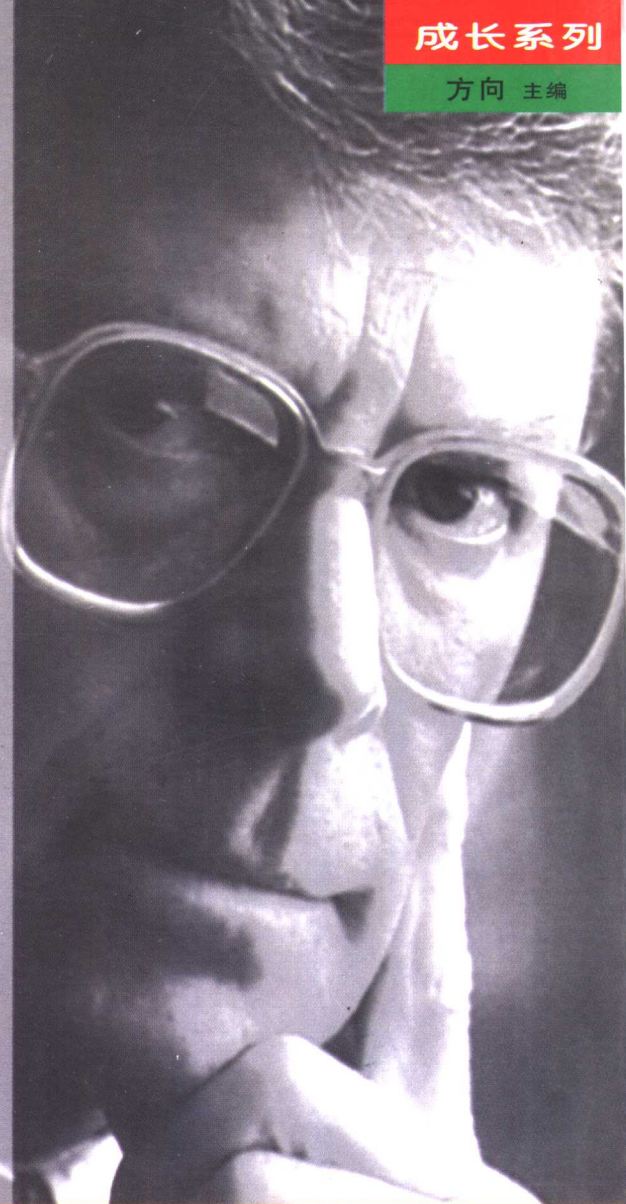


成长系列

方向 主编



人生 战术

塑造强者中的强者，成就你的传奇人生

LIFE STRATEGICS

王宗岐 等 编著



吉林人民出版社

因为人生没有机会让你修改病句，所以人生是管理的，而不是治疗的

REN SHENG ZHAN SHU

人生战术

王宗岐

林 伟 张香久 / 编

吉林人民出版社

(吉)新登字 01 号

人生战术

编 著	王宗岐 林 伟 张香久		
责任编辑	吴兰萍	封面设计	王晓庆
责任校对	魏丽娜	版式设计	杨利伟

出 版 者 吉林人民出版社
(长春市人民大街 124 号 邮编 130021)

发 行 者 吉林人民出版社

制 版 远流图文工作室(电话:024-22931003)

印 刷 者 沈阳市第二印刷厂

开 本 850 × 1168 1/32

印 张 11.5

字 数 250 千字

版 次 2001 年 9 月第 1 版

印 次 2001 年 9 月第 1 次印刷

印 数 1 - 10 000 册

标准书号 ISBN 7 - 206 - 03795 - X/B·127

定 价 19.80 元

如图书有印装质量问题,请与承印工厂联系。

NAT50/05

从今天开始……

从你的日常生活中稍稍退出一小步，到海边、树林、高山去走一走。这样你将观察到自然的神秘、广阔和丰富。在自然的怀抱中，你认真地问问自己：

“现在我在做着什么？”

“正在向何处去？”

“想做一个什么样的人？”

在透彻地分析了自己的同时，发现原来低估了自己所拥有的潜在能力。

当你清楚地认识了自己的潜在力，感觉到了自己的价值，相信自己负有使命的时候，你就会感到，你希望前进的愿望已经在由你身体力行。你正在实现自己的愿望。

从此，停止那些欺骗自己的行动。那种“事未开始先已恐慌”的现象应该停止了，应更强烈的意识“自己的愿

望”，把自己的志气鼓得更高。同时不仅给自己，还要给亲友们带来希望，唤起热情。

从创造理想的自我到支配现实的自我之间，反复不懈地训练，给自己的“潜意识的自动机”设立一个高目标。这样，你的实际行动和作风就会自动地向这个目标的水准靠拢。

具体的想象 + 确信自我 = 实现

这个方程式是生活中无处不通用的“成功定理”。

人生的道路变化多端。胜利的“方向盘”应该如何把握？遗传因子和幼儿早期的环境是无法改变的，然而接受方式却是可以改变的。

世界观宽广的人，应该知道人生中最有价值的是什么。在家庭、工作、邻里、社会、国内、世界上所有的人甚至宇宙间所有生命体中，你都应显示出自己是身心健康的优胜者。你要让所有人都尊敬你。自己成功的同时，也向他人伸出援助的手以助他一臂之力。任何时候都不向他人夺取，而是把他人的利益挂在心上，怀着大家共同成功的美好心绪，让实现目标的迫切心情一刻也不松弛。一切必须从现在做起！

学习积极的生活方式，让自己的人生更健康，更洋溢乐趣，更富于价值。

选择一条成功的捷径，即使从今天开始，也不算晚。

目 录

从今天开始……

第一章 获得好感 树立形象

在社交场合中，每个人都希望给别人留下好印象，其实这不难做到。

自我介绍，名字要特别强调……002

有效握手的七个原则……002

牢记别人姓名的方法……003

第一次见面后就让对方记得你……003

不可忽略的 21 条原则……004

视线接触并用眼睛沟通……006

商业场合与他人接触的注意事项……008

频繁接触是赢得对方信赖的关键……009

社会关系是烘托你的“光环”……009

相距 50 厘米能给对方留下好印象……010

所配戴的饰物要精美、协调……011

- 黑暗有助于情感的交流……012
- 与人共同进餐时，点菜不可犹豫不决……013
- 尽量站在对方的角度看问题……013
- 谈论使对方值得骄傲的事情……014
- 说服他人而不破坏好感的原则……015
- 初次见面最好面对同一方向交谈……017
- 制造自然接近对方身体的机会……017
- 不论是出差或旅游，为同事或上司带些土特产……018
- 与长辈交谈时，多涉及他的青年时代……018
- 良好的告别，可将留给对方的坏印象改变……019
- 对自己不利的事直接说出重点……020
- 道歉的程度应超过对方的期待……021
- 笑傲江湖 36 招之序……023

第二章 积极能干 自我表现

要使自身能力获得他人的认同，关键在于如何将积极能干的形象展示给他人，这就需要本章节的“自我表现术”。

- 为自己编织一幅宏伟的蓝图……026
- 深呼吸后再回答问题……027

坐在椅子上时，浅坐的姿势会令人感到有积极性……	027
将上司所下的命令复诵一遍……	028
向上司报告工作时，先说结论……	029
会议结束时，把先前的发言集中整理……	030
频繁地接打电话，别人会觉得你很能干……	031
事先预告最坏的情况……	031
谈话时先说明自己有几个主题……	032
把要点归纳成三点……	033
使用尾数精确的数字……	033
先翻阅备忘录再敲定约定时间……	034
无意中让人看到你写满了人名的通讯录……	034
对没有自信的事，使用断定型说法……	035
坐下来后保持挺胸的姿势……	036
比别人抢先听电话……	037
将袖子卷起来……	037
只要有一点比别人强，别人看你的眼光就会不同……	037
每一件事都在 3 分钟内说完……	038
不论文章或说话都要简短……	039
背光站着说话……	039
穿上华丽、活泼的服装，让情绪开朗、明亮……	040
有意识地暂停保证你不会被忽略……	041
大声讲话是自信的体现……	042

昂首走路会在潜意识中树立勇气……043

丰富自己的表情……044

笑傲江湖 36 招之 1 ~ 3……045

第三章 交朋处友 讲究分寸

人生得一知己足矣！欲得，先让对方认识、了解、熟悉自己，只有双方都以诚相待，讲究交朋处友的分寸，才能互为知己。

邀约女同事……048

安慰被开除的女性朋友……049

认识多年的女友为感情困扰来找你商量……050

探寻女友是否参加聚会的真正意思……051

三男两女的聚会，其中一男表示要先离去……052

女友透露最近塑身成功……053

难得约会，女友却心情不佳，话也不多……053

对于性情不错但过于主动的女孩……055

虽没证据，但感觉女友似乎对自己不忠……056

女友打电话来取消约会……057

女友说和女性一起出游，事实上却有男有女……058

约会时女友陈述前任男友的缺点……059

向自己的女友暗示，对好朋友的女友印象不佳……	060
朋友交上自己暗恋的女孩……	060
梦想和女友感情进一步发展……	061
有人打女友的歪脑筋……	063
因另结新欢而打算与交往中的女友分手……	064
不知何时自己的女友被朋友抢走……	065
失恋后与熟识的女性谈起分手的女友……	066
拥有许多沟通无碍的异性友人……	067
明知造成困扰，仍强拉着朋友倾吐被女友甩掉的怨言……	068
回忆分手方式令人难堪的恋爱经历……	069
对于酸溜溜的“祝福”……	070
回想昨晚功亏一篑的约会……	071
明知现实可能性不大，仍承诺双方以后的关系……	072
谈论激情但保持相当程度节制的有色话题……	073
帮朋友垫香烟钱，对方却忘得一干二净……	074
对总是欠钱不还的家伙……	075
感情泛泛的朋友邀约……	076
他人夸赞自己的收入、爱车、物品或住宅时……	077
当着崇拜某偶像的友人的面， 表现出批判这位偶像的态度……	078
领到打工工资，朋友乘机敲竹杠……	079
面对背地里说自己坏话的人……	080

因不想与部分成员同行，对友人的邀约提不起兴趣……081

半夜朋友打电话来邀约饮酒作乐……082

将心爱的车子借给朋友，却被撞得面目皆非……083

笑傲江湖 36 招之 4 ~ 6……085

第四章 应聘面试，脱颖而出

在当今社会，“跳槽”已不是什么新鲜事，面对越来越多的应聘面试，关键在于怎样充分展示自我，而于众多应聘者中脱颖而出。

着装要整洁，但不要过于出众……088

担心害怕时，尽量多带些自己熟悉的东西……088

最好独自前往面试……089

等待面试时，最好读一本没有读完的书……090

不要过于谦虚……090

对于任何一个主试者的提问都应一视同仁……091

介绍一些招聘单位所希望有的经历……092

至少要显示出你的三个以上优点……092

在面试前记下一些可能用到的统计数字……093

对专横的主试者，需要表现出个性……094

对年轻的主试者一定不要掉以轻心……094

对于愿意做什么工作,最好不要回答得过于具体·····	095
夸大的言辞被识破时,与其遮掩,不如痛快承认·····	096
对于业余爱好的策略回答·····	096
遇到实在不会的问题,一定要坦率承认·····	097
提出问题时要简明、有分寸·····	098
女性面试的成败在于风度·····	098
招聘单位往往喜欢爱运动的人·····	099
受到质问时,应暂停一下再回答·····	100
将本身的特点缩小集中到三点之内·····	100
崇拜的偶像要尽量选择著名的人物·····	101
笑傲江湖 36 招之 7 ~ 9·····	103

第五章 言语生动 巧舌如簧

为什么同样的内容由于表述者不同而使听众有迥异的反映?注意语言的技巧往往有事半功倍的效果。

将自己熟悉的事作为话题·····	106
激情会使话题更加生动·····	106
限制话题要涉及的范围·····	107
“照本宣科”会束缚我们的舌头·····	108

- 使听众成为你的伙伴……109
- 较慢的说话速度有助于听众的理解……110
- 3 分钟的演说辞最恰当……111
- 任何的集会均应尽量出席……112
- 抓住使人感兴趣的话题……112
- 开始十句话胜过后面百句话……114
- 密切注意听众反应，随时校正方法……115
- 运用形象、生动的手段吸引听众注意……116
- 逗笑的方法要恰当得体……116
- 不落窠臼的八项原则……117
- 留下余韵是最聪明的做法……118
- 让对方产生期待感的开场白，容易招致反效果……118
- 说话时最好看着对方的眼睛……119
- 低与稳的语调易于被接受……119
- 否定意味着强烈的肯定……120
- 越简洁越重要……121
- 倒置谈话顺序以加强印象……122
- 说话传递感情……123
- 说话的视觉性……124
- 注意听……125
- 笑傲江湖 36 招之 10 ~ 12……127

第六章 谈判桌前 稳操胜券

商场如战场，商业谈判正是“短兵交接”

的时刻，它的成功无疑是一个人能力的最直接表现。

谈判人员最重要的品质……130

推销你的观点……131

间接的信息渠道……132

好的谈判者不该有希望讨人喜欢的想法……133

使对方措手不及……134

用施放烟幕的战术来干扰对方……135

用得体的借口使谈判搁浅……136

通过疲劳战术来拖垮对手……136

暂时休会的战术……137

取得有利地位时不喜形于色……138

假装糊涂有时也很有效……138

想办法赢得时间思考……139

让对方觉得你的让步来之不易……140

谈判中出现僵局时的对策……142

把你放在我的位置上……143

拒绝回答的技巧……144

值得记住的 13 种说服对方的技巧……145

确定能让买主购买的最后期限……147

11 条成交之路……148

不想成交——有意拖延……150

对价格上下调整的对策……151

如何对待虚假报价……152

最终报价的对策……154

退让的行为准则……155

理想的让步方式……156

什么都不损失的让步……157

“要就要，不要就拉倒”的对策……158

卖方对买主哭穷战术的对策……159

推销员也可利用哭穷战术……160

笑傲江湖 36 招之 13 ~ 15……162

第七章 内心世界 一目了然

人的一举一动都是其内心的映射。只要我们稍加留意，不难洞悉其丰富的内心世界。

打招呼或问候是对他人的最初了解……166

根据坐姿洞察对方心理……167

眼睛是心灵的窗户·····	168
一举一动无不是人们内心的映射·····	169
癖性是一个人最具特色的反映·····	170
人如其表没有错·····	172
根据话题洞察对方心理·····	173
根据说话方式洞察对方心理·····	174
根据嗜好品洞察对方心理·····	176
根据玩物和用品洞察对方心理·····	177
根据生活方式或生活环境洞察对方心理·····	178
根据工作方式洞察对方性格·····	178
根据错误洞察对方心理·····	179
根据趣味洞察对方心理·····	180
根据用钱方式洞察对方心理·····	181
胜负时候的态度往往是其内心的真实体现·····	182
笑傲江湖 36 招之 16 ~ 18·····	183

第八章 与人周旋 制胜妙计

无论在哪儿总会遇到令人讨厌的家伙，与其被动受其左右，不如先发制人。

闪避质问并削弱对方的气势·····	186
-------------------	-----

- 不明确指出对方什么地方不对……187
- 反复攻击对方出现的小差错……188
- 对于对方条理清晰的谈话，要求他谈更具体的例子……189
- 想方设法打击对方，使其丧失心理斗志……190
- 对滔滔不绝的人，必须设法打断其思维的逻辑……191
- 给予最后通牒会使优柔寡断者下定决心……191
- 强调注意事项时，对方反而紧张……192
- 依靠耐心与居于优势地位的对手周旋……194
- 对于喜欢高谈阔论者，设法分散其注意力……195
- 不伤害自尊的话会使批评变得乐于接受……195
- 态度的对比反差常使对手内心动摇……197
- 能干的人做不具挑战性的工作，能力将随之降低……197
- 想立即中止对方谈话时，
- 要将视线从对方身上转移至别处……198
- 否定对方的强项，可以使对方在心理上处于劣势……199
- 跳开原来的话题，给对方出其不意的一击……200
- 让对方坐硬的椅子……201
- 背光而坐，会感觉到自己的形象比实际要大……202
- 将和自己有较亲密关系的人隐藏起来……203
- 要拒绝对方时，选择傍晚时间……204
- 让对方坐在正中间，动摇他的安定感……205
- 利用小道具作为打断对方话题的助手……205