

竞争术



竞争术



081158

竞 争 术

宋锦绣 张雅琴

延 边 大 学 出 版 社

1988 · 10 · 延吉

责任编辑：吴绍铨

封面设计：刘桂湘

责任校对：刘耀庭

竞 争 术

宋锦绣 张雅琴 著

延边大学出版社出版

(吉林省延吉市延边大学院内)

延边新华书店发行

延边日报印刷厂印刷

787×1092毫米32开本 印张8 165千字

1988年10月第一版 1988年10月第一次印刷

印数1—140000册

ISBN 7—5634—0166—O/C·13

定价：2.40元

目 录

第一章 发 想

引 子	(1)
1、由此及彼	(1)
2、有限的要素 无穷的组舍	(5)
3、反过来试试	(7)
4、更换一下看看	(9)
5、缩小, 去掉, 减少	(11)
6、扩大, 附加, 增多	(13)
7、5 W 1 H	(15)
8、梦想天开	(16)
9、抓住关键	(18)
10、类比启发	(21)
11、头脑风暴	(24)
12、焦点聚光	(28)
13、信息交合	(31)
14、专心致志	(34)
15、疑能生智	(36)

第二章 决 策

引 子	(41)
16、识时务者为俊杰	(42)

17、见机而动.....	(46)
18、兵贵神速.....	(49)
19、知己知彼 百战不殆.....	(52)
20、因人制宜.....	(56)
21、出奇制胜.....	(59)
22、狡兔三窟.....	(63)
23、小不忍则乱大谋.....	(66)
24、谋深计远.....	(68)
25、遇变不惊.....	(71)
26、随机应变.....	(74)
27、兵不厌诈.....	(77)
28、待 时.....	(81)
29、韬 晦.....	(84)
30、以远为近.....	(88)
31、走为上计.....	(91)
32、自古知兵非好战.....	(95)
33、防人之能不可无.....	(97)
34、好风凭借力 送我上青云 ——借助权威人物之力.....	(100)
35、好风凭借力 送我上青云 ——借助“第三者”之力.....	(103)
36、好风凭借力 送我上青云 ——借助精神信仰之力.....	(106)

37、弱 妒.....	(110)
38、提高知名度.....	(114)
39、拓宽你的交际面.....	(118)
40、制乐也制怒.....	(121)

第三章 交 际

引 子.....	(125)
41、让人由于你而愉快.....	(125)
42、赞 赏.....	(129)
43、推己及人和设身处地.....	(133)
44、知人而交 对症下药.....	(138)
45、心诚则灵.....	(140)
46、先给人一个好印象.....	(143)
47、不要丢人面子.....	(146)
48、眉目传情.....	(149)
49、注意你的声调.....	(151)
50、举手抬足之间.....	(153)
51、私下会晤.....	(155)
52、人恃衣服马恃鞍.....	(159)
53、善 听.....	(162)
54、妙 答.....	(165)
55、巧 问.....	(168)
56、跳“障碍”.....	(172)
57、越“雷区”.....	(176)
58、克服恐惧.....	(179)
59、不可不幽默.....	(182)
60、气量如海.....	(185)

61、谦卑待人.....	(189)
62、莫要委过于人.....	(192)
63、“不见真佛不磕头”	(194)

第四章 游 说

引 子.....	(198)
64、攻心为上.....	(199)
65、情理兼济.....	(201)
66、晓以利害.....	(203)
67、刚柔并用.....	(207)
68、顺水推舟.....	(209)
69、现身说法.....	(211)
70、到什么山上唱什么歌.....	(214)
71、以喻说理.....	(217)
72、简 洁.....	(218)
73、激 将.....	(221)
74、事实胜于雄辩.....	(224)
75、以问为驳.....	(226)
76、以其道还治其身.....	(229)
77、左右为难.....	(232)
78、推至极端.....	(333)
79、你是独一无二的.....	(236)
80、快乐的生活.....	(239)
81、不要沉溺于过去.....	(244)
82、不要迷幻于未来.....	(247)

第一章 发 想

引 子

社会竞争，说到底就是脑力之争、智力之争。那些在社会竞争中，如鱼得水，叱咤风云的伟大人物，无非是有一颗不同寻常的头脑。而人的大脑是聪明还是愚笨，很大程度上取决于是否具备并善于利用发想的技巧。

发想，又曰联想、想象，是“制造”主意、“生产”办法的根本。本章所叙述的就是这样的一些技巧。它们是从古今中外伟大思想的发想过程中提炼出来的。是否可行，不妨一试。

1. 由 此 及 彼

德国气象学家魏格纳有一次卧病在床，躺在幽静的病室；凝视着墙上挂的地图。他在想着一个奇妙的问题：为什

么大西洋两岸的弯曲形态如此相似？就象一张大报纸被无意撕开，可以再把凹凸之处拼在一起，看！巴西的亚马逊河口突出的大陆，正好能填进非洲的几内亚湾；而沿着北美的东海岸到特立尼达和多巴哥的凹形地带，却能镶嵌欧洲西海岸到非洲海岸的凸形大陆。它们拼合在一起，象一块完整的大陆。这是偶然的巧合，还是原先的整块大陆分离成几处呢？第二年秋天，魏格纳从一份材料上看到，南美洲和非洲、欧洲、北美洲，马达加斯加和印度次大陆上的蚯蚓、蜗牛、猿以及其它古生物化石，都有一定的相似性。这使他又想起卧病在床看地图思考的问题：难道这些古生物是振翅飞渡大洋的吗？这只能说明大西洋两岸原本是连在一起的。为了证明这一想法，魏格纳翻阅大量资料、仔细考证，经过几年的努力，整理成一部划时代的地质文献《海陆的起源》。他认为，在距今两亿年的中生代之前，地球上只有一块庞大的原始陆地，叫做“泛大陆”，周围是一片汪洋。后来由于天体引潮力和地球自转的离心力的作用，“泛大陆”开始分离，就如同浮在水面上的冰块一样，不断漂浮，越漂越远。从此，美洲脱离了非洲和欧洲，中间留下的空隙是大西洋；而非洲的一部分和亚洲告别，在漂移过程中，它的南端略有偏转，渐渐与印度次大陆脱开，诞生了印度洋；还有两块较大的陆地向南漂去，就成了澳大利亚和南极洲。于是，一个新的地质结构——“大陆漂移”假说诞生了。它是由地图——古生物化石——地球表面结构的发想而萌发的。

一八六九年三月的一天，俄国化学家门捷列夫在彼得堡大学召开的化学学会上宣布了化学元素周期表，提出六十三个化学元素。门捷列夫发现化学元素都是因原子结构的特殊

性按一定次序排列的，按次序排列的元素经过一定的间隔（周期），它们的某些主要属性就会重复出现，而在每一间隔范围内一定的属性是逐渐变化的，如果这种逐渐性为突然的跳跃所中断，可以设想这里出现一个空位，应该有一个未知的化学元素存在。门捷列夫提出了这种大胆设想，并猜出了一些未知元素的属性。后来这些属性得到证实，并经理论计算确定了它们的精确性。

魏格纳和门捷列夫的科学研究，采取的是由此及彼的发想术。客观世界是一个系统，即各种事物相互联系的整体。要想反映事物的本来面貌，就不能孤立、片面地看问题，而必须将事物的各个方面联系在一起，统一考虑，由此及彼。

如果说，孤立、片面地发想，还停留在事物的表面和浅层，那么由此及彼地发想，便深入了事物的本质，发生了思想的飞跃。地图的绘制者和以后的无数读者，一遍又一遍地观看大洋两岸的海岸线，但从未进行由此及彼的发想，因此未能发现大陆漂移现象。而魏格纳从一条海岸线发想到另外一条，便产生了一个伟大思想。门捷列夫发现了当时业已发现的化学元素的某些规律性，这是他对科学的伟大贡献，但其更加伟大之处，则在于由已知元素发想到未知元素的存在，“空位”不空。这种由此及彼的发想，是对事物更深刻本质的把握。因此，当你致力于发想活动的时候，不要忘记它——左思右想，由此及彼。

由此及彼的发想术，可以从三个方面进行：

首先，在性质或形式上相似的事物之间进行发想。比如：

小狮子——小花狗，警察——士兵，

火柴——打火机，螺丝——铆钉，
锯齿草——木工锯，自动开伞——电动开扇。

科学认为，物质的质量和能量都是物质属性，有相似性。因此，科学家从质量守恒定律发想到能量守恒定律，又由此想到质量、能量守恒定律。因为，质量和能量作为物质属性是相似的，既然质量可以守恒，那么能量也可能守恒；同时，质量和能量之间也可能存在守恒关系。这一连续的发想，正是俄国化学家罗蒙诺索夫、德国化学家迈尔、物理学学家赫尔姆霍兹、英国物理学家焦耳和爱因斯坦所依次进行的。

其次，在时间和空间上相互接近的事物之间进行发想。
比如：

儿童——奶粉、玩具、服装、图画、幼儿园、老师。

火车——铁轨、车站、山洞、车票、列车长、汽笛、红绿灯。

门捷列夫对未知元素的发想，就属此类。

第三，在具有相反特征的事物或相互对立的事物之间进行发想。比如：

裤子 { 男用——女用（裙子）
 在陆上穿——在水中穿（游泳裤）
电话 { 有线——无线（无线电话）
 耳听——眼看（电视电话）
 声音输出——文字输出（自动记录电话）

黑——白，大——小，轻——重，冷——热

发动机装在车身前面——如果倒过来装在后面。

电产生磁——如果倒过来使磁转化为电。

由此及彼的发想术，有无限的用武之地，天高地阔，大有作为。

2. 有限的要素 无穷的組合

运用发想的力量，将事物要素无限地组合下去，可以产生无以计数的新想法。

先秦时期的著名军事家孙武，对此有过极为精辟的论述：“声不过五，五声之变，不可胜听也；色不过五，五色之变，不可胜观也；味不过五，五味之变，不可胜尝也；势不过奇正，奇正之变，不可胜穷也。”就是说，声不过有五种：宫、商、角、徵、羽，人们根据这五个音阶，可以组合不同的乐曲，使人们永远听不完；颜色不过五种：青、赤、黄、白、黑，但人们可以用它组合出色彩绚丽的各种东西，使人眼花缭乱；味道不过五种：甜、酸、苦、辣、咸，但人们可以利用它们做出千奇百怪的食物，使人尝不胜尝；战术，不过奇和正两类，可在军事家手中却可以演出神奇多变、动地惊天的活剧。

这说明，通过发想，可以将同样的要素组合成不同的东西。要素的组合，具有无限的天地。

最简单的组合变换，恐怕是《庄子·齐物论》里的养猴老人所发想出来的“朝三暮四”的作法了。养猴老者喂猴，

上午喂三个橡实，下午喂四个，众猴都不高兴；而颠倒一下，朝四而暮三，众猴都高兴了。这是一则寓言故事，但把喂食顺序颠倒过来，众猴皆大欢喜。这不仅引起猴子的心理变化，实质上“朝三而暮四”与“朝四而暮三”所起的功能也不同，尽管数量不变。

美国的科学家、发明家和资产阶级革命家B·富兰克林也深谙此道，他考虑到，许多老年人由于远视和阅读的需要，只得勤换眼镜，非常不便。于是他使想到是否能使眼镜一身二役，或者说两种用途合二而一。经过研究，他给镜片涂上色彩后再结合在一起，下半部用于阅读，首创双焦距镜片，为老年人创造了方便。

没有发明电推子之前，理发师傅手拿一把梳子、一把推子，被理发者还要身围一块披布，以免头茬进入衣领。后来，人们运用发想能力，将梳子、推子、披布的功能组合起来，发明了一种电推子。它由梳子背面带刀刃的剪子部分和剪下来的头发即时抽进电清扫器的吸收部分组成，也就是一种用梳子梳过的头发被刀刃剪掉后立即被吸收泵抽走的器具。使用这种电推子不会被散落的头发扎着，又因为不用剪子又不会出现用剪子理发所理出的象狗啃了似的发型。

理发员用这种理发工具，尽可以让客人脖子不围罩布，站在地上就能刷刷地理起发来。

3. 反 过 来 试 试

“反过来试试”，是从与众不同的相反方面发想的办法。俗话说：“推推不成，拉拉看”，“行人身后，别有洞天”。当你为一个难题而百思不得其解时；当你遇到事业的阻力，无论如何也不能举步向前时，应该跳出困扰的圈子，置身其外，用全新而相反的想法取而代之。这时，你可能突然发现一个新的所在，“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”。

据载，诸葛亮使用的“空城计”就属于这类发想方法。马谡失去街亭以后，司马懿大军很快赶到城下，当时诸葛亮所守之城，大军已退走，剩下老病军士几千人，文官几十员，情势危急，诸葛亮便让军士尽撤去城头旗帜，打开四门。诸葛亮本人则坐在城楼上焚香鼓琴。司马懿到了城下以后，诸葛亮就象没看见一样，镇定自若。司马懿见状，恐怕诸葛亮有诈，便慌忙引军退走。司马懿的儿子司马昭说：

“诸葛亮这样做，一定是城里没有军队，以此来迷惑我们，我们应该攻进城去。”司马懿说：“诸葛亮生来谨慎，怎么能做这样冒险的事呢？如果我们进城，正中了他的计。”于是，领着军队离开了城下。司马懿离开以后，诸葛亮迅速地带领文官和老弱军士离开了这里。过后，司马懿觉悟过来，

又赶回城中，早已不见诸葛亮踪影。

强兵压境，或全力拒之，或一走了之，这是常见的想法，可对诸葛亮说来，这两种办法都不行，无论用哪一个办法，都只能兵败被擒。于是，他便反过来想想，既不走，又不拒，反其道而行之，装出若无其事的样子，高台端坐，抚琴自乐，以一座空城吓退了司马大军。诸葛亮的发想之术，可谓登峰造极！

在商品竞争中，生产者们为提高商品竞争的能力，都想在一些商品的表面加工上细细的镂刻。一般的作法是：

用压力机在金属圆柱上加压制出透珑镂刻。但是这样加工，在线的粗细上有限度，刻线过细时，金属被压受损，难以刻出。所以后来改用压模将线刻得细些。有一位W先生，忽然想到反过来试试，他不是金属上刻线，而是另在金属上添线。在光秃秃的面上凸起金属花纹，即进行局部镀层。具体做法是，用导体在圆柱状非导体上画细花纹，然后将非导体浸入镀槽内，可镀铜、镍、银、纯金等。镀层完了将圆柱体彻底抽离镀槽，于是便留下极漂亮的透珑镂刻（镂刻度？）。这一招，果然获得很大成功。

采用此法既可自由调节厚度，成品的精度也高，而且成本低。用这种方法在自来水笔、圆珠笔、化妆品盒等物品上制出新型透珑镂刻，成了新型技术，而W先生也因此发了大财。

春秋时期，有一个人不小心得罪了齐景公。齐景公大发脾气，把那个人绑到殿下，命令左右的人把他大卸八块，以解心头之恨。一时间，大臣们没有敢劝谏的。这时，晏婴的大脑飞也似地转：如果采取一般的办法，挺身劝谏，只能惹

怒齐景公，不但不能救人，反倒可能招祸。能不能“反过来试试”？采取不同寻常的相反的办法？于是晏子站出来，只见他左手扯着那个人的头发，右手霍霍磨刀，仰着头问道：

“古代的圣帝明王肢解罪人的刑罚，不知是从哪朝哪代开始的？”这时齐景公马上离开座席说：“把那个人放了，罪过在寡人这里。”

“反过来”的发想术，使晏婴的劝谏收到了理想的效果。

4. 更换一下看看

据说，公元前三百三十三年冬天，马其顿将军亚历山大率领军队进入亚洲的一个城市，扎营安寨。亚历山大听说城里有一个著名的预言：城中有一个复杂的“Gordian”结，谁能解开它，谁就会成为亚细亚王。亚历山大对这个预言非常有兴趣，就请人带他去看这个难解之结，并试图解开它。可是，尝试了几个月，都无法找到结的两端，他茫无头绪，自言自语：“我要用什么方法打开这个结呢？”突然，他想到了：“我只要制定我自己打开这个结的规则就可以了。”于是，他拔出剑来，把结砍成两半。结给解开了，亚细亚注定归他管辖了。

这个故事说明，在发想过程中，更换思考的角度，换一