

见微知著超越群伦的必胜之论

CHUANG ZAO GUAN JIAN SHU

创

造

关键

术

个人护卫的时代

千高原·编著

与他人相遇的最初几分钟将是改变个人命运的关键

美国人强调：应该是最初的四分钟

欧洲人认为：事情成败就在五分钟

日本人发现：冗长得不出结果三分钟最关键

中国物资出版社

见微知著超越群伦的必胜之论

创造关键术

个人护卫的时代

于高原/编著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

创造关键术/千高原编著. -- 北京:中国物资出版社,1998.12

ISBN 7-5047-1584-0

I. 创… II. 千… III. 自居作用 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 37048 号

中国物资出版社

(地址:北京市西城区月坛北街 25 号 邮编:100834)

全国新华书店经销

北京时事印刷厂印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:9.25 字数:180 千字

1999 年 1 月第 1 版 1999 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-5047-1584-0/Z·0035

印数:1-6000 册

定价:18.00 元

荐书台

人首先是一个独立的个体。作为个体，人所面对的第一个事实就是自身的需要。人的需要是丰富多样的，有物质的，也有精神的，即有低层次的，又有高层次的。西方学者马斯洛，将人的需要划分为生理需要、安全需要，归属需要和发展需要等，虽然未必祥尽得当，但却展示了人类需要的诸多内涵，为我们观察分析人自身提供了有益的线索。

在人与社会的关系上，人类个体所面对的是一个庞大的社会，这个社会是由无数有血有肉、有感情、有欲望，凭着激情、目的和计划去追逐自身利益的人们所组成的群体。就个人而言，他的利益和社会的利益是不可能绝对一致的，在许多情况下是对立相反的。就这个意义说，社会是反个体的，个人和社会的矛盾从力量对比上看，社会处于绝对优势的地位，和庞大的社会比较起来，个人之力可说是微不足道。

但这绝不是说，个人对社会无能为力，事实上个人和社会即是对立的又是统一的。个人可以立足于自身与社会的统一

2 / 创造关键术

性，争取社会人们的支持、配合、认同，借助他人之力，使其成为“护卫”个人脱颖而出的基础，最终达到超越他人的目的，进而使软弱渺小的我变成强大不可战胜的我。可见，人不仅借助社会之力独立于自然界，而且还可以独立于社会本身。

不过应该指出，社会并不随随便便地钟情哪一个人，更不会轻易地借力于哪一个人。现实生活中还存在着这样一种情况，“每一个为了使自己能够宽敞自如地生活的人，只要一有可能就去禁止别人的生活。”要想获得社会的理解和支持，就需要一系列的办法和招数，也就是说，在个人与社会处在每一个关键时刻，成功者都能从容地创造出——关键。

世事万千，无论它多么复杂，总会有个因果。这好比古时行船，在船上养着猫，每当海浪和风暴来临之前，猫儿失踪。生活中，吉凶祸福，同样也有先兆。那么，当猫儿失踪的一瞬间，我们就应该创造出决定个人命运的“关键”。

在经济处在不景气的时期，不少人会认为“一切都该结束了！”，而不少人却认为“这是机遇”，是事业成功的开始。因此，掌握有关的社会知识和理论，才是我们观察、认识和创造“关键”的关键，但知识和理论并不等于关键的本身，有不少人终日在知识的海洋里探奇揽胜，寻珍索宝，也只是有知而无识，这些人往往对猫儿失踪的现象无动于衷，创造“关键”的心力上近乎零。不过，同时我们也可以发现，那些在关键时刻能创造出“关键”的人们，很少是没有知识的。就是说，没有知识则很难创造出高超的“关键”，这也许就是不学无术的原初含义吧。

目 录

荐书台

第 1 章 决定你一生成败的“关键”

1. 什么是“关键” (3)
2. “关键”的原则四大重点 (5)
3. 怎样在最初的三分钟内制造出“关键” (7)
4. 国外对“关键”的研究 (10)
5. 蓄势创造“关键”的秘诀 (11)
6. 怎样抓住“关键” (17)
7. 个人资本时代 (21)
8. 个人护卫的时代 (23)

2 / 创造关键术

- 9. 何谓“个人护卫” (24)
- 10. 人生筑梦的“关键” (25)
- 11. 为自己创造积极的思维 (27)

第2章 怎样掌握幸运的“关键”

- 1. 会运用幸运和不会运用幸运的人 (32)
- 2. 怎样利用天候性格学了解幸运 (33)
- 3. 对天候易产生敏感反应型 (34)
- 4. 天候改变商谈技巧也不一样 (36)
- 5. 使凶运变成幸运的“关键” (38)
- 6. 改变心灵规律脱离低潮的“关键” (40)
- 7. 利用“祈祷”的性格改造法 (43)
- 8. 运用新点子的“关键” (45)
- 9. 防患于未然的“关键” (48)
- 10. 突破思维定势的“关键” (50)
- 11. 交益友的“关键” (55)
- 12. 看清时机，掌握好运的“关键” (56)
- 13. 利用名片制造“关键” (58)
- 14. 利用电话制造“关键” (61)
- 15. 持续失败时有效的“符咒” (71)

第3章 怎样掌握相遇机会中的“关键”

1. 具有良好外观特征的“关键” (75)
2. 一落叶知天下秋的“关键” (82)
3. 与工作无关的话题有时非常“关键” (86)
4. 什么叫作单纯接触原理 (87)
5. 在对方未察觉时识破真相的“关键” (88)
6. 保持自己优势的“关键” (89)
7. 怎样掌握机遇的“关键” (95)
8. 跟富人打交道的诀窍 (97)
9. 与他人亲近的秘诀 (99)
10. 怎样看相遇中的“造作” (101)
11. 怎样看相遇中的“相比” (103)
12. 模仿只会使人成为奴才 (104)
13. 抓住对方的小辫子 (105)
14. 人没有圈子是不行的 (107)

第4章 怎样掌握事业中的“关键”

1. “投机业者”的名言集 (109)

4 / 创造关键术

2. 给别人留一点面子的“关键” (116)
3. 瞻前顾后的“关键” (118)
4. 攻克决策者的防线为第一步 (120)
5. “关键”时候多个朋友就等于多条路 (122)
6. 注意名人提拔的“关键” (124)
7. 商务往来谈判获胜的“关键” (125)
8. 突显自己创造舍我其谁的“关键” (132)
9. 选择走第三条路的“关键” (135)
10. 以逆境为师的“关键” (137)
11. 退一步海阔天空的方圆法则 (143)
12. 克服棘手事的“关键” (146)
13. 什么是“痛感”和“快感”的混合 (147)
14. 什么是“手头技术” (149)
15. 当断不断反受其乱 (152)
16. 善用肢体语言的“关键” (155)

第5章 掌握异性相处的“关键”

1. 探索一见钟情的神奇 (157)
2. 开玩笑的心态下所产生的恋情 (159)
3. 何为恋爱的晕光效果 (160)
4. 初次见面看什么地方很“关键” (161)

5. 改善脸的智慧	(161)
6. 认识“风格”的“关键”	(164)
7. 和女性打交道的“关键”	(165)
8. 男性主管与女性属下	(167)
9. 女性主管与男性属下	(169)
10. 善与美的“关键”内涵	(174)

第6章 了解别人的“关键”步骤

1. 怎样通过形体语言了解对方	(176)
2. 装愚也许是最佳的选择	(182)
3. 通过对方无意中说出的话了解本心	(187)
4. 捕捉疑点的“关键”	(188)
5. 知人而交的“关键”	(191)
6. 释疑的“关键”	(194)
7. 利用手碰触的位置来看穿对方的心	(199)
8. 通过握手了解对方的心情	(202)
9. 依照触摸方式了解各种人际关系	(203)
10. 厕所中的观察人法	(205)
11. 贫穷者因贫穷而出“怪论”	(206)

第7章 个人取胜于社会的“关键”

1. 擒贼先擒王的“关键” (210)
2. 征心的“关键” (212)
3. 问为什么？本身就在创造“关键” (215)
4. 寻找个人最佳时机的“关键” (218)
5. 向社会推荐自己的“关键” (221)
6. 为对方着想的“关键” (223)
7. 系统化、组织化、目的化 (226)
8. 巧用矛盾的“关键” (227)
9. 人心不可违的“关键” (231)
10. 使鸡司夜，令狸执鼠的“关键” (235)
11. 切忌以言貌取人的“关键” (237)
12. 借势的“关键” (240)
13. 适可而止的“关键” (241)
14. 已知世界有如沧海一粟 (244)
15. 现代个人理财新观念 (245)
16. 跟人的最高境界 (253)
17. 驾驭需求的价格弹性手段 (254)

第 8 章 可方可园的“关键”术

1. “水清则无鱼”的“关键”奥妙 (256)
2. 见机而行的“关键” (257)
3. 做人须懂得退进的“关键” (258)
4. 借用他人的精神来过自己的日子 (258)
5. 掌握美德与虚荣心之间的界限 (259)
6. 两极化理论 (261)
7. 运用热炉管理法则的“关键” (262)
8. 创造冤家路宽的“关键” (264)
9. 跟难缠者打交道的“关键” (272)
10. 取回失去好运的“关键” (274)
11. 潜意识启发录 (278)
12. 批评对方之前先赞扬很“关键” (280)

后 记

见微知著超越群伦的必胜之论

创 造

天 键 术

不论书中所传达的是一个观念、一个道理或者只是普普通通的一句话，都会激励、启发和护卫你走向成功



只有创造与优秀的人相遇你才会有机会

与

人

做事屡遭失败的人

第一：孤身奋战，缺乏个人护卫

第二：不善于创造与人相遇的机会

第三：没有掌握质疑和释疑的手段

第四：创造“关键”的心力上近乎零

相

遇

第1章 决定你一生成败的“关键”

1 什么是“关键”

通过查字典，解释“关键”这个字眼，大部分都会以“开始”、“起初”来加以说明。其实，关键的原本真正的意义，应该是指获得最重要的时机，才能先发制人。因此，从一定意义上讲，“关键”就是人与人、人与大自然相遇的最初时刻。

例如，刀是个很不可思议的东西，有时，你要快速的挥刀斩杀对方，恐怕无法巧妙的挥出刀，像日本刀，就不是用“力量”来切，而是用“气”来切，以打算切的对方之力量，和自己的力量，巧妙配合而挥刀时，刀才能发挥威力，这个时机，就称为“气”。日本武士道的秘传，重点就在于持刀者“气”的修行。

也就是说，剑道是注重心、气一体化的高超技巧。

其实不只是剑道，与人相处或是工作中的“关键”，也会出现很多类式的情形，可能对方的心和自己的心一体化而互相感动。相信你也拥有很多这种影响一生的感动经验。如果，不

4 /创造关键术

懂得掌握关键的技巧，可能会树敌，也可能会在工作上丧失了机会，甚至可能无法遇到好的异性，而失去结婚的机会。

虽然，如今可说是拥有许多“关键”的时代，但也是掌握关键最辛苦的时代。不过，现代成功的条件，就是如何掌握“关键”，所拥有的最好才能，如果无法掌握运用才能的关键，才能也就毫无用处。不管是再具有魅力、再美丽的女人，如果没有遇到优秀男人的关键，她就很可能平凡度过一生。

对不遇，无法掌握幸运关键，或者随便让幸运溜走的人，大多是认为自己运气不好或自己不行等想法消极的人。

因为，事实上掌握幸运的关键，对任何人都非常公平，它就充斥于大家的四周，只是很多人没有察觉而已。在日常生活当中，拥有许多超乎各位想像的幸运关键，只是人们不知怎样去“活用”而已。

欧洲自古以来，就持续进行“关键的研究”。而与此相比，我国虽对于占卜或人生哲学深表关心，但是，对“关键”的真正研究却很少。

这可能是受到“关键”不是自己创造，而是被给予的想法所影响吧！又或许是因为民族性，认为我们的脸型、语言都完全相同，因此，这些人生活在一起，不必太过注重人际关系或去了解对方，不必多花工夫与对方接触，也能够顺利的生活下去，可能是这种历史因素所造成的背景。

例如，乡下人来到城市生活，不必在语言上辛苦的学习，在接触时，只要看到对方的表情，就能够心意相通。但是，在欧洲、美国的情形又如何呢？由于是各种人种的集合体，因此，许多国家的人，移居在国境内共同生活，不只语言不同，连习惯或脸形都不同，如果不小心谨慎接触对方，你就很可能

会招致损失，甚至还会遇到危险，而避开他人，结果工作也无法进行下去。

与不了解的人一起生活，应该小心谨慎的与对方交往。在买卖交易上，必须学会运用技巧、好好的与对方周旋。因此，与我国相比，欧美对“关键”的研究，抱持兴趣和关心的人较多。

由于经济不断成长，移居海外的国人也增多，到欧美观光、访问的旅行团体也逐年增加，但国人还是受人讨厌。

查其原因，这是因为移居海外的国人，只乐于与当地的同胞交往，而不善于与其他国家的人构通。虽然得到了语言交往的机会，却不懂得如何创造关键。不只是因为对外语没有自信，而是根本不具有能创造关键的功夫所致。因此，要使我国走向国际化，应该要多下工夫，学会创造与他人交往的关键。

2 “关键”的原则——四大重点

虽然每个人都拥有提高人际关系、掌握机会的关键能力，但是，人们通常又都会忽略关键所在的最初三分钟，或四分钟。然而，事情的成与败，往往就出现在这短短的几分钟内。为了要掌握关键，平常的努力和工夫、智慧等都是非常重要的。在日常生活中，虽然会遇到很多的人，但我们都毫不关心的擦肩而过，很少去注意对方。

早上在公司里遇到同事，你会注意他的领带吗？你会注意到女同事今天胸前配戴了什么项练吗？可能你根本看都不去看吧！人类的注意力、观察力，都只会指向自己感兴趣的事物，