

臺灣萬象叢書

一個小小的動作
一句簡單的話語
就能使你

出人頭地
的

自我表現法



- 你想惹人注目廣受歡迎嗎
- 你想名揚遐邇聲震八方嗎
- 你不是缺少自我表現的絕招嗎
- 你不妨看看本書 試試本書中的高招

自我表现法

(台湾) 陈秀娟 译

团结出版社

自我表现法

*

团结出版社出版

(北京东皇城根南街84号)

北京新丰印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

1988年11月(32开)第一版

1994年11月第六次印刷

字数: 140千字 印张6.5

ISBN 7-80061-186-8/G · 53

定价: 5.00元(平)

目 录

一、树立自信心的诀窍 1

要目：◎清除“别人会怎样想”的顾忌

◎打破“我注定会失败”的枷锁

◎战胜“已为时太晚”的心理

◎克服“安全感”

◎去掉“过去的错误”的包袱

◎解脱“环境的局限”

◎彻底清除心理假象

二、一举即给人留下深刻印象的秘诀 25

要目：◎对于初次会面的迟到不作辩解

◎想好推销自我的要点

◎问一下会面结束的时间

◎把对方的名字反复应用于会话中

◎只说“谢谢”未免单薄

◎了解与利用对方的好恶

◎强调相异点

◎确知对方所期待的评价

◎不必计较无伤大雅的过失

◎应善加节制“因为”、“所以”的用语

◎调动对方的“四觉”

◎分手之际的注意

◎会面之后立刻寄去信件

三、如何使你惹人注目、广受欢迎 47

要目：◎从别人的经验中去找出他的兴趣点

◎人最注意自己的事情

◎寻找与他人相近的经验

◎要在无形中使人高兴

◎让别人施你小惠

◎怎样使敌人成为拥护者

◎表示谦逊使功绩自行表彰

◎把你的诚笃印入他人的脑海

◎做人家希望以外的事

◎打破一条规则

◎特殊的标识

四、如何树立你“头脑敏锐”、“精明能干”的形象 87

要目：◎说话前先做要点式的说明

◎将要点浓缩成三点

◎在三分钟内陈述完一件事

◎做会议的最后发言人

◎以请教的方式向上司提出意见

◎先向上司报告最坏的状态

◎为他人预留、参与的余地

◎在日常会话中夹杂些专门术语

◎回答问题时先做个深呼吸

◎谈到自己擅长的范围时

◎对于某些畅销书的态度

- ◎ 同桌吃饭的定夺
- ◎ 掩饰内心不安的面无表情
- ◎ 窘境的沉默
- ◎ 背光向着对方
- ◎ 穿着直条纹的西装
- ◎ 重复地说“我”、“我的”
- ◎ 表现自己的重点不要超过三个
- ◎ 宴会时坐在上司的旁边
- ◎ 违反对方的揣测
- ◎ 谈话时凝视着对方的眼睛
- ◎ “孩子气”的行为

五、如何给人留下“诚实”、“可信赖”的印象 121

要目：◎ 暴露一、两个缺点

- ◎ 慢条丝理的声调
- ◎ 使用断定形说话
- ◎ 对多数人说话的速度
- ◎ 提早十分钟到达约定的场所
- ◎ 尽早奉还借款
- ◎ 超乎对方期待的谢罪方式
- ◎ 小事严责、大错原谅
- ◎ 反驳的缓冲时间
- ◎ “是的……但是”的用法
- ◎ 与上司一起喝酒后
- ◎ 说完公事后
- ◎ 假日拜访他人时的装束
- ◎ 对第三者的态度

- ◎对女性的行动
- ◎留心自己的坐姿
- ◎下斜四十五度的视线

六、如何使人感到你“好接近”、“人缘佳”..... 150

要目：◎先开口与对方说话

- ◎用话引诱对方畅谈得意之事
- ◎强调与对方有“共同的目标”
- ◎选择对方身旁的坐位
- ◎视线的安置
- ◎以笑声支援对方
- ◎善意的建议
- ◎“撒娇”的方式
- ◎用“我们”这个字眼
- ◎记住对方的“特别的日子”
- ◎赞美对方“他人所不知的一面”
- ◎回赠礼物的选择
- ◎直呼女性的名字
- ◎假装偶然相遇
- ◎整齐服装上的一点“紊乱”
- ◎不妨试试粗野的动作和态度
- ◎显露一点小失败
- ◎不擅长言词的人的绝招
- ◎“口头禅”的使用
- ◎偶而伤害对方

七、一个实例：找工作时的自我表现 182

一、 树立自信心的诀窍

差不多在一百多年前，美国仍然盛行奴隶制度。亦即有一些人是被其他的人所拥有的，就跟人们拥有牛羊牲口一样。

奴隶意味着“被别人所拥有而且完全被控制住了”的形态；它真可说是死路一条，既没有出息也没有指望。

但是，有一种更恶劣的奴隶形态，很可能正存在当今的社会之中。我把那种情况称为“心理上”的奴隶。这就是所谓的人性枷锁：许许多多的人，在不知不觉之中都把他们的灵魂，交托给别人去掌握去控制。在这种心理上的奴隶，正在做那些他们一直憎恶的工作，活在一个他们不喜欢的环境，走到他们不想去的地方，做出有违自己意志的事情，以及听命于其他人的旨意而行事。

真能享受美好生活的人，能力争上游，努力向前跃进的人，能到达自己真正想去的地方的人，都是在心理上无拘无束、能为所欲为的可爱人物。本章的目的是要阐明：怎样做才能从“心理牢笼”之中自行解脱出来。现在请让我们一起来看六种很特殊的“心理奴隶”：

- 1、“别人会怎样想”的奴隶。
- 2、“注定会失败”的奴隶。
- 3、“已为时太晚”的奴隶。
- 4、“安全感”的奴隶。

5、“过去错误”的奴隶。

6、“被环境局限住”的奴隶。

◎ 清除“别人会怎样想”的顾虑

“别人将会有什么看法呢？”的确是一种最普通——而且也最具破坏性——的心理形态。它可以说是无孔不入、无所不包的，从“我必须每星期割一次草皮。否则，邻居们就会认为我是一个懒鬼”；到“在会议中我不想多发言，因为我一说话，别人就会认为我爱出风头”；到“我们最好是去参加宴会，否则别人真不知要怎么批评呢！”；到“我不敢穿那件衣服，别人会嘲笑我。”

这种“别人”式的想法是一种强而有力的牢笼。它能解释：为什么在这个世界上会有如此多的“雷同”或“划一”。它能解释“为什么很多妇女热衷于模仿别人的发型”；“为甚么推销员都会以同样手法促销”（而且，他们也因此只能拿到微薄的薪水）；“为什么人们会一直活在极其令人厌烦、不愉快、不满足的生活状况之下”。

“别人”式的奴隶会伤害你的创造力与人格。把你原有的能力破坏殆尽：包括“拥有你所真正喜欢的那种乐趣”的能力，“走到你真正想要去的地方”的能力，“做你真正想要做的事情”的能力。

大部分的人不仅被“别人怎么想”所奴役，也会“去倾听不够资格的人忠告”。

到处都会遇到忠告，邻居们、亲戚们、同事们，差不多每一位你所认识的人，都会热心的给你忠告。你拥有一打以上自

愿而又不需支付薪水的“顾问”，来帮你做你的“自我管理方面”的种种事宜。从“养育子女”到“关照你的健康”到“做出重大投资决定”，真是五花八门，琳琅满目。

这些顾问们往往仅知道事情的一点皮毛而已。心理上不成熟的人，会盲从这些“自我推荐、自告奋勇”的顾问们忠告，因为他们不相信本身的常识判断，也不另外寻求一位训练有素、学有专精的学者专家的忠告；反而对那些二流人物的建议事项“言听计从”。这难道不是一种很可悲的现象吗？

这就好像是把一部昂贵的精密仪器，随便拿到小路边的汽车修理场请求维修保养同样的不智与可笑。人比仪器更重要得多，怎能希求从“街头巷尾、马马虎虎”式的忠告者那里得到处方呢！因此，在选择顾问时，尽量去找第一流的，才能获得适当的咨询服务。

当然，即使如此，你仍需依靠自己的判断来进行那最后一次校验才行。

起先，我对任何你说的话，都一视同仁，赋与极大的关注。这是因为我很想要讨好每一个人的缘故。可是后来我在无意中学到很有用的一课。那就是：在你很用心的去听某一位批评者说的话以前，先衡量他是不是真值得你那样用心去听呢？

有一位管理专家最近对我谈到有关“成为一位领导者所必备条件”方面的观感：

“几乎每一个人都不断的告诉我们‘应当保持普通而非卓越’。但是这种普通人是毫无发展潜力，做不出任何一件事情的。而领袖人物的定义即意味着在某一个群体中与众不同、才华特出的人。你无法一方面保持普通，一方面还是一位领

导人物。领导人物至少必须在某些方面有所突出才行。我们应当努力的，是要尽力使自己显得跟其他人有所不同，而不是跟其他人一模一样。”

以下是避免成为“别人”式的奴隶的四种具体作法：

一、“别人”并不是“先知先觉”——他们往往都是“生知生觉”的追随者。如果你在百分之百的模仿邻居后，仍能感到非常愉快的话，那么就尽力去模仿他们吧。否则你就需要过你自己的生活方式，只要你的所作所为不伤及别人，就可以随你的高兴，要怎样就怎样。

二、你是无法真正变成具影响力的人物，除非你已经被人们恨上了。你的职位爬得愈高，批评你的人也会愈来愈多，被人当作茶余饭后的闲谈对象的机会也愈来愈多。“被其他的人所批评”本身即代表着“你已经是被人羡慕”。

三、选择不信服闲言闲语的人为友。这将有助于使你不再对“别人怎么想”发生恐惧。跟那些“敢作敢当、肯互相帮助、志同道合、共存共亡”的人相结交才好。

四、请记住：所谓的“别人”通常都有更多的问题正等着他们自己去应付呢。例如某一对已婚的夫妇害怕“别的人”可能会知道他们争吵，一旦他们了解到这些“别人”所正在进行的口角争执，他们一定会感到很惊奇了。

◎ 打破“我注定会很失败”的枷锁

这是一种非常普遍的心理。那些人会不断地说“我还没有得到好机会”、“我将会失败”、“我无法获得另一种较好的工作”、“我无法赚到更多的钱”、“整个世界好像都在跟我作对—

般”、“我的老师并没有很看重我”等等。

属于这种类型的奴隶，都有不利的自我意识。那就是：他们都认为本身很渺小。无法真正透彻地看清自己。

国际知名、颇受人敬重的华特·雷克博士是美国俄亥俄州的一位社会学者。他在几年前就决定要试图去寻找“两位从同一贫民窟长大的孩童，为什么以后常会显出很大的不同”。其中之一位可能变成一位伟大的外科医生，或是一位成功的商人。而另一位则是一个通缉犯。

雷克博士从俄亥俄州远近驰名的哥伦比亚犯罪特区两所小学的六年级学生中，找出两组截然不同的学生来做为研究的对象。

其中的一组学生是被他的老师、家长，以及朋友们认为“有问题倾向，无可救药”的一群人。而另一组则选定那些“没有问题倾向，很肯上进的一群人”。

在经过五年的追踪调查，结果显示“正如原来所预期”的情形。那些“好”的孩子都能继续保持不犯错的记录；而那些潜在的“不良”的孩子则经常会出差错。这组学生中，有百分之三十九曾经进过少年法庭，平均有三次进少年法庭的记录。

这项研究结果中最重要的是：那些“品行不良”的孩童，在他们遭遇到任何一种困难以前，都预期他们一定会有麻烦。都相信他可能会遭遇法律上的麻烦；感觉他的朋友们将会陷入麻烦之中；怀疑自己是否能毕业；他相信他的家庭一点也不好等等。

那些“素行良好”的孩童们则刚好拥有与此正相反的见解。都相信他将不至于遭遇任何麻烦；相信他学校中很成功

顺利；相信他的家庭的确是在为他好等等。

依雷克博士的语汇来说，“我们所得到的结论就是：那些年纪仅有十二岁的贫民窟中毛头小子，如果已经有不利的自我意识的话，就最容易会被人批评为‘有犯罪意图’。”

这种经过小心规划的研究结果，再次证实：思考本身的确能左右事情的发展。当然你也可以把这项发现转用到其他的种种方面。例如——

自认为丑陋的人将会变得愈来愈丑；认为美丽的人也将变得愈来愈漂亮。

刚刚自行开业、初出茅庐的年轻律师，如果自认为反正将会失败的话，那么他将只是一位很普通的律师而已。然而，他的同伴如果感觉到“他将会在律师事务中获得成功”的话，那么几乎毫无疑问地，他一定能获得成功。

一个足球队如果自认为“将被打败”，最后反而获得胜利，那才是真正的奇迹。

想要戒烟的人如果告诉自己“我无法戒烟”，那么他就永远也不会戒得了烟的。“我注定终会失败”式的奴隶，确实需要在思考方面有所转变才行。有一项定律，很清楚地点出要领：当一个人想到要怎样时，他就真的会变成那样。

以下是打破“我注定终会失败”式枷锁的有用方法：

一、跟自己闲谈时，保持积极的态度。

谈话本身只是口语化思考的一部分而已。各式各样的语句，正是表达思想形态。但是思想中的大部分是永不会说出口的。这些思想只对你自己说而已。

当你对自己说话的时候，务必要使用良好的、积极性的、建设性的语汇才好。尽量往“为什么能够做到”的方面着想，

而不硬往“为什么无法做到”的方面空自打转、平白浪费你自己的宝贵精力。

大哲学家爱默生在谈到有关个人的种种问题时，他说：“一个人往往会在不经意中将自己的种种创意抛弃掉了；只因为这些创意是属于自己的，就不那么刻意珍惜它了。”这就是：对自己太过熟悉，常常会生出“对自己的创意”轻侮怠慢之心。

二、想着“我将要成功”——而不是会失败。当你想到你将会成功时，神奇的心就会马上开始努力，寻找各种“有助于使你成功”的方法。

三、想着“我是一位胜利者”而不是“我是一位失败者”。伟大的哲学家高斯克莱为我们立下了一些哲学典范。高斯克莱先生曾经在一段颇为漫长的日子中，不停地告诉自己：他是最伟大的人物，每次都“已经使自己确实感觉到如此为止”；同时，别人也不得不确信“他正是那种唯一的伟大人物”。这是因为，在你已经使你自己确信是如此时，其他的人就会因而自动地确信你真是很了不起的伟大人物了

◎ 战胜“已为时太晚”的心理。

这种症状类似于：“我曾经拥有一个很好的机会的，但是造物弄人，我竟错过了。所以我现在进退维谷，动弹不得，只得尽力谋求补救之道，企图从我自己的困境中重新打开一条生路。”

我所认识的一位年已四十的单身汉，曾告诉我他自己的问题。“我很想立刻结婚，”他说，“但是我发觉我已经太老

了。”他追求的新娘可能二十七岁。

他的解释正是——恐惧“没有能力‘适应’新生活”，恐惧“未老先衰”，恐惧“能力不足”，恐惧“被她的朋友们耻笑”，恐惧“将来被别人当成是子女的爷爷而不是爸爸”。这个家伙归纳为：“我就是认为自己太老了一些。”

对于这种情况，我只得纠正他说：“是的，如果你自认为已经太老了，那么你就真的太老了。”经过进一步的追踪调查，我发现：这个家伙自从二十五岁以后，就一直说“我已经太老了”。最后——花费许多的心血与努力，才使他终于破除这项心理奴役。

就在上个月，我跟一位电器工程师做了一次为时甚长的讨论。

“大约是在十二年前，我有一个很好的做生意机会，”他说，“在华尔街日报上登载了一则广告。大意是：某一个人在波士顿郊区设了一家新的电子公司，这位创办人公开征求一位合伙股东。当时我有足够的金钱，而且这项主意也使我感到很动心。但是我就是——一直犹豫不决；并未采取进一步的行动。”

“为什么呢？”我反问道。

他答道：“当时我已经有一份待遇优越的工作。而且我无法同意‘放弃手中的一支鸟，去争取林中的两支鸟’这种观念。可是后来的事实显示，如果当时我真的孤注一掷，我早就是一位百万富豪了。”

“但是现在呢，”他继续说，“为时已晚了。像那样百不得一的绝好机会，不会再次降临了。何况，我在这家公司已经呆了相当长的一段时间了。再过十四年我就可以退休，并领一

笔为数可观的退休金。”

这个家伙使自己深信：他已经太老，无法再创业了。他已经对他未来十四年的生涯完全妥协；并尽量逆来顺受地熬过这段时日。

“已经为时太晚无可挽回”式的奴隶，包括各式各样令人惊奇的人物，例如一个二十六岁就认为已经太老，无法再进大学的人，一位四十二岁的寡妇，自认为太老无法再婚，一位大学教授自认为太老，无法牺牲“他在某一所憎恨的学校”中的年资，而转到另一所他真心喜欢的学校任教，以及一位后悔“在十年前没有购买股票”，而日前“要想再重新开始投资，已经时不我予，为时太晚”的人。

“现在已经为时太晚”之类的奴隶，通常认为“在某一种年龄阶层时，应当要做这种事情；到另一种年龄阶层时，就应当要改做另一种事情了”。

一、多观察那群活跃的人物，把他们当做你的榜样；只要不理睬这种“年龄的限制”，很快就能真正的根除。

二、不能苟且偷生，要下定决心，不断地果敢奋斗下去，直到死亡为止；亦即所谓“春蚕到死丝方尽”的意思。

◎ 克服“安全感”

这种奴隶的范围非常广泛。许多人都是千方百计奔走钻营，为了要获得“他们所真正需要”的安全感。然而，我们所拥有的安全感愈多，所能享受到的心理自由也就愈少。

史提夫·马克文先生是一位家喻户晓的影视红星。他拥有一般人所称的“问题童年” 他一直连自己的亲身父亲是谁

都不晓得。十四岁那年，由于闹事太多，一度被安置在一所少年感化机构中。

在美国海军服役以后，他只身前往纽约闯天下，试遍了各种稀奇古怪的零工，尝尽了人间的酸甜苦辣。有一天，在一个偶然的机会里，一位朋友半开玩笑地怂恿他去试演电影，说不定能因而走运，从此一帆风顺。结果就在很短的一段时间内，竟然一炮走红，扬名天下，名利双收。

当被人问及“为什么史提夫·马克文先生会如此成功”时，发掘他的大行家福·过斯那先生就说：“……我想那是由于他的个性使然吧！他一直坚持要维持他的独特风格，从不抄袭别人。”

史提夫把自己的“成功导向计划”，归纳成二项简短的原则：

“原则一：坚持保有自己的风格——千万不可模仿或因袭别人的模式，沦入俗套的窠臼；因为‘画虎不成反类犬’很不得。”

“原则二：在自己的行业中尽力学习，努力工作，使自己‘时时有进步，处处有进益’，达到精益求精、青出于蓝的高尚境界。”

“原则三：积极的建设心态，而且要有勇气去面对现实，接受挑战，承担风险的执着。换言之，就是要能‘敢于接受各种新的挑战’。”

请注意这些语汇：“敢于接受各种新的挑战”。

如果你真的很想尝试具有完全安全感的滋味，那再容易也不过了，只要设法住进公立的机构——像精神病院、残破不堪的古老房屋，或者是监狱。