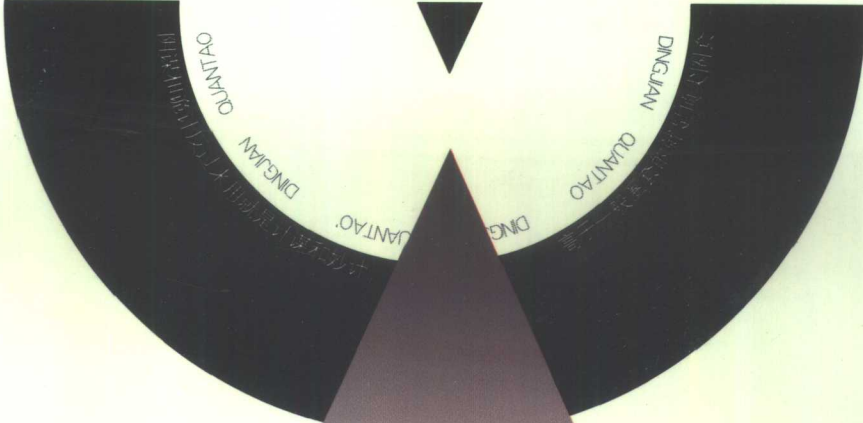




顶尖圈套

DINGJIAN QUANTAO

看上去很美，听上去很甜，
走进去却很苦，这就是顶尖圈套。
步步设营，一环扣一环，一网连一网，
在圈套的旋风里无人能逃。
阴谋和诡计反过来用就是计谋和妙计，
高于一般圈套的就是顶尖圈套。

刘燕 编著

中国盲文出版社



顶尖圈套

DING JIAN QUAN TAO

刘 燕 编著

中国盲文出版社

顶尖圈套

DINGJIAN QUANTAO

刘 燕 编著

中国盲文出版社

图书在版编目(CIP)数据

顶尖圈套/刘燕编著. —北京:中国盲文出版社,
2001.11

ISBN 7-5002-1581-9

I. 顶… II. 刘… III. 人间交往—普及读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 080343 号

顶 尖 圈 套

编 著:刘 燕

出版发行:中国盲文出版社
社 址:北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号
邮政编码:100072
电 话:(010)83895214 83895215

印 刷:香河县计庄金泉印刷厂
经 销:新华书店

开 本:850×1168 1/32
字 数:250 千字
印 张:11
印 数:3000 册
版 次:2001 年 11 月第 1 版 2001 年 11 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-5002-1581-9 / C·10
定 价:21.80 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有 侵权必究
印装错误可随时退换

序 言

那些看起来很美，听起来很甜，走进去却很苦的往往是圈套。它一环扣一环，一网连一网，一切尽在谋算之中，让人们无路可逃。这就是圈套赋予的神秘力量。

说到圈套，就有人想到陷阱，想到害人不浅的骗局。首先申明，此圈套非彼圈套。我们所谓之圈套，讲的是高明的计谋、策略、谋划等，是上上之圈套，即顶尖圈套。顶尖圈套不是用来害人的，是用来运筹帷幄成就正业的，是用来表明自己的超人智慧进而达到让双方皆大欢喜的双赢之策。

现代生活中陷阱很多，我们必须用我们的火眼金睛识破对方，进而撒下我们自己的天罗地网把对方牢牢套住，这就是顶尖圈套的威力。

顶尖圈套不仅可用作识骗防骗的工具，还可用来防身和攻击。在说话时，我们可以预设一些问题，这些问题往往是对方没有考虑到和意识到的东西，一旦双方交锋，给对方以出其不意地攻击，进而让其自落“天网”而不自觉。尤其是在商务谈判时，预设一些高

明的“圈套”必不可少，诱敌深入，层层紧逼，让对方不得不按照你的意思签约、交易。在管人、用人、求人方面，也得讲究策略。人是一种特别的生命形态，只有人能设圈套，也只有人中圈套，在人事管理方面，这方面的“圈套”尤显重要了。当然，此上所谈圈套绝对不是陷阱，而是谋略。

本书从商圈高招、谈判中的圈套、透视圈套防小人、说服人的登顶之术等方面谈起，深入浅出，夹叙夹议，一个个鲜活的故事展现眼前，实可让你大开“圈”界。

编 者

2001年10月31日



看上去很美，听上去很甜，
走进去却很苦，这就是顶尖圈套。
步步设营，一环扣一环，一网连一网，
在圈套的旋风里无人能逃。
阴谋和诡计反过来用就是计谋和妙计，
高于一般圈套的就是顶尖圈套。

目 录

第一章 商圈高招

商场如战场,没有好的计谋和营销策略,注定只会失败。

不懂得在商圈中巧妙运用圈套的人,亦难成为赢家。若想成为商圈名流,那就先努力成为一个圈套高手吧!

- ☐ 妙用广告,制造“紧俏”/ 3
- ☐ 数据王牌,深信不疑/ 5
- ☐ 互惠互利,谋求双赢/ 7
- ☐ 福祸相倚,审时度势/ 8
- ☐ “红脸关公”巧换“绿色巨人”/ 10
- ☐ 巧“丢”金戒指/ 12
- ☐ 欲擒故纵,吊人胃口/ 15
- ☐ 非常十招,拓展营销/ 17
- ☐ 巧用电话号码/ 21
- ☐ 用小鱼钓大鱼/ 24
- ☐ 美女图的价值/ 25
- ☐ 气球让“双汇”名扬天下/ 26
- ☐ 精心馈赠,制造新闻/ 29

- ☐ 成功偏爱独行侠/ 32
- ☐ 眼观六路,平衡投资/ 33
- ☐ 打造名牌效应/ 35
- ☐ 彩礼越多,闺女越好嫁/ 41
- ☐ 多加个“0”的销售圈套/ 42

第二章 谈判中的圈套

一次谈判的成败,可关乎一个国家的荣辱、民族的兴衰和商业贸易的成败。我们必须重视谈判的作用,努力锻炼自己的谈判才能。我们不仅要才思敏捷和熟练驾驭语言,而且要注重谈判中圈套的应用。

- ☐ 煞费心机,巧设圈套/ 53
- ☐ 迂回谈判,洞悉先机/ 55
- ☐ 营造紧张的氛围/ 60
- ☐ 巧藏锋芒,含而不露/ 64
- ☐ 循循善诱,步步进逼/ 65
- ☐ 长于虚拟,无中生有/ 68
- ☐ 学会抬举,不吝恭维/ 70
- ☐ 谈判中的激将之法/ 72
- ☐ 黑脸白脸换着演/ 74
- ☐ 提前鸣金收兵/ 77
- ☐ 不妨做一次小人/ 80
- ☐ 该放手时就放手/ 83

第三章 透视圈套防小人

“害人之心不可有，防人之心不可无”。在这个纷繁复杂的社会里，人心叵测，你必须学会如何认识、防备、对付小人，惟其如此才能在这个社会上立足，才能事业有成。

- ☐ 预知行情，方可不败/ 89
- ☐ 不见真佛不烧香/ 93
- ☐ 巧防伪君子的高招/ 97
- ☐ 抓住小人的弱点/ 102
- ☐ 巧妙周旋，暗中谋划/ 108
- ☐ 妙揭小人谎言/ 113
- ☐ 防备别人宰熟/ 119

第四章 以毒攻毒“圈”小人

在生活 and 工作中，我们不得不去对付一些小人的。他们虽然道德低下，但往往智过君子，不容易对付。其实对付他们是有高招的，关键是你懂得怎样用好你的“圈套”。

- ☐ 以喻明理，巧妙说服/ 123
- ☐ 明修栈道，暗渡陈仓/ 125
- ☐ 引蛇出洞，痛打七寸/ 127
- ☐ 利用矛盾，出奇制胜/ 130
- ☐ 以毒攻毒/ 133
- ☐ 先打领头鸟/ 136

- ☐ 谋略先行,攻心为上/ 138
- ☐ 施苦肉计,舍小求大/ 142
- ☐ 自食其果/ 145
- ☐ 顺手牵羊,借刀杀人/ 148
- ☐ 吃小亏能占大便宜/ 151
- ☐ 借力打力,将计就计/ 155
- ☐ 扯虎皮作大旗/ 158

第五章 辩论中的圈套应用

古人说“一人之辩,重于九鼎之宝”,可见论辩的重要性,无论你是否重视这种语言交流形式,它都客观存在着,存在于我们的生活之中。如果你想在辩论中赢得先机,占据主动,就必须深入地研究辩论的诀窍,掌握其中的技巧和圈套的应用。本章采用鲜活的事例和独到的评论相结合,向你阐释辩论高招。

- ☐ 满足对方的自尊心理/ 165
- ☐ 利用对方的怯阵心理/ 167
- ☐ 弱化对方的逆反心理/ 168
- ☐ 平衡对方的挫折心理/ 169
- ☐ 揭穿对方的狡赖心理/ 170
- ☐ 引蛇出洞,欲擒故纵/ 171
- ☐ 激将之法,欲抑先扬/ 172
- ☐ “推——推——拉”术/ 175
- ☐ 权威压服法/ 179
- ☐ 先承后转,抚中藏刺/ 180

- ☐ 以柔克刚法/ 183
- ☐ 把握先机,先发制人/ 185
- ☐ 雄辩迎战雄辩/ 187
- ☐ 事实迎战诡辩/ 191
- ☐ 雄辩迎战诡辩/ 194
- ☐ 诡辩迎战诡辩/ 196
- ☐ 诡辩迎战雄辩/ 198

第六章 交际中的厚黑术

所谓厚黑术,就是一种德智并用的处世哲学。厚,就是厚德、修养;黑,并不是黑心、奸诈,而是策略的应用。

做人无德,就会到处树敌,四面碰壁。处世无智,则会软弱可欺,毫无能耐。惟有德智并用,才是能者之举。

-
- ☐ 诚信是个大圈套/ 205
 - ☐ 小不忍则乱大谋/ 210
 - ☐ 借势而行的圈套/ 219
 - ☐ 欲擒故纵之妙计/ 225
 - ☐ 成大事者应善于表演/ 232

第七章 求人、用人、管人的谋略

人们常说:“画虎画皮难画骨,知人知面不知心。”因为人心难测,因此,又有人用“叵测”来形容。

成大事者,必有贤人辅佐,必是兼有一双识人慧眼的伯乐。

求人、用人、管人,是每个人都必须具备的本领,是打造事业的必修课。

-
- ☐ “强劲”的枕边风/ 243
 - ☐ 眼泪击倒拿破仑/ 248
 - ☐ 男人的眼泪更有用/ 250
 - ☐ 诸葛亮巧激孙权共抗曹/ 252
 - ☐ “激将”远胜“劝将”/ 255
 - ☐ 巧妙拉关系/ 259
 - ☐ 路易十四巧投“糖衣炮弹”/ 261
 - ☐ 商人巧骗郑板桥/ 262
 - ☐ 政客搓麻得官做/ 265
 - ☐ 知人善任/ 268
 - ☐ 求贤若渴笼络人才/ 270
 - ☐ 善于抓住下属的心/ 271
 - ☐ 宰相肚里能撑船/ 274
 - ☐ 领导者应能识人、用人/ 278
 - ☐ 不可因私滥公/ 280
 - ☐ 爷爷莫要管孙子/ 282
 - ☐ 用人要得当/ 284
 - ☐ 以德服人,德才相济/ 285
 - ☐ 注意待人接物的一些细节/ 287
 - ☐ 注重你的仪表/ 289
 - ☐ 大人物大目标/ 291
 - ☐ 王者的风范/ 293
 - ☐ 掌大局者需临危不乱/ 294
 - ☐ 领导者应使人尽其才/ 295

- ☐ 领导者应能用人不疑,疑人不用/ 300
- ☐ 领导者应赏惩分明/ 302

第八章 说服人的登顶之术

君王乃真命天子,非一般人所能比也,要说服他们非等闲之事。只有讲究策略,注重方式、方法,预设一个个“圈套”才能请“君”入瓮,达到谏君的目的。

- ☐ 顺水推舟/ 309
- ☐ 假借九鼎/ 311
- ☐ 巧循善诱/ 313
- ☐ 亦庄亦谐/ 315
- ☐ 亦褒亦贬/ 319
- ☐ 妙喻说理/ 323
- ☐ 无中生有/ 326
- ☐ 由此及彼/ 327
- ☐ 避实就虚/ 330
- ☐ 抛砖引玉/ 333
- ☐ 变中明理/ 335
- ☐ 诱敌深入/ 337

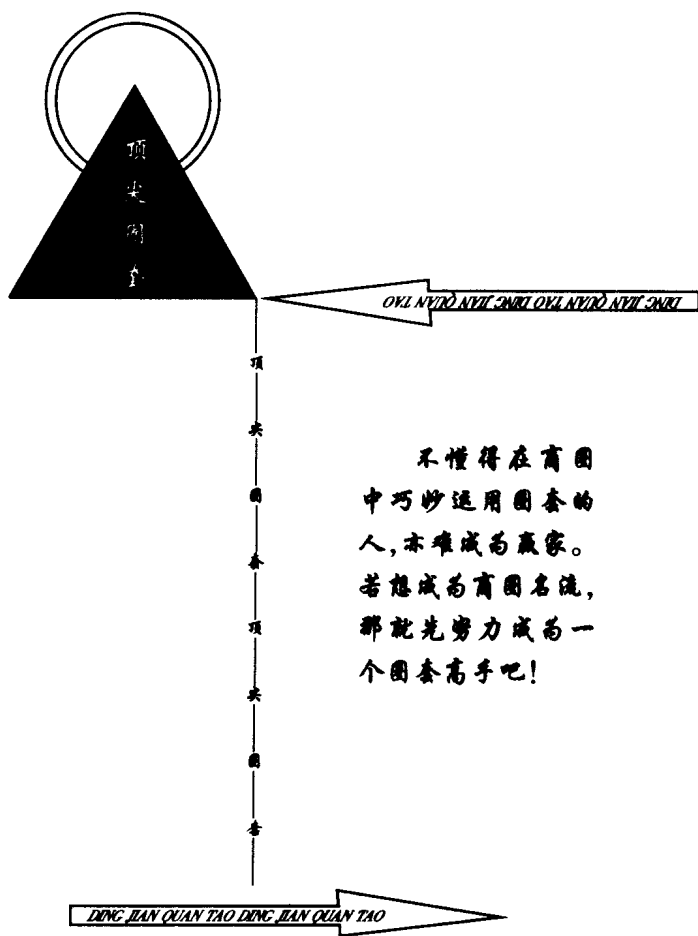
第 1 章

商 圈 高 招

中国人常说“无商不奸”，也说“买的没有卖的精”。自古以来，清高的中国人就把商业划为下九流之列，“奸商”之恶名流传了几千年。这是古之看法。

如今，商场如战场，没有好的计谋和营销策略，注定只会失败。

不懂得在商圈中巧妙运用圈套的人，亦难成为赢家。若想成为商圈名流，那就先努力成为一个圈套高手吧！



□ 妙用广告，制造“紧俏”

广告是近些年的新生事物，只要我们打开电视、报纸，映入眼帘的都是铺天盖地的广告。可见商家们还是很看重广告这张王牌的。但是要把广告做得精，却不是很容易的事。

领带大王曾宪梓一直非常重视产品的广告宣传，而且十分注重广告艺术。他认为好的广告事半功倍，反之则事倍而功半。

大名鼎鼎的“金利来”领带最初是在一个简陋的小作坊里生产的，但它最终堂而皇之地走进了大雅之堂，跻身名牌之列，靠的就是过硬的质量和别出心裁的广告宣传。