

新 方 与 圆



继《方与圆》后又一部畅销的人文书

任宪宝 / 编著

新
方与圆



Xin Fang Yu Yuan

滄生人文傳播學社 / 策劃

任寔寶 / 編著

陝西旅遊出版社

图书在版编目(CIP)数据

白领兵法/任宪宝编著. —西安:陕西旅游出版社,
2001.12

ISBN 7-5418-1840-2

I. 白... II. 任... 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(2001)第 086003 号

责任编辑:薛 放

责任监制:刘青海

封面设计:翟树成

白 领 兵 法

——新方与圆

任宪宝 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安路 32 号 邮编 710061)

新华书店经销 西安市永惠彩色印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 14.25 印张 270 千字

2002 年 4 月第 1 版 2002 年 4 月第 1 次印刷

印数:1-10000 册

ISBN7-5418-1840-2/G·483

定价:22.80 元



序

做自己人生的主人

几乎所有的人都梦想自己有朝一日能出人头地，成就自己的事业。

但是，在当今竞争激烈的社会里，实现梦想并不是件容易的事情。成功——原始积累的成功与自己事业的成功，需要的不仅仅是专业知识，更重要的是各种为人处世的技巧，各种有利于自身的社会关系。

①

那么，如何提高语言的说服力，如何洞察人物与事态的局势，如何创造和谐的人际关系，如何争取更多、更好的有利时机……这一系列的技巧，都是人们极为关注与迫切希望掌握的社科知识。如此说来，每一个人都不得不设法提高自身的洞察能力、交际能力和说服力，努力提高自身的心理素质，抢占天时、地利、人和。

试问：如果没有高超的交际能力和说服技巧，没

有丰富的心理学知识和心理素质，又如何洞察别人的意图，做到知己知彼，对症下药而迈向成功呢？

本书博古论今，向读者展示了在社会环境这本无字书中，获得成功的人士是如何运用创造和实践的能力去适应环境、选择环境和塑造环境，并最终取得成功的。他们的经验将成为创业者们的宝贵财富，演化为各自的心理知识和鲜为人知的成功操作技巧，变逆境为顺境，改变和主宰自己的命运，做他们自己人生的主人，而绝非奴仆。

淦 生

2001年11月

2



序 做自己人生的主人



目 录

序：做自己人生的主人

一、机会是自己创造的

1. 应聘秘诀 (2)

面试就像是男女谈恋爱，保持激情是很重要的。不要因为一些挫折而放弃追求，这毕竟决定着您今后的事业成败。

①

2. 自我推荐术 (19)

要想成功地推销自己，不仅要有勇气，还要讲究方法。

二、依靠根据地

1. 以屈求伸 左右逢源 (24)

左右逢源并不等于阿谀奉承，低三下四，它是您立身处世的哲学，是您成功的前奏曲。

2. 韬光养晦做平凡人 (29)

平凡不等于平庸，锋芒毕露必会招来不必要的麻烦。

3. 沉默的效果 (33)

牢记“沉默是金”的定律，多看、多

想、多做、少说，才容易干出成绩。

4. 严谨立身成大业 (40)

谨慎立身，是对立身的价值有了充分认识。有了功劳，不要经常说起；有了恩宠，不可张扬；有了权力，不要滥用；有了做高官的朋友，不要趋炎附势；有过去不得志的朋友，不要嫌弃。

三、人多成王 树多成墙

1. 让别人对你产生好感 (45)

要想获得对方的好感有一种最简单、最明显、最重要的办法，那就是记住对方的姓名，使他感觉自己很重要。

2. 利用矛盾树己威 (50)

当自己力量尚不足以左右全局时，就可以借助一方的势力去与另一方抗衡，达到削弱敌方，壮大自己的目的。

3. 施之以德 取之以信 (55)

施之以德，取之以信的怀柔政策是“攻心”战术中行之有效的办法。

4. 该出手时就出手 (58)

当羽翼渐丰，周边已以你为核心时，你应当做些什么呢？该出手时就出手。

四、拿到属于你的东西

1. 属于你的就要勇于争取 (64)

2





既然你有能力完成此项工作，就要勇于争取你应得的回报。但讲究一定的方式，还是有必要的。

2. 三人成虎的秘诀 (68)

如果大多数同事都说你有能力，那么，即使你才疏学浅也没关系，领导也会对你刮目相看。

3. 以利益为前提软硬兼施 (73)

如果只有一个名额，而竞争对手又实力很强，你也别轻言放弃，你必须说服他，找出他的利害关系，满足他的欲望，将是你成功的一条捷径。

4. 宁为鸡头 不为凤尾 (75)

鸡和凤有着类的区别，但头和尾却有质的区别。

五、伟大的形象

1. 培养观察力 (81)

要想树立起自己的形象，就要练就一双洞察一切的敏锐眼睛；那怕是身边的一个细小疏漏，有可能就是你明天倒台失败的致命根源。

2. 理解并尊重他人 (89)

任何成就大事者，必须具备海纳百川、森林容百木的宽容品质。

3. 使大家信赖你 (96)
凡成就大事者，必得到身边追随者的信
赖。
4. 良心与良知 (100)
古人云：慈，不能从政；义，不能理财。
5. 让部属意识到上下级关系 (106)
要让部属知道你是支配者，但不是你说
出来的；而是通过你的言行让他们去感受。
6. 稍泄情报 维护领导权威 (110)
要维护领导者的权威，让部属知道的情
报不要太多，尤其是重点部分不要说。
7. 使自己的地位显得更高 (112)
对于难缠的麻烦对手，就故意表示着忘
记他的姓名，以此来暗示上、下级关系的确
认。
- 4 8. 居功自谦树威望 (115)
居功自谦，是一种美德；树威望以服
众，是一种明智。

六、重要的是结果——成绩决定一切

1. 大家好才是真的好 (118)
一位领导者，若想成就一番事业，就必
须交一班人之心，得一班人之心。
2. 要让对方接受严厉的条件 (125)
要让部下接受严厉的条件的话，应先提





- 出一个更严厉的条件，他们会“择优考虑”。
3. 让对方把沉重的负担错觉为很轻松 (127)
 笨重的负担倘若利用“心理上的除法”
 或“心理的换算”就会有轻松的感觉。
4. 微不足道的工作也很有意义 (129)
 要把不重要的工作让部下做好时，就要
 提出很大的目标，而强调这工作和这目标的
 重要性。
5. 让疑惑的部下能有所决断 (131)
 “强将手下无弱兵”，你的部下必须养成
 独立决断的能力。
6. 本来是强制手段可是令对方感觉非强制 (135)
 要让部下去做他讨厌的工作，就不要用
 命令的口气，而改用缓和的疑问方式，这样
 对方就会因为有商量的余地而很乐意地接
 受。
7. 以既成的事实让对方接受 (137)
 对某事不感兴趣和不接受的人，要让他
 感兴趣和接受，可以说：“大家都这样。”他
 也就无可奈何了。
8. 把不合作的对手控制到我方来 (139)
 事实上，有许多“坏人”，一旦他们的
 聪明才智真正调动起来，做出的贡献是不可
 预测的！
9. 使功不如使过 (145)

有的人犯了大错，就严肃处理，毫不含糊；有的人一旦犯了错误，被免官一段时间以后，让他冷静一下再重新起用，便会更加忠心耿耿地为你卖命。

七、不想当将军的士兵不是好士兵

1. 自己的实体 (150)

“借腹生子”和“寄人篱下”不是长久之计，要想发展就必须有自己的实体。

2. 真正的管理高手 (158)

管理的实质就是：让你的人去工作——创造价值。

3. 雪球是怎样滚出来的 (164)

雪球是由小到大，踏踏实实的滚出来的。

6

4. 成功 = 勤奋 + 人才 + 机遇 + 创新 (174)

勤奋是企业的基石；
人才是企业的支柱；
机遇是企业的动力；
创新是企业的血液；
成功是四者的积和。

八、成功心经

1. 真实的谎言 (317)

A. 学会赞美别人 (317)



B. 说谎是双刃的妖刀	(323)
C. 强者的谎言	(328)
D. 善意的谎言	(333)
E. 去除对方的怀疑而让对方信以为真	(338)
F. 千遍假话能成真	(340)
G. 欺诈师惯用的伎俩	(342)
2. 人心掌握术	(345)
A. 得民心者得天下	(345)
B. 孙子的人心掌握术	(349)
C. 攻心的诸葛孔明	(353)
D. 讨好的结局	(357)
E. 掳获对方的心之第一步	(363)
F. 对部下让功	(369)
3. 出其不意, 克服难关——一些公关技巧	(375)
A. 机智与气势	(375)
B. 突破谢绝会面	(379)
C. 先发制人	(383)
D. 巧借“第三者”	(387)
E. 反常规的效果	(390)
F. 略施小技就能操纵对方	(396)
G. 引而不发	(398)
4. 泰然自若乃强者	(401)
A. 处乱不惊泰然自若	(401)
B. 利用小错误来隐蔽大错误	(406)
C. 虚晃一招 就能闪避对方的攻击	(408)

D. 使对方意见走样	(410)
E. 使对方陷入失望	(414)
F. 使对方把要求收回	(416)
G. 岔开质问减弱对方气势	(418)
5. 演讲需要口才	(420)
A. 不要一开始就导入主题	(420)
B. 使对方处于“不设防”状态	(425)
C. 口号常常变成真理	(427)
D. 诸葛孔明的说服术	(429)
E. 借题发挥	(432)
6. 谈判需要技巧	(436)
A. 使对手郁闷	(436)
B. 诱导对方自我否定	(438)
C. 使威胁效果倍增	(441)
D. 打消对方的抵抗情绪	(443)
E. 简单的驯服对方的心理战	(445)



一、机会是自己创造的

愚蠢的人等待机会，聪明人创造机会。

不要说我怀才不遇，也不要说我没能力，没学历，没技术，这都不是理由。凡能成就一番事业者，都是让企业适应自己，而不是一味适应企业。朋友，请你搜一搜自己的全身，肯定有一块“钢”，或大或小暂且不管。好，立刻把它攥到手里，马上行动，现在就去把它放到适合你的那把刀刃上，企业那把刀正等着你呢。

不过，如何找刀？如何用刀？这些都是问题的关键。而这些关键问题，你可以从以下的内容中找到答案。

1. 应聘秘诀

面试是一种沟通，目的是达到“双赢”的妥协，它是对双方都具有意义的“双赢”机会通过沟通与妥协固定下来的过程。因此，如何掌握沟通与妥协的艺术将是你施展才华、实现梦想的一座桥梁。

转眼间，你已步入到成人队伍的行列。明天将何去何从，将如何谋生？已是你不可回避的问题。是做一名农夫、司机、会计、大学教授、企业家、作家，还是去摆地摊？这将是你一生中最重要的选择，因为它直接影响到你今后的事业成败和生活的幸福与否。

② 也许你会说，为了生存，哪还考虑那么多；现在不是你选择企业，而是企业选择你。不错，当今的人才竞争是越来越激烈，但不能因此而不去寻找你喜欢的工作。一个人只有从事他所无限热爱的工作，他才能取得成功。

去年，我曾访问过北京几家比较大的企业，其中一个副总对我说：“我认为，世界上最大的悲剧就是，那么多的年轻人从来没有发现他们真正想做什么。我想，一个人如果只从他的工作中获得薪水，而别无其他，那真是太可怜了。有些大学毕业生拿着学位证书，跑来问我没有适应他的职位；甚至他们都不知道自己能够做些什么，也不知道希望做些什么。”所以，也难怪有那么多人开始时野心勃勃，充满玫瑰的美梦，但到了40多岁以后，却一事无成，痛苦沮丧，甚至精神崩溃。





在前面我已提到要努力去找自己喜欢的工作，哪怕是喝凉水啃馒头，也不要放弃。那如何去找呢？在年轻人眼中有一种错误的观念，那就是“适合我的一项职业”！也许你会说，这两年我换了好几个工作，做了好几种职业。那好，我问你，你是否做到了干一行爱一行。其实，每一个正常的人，都可在多种职业上成功，并非是你在学校时所学的专业。比如我，我的专业是服装设计，但我却从事了编辑工作，并且爱上了她。如果有机会让我从事编导、教书、广告、销售、园艺、医药；我相信，成功的机会很大，因为我喜欢这些工作，并且过去或多或少留意过。但是，如果让我从事会计、工程、建筑、经营旅馆、机械制造等行业，我敢说，肯定做不好。

③

现在目标已经明确，下面着重介绍一下有关应聘当中应该注意的一些问题，以及如何抓住机遇，领取一张步步高升的执照。

首先，在面试前要做好充分的准备工作，要尽量做到“知彼”，因为这也正是你占得上风的一点。对方一旦决定准备用你，大多不会为洽谈合约准备什么，有时甚至毫无准备。在整个求贤的过程里，公司的重点是找到能胜任这项工作的人；找到了，首要目标就是让他接受这项工作，并鼓励他尽快报到。公司虽可能会考虑一下该职位的薪金问题，但几乎不会花时间去想谈判策略。

第二，要考虑到讨论现在的薪金。

在面谈之初，一般老板和职介所都会问你现在的薪金多少。你回答的方式与时机，一定会影响到谈判的结果。对方会先考虑你现在的薪金，再决定你的待遇。新工作若与你现职等级相同，新公司一般会加 10% - 15% 的薪金。如果是调升，或公司有即将易主的可能，调薪的幅度会更高。不过无论哪种情况，

你现在的薪水，对你下一份待遇的多寡，有着决定性的影响。

怎么回答“你现在薪金多少”的方法，后面再做讨论。不过在开始谈判前，搜集有助于争取薪金的资料，可以避免你目前的收入数目对未来待遇产生负面影响。买车时若先知道车商售价的底限，会大有帮助，谈工作也一样，你如果准备得当，可以知道对方付薪的上下限度，如此应可为你争取到该范围最高的薪水。除非你未来的公司能把薪金限度往上调，否则你的待遇大概跳不出这个范围。要想让对方重新考虑薪金上限，你得先了解公司如何定出各个职位的薪水。

一般公司定薪时要考虑的有如下几个因素：

其一，该职位在公司阶层中的职等；

其二，该职位薪水的行情；

其三，应征者目前的待遇；

其四，部门的预算。

该职位在公司阶层中的职等，决定了该薪金的外在限制。一般来说，员工的薪水不会比主管高、比部下低，或同级员工差不多。受这些因素限制，应征者现在的待遇，在定薪时就会有很大的影响。

④

如果遇到公司付不起或不愿付的情况时，往往是预算的问题。此时公司会用其他的方式代替薪水，例如公司股票或认股权。另一方式是在预算限制下，雇用愿意接受低薪的人。愿意领低薪的人有两种可能，一是失业中，二是此职位具备升迁性，而他的资历却不够。

第三，规划谈判策略。

准备面谈时，你觉得可能会讨论到的问题，都该想好答案。否则到时要是无法针对对方提出的重点作答，可能会削弱你的谈判优势。政坛中经常有这种例子。如1996年美国大选



机会是自己创造的