

自我发展报告

点子的赢家的 10种新思维

DIANZI YINGJIA DE 10 ZHONG XINSIWEI

思维 / 新思维 / 全盘致胜 / 点子变赢家
迷津 / 点迷津 / 竞出技能 / 智慧变财富

● 赵修琴 ● 代凯军 / 著

中国物资出版社



自我发展报告

点子赢家的 10种新思维

【加拿大】唐纳德·M. 坎普 著 王 磊 译

【加】唐纳德·M. 坎普 / 文 王磊 / 译

《点子赢家》系列丛书之《点子赢家的10种新思维》

● 唐纳德·M. 坎普 著

王磊 译



10 ZHONG XINGSIWEI

点子赢家 的10种新思维

点子就是生存的技能
点子就是创新的财富

赵修琴 代凯军/著

中国物资出版社

图书在版编目(CIP)数据

自我发展报告:点子赢家的10种新思维/赵修琴/代凯军著. -
北京:中国物资出版社,1999.7

ISBN 7-5047-1618-9

I. 自… II. ①赵… ②代… III. 人间关系 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 13328 号

点子赢家的10种新思维

赵修琴 代凯军 著

*

中国物资出版社出版

(北京市西城区月坛北街25号 邮编100834)

全国新华书店经销

北京白河印刷厂印刷

*

开本:850×1168毫米 1/32 印张:35.5 字数:868千字

1999年7月第1版 1999年7月第1次印刷

印数:1-5000册 全套定价:59.40元(共三册)

ISBN 7-5047-1618-9/Z·0095

本书如有印装质量问题,请与出版社联系

致读者：

“好的书是被好的读者造成的”这是爱默生说过的一句话。这也是本书作者一直尽力追求的目标。只想了解几个观点的读者不可小看这本书，本书是为有强烈渴求改进人际关系的人，获取事业成功并愿意为所述的方法技巧去做实验的人而写的。

对广大读者而言，有效的做人点子来得实属不易，因为早年缺乏这种训练，很多人是在尝试与错误中成长起来的。成功对他们来说真是太遥远了，本书的目的就是为拉近这种距离。因为这些点子技巧已被成千上万的人在日常生活使用或正在使用，并取得了非常好的效果。其中有些点子是随着现代生活变化而产生的，是全新的做人技巧，是创造性人生必备的工具。大家得到的第一感觉是：“这些点子不是财富，但胜过财富。”

我们应该庆幸自己生活在改革大潮汹涌澎湃的年代，在这种既有机遇又有挑战的环境下，大家更应该努力地学习和使用这些做人的点子，使之成为营造幸福美满生活的有力武器。

代凯军

序 言

做人真的有什么点子吗？《点子赢家的 10 种新思维》看来是颇易引起争议的书名，但大家看后会发出会心的微笑，因为这实在是一本教人“做人”的一本书。千万不要把《点子赢家的 10 种新思维》归于心理学或高深莫测的策略中去，它只是现代卓越人非读不可的修身工具书，它力图解开做人——这门千百年来一直艰深莫测的谜底。

不是每个人都具有左右逢源的魅力，练习加上自信，再运用一些点子，会使你深得交际的奥妙。我们常看到许多政治人物，在媒体上表现得出色大方，沉稳自信。这得益于他们长时间的磨炼和技巧的运用。《点子赢家的 10 种新思维》就是这样的工具，多学多练，自然就熟能生巧。

回顾我们五千年的中华民族史，做人的道理实在是很多，但都是道理而不是技巧，这可能是由于我们的先人长于综合而拙于分析，故而喜欢抽象理论上的东西。可是我们在改革开放中成长起来的一代人，其做人方略已经在传统的基础上推陈出新了。那种在四书五经中寻求做人道理的时代已经一去不复返了。

期望上司，父母，师长，同事接受你吗？了解已经是很困难了。还谈接受？反过来说，你了解他们，你接受他们吗？为自己顺从的性格，好似皮球踢来踢去，你感到苦恼吗？为自己倔强的个性，处处受排挤而感到愤怒吗？为自己是有耳无嘴的乖孩子，好部下而想赶快媳妇熬成婆的焦急心情吗？

哪里有不卑不亢的做人方法呢？

驭繁于简的说理和生活化的实例，将能帮助你实现做人目标。轻松的技巧点子，将能帮你找到做人的方法。愿朋友们成功是本书的唯一心愿。

恒 忠

1999年5月26日

目 录

第一篇 认识做人的点子

做人的三种基本态度	3
一、做人，点子重要但不是一切	3
二、理解真诚	4
三、非占有的爱	5
四、共同的感觉	7
五、本节结束语	7
沟通：湍急河流上的大桥	8
一、沟通的模式	8
二、莫非定律的应用	8
三、寂寞：隐形杀手	9
四、你必须改进，你也能改进	10
五、本节结束语	11
沟通的不良倾向	12
一、沟通的障碍	12
二、什么是沟通的障碍	13

三、为何这些障碍容易引起不愉快	14
四、本节结束语	18

第二篇 左右对方情绪的点子

一、故意显露笨拙的一面，使对方产生优越感	21
二、故意表现出憨直的一面，反而会使人名气大增	22
三、寻找共同的“痛苦”经历，使对方有“志同道合”的感觉	24
四、面对同一障碍时，彼此会产生好感	25
五、让对方感到恐怖，他就会对你产生依赖感	26
六、唤起对方需要“协助者”的心理，就可以征服对方	27
七、以“利益”来唤起对方的关心	28
八、找到对方关心的事情，再设法与自己的目的融合在一起	29
九、出乎对方所料，可刺激他想了解更多	30
十、创造意外的效果，有时可以夸张一些	31
十一、先声夺人，必能引起对方兴趣	32
十二、语言、打扮、手语都可取得“初发效果”	34
十三、故意沉默不语，使对方惶恐不安	34
十四、缩小空间，也会缩小彼此心灵间的距离	36
十五、只要坐在一起，就可以消除彼此间的警戒心理	38
十六、直呼对方姓名，彼此会有一种一体感	40
十七、尽量不说“你”、“你们”，而用“我们”	41
十八、公开自己的隐私，使他人产生亲切感	43
十九、说些自家的私事，可使对方疏忽大意	44
二十、洗耳恭听是消除对方不满的一贴良药	46
二十一、让对方尽情发泄后，他自然就能接受原来反感的事情	47
二十二、表现出“委屈”的卑下姿态，就能消除对方的反感	48

二十三、谈谈自己的失败经历，可消除对方的全部武装	50
二十四、先肯定对方的优点，以减少其反感	51
二十五、维护对方的自尊心，不要“落井下石”	52
二十六、对方不安时，可以假设一个理由使他去“看一下”	54
二十七、用“既知化”的方法，可消除心理上的不安	55
二十八、当人恐慌时，就让他试着“写写看”	56
二十九、相互倾诉也可消除内心的惶恐不安	58
三十、说一些脱离现实的绮丽梦话，能给人自信心	58
三十一、给惶恐不安的人的定心丸，是描绘一幅光明的前景	60

第三篇 左右对方行动的点子

一、在进入主题前，引导对方说“Yes”	65
二、连续说出不愉快的“Yes”，反而会造成相反的效果	66
三、与其说“你也……”不如说“只有你才能……”，更能推动对方	68
四、良心是说服对方的“隐形说服者”	69
五、把大数字和小数字相互做比较	70
六、巧妙运用对比，可使对方欣然接受你的建议	72
七、不必提高薪水，仅用竞争意识，就能激发对方	74
八、以除法的方式，化大为小，使人感觉易达到目标	76
九、刺激对方的“达到欲望”，使他产生向上的意愿	77
十、以荣誉感刺激对方，使他产生被人肯定的心态	79
十一、一旦满足对方“肯定的欲望”，就能激发他向上的心	80
十二、让对方参与决定的过程，使他产生参与的错觉	81
十三、让对方从“小的参与”里激发出大的干劲	82
十四、在对方提出的要求中，寻找缺点和不足	83

❀ 点子赢家的10种新思维 ❀

十五、暗示可能产生的不利情形，使对方自动撤回要求	84
十六、先发制人，使对方自动放弃无理要求	86
十七、不要使用暧昧不明的语气	87

第四篇 左右对方决心的点子

一、故意提出使对方感到别扭的想法	91
二、因“大”而失“小”，引诱对方上钩	92
三、寻找小的共同点，以期全盘取胜	94
四、制造一个强大的“共同敌人”，引起同仇敌忾	95
五、动情的一句话，能取得意外的突破	97
六、以活生生的实物来唤醒对方的印象	98
七、在时间即将结束前，是扭转局面的好机会	100
八、利用最后时限，迫使对方就范	101
九、用权威者的意见去影响意志不坚定的人	104
十、以名人、明星的威望感召对方	105
十一、迎合趋附心理，制造“群龙之首”	106
十二、以“众”敌“寡”，逐渐同化	107
十三、施加舆论压力，使其“人云亦云”	108
十四、有集体观念的人，容易使其“步调一致”	109
十五、提前暗示，控制对方的思想	110
十六、反复多次强调重点，会留下深刻印象	111
十七、不要问好不好，只让他选择其一	113
十八、若问“要茶还是白开水？”时没有人会说：“要一碗饭” ...	114
十九、强调甲的缺点，以诱导对方选择乙	116
二十、制造别无他选的困境，对方也会欣然“勉为其难”	117
二十一、将“还有”的意识，变成“只有这一次”的意识	118

二十二、限定物质的数量，促使对方尽量下决心	120
二十三、说一些不利于己的话，使对方觉得你“还蛮老实的” ...	122
二十四、提供反面的信息，反而可以刺激对方的沟通欲望	124
二十五、故意违背对方的期望，使他认为你老实可信	125
二十六、有时强调本身的利益，反而可以增加对方的信赖	126

第五篇 培养集中力的点子

一、建设心理堡垒意识的集中术	131
二、控制意识的集中术	135
三、助跑效果的集中术	139
四、简单的备忘录可增加集中力	144
五、训练感觉，以锻炼集中力	148
六、应用“时间感觉”锻炼集中力	155
七、利用交际锻炼集中力	161

第六篇 以经营业务的点子经营家庭

一、结交同好之士	167
二、责任的授予与承担	170
三、发生争执时的处理方式	174
四、必须懂得全权委托属下之道	177
五、赞美他人的重要性	179
六、责备必须讲究技巧	183
七、“寒暄问候”是促进人际关系的催化剂	187

第七篇 日常生活点子

一、怎样认识人际交往	193
二、握手招呼有讲究	195
三、普通约会与见面礼节	197
四、待客、做客点滴	198
五、祝贺、吊丧学问多	200
六、请柬、名片、贺年片细斟酌	201
七、书信交往要点	203
八、座次排定技巧	206
九、送礼学问多	207
十、怎样注意避讳	210

第八篇 会说与会听的点子

训练你善于言辞	215
一、口才训练要点	215
二、杜绝“四话”	216
三、抓住中心，顺理成章	222
赞美别人多动脑	233
一、学会称赞而不是指责	233
二、真诚地赞美而不是奉承	234
三、恰当的恭维而不过分	236

批评别人需注意	238
一、过渡的批评方法	238
二、暗示的批评方法	239
三、鼓励的批评方法	239
四、认同的批评方法	240
五、含蓄的批评方法	241
六、建议的批评方法	242
七、引深的批评方法	242
说服他人的技巧	244
一、“下台阶”法说服他人	244
二、以情感人法说服他人	244
三、认同法说服他人	245
四、迂回前进法说服他人	246
五、沉默法说服他人	246
六、等待法说服他人	247
七、造成说“是”气氛法说服他人	248
八、激将法说服他人	248
“倾”和“听”	250
一、倾听的重要性	250
二、倾听的定义和基本技术	251
三、关于“在”的技巧	251
四、紧跟对方的技巧	254
五、本节结束语	257

四种反映的技巧	258
一、反映的技巧如同一面镜子	258
二、译映：精确的重述	259
三、感映：反映出说者的感情	260
四、义映：反映事实和感觉	262
五、综映：长时间后的综合反应	263
六、本节结束语	264
注意身体的语言	265
一、身体语言的重要性	265
二、身体语言是感情语言	265
三、行为语言的准备和重要线索	266
四、不断章取义	268
五、不一致的地方	268
六、自己的感觉又是如何	269
七、本节结束语	269
如何增进反映的技巧	270
一、准则	270
二、反映之外	273
三、何时不要倾听	276
四、本节结束语	277

第九篇 “自决”的点子

三种行为影响人际关系行为	281
一、倾听，自决和沟通	281

二、保护属于自己的空间	282
三、向外冲击	283
四、从顺从到自决	283
五、三种行为的优缺点	287
六、本节结束语	290
三段式的自我决定法	291
一、语言的自我决定	291
二、三段式的自决语句	292
三、有效和无效的对抗	293
四、造句法	293
五、本节结束语	299
六段式的自决行动	300
一、突击	300
二、自己的危险	300
三、六段式的自决	301
四、本节结束语	307
其他自我决定的方法	308
一、其他自决方式	308
二、自然法	309
三、自我坦白	309
四、叙述性的承认	310
五、关系的自决	312
六、选择性的不“在”	313
七、撤退	314
八、让人有选择的余地	315

❖ 点子赢家的10种新思维 ❖

九、自然或逻辑的后果	316
十、接受感情，禁止行动	318
十一、说“不”	319
十二、修正环境	321
十三、本节结束语	321

第十篇 解决冲突的点子

冲突的防止与控制	325
一、冲突是不可避免的	325
二、冲突的破坏性及建设性	325
三、真冲突及假冲突	326
四、个人冲突的防止与控制	326
五、团体冲突的防止与控制	328
六、本节结束语	329
处理冲突的感情成分	330
一、首先聚焦于感情	330
二、冲突分解法	331
三、实例	332
四、冲突分解法的四种条件	335
五、接触前的准备	336
六、评估冲突	337
七、冲突分解法的好处	338
八、本节结束语	338