

成功人生系列

王正涛◎编译



你不可不知的 人生 韬略

了解自己非凡的个性，
改变自己庸俗的生活，
创造自己健康的心理，
打造快乐的成功人生。

天津科技翻译出版公司

成功人生系列



你不可不知的
人生
韬略

王正涛◎编译

天津科技翻译出版公司

著作权合同登记号:图字:02-2004-32

图书在版编目(CIP)数据

你不可不知的人生韬略 / 王正涛编译. — 天津: 天津科技翻译出版公司, 2004.10

(成功人生系列)

ISBN 7-5433-1788-5

I. 你… II. 王… III. 个人 - 修养 - 通俗读物 IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 022450 号

授权单位: 百善书房

出版: 天津科技翻译出版公司

地址: 天津市南开区白堤路 244 号

邮政编码: 300192

电话: 022-87894896

传真: 022-87893482

网址: www.tsttpc.com

印刷: 河北新华印刷二厂

发行: 全国新华书店

版本记录: 850×1168 32 开本 6.75 印张 140 千字

2004 年 10 月第 1 版 2004 年 10 月第 1 次印刷

定价: 14.00 元

(如发现印装问题, 可与出版社调换)

目 录

第一篇 “知己知彼” 无往不利 / 1

人生兵法中最重要的一章 / 2

个性的两大领域 / 7

分析你的个性 / 16

相貌与个性 / 23

相貌问题 / 31

笔迹与个性 / 44

稳妥确切的人物测验法 / 53

年龄与思想的关系 / 56

第二篇 社交八锦囊 / 59

如何让人对你一见心服 / 60

使人对你产生兴趣的秘诀 / 65

做一个讨人喜欢的“倾听者” / 70

谈话的成败关键 / 73



获得好感的几个秘诀 / 77

怎样树立你的信誉 / 81

忠言无须逆耳 / 83

自我宣传术 / 88

第三篇 从个性上改造你自己 / 93

人生战场的成败关键 / 94

标准的健康心理 / 99

打起精神来 / 109

不要妄自菲薄 / 114

何必自暴自弃 / 127

幸福在你自己手中 / 135

创造机会 / 141

何必匆忙 / 145

寻求新的兴趣 / 150

你忧虑吗? / 156

不妨一试 / 159

第四篇 迈向成功的捷径 / 165

交友的方法 / 166

如何受人欢迎 / 171

与人相处之道 / 174

处事不可鲁莽 / 179

克服怕羞的心理 / 182

不必要求十全十美 / 186

忧郁不得 / 189

勿为无聊发愁 / 193

面对现实,充实生活 / 195

怎样活得愉快 / 200

测验你的情绪 / 203

慎乎其言 / 206

第 1 篇

「知己知彼」无往不利

人生兵法中最重要的一章

3年前,我认识了一位干练的广告业务员,他从各方面探知,我对公司里最近出版的某市名著抱有很大的期望,并且知道我们亟欲好好地宣传一番。

在一个阳光明媚的早晨,他春风满面地走进我的办公室。我很奇怪他来的时间,恰好是我每天比较闲遐安逸的时候,而且那天也正是我心境最愉快的一天。因为就在前一天,有一位外埠客人批购我们出版的那市名著达两千市之多,一次做成这样一笔巨额的交易,在我们还是破天荒第一次。

他一进门,立刻很亲切地和我握手,并自然地道了一声早安,随即从口袋里掏出两支香烟,把其中的一支递给我。我拿在手里立刻就感觉到这支香烟似乎非常熟悉,一看牌子,果然是我平日里最喜爱的品牌。

这位业务员服装的色彩和材质,也给我一个很愉快的印象:整洁而大方。我自己就偏爱这一种。他的举

止动作，都很温文尔雅，落落大方；他说话的声调、眼睛传递的表情，处处显得十分讨人喜欢。

“景文先生，”他点燃打火机，替我点着了香烟，“我真为您高兴，因为昨天贵公司竟做成了一笔这样大的生意。我敢发誓，我从来没有见过一市名著会有如此好的销路。”

我敢断言，在那天之前，我从未和他见过面，更不知道他姓甚名谁，但是那天我却总觉得和他似曾相识，只是挖空脑子也想不出他的来历。最终我很抱歉地说：“真是对不起，先生的面貌似乎很熟，只是我记不起尊姓大名了。”

“当然，”他满面笑容，一点也不在乎似的亲切地说：“因为以前我们从未交谈过，但是您还记得从前在基隆时，我们都在出版界做事，几乎常常见面吗？”

我的回忆仍然很模糊，但看了他那种充满自信与十分诚挚的态度，当然不好意思再问下去了。他随即从身边摸出一张名片，上面印着“王国新”三个大字，并且很亲切地告诉我，他在基隆时早已知道我的名字，但后来由于市况渐不景气，便辞职来到台北。经过朋友的介绍，才找到了现在这个职务——繁星广告公



司业务员。昨天他凑巧听见友人说起我在这里做出版事务，便特地赶来看望我。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：“那么您近来一定比在基隆时期好得多了！”

“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，他几乎是全程“洗耳恭听”，时而为我高兴，时而又替我忧愤。最后，他告诉我，他的近况也和我差不多，“真是同病相怜啊！”他很感慨地说。同时，他又告诉我，他们公司的生意也和我公司一样发达。他说在他未从事这个行业之前，总在怀疑广告的效率，但现在经过了几年的实际体验，才知道它的效力相当惊人。他举出了许多著名公司和商店的名字给我听，说他们都是因为经常刊登广告而知名起来的，直说得我的心头也火热起来，也想把我们那市名著如法炮制一番。但是，他却始终没有正式向我推销，只留下了他的地址，叫我有空去坐坐，然后就很亲切地告辞了。

当天晚上，我几乎一夜没有睡着，一心一意在盘算：如果我把那市名著也登上广告，将会收到何种效果呢？结果第二天一早，我就去找他，并且支付了一笔

巨额广告费给他,还说了许多“拜托老朋友”之类的客套话。

后来我才知道,当天他说的那番话——和我在基隆同一个行业工作过等——都是虚构出来的,他早在和我碰面的前两三个月中,就已开始从别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。

王先生是一个善于使用“知己知彼”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,借以向各种类型的客户“进攻”,从而获得他们的生意。我还亲眼看见他有一次假扮成一个乡下人,从一位十分守旧的古董老商人那里揽到了一笔极大的生意。还有一次,他为了要推销一笔霓虹灯广告的业务,竟陪着一个酷爱打撞球的主顾,足足打了一个多月的撞球呢。

每当他准备推销一笔生意的时候,他总是预先精确地打听出对方的嗜好、性格、学识、态度、经历等,然后再从容地前去拜访,结果多半能获得如期的成功。

另一方面,他对于自己的态度、性格、学识也常常留意,使得自己能够确切适应各种不同的环境,以应付各种不同的客户。



人事兵法中最重要的一章,就是“知己知彼”。上面我们不过是举了一个例子,以下我们将根据合乎科学的方法,介绍几种和这方面有关的实用技术。



个性的两大领域

我们可用许多方法把人进行分类。例如，我们可用性别的标准，把人分成男性和女性；也可用肤色的标准，把人分成黄种、白种、黑种人等；还可依各人工作类型的不同，而把人分成脑力劳动者和体力劳动者。但这些分类法对于我们没有多大用处，因为我们所关注的，是待人与处世的问题，我们比较希望知道的是，这个人的习性与别人有何不同。上述的几种分类法，对于我们当前的目标并无助益。

例如，我们就男女的分类来说，男女之间的性格差异，并不如我们一般想像的那么大。一个家庭主妇，她的性格可能完全与男性相同：喜欢控制人，自命不凡，粗枝大叶，喜欢户外运动。反之，她的丈夫也许较偏向女性性格：情绪化，喋喋不休，精于算计，躲在家中享受惬意生活。倘若你单就两个人的习性进行研究，绝不能辨别出谁是男性，谁是女性。

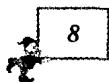
倘若我们用种族或民族的标准来分类，所面临的困难亦复相同。我们通常喜欢这样的结论：寒带的人不喜欢穿着鲜艳的服装，犹太人善于经商，意大利人具有音乐天赋。然而这些特征，如说是个性上的区别，毋宁说是社会风俗上的区别；而这些区别，对于我们应付当前的人际关系并无助益。

有一种方法，即心理学家根据“心理倾向”将人们分类的方法，对于我们发展人际关系具有实质的帮助。他们根据人们的性格，把人们分成两大类：① 内向型 (Introverts)；② 外向型 (Extroverts)。

内向型是比较静默的人，相当于一般所说的“内省派”的人；例如音乐家，通常都是内向型的人。

外向型则是比较好动的人，他不注重内省工作，而侧重外界事务，相当于时下所说的“外显派”的人；例如灵活的推销员，通常都是外向型的人。

我们知道谁是内向型的人，就可用适合内向型的方法去应付他；知道谁是外向型的人，就可用适合外向型的方法去应付他。这样，我们待人与处世时，就可以得心应手了。



内向

属于内向型性格的人,具有下面几项特征:

他不苟言笑;

他说话正经,绝不敷衍,即使得罪他人,也在所不计;

他容易拘谨;

他较为吝啬;

他的肢体动作较为迟缓;

他写的比说的更流利;

他喜欢辩论;

他不善于交友;

他管理自己的东西,容易踌躇;

他经常改变主意;

他特别注意细节;

他不善于与异性接近;

他在大众面前会局促不安;

他时而忧虑;

他容易恼怒;

他一个人的时候,工作最有效率;



他的兴趣,偏重在理智方面;
他时而想入非非;
他非常谨慎;
他做任何事情,都有一个理由;
他不愿受人指使;
他时而垂头丧气;
他喜欢正确,喜欢精密;
他易为赞赏所激动;
他喜欢自行解决问题;
他容易猜疑;
他的意见,易趋极端;
他不能忍受失败。

这种研究,对于我们的处世之道大有帮助。假如我们知道某人的性情如此,我们就知道他是属于内向型的人;我们也就知道如何与他应对会有成效,如何去应付他,就会失败。假如他不喜欢笑,那我们就不要和他讲笑话,应该和他谈正经事;假如他容易发窘,我们就不要把他推到大庭广众之前,临时叫他演说。反之,假如他行事非常谨慎,那你的谨慎行为,就可以在他脑海中留下良好的印象;假如他喜欢被赞赏,那你



对他的赞美，一定可以发挥效力，使他给你帮很大的忙；假如他不喜欢别人指挥他，而且喜欢和人辩论，那你要想得到他的帮助，就不能用命令的口气去命令他，而应该用理性的态度和他磋商。

外向

外向型的人的主要特征，不外乎是：

他易于大笑；

他会顾虑别人的感受；

他很少发窘；

他愿意借钱给别人；

他的动作非常迅速；

他说话流利；

他不固执己见，愿意让步；

他擅长交友；

他对于自己的日用物品常漫不经心；

他判断迅速；

他一经断定，不轻易改变；

他喜欢粗犷，不喜欢细节；

