

金苹果口袋丛书
JinPingGuoCangShu

出人头地



陕西旅游出版社

金苹果口袋丛书

出人头地

岩声 成锁 家群 编著

陕西旅游出版社

(陕)新登字 012 号

金苹果口袋丛书

出人头地



目录

一、处世出人头地术

自信:成功之本	1
自信的魔力	3
一枚硬币	5
观人之道	6
难得糊涂	8
可爱的愚蠢	9
敬你没商量	9
你就是世界的中心	10
抬高别人的绝招	11
得体的称呼	12
看入对方的眼睛	13
抢得行礼的先机	13
行礼无厚薄	14
下属实可畏	15
让美人先等一会儿	15
雪中送炭三冬暖	17
爱屋及乌	17
八面玲珑大路通	18
求对方为“自己”办事	19





回扣、回扣、回扣.....	19
送礼的技巧.....	21
不露痕迹地抬高自己.....	21
说出不同意见的技巧.....	23
不必交往的那种人.....	23
不要临时抱佛脚.....	24
妒嫉的含义.....	24
急流勇进与急流勇退.....	25
厚黑出人头地术.....	26
求官六字真言.....	27
做官六字真言.....	29

二、情场出人头地术

形形色色的女人们.....	31
从餐厅里的就坐位置判断女性的性格.....	37
从拿话筒的姿式判定女性的性格.....	39
从泳衣看少女的性情.....	40
从眼睛看少女.....	43
耳朵与爱情.....	44
从女性手相看她的爱情态度.....	45
情爱与脚.....	47
小脚与情爱.....	48
乳房与女性体态美.....	49
从装饰品看少女.....	51
从睡姿看少女.....	52
判断女性是否有过情爱体验的方法.....	53
由动作测定女性的性情.....	55
女性动情迹象种种.....	56





女人的暗语	57
憧憬情爱的女性	58
与女人相识的一句话技巧	60
恋爱的忌讳	64
赞美女性的技巧	65
女性流泪、发怒时的应付方法	67
迷人的情调	68
潮流女性	69
掌握主动权	69
“大豆腐”与“大丈夫”	70

三、官场出人头地术

交际时应注意的规则	73
交际的基本技巧	73
交际的原则	75
怎样做自我介绍	76
寒暄的学问	77
握手的艺术	78
让对方觉得你重要的方法	79
做一个忠实的听众	80
怎样增强谈话的效果?	81
怎样结束谈话	82
怎样送客	83
怎样应付难答的问题	84
增强社交能力的方法	85
自嘲的妙用	86
求得别人帮助的奥妙	87
什么是成功的谈判	88





如何进行合作性谈判	89
谈判的艺术	90
与上司相处的出人头地术	92
和上司相处的十项原则	97
赢得上司好感的诀窍	99
如何受下级的欢迎	99
和上司搞好关系的盲点	100
克服晋升的盲点	101
当你受到批评时	104
当你受到轻视时	105
提防品性恶劣的上司	106
公司里面没有朋友	109
上司的圈套	110
赞美的效用	111
会议桌上的你	112
降职时的应付方法	113

四、商场出人头地术

创办公司 ABC	115
创办初期要注意的问题	115
顾客的口味	120
一只铁拳打天下	121
神奇的事业计划书	123
搞好市场分析	125
企业人员金字塔	126
巧妙地任命中坚干部	127
创出“企业形象”	129
稳中求进实高招	131





资金运用的魔力	131
迎接挑战	132
投资三原则	133
投资长短的决定	134
投资风险	135
投资误区	136
投资效益的评估	138
投资人心理状态的容忍限度	139
心动不如行动	140
空手套白狼	141
信义无价	141
合伙打天下	144
勤俭致富	145
怎样掏“上帝”的腰包	146
质量等于生命	148
“赔钱”的奥妙	149
送卒吃车赚钱法	152
用爱心赢得利润的方法	153
微笑的价值	153
广告绝招	155
别具一格的广告方法	156
奇特难忘的广告词	158
时时给顾客量体温	159
抓住顾客的心理	160
善用名人效应	161
高明的推销技巧	163
情感促销法	166
迂回战术	167
角色转换的市场意识	168





时时捕捉信息	169
话留半句忌言多	171
处处留心皆生财	171
独出心裁的生财术	173
神奇的摊位	175
是钉子才能扎进钱眼	176
当退则退好男儿	178
能输才能赢	179
物以稀以贵	180
瞅准时机发大财	181
把握潮流的发财法	183
创造时髦发财法	185
把眼光瞅准女人的钱袋	186





处世出人头地术

自信：成功之本

在出人头地的道路上，不知有多少挫折。很多人就像一颗不能发芽的种子，历尽艰辛，凄凄惨惨走一回，一世光阴皆白费。他们的一生，就像是一颗不结果实的花，自怜自叹，顶多只换来别人对他的几滴冷泪而已。只有那些充满自信的人，历尽风霜终不改，终于成为人生的大赢家。

战国时，苏秦到处自荐，总是失败，生活十分艰苦，但他仍然对自己的能力毫不怀疑，他坚信，自己是有用之才，能否好梦成真，得等机会。以自己的盖世奇才，纵横大国政治舞台的机会也一定会来到。

他先跟随鬼谷先生学习游说术，到各国游说，都没有成功，落魄地回到故乡。衣着破烂，面容憔悴，家里人都笑话他说：

“一般安于命运的人，虽然成不了什么大器，但也能靠自己辛勤的劳动维持生活，养家糊口。而你总是不安份，到处耍嘴皮子当什么说客，如今落得十分狼狈，你还有什么话说？”

苏秦被家人数落，心里十分难受。他也深知，天下当说客的人很多，每个人都想一举成名，但成功的总是





少而又少的几位。一两粒金子能发光，得淘汰掉几万几千粒沙子。竞争是残酷的。很多人年轻时绮丽的梦想，到老时梦已褪色，壮志凋零，过着落魄的生活。并且，如果自己不是那块料，任你付出多大，到头来还不是竹篮打水。

但自己真的不行吗？

不，决不！

他躲在屋里，苦苦自省，并研读藏书。在读到姜太公吕望的《阴符》时，他忽然感觉到，自己一直所苦苦寻求的，正是这本举世无双的奇书！青灯如豆，彻夜长明。他如饥似渴地潜心研究起它来。一年以后，他发明了自己的一套独特的学问：揣摩学。

这是一种从心理学的角度来研究帝王心思的奇妙无比的学问，只要揣摩透帝王的心思，对症下药，自己的意见就可以被接受，飞黄腾达的日子也就随之而来了。

后来他果然获得了巨大的成功，改变了自己的命运，并且影响了战国的历史。

我认识这样一位年轻人，在最初的几年时里，不论做什么事，不论怎样尽心尽力地去做，都一败涂地，无所建树。

有一天，他在教室里听到这样的一句话：“如果你们能有信念，任何人他所相信的一切事，都是可能的事。”他突然领悟到，他所遗失的一件重要东西，就是在他心里没有养成信念，相信自己。

于是，他开始训练自己对每一件事都作积极的想法，养成一个习惯，往好的方面而不是往坏的方面去期望。于是，奇迹发生了，所有的事，对他都发生了转变。后来，果然变得得心应手，名利双收，迅速地成了那一





行的精英之一。他成功的秘密，就在于他具有坚强的自信心，绝对不心存怀疑。以这种充满自信的心境来处事，则能将自己的能力发挥到极限。那些似乎不可能的事，也变得可能。

所以，如果你想成功，不妨每天早晨对自己说：“我要出人头地，我要出人头地！”

自信的魔力

著名心理学家威廉·詹姆斯说：“在开始从事一种成败难卜的工作时，我们的信心，就是事业成功的要素。”

具有信心是最重要的事，他是我们事业成功的要素。

美妙的期望导致圆满的现实，这是绝无二议而且屡试不爽的事实。

若是你抱定信心，尽力而为，你就会发现一切的阻碍都不存在了，事事变得出人意料地得心应手，你与成功相距不远了。人们真正能够尽心尽力去做的事实在少得可怜，所以成功的人也就不多。这也就是一般人总是失败的原因之一。就算没有失败，有的成就也是微乎其微，不足以达到他们的最高境界。

一位女性，由于没有升学，不得已做了直销小姐，这本非她的心愿，所以，一开始做得很没趣味。她自己认为不可能做好，一开始就算准了要失败。有好几次她走到别人家门口时，居然不知道要介绍自己卖的东西，尽管那些东西是既实惠又便宜的。

有一天，一位太太指点她，告诉她那种把事不当事、无精打彩的样子，是不可能成功的。“你满脑子的





消极思想，一定会失败。如果你坚信自己会成功，就一定会成功。你必须把消极的念头抛开，沿街兜售，自食其力，这本来没有什么不好！这样想的话，你就有了新的勇气，新的信心。你再试着做做看。”

她接受了这位太太的建议，每走到一户人家，总先预期着能卖出一项货品，并且，肯定地认为，这项货品一定能够卖得出去。

在她运用了这个原则后，这位女推销员立即充满了全新的勇气，她对自己的能力，有了坚定的信念。果然，销售成绩也大大地提高了！

中国有一则古老的寓言：北山愚公以坚强的信心，将大山移入海中；《新约·马可篇》第11章20节也说：“我实在告诉你们，无论何人对这座山说，你挪开此地投到大海里，他若心里不疑惑，只信他所说的必成，就必能成了。”

具备了自信心，则第有所期，必有所成。东方与西方的信念，是如此巧妙的不谋而合。

有一次，偶然遇到一个久违的朋友，几年不见，他在生意场上混大了，一副大老板的样子。然而，他却心神不宁地对我说：“我的买卖顺当，一切都好，但是，如果一旦失败了，一切就都完了。其实，我对自己并没有多大信心。”他吐了口烟，沮丧地接着说：“我就是不相信自己能把生意谈成。事实上，我简直都快要倒下来了。现在，我已经是快四十的人了，虽然生意目前做得还行，可是输不起呀！快告诉我，我怎样才能对自己有信心呢？”

我说：

“我可以告诉你一个最简单的办法，如果你能马上加以采用，一定能立收奇效。这个办法就是，当你今





天晚上回家上床休息之前，反反复复地念着我告诉你的八个字。在你出去与对手谈判前，也要反复念着这八个字，这样你就可以得到足够的力量，足以应付一切困难！”

“哪八个字？”

我挥笔在他的手心写下：

“自信自强，成功在握！”

……一个月后，他在给我的信中写道：“说真的，当初我从你那儿得到指教时，还半信半疑的呢。后来，我还是依言照做了，结果真的发生了奇迹，产生了奇妙的作用。现在，我真的能够把成功握在手心里了。”

一枚硬币

不论你的处境多么不妙，甚至濒临绝望的边缘，都不及你面对现实的态度来得重要。在我们着手处理一件事时，难免会顾虑到现实环境可能的挫折和失败，在这种情况下，唯有坚定不移、乐观正确的信念才可以使环境改观，一切才能从心所愿，心想事成。

有位将军率军打仗，敌多我少，他发现士兵们有不安的情绪，就把将领们召集到一起，拿起一个硬币说：“一切的事情都由上天决定，现在我就把这枚硬币抛一下，如果是正面朝上，那就说明我们会赢；如果是负面朝上，那么我们就此撤军，取消这次行动。”

说完，他把硬币抛向空中，等它落地时，大家一看，是正面朝上。大家的信心一下子被鼓动起来了，士气大增，结果打了一个十分漂亮的仗。

事后，一位将领对他说：“这次真是老天保佑，让我们打了这个漂亮的仗。”





将军不置可否，微微一笑，说：“自助者，天助之。”之后拿出那枚硬币，把它翻转了过来，这位将领才发现，原来这枚硬币的两面都是正面！

在人生的战场上，每个人都需要这样一枚全是正面的硬币。

观人之道

要想出人头地，必须了解对手，必须洞察别人。可这，却绝非易事。

战国时著名的游说家、政治家韩非子曾有过这样的一番感慨：

“所谓游说的困难，最困难的不是游说人必须具有丰富的知识，不是游说的人必须具有丰富的口才，也不是他身处险境而缺乏勇气的困难。最大的困难在于，了解对方的心，了解对手的真正思想所在。”

只要了解了对方的心，也就成功了一大半。

《孙子兵法》中说：“知己知彼，百战百胜。”这句兵法名言在现代生活中被广泛地应用到各个领域，特别是在研究交涉、说服技巧时，这句话更加显出它的份量来。这可以看作是古今观人法的根本准则。虽然时隔两千余年，可它仍有着穿越时空的巨大力量。

中国古代，孔子和孟子两位先哲也有自己的独特观人法。

孔子主张看一个人，不能简单地听他说些什么，而要观察他的行动，用他的所做所为做为判断标准。而孟子，则主张从人的眼睛来判断，他认为，观察一个人的为人，最简捷的办法是看他的眼睛，没有比眼瞳更诚实的。每一个人的眼瞳都无法隐藏心里的邪恶。





这种方法自有它的道理。但要想具备观察人的眼睛的能力,即具备从眼神中看透人心理的能力,却非一朝一夕之功。只有通过长期的训练,才能做到。据说,精明的律师都很精于此道,只要与你接触,从你的眼神中,就能看透事情的真伪。孔子孟子都是一代大师,都有过漫长而困苦的人生阅历,他们的话无不道理。即使对那些想出人头地的现代人,这种观人法也还有它的意义。

人心难测,只有洞察人心,才能左右逢源,无往而不胜。

在洞察人心时,一个极为有效的辅助方法就是注意观察对方的各种动作,并能及时了解对方各种动作所表达的意思。日本学者多夫辉,曾举出了如何洞察现代人的几个例子:(1)有搔弄头发习惯者多半是神经质,他们对涉及自己的事较敏感;(2)一面说话一面拉着头发的女性,大体上都较为任性。(3)有些人习惯于用们耳朵来表示对别人说话的拦阻。(4)好咬铅笔、指甲或嚼香烟的男性,在性的方面可能尚未成熟。(5)有隐藏自己嘴巴习惯的人,属胆怯而又想顺应社会要求的性格类型。(6)脸上像是被磨擦了一样,出现紫色斑块,表示很自信的人发现了自己的弱点。(7)不断的摇晃,是焦躁的表现。(8)双足不断交叉后又解开,表示不安定。(9)如果女性双足不断地交叉,那就可能意味着对男性怀有强烈的关注了。

美国心理学家艾里·菲德曼博士则对人在烦躁不安时的种种表现作了研究,并作了这样的分析:(1)用嘴咬眼镜、铅笔等。这种人性性格过分内向,好我行我素。有时被人催逼太紧了,也会大发雷霆。(2)用指头拢头发、轻搔面部,或把食指放在嘴唇上。这种人很达观,





碰到不如意的事情也会泰然处之。(3)抚摸或抓下巴。这种人老练，处理问题较理智。(4)两手相互摩擦。这是一个富于表情的人，自己信心强，敢冒风险，决不轻易改弦更张。(5)心不在焉地乱写乱画。这是有创造力的表现。这种人往往慷慨大方，容易与之相处。(6)咬牙切齿。易怒，心胸狭窄，易用感情代替理智。

难得糊涂

中国人推崇“大智若愚”这句话，是很有道理的。“大智”者，胸怀广阔，虚怀若谷，坦坦荡荡，目光远大。对于这种人，人们承认他的才华能力，羡慕和钦佩之余，愿意与之交往。而那些耍弄小聪明的人，虽锋芒毕露，咄咄逼人，给别人形成威胁和压力，人们虽然感到他有一定的聪明才智，却唯恐避之而不及。

成大事者，自然不应受传统观念的束缚，在社会中敢于亮相，敢于表现出自己的才华，但这决不是说你应当处处表现得比别人高出一筹，造成一种“鹤立鸡群”的印象，如果这样，那么在升迁之途上就会处处碰壁，步步掣肘。

处在升迁之途中，到处都面临着竞争，要尽量避免障碍和阻力，在必须与环境的协调中保持生存。有限表露正是升迁者大智若愚的一种重要手段。有限表露，首先意味着你所显示的才华和能力，是有一定的优势的潜力的。你大可不必生怕别人不知道自己潜力有多大，能力有多强而在内心里孤芳自赏，更不可在行为上锋芒毕露。特别是当你作为一个下级，处处表现得比上司高明，就会使你自己的升迁之路充满了阻碍。同时，如果你本来已经受到人们的重视，甚至已受到戒备，就

