

策



如何在复杂世界里
成为高手

江潮◎著

略

STRATEGY

思维指导行动，策略决定成败

突破你的思维定势
掌握高手间的策略竞争技巧

打破定势 颠覆认知
破解套路 掌握先机

在这个复杂的世界里
为自己赢一个未来



四川文艺出版社

策

如何在复杂世界里
成为高手

略

江潮◎著



STRATEGY



四川文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

策略：如何在复杂世界里成为高手 / 江潮著. — 成都：
四川文艺出版社，2018.10
ISBN 978-7-5411-5152-1

I . ①策… II . ①江… III . ①职业选择—通俗读物
IV . ① C913.2-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 206317 号

CELUE: RUHE ZAI FUZA DE SHIJIE LI CHENGWEI GAOSHOU

策略：如何在复杂世界里成为高手

江潮 著

出品人	刘运东
特约监制	王兰颖
责任编辑	彭 炜
特约策划	赵璧君
责任校对	汪 平
特约编辑	赵璧君 苗玉佳
封面设计	蔡小波

出版发行	四川文艺出版社 (成都市槐树街2号)
网 址	www.scwys.com
电 话	028-86259287 (发行部) 028-86259303 (编辑部)
传 真	028-86259306

邮购地址	成都市槐树街2号四川文艺出版社邮购部	610031
印 刷	北京永顺兴望印刷厂	
成品尺寸	145mm × 210mm	1/32
印 张	9	字 数 160千字
版 次	2018年10月第一版	印 次 2018年10月第一次印刷
书 号	ISBN 978-7-5411-5152-1	
定 价	39.80元	

版权所有·侵权必究。如有质量问题，请与本公司图书销售中心联系更换。010-85526620



P R E F A C E

前言

在如今快速发展的时代中，随着产业化的增多，市场竞争也越来越激烈。因此，无论是在工作中，还是在生活中，要想在这个时代占据一席之地，在社会中过得如鱼得水，就要懂得一些策略，而不是盲目地“瞎干”。

例如：在职场中，你若是不懂得策略，不明白什么话该说，什么话不该说，跟谁都是有一说一，那还如何在办公室中生存呢；在你制定目标时，若是不懂得策略，全凭自己的想象，没有依据、没有前瞻性，那目标就会偏离航道，结果可想而知；在交际中，若是不懂策略，不明白什么时候要主动“秀”出自己，什么时候要懂得谦让和“隐藏”，最后必然会成为被枪射击的那只“出头鸟”；

在谈判时，若是不懂得策略，那就会被对方牵着鼻子走，掉入对方设下的“圈套”，最后的结果也必定是你最不想达到的；在销售中，若是不懂得策略，不知道如何吸引顾客、不懂得如何利用客户的心理，那你销售的产品，必定会成为滞销品……可见，在生活的各方面，都不可鲁莽行事，而是需要制定一套策略，一套合乎情理而又精准高效的策略。这样，在前进的道路上，才会有条有理，一直行驶在正确的轨道上。

本书通过在生活中和工作中的八个场景，详细地讲述了策略在各方面应该如何运用，如何才能能够让策略按部就班一点点实现，并在每一章的每一节，都通过理论与切合实际的案例深入浅出地讲解了策略的重要性。相信本书会对每一位读者起到帮助性的作用，让每一位读者都能够在生活和工作中不再盲目，做什么事情都有条理、有策略，在人生的道路上，一直走在正确的方向上，一直走向人生的巅峰。

目 录

CONTENTS

前言

1

第一章

目标策略：制定正确、符合实际的战略规划

策略要有前瞻性，设定可实现的目标 / 003

策略的前提是团结，统一思想才能众志成城 / 008

制定策略目标，首先需要切合实际 / 012

把握核心，将大目标拆分成众多小目标 / 015

有了策略，执行起来就要坚决果断 / 019

随着实际情况，不断微调偏离的目标 / 023

有了目标，更要设计完成的期限 / 027

2

第二章

沟通策略：掌握说话的力量

沟通需要交谈，选择对自己有利的话 / 035

亲和力，用温和友善的态度赢得人心 / 039

- 寒暄，切入正题前的重要暖场 / 044
- 在特定情况下说有“弹性”的客套话 / 049
- 用“我们”与对方成为自己人 / 054
- 幽默表达，在风趣中进行沟通 / 058
- 掌握语言讯号，说服将变得很简单 / 061
- 说话有分寸，绝不在该说与不该说上犯错 / 064

3 第三章 社交策略：一眼看穿他人心理，掌控社交主动权

- 通过微表情，看透对方的心理 / 073
- 读懂眼睛，就能挖出对方内心想法 / 078
- 掌握对方“口头禅”背后的心理信息 / 083
- 一个人的坐姿，最能反映内心的变化 / 088
- 积极秀出自己，让人一下子记住你 / 093
- 学会造势，让自己更具吸引力 / 097
- 不怕吃亏，但要让所有人知道你吃了亏 / 101
- 突出自己的优势，营造独特的魅力 / 105
- 透过站姿，看出对方属于哪类人士 / 108
- 注意头部变化，任何的摇摆都有意义 / 112

4 第四章 职场策略：在办公室里做出最佳选择

- 初来乍到，锋芒毕露遭人妒 / 119

- 恰当的称呼，职场必要的生存技能 / 123
- 谨言慎行，名利场上威胁无处不在 / 127
- 祸从口出，适时学做“沉默的羔羊” / 132
- 微笑社交，跟任何人都聊得来 / 135
- 职场如战场，交浅言深很危险 / 138
- 学会装傻，躲开别人攻击的锋芒 / 142
- 运用沟通工具，保证执行效率 / 147

5

第五章

管理策略：一个人是工作，一群人是事业

- 一个人是工作，一群人是事业 / 153
- 带团队，必须有开放思想和胸怀 / 158
- 及时疏导情绪，消除员工心中的负能量 / 162
- 激发员工使命感，提升团队战斗力 / 165
- 培养你，辞退你，从来都不是看能力 / 173
- 按制度办事，没有规矩不成方圆 / 178
- 放下官架子，做一个有亲和力的领导 / 181
- 赏识每一位员工，让他们有施展的舞台 / 186

6

第六章

执行策略：即刻行动，改变一切的核心力量

- 即刻行动，改变一切的核心力量 / 193
- 不论大事小事，都是自己的事 / 197

执行力，别让你的梦想成为空想 / 202

“现在”就是最好的时机 / 207

高度的责任感，是成功的基石 / 213

立刻行动，不要总有失败的焦虑 / 219

7

第七章

谈判策略：如何在博弈中获得更多

让对方说出自己的需求，谈判才能一击即中 / 227

不要爽快地接受第一次报价 / 231

通过“二选一”的方式，让客户自己做出选择 / 234

学会适当的沉默，营造处变不惊的自信 / 237

学会声东击西，换个角度迂回进攻 / 241

移情换位，站在对方的角度说话 / 244

巧用外力，谈判才能更加得心应手 / 248

轻威胁地劝说，更容易成功 / 252

8

第八章

饭局策略：做个会说话会办事会交际的人

很多事往往会因为一场饭局而改变 / 259

说好第一句话，陌生人也能一见如故 / 262

饭局就是边吃边谈事 / 266

吃出“特色”，让你的力量成倍增加 / 269

宴请无小事，没人会平白无故地请客 / 272

有始有终，漂亮的收尾才算功德圆满 / 276

1

第一章

目标策略：制定正确、符合实际的战略规划

策略要有前瞻性，设定可实现的目标

或许，很多企业都会遇到这样的困惑：制定的目标总不能完成。喜欢研究昆虫的人都知道，每次蜜蜂在出去采蜜之前，都会用自己的身体分泌出一种叫蜂蜡的物质，为蜂群建筑蜂房，以保护群蜂不受伤害。这也就是说，蜜蜂这样的做法是为了蜂群的安全，而且无论多辛苦它们都会坚持，风雨无阻、任劳任怨。因为只有蜂群安全了，蜜蜂才能在这个大家庭里快乐地生活。其实，它们之所以任劳任怨，关键就是它们把为蜂群工作看作是为自己工作，把蜂群的事当成自己的事。

作为一名管理者，要有像蜜蜂一样的心态，把公司的事当作自己的事。而一个员工如果能把公司的事作为自己的事做，那么他就会不断地提升自己的价值，发挥出自己的能力，使公司制定的目标更容易实现。

查尔斯·施瓦布是美国卡内基钢铁公司的董事长，他的成功，就源于他能够把公司的事当作自己的事情来做。他曾经对员工这样说道：“公司的事就是自己的事，只有这样才能把工作做好，才能

取得一定的成功。”一直以来，他都坚持做到把公司的事作为自己的事做，而且时刻思考着企业发展中存在的每一个问题。

查尔斯出生的地方是一个很偏僻的村庄，小时候家里非常贫穷，以致他在十五岁那年便外出打工。历经许多磨难之后，他又来到了钢铁大王卡内基的建筑工地打工。来此打工的第一天，他便下定决心，对工作一定要尽心尽力，认真努力，争取成为最出色的员工。于是，他在工作中积极努力，而且同时他还努力学习各种知识。渐渐地，他从一名普通的建筑工人升为技工，后来又升为技师，再后来成为部门主管、建筑公司总经理、布拉得钢铁厂厂长、卡内基钢铁公司董事长。而这些成绩的取得与他的信念是分不开的——“公司的事就是自己的事”。可以说，正是基于这句话、这个信念，才让查尔斯在卡内基钢铁公司董事长的宝座上一坐就是七年。在查尔斯当任董事长的第七年，控制着美国铁路命脉的摩根要与卡内基联合经营钢铁，起初董事长安德鲁·卡内基并未理会他提出的要求，也没有把这件事放在心上。摩根见状便向外界宣称，如果卡内基不同意联合计划，他就会去找当时美国的第二大钢铁公司贝斯列赫姆合作。

这时，安德鲁·卡内基有些坐立不安了，如果他们真的联合起来，那自己的公司就有可能竞争不过他们，从而败在他们的手上。于是，着急万分的安德鲁·卡内基找来他最信任的查尔斯，并对他说：“你

替我去找摩根，和他谈谈合作的事情，带上这份文件，一定要按照上面的要求进行谈判。”查尔斯看了看文件，笑着说道：“您把摩根想得太厉害了，之前我曾对他做过调查，他并没有您想象得那般厉害，不会轻易就和贝斯列赫姆联手的。如果按照您开的这些条件，您的利益将会损失很多，而摩根一定会很高兴地接受。”之后，查尔斯就把所掌握的摩根的情况对卡内基一一做了汇报，他们认真细致地分析之后，安德鲁·卡内基感觉查尔斯说得非常正确——自己的确高估了摩根的能力。于是，卡内基把这件重要的事情完全放心地交给查尔斯处理，因为他相信查尔斯一定会完成得非常漂亮。查尔斯和摩根的谈判进行得很顺利。谈判结束后，查尔斯为卡内基争取到了绝对优势的条件。但摩根感觉自己有些吃亏，于是他用一副高高在上的姿态对查尔斯说：“那就这样吧，明天你让卡内基来我办公室签字。”

第二天一大早，来到摩根办公室的人是查尔斯而不是卡内基，摩根一脸吃惊，疑惑地问道：“为什么卡内基没有来？”查尔斯说：“他让我向您传达一句话：‘从第51号街到华尔街的距离，与从华尔街到第51号街的距离是一样的。’”

每个人都明白这句话的意思，于是摩根在沉默了一番后，对查尔斯说：“那我过去吧。”虽然久经商场的摩根一生从未屈尊去过别人的办公室，但这次的对手是一向以公司利益为重的查尔斯，所以他只好舍下老脸俯首屈就了。而查尔斯在挽回公司巨大经济损失的同时，

还为公司创造了巨大的利润，并让他的上司安德鲁·卡内基增添了许多荣耀和光彩。

可以说，现实中有很多这样的管理者：认为自己只是给企业打工的高级打工仔，公司的事与自己无关，即使公司倒闭了自己还可以再去别的公司，继续干自己的工作，拿属于自己的工资。所以，有些管理者就总想着应付工作，能避开的工作决不插手，这样的管理者往往很难做好管理工作。企业在这样的管理者手中发展，其命运可想而知。

如果管理者把公司的事情当成自己的事情，用战略性的眼光看待工作，就知道自己应该怎么做才能让工作更出色，才能更好地解决在工作中遇到的各种问题，从而进一步管理好公司，并让公司设定的目标得以实现。

意大利东北部的城市佩扎罗有一个手艺很出色的木匠，他几乎做了一辈子的木匠活。一天，他找到自己的雇主，并告诉他，自己已经年老，不想再做这种体力活了，想回家和老伴一起过清静悠闲的生活。雇主见老木匠确实已到了一定的年纪，便同意了他的请求，但同时也提出了一个要求：请老木匠在临走前再建造一栋房子。老木匠虽然答应了，但是此时他的工作态度却和以前有了很大的差别——以前的他

会全心全意地工作，而现在，他在工作中却三心二意，不仅技术有所退步，而且有时候为了省事，还马虎敷衍。不久，房子完工了。雇主来看房子的时候顺便把房子的钥匙也交给了老木匠，并一脸深沉地对他说：“这所房子送给你了，希望你能住得舒服。”

老木匠听闻后一下子惊呆了，因为他无论如何也没有想到事情会是这个样子。如果他早知道这是为自己建的房子，他一定会用自己最精巧的工艺认真对待，绝对不会偷工减料。至此，虽然他后悔不已，但也毫无办法。

由这个故事便可以看出，人生就像是一项只有一次机会的工程，一个人做事的态度决定了以后住什么质量的房子。如果你想住在漂亮、牢固、安全的房子里，那就从现在开始，在工作中认真去钉每一颗钉子，仔细放好每一块木板，努力砌好每一面墙。当结束一天的工作时，要问一问自己，是否为工作付出了全部的精力和智慧。

管理者在日常的工作中，就应该用富有前瞻性的眼光对待管理工作，并将公司的事情当成自己的事情去做，因为这样可以最大限度地让企业制定的目标得以实现。

策略的前提是团结，统一思想才能众志成城

企业员工之间的团结，有助于企业从团结中获取到一种合力，从而推动企业发展。但如果要想形成真正的团结，就要让整个企业员工的思想、价值观，与企业的思想理念、价值观达到一致，而这就需要员工与员工之间、员工与企业之间达到一种精诚的态度和高度的共识。所以，要想实现企业内部的团结，就必须使企业管理者与员工之间做到精诚——只有做到了“精诚所至”，才能在团结的力量之下达到“金石为开”的目的。

对于企业来说，要想达到企业管理者与员工之间、员工与员工之间的精诚合作，除了彼此要经常交流之外，还有一个不容忽视的因素——企业文化。不可否认的是，企业文化是由企业创办者与历任管理者合力打造出来的，而其一旦在企业中形成，又能影响到一代又一代的企业员工与管理者。企业文化对员工（包括那些管理者）产生一种潜移默化的影响，并且这种影响是十分深刻的，所以很多企业都十分注重培养和打造企业与众不同的文化。企业文化是一种氛围，就像人们对宗教的信仰一样，它有助于管理者与企业员工之