

人生无惧 勇者无敌

战胜人性弱点

陈大伟 编著

Experience
The Velvet Underground
Mother Of
Invention
Brian Auger
And The Trinity
The Crazy World Of
Arthur Brown
Cream

中国卓越出版

目 录

洞烛机先的技巧·····	(1)
如何认识自己·····	(4)
应付人的技术·····	(8)
如何了解人类心理·····	(13)
如何认识他人·····	(20)
科学的看相术·····	(32)
如何得到人心·····	(43)
使人喜欢你的秘诀·····	(52)
怎样使人关心你·····	(64)
拢络奇术·····	(76)
成名捷径·····	(83)
谈话的艺术·····	(91)
运用你的机智和幽默·····	(99)
吹牛的艺术·····	(106)
运用暗示的奇迹·····	(116)
言之成理·····	(124)
拒绝他人的技巧·····	(133)
如何克服自己的弱点·····	(141)
领袖的条件·····	(148)
如何成为领袖·····	(156)

一、洞烛机先的技巧

三年前，我认识了一位非常干练的街头广告兜揽员，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极大的希望，并且知道我们很想好好地宣传一番。

在一个阳光明媚的早晨，他春风满面地走进我的办公室。我很奇怪地选择的这个时间，这正是我每天最闲遐安逸的时候、而且那天也是我的心情愉快的一天，因为前一天有一位外国客户向我们买了一批该项产品，一次能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，立刻亲切地和我握握手，很自然地道了一声早安，随即从衣袋里摸出两支香烟，递给我一支，我拿在手里，一看香烟的牌子正是我平日最爱吸的一种。

他穿的衣服也给我一个很好的印象：整洁而大方。我自己就爱穿这一种。他的举止也是温文尔雅，落落大方。他说话的声调，眼睛的神态，处处都很讨人喜欢。

“景文先生”，他划着火柴，替我点着了香烟，“我很为您高兴，因为昨天贵公司竟做了一笔这样大的生意，我还从来没有听过任何一种新产品会有这样好的销路。”

我敢肯定，在那天以前我没见过他，更不知道他的姓名。但是那天我总觉得和他似曾相识，可又挖空脑子也

想不出来他究竟是谁。终于我很抱歉地说：“实在对不起，先生的面容很熟，只是想不起贵姓大名了。”

“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台中时，我们都在文化界服务，几乎常常见面吗？”

我的回忆虽然仍很模糊，但看了他的那种充满了自信力与十分诚恳的态度，当然不好意思再问下去了。他立即从身边摸出一张名片，上面印着“王国新”三个大字。他很亲切地告诉我，他在台中时早已知道了我的名字，后来因为市况渐不景气，便弃职北上，经过很多朋友的介绍，才找到了现在这个职务——青展广告公司兜揽员。昨天碰巧听见友人说起我在这里做电器生意，所以特地赶来探望我。他越说，我越相信他的话是真的。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台中好得多了。”

“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，他简直是洗耳恭听，还不时为我高兴，替我忧愤。最后，他告诉我，他的近况也和我差不多。“真是无独有偶！”他很感慨地说。同时，他又告诉我，他们公司里的生意也和我的一样发达。他说在他没干这个职业之前，总在怀疑街头那些墙壁广告的效力，但现在经过几年的实践，才知道它的效力是相当惊人的。我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。直说得我的心头也火热起来，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

向我兜揽，只把地址告诉我，叫我常去玩，就告辞了。

这天晚上，我几乎一夜没有睡着，一心一意地在盘算，如果我把那新产品也登了街头广告，将要收到怎样的效力。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——和我在台中同事过等，都是编造出来的，他早在和我见面的前两三个月中，就已开始从旁人口中探听我的一切底细，因此他能一举兜成他的这笔生意。

王君用了“知己知彼”的策略，而且他是一个最会使用这种策略的人。他好象舞台上的戏子一样，能够扮成各种类型的人，借以向各种类型的主顾进攻，获得他的生意。我还亲眼看见他有一次扮了一个乡下佬，穿着长袖的长衫马褂，戴了一顶瓜皮帽，踏着一双老布鞋，向一位十分守旧的古董老商人兜到一笔极大的生意。又有一次，他为了要兜揽一笔霓虹灯广告的业务。竟陪着一个酷嗜打保龄球的主顾，足足打了一个多月的保龄球。

每次当他准备兜揽一笔生意的时候，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，然后从空前往拜谒，结果多半是获得惊人的成功。

一方面，他对于自己的态度、性格，学识等也常常留意，使得他确能适应各种不同的环境，对付各种不同的主顾。

所以，做人处事如想成功，最重要的一着，就是

洞烛机先”。上面我们不过举了一个例子，以下我们将根据最合乎科学的方法，介绍几种“人事兵法”中的实用技巧。

二、如何认识自己

这里有一组根据现代大心理学家佛洛伊德的心理理论提出的问题，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，使事业取得成功，前途更加美好。

如果你在答复这些问题之后，拿答案去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，你的行为的动机，以这种新知识为根据，你便会晓得怎样调整你的生活，去获得最大的利益。

问题如下：

(一) 假如你在赴礼拜、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？ N

(二) 你在大庭广众之间，是否故意大声说话，使周围的人羡慕你的机智和聪明 N

(三) 你在欢迎会席上，是否想和最重要的人物谈话？ X

(四) 你在无精打彩或抑郁不乐时，喜欢孤独呢？喜欢看书呢？喜欢看戏呢？喜欢听古典音乐呢？喜欢听爵士一类的轻快音乐呢？喜欢出外散心呢？喜欢研究你处境的

原因呢？喜欢从事一些有兴趣的工作呢？还是喜欢参加交
谊会呢？（请你选出三个答案，以一、二、三、为记）。

（五）你喜欢到热闹时髦的地方去度假呢？还是到
风景秀丽的幽静地方去度假？

N （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？当你无意购买东西而走进商店时，
N 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，N 是否觉得困难？主持会议、
游戏或旅游团时，N 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？你在发生意外事变
时，曾帮人家的忙吗？你曾向十个以上的听众演说吗？
演说时觉得局促不安吗？Y

（八）假使工作不大顺利，你的第一个反应如何？（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？或找不出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？你相信人类将慢慢地进
化为超人或继续做常人呢？你以为工作比游戏更重要
吗？Y

（十）在下列三项利益中，你最喜欢得到哪一项？
（假如你的生活不致受到任何影响）……环游世界一

周？增高薪俸？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。人类大致可以其根本欲望为标准，分为下列四个种类：

（一）这种人在有意识或无意识间，安定的欲望比其他欲望更大。

（二）这种人最注重情感上的联系（爱情、友情、婚姻。）

（三）这种人的举止动作，完全受出风头的欲望所支配，他很希望得到威势，权力，甚至暂时的成功，以炫耀于同辈。

（四）这种人心性“不定”，喜欢改变、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。

你可以看你自己属于哪一类，根据这种知识，去决定最适合你欲望的工作、事业或社会地位。如果你如实答复上列的十一个问题，你便可以进一步认识自己。

例如，假使你宁愿增加工资收入，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、冒险或负责的职业上，便不大有成功的希望。假使你结交朋友，假使你在忧烦的时候，情愿孤独（第四问）这便可证明你不大注意情感上的连系。（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，你便觉得很习惯，如果你在这种环境之中，你的内心就和外在的生活发生不平衡的趋势，因此你在幸福之路上，常常会遇到障碍。假使你用这种方法，去答复上列其它的问题，你就会对自己有进一步的新认识。

此外，心理分析学家对人类还有别种分类法。有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。如果你不断地把精神上的存在表现出去，你便是外向的人。例如，你喜欢到热闹时髦的地方去度假（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，怪环境及其他的东。……（第八问）。如果你最注意内在的生活，你便是内向的人。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，觉得十分舒适。一般的说起来，内向的人可以成为很好的科学家、专门技术家和谨慎的办事员。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”。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），你便敢直截了当地拒绝捐客的请求，便喜欢讨价还价（第六问），你在欢迎会席上，总想法子要和最重要的人物周旋（第三问）。

如果你属于第二类，你的行为恰恰相反。当你依这

种方法，把上列的问题答复之后，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，避免不必要的失望。

更有一种方法，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，没有政治上狭隘的含义。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，不能胜任愉快。

“认识自己”，“循自己的性格去发展”，这是追求人生快乐幸福最好的公式，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。如果你把上列的问题一一如实答复，你便会找出许多潜藏在你下意识的东西，因而更进一步认识自己。这种对自己的新认识，能够帮助你去避免那些危害你全部生活的环境阻碍和失望。

三、应付人的技术

有一天，波太太邻家的孩子生了病，请一位医生来诊治。她看见孩子服药时牙关紧闭，十分倔强，无论什么恐吓或甜言密语，这孩子也改变不了他强硬的性子，波太太便笑着向那医生说：

“先生！孩子们的年龄与个性有密切关系，在他们服药时就可以看出来。一个孩子两岁时，给他吃药时他倔强哭喊；三岁时，给他吃药他会忧容满面，非常勉强。现在这孩子五岁了，变得很有志气了，他服药时，只要略加鼓励，他一定会勇敢的吃下去！……”

医生听了波太太的话，知道她是个善于观察人们心理的人，觉得她所讲的话十分确切可靠，不禁暗自赞叹道：“波太太真会应付人！”

这虽只是一个“故事”，从这故事中，我们可以知道，世上每一个人都有不同的个性，迎合每个人的不同的心理，实在是与人交往的第一条件。

“与人交往的技巧”对于你一生事业的成功，关系极大。譬如一个推销员，他当然希望多销售些货物；一个书记，当然希望能够逐步上升；一个记者，一定希望谒见当代伟人。又假使你参加了某一团体，最大的心愿一定是希望掌握一部分势力，获得选举的胜利；又如你正在追求一位女性，也总希望你那心爱的女子真心爱你，好结成佳偶。……但事实上这许多希望的能否实现，都得看你有没有“与人交往的技巧”以及你的这种技巧是否老练而定。

也许有人要问：是否每一件事情都是如此呢？比方一位作家，他的成名应该完全靠他作品的好坏呢？还是靠他与人交往的技巧呢？

是的，你问得不错。但是最近有一位靠卖文为生的朋友对我说，他将一篇稿件投到杂志报章去后，同时总希望能和那编者见见面，谈上几句话，因为这样一来用

稿的机会就会比较多。当然，也有不主张使用这种方法的投稿者，他们认为和那些编者认识与否是无足轻重的。这两种人显然有着各异的脾气，不过实在说来，使一位杂志或报章的编辑先生对你发生好感，当然比那些从不相识的人更易获得用稿机会了。

与人交往的技巧，不但是成功的一部分要素，而且正是成功的最大关键。你有了这种技巧，即使并不特别高明，比起那些缺乏这种技巧的人来，真不知要胜过几百倍！

单从政府要人这方面加以分析，便使你知道应付的能力在个人成功史上，占据怎样重要的地位。因此，你就能明白领袖的才能，除了所谓头脑与智力丰富之外，最不能放弃的便是一种处世与应付人们的能力。

说到这里，你一定忍不住要想问我：这种能力是否可以培养呢？我要想把握住这问题学习，是否人家会注意我呢？是不是这样之后，人们对我发生了兴趣，于是来接近我呢？是不是我逐渐具备了那种能力，便可以领导着他们了呢？我的回答是：“当然是这样！”因为历史上的伟大成功者，都曾经走过这段路，明显的痕迹至今犹在，只要你迅速效仿着，走上他们的原路好了！

这种应付能力，虽然人人都想学习，但事实上有一小部分人，不愿听别人的批评，生出一种逃避与人共同相处的心理来，一味抱紧了“我做我的”主张。这种人根本不要梦想学得“应付”的技巧！

每一个人，当然连你也在内，应该具有与人们共同相处的欲望，同时绝对不能缺乏与人相处的能力。这能

力是指基本的能力。人们即有手足、眼睛、筋肉等获得这种能力的工具，就要拿一切工具去表现和运用。要知道，应付人的头等能手，也不过同样备有这种工具而已。所以问题应该是——为什么别人能够应付优越，我却无法把周围的人应付得周到呢？

问题的出现，主要是由于两种人有着明显的区别。就是人家都知道运用这种工具天天朝着目的进行，而你却不懂得这些技巧。因此说来说去，结果还是分出“知识”与“技能”的两个极端焦点来。不过，知识和技能两点，是人人可以根据着去细心学习的，那么换句话说，一个人的应付能力，也就可以效法着去学习了。

你明白这个区别了吗？下面我们就可以直接把应付人的问题，展开来详细地研究一下。

要分析怎样应付人的条件，由此看来，其中就可以发现包含着的三个因素。即（一）你自己。（二）——他人，你所要应付的这个人。（三）——要影响他人的态度和行为的方法。条件便是这三项。但你得知道，其中最难了解的，倒是第一条——关于“你自己”的因素。

苏格拉底曾经这样说：“要知道你自己的一切！”

这是个对自身警觉的口号，然而以事实而论，我们都很难真正了解自己。其实“自己”应该分外知道，所以自己不知道自己的缘由，则不外乎对“自己”太不诚实所致！

必须诚实！这里就成了个先决条件，你不要再对此大意或忽略了啊！老实说，自己能真诚地说话，处处都可以学习“应付他人”的技巧。你知道吗？在你自己的

性格中，往往有许多因素阻拦了你，使你不能和人接近而被人喜欢。但这些因素你又时常疏忽，试问，有时你见了人家就难为情、窘急、说不出话，甚至于还会满头大汗，你自己也觉得吧？

不要抵赖，你自己诚实招供出来好了。即使有，这又算得什么呢？因为你能发觉，你也就能随时改过。你的生平最大弱点，原不在这个地方呢！

你那最大的弱点，却系于你的性格的组成上，譬如你在性格上有了“难为情”和“窘急”这两点，便永久使得你没有勇气去与人们共同相处，那基本失败的原因就在于此！当然，除开这两点之外，你别的缺憾还有不少，也许你时时说谎话，处处欺骗人，或者一味做着错误的判断……这也何尝不是，不过后者的一切，总不至于象前两点那样成为致命伤！

然而你也不必害怕，鼓起精神来用灵活的技巧应付人吧。对于你生活中的这两个魔鬼应该认清，它们不是你生活中所需要的，要竭力去全部消灭了它们，使它们灭迹才是！

你胆怯吗？你难为情吗？当你应付人的时候，不幸再有这种心理发现，那时你自己立刻就得镇静一下，把脑子理清楚，冷静地想想，你为什么要胆怯他？而自己觉得难为情，甚至裹足呢？他——被你应付的不是同样的一个人吗？

你有懒惰的习惯，快一点儿决心改正。无论这习惯是怎样根深蒂固，只要下定决心，天大的事也可以改正的。

四、如何了解人类心理

为什么你不能够把人应付得很好？为什么你不能够和人们相处得很好呢？只有两个答案：（一）你一定不喜欢人。（二）你怕人！

产生这两种答案的原因就是你不能猜透人家的心理。这里所谓“心理”二字，就是一般人的心理，一般人的天性。也就是指一般人对于某种环境所发生的共同反应。譬如，你骂了我一声“猪”，我当然十分愤怒，会拉着你耳朵怒目反骂你一声“瘪三”，我还一定会寻找机会向你施行报复手段！我的反应是这样，一般人对我的反应未必不是这样。从这，我们就可以看出一般人的心理或天性了。我们既然知道人们是不喜欢挨骂的，那我们就不能开口骂人，能这样以理智来待人，那么你对于人们的心理和天性，就可以有个正确的认识，应付起人来，技巧就精明得多了！

再打个比方，假如你要跟某人交朋友，但对方偏偏不喜欢你，对你没有好感，这时候你最好的法子，就是应该立刻猜透他的心理，用迎合他欢心的手腕去与他接近。富兰克林在他著名的自传中，曾经证明了这一点是正确的。因为他懂得人们的心理，他能猜透人们的心，所以他那平生动人的故事，便保持了丰富的历史价值。

富兰克林在美国宾夕法尼亚州做印刷所工人时候，他被选任了费城代表大会的书记。这书记所获的权利乃

是永久能够保持职位。但后来情势复杂时，集会中有个新会员，却公然排斥他们，结果虽然富兰克林获胜了，但他心中觉得那个新会员必须去认真地对付一下。

通常人们在这个时候，总是采用“加慧”的方法去应付那新会员，富兰克林则不然。理由是什么呢？他说：

“你给予人家一次的加慧，后来却受累无穷了！因为人的心往往不满足，这样一来，对方必然会发觉你给他的加慧正象一种应尽义务似的。”

因此，富兰克林跟那个新会员的认识，并不采用“加慧”的方法，正面去讨好对方，而是在某一次场合中，向那个新会员图书馆中借一本书，后来归还时附了个谢柬，因此对方第二次碰见他的时候，就表现出一种友情来了！

他能够这样做，难道你就不能如此尝试一下吗？只是你需要随时随地去猜透人家的心理罢了。

经常有人这样说：“保存自己是自然界的根本原则。”不错，这的确是每个人心底深处的铁则。如不信，你不妨把人们的任何一种表现、任何一种本能、任何一种冲动来分析一下，你立刻就可以明白这些都可以归纳到“保存自己”的心理上面去的。

你瞧，无论哪一个小孩子，总有三个原始的情绪表现，那就是：（一）惧怕。（二）愤怒。（三）爱。

孩子们惧怕的表现，乃是被突然强烈的刺激所挑动。你应该明白孩子在两岁的时候，有人抱着他，只要一不小心放一放手，他便马上恐惧作跳；或者抱着他的人仅仅大声喊了一下，那孩子也就会立刻放声大哭，表现出

万分害怕的神情。

关于愤怒的表现，我也用孩子来讲，一个孩子偶然被人束缚了他那自然的动作，他便露出愤怒的原始情绪。你不记得自己在婴孩时代了吧，当母亲把你的双手缚在两边，使得你不能乱抓，不能吮指的时候，你那小小的脸儿就会涨得发红，额上的青筋也会涨大起来，这时，正是你在表现恼怒了！

所谓爱的表现呢，在这里便是指你孩童时代表现出伟大的母爱而言。

上面所说一不小心放一放手，突然使你听见了大声，有人控制你的自然动作和你对慈母的亲热表现，这几种都跟你的生存是有关的。不是这样，也许你已经摔死了，吓被胆了，被监禁了，你那抚养人对你没有好感了！因而，在各种本能表现的那块幕布后面，便伸出一颗“自我保存”的长颈头来。

脱离童年，当你在逐渐长大的时候，你那情绪不也就随之而增多了吗？只有上面所说的三种原始表现，则是永远保持在你的脑海及身心中，不但不会遗失，而且越来越复杂。

随着这种表现情绪的发展，你所用表现情绪的方法也逐步在变更方式了，本来你是惧怕的，却变得毫不害怕；本来你愤怒得要暴跳如雷，却变得能够忍气吞声按捺一下，只想到“将来待机再行报复”的念头了。

再说，你在逐渐的变化之中，所说的那三种原始表现，却绝对不止光被这么放一放手，大喊一声的刺激所致，而其他更有无数新的刺激，激动了你那灵敏的感觉。