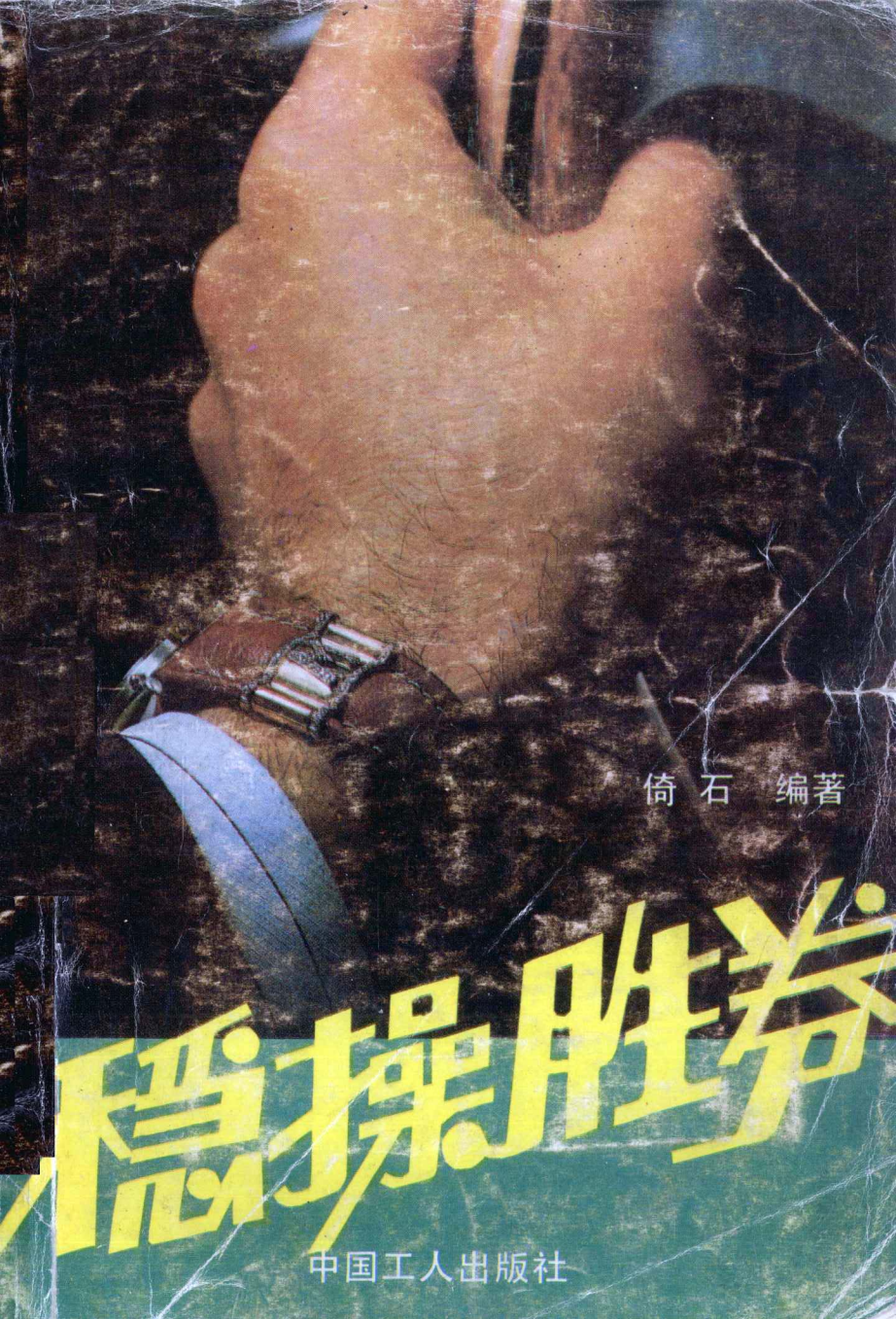




倚石 编著

稳操胜券

中国工人出版社

稳操胜券

倚石 编著

中国工人出版社

一九九一年·北京

稳 操 胜 券

倚 石 编著

-
- 出版：**中国工人出版社（北京安外六铺炕）
发行：新华书店北京发行所
印刷：北京三环印刷厂
开本：787×1092毫米 1/32
印张：6.5
印数：1—30100册
版次：1991年 3 月第一版
1991年 3 月北京第一次印刷
书号：ISBN7-5008-0777-5/C·40
定价：2.95元

内容提要

天下之大，谁不想高人一等，胜人一筹，在不断奋斗中超越自我，走向完美，从而自如地驾驭人生，稳操胜券。

现代社会的发展，胆略和智慧已成为事业成败的关键。人们无论是为了满足物质生活，还是追求精神充实，都必须和别人相处，所以，掌握智慧的语言和交际手段越来越成为衡量个人在社会中的地位和价值的标准。

如何在人与人的交往中洒脱自如，以便寻求到合作，圆满地达到目标？首先是要充分的表现自我，使别人能够接受和承认自己，在“互相交往”中占据心理上的优势；其次要明察秋毫地识别对方，使自己在公众场合或商业谈判中能够因人而异，稳而准的采用最佳的取胜方法。在此基础上，为你事业的开拓增一分把握，添一分成功。

《稳操胜券》撷取大量生活中的常理和体会，这些方法和技巧高妙而易懂，文笔通俗而流畅，提示你恰如其分的做人，游刃有余的处世，使你稳操胜券地获取成功，创造奇迹。

目 录

第一章 高人一等 胜人一筹 ——自身修养的艺术

一、认识你自己

1. 强健体魄 精力充沛…………… (5)
2. 以广博的知识面去应付日常的人和事…………… (6)
3. 艰难困苦 玉汝于成…………… (7)
4. 对自己的生活应当有一个长期的和眼前的计划…………… (8)
5. 不断开发和强化你的创造能力…………… (10)

二、加强自我身心的修炼

1. 确立切实可行的人生目标…………… (13)
2. 强化自己的意志力…………… (15)
3. 发挥自己的潜在能力…………… (16)
4. 抓住一闪即逝的机遇…………… (18)
5. 求得一份稳定的工作…………… (20)
6. 保持一种良好的心境…………… (21)
7. 积蓄一笔备用的资金…………… (21)

- 8. 结交一批知心好友····· (22)
- 9. 学会在适当的时候缄口····· (23)
- 10. 正确评估自己的才能····· (23)
- 11. 全面了解自己的弱点····· (23)

第二章 恰如其分 游刃有余

——与人交往的艺术

一、创造有利的交往环境

- 1. 与陌生人和朋友交往的秘诀····· (28)
- 2. 最佳交往距离····· (32)
- 3. 合适的交往频率····· (36)
- 4. 选择恰当的时间和地点····· (37)
- 5. 充分利用名片、信件和电话····· (39)

二、发展良好的人际关系

- 1. 充分显示你的热情和主动····· (43)
- 2. 处处表现你的诚实····· (44)
- 3. 活用情绪 镇定自若····· (46)
- 4. 克服自大····· (47)
- 5. 切忌背后议论他人····· (48)
- 6. 不要显露有恩于人····· (48)

7. 不忘别人的恩德 (48)
8. 不说穿他人的秘密 (49)
9. 做不到的宁可不说 (49)
10. 行侠仗义 乐善好施 (49)

三、善于容纳他人

1. 加强同伴意识 强调共同目标 (50)
2. 时常表现出对对方的关心和重视 (51)
3. 容纳他人的缺点 (52)
4. 承认对方优秀 (53)
5. 重视抬高他人的价值 (54)

四、巧妙应酬

1. 具有诚恳的态度 (56)
2. 主动控制场面 (56)
3. 说话力求婉转 (57)
4. 避免太多的解释 (57)
5. 应付想利用你的人 (58)
6. 沟通你不好接近的人 (60)

第三章 妙语惊人 感染力强 ——运用语言的艺术

一、交谈技巧

1. 如何进入交谈 (66)

2. 什么是有利的交谈·····	(68)
3. 如何选择交谈的题目·····	(69)
4. 交谈的基本态度·····	(70)
5. 笑是交际中的辅助语言·····	(71)
6. 引导别人进入交谈·····	(73)
7. 与不同身份者交谈的技巧·····	(75)
8. 交谈中应注意的问题·····	(78)
9. 善于倾听·····	(80)
10. 善于运用幽默·····	(84)
11. 话不投机与一见如故·····	(86)

二、巧妙应对

1. 岔开去和收回来·····	(91)
2. 巧答与妙喻·····	(94)
3. 善于论辩·····	(99)
4. 欲擒故纵·····	(104)
5. 左右为难·····	(106)
6. 横竖有理·····	(109)

第四章 一叶知秋 原形毕现

——洞悉他人的艺术

一、透视对方的性格

1. 通过对方的活动透视其性格·····	(119)
----------------------	-------

2. 通过对方说话的风格透视其性格····· (119)
3. 通过说话的口吻透视其性格····· (120)
4. 通过说话的内容透视其性格····· (120)
5. 通过对表情流露的观察透视其性格····· (121)
6. 通过对方的服饰用品透视其性格····· (121)

二、从体态观察对方

1. 由打招呼或问候方式观察对方····· (122)
2. 由坐姿观察对方····· (123)
3. 由表情观察对方····· (124)
4. 由视线观察对方····· (125)
5. 由手足动作观察对方····· (126)
6. 由癖性观察对方····· (127)
7. 由服装观察对方····· (128)

三、从谈话洞察对方

1. 由话题洞察对方····· (129)
2. 根据语法或措辞来洞察对方····· (130)
3. 根据说话方式洞察对方····· (131)
4. 根据趣味洞察对方····· (133)
5. 利用嗜好品洞察对方····· (133)
6. 根据爱玩物与爱用品洞察对方····· (134)
7. 根据异性关系洞察对方····· (135)
8. 根据生活方式或生活环境洞察对方····· (136)

四、由行动洞察对方

1. 根据工作方式洞察对方····· (136)

2. 根据错误洞察对方..... (137)
3. 根据用钱方式洞察对方..... (137)
4. 根据胜负时的态度洞察对方..... (138)
5. 根据信件和电话洞察对方..... (139)

五、使他人对你敞开心扉

1. 自然引导法..... (140)
2. 强制引导法..... (148)
3. 异常心理法..... (149)
4. 褒罚兼施法..... (150)
5. 强制吐实法..... (151)

第五章 稳准狠灵 如愿以偿

——— 交涉谈判的艺术

一、基本训练

1. 敏于观察..... (159)
2. 看人说话..... (159)
3. 积极行动..... (162)

二、知己知彼

1. 取悦于人..... (163)
2. 自我分析..... (164)
3. 善于知人..... (165)

三、战术意识

1. 善于忍让..... (167)
2. 以退为进..... (168)
3. 声东击西..... (168)
4. 出其不意..... (169)
5. 投石问路..... (170)
6. 车轮战术..... (170)
7. 有意泄密..... (171)
8. 战术应用..... (171)

四、巧妙质询

1. 善于发问..... (173)
2. 回答质询..... (175)
3. 否定对方..... (178)

五、突破危机

1. 防止关系恶化..... (180)
2. 解除心理负担..... (180)
3. 对付拒绝..... (181)
4. 看透一点..... (182)

六、走向成功

1. 以诚相待..... (183)
2. 战胜自我..... (185)
3. 好人缘..... (187)
4. 达成交易..... (188)
5. 走向成功..... (190)

第 一 章

高人一等 胜人一筹

——自身修养的艺术

古之立大事者，不惟有超世之材，亦必有坚韧不拔之志。

一、认识你自己

大千世界，芸芸众生，每一个人都想使自己高人一等，胜人一筹，都想使自己走向完美，从而自如地驾驭人生。

这是人类共有的特征。正因如此，人才区别于动物，才从原始的刀耕火种，进入到现代文明，正因如此，才有如此发达的智慧和灿烂的文化，才有蓬勃发展的现代科技。人在追求自我完善的同时，使人类社会一步步走向成熟和发达，迈向更光明的未来。人，在不断的追求和进取中超越自我，获得成功。

然而，是不是每一个人都能够如愿以偿，都活得那么潇洒，那么游刃有余呢？答案令人沮丧。有的人工作不如意，有的人总是处理不好周围的人际关系，有的人总是把握不住极好的机遇而追悔莫及，有的人常常抱怨自己的能力有限而自暴自弃……

人生的道路不象我们每个人所希望的那样铺展开鲜红的地毯，引导我们走入辉煌的宫殿，总是不象我们所希望的那样，充满了鲜花和笑脸。

那些，到底是什么困扰着我们这一群不甘寂寞而又总是不能尽如人意的人呢？为什么有的人成功了而有的人却一败涂地？为什么会有如此巨大的差别？

古希腊有一句著名的神谕：“认识你自己！”

这句历世不衰的名言启发了多少思考的头脑从而为他们铺展开成功的坦途！

是的，你应该彻头彻尾地认识自我，剖析自我。

认识自我是哲学研究的最高目标，在不同的哲学流派的有关人生的一切争论中，这个目标始终未被改变和动摇过，它已被证明是阿基米德点，成为一切思潮的牢固而不可动摇的中心。人被宣称为应当是不断探求自身的存在物——一个在他生存的每时每刻都必须查问和审视他的生存状况的存在物。人类生活的真正价值恰恰存在于这种审视之中，存在于这种对人类生活的批判态度之中。苏格拉底曾说过：“**一种未经审视的生活还不如没有的好。**”

在古希腊神话中，一个叫斯芬克斯的狮身人面女妖坐在忒拜城附近的悬崖上，她向路过这里的人提出一个谜语：

“什么东西早晨用四条腿走路，中午用两条腿走路，傍晚用三条腿走路？”过路者都必须猜谜，猜不中者就被她吃掉，无数人因此而丧生。后来，路过这里的俄狄浦斯猜破了这个谜，指出谜底就是人。斯芬克斯因羞愧投崖而死。这就是被认为是天下最难解的斯芬克斯之谜。

这个谜语暗示着人的一种命运。如果把人生看作是一段路程，每个人就是一个行路者。在人生旅途的一定阶段，任何人都要面临不可逃避的生活之谜。生活就象那神秘莫测的斯芬克斯向每个人说：“请你解开我这个谜，否则我就吃掉你。”谁解开了这个谜，谁就真正认识了自己，就会比别人高出一筹，就能征服生活。

认识自我，发现自我，实现自我，归根到底是各个人的任务，每个人能否自觉地意识到这一点，在求索中学会生活，实现自身的价值，最终取决于自己。

那么，你到底应该如何认识自我呢？你能否经常地如下所述去问自己呢？

1. 强健体魄 精力充沛

这是作为一个自然的人存在于生物界的必备条件，也是作为一个社会的人屹立于人类社会的基本要素。卡莱尔说：

“健康就是胜利。”叔本华也说：**“一个人最大的错误，是为了其它利益而牺牲健康。”**体格的健美，可以使自己具有无穷的魅力与风采，可以使自己精力充沛地投入到工作、事业和日常生活中。

很少有人会怀疑“人们因为思维而存在”这个古老信条的正确性。古老而又不朽的名言与发展至今的现代真理并无二致，但是我们必须承认，不管思想多么玄妙，身体健康还是要靠食物和休息来保证。

长期的郁郁寡欢危害身体的所有器官，妨碍食物的消化和吸收。虽然糟糕的情绪损害了清晰的思维和身体机能，但是许多人发现，身体康复带来的宁静和欢乐又使他们获得了永久的满足。

身体的每一个器官和细胞，可以通过经常的锻炼来增进机能。细胞和器官的健康，需要心脏、肌肉、动脉和毛细血管等把健康的血液输向全身。每天充分的运动是恢复精力、维持健康的重要因素。所以，你可以通过骑自行车、游泳、远足、漫步、种花、练体操和做游戏等丰富多彩的活动来充实生活，同时也可以改善呼吸系统，促进血液循环和增强体质。

然而，你必须注意的是，徒有虚名的健美是毫无意义的。一定要把握住自身的有利条件，去开拓，去选择，去创造有价值的生活。

2. 以广博的知识面去应付日常的人和事

“知识就是力量。”“腹有诗书气自华。”渊博的学识是取之不尽，用之不竭的巨大财富，它可以使人风度高雅，气宇轩昂，远胜过服饰上的奢华或家宅中的堆金积玉，可以使你怡然自得地欣赏和享受人生。世上无数指望成功的人们无不拼命用功，有的接受特殊训练，有的在家自修。可以说，能够真正成功的人，都是好学不倦的人。要想跟上时代的步伐，要想轻松自如地处理好日常生活中的人和事，就必须抓紧充实自己，不断积累各方面的知识和经验。纵使你能不了学者，你也可以使自己的知识系统化、专业化。翻开人类文明的史册，我们可以发现，古今中外，在思想、文化、科学技术等各个领域为人类做出卓越贡献的人才之中，受过高等教育而成才者固然不少，但自修成功者更是大有人在。世界闻名的大发明家爱迪生、闻名于世的数学家华罗庚、美术大师齐白石、著名的大文豪高尔基、电磁学家法拉第等，就是最好的例证。

150多年前，西欧文学史上的一颗巨星——法国不朽的伟大作家司汤达说过：**“知识是权力，这是确实的；而比这尤其确实的，就是知识是发现幸福方法的最光明的火炬。”**知识可以使你充实，可以使你高人一等，胜人一筹。在学习的过程中，你会觉得自己的思想一天比一天充实而成熟，你的心情一天比一天愉快而年轻，你处理事情一天比一天得心应手，你周围的人也越来越对你敬慕和亲近。

但是你要注意，在自己具备了渊博的学识后，不要经常故做卖弄，而要平易而自然地展示自己的才华。