

弱勢者兵法

最能帮助你取得优势的智慧书 小人物的“生存手册”

谁说现在是强者的世界，弱者一定会被淘汰？有人在夹缝中生存仍游刃有余，逆势而上，最终由弱者成为强者。成功的诀窍就在于，把自己的长处变为优势，学会因势利导、趋利避害。

在强势的夹缝中生存 鼓舞弱勢者向强势挑战 分析弱勢中的强势

董全中 ■ 编著

中国出版集团
东方出版中心

弱勢者 兵法

董全中 ■ 编著

中国出版集团
东方出版中心

图书在版编目(CIP)数据

弱势者兵法 / 董全中编著. ——上海: 东方出版中心, 2006. 10

ISBN 7-80186-529-4

I. 弱... II. 董... 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 (2006) 第 105928 号

弱势者兵法

作 者: 董全中

责任编辑: 刘志宏

出版发行: 东方出版中心

地 址: 上海市仙霞路 345 号

邮 编: 200336

出品策划: 东方博奥(北京)图书有限公司

电 话: 010-84606348

印 刷: 北京瑞达方舟印务有限公司

经 销: 全国新华书店

开 本: 787×1092 毫米 1/16 开 印 张: 19.75

字 数: 251 千字

版 次: 2006 年 10 月第 1 版 印 次: 2006 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80186-529-4

定 价: 30.00 元

版权所有·侵权必究

如有印装质量问题, 请直接与承印厂联络, 热线电话: 010-80278038

序



序

何为弱势？弱，指的是薄弱点、不足之处；势，指的是能力、手段等成事的方法。将这两个方面结合起来看，弱势的含义就是成事方法上的不足之处。

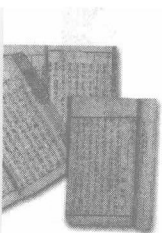
何为弱势者？弱势者就是指在办事方式上有不足之处的一类人。人无完人，每个人都有他自身的弱点，即便是那些所谓的成功人士，他们被人津津乐道的也仅仅是其成功的那一面，如果抛去成功的辉煌，他们在其他方面很可能也是一个弱势者。

本书将分三个部分对弱势者进行一次详尽的剖析。第一个部分是讲形成弱势的原因，即为什么造成弱势。也许是因为个人的性格或者能力，也许是因为外在的环境或者人际关系，还有可能是因为薄弱的经济基础或者自身的学历学识。这些原因或许单方面地限制了你的发展，或许是混合在一起成为你前进的障碍。

第二部分是讲怎样改变弱势局面。没有人希望自己一直是弱者，那么应该通过怎样的途径，运用怎样的方法谋变呢？针对前一部分所列举的原因，我们可以按方抓药、逐一击破。比如，要用各种方法努力提高自己的能力；不要因为外在环境的恶劣而影响自己；学会处理好人际关系，包括对自我的定位和与他人的合作；通过学习缩短跟别人的差距等。

第三部分是讲如何达到终极目标，即由弱变强，成为最终的胜利者。当你已经做好准备向强者发起挑战时，怎样抓住机遇，怎样发挥自己的优势；遇到困难后怎样改变自己的策略，怎样应变；取得成绩后怎样戒骄戒躁、再创辉煌，这些问题都能在本书中找到答案。

弱势者 兵法



没有人生来就是弱势者，弱势形成的原因是多方面的。同样，也没有人生来就是强势者，很多强势者也是由弱势者一步一步走过来的。这个转变的过程可能充满曲折和艰难，甚至似乎遥遥无期，永远也不会实现。但是，“天将降大任于斯人也，必先苦其心智，劳其筋骨，饿其体肤”，成功从来就不容易，最重要的是在于自信和坚持。只要抱有一颗自信的心和坚持到底的勇气，你就一定会获得成功！

最能帮助你取得优势的
智慧书
小人物的『生存手册』

目 录



序

1

始计篇

弱势者何以弱势？自弱乎？人弱乎？曰：两者皆然。自弱者，能力、财势、性格之所属；人弱者，关系、环境、功名之所归。何以判分强弱？惟此六者已矣。盖此六者，若搭桥之木。临渊，全其六者，则做宽广之桥，安然而过；有其五者，则桥窄一分而险增一分；去五而存一者，不异行独木于万丈深渊之上，其险若何，行者自明。

一、技不如人，先输一筹——个人能力的差异造成弱势 3

能力有很多种，比如思维能力、动手能力、表达能力、想象力、交际能力等等。这些能力之间的关系是平等的，因此不存在什么主要能力或者次要能力之分。但是如果你的这些能力中的一种跟别人差异太大，那就会让你在与其他人的竞争中处于劣势。

- | | |
|---------------|----|
| 1.思路不清晰容易错失机会 | 3 |
| 2.有意识的加强行动能力 | 8 |
| 3.好口才才会助你成功 | 10 |

- 4.要善于发挥想象力 12
- 5.努力提高自己的交际能力 15

二、囊中羞涩，自矮三分——经济基础的差异造成弱势 19

有个成语叫“财大气粗”，意思就是因为有钱，说话的底气都比别人壮。为什么那些富翁能够使自己的资产一再膨胀，就是因为丰厚的资产给他提供了发展壮大的必要资金。

- 1.祖上没有基业，要靠自己努力打拼 19
- 2.囊中羞涩更要懂得抓住良机 22
- 3.把资本匮乏变成你在竞争中奋起的动力 25
- 4.家底薄弱不能束缚住你的手脚 29

三、闭门造车，神鬼难帮——自身性格的差异造成弱势 33

性格上的弱点往往会导致最终的失败。西楚霸王项羽曾经东征西战，所向披靡，但因为自身的傲慢和优柔寡断，最终落得个自刎乌江的下场。

- 1.自卑是成功的绊脚石 33
- 2.刚愎自用要不得 35
- 3.高傲自大的人往往失败 39
- 4.遇事不要总找借口 43
- 5.胆小怯懦的人很难成功 46
- 6.懒惰会使你丧失机遇 48
- 7.做事绝不能优柔寡断 51
- 8.力戒心中的一团躁火 54

四、朝中无人，举步维艰——人际关系的差异造成弱势 57

一个人就算自己再优秀，如果孤军奋战也很难获得成功。要学会处理好人与人之间的关系，因为无论做任何事情，都离不开与别人的交流。如何在交流中获得“人气”，这可是成功的关键。

- | | |
|-------------------|----|
| 1.摆脱单薄家庭背景对自己的束缚 | 57 |
| 2.加强与别人的交流很重要 | 60 |
| 3.与那些能够给你最大帮助的人交往 | 64 |
| 4.掌握好与人谈话的技巧 | 66 |
| 5.学会抓住生命中的贵人 | 69 |

五、出身市井，难登庙堂——生活环境的差异造成弱势 73

环境对身处其中的人的影响是巨大的，孟母之所以三迁，就是要为当时还是孩童的孟子提供一个最适合成长的环境。

- | | |
|------------------|----|
| 1.身微言轻更容易语出惊人 | 73 |
| 2.恶劣的成长环境不利于日后发展 | 75 |
| 3.父母的言行成就孩子的成功 | 77 |
| 4.糟糕的伴侣会影响你的前程 | 80 |
| 5.不良的朋友会阻碍你的发展 | 83 |

六、身无功名，投报无门——学历学识的差异造成弱势 86

当今社会的一大特点就是注重知识，这直接反应在对学历的要求上。当然，与学历相比较，更重要的是一个人的阅历，是一个人对社会生活的理解。

- | | |
|---------------|----|
| 1.低起点会减弱你的竞争力 | 86 |
|---------------|----|



- | | |
|-----------------|----|
| 2.要努力拓宽自己的知识面 | 88 |
| 3.缺乏高人指点会使你事倍功半 | 92 |
| 4.观念过于陈旧会被时代抛弃 | 94 |

谋变篇

弱势者何以图强?无他,自强于内,避害于外。自强于内者,必先强其技,正其心,善其工;避害于外者,必先广其友,洁其身,励其志。有道是:日三省吾身。但查此六者耳。

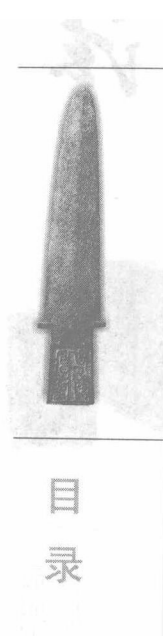
一、笨鸟先飞,熟能生巧——努力提高个人的能力 101

功夫都是练出来的。能力会在不断的锻炼中得到提升。只要用心,勤奋,不断地努力,就能做到“绳锯木断,水滴石穿”。

- | | |
|-----------------|-----|
| 1.在点滴小事中锻炼自己 | 101 |
| 2.总结失败教训,吸取成功经验 | 103 |
| 3.善于取人之长,补己之短 | 106 |
| 4.做人做事学会变通 | 108 |
| 5.不要企图不劳而获 | 111 |
| 6.学会提高办事效率 | 114 |
| 7.把时间和精力用在正事上 | 117 |

二、知人者智,自知者明——正确认识自己的位置 120

人贵有自知之明,高明的人就是能找准自己的位置,扬长避短,在不



断的总结中吸取经验教训,最终达到提高自我的目标。

1.自我定位要准确合理	120
2.了解自己的长处和缺点	123
3.摆正心态是成功的关键	127
4.认识到自己与别人的差距	129
5.把目标定在自己能够达到的高度上	132
6.自以为是只能自己害自己	134
7.相信自己的实力	137

三、受之以桃,报之以李——在与别人的合作中前进 141

一个人的力量是有限的,与人合作会使你前进的步伐越走越快。合作需要信任和宽容,只有得到别人的支持和认可,才能在事业的天空中飞得更高。

1.守信于是合作的基础	141
2.目光盯住别人的缺点是愚蠢的做法	144
3.善于在成功的道路上搭“顺风车”	147
4.要尊重他人的贡献	149
5.对上对下不要结怨	152

四、广结天下,多多益善——扩展自己的人际关系 156

俗话说:“在家靠父母,出外靠朋友”。朋友是你取之不尽、用之不竭的资源。友情是非常珍贵的,如果有朋友愿意为你两肋插刀,还有什么做不到的事情呢?

1.学会为自己的成功谋划布局	156
2.不要总跟不如自己的人交往	159



- 3.仅有一面之缘的朋友也会帮你的大忙 163
- 4.与人交往要讲方法 165
- 5.拒绝别人要讲技巧 167
- 6.鸡鸣狗盗之人也能助你一臂之力 169
- 7.交朋友不能求回报 172

五、莲出淤泥，清而不浊——别让环境带来负面影响 175

人要有判断能力，要有最基本的做人标准。在社会的大环境中，一定要知道什么是自己能做的，什么是自己绝对不可以做的。

- 1.做人要有主见 175
- 2.要分清是非黑白 179
- 3.学会把秘密放在心里 181
- 4.好选择造就好人生 184
- 5.要知道不辨自明的道理 187

六、卧薪尝胆，励精图治——通过学习缩短差距 190

社会在发展，时代在进步，人也要时刻更新自己的知识，自己的观念。如果总是固守陈旧的观念，最终是要被社会所淘汰的。

- 1.活到老，学到老 190
- 2.要随时更新自己的观念 192
- 3.抓住问题的要害 197
- 4.多做换位思考 199
- 5.创新才有出路 201

制胜篇

弱势者何以强人？何谓强人，强于人者也。于内三者自强矣，于外三者尽避矣，强人则势在必行。此，理之所在，道之所然。何以强人？自古兵法皆论此法。以己之长，搏人之短，灵活于形，沉着于心，凡此种种，万妙之妙。

一、先备后战，随机应变——做好充分的准备 207

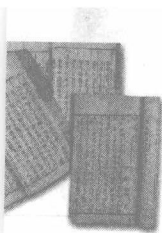
做事之前一定要考虑周全，知己知彼方能百战百胜。如果准备不足，对于意外不知如何处理以至乱了阵脚，很可能就会陷入被动的局面。

1. 思路决定出路 207
2. 不打无准备之仗 210
3. 做事切不可鲁莽 214
4. 面对意外要处乱不惊 217
5. 要有一定的冒险精神 219

二、趁机而入，神速进兵——抓住发展的时机 223

一旦决定了的事情，就要坚持到底。机遇往往决定着是非成败，因此，面对转瞬即逝的机遇，一定要牢牢地把握住，不可错过。

1. 强化机遇意识 223
2. 机遇偏爱有准备的人 226
3. 机会是自己制造的 228
4. 看准机会就去行事 231
5. 过度谨慎容易丧失成功机会 234
6. 不放弃生命中的任何一次机遇 236



三、避实就虚，轻取职场——充分发挥自己的优势 240

优势就意味着可能成功，因此要运用各种方法，把自我的优势扩大到极至。然后以己之强，搏人之弱，就会像田忌赛马一样，稳操胜券。

1. 以己之长搏人之短 240
2. 身处弱势必须以退为进 243
3. 利用最广泛的资源扩大自我优势 246
4. 找到对手的软肋 250
5. 要学会变被动为主动 253

四、以变应变，先发制人——善于随机应变 257

事情总是会发生变化，要是不能相时而动，就是一个守株待兔的傻瓜；如果能根据具体的变化调整自己，以变应变，就会立于长胜之地。

1. 从对方感兴趣的话题谈起 257
2. 先扬后抑巧劝诫 259
3. 顺水推舟成全自己 261
4. 出其不意占据先机 264
5. 有时要以不变应万变 267
6. 必要时可以用些冒险的方法 269

五、以逸待劳，灵活突进——不拘泥于办事的方式 273

办事情最忌墨守成规，一个问题可能有一百种解决它的方法，无论做什么事，我们都要学着机灵一点，找那个最聪明、最有效率的方法。



1.顺便提起,免遭拒绝	273
2.针对具体问题作出恰当判断	276
3.欲擒故纵,等待时机	279
4.要善于打破僵局	282
5.说谎能让事情更圆满	284

六、马不停蹄,乘胜追击——别对取得的成绩骄傲 288

谦虚使人进步,骄傲使人落后,落后就要挨打。所以说在取得成就之后,更要慎重冷静,万不可得意忘形,忘乎所以。

1.随时保持清醒的头脑	288
2.不改正错误是愚昧的表现	291
3.永远保持进取心	294
4.得饶人处且饶人	297

始计篇

弱势者何以弱势？自弱乎？人弱乎？曰：两者皆然。自弱者，能力、财势、性格之所属；人弱者，关系、环境、功名之所归。何以判分强弱？惟此六者已矣。盖此六者，若搭桥之木。临渊，全其六者，则做宽广之桥，安然而过；有其五者，则桥窄一分而险增一分；去五而存一者，不异行独木于万丈深渊之上，其险若何，行者自明。

一、技不如人，先输一筹 ——个人能力的差异造成弱勢

1.思路不清晰容易错失机会

无论做什么事情，之前总要先想好这件事应该怎么办才最妥当。比如，要分几个步骤，需要注意什么问题等等。思路清晰了，做事情才不至于因为缺少目标而变得盲目。古人常说：“三思而后行。”说的就是在行动之前，一定要先理清思路，否则，很容易失败。

香港光复时，人口才 50 万，以后陆续增加到 100 万。人口剧增，导致住房严重不足，再加上工商业勃兴，形成了对土地和楼宇的庞大需求。霍英东仔细分析了当时的形势，认为香港的房地产业一定有广阔的发展空间。于是，在 1953 年初，他就开始经营房地产业，并成立了立信置业有限公司。

那时英国、美国、加拿大及香港地产商的售房方式都是整幢楼房出售，一个公司拥有整幢地产楼宇。如果没有巨额的资金，很难购买，因而房屋非常不易脱手。过去，很多国外华侨很喜欢在九龙深水埗附近购置物业，他们将这些物业作为祖业传给子孙，然后他们的子孙仅靠收租就能赚到很多的钱。但是，这种做房地产的方法从规划到买地，再到建楼以至收租，整个资金周转期相当漫长。这种做法对当时的霍英东来说很不利，因为他的建楼款是向银行贷的，利息要多付一分，如果按照传统方法建成了再卖，万一没人买，光利息他就还不起。怎么办呢？霍英东并没有被难住，他想出了一个非常聪明的办法。他改变了过去的传统作法，将单纯的房地