

DUISHOU DE RUODIAN

对手



弱点



我是谁 我的对手是谁
知己知彼 百战不殆
竞争社会 对手无处不在
对手的弱点在哪里
对手的弱点就是我们取得胜利的突破口

是人就有弱点
事物也有弱点
找到对手弱点
胜利属于自己

韩小恒 编著

广东省出版集团
广东经济出版社

对手的弱点

DUISHOU DE RUO DIAN

是人就有弱点
事物也有弱点
找到对手弱点
胜利属于自己

韩小恒 编著

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目(CIP)数据

对手的弱点 / 韩小恒编著. — 广州: 广东经济出版社,
2004.9
ISBN 7-80677-805-5

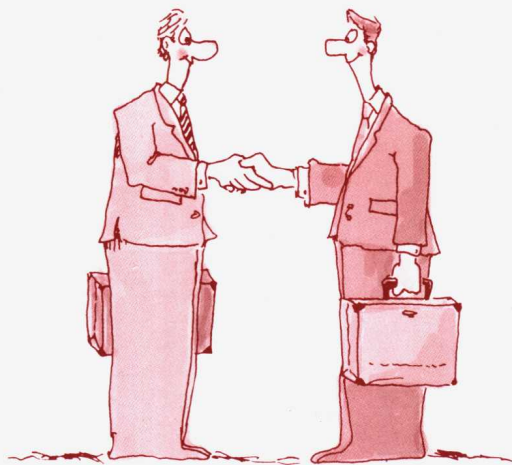
I. 对… II. 韩… III. 成功心理学 - 通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 081809 号

出版 发行	广东经济出版社(广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	广东科普印刷厂 (广州市广花四路棠新西街 69 号)
开本	880 毫米 × 1230 毫米 1/32
印张	14 2 插页
字数	250 000
版次	2004 年 9 月第 1 版
印次	2004 年 9 月第 1 次
印数	1 ~ 10 000 册
书号	ISBN 7-80677-805-5/B·27
定价	24.80 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。
发行部地址:广州市合群一马路 111 号省图批 107 号
电话: (020)83780718 83790316 邮编: 510100
邮购地址: 广州市东湖西路永胜中沙 4-5 号 6 楼 邮政编码: 510100
(广东经世图书发行中心)电话: (020)83781210
营销网址: <http://www.gebook.com>

· 版权所有 翻版必究 ·



我是谁 我的对手是谁
知己知彼 百战不殆
竞争社会 对手无处不在
对手的弱点在哪里
对手的弱点就是我们取得胜利的突破口

前言

对手的弱点 ——极富哲理和包含输赢

一、自己长了对手就短了

一个武功甚高的人，在一次比武中，居然输给了对手。他很懊恼，于是回去找他的师傅。师傅问其输因，他说，他在比赛中一点也找不到对手的弱点，所以打输了。然后，他问师傅，如何才能打赢？师傅听罢不语，转身找个棍子，在地上画了一条线，对徒弟说：“你怎样才能在这条线的前提下，把它变短？”徒弟苦思冥想，良久无策。师傅于是拿起棍子，在那条线的旁边，又画了一条更长的线，原来那条线顿时短了。徒弟豁然开朗。

二、任何人任何事都有弱点

任何人都有其弱点，事物也一样。和人竞争就要找到其弱点并攻击。办事呢？事物的弱点在哪里？就是要找到解决问题的突破口。

提高你的获胜几率的最好的方法之一就是分析你的对手，针对他的特点用你的长处去对付他的短处。这是在现行社会里取胜的真本事。

面对一个看似饱和、过度竞争的市场，落后者的机会在哪里？如何在敌手如林的商战中获得一席之地，生存、发展并且壮大？这就需要分析对手的弱点，并根据其弱点，找到克敌制胜的方法。

“落后者”要想成功，必须面向竞争，必须寻找竞争对手的弱点，并针对那些弱点发起攻势。列出竞争中的弱者与强者，同时制定出行动计划，去利用弱者，抵御强者。更为理想的情况是这份计划中还应该包含一份竞争对手的主战人员名单，包括他们惯用的战略及运作风格，就像二战时盟军拥有德军所有将领的名单一样。

以智竞争的时代来临了。

作者

2004年8月于广州



目 录

第一章 我是谁 我的对手是谁

当今社会,世事纷繁复杂,竞争激烈,我们总会被“输”“赢”“胜”“负”这些问题搞得头晕脑胀。其实从客观角度来说其因素不外乎两点:一是我;二是对手。我国古代军事家孙子有一句名言:“知己知彼,百战不殆。”这是指对自己和自己的对手有了充分的了解之后,才可能有充分的准备,也才可以克敌制胜。

- 1. 竞争社会,对手无处不在……………(3)
- (1) 对手的丰富多样性 (2) 对手的深层次认识
- 2. 对手和对头——有本质上的区别……………(6)
- 3. 尊重对手就是尊重你自己……………(9)





- 4.感谢对手(11)
- 5.简述人生中的几个对手(14)
 - (1)学习中的对手 (2)工作中的对手 (3)生活中的对手
 - (4)商业中的对手 (5)爱情中的对手
- 6.成为朋友还是成为对手(35)
- 7.真正的对手是自己(38)

第二章 对手的弱点在哪里

如果将对手看作是我们攻击的目标，那么其弱点就是我们能够取得胜利的突破口，就比如医生看病时的“对症下药”。

因此寻找对手的弱点，是战胜的关键。

- 1.任何人、任何事都有弱点(43)
- 2.挑战人性十三大弱点(48)
 - (1)弱点一：自卑 (2)弱点二：自负 (3)弱点三：嫉妒
 - (4)弱点四：懦弱 (5)弱点五：虚荣 (6)弱点六：贪婪
 - (7)弱点七：忧虑 (8)弱点八：懒惰 (9)弱点九：空想
 - (10)弱点十：消极 (11)弱点十一：孤独 (12)弱点十二：偏执 (13)弱点十三：恐惧
- 3.优点和弱点的相对性(104)





4.克服自身的弱点,就是攻击对手的弱点,“我”的优点就是致胜武器(105)

第三章

攻击对手弱点的第一步

——战胜自己

常言道,世上无难事,只怕有心人,没有翻不过的山,也没有趟不过的河。

对于一个生活中的强者而言,这个世界上不存在他不能办到的事情。关键在于他是否以巨大的热情和坚强的意志去改变他渴望改变的现实。没有什么力量能操纵你的命运,除了你自己!每一个渴望生活更加美好的人都必须首先是一个能战胜自己、把握自己的人。能够战胜自己的人必定能够战胜生活!

1.看不清楚自己,对手也就不存在了(109)

(1)用“与人比较法”认清自己

(2)用“自我省醒法”认清自己

(3)用“他人的评价法”认清自己

(4)用“经历法”认清自己

(5)用“二分法”认识、认清自己

2.学习是“战胜自己”的第一剂良药(117)





- (1) 孔子妙喻指引子路向学
- (2) 师旷巧点晋平公,活到老学到老
- (3) 学习是一种心态
3. “痛改前非”是战胜自己的第二剂良药(122)
 - (1) 学会痛改先懂得自我反思
 - (2) 采取正确的态度面对已造成的恶果
 - (3) 从教训中吸取经验
4. 持之以恒,改造自己,最忌“三天打鱼,四天晒网” (126)
 - (1) 孟子主张学习、做事持之以恒
 - (2) 爱迪生的成功之道
 - (3) 改造自己需要一个漫长过程
5. 学会检讨、忏悔——提高自我认识的一个良方 ... (138)
 - (1) 检讨 (2) 忏悔
6. 培养悟性,真理靠悟 (148)
 - (1) 未卜先知 (2) 举一反三 (3) 去伪存真
 - (4) 心有灵犀 (5) 触类旁通
7. 养成良好的习惯——因为成功是一种习惯 (158)
 - (1) 习惯的力量 (2) 不良的习惯 (3) 只有改掉不良的习惯才能获得成功 (4) 成功人士的十大良好习惯
8. 善于发掘自己的内在潜能 (175)
 - (1) 正确地认识自己 (2) 充实自己,学习成功者的经验
 - (3) 对自己要有积极的心理暗示 (4) 努力开发自己的潜意识



9.学会“忍”(179)

- (1)小不忍则乱大谋 (2)容人之过,方显大家本色
- (3)一忍百事和 (4)想获得长久的快乐就要忍受暂时的痛苦
- (5)忍一时风平浪静,退一步海阔天空

10.一切,从自信开始(189)

- (1)从内心肯定自己一定会实现这个目标
- (2)做最好的准备
- (3)发挥自己的最大长处
- (4)通过不断的自我完善培养信心
- (5)吸取自己失败的教训
- (6)自信源于放弃逃避的念头

第四章

磨刀不误砍柴工,透析对手底牌

敌我斗争中,人的自信一方面是自己能力的体现,一方面是对对手情况了解透彻的一种胜利在握的心态表现。

从古代军事战争中的研究敌方阵地到现在社会的掌握对手的内部信息,无不表明了“了解”的重要性。所谓“磨刀不误砍柴工”。

1.信息是打开财库的门匙(199)





- (1) 破译秘密信息,开发潜在产品市场
- (2) 发掘隐蔽信息
- (3) 专人研究法律信息,生产市场空隙产品
2. 迎合他人的兴趣,投其所好、投桃报李(202)
 - (1) 善交际中的“加”“减”法
 - (2) 不防投其所好
 - (3) 投桃报李
3. 以柔克刚、恩威并施法(209)
4. 反客为主,攻心为上(211)
 - (1) 用攻心术,取得顾客好感,生意就好做
 - (2) 利用自己现身说法,改变消费习惯,达到推销目的
 - (3) 希尔斯推销术
5. 揣摩逢迎,主动贡献(213)
6. 舍不得孩子套不住狼(219)
7. 译破对手的骗术(222)
 - (1) 巧识骗子“障眼法”
 - (2) 轻率、贪念之过
 - (3) 陌生人——轻信不得

第五章

处万变而不惊 以从容笑对敌

“静能生万物”,静在某种情况下是平静理智的意思。
我们在面临困境时,解决问题的关键是在于能否做





到临危不惧,用平静从容的心态去面对。

- 1.处变不惊,遇事镇定自若(231)
- 2.灾难边缘的生死较量(234)
- 3.临危不惧 智抓歹徒(236)
- 5.灵活主动,避实击虚(238)
 - (1)包抄 (2)水银泻地——见空即钻 (3)攻其不备
- 6.以退为进,东山再起(240)
- 7.危机——危险中有转机(242)
 - (1)集中精力注意眼前发生的事情
 - (2)与别人讨论你的问题而不是抱怨诉苦
 - (3)积极的心态果断地行动
 - (4)多参加有意义的团体活动
 - (5)不要带着问题进入睡眠
 - (6)面对危机调整心态

第六章 随一线机而入 主动争先出击

人生中的机遇往往会成为改变命运的一个转折点。

机遇就像握在手中的雪,如果不及时握住,就会像雪一样化成水溜走;机遇就像创作灵感,一闪即逝,俗语有“机不可失,时不再来”。努力抓住机遇吧!





1. 真正赢者智在快人一步.....(247)
2. 巨利源于果断的决策.....(248)
3. 顺势出击,成名在即.....(250)
4. 市场调查发现“空白点”.....(251)
5. 捷足先登——酒香也怕巷子深.....(256)
(1) 自我介绍 (2) 会议发言 (3) 展示才艺
(4) 媒介传播 (5) 客户沟通
6. 捕捉市场变化.....(261)
7. 先下手为强——抢在你前面.....(266)

第七章 攻击对手 以静制动

静并不等于消极,以静制动在某种程度上是给自己造成一种气势,目的在于让对手有摸不着底细时而不敢贸然进攻的想法。

1. 静观其变,以静制动.....(269)
2. 坐收其利.....(270)
3. 齐鲁长勺之战.....(272)
4. 静观其变的策略.....(276)
(1) 遇到突发事件,感觉自己没有把握时





- (2)当要处理的事情复杂,看不清的时候
- (3)较之正常时期,发现存在冒进或冲动的时候
- (4)别人要求不参与、不涉足、不干预的时候
- 5.倾听的战术(279)

第八章 打破常规,以奇取胜之道

人与猴子的区别:猴子的本领只是善于模仿,而人不但能够模仿更重要的是能够创造,只要你多动一下脑筋,你的想法也会创造奇迹。

- 1.致富的奇迹(285)
- 2.标新立异的展销活动(286)
- 3.别具一格显新招(288)
- 4.国外营销招招新(291)
 - (1)硬币洗澡 (2)另类广告奇招 (3)餐厅发现“光头党”
 - (4)让“死者”与“阎王”对话 (5)声东击西 (6)不“骂”不相识 (7)独特的店规
- 5.让缺点做广告(295)
 - (1)家丑不怕外扬 (2)别人的缺陷就是自己的商机
- 6.想他人之不想——创新(299)





第九章 求人与共事的取胜技巧 ——发现对手的弱点

没有人能单独完成所有的事情。会求人的人，人人都能为你所用，与人办事寻找对手弱点的突破口就是助你走向成功彼岸的“胜利之船”。

1. 与人共事——因人制宜(305)

- (1) 对性格冷淡者——有热情和耐心
- (2) 对耍两面派的人——应划分原则
- (3) 与清高傲慢的人办事——果断
- (4) 与私心较重的人办事——交换形式
- (5) 对沉默寡言的人——先让他说话
- (6) 对“好出风头”的人——不能一味忍让
- (7) 对性情暴躁的人——采用正面的方式
- (8) 对草率决断的人——要让他领会你的意思

2. 求人办事如何尴尬话题巧开口(314)

- (1) 拉开距离——近话远说
- (2) 反面的表达方式——实话虚说
- (3) 缓和气氛——严肃话题幽默说
- (4) 让他人帮你表达自己的说法



3.天真幽默式的交际法(318)

- (1)带来笑声和不可思议的功效 (2)改正缺点
(3)化解尴尬 (4)消除戒心的作用

4.“软磨硬泡”的求人法(323)

- (1)步步紧逼,软磨硬泡 (2)人情卖给熟面孔 (3)精诚所至,金石为开 (4)幽默是润滑剂 (5)以诚感人 (6)将心比心

5.留心对方的忌讳(335)

- (1)不说对方不愿意听的话 (2)不说对对方怀疑的话
(3)不说消极的话 (4)不说贬低自己的话
(5)不说含糊不清的话 (6)说话时要注意语气和措辞

第十章 谈判桌上直面对手

谈判在生活中无处不在:学习成绩不好,想着回家怎么向家长交代;工作后,如何从领导那儿得到更重要的任务,如何使自己的薪资待遇有更大的提升机会;如何与客户、竞争对手进行沟通;甚至谈恋爱也是一个谈判的过程。

1.高手的谈判技巧.....(343)

