目前共有3000多家麦当劳连锁门店。

这已经是一个数字的传奇了，而创造这个数字传奇的人是一个叫藤田的日本人。藤田毕业于日本早稻田大学经济学系，毕业之后在一家电器公司打工。后来，他看到了麦当劳的无限商机，于是决定贷款经营麦当劳。而要取得特许经营资格是需要具备相当财力和特殊资格的，这对于两手空空的他来说，是一个不小的门槛。

150万美元现款和一家中等规模以上银行信用支持的苛刻条件把他挡在了门外。虽然他只有不到5万美元的存款，但是他决意要不惜一切代价在日本创立麦当劳事业，于是绞尽脑汁地东挪西凑起来。

几个月下来，他只借到4万美元。但是藤田是一个永不服输的人，他决定向银行贷款。

当银行总裁见了之后，听他介绍了自己的情况，然后说：“你只有5

万美元，拿什么做抵押，我凭什么相信你呢？”

“那5万美元是我5年来按月存款的总和。”藤田说道，“5年里，我每月坚持存下1/3的工资，从来没有间断过。5年里，无论我的处境多么尴尬，我从来没有动过存款的一分钱，哪怕我借债度日也都要保证每个月存进去固定的钱，这是我增加存款的唯一办法。在我跨出大学校门的那一天我就立下志愿，在以后的10年里，我要存够10万美元，然后开创自己的事业。现在机会来了，但是我的钱还没有存够，所以我来贷款，因为我的事业必须现在就开始了……”

藤田的话让银行总裁十分震惊，他向藤田问明了存钱的银行地址，然后对藤田说：“你先回去吧，如果我决定了，下午就会给你答复的。”

当银行总裁来到藤田存钱的银行后，向柜台小姐询问藤田的事，柜台小姐说：“他是我见到过的最有毅力的年轻人。5年来，他总是准时来我们这里存钱。我们这里的每一个人都很佩服他！”

总裁回去后立刻给藤田打了电话，告诉他住友银行可以无条件地支持他创建麦当劳事业。藤田追问了一句：“请问，您为什么决定支持我呢？”

总裁在电话那头感慨万千地说道：“我再有两年就要退休了，论年龄，我是你的两倍，论收入，我是你的30倍，可是，我的存款却还没有你多……好好干吧，年轻人，我相信你会有出息的！”

精神力量是一个人最伟大的财富。人生的传奇是需要从小事做起的。当机会来了的时候，我们要想方设法地抓住它，不要让机会从身边溜掉，能够把一件小事坚持做到底的人，一定能够成就非凡伟业。

机会并不会自动转化为钞票——其中还必须有其他因素。很多白手起家的人都会这样说：“你必须能够看到它，然后你必须相信你能抓住它。”

相信自己有能力获得成功是非常庞大的基石，它可以解释各经济领域中人们行为的变化。同时，相信自己又直接取决于对有利机会的认识。

为什么有那么多人创业的一两年中就失败了呢？其中，肯定有机会

方面的问题，大多数做生意的人并不真的清楚成功可能性。

这并不在于他们学了多少，学了多久——而在于他们学了什么，所学的东西是否能很好地在做生意中发挥作用。知道成功的机会可以有完全不同的结果。

除此之外，欲望对于一个人的成功具有非常大的影响作用。想要在30岁之前成为百万富翁，心中就必须有“非分之想”，想别人不敢想的事，做别人不敢做的事。

“心中有非分之想”是一种情绪和本能，如果缺乏这种情绪，缺乏这种“非分之想”的本能，做任何生意都不会取得太大的成功，当然，也就与百万富翁无缘了。

这种本能是大多数人都具备的，但是，对于许多人来说，由于没有遇到理想的职业或者经济机会，这种本能就一直潜伏在他的整个生命之中。因此，这种情绪的巨大力量也就爆发不出来。这种情绪能使艰苦的劳动变成一种简单的快乐。因此，寻找并找到一个能激发情绪能量的职业才能实现经济上高水平的成功。

很多在公司里上班的人都会有这样的感觉：我想要顺着公司的梯子向上爬，我相信当我爬到一定高度的时候，我就能获得工作的激情，获得我想要的东西，但是，实际上，当我爬到这一高度的时候我已经成为了全公司同事的敌人，我根本不可能做出什么惊天动地的事情，我必须把他们当作菩萨来供着，整天围着他们转，到最后的时候，得到的只能是“心灰意懒”。

财富就在我们身边，它不会在固定的时候出现，这就需要我们去发现它，紧紧地抓住它。燃起“心中的情绪之火”，想别人想不到的点子，做别人做不到的事情。付出自己全部的激情，你一定会在30岁之前得到别人没有得到的东西。

行动比想法更重要

在第二次世界大战之中有这样一件事：

有一次，苏联红军与德国法西斯军队相持不下。有一天，在两军阵地交界处不远的地方，一位正在值勤的苏联红军战士突然发现德军阵地上有一只猫，他马上想到，能够养猫的必定是德军的高级军官，那个地方很有可能就是德军的指挥部。他很快把这个情况向上级做了汇报。经过继续观察，一连两天都发现这个地方有猫经常出现。

苏联红军很快调集炮兵，向那个地方进行猛烈炮击。战役结束后得到情报说，那个被彻底摧毁的地方果然是德军的一个司令部。

一个士兵看到一只猫而联想到德军的高级军官，这就是一种悟性；而从高级军官又联想到司令部，这就是对信息的分析和利用。在现实生活中，很多人没有养成分析问题的习惯，对很多有价值的信息听而不闻，视而不见，这是很可惜的。

灵感常常是因为偶然的刺激

美国有个叫杰伊的房地产经纪人，一天，他在咖啡屋里喝牛奶，服务员送来了一杯冒着热气的牛奶，他撩起餐巾包着玻璃杯往嘴边送时，不慎打翻了牛奶，溅在腿上，着实给烫了一回。他感到十分恼火，可是继而一想，突然产生了灵感，能不能给咖啡杯、牛奶杯之类的器皿开发一种既漂亮又可以隔热的装置呢？每天都有成千上万的人要喝煮过的咖啡和牛奶，这不是很有市场吗？

就是被这偶然的一烫，杰伊抛开房地产经纪人不干，很快就采用箔纸

板设计开发出了一种“爪哇隔热罩”，投放市场之后，销路一直很好，随着广告宣传力度的加大，全国各地的订单络绎不绝。现在，杰伊开发生产的“爪哇隔热罩”每月要销出450万只。

深思熟虑才能抢得先机

想要在秋天时丰收，你必须在冬天刚过、春天一来时就开始播种，成功的人永远先想到最后，失败的人却永远都只看到眼前。

洛克菲勒家族就是早播种、大收获的最佳例证。在第二次世界大战刚结束不久，战胜国决定成立一个处理全球事务、调解国际纷争的联合组织，也就是后来的联合国。

成立联合国的计划一提出来，可谓众志成城，大家的反应都相当热烈，可是应该在什么地方建立组织的总部，却成了头号问题，一下也决定不出个所以然。

照理说，联合国的地点应该选择在世界一流的繁华城市，可是在任何一座繁华都市购买足够兴建总部的土地，都需要一笔天文数字的资金。

那时候的联合国才刚起步，根本没有办法在短时间内拿出这么一大笔资金。就在各国首脑为此不知所措时，洛克菲勒家族得知此事，立刻出资870万美金，在纽约最豪华的地段买下一块地皮，并且在众人惊诧的眼光中，无条件捐给联合国。

洛克菲勒家族的义举为他们博得了良好的名声，也和联合国建立了深厚的交情，但是最大的受益人却还是他们自己。

联合国大楼完工以后，周围的地价跟着水涨船高，立刻飙升起来，洛克菲勒家族当初在买下捐赠给联合国的那块地皮时，顺便也买下了所有与联合国大楼毗邻的地皮，如今土地的价值一翻再翻，没有人能够计算出该家族趁机卖出的这些地皮，赚回多少个870万美金。

想在别人的前头，做在别人的前头，你就掌握了正确的时机，成功不是一朝一夕，更非一蹴而就。所谓，养兵千日，用在一时，通往成功可能只需要一步，但是在那一步之前，你必须先花上千日来部署。

掌握商机不是靠运气，而是看谋略。

没有能力的人，只会闻鸡起舞，跟着别人的脚步走，捞到的，也只是别人剩下的油水；而真正的将才，他除了等待有利的时机，有时还会自己制造有利的契机。

相机分摄器的由来

在1989年全国照相、电影器材博览会上，人们看到了一台普通照相机的特殊装置——相机分摄器。这个不起眼的小玩意儿受到了广大摄影工作者和摄影爱好者的欢迎。

这种相机分摄器，能够随意拍摄成‘分摄式’“分身式”“叠影式”“混合式”等多种影像特技照。比如，5个人围着看下棋，远看有几个不同的人，或站或坐或蹲，近看原来都是一个人。相机分摄器的功能就在于把人分成几种不同的姿势拍摄下来，给人增加更多的生活情趣。江苏省太仓市使用这种设备开设了全国第一家分摄特技照相馆，1989年上半年就盈利3万元。

这种相机分摄器的发明人陈平法是个普通的中学数学教师，其灵感的来源竟然是在汽车里。他家离学校比较远，每天乘车要花4个多小时，长期的挤车，他养成了途中思考的习惯。

1986年，他迷上了摄影，有些问题经常在脑中回荡。

他想：要是能在同一底片上拍摄出多影像照片，该有多好呀！他买了8架各种照相机进行研究，多次曝光不移位成了“拦路虎”。

有次他坐汽车回家，在车上思考解决“拦路虎”的办法，突然汽车急刹车——他感觉自己突然产生顿悟：移动是绝对的，但是移动后不再动不是可以用“避光拍摄”来解决吗？

他高兴得几乎跳起来，回到家滴水未进就忙于实验。经过几个月反复实验，他终于成功地解决了多次曝光和分区拍摄两大技术难关，并获得了国家专利。现在他仍不满足，又发明出“多次曝光叠影镜”“活字版照相排字器”“撑挂式调向镜框”等。

由此可见，不少发明的顿悟，尤其是解决某个困难的“悟点”，多是产生在与此相联系的偶然之中。因此关键是找准“悟点”。有了一个好的“悟点”，在某个关键的时刻就会产生出好的创意。

“阿尔迪”店的来历

在德国有一家零售商的名字叫“阿尔迪”，很多人可能不知道谁是赫尔穆特·科尔——德国总理，但是一定知道“阿尔迪”，这家零售商店的创始人叫特奥。

1948年，特奥的母亲去世了，留给特奥和他哥哥的只有一个小小的商店。这一年，特奥25岁，哥哥卡尔27岁。两兄弟使出浑身解数，把小小的店面扩大了，还开了几家分店。可是由于他们的资金有限，所以店面比较破旧，只能卖一些点心、罐头、汽水一类的小东西。到了年终一算账，除去成本，所剩无几。

两兄弟对这种情况很不理解，常常坐在一起讨论。

哥哥问：“同样是开小商店，为什么有的赚钱，有的折本，有的挣大钱，有的挣小钱？”

特奥说：“这是因为经营方法不同，所以有的挣大钱，有的挣小钱。”

哥哥卡尔点头说：“这倒是个道理。只要经营得法，小本钱也可以挣大钱。”

“关键是要找到经营的窍门！”

“经营的窍门是什么呢？”

特奥想了半天答不上来。兄弟俩又讨论了半天，还是没有找到经营的

窍门。最后，他们决定到外面去看看别人是怎么经营的。

第二天，弟兄两人安排好店里的事情，骑自行车，在大街小巷里转来转去，看看别人是怎样经营的。他们只要看到商店都要进去看看，了解别人是怎样经营的。可是一连转了三天，什么有用的经验都没有发现。可是他们并不灰心，特奥认为，如果经营的窍门是这样很容易就找到了，天下的人不都成为富翁了吗？

兄弟两个一点儿也不灰心，继续寻找致富的窍门。

有一天，他们来到一家“消费商店”，只见那里顾客盈门，很多人的手里都拿着大包小包的东西，好像被这家商店的东西迷住了似的。这种情况引起了特奥兄弟的注意，于是进到店中仔细观察。

在商店的门口，一块精致的告示牌上，清晰地写着：凡是在本店购买商品的顾客，请您务必保管好购物的发票，年终的时候可以凭发票免费选取款额3%的货物。他们把告示看了一遍又一遍，突然间明白了其中的道理。窍门找到了，兄弟俩非常高兴。回到家里，他们就商量起具体的操作办法来。

特奥说：“这家商店之所以这样兴隆，靠的就是那种‘告示’，很多顾客就是希望得到那3%的免费赠物，所以才不断地从他们那里买东西。如果我们‘阿尔迪’也采用这种方法，就会很快兴旺起来。”

卡尔说：“你的主意不错，但是我们不能照虎画猫，应该照猫画虎。”

特奥说：“你的意思是说，我们的商店从开始的时候就让利3%，这样就比‘消费商店’更便宜了。”

“就是这个意思。我们让出一年的那一点点利润，就可以提前售出那3%的商品，这样我们就可以吸引更多的顾客，说不定生意比消费商店还要兴隆呢。”

就在第二天早上，“阿尔迪”商店门口贴上了这样一张大红告示：

本店从今天开始实行让利3%，如果哪位顾客发现本店出售的商品不是全市的最低价，并且所降低的价格不到全市价格的3%，可以到本店退回差价，并且给予适当奖励。