

现代版三十六计
活学活用

战胜

对手

ZHAN SHENG DUI SHOU

人生战场上的赢家法则

当今社会，处处充满竞争。在竞争中，如何下好人生这盘棋？如何脱颖而出，成为赢家？

吕佳 著

 中国妇女出版社

现代版三十六计活学活用

战胜对手

ZHAN SHENG
DUI SHOU

人生战场上的赢家法则

吕佳 著

中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

战胜对手/吕佳著. —北京:中国妇女出版社,2007.6

ISBN 978-7-80203-424-2

I. 战… II. 吕… III. 成功心理学—通俗读物 IV. I848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第071362号

战胜对手

著 者:吕 佳

责任编辑:施袁喜

责任印制:王卫东

装帧设计:火焰马创意

出 版:中国妇女出版社出版发行

地 址:北京东城区史家胡同甲24号 邮政编码:100010

电 话:(010)65133160(发行部) 65133161(邮购)

网 址:www.womenbooks.com.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:北京集惠印刷有限公司

开 本:170×230 1/16

印 张:13

字 数:240千字

版 次:2007年7月第1版

印 次:2007年7月第1次

书 号:ISBN 978-7-80203-424-2

定 价:26.80元

版权所有·侵权必究 (如有印装错误,请与发行部联系)

博弈是一门巨大的学问，它包含智慧、谋略。本书介绍了博弈在现实生活中的具体运用，它是一部现代版三十六计，对增强你的信心、调整心理状态大有益处。读好这本书，你就能成为一名强者。

谁都不想成为别人的手下败将，本书告诉你博弈的方法，提升你的竞争力！

图书策划：收获成功出版传媒
www.zuojiajingji.com

责任编辑：施袁喜

封面设计：火焰马工作室
Peggy930@163.com

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com

前 | 言

本书融合了古今中外的智慧,突出了个人生存与发展的需要,为你在人生路途中指明方向。

人们为什么特别喜欢三十六计?尤其在今天它更受大众的普遍欢迎。原因是“物竞天择,适者生存”。人来到这个世界,就有了竞争。更有贴切的比喻是“人生是一场战争”,所以,“兵法”“三十六计”这样的人生经验一直广受人们青睐。

为了更好地吸收古代的兵法、三十六计的智慧,本书把三十六计的智慧融化其中,加入现代心理学、性格分析、心态研究等知识,符合当今人们生存、发展的需要,能更好地帮助你成为生活中的强者。

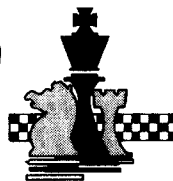
本书可提高人的士气,鼓舞人的信心,使你勇敢面对人生的挑战,用智慧和快乐去创造幸福。

书中内容是经过验证的赢家手段,告诉你想赢不是梦想,只要你领悟了这些成功的秘诀,就能在最短的时间内取得成功。

每一个人都想成为一个大赢家。爱因斯坦说:“每一个人都会有机会与权利成为人生的赢家,但生活中并不是每个人都能获得成功,真正的赢家一定是在两个方面得到了积极的回应,即内在因素与外在因素。”本书目的就在于此。借助赢家法则,你能心想事成。林肯说:“如果一个目的是正当且必须做的,那么达到这个目的的必要手段也是正当并必须采取的。”同样,戴尔·

卡内基告诉人们：“看清楚人性的优点和弱点，你就能把握胜负、输赢。”现代版三十六计易于活学活用，让你吸收真正的智慧，把一流的谋略运用于人生中，使你成为优秀人士！

本书内容全面，实用性强，通俗易懂，引人入胜，雅俗共赏，读者定能从中获益匪浅。



目 录

目
录

第一章 决不服输

人好做强者,是一种向上的精神,跌倒了就爬起来,不断激励自己,改掉自己的缺点,战胜自我这个最大的对手。如此,才能出人头地。



- 如何拥有决不服输的力量 / 2
- 强者的强势在于实力 / 2
- 与强者交往 / 3
- 有时胆子要大一点儿 / 3
- 哪些形象不易受欺侮 / 4
- 必须从最低处开始 / 5
- 有备无患 / 6
- 避免万一失手,胜过百发百中 / 6
- 你可以改变游戏规则 / 6
- 反省是一门必修课 / 7
- 换个角度看问题 / 7
- 走另外的路有意外的收获 / 8
- 学会恰到好处地放弃是高智慧 / 9



- 以退为进 / 9
- 坦率地说“不知道” / 10
- 身边不起眼的人将来可能决定你的命运 / 10
- 过分谨慎不好 / 11
- 不必勉强行事 / 11
- 消极的口号——“这太不公平!” / 11
- 压死人的包袱 / 12
- 接受不可避免的事实 / 12
- 从不应该付出的代价中找教训 / 13

第二章 赢的绝招

本章归纳出了最优秀的赢家法则,重要的就看你的行动了。目标是重要的,但决定目标则是你一步步扎扎实实的行动,行动要用思考、智慧进行武装,才会正确。正确的行动是得到胜利、实现成功必不可少的保障。

- 换上狼眼看世界 / 16
- 示弱的技巧 / 16
- 碰上问题要马上解决 / 17
- 敢于出面处理麻烦事 / 18
- 应付麻烦事7大办法 / 20
- 要与各种各样的人“套近乎” / 20
- 不要对过去的事耿耿于怀 / 23
- 遏制冲突的药方 / 24
- 鄙视别人对你的歧视 / 25
- 鄙视你身边的消极分子 / 26
- 不要打听别人的私事 / 26
- 不要把别人的过失挂在嘴边 / 26





- 功劳挂在嘴边的危害 / 26
 以平常心面对不同意见 / 27
 同等看待赞扬与批评 / 27
 正确对待闲言碎语 / 28
 注意祸从口出 / 28
 不要担心别人会怎么说 / 28
 一定要把好口风 / 29
 利用语言维护自尊 / 30
 怎样面对大吵大叫 / 30
 不要带着偏见听人讲话 / 31
 给人以善意的忠告 / 31
 要善于装傻 / 32
 学会引人注目 / 33
 不要事事较真 / 33
 怎样打发无聊的人 / 33
 如何随机应变 / 34
 恩威并施, 慑服对方 / 34
 面对邪恶要硬气十足 / 35
 对付坏人有绝招 / 35
 掩饰自己情感的缺陷 / 37
 不能让别人占你的便宜 / 37
 顺应时势调整立场 / 38
 处世要预备软硬两手 / 38
 不要做牺牲者 / 39
 学会装一点儿糊涂 / 40
 先“放心”面对, 再“用心”解决 / 40
 任何时候都要保持理智 / 41
 攻人最好攻心 / 42
 小心是非之地 / 43
 不要面子, 会活得更好 / 44

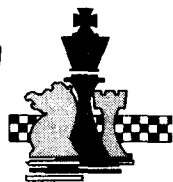


- 挽救错误的方法 / 44
 因为你利用了他们 / 45
 如果你还没准备好 / 46
 要别人敬重你不是凭嗓门 / 46
 巧妙对付搬弄是非之人 / 46
 尊重是胜利者的风度 / 47
 不争无谓小事 / 48
 保持谨慎有好处 / 48

第三章 无敌兵法

智慧在于灵活运用,谋略在于活学活用。要让自己拥有力量,才能赢,才能战胜困难、坎坷。力量在于思考,思考制胜。力量在大脑里,让你成为最好的自己。所谓三十六计兵法,重点在于计谋,计谋在于思维灵活,把握大局,就能无敌。

- 化干戈的“灵丹妙药” / 50
 被动时用讽刺幽默化解困境 / 51
 被动时用幽默风趣出击 / 52
 随机应变解脱尴尬 / 53
 风趣幽默巧解难堪 / 54
 先发制人可争取主动 / 56
 假装糊涂算得上擒敌有术 / 57
 机灵应变完全能制伏刁难 / 58
 一语双关不失为破敌之法 / 59
 巧用模糊应对来化解矛盾 / 59
 巧接险招可从容反弹敌手 / 60
 一言一行,都要想到有人在监视着你 / 61
 学会变化应对的措施 / 61



- 扬长避短显魅力 / 67
- 克服障碍有方法 / 68
- 笑谈失败 / 69
- 看淡失去 / 69
- 赢得朋友的6种方法 / 70
- 结交朋友的5项规则 / 70
- 怎么处理朋友之间的冲突 / 71
- 怎样才能获得“好人缘” / 72
- 利用他人的喜好 / 74
- 常和有原则的人打交道 / 74
- 握手也有收获 / 75
- 与身边的人保持距离 / 76
- 与陌生人怎样保持距离 / 77
- 学会与陌生人谈话 / 78
- 适应长辈的重要性 / 79
- 如何适应上司 / 80
- 见大人物时如何消除害怕心理 / 81
- 不要什么话都对同事说 / 82
- 适应同事的学问 / 83
- 适应小人的高招 / 85
- 选择适当时机抱怨 / 86
- 不使人际关系恶化的“高明道歉方法” / 87

第四章 谈判门道

谈判在生活中无处不在,什么事都可以通过谈判来决定。怎么让谈判结果对自己有利呢?谈判就像下棋,讲究谋篇布局,它是对双方思维、意志、力量展示的一场较量。我们把谈判秘诀告诉你,你就可以轻轻松松做一个谈判制胜的高手。

原则问题不让步 / 92
把握谈判的初级阶段 / 93
如何驾驭谈判的进程 / 95
谈判中应遵守的基本原则 / 97
谈判中的激将法 / 101
谈判语言的针对性 / 102
学会贸易谈判 / 103
如何在谈判中占上风 / 104
谈判中如何巧妙提问 / 106
13种成功的谈判技巧 / 107
成功谈判要遵守的原则 / 108
如何才能迅速达成协议 / 111
谈判中如何运用策略和技巧 / 111
谈判应注意哪些语言礼仪 / 113
谈判中的拖延战术 / 113
电话——谈判桌上的好道具 / 116
电话谈判的技巧 / 118
如何在冲突和争执中占上风 / 120

第五章 巧妙说“不”

态度很重要,说“不”是一种清楚的态度,大是大非要果断说“不”,面对邪恶要勇敢说“不”。把握住说“不”的分寸,恰到好处地说“不”,这对你有很大的帮助。

让自己“愚钝”一点 / 126
如何利用妙语与敌人针锋相对 / 127
如何把握好讨论与争吵的关系 / 127
说话不要被人抓住“辫子” / 128





- 说服对方 / 129
- 别让负面印象吓跑对方 / 130
- 言多必失 / 131
- 说话出其不意的窍门 / 132
- 生活中善意的谎言 / 132
- 对知心朋友别轻易说“不” / 133
- 把握说“不”的分寸 / 134
- 不要让说“不”害人害己 / 134
- 极限面前说“不”是一种智慧 / 135
- 敢于对失败说“不” / 135
- 说“不”赢得更多尊敬 / 136
- 仁爱之心拒绝“不” / 137
- 说“不”体现一种诚实 / 138
- “不”与人生忠告 / 140
- 含笑说“不” / 141
- 不要因为感情冲动而说“不” / 141
- 不推卸责任给他人 / 142
- 不要失去自己的本色 / 143



第六章 制伏对手

比赛都有输赢。只要凭自己的实力,光明正大地赢别人,是对自己的尊重。要尊重对手,因为对手给了你赢的机会。制伏对手的最高境界是双赢,与对手成为好朋友。与对手相处,贵在和而不同,有和谐的境界。

- 看透难以沟通的人 / 146
- 了解你的天敌 / 148
- 从对手的弱处寻找晋升突破口 / 149





战胜对手

人生战场上的赢家法则



- 对手的话要认真听 / 150
- 看透对方心理的战术 / 151
- 使别人有面子地接受拒绝 / 154
- 拒绝“难以拒绝的请求”的技巧 / 155
- 小心应对这种人 / 157
- 让对手知道得愈少愈好 / 159
- 尊重和维护自己的选择 / 159
- 学会和敌人合作 / 161
- 唤起别人合作的欲望 / 161
- 研究竞争对手 / 161
- 如何对待竞争压力 / 162
- 通过敌人来了解自己 / 162
- 制伏傲慢对手3法 / 163
- 消除敌对情绪的窍门 / 164
- 顾及别人的自尊心 / 165
- 恰到好处地运用“对不起” / 165
- 设身处地为别人着想 / 166
- 注意顾及别人的面子 / 166
- 学会忍受愚蠢的人 / 166
- 以攻为守,化敌为友 / 167
- 如何获得别人信任 / 167
- 肯定他人的长处 / 168
- 不要揭人短处 / 168
- 通过打听来看人 / 169
- 如何识别真假面目 / 170
- 了解并善用共鸣 / 171
- 有两种人永远无法超越别人 / 172
- 记住别人的名字 / 172
- 利用缺席提高别人对你的尊重 / 173
- 懂得必要的拒绝 / 174



第七章 获得成功

有的人为什么无法获得成功？因为他无法把握事物的本质。要掌握好做人做事的分寸，养成好的习惯，有良好的心态，看透事物的发展规律，能够预言一个事件的动向，把与你打交道的人看透，那么你当然会无往而不胜，所向无敌。

- 你为什么不能成功 / 176
- 优势不好好利用也会成为劣势 / 176
- 立于不败之地的秘诀 / 177
- 盯着一只羊追 / 178
- 放下人情包袱 / 178
- 及时拿定主意 / 179
- 学会换位思考 / 180
- 不得意正是大得意的转机 / 180
- 不要害怕犯错误 / 180
- 勇于走进某些禁区 / 181
- 勇于打破常规 / 181
- 留一手自己的绝招 / 182
- 细小的发现多么重要 / 182
- 忍耐是一门高深的学问 / 183
- 集中你的注意力 / 183
- 避免干扰的技巧 / 184
- 善于发现中间机会很重要 / 185
- 选择有利环境 / 185
- 了解前辈如何从失败中获得成功 / 186
- 群狼战术为什么所向无敌 / 186
- 不要好高骛远 / 187



- 摆脱年龄的束缚 / 188
做“白日梦”未尝不可 / 188
4种阻碍成功的心理障碍 / 189
跌倒之后再爬起来的5大理由 / 190
别把成功建立在占别人的便宜上 / 191
学会审时度势 / 192
合作能加速成功 / 193
你要时刻保持清醒 / 194



战
胜
对
手

人生战场上的赢家法则



现代版三十六计活学活用



试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com