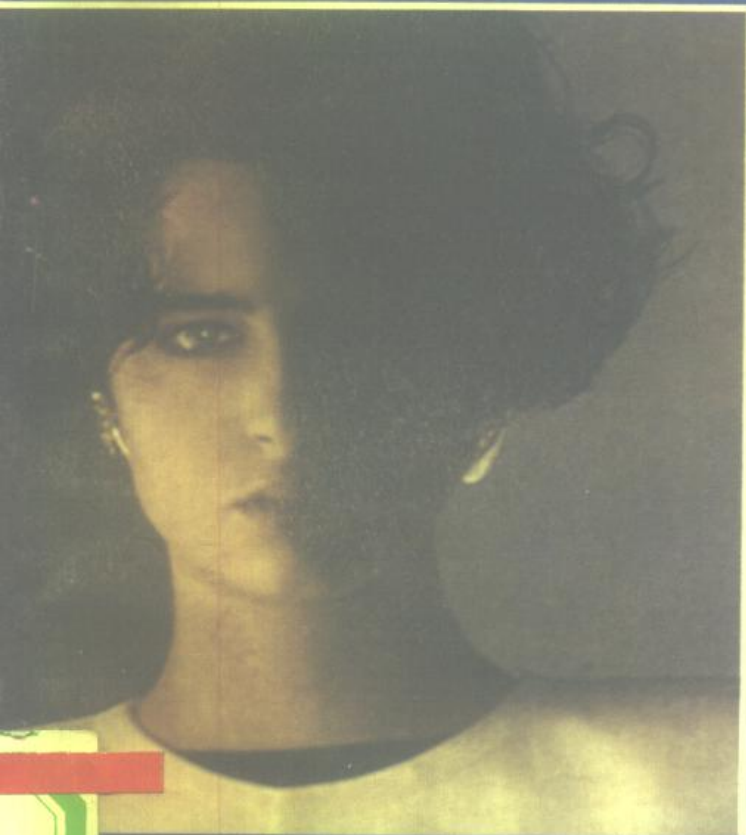


RSZL CS

第三輯
人生哲理叢書



renshengzheli

congshu

克倫 編譯

培養穩定的心理因素

處變不驚

中国城市出版社



处变不惊

——培养稳定的心理因素

克 伦 编译



中国城市出版社

封面设计：曹 强

责任编辑：刘德远 陈国恩

责任校对：闵莉

处变不惊

——培养稳定的心理因素

克 伦 编译

中国城市出版社出版发行

(北京东单西总布胡同58号)

新华书店经销

水利电力出版社印刷厂印刷

开本：787×1092毫米 1/32 印张：5.25 字数：120千

1991年7月第1版 1991年7月第1次印刷

ISBN 7-5074-0451-X/G·158

印数：00001—19400 定价：2.10元

人生哲理丛书总书目

第一辑

错误与人生

批评与人生

成功启示录

妙语惊人——怎样富有幽默感

善解愁肠——怎样和烦恼作斗争

巧结人缘——友谊心理浅谈

克己制胜——竞赛中的高技巧对策

恰到好处——如何展示自己的魅力

迷彩人伦——艺术与人生的辩证思索

第二辑

异想天开——创造性思维的艺术

两性沟通——献给爱情十字路口的男女

左右逢源——控制时间和生命的艺术

察言观色——对话心理战

妙手回春——日常心理障碍的自我排除

稳操胜券——破译人际关系的密码

尽诉衷情——充分表达七情六欲

心领神会——迅速理解他人传递的信息

第三辑

独具慧眼——从身体语言猜解人意

铁腕雄心——事业成功的机遇与手段

侠骨柔肠——正确地对待生活中的碰撞

斩断情根——潇洒地同友人情人分手

佳音常随——音乐给人生的浪漫色彩

见机行事——巧妙地和上级相处

光彩照人——仪表与人生探秘

处变不惊——培养稳定的心理素质

目 录

1. 拿起心理防卫的武器	1
恶言逆耳也需听	2
以守为攻抓破绽	6
刚柔相济自从容	9
2. 害羞——心灵第一痼疾	11
名人也有害羞时	12
松弛才能大度	16
超越客套陈规	22
3. 从容对待恶意的指责	27
面对指责的对策	27
面对羞辱要豁达	36
应付无聊话题的绝招	43
4. 敢于面对你的难题	55
每一个人都有自己的难题	55
所有的困难都有尽头	60
困难中含有成功的机会	61
困难会改变每一个人	62
选择对待难题的积极反应	63
积极处理问题的原则	66
5. 永不放弃主动	75
不要埋怨外在环境	76
不要相信愚蠢的谬论	77

不要不敢尝试·····	78
不要太顾忌别人的议论·····	79
不要因恐惧放弃主动·····	80
疲惫时不要勉强自己·····	81
不要求全责备·····	82
不要因不利的事实放弃主动·····	83
遇事要保持冷静·····	84
不要相信命运·····	85
预测并不等于必然结果·····	86
抛开失败的阴影·····	88
6. 强者处变不惊·····	90
有志者事竟成·····	90
集中营里九死一生的人·····	94
一个折断脖子的人的故事·····	96
坚强的母亲·····	99
7. 不要轻易放弃你的设想·····	103
不要因有缺点而放弃·····	107
不要因无声望而放弃·····	111
不要因不可能而放弃·····	111
不要因你意已决而放弃·····	112
不要因非法而放弃·····	112
不要因缺乏力量而放弃·····	113
不要因为冲突而放弃·····	114
不要因为违背常规而放弃·····	114
不要因为可能失败而放弃·····	114
不要因定能成功而放弃·····	115
8. 行动的分解指标·····	117

决定了就要去做	121
好的开始是成功的一半	123
首先肯定自己	125
相信能实现愿望	127
敢于冒险	128
9. 学习为成功之母	130
努力寻求机遇	130
必要的付出	131
希望在于执着	132
想象的征服	135
10. 丢弃是积极的战略	136
驱除心头的沮丧	137
用微笑对付困境	139
操纵精神的导向	140
应该学会妥协	142
宽恕自己和别人	142
11. 检视生活的每一面	143
凯丝的毅力	143
停止抱怨以后	145
改进就是进步	147
分享他人的成功	148
12. 关键时刻的变通术	150
为信仰而奋斗	151
塑造自己的形象	153
无法取代的工作	158
透视未来	159

拿起心理防卫的武器

你遇到过这种情形吗？

有人盘问你，或是指责你，或是以言语侮辱你，拿无聊的话烦你，或找你唠叨个不休；你想找一句话把他顶回去，让他住口，但是偏偏想不出来。事后，你把这次谈话的前后回想了一遍，发现当时只要说某一句话，就可以免受这场精神折磨。然而时过境迁，你只有懊恼的份，扪心自问：“我当时怎么就想不到呢？”

真正的问题是：你很可能根本没有用心想出一句应该说的话。每次遇到这种情形，你就舌头发木，无语凝噎。事后，只得无可奈何地摇摇头，归咎于自己的羞怯、欠灵活、一受压力就会惊慌失措等等。其实，无论你的自我诊断属于哪一种，同样都于事无补。而且一旦下了这种诊断，你随时只会想到自己缺乏应对能力。越是想到这一点，你就越会懊恼自贬。

单就这一点，心理学家的说法和政治家、兵法家是一样的：别人侵略你不是因为他爱侵略人，而是因为你好欺负。别人之所以摆出强者姿态，是因为你先示了弱。以《君主论》一书教人为达目的不择手段的文艺复兴时代理论家马基雅维里说：“好欺骗别人的人总会找到容易被骗的人。”

爱骂人的人、爱唠叨的人、爱说无聊话的人也是一样，如果没找到逆来顺受的人，他们就嚣张不起来。

你不甘在这种人面前居下风吗？你想对无端找你麻烦的人还以颜色吗？可行的办法只有一个，那就是：对听不顺耳的话加以反驳，不要张口结舌。

这算不得出奇制胜的法子。近年来，有关自我创造、自我训练的心理学方面的书籍非常多。可提供的建议、可用的法子几乎都已经有人讲过。读者也许早已听过这样的忠告：怎样说“不”而不感到内疚，怎样以“第一”为自己的目标，怎样以退为进，怎样获取权势、成就和幸福。

这些都是金玉良言。问题是读者鼓足了信心走向社会的战场之时，他随身携带的是一支没有子弹的枪。即便这支枪是最精良的武器，荷枪的人学会了如何瞄准和扣板机，到时候仍然打不出子弹来。

自我肯定的目的，不是端起自卫的枪随处乱威吓人。逢人就拿出攻击姿态，不但不能自我肯定，反而会招致他人的反感。应该学习的是，如何在遇到真正的敌人时，以强力的子弹一击而中其要害。这就需要从最基本的言语接触方面，开始认真的磨练。

恶言逆耳也需听

招架冷嘲热讽，反击恶意伤人的言语之前，需要先培养另一种更重要的能力——如何把别人的话听明白。这件事说来似乎很容易。

譬如一句极普通的话：“你知道现在几点钟了吗？”如果你和大多数人不一样，就不会以最单纯、直接地方式作答。也许，你不是故意答非所问，或是不肯帮这个小忙而告诉对方确切时间，却是因为你一向习惯在对方的语气、声调、表情、手势方面留神，一心要追查出弦外之音，以至听

不进他说的那句话的本义。

例如，你快要赶不上一个晚饭之约，正在急急忙忙穿衣服。你太太（或先生）走进来，用不耐烦的语气问：

“你知道现在几点钟了吗？”

你感觉听到的却不是这句话，而是：

“你怎么这样慢吞吞的？”

所以你就顺口回答说：

“我下班这么晚，赶不上怎能怪我？我已经够赶的了！”

再举一个例子：你和朋友一起吃晚饭，聊得相当晚。你太太（或先生）烦躁地板起面孔，打着呵欠问：

“你知道现在几点钟了吗？”

你听出的语意是：

“我困死了，还不回家吗？”

所以，你的回答就变成：

“别急，马上就走，再等一会儿。”

又如：你正在上班，走过一位同事身边，他正把手表凑在耳边听，见你走来，就问：

“你知道现在几点钟了吗？”

你听到的问话是：

“我的表好象停了，你的表是几点？”

于是你答：

“我的表是十点一刻。”

同一句问话，却有三个不同的回答。第一句问话含着责怪，第二句含着焦急，第三句含着求助的意思。你的回答也就是针对这三种含意而来。但是这三种回答都没有针对问话的要求。

问话是：

“你知道现在几点钟了吗？”

严格地说，正确回答只有二个：

“知道”或“不知道。”其余的话都是补充修饰。

当然，我们说话时用些修饰词并不为过，而且有加强效果的作用。只要能表达你的本意，用一些修饰词自然无妨。假如你答非所问的话，不如不说。

17世纪的英国哲学家霍布士曾说过：一个人之所以会受制于人，原因有三：受了征服、为人子女、自觉自愿。说得简单一点，如果你不是生在极权社会里，不是未成年而受父母监护的话，你还处处受别人的左右，那就是你自找倒霉。

一般人喜欢从话中找话，这是自找麻烦。但是这样做，也不是绝对错误。因为，即便是最简单的直述句子，都可能隐有另一层意思。但是，作为一个听者，不能为了追查隐含的意思而忽视了表面的意思。否则，你就正中 了说者的圈套。让他说的话影响你和伤害你。虽然别人对你不善，你自己也做了帮凶。

我们可以把两个人的对话比作儿童益智的连图游戏。一个人说的话是编了号的许多小点，另一个人就是把这些点连成一个图样。显而易见，第一个人是掌握局面的，因为是由他将每个小点按顺序编号码，而第二个人完全按着他的意思说话。第一个人并没有直接把意思说明，但是他的腹案作得太明显，第二个人不得不沿着预定打好的点子，一步步把他要连成的图画出来。第二个人是受了第一个人的诱导，与他配合而促成这番对话的。

只要是两个人在对话，不论多么热诚、多么随便，多么简短，一定是按这种形式进行的。不论最友善的闲谈，还是最不拘形式的聊天，只要是两个人参与的谈话，就一定有一

个人在操纵另一个人。并不一定因为某个人有什么不善的动机，而且，有时候两个人谈来谈去，操纵局面的角色会由两个人轮流扮演。不过，总有一个人在诱导另一个人说出他要对方说的话。

尼克松的“水门事件”录音带就是个最佳实例。事隔多年，现在听这些录音带仍然同样引人入胜。值得一听的不是白宫椭圆形办公室的阴谋策划，而是尼克松高人一筹的狡狴。录音带中的尼克松为了避免自己被正面牵入这件偷偷摸摸的行为，施展了其闪烁其词的技巧；另一方面却布下连图游戏的编号点，等着他那一帮助理把点子连成图。到头来，助理们锒铛入狱，他却得以脱身。

从这一点我们可以得到一个教训：别人画下编号点叫你连成图的时候，你要首先看清楚，然后再决定要不要把这些小点一个个连起来。

这一项警示，并不仅限于某种长度的谈话，有时只是一句话的往来，你也应该及时把持住自己。英国前首相威尔逊在数年前的一次竞选时，演说刚进行一半，有个捣蛋分子高声喊：“狗屎！垃圾！”很显然，这个人的意思是说：“少说空话！”或是：“别胡说八道了！”但是，威尔逊不理睬他的本意，只是报以容忍的一笑，安抚地说：“这位先生，我马上就要谈到您提出的脏乱问题了！”

美国前副总统洛克菲勒也遭遇过同样的场面，但是洛克菲勒的反应与威尔逊不同，演说明明被打断，他却不能应付捣乱者的漫骂。他没有把那些话的表面意思听明白，所以才找不出应对的话来。当时，洛克菲勒动了怒，以手势制止了捣乱者。事实上，他已经落入了圈套，做了对手的帮凶。让捣乱分子顺利达到惹怒他的目的。

所以，不要让你的情绪把简单的字句翻译成繁杂的意思，轮到你说话时，你会发现找一句机智的话回答对方并不困难。

以守为攻抓破绽

你正在和人谈话时，对方插了一句不得体的话，你听在耳里，怒在心头。怎样才能够避免这颗定时炸弹爆炸呢？

首先，要看这颗炸弹定的时间有多长，爆炸力有多大。但是，你可以用的对策原则上有二：（1）用婉转的方式去回答；（2）用硬碰硬的方式予以反驳。有时候最好能用婉转的方式闪避开，有时候却不得不给对方迎面一击。选择哪一种方式还在其次，主要的是这个方式必须奏效。来硬的话，目的是要挺身上前将对方击倒；若用委婉的，目的是对于对手的挑衅不予回应。

先谈委婉的应付法。听到来意不善的话时，敬而远之的法子至少有6种。6种法子都是经过实验证明有效的，6种法子都证明一个道理：与其做对手闪躲不定的靶子，不如让对手根本没有靶子可射，更容易迫使对手知难而退。

第一种方法暂定名为“电讯干扰式”技巧。做法是：拿你自己的讯号干扰别人的，让对方的电波传不过来。为了避免回答那些令人困扰的话或问题，索性让这种问题问不成。

几年前，爱尔兰都柏林某学院一名女生打定主意要当面访问名剧作家山姆耳·贝克特。举世皆知——这名女生也知道——贝克特是不肯接受访问的，但她不惧险阻，毅然来到巴黎，整天徘徊在贝克特寓所的门外，料定他总有心软的时候。果然，过了几天，贝克特大发慈悲，答应接受访问，但是有一个条件：只能在午餐的时候接受访问，饭后他必须料

理其它要事。

在贝克特寓所附近的一家小饭馆进行这次采访。贝克特忙不迭地问了女学生的家世、喜好、抱负，女孩子也就受宠若惊地详细答复了。直到分手之后，她才发现贝大师并没有让她访问成功，只是留给她一桩值得回味的趣事。

贝克特深知人性，并且巧妙地予以利用。他知道，无论是在什么性质的交谈中，人总是更乐于多谈以自己为中心的话题。

第二个方法是装糊涂。别人在讲话，你听着听着，突然不懂别人针对你而发的话了。电影《安妮·霍尔》之中就有一幕是个典型的例子：黛安·姬顿深夜打电话找伍迪·艾伦到她的公寓去替她解除一次小危机。事后，两人正亲热着，黛安·姬顿有意无意地问伍迪，她打电话来了的时候他床上有没有女人。当然，她的质问不是空穴来风。这时候伍迪突然现出茫然的模样，故作傻相地问：“你说什么呀？我不懂。”

在这部充满笑料的影片中，这一句台词可算是最具趣味的一句。片中情节显示，伍迪不可能不懂她的意思，他根本就是明知故问，而妙处就在此一问。本来对方处心积虑要诱你招出某些话，只需要一句：“你说什么呀？”攻守位置立刻调换，由于你不懂，对方必须进一步解释。本来是他画下编号点要你去连成图，现在变成得由他自己把这幅图连给你看了。

例如：对方问你：“你昨天晚上到哪儿去了？”你报以：“嗯？”或是：“怎么啦？”或是：“你问这个干嘛？”对方不得不直接说：“我九点半打电话来，没人接。”

又如：对方本来质问：“你喜欢那个女孩吗？”你一装

糊涂，对方只得说：“每次我打电话过来，你都是在和她说话。”

两种情形之中引爆定时炸弹的都是对方，因为你装了糊涂。本来隐含危机的一句话换成了一句比较好应付的话，你也不会被迫不打自招。

再有一个法子和装糊涂差不多，就是把对手搅糊涂。换句话说，就是说些让人听不懂的话。遇到说话颠三倒四、答非所问的人，多数人会不耐烦而转移阵地。例如，在一个应酬场合中，有个无聊男子紧迫盯人地问你：应酬结束后还要做什么，你可以一本正经地说：“下雨天和星期天你会心情不好吗？”

又如，一个不大熟的人追问你的籍贯，问你结婚没有，你可以答：“不是，我是半自费半公费的。”不要低估这种傻气的应对方式，常常会有意想不到的效果。

如果对方来势太凶，最有效的法子是拳王阿里所说的：站稳了让对方去打。等他打累了，他自然就会倒下。

假如有人径直走到你面前，指着你的鼻子骂你是“惯用暗箭伤人的小子，”你不妨说：“哦？共有几支暗箭？”有人骂你：“你是我见过最懒惰的人！”你可以回答：“真的？你什么时候发现的？”

你先承认了，然后诱导对方说下去，直到对方词穷时为止。但是使用这种方法的时候有一个要诀：你要有足够的自制力，耐心听他说下去。如果只听了一半，你就先发起脾气，那就全盘皆输了。

如果你没耐心，也没时间等对方说到无话可说的地步，有个速战速决的办法，就是别强扮笑脸听他骂你，你把他的棒子接过来，改由你亲自动口把自己骂个够，叫他插不上

嘴。

例如，有个人冲着你说：“你这样做太对不起玛丽了！”你不必微笑，就好像是在骂别人似的，你也气冲冲地说：“那算什么！你还不晓得我怎么整治乔伊斯呢，简直不象话，太离谱了！”而且我还自鸣得意：“我这种人竟然还交得到朋友，真是不可思议。朋友找我帮一点点忙，我从来都不肯。你说，象这种人……”

这时候，骂人的乐趣被你抢去，对方自然没戏可唱。

最后，还有一个万无一失的法子：沉默。如果你没把握要如何应战，别忘记你还有不应战的自由。你拒绝加入辩论，谁又能把你驳倒？再凶的人，遇见不吭气的人，就如同在空中挥拳，纯是白比划，几招之后也就索然无味了。

刚柔相济自从容

接着，我们来谈正面迎战的硬法子。迎面还击的首要条件，就是抓住对方说的每一个字，其运用道理和柔道是一样的，掌握了对方攻来的力量，借其力量将其击倒。出力气的是对方，你只要懂得怎样把这力气导对了方向。

几年前，年事已高的网球名将鲍比·李格士就依据这个原则击败了年轻的网球女杰玛格丽·高特。论实力，玛格丽是较强的，所以李格士并不采取最凌厉的攻势，而以高球和旋球对付玛格丽。年少气盛的玛格丽渐渐不耐烦了，同时开始出错，终于败在老将手下。李格士的战术就是运用对方本身的强力作为还击。

在谈话方面，你当然也可以如法炮制。对付猛发过来的球，把它高高地打回去正是最有效的办法。

实地做起来，所需的技巧也很简单。只要记住，对方的