

告诉你在社会上竞争胜出的技巧和手段

竞争胜出 百分百

竞争

张培弛◎编著

JING
ZHENG
36JI

36计

这是一个充满竞争的时代，要想走向成功和卓越，必须学会竞争。

社会竞争是残酷无情的，不在竞争中爆发，便在竞争中灭亡。

很多失败者，并不是缺乏竞争能力，而是缺乏竞争方法和手段。

任何竞争都是有一定目的的竞争，而任何目的的实现都离不开一定的手段和计谋。

京华出版社

竞争胜出百分百——

竞争 36 计

张培弛 编著

JINGZHENG
36JI

京华出版社 ■

图书在版编目(CIP)数据

竞争胜出百分百:竞争 36 计/张培弛编著. —北京:京华出版社,2001

ISBN 7-80600-617-6

I. 竞… II. 张… III. 成功心理学 IV. B848.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 059928 号

竞争胜出百分百:竞争 36 计

著 者 张培弛 编著

出版发行 京华出版社(北京市安华西里 1 区 13 楼 100011)

(010) 64258473 64255036

64243832

印 刷 北京市顺义康华福利印刷厂

开 本 850×1168 毫米 1/32

字 数 260 千字

印 张 13.25

出版日期 2001 年 10 月第 1 版 2001 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80600-617-6/G·373

定 价 22.80 元

京华版图书,若有质量问题,请与本社联系

序 言

人生所有美好的东西都是通过竞争获取的。名也罢,利也罢,地位也罢,都离不开一个“争”字,即便是花容月貌的爱情,不懂得竞争,也只能是“一厢情愿苦痴迷。”

勿庸讳言,人生所有的成功都是从竞争中产生的。战场上的争雄,职场上的晋升,官场上的高就,商场上的逐利,情场上的悦情……无论在哪一个行业、领域里出人头地,都是以竞争开始并以竞争结束的——竞争之后方知成败与荣衰。

所以,有人说,人生就是一个竞技场,“物竞天择,适者生存”,不管是什么人,要想活得顺利,活得滋润,活得舒适,活得幸福,就必须积极参与到同周围人“争名逐利”的竞争中去,而在竞争中胜出的有力武器不外乎两个——

第一个是在能力上高人一等。能力是参与社会竞争的硬件,没有能力,一切都无从谈起。当今社会所需要的能力不限于专业能力,还包括社交能力、说话能力、办事能力。按照卡耐基的观点,在整个人生成功的诸多能力中,专业技能只占成功因素的15%,而社交能力却占85%的绝大比例。看来,社会竞争对一个人能力的要求不是单项的,而是集专业技能和交际技能于一体的综合能力。但仅仅有了能力,却未必能举手夺桂,出师必捷,胜者的词典上还必须注释出第二种武器的力量。

第二个是在计谋上胜人一筹。计谋是一个人参与社会竞争的计策和谋略。没有计谋,能力可能仅代表了一种蛮干。任何竞争的胜出都需要借助一种心计、一种智谋,一种高明的手段。成功绝不单纯地等于能力,而是等于能力+计谋。一个人向“成功”进攻,就像带领军队向敌人进攻一样,很多时候,从正面单刀直入地进攻常常招致失败,于是便出现了侧攻、夹攻、围攻、佯攻,背后偷袭等多种多样的方策。须知能力是可以在交战中消耗的,而计谋却能为人的“能力”推波助澜和锦上添花,这就是计谋的力量!计谋是人们参与社会竞争不可缺少的要素。如果把“能力”比做一个人的身体,那么计谋便是这个人的头脑,便是这个人的“心”。试想,一个没有“心”的人,不论身体多么健壮,都不可能成为社会竞争的强者。

社会上可能还有这样一些人,他们觉得与人竞争施之以计谋,恐有失君子风度,是不善良和不仗义的表现。于是他们总是以坦白相向的君子之风与竞争对手硬碰硬、实打实地较量。倘若对方也是这样一位憨实的“君子”,其结果只能是两败俱伤。如若对方别有心计,背后耍了些手段,可想而知,最后的失败者只能是有“风度”的“君子”。前者之“伤”和后者之“败”,都是有勇无谋所致。于是这种人一生中总是不断地拼搏,不断地较量,也不断地失败,他们对那些施用了计谋而胜出的人不服气,以致对所有胜利者都大放厥词,对自己的落魄大发怀才不遇之感慨。他们认为自己是失败的“君子”,而别人不过是成功的“小人”。偶尔也有幡然省悟者,经过多次失败,非止是元气大伤,年龄也恍然过了“而立”,再整战鼓,恐为时已晚了。

所以,社会竞争离不开计谋,善用计谋也是一种能力。这种能力,不论在职场、官场、商场,还是在社交场甚至情场,都有许多成功者出色的表现和表演,本书将这些成功者的计谋总结为

序 言

36 计 100 个胜出点位。相信读者只要将这 100 个胜出点位“存乎一心”，且“运用之妙”，那么，竞争胜出的几率一定会达到百分之百！

编 著

2001 年 10 月于北京大学燕园

目 录

第一篇 晋升篇

- 第 1 计 攀升计 (1)
1. 晋升之梯就在你脚下 (2)
 2. 要善于捕捉晋升的机会 (19)
 3. 要学会推销自己 (24)
 4. 纵向不“升”横向“迁” (29)
 5. 感悟厚黑,成败可鉴 (32)
- 第 2 计 协和计 (36)
6. 学会处理与同僚的关系 (37)
 7. 坚持每天都给同僚一张笑脸 (39)
 8. 千万不可与同僚翻脸 (42)
- 第 3 计 权宜计 (49)
9. 保持中立 (50)
 10. 精明的眼睛糊涂的嘴 (54)
- 第 4 计 借势计 (57)
11. 多和名人建立关系 (58)
 12. 不妨为自己找个后台 (60)

13. 巧攀高枝是成功的捷径····· (62)
14. 折射来的光也能照亮你的前程····· (65)
15. “城隍爷不跟小鬼称兄弟”····· (67)
- 第5计 刚柔计····· (70)
16. 黑脸白脸同搭戏····· (71)
17. 打一打,揉一揉····· (72)
- 第6计 润滑计····· (76)
18. 给下属一块夹心饼····· (77)
19. 先商量,后下命令····· (78)
- 第7计 攻心计····· (80)
20. 用好心情感染人····· (81)
21. 把过错一个人揽下来····· (82)
22. 不用钱物也能征服人心····· (83)
- 第8计 削势计····· (86)
23. 把对方的铁柱子换成泥腿子····· (87)
24. 折腾对手的精力····· (89)
25. 让对手的腰杆挺不起来····· (91)
- 第9计 统御计····· (95)
26. 贵其所长,忘其所短····· (96)
27. 学会赞美下属····· (97)
28. 学会责备下属····· (100)
- 第10计 用人计····· (103)
29. 用人要讲究搭配····· (104)

30. 选用组织中的关键人物 (105)
31. 看人下菜碟 (106)

第二篇 职场篇

- 第 11 计 悦上计 (109)
32. 学会亲近权威 (110)
33. 领会领导意图 (112)
34. 尊重上司意见 (114)
35. 以谦逊博得赏识 (116)
- 第 12 计 取信计 (119)
36. 如何在上司面前表现自己 (120)
37. 与上司相处的技巧 (126)
38. 如何拉近与上司的距离 (129)
- 第 13 计 脱颖计 (132)
39. 迈出众人行列 (133)
40. 造就你的特殊标识 (137)
41. 信誉, 由自己铸就 (141)
- 第 14 计 调衡计 (143)
42. 学会处理与同事之间的竞争关系 (144)
43. 学会处理与同事之间的合作关系 (145)
44. 要与同事保持适当距离 (147)
45. 要学会保护自己 (149)

- 第 15 计 推拉计 (153)
46. 切莫在同事间产生个人嫌隙 (154)
47. 同事之间工作的基本分寸 (158)
- 第 16 计 防身计 (163)
48. 怎样对付各种“小报告” (164)
49. 如何化解同事之间的矛盾 (166)
50. 如何应付排挤你的同事 (168)
- 第 17 计 表象计 (170)
51. 怎样在职场上表现你的热忱 (171)
52. 怎样在职场上表现你的诚实 (175)
53. 怎样在职场上表现你的才干 (177)
- 第 18 计 顺从计 (192)
54. 找准你在上司那里的位置 (193)
55. 怎样讨上司的喜欢 (197)

第三篇 社交篇

- 第 19 计 包装计 (202)
56. 形象包装能为你提高身价 (203)
57. 信誉包装能为你提高声望 (207)
58. 人格包装能为你增加社交魅力 (216)
- 第 20 计 崇人计 (220)
59. 对别人真诚地感兴趣 (221)

60. 记住别人的名字	(222)
61. 让别人保住面子	(224)
62. 不要告诉人家你更聪明	(226)
63. 永远使对方觉得自己重要	(228)
第 21 计 待人计	(231)
64. 关心别人的感觉	(232)
65. 把荣誉留给别人	(234)
66. 尽量替别人隐过扬善	(238)
第 22 计 察人计	(242)
67. 在举止言谈中细心观察他人	(243)
68. 设法了解别人的意见和需求	(246)
第 23 计 诱言计	(250)
69. 引导对方谈最感兴趣的问题	(251)
70. 提问的三大要点	(253)
第 24 计 制胜计	(257)
71. 怎样争取反对你的人	(258)
72. 如何面对攻击	(262)
第 25 计 虚实计	(267)
73. 自信而坚定的表示是成功的心理基础	(268)
74. 不轻易泄漏自己的意图是自我保护的屏障	(275)
第 26 计 韬晦计	(279)
75. 含而不露	(280)
76. 不要去争面子	(282)

第27计 卑亢计	(285)
77. 不卑不亢, 充满自信	(286)
78. 克服自卑心理	(288)

第四篇 商场篇

第28计 问财计	(293)
79. 看你有没有商业头脑	(294)
80. 看你有没有赚钱素质	(299)
第29计 创业计	(307)
81. 创业的几个关键环节	(308)
82. 你的商业眼光如何	(316)
第30计 商战计	(322)
83. 商战谈判的技巧	(323)
84. 玩点花招也无妨	(330)
第31计 联手计	(339)
85. 选择合伙人的七个要领	(340)
86. 选择业务助手的四个标准	(342)
第32计 讨价计	(346)
87. 降低对方要求的手段	(347)
88. 僵持时的处理技巧	(351)

第 33 计 生财计	(359)
89. 先想好:你应该赚谁的钱	(360)
90. 要磨练出一个会赚钱的脑袋	(362)

第五篇 情场篇

第 34 计 悦心计	(369)
91. 学会揣度女性的内心世界	(370)
92. 女人要学会揣度男人心理	(373)
93. 男人不“坏”女人不爱	(378)
第 35 计 传情计	(380)
94. 追求异性的最佳时机	(381)
95. 如何向异性捅破爱情的“窗户纸”?	(382)
96. 男人追求女人的技巧	(390)
97. 女人追求男人的技巧	(396)
第 36 计 和鸣计	(399)
98. 使夫妻感情永驻的秘诀	(400)
99. 妻子发生“红杏出墙”的征兆	(405)
100. 捕捉丈夫婚外情的信号	(407)

第一篇

晋升篇

第 1 计 攀升计

以研究社会阶层制度和晋升原理而蜚声二十世纪的劳伦斯·彼得说过：“在任何层级的组织之中，每一个人都希望升到其能力所不逮的阶层。”换句话说，一个人，不管现在已经爬到了哪一级，他都不会就此罢休。“向上爬”的心理会驱使他一直达到他力不胜任的位置上——这就是著名的彼得原理。

不必掩饰，其实在这个社会上，人人都有“向上爬”的心理。而这种心理对人类社会所起到的正面推动作用远远大于其产生的负面影响。可以说，正是这种心理激发了人类社会永无休止的竞争。

1. 晋升之梯就在你脚下

拿破仑有句话说得好：“不想当将军的士兵不是好士兵。”这对我们每一位跻身白领阶层的人不啻为一种鼓励，一种催人上进的号角。于是，美国著名社会学者劳伦斯·彼得通过对社会阶层制度深入分析之后所总结的“向上爬”原则便成了一种举世公认的原理——即彼得原理。

社会的进步其实也是一种从低级走向高级和从落后走向文明的“向上爬”的过程。而推动社会向上爬升的基本驱策力便是人们普遍存在的“向上爬”心理。没有这种心理，社会是很难进步的。

但通常情况下，并不是每个人都能爬上他理想的社会层级上。一个人若想获得晋升，社会要求他必须首先学会“干好工作”，能够在工作上“独当一面”。而“干好工作”所需要的因素并不是单方面的，第一是专业能力，第二是社交能力，第三是环境因素。其中环境因素并不是我们个人所能完全左右的，但前两个因素却完全与我们个人的努力有关。这种努力其实就是竖立在我们面前的晋升之梯。

□ 指望推荐委任，要学会处理各方面的关系

推荐是推荐委任的关键，一般推荐有几种：单位推荐、群众推荐、侧面推荐。前两种是下级向上级的系统推荐，后一种推荐则是了解某人的单位或个人向被推荐者上级或向一个新的单位推荐。上级根据推荐进行考查合格时方可委任。

推荐干部往往根据工作的特殊需要，如某个岗位、某项工作、某项职务缺乏某方面的专业人才，而选拔、选举中暂时又难

以发现这方面的人才,就只有通过推荐。被推荐的人也具有某方面的特长,当然,考察时还要考察这个人的综合素质和基本素质。

在当今社会中,由于人才机制的改革和人才流动政策的实施,侧面推荐越来越重要。跨单位、跨行业、跨部门、跨地区的人才流动,都需要侧面推荐。如要较好地利用侧面推荐,就需与推荐者搞好关系,当然还要注意信息流通,使自己的才能被推荐者发现,因为推荐的人比被推荐的人一般了解比较全面、深刻。

□指望上级提拔,要谋求主要领导的赏识

一个令上层领导感到厌恶的下属是不可能获得提拔和重用的。除非他本人在某一重要的专业领域里独占鳌头,没有他做顶梁柱,戏台便搭不起来,否则,任何一位领导都不会把一个处处跟自己对着干的“刺头”提拔到自己的身边来,这对工作和领导本身都意味着一种威胁,所以,一个人要想指望上级提拔,不但要求在能力上出类拔萃,还必须把自己与领导的关系理顺得恰到好处,左右逢源,争取在领导圈里获得较好的口碑。一般而言,上级提拔有如下几个重要特征。

(1)掌握任命、选拔大权的领导对被选拔的人的看法如何常起着重要作用。

(2)你被提拔是否符合干部方针政策。

(3)任务的繁重、岗位的空缺、舆论的影响。

(4)追求晋升的人的素质、能力、表现到领导那里有一个信息传递过程,在这个过程中有些信息也许会成为负面的。

(5)要充分利用信息渠道,如群众舆论、业务客户、人事部门、新闻媒介等等。

必须认识到:一个人要晋升,除了应具有一定的能力、业绩

外,一定要处理好与领导的关系。下面是苏赞与领导疏通关系和竖起爬梯的成功经验和有效手段。

——首先我知道我必须要做的是吸引那些实权派人物的注意,我的意思并不是指穿袒胸露臂的服装的那种方式。除了普通的报告和日常的备忘录之外,我很快学会了收集公司内部的一些重要通讯和主要的报告,当我发现哪封信或者哪份报告很有价值的时候,我就会建议我的上司让我把它送到他的上司那里一阅,当然,我会暗示这是我的上司的主意。有一次,在我的上司的上司的办公室里,我不想把材料交给他的秘书,我就说:“布莱克先生要我把这份报告亲手交给格林先生本人。”我也不想把它放到格林先生的办公桌上就离开,于是我就走到他跟前亲手把报告交给他,然后说:“这是那份你等着向布莱克先生要的年产报告。我愿意在这里等一会儿,看看你有没有什么问题要问,如果我能回答的就马上告诉您。”我对每个问题都能对答如流,因为我对那份报告的内容十分清楚,可以说了若指掌。不久,格林先生就养成了一种习惯,每逢有什么民间的事情他就告诉他的秘书说:“去把苏赞叫来,问问她,她会知道的。”当他自己的秘书结婚离开之后,他没有再去选人代替,马上指名要我,这样我就在公司的晋升阶梯上向上迈进了第一步。我在格林先生的办公室也没有呆很久,因为那对我来说只是一个中间的目标。我用了同样的办法,只是稍有变化就升到了我今天的这个位置。

□指望考试录用,要谋求在水平上出类拔萃

通过考试方式择优录用人才的方法现在已十分普遍,这也给人才更多地显露自己、走向成功提供了机会。

考试录用一般有公开性、竞争性、直接性的特点。因此,晋升追求者要想投机是不大可能成功的,这要自己长期储备,综合