

赢家的秘诀 平步青云的高参

田青春 黄家希◎主编

竞争
赢在
随机应变

赢



Vingli

竞争中我们应该拥有大象般的力量

领先对手最有效的办法
就是积累实力 赢得力量



中国纺织出版社

献给投身于各种竞争中的朋友们



田青春 黄家希 主编

《赢力》熔铸了成功人士的信念、智慧、感悟、从容的心态和果断的决策，集方法与能力为一体使之成为一种获得赢力的绝佳才智。



中国纺织出版社

内 容 提 要

本书是投身于各种竞争中的朋友们的案头书,是竞争者和掌权者获取赢力的高参。

本书从八个不同层面阐述竞争中应具备的赢力:职场竞争——赢在素质非凡;逢上竞争——赢在随机应变;麾下竞争——赢在运筹帷幄;晋升竞争——赢在人心所向;谈判竞争——赢在智慧机敏;经商竞争——赢在扬长避短;保权竞争——赢在与时俱进;权力竞争——赢在驾众超群。

阅读此书后,将会有益于你充分地发挥赢力,纵横于各种竞争中,助你平步青云。

图书在版编目(CIP)数据

赢力/田青春,黄家希主编. —北京:中国纺织出版社,2005.2

ISBN 7-5064-3272-2/B·0116

I. 赢… II. ①田…②黄… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第131450号

责任编辑:向连英 责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

电话:010-64160816 传真:010-64168226

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2005年2月第1版第1次印刷

开本:787×1092 1/16 印张:18.5

字数:256千字 定价:35.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前言

在这个瞬息万变、日新月异的市场经济社会中，激烈的竞争和强大的压力无处不在。对于忙碌打拼的人们来说，竞争使名、利、权相互交织，并主宰着人们的沉浮；竞争是看不见硝烟的战争。环视竞争，劲敌林立、明争暗斗、尔虞我诈、拉帮结派、口蜜腹剑、谎言弥漫、勾心斗角、机关重重，一不留心就会中了圈套，掉进陷阱……

想要在竞争中稳操胜券，使自己立于不败之地，必须要掌握一定的生存、竞争法则和应变手段，从而获得赢力。我们编写了《赢力》这本书，教你如何审时度势，与上司、同事处好关系；让你明白如何去解读同事的习性，洞悉上司的心理，免得误闯禁区；教你练就一双火眼金睛，须臾之间看



清人心动向，伺机而制，节节成功；让你认清是非，明晰什么是你前进路上的障碍，怎么寻找你事业中的贵人；如何展开与对手针锋相对的竞争，施展赢力，如何规避升迁中的风险，跃过成功路上的雷区；如何提防明争暗斗，应对各种陷阱和圈套。

本书是投身竞争格局的朋友们的高参，它能促使你具备充分的赢力来纵横职场，助你在社会上找到地位，在经济上找到财富，在事业上取得成功，拥有辉煌的人生！

田青春



目录

❖ 第一章 职场竞争——赢在素质非凡

竞争性人才需要的素质	2
进行职业规划	5
如何选择一个适合你的职业	6
事业成功的因素	7
事业成功第一步如何走	9
根据个人心理特点择业	11
根据气质类型选择职业	13
兴趣对职业选择的重要性	14
做白领阶层的特殊技能	15
赢得你的职业竞争	16
行为面谈的制胜策略	17
巧妙赢得考官的心	19



面谈必赢所需准备的 5 个方面	20
自我推荐的 8 大要领	22
自信才会面试成功	24

❖ 第二章 逢上竞争——赢在随机应变

识别领导的类型	28
学会接近领导	30
如何取悦领导	32
要找准时机获得领导赏识	35
对待领导布置的任务	37
善于应变令领导刮目相看	38
赢得领导赏识的 6 大心得	40
展现才华的 7 大谋略	44
在职场上表现热忱	47
把自己的优点推销给领导	50
给领导留一点空间	52
小心应付魔鬼型领导	54
不要当众让你的领导难堪	56
恰当使用领导授予的权限	58
让领导优先提拔你	59
做个让领导放心的员工	63
向领导提出个人利益要恰当	65



学会向领导提建议	68
成功地向领导申辩	70

❖ 第三章 麾下竞争——赢在运筹帷幄

全方位树立领导权威	74
全方位选择副职	76
如何选择秘书	79
高姿态地启用尖子人才	81
考察下属的 8 个方法	82
不可重用的 6 种人	85
可以雇用的 4 种人	87
领导最欣赏的 4 种职员	88
领导不能重用的 10 种下属	89
给下属创造施展才能的空间	91
巧用下属的短处	92
给下属以必要的庇护	93
给人才表现的机会	94
外行领导内行的诀窍	95
最佳的授权方法	97
谨防下属越权	101
恩威并施的驭人绝招	102
调动下属的工作热情	103



用竞争激发员工的积极性	108
表扬下属的方法	109
一碗水要端平	112
如何对待有过失的人才	112

❖ 第四章 晋升竞争——赢在人心所向

争取你的声望	116
恰当处理与同事之间的关系	118
如何对付打小报告的同事	120
如何应付排挤你的同事	122
处理同事办事拖拉	124
妥善处理同事和你争功劳	125
化解同事之间的矛盾	126
如何向同事说“NO”	128
如何与小人共事	130
巧避职场陷阱	131
化解同事之间的敌意	134
善于创造晋升的机会	136
使上级提升自己的技巧	137
纵向不“升” 横向“迁”	139
晋升的4大杀手锏	140
晋升离不开“贵人”帮	141



谋求关键人物相助	143
摆平同事贮存晋升“筹码”	144
做个调解人	146
巧用对手来助自己	147
保存实力避免无谓的竞争	148
新人如何脱颖而出	150
成为白领英雄的必备能力	151
职位步步高升的赢招	155
笑傲职场的要领	158

❖ 第五章 谈判竞争——赢在智慧机敏

充分的准备是谈判取胜的前提	162
巧用谈判的策动战术	163
把谈判限制在对方能接受的范围内	163
让对手感到谈判有利于他	164
注意因人而异的谈判技法	165
报价里面有学问	167
谈判中智用解救措施	171
谈判中的防备策略	172
谈判制胜的计谋	174
常用的谈判战术	175
当心商业谈判的骗术	176



谈判中要当心语言陷阱	179
应用谈判中的沉默术	180
巧用谈判中的精神战术	182
抓住对方兴奋点扩大自我优势	183
有意的暗示胜过直白的表露	184
绝对不能给对方半点可乘之机	185
迅速达成协议的技巧	186

❖ 第六章 经商竞争——赢在扬长避短

诚实信誉：赢得“上帝”的信赖	190
赢得顾客忠诚的5大方略	191
竞争情报最为重要	196
审时度势确定竞争策略	197
做商人一定要反复算计	202
抓住商机，经商竞争能赢的关键	203
风险意味着机遇	204
经商需要具有预测力	206
把握商机，周密计划	206
由同行盈亏确定经营前途	208
别让嫉妒冲昏头脑	210
有钱大家赚的双赢法则	212
竞争的新策略——战略联盟	214



以己之长赢他人之短	216
“借鸡生蛋”的生意经	219
商场制胜的 10 大绝招	221
善找空缺市场	225
出奇制胜的方略	228
利用竞争坐收渔翁之利	232
打好防御战	234

❖ 第七章 保权竞争——赢在与时俱进

把握运用权力的机遇	238
谋权的技巧	239
谋权的步骤	241
暗藏权力有尖不露	242
扭转不利的局面	244
审视度势保全自己	245
善解人意得人心	246
让对手的弱点成就自己	249
以人为本，方能取胜	251
以柔克刚赢对手	252
投石问路试探人心	253
运用赞美化险为夷	254
认清势利小人的真面目	255



诚实守信，兑现诺言	257
以退为进的谋权之道	258
语出惊人引对手上钩	259
欲擒故纵诱对手败阵	261

❖ 第八章 权力竞争——赢在驾众超群

驾驭权力的能力	264
行使强制权的高招	265
行使奖赏权的秘诀	267
行使影响权的方略	268
以独特的创意赢得权力	269
向高层领导提意见的方法	270
获得下属的支持	272
驾驭反对者的办法	274
巧妙地收揽人心	275
要敢于授权	277
权力分配的原则	279
把“管权”与“管人”巧妙结合起来	281
参考文献	282

职场如战场，它是胆识、意志和智慧等综合素质的竞争之地。只有素质非凡的人才会赢。

第一章



VINGLI

职场竞争 ——赢在素质非凡



◆ 竞争性人才需要的素质

所谓竞争性人才是指在社会各领域占有一定竞争优势的人，这些人在竞争中往往能够脱颖而出，成为推动事业前进的重要力量。概括起来，竞争性人才应具备下列素质：

● 竞争精神

竞争精神是竞争性人才最基本的素质之一。商场如战场，而其他场合中的竞争也是很激烈的，不进则退，必须具备一定的竞争精神，才能在所在领域取得成就。

不论对个人的成长，还是对职业的发展来说，竞争都是一件好事，同对手的搏斗有助于增强个人的斗志，提高个人水平。不要梦想一个人在斗争中轻而易举地获胜，那不会学到任何东西，只有同对手不断地斗争，才能使人充满竞争精神。

● 充满自信

竞争性人才时时处处充满自信，既在自己的心里相信自己，也在公众面前表现出这种自信心。

约翰·比安奇当警官的时候，喜欢在业余时间做皮套，他后来创办了美国最大的制造皮套和皮带的厂家。专供执法人员和军方使用，他的公司叫比安奇国际公司，是一家私营公司，后来卖给亨廷顿控股公司，他在那里当顾问，直到合同期满。随后，他给一家制造皮货的公司——瑟法里公司当发言人。比安奇在这个行业有极大的吸引力，当他出现在皮套展览台时，展厅的人们排长队，只为一睹他的风采，那情景颇似西部乡村歌星会见歌迷。他是自己所在的那个行业的明星，比安奇对自己充满信心。



他给别人讲过这样一个故事：“信不信由你，38年前，我还年轻的时候，在咖啡厅干过活，我看见公司的老板进进出出，我观察他们时就问自己：什么使他们与众不同？他们在干些什么？我应当好好研究一下。我发现一件非常重要的事情——他们有一个重要的特点：这些人对自己充满信心，他们无所畏惧，他们是自信的。从那时起，我反复思考，后来发现，恐惧是许多问题的根源。你必须对自己有信心，如果你对自己没有信心，任何人都无法相信你。”

● 想像力比知识更重要

迈克·威尔弗利是威尔弗利家庭公司的第四代首席执行官。这是一家生产和供应采矿业和化学工业使用的工业卿筒的国际公司。

在他的办公室有会议区、会客区和工作区，全部都堆放着整齐的文件，可以随时翻阅。在一个角落里，在一块四英尺见方的厚塑料板上，摆放着机械卿筒的金属部件，六七块部件并排摆着，非常干净，就跟你可能在机械车间角落里看到的一样。

当有人好奇地问起时，他解释说：“我们出售的产品就是由这些部件构成的，我每天都要看几块，我经常问自己，我们如何进一步改善这些设备？是否可以把它们做得更小一些？是否可以用别的材料？由于我经常看到这些部件，所以它们始终在我心里，我虽然不是工程师，但公司是由我主管的。”

威尔弗利充满创新思想，公司在他的领导下不断提高取得成就，从而证明了他的创新思想是多么重要。

爱因斯坦说：“想像力比知识更重要。”

所谓想像力，并不仅仅是设想出几种新产品或新的服务项目，或者对传统方法的更新，它是指用一种不同的方式表达自己的意思，用一种新方法处理老问题。竞争性人才往往不人云亦云，亦步亦趋，而具有很强的创新精神从而使他们能够脱颖而出。



● 顽强精神

哈罗德·斯拍利特是福特公司的产品工程师。他坚决主张生产一种微型货车，他的这种顽强精神并没有马上给他带来好处，因为亨利·福特二世记得以前埃德塞尔造成的失败，他不想再在微型货车上栽跟头。不幸的是，在大部分时间，这种顽强的精神会带来好处，斯拍利特被解雇了，他去了克莱斯勒公司，在那里，他设想的新产品得到了总裁雅科卡的支持，雅科卡坚持支持制造这种新产品。这两个人的顽强精神，最终促使生产出一种 10 年来获利最多的产品。

所谓顽强，并不是愚蠢的顽固。它是一种下决心要取得结果的精神，不管在这条路上要面临什么样的艰难险阻。

要在竞争中获胜，就要有恒心，有毅力，跌倒了站起来，继续前进，尽管路途很遥远，但不能懈怠、犹豫，直到实现目标。

● 知人善任

富有竞争优势的人总是能出色地完成任务。所谓善任，就是说既要是专才，又要是通才。专才是指精通一两个领域内的知识和业务，有一技之长的人，“如果你不钻研一门专业，你将会在商海里迷失方向”，一位老板这样说。所谓通才，就是说既要精通自己的专业，又要对别的专业有所了解，知识面广就会有较大的竞争优势。

竞争性人才往往还具有较强的组织、领导能力，他们愿意领导别人朝着一个方向走，他们明白什么样的人能干好什么样的工作。

● 忧患意识

我们处在一个 10 倍速率的时代，昨天的百万富翁，今天可能流浪街头；昨天的“香饽饽”，今天就可能成为淘汰品。

面对激烈的竞争，面对如此残酷的淘汰机制，每个人都要有危机感，忧患意识，同时也要有所准备，要有临战状态。掉以轻心，很可能要栽跟头。经营之神松下幸之助曾感慨道：“今天商场上的胜者，谁都