

心·月·生的人生秘诀

必胜的人生秘诀

张 民 编译

1991 年 5 月第 1 版

1991 年 5 月第 1 次印刷

中国工人出版社出版发行

广东省新华书店经销

中国人民解放军 7215 工厂印刷

787×1092	1 / 32	印张 5.5	字数 110000
----------	--------	--------	-----------

印数: 1~15100 册	定价 2.90 元
---------------	-----------

书号 ISBN7-5008-0843-7 / C · 46

原书缺页

第十三章	机智与幽默	(90)
第十四章	“吹”的艺术	(96)
第十五章	暗示的效果	(105)
第十六章	言之成理	(113)
第十七章	拒绝他人的技巧	(121)
第十八章	如何克服自己的弱点	(128)
第十九章	成为领袖应具备的条件	(135)
第二十章	如何成为中心人物	(142)
第二十一章	如何培养良好的社会关系	(150)

第一章 必胜的人生技巧

三年前，我认识了一位最干练的街头广告招揽员，他从各方面探知我对于我们公司里最近出产的某种产品抱有很大希望，并且知道我们极欲好好地宣传一番。

在一个阳光明媚的早晨，他春风满面地走进我的办公室。奇怪的是，他来的时候，正是我每天最闲暇安逸的时候，而且也正是我心境最愉快的一天，因为正在前一天，我们与一位外国客户做成了一笔巨额交易，这在我们还是破天荒第一次。

他一进门，立刻亲切地和我握手，很自然地道声早安，随即从衣袋里摸出两支香烟，把一支递给我，一看牌子，恰是我平日最爱吸的一种。

他的服装色彩和质地也给我一个很愉快的印象：整洁而大方。我自己就爱穿这一种。他的举止动作，都很温文尔雅，落落大方。他说话的声调，眼睛的表情，无不显得他是个十分讨人欢喜的人。

“G先生”他划着火柴，替我点了香烟，并说：“我真为您高兴，因为昨天贵公司竟做了一笔这样大的生意，我敢发誓，我从来没有听到任何一种新产品，竟会有这样好的销路。”

我敢断言，在这以前我从未与他见过面，更不知道他姓什名谁，但又总觉得和他似曾相识。终于我很抱歉地说：“真

对不起，先生的面容很熟，只是记不起尊姓大名了。”

“当然。”他满面笑容，一点也不在乎地亲切地说：“因为以前我们从未交谈过，但是您还记得从前在 G 市时，我们都在加工区服务，几乎常常见面吗？”

我的回忆虽然仍很模糊，但看了他那种充满自信与十分真挚的态度，当然不好意思再问下去了。他随即从身边摸出一张名片，他很亲切地告诉我，他在 G 市时早已知道了我的名字，后来因为境况渐不景气，便辞了职，经过许多朋友的介绍，找到了现在这个职务？——繁星广告公司招揽员。昨天凑巧听见友人说起我在这里做电气生意，所以特赶来探望我。他愈说，我愈相信他的话是真的。因此我也立刻用老朋友的口吻向他道贺说：“那么近来您一定比在 G 市好得多了。”

“勉强混混罢了。”他很谦虚地说。

他随即问我近况如何，当我简略述说时，他几乎是“洗耳恭听”，时时替我高兴，代我愤愤。最后，他告诉我，他的近况也和我差不多，“真是无独有偶！”薄他很慨叹地说。同时他又告诉我，他们公司里的生意也和我的一样：相当发达。他说在他未干这个职业之前，总在怀疑街头那些墙壁广告的效力，但现在经过了几年来的实际试验，方知道其效力是相当惊人的。他举出了许多著名的工厂和商店的名字给我听，说他们都是因为经常登街头广告而发达起来的。直说得我的心也火热起来，想把我们那种产品也来照样试验一下了。但是，他却始终没有正式向我招揽，只把地址告诉我，叫我常常去玩玩，就很亲切地告辞了。

这天晚上，我几乎一夜没有睡着，一心一意在盘算，如果我把那新产品也登在街头广告里，将要收到怎样的效果。结果第二天一早，我就去找他，把一笔巨额广告费支付给他，并且说了许多“拜托老朋友”的话。

后来我才知道，那天他说的那些最中听的话（和我在G市同事过等）都是虚构出来的，他早在和我见面前两三个月中，就已开始从旁人口中探听我的一切底细，因此他能一举做成他的这笔生意。

这位广告招揽员，用了“知己知彼”的策略！而且他是一个最会使用这种策略的人。他好像舞台上的演员一样，能够扮成各种类型的人，藉以向各种类型的顾客进攻，我还亲眼看见他有一次扮了一个乡下佬，在一位十分守旧的古董老商人那里招到一笔极大的生意。又有一次，他为了要招揽一笔霓虹灯广告生意，竟陪着一个酷嗜打弹子的老板，足足打了一个多月的弹子。

每天当他预备招揽一笔生意的时候，他总是预先极精密地侦察一下对方的嗜好、性格、学识、态度、经历等，然后从容前往拜谒，结果多半获得惊人的成功。

另外，他对于自己的态度、性格、常识等也常常留意，使其确能适应各种不同的环境，对付各种不同的顾客。所以，做人处事若想成功，最重要的一着，就是“知己知彼”。以下我们根据科学的方法，介绍几种有关这方面的实用技巧。

第二章 从这些回答中认识你自己

这里有一组根据现代心理学家佛洛伊德的心理学理论提出的问题，你对这些问题如果肯作绝对诚实的答复，那么，你便可以进一步了解自己的性格，使事业更为成功，前途更加幸运。

如果你在答复这些问题之后，拿着答案和本章后部的心理分析材料作一比较，你一定可以找到你的性格的线索，和你的行为的动机。以这种新知识为根据，你便会懂得怎样调整你的生活，去获得最大的利益。

问题如下：

(一) 假使你赴礼拜、参加会议，或纪念会时迟到，而会场前排刚好有一个空位，你是否从容不迫地走过去坐，不管会不会扰动场中的听众？ ☒

(二) 在大庭广众之下，你是否故意大声说话，使你周围的人，羡慕你的机智和聪明？ ☒

(三) 你在欢迎会上，是否想和最重要的人物谈话？ ☒

(四) 你在无精打采或抑郁不乐时，是喜欢孤独？喜欢看书？喜欢看戏？喜欢听古典音乐？喜欢听爵士乐？喜欢出外散步？喜欢研究你处境的原因，还是喜欢从事一些有趣的工作？喜欢参加联谊会呢？（请你检出三个答案，以一、二、三为记）

(五) 你喜欢到热闹时髦的时方去渡假？还是到风景秀

丽的幽静地方去渡假？

(六) 如果有人要把你所不喜欢的东西卖给你，你是否觉得难于拒绝？当你无意购物而走进商店时，你是否觉得局促不安？如果你穿了一件合适的衣服，引起人家注意，你是否觉得难为情？向人请教时，是否觉得难为情？与陌生人谈话时，是否觉得困难？主持会议、游戏，或参加旅行团时，是否觉得困难？买东西讨价还价时，是否觉得难为情（请用“是”或“否”作答）？

(七) 你曾打断人家的话吗？在发生意外事变时，你会帮人家的忙吗？你曾向千个以上的听众演说吗？演说时觉得局促不安吗？

(八) 假使工作不大顺利，你的第一个反应为何（请你据实说来）？怪自己吗？怪别人、怪环境、或用具（如果是手工的话）吗？把不顺利的情形忘掉，继续工作吗？或找出不顺利的原因，加以补救（这条只准作一个答案）？

(九) 以“是”或“否”作答：你相信灵魂不灭论吗？你相信将来战争会消灭，世界会永久和平吗？你以为婚姻是一种美满的制度吗？你认为工作比玩乐更重要吗？

(十) 在下列三项利益中，你最喜欢得到哪一项（假定你的生活不致受到任何影响）：环游世界一周？增高薪水？房屋一所？

(十一) 你和哪一种人相处最觉得安闲自在呢？同性还是异性？年长的人还是年幼的人？

为明了下列的说明起见，我们须先说明一下心理分析的主要分类。人类大致可以以其根本愿望为标准，分为下列四

个种类：

(一) 一种人在有意识或无意识间，安定的欲望比其他欲望更大。

(二) 一种人最着重情感上的联系（爱情、友情、婚姻）。

(三) 一种人的举止动作，完全受出风头的欲望所支配；他很希望得到权势，甚至暂时的成功，以炫耀于他人。

(四) 一种人心性“不定”，喜欢变化、冒险和新奇的事物；因此没有长久的耐心，不能在同一环境下不断地工作。

你可以看你自已属于那一类，根据这种知识，去决定最合你意的工作事业或社会地位。如果据实答复上列的十一个问题，你就会进一步认识你自己。例如，假使你宁愿增加工资，不愿环游世界一周（第十问）。你无疑地是属于第一类的人。你心里安定的欲望，胜过其他一切欲望。那么，你在那些需要想象力、冒险，或负某种责任的职业上，就很少有成功的希望。假使你不结交朋友，假使你在烦恼的时候，情愿孤独（第四问），这便可证明你不大注意情感上的联系（第二类的人）。换一句话说，当环境需要你不断地和别人接触，与别人共同生活时，你便觉是很不习惯；如果你在这种环境中，你的内心就和外在的生活发生某种冲突，因此你在幸福之路上，常常会遇到障碍。假使你用这种方法，去答复上述其他问题，你对自己就会有进一步的新认识。

此外，心理分析学家对人类还有另外的分类法。一种是把人分为三类：（一）外向的人，（二）内向的人，（三）介于外向与内向之间的人。如果你不断地把内心的意愿和情感

表现出来，你便是外向的人。例如，你喜欢到热闹时髦的地方去渡假（第五问），你喜欢在大庭广众之间演说（第七问），当事情不大顺利时，你马上怪别人怪环境及其他的東西……（第八问），如果你最注意内在的方面，便是内向的人。例如，你在忧郁的时候，喜欢看书（第四问），或静听古典音乐；当事情不大顺利时，你怪自己（第八问），你喜欢和异性及长辈相处（第十一问）；你在孤独的时候，觉是十分舒适。一般地说起来，内向的人可以成为很好的科学家、专家和谨慎的办事员。至于介于外向与内向之间的人，两方面的性格都有。这种人最适于做那些需要反省和决断的工作。

另一种方法是把人分为：“领袖”和“随从”两类。如果你属于第一类，你便敢坐在前排，不管会不会扰动会场的听众（第一问）；你便会常常打断人家的话（第七问）；你便喜欢大声说话（第二问）；你便敢直截了当地拒绝他人的请求，你喜欢讨价还价（第六问）；你在欢迎会上，总想法子要和最重要的人物接触（第三问）。

如果你属于第二类，你的行为恰恰相反。当你依照这种方法，把上述的问题答复之后，你便会知道自己是哪一类的人；这种新知识，可以使你发展你的长处，避免不必要的失误。

还有一种方法，是把人分为“保守者”和“过激者”。在这里，这两个名词的意义很广泛，没有政治上贬狭的含义。生性保守的人，始终反对革新的思想或事物。他们喜欢相信灵魂不灭论，认为战争是不可避免的事情，觉得婚姻是很好的

制度，以为工作比游戏更重要。他们不相信“进步”，对那些“过激”分子的活动，始终抱着怀疑的态度。生性保守的人，对于需要创造力、毅力和人类革新思想的工作，不能愉快胜任。

“认识自己”，“依自己的性格去发展”，这是追求人生快乐幸福的最好公式，至少是维持内在和外在的思想生活均衡的最好公式。用心理分析的方法，把你自己内外两种生活调整一番。如果你把上述问题一一据实答复，你便会找出许多潜在的下意识的东西，因而更进一步认识你自己。这种新知识，能够帮助你去避免那些危害你全部生活的环境阻碍和失误。

第三章 应付他人的技巧

这是一个著名的美国医师所讲的一个关于白太太的故事。

有一天，我到白太太的一位邻居那里，替一位天性倔强的孩子诊治，恰巧白太太也在那里。我看好了病，就去拿药，准备给那孩子吃，孩子看见手执药匙，走向他那边去，立刻握紧拳头，咬紧牙齿，表示不肯服药。我知道那孩子的脾气，固执而倔强，他不愿意服药，无论有恐吓或用甜言蜜语都不能改变他的态度。我们一时却不知怎么做才好。

白太太开口了，她说：“医生，听说我们只要看孩子怎样服药，就可以知道这孩子的年龄多大，这句话是否正确？”我推测她话中有意，连声说是。

“据说，假如一个孩子倔强哭喊，不肯服药，那他至多不过二岁，是不是？”

“不错。”

“假如他忧愁满面，非常倔强，那他也许有三岁了，是不是？”

“对的。”

“假如他服药时，笑嘻嘻地表示出勇敢的神情来，那他至少也有五岁了，是不是？”

“不错，我们就可凭他服药时的神气，断定他已有五岁，已是有志气的孩子了。”

我从眼角偷望那个孩子，他正在留意地倾听着。

我把她的话，总结一遍：“不错，二岁大的孩子，倔强不肯服药；三岁大的孩子，哭丧着脸服药；五岁大的孩子，满面笑容极勇敢地服药。”我把药匙送入孩子的口中，孩子极勇敢地毫不迟疑地把药服下去了。

“真是会应付人的白太太！”我不禁夸赞道。

“能够应付”，对于一生的成败关系极大。假如你是一个推销员，希望售出一批货物；一个新闻记者，希望谒见一位大人物；一个书记员，希望到了年终你的上司给你优越的升迁；一个初入团体的人，希望能在该团体内，掌握住一些势力；一个政治家，希望竞选胜利；一个年青的工作者，希望得到一个职位；一个追求女孩子的青年，希望那女孩子真心爱你，终成为你的配偶；那么你的希望能否变成事实，就全看你有无应变的能力。

也许你要说，上面所说的，就一般而论固然正确，然而是否每一件事情都是如此呢？例如一个作家，他的成功，就全靠他的作品，不见得靠他的应付能力吧？

但这不是绝对的，有一位杂志的投稿者，相信他的稿件，投去时与主编见一次面，谈几句话，就有录取的机会。也有写稿的人不相信这一点，所以不与主编认识。但在某一时候，当这两篇稿子，内容相差无几，那主编对前一个人有较好印象，他的稿子就容易被录取。

当然，应付人的能力，不是成功的唯一因素，却是成功最重要的因素。具备这种能力的人，虽然其他的能力稍差一些，也可过得去；缺乏这种能力的人，虽然其他方面处处优

越，也要吃亏。因为一个人的成功，决不单靠他的头脑优越。试把现在在机关中占据高位的人作一研究，就可知道他们之所以能据高位，不完全是因为他们是有优异的头脑与智力，多半却因为他们具有应付能力。试把这些人物平心静气地分析一番，你就知道应付的能力在个人的成功上，占据多么重要的地位。不做领袖的人，都要有领袖才能，所谓领袖才能是什么？大半还是一点处世与应付人的能力。

这种能力是否可以培养呢？我们能否通过学习，来增强这种能力！我们能否通过学习，使别人对我产生兴趣，并喜欢和我接触呢？我们能否通过学习，使我逐渐具备这种能力，可以影响人，并领导他们呢？我们的回答是一个“是”字。别人都走过这样的路，非常明显，我们只要按照路标去追求，必可达到的。

我们具有种种欲望，但其中最大的愿望，恐怕要算是能与人相处，即能应付人的欲望了。在事实上，也许有少数几个人，不顾别人对他的批评，他总是“我行我素”，然而他们所不顾的是一般人的批评，但对于某某几个人的批评他仍不能不顾。至少，倘有人说他好，尤其他所钦佩的人说他好，总是他内心最感到欣慰的。由此可知我们都具有一种欲望，希望能在这一生中，充分应付他人，因而达到善与人相处的目的。

我们有善与人相处的欲望，我们也有善与人相处的能力，这所谓能力，当指基本的能力而言。我们都具有手、足、眼睛、面部筋肉、声音等工具，我们要表现什么，都可以利用这种工具去表现。天下应付人的一等能手，他们所具

备的，也不过这些工具。于是我们便产生了问题：为何他们能应付得如此周到，而我们却不能呢？

这其中的区别乃在于：他们懂得利用这些工具达到他们的目的；而我们却不懂这些技能。知识与技能是可以学习的，所以应付人的能力，也是可以学习的。

假如你把应付人的问题仔细地加以分析，你会发现其中包含三个因素，那就是：

(一) 你自己。

(二) 他人——你所应付的人。

(三) 影响他人的态度或行为的方法。

其中最难了解的，是关于你自己的因素，苏格拉底说：“要认识你自己，我们却很难真正了解自己。我们应当格外认识自己，但在事实上，偏偏又无法办到，其中的原故，多半是因为我们对自己诚实。”

“我们必须对自己诚实。”在我们自己的性格中，有许多因素，一再阻止我们不能与他人接近，不能使人喜欢，而这些因素却又最是你所疏忽的。试问一下自己：你是否怕羞？是否见人就发窘？见人就出汗？见人说不出话？见人想说话但不知话从何处说起？

让我们坦白承认这些吧，具有这些缺陷算得什么呢？我们很容易改正它们，我们最去的弱点并不在此。

我们最大的弱点，是在我们性格的组成中存在畏怯和懒惰，这二者才是我们不能与人相处的基本原因。当然，我们还有许多其他的弱点，例如欺骗、错误的判断等，但这两点是我们最大的弱点。

然而我们也不必怕它们。你畏怯吗？当你畏怯他人的时候，你试想想看，你为什么要畏怯他？他不是同样的人吗？你有懒惰的习惯，只要你决心改正，任凭它是怎样根深蒂固，总是可以改正过来的。

我们应当认识自己，也应该认识他人，下面我们根据最新的心理学说，把人类的共同特性，做一详细的分析！