

社交处世指导书



胜人一筹 精要



曲培平 编 著
姬虹
周煜

胜人一筹的精要

曲培年

姬虹 编著

周煜

北京广播学院出版社

2 020 1203 5



(京)新登字148号

胜人一筹精要

曲培年 姬虹 周煜 编著

北京广播学院出版社出版

(北京市朝阳区定福庄东街1号)

北京欣鑫印刷厂印刷

ISBN 7-81004-367-6/G·137

787×1092毫米 1/32 10印张 220千字

1991年11月第1版 1991年11月第1次印刷

印数：14300册 定价：4.00元

目 录

断 事

如何优化思维方式.....	(1)
学会正确的思考.....	(4)
什么是直觉思维判断.....	(6)
如何克服优柔寡断.....	(12)
遇事不怒,才能断事.....	(14)
断事能力低的十大心理障碍.....	(15)
迅速断事的十二条原则.....	(16)
断事——判断力之谜.....	(20)
正确的判断从何而来.....	(21)
意志的行动——成功.....	(24)
好的管理者,首先要会拒绝.....	(30)
拥有自信心的三条途径.....	(34)
如何支配你的时间.....	(34)
事情简略化能提高效率.....	(37)
当你遇到人生挫折与危机时.....	(39)
自我启发的三要点.....	(48)
自我分析——认真了解自己.....	(49)
欲望自毁的原因.....	(51)
时间管理的科学化.....	(52)
应酬控制的技巧.....	(55)

谋 划

自我省察——人生谋略.....	(57)
中国古代谋划之道.....	(60)
潜力只要挖，就无穷无尽.....	(63)
如何提升自我.....	(65)
自我实现者的实现之路.....	(66)
如何战胜沉迷，显示你超凡的能力.....	(69)
内藏锦绣，仍要有表现自我的方法.....	(82)
依据人生成功的阶段进行周密的谋划.....	(88)
自我支配——成熟的人.....	(90)
临大考之前，惟此可行.....	(92)
求职，是人人都要面对的.....	(93)
招工面试前要精心准备.....	(96)
择业决断三要素.....	(97)
职业谋划的开端——择业.....	(100)
从业，并非仅仅是上班，还要想到.....	(101)
职业中的成功，步步离不开的三条原则.....	(103)
找工作时如何自我表现.....	(106)
新到单位工作，面对陌生的环境，要记住.....	(113)
如何使千奇百怪的上司都喜欢你，赏识你.....	(115)

自我改善的计划	(122)
对自己负责就是资产	(123)
要学会创造机会	(125)
你了解机遇吗	(129)
如何创造机遇	(131)
机遇的捕捉和运用	(133)
四十岁以前该做些什么	(136)
四十岁以前打下成功的基础	(137)
如何四十而成	(140)
创业之道	(142)
如何求得晋升	(144)
成功者必然比一般人早明白以下道理	(146)
成功者的性格特征	(147)
成功企业家的品质	(148)
捕捉一般机遇术	(150)
如何进行自我设计	(152)
如何削弱反对派	(154)
你会科学地制定计划吗	(155)
制定策略的先决条件你了解吗	(156)
追求成功的十条秘诀	(157)

知 人

看人要有 360° 的视野	(161)
知人的三个原则	(162)
破译人心的条件	(168)
人缘好的 22 个妙方	(169)
如何进行征聘	(175)
解聘职工的技术	(180)
全方位协调术	(183)
平衡术	(186)
如何消除戒意	(188)
如何批评与接受批评	(193)
如何劝慰别人	(198)
如何与你的上司融洽相处	(200)
如何善处人际关系	(203)
应付技巧	(205)
获得好感术	(208)

善 任

授权——这不仅靠你的权利	(211)
领导者的第一能力——善用人才	(214)
深孚众望来自知人善任	(222)
命令的奇效	(226)
劝将不如激将	(227)
领导人如何做到贤明	(229)
领导术	(230)
低能领导的辨别	(233)
善于吸引——难得的天性	(234)
斥责必须以夸奖结束	(236)
维持权威术	(237)
同情术	(238)
避免误解的技巧	(239)
如何使人信赖你	(242)
如何避免偏见	(247)
巧妙探知他人	(249)
一句话亲近术	(250)
假如你有仇敌	(254)
亲近术	(255)
分解焦点——化解术	(256)
论惩戒员工之道	(256)
解雇下属必知	(262)
内外宾接待	(265)
如何成为一个好领袖	(271)

齐 家

为妻术	(277)
为夫术	(279)
为媳术	(281)
教育子女的技巧	(285)
家庭经济支出 ABC	(288)
买股票，购债卷，还是储蓄	(290)
债卷知识	(291)
融资券小常识	(292)
家务劳动巧安排	(293)
闲暇生活的支配	(296)
股票买卖，最有吸引力的生意	(298)
学会借钱花，才是好当家	(302)
不冒风险，照样可以赚钱	(305)
友谊与金钱永不相通——谈与朋友做生意	(307)
夫妻哑然乐趣少，打破沉默有诀窍	(309)

断 事

如何优化思维方式

在人的认识过程中，最复杂的莫过于思维。思维活动能使人发现各种现象之间的联系和事物的本质特征，从而使人们不必重复地进行错误的尝试。我们常说：天才和愚笨仅一步之差。这一步之差的原因有时并非智商的差别，而只是人们所采取的思维方式的不同。

对此，英国剑桥大学心理学家爱德华·迪·波洛根据思维的形式和特点，通过多年的潜心研究，提出了优化人们基本思维能力的方法。实践证明，这套简易的思维体系对于人们的判断能力和推理能力的提高，具有明显的成效。这套体系具体方法如下：

(1) 排除成见法。这是思维优化关键的第一步。目的在于尽量使人摆脱思维定势，更客观地认识现实。所谓思维定势，指的是人们对于某个新的事物，总是习惯于将它同自己所熟悉的东西作对比，从而自觉不自觉地带着某种个人的情感和意愿。这样一种思维方式容易使人无法客观地看待问题。因此唯有排除成见，才能避免这种错误。

波洛单举了这样一个例子来说明：如果我们正在讨论公共汽车的设计方案，有一个人提议将汽车的座位全部去掉，

你会有什么想法？

这个建议初听起来似乎很不合理，但如果你姑且将它看成是一种不同的见解，并用几分钟时间将这个设计的优缺点列出，也许你会惊异地发现，它的优点居然和缺点数量差不多。如造价便宜、易于维修，等等。

这种排除了思维定势所带来成见的思维方式，使你的思维活动更具有灵活性，从而更符合客观实际。

(2) 通盘考虑法。这种思维方式最基本的特点是不忽视和遗漏任何细节，从而使你的判断准确可靠，不致于顾此失彼。

有这样一例，一对夫妇看中了一套公寓，理由是这座公寓夏天时四周景色优美。可一位朋友却问他们：“如果冬天花木凋零后景色又将会如何呢？”这对夫妇就不知如何回答了。实际上，这座公寓周围冬天是毫无景致可言的。这对夫妇在抉择时，正是缺乏通盘考虑，忽视了一个显而易见的问题。

(3) 事先预见法。在有效地运用前两种方法的基础上，这种事先预见法的思维方式，将会使你人生各个阶段的生活获得最佳选择。

有关专家认为，人对自己将来的预见。以时间划分，大体可分为四个阶段：目前，短期（1至5年），中期（5至15年），长期（25年以上）。中国有句古语：“人无远虑，必有近忧。”这正是提醒人们对自己的将来要作比较久远的考虑。如果你能自觉地思考人生各个阶段的目标；那么可以使你在有关问题上会有比较正确的抉择。

(4) 明确目的法。所谓明确目的，就是指在思维过程中，时刻注意你做某件事时的明确目的。这样就可使注意力高度集中，找到解决问题的办法。

迪·波洛举了这样一例：一位老奶奶在织毛衣，而正在蹒跚学步的孙子却在一旁捣乱，将毛线弄得一团糟，于是她把孙子放进小栅栏中，但小孙子却在栅栏里哭个不休，她仍然无法织毛衣。这时她想到：我的目的是将孩子分开，而不是圈起来，既然如此，我何不自己进入栅栏里，而把孙子放在外面呢？她这样做了，问题也迎刃而解了。

(5) 分清主次法。这种思维方式可使你在具体事物多样的联系和关系中，确定其中最重要的因素，从而对问题作出正确的判断；而许多人在思考问题时，常常不分主次，只凭一般感觉，而这种一般的感觉是无法真正洞察事物实质的。

(6) 开拓思路法。有时，我们会为了一个似乎无法解决的难题而陷入困境，大有“山穷水尽疑无路”的感觉。然而这时如果你能开拓思路，进行大胆的设想，也许会出人意料地得到“柳暗花明又一村”的效果。即使被认为荒诞不经，也不妨试试，最优的选择也许有时就产生于这种大胆的设想。

几年前，荷兰一个城市产生了垃圾问题。由于居民不愿使用垃圾桶，结果使得垃圾遍布四处。有关方面为此提出了许多解决办法，但收效甚微。于是有人提出这样一条建议：在每个垃圾桶里装上电子感应的退币机器，人们倒垃圾时，就可以拿到 10 元奖金。

这个建议似乎十分荒谬，因为假若市政府这样做，过不了多久便会发生财政危机。但人们却从这个建议中得到了启示，于是设计出了装有感应器的电动垃圾桶。每当垃圾丢入桶内时，电动垃圾桶便会播出一则故事或笑话，其内容还时常变化。结果这个设计大受欢迎，从此所有的人都将垃圾丢入垃圾桶里，城市又恢复了清洁。

优化思维方式是我们任何行动的先决条件，定将使你考

虑问题时的失误率大为下降，从而使你变得强大有力。请记住这一点：以正确的方法进行思维，即使智力水平一般，也常常会使人作出高明的判断。

学会正确的思考

方法问题的解决，往往要从方法之外诸如立场、思想、感情中间去寻找。

我们所采取的辩证的思维方法就必然决定了我们必须采取公正、客观、全面的态度。

所谓公正，就是不偏不倚，不以自己的好恶来判断认识人。

当然，既然是人，就难以彻底铲除私心。但是，你可以体会到，认识他人时，如果能以意志和理性的力量去克制私心，揩掉私念，自然能够做到心有主张，明辨是非。铲除了私念，就能站到公正的立场上。

而客观，则常常是与公正相联系的。所谓客观，也就是不凭自己的好恶去看人，更不是把与自己的利害关系掺杂到对他人的评价中去。

客观——意见或观点——的力量是毋庸置疑的，它会使我们的生活——我们对自己的看法、别人对我们的看法，或我们对问题的看法——与常人迥异。

可惜的是，我们必须接受一项事实，就是我们常常高度主观。我们往往先形成结论，然后再寻求支持这一结论的事实。我们最先的原则，我们的基本意念，多半与我们的人格凝成一体，也混有我们先天和后天的感情成分。

做到客观、公正实在不易，我们内心的感受时常会战胜

事实，我们的敏感常常超过我们的理性，我们经常以不同的眼光去认识同样的事情。对某人是喜讯，而对另一个人则可能是噩耗。我们在开始观察事情之前心中都先有了某种态度或成见。

确实，不受人情干扰的思考几乎办不到，也很难真正发生。1940年，有一群社会科学家研究美国俄亥俄州桑德斯基地方选民的想法，想知道他们为什么那样选。他们发现选民都看自己的亲友邻居的样子，根据收入、宗教、年龄、职业等不同进行投票，谁也不能跳出人情包围而由自己判断。于是科学家在报告里下了个结论：“不动感情、理性的选民，只有在民权教本、电影和某些政治学家的脑子里才有。在现实人生里简直看不到这些人。”

是的，清晰的思考是很少见。要想做到这点，我们最需要的应该是科学精神里不可缺少的那种谦虚、客观的本质。我们也该学学科学家，在面对新问题时，要准备放弃个性与习俗造成的偏见和成见。因为生活中的问题总是新的，都不该有现成的解法。

这样的人生才有意思。

事实上，我们只要越努力做到客观、公正，就越有办法应付自己的主观，也就是说，你会发现事实并不全都跟你作对，面对现实你可以得到更准确更深刻的认识。客观和公正并不排除我们的感受，而只是不容许感受掌握一切。

当然，努力追求客观的公正，并不是必须等待一切事实资料都备齐了之后才作出判断。我们不主张这种超谨慎的认识方法，因为这种方法什么事也办不了，这样的人永远出不了大门，等到一切事实资料齐全了以后才做出的判断，有时候会因为事过境迁，早已失去它的时效性。而且你到什么时

候可以保证说现在你已收集到了有关别人的一切事实资料了呢？

因此，最好的方法是随时注意观察和倾听。冷静地、仔细地观察他人的所作所为，同时经常跟其他人磋商。肯听别人意见的人，经常可以得到一大堆有用的事实资料。我们不需要一切的事实资料，我们只需要有用的部分。

只要能认真地、冷静地观察，同时闭上你的嘴，倾听别人的谈话。客观性就在这种过程中产生了。

什么是直觉思维判断

一、直觉思维的含义

“直觉”这一概念的产生极为悠久，哲学史上早就有人提出了直觉概念，不过对它有着各种各样的解释，但一般都把它看作是一种特殊的认识形式。柏拉图把直觉看作是“理念”的直观，这种直观是一种得到直接知识的形式，是作为以智慧的长期准备为前提的突然顿悟而得到的知识。笛卡尔把直觉看作理智的一种活动，通过它可以发现作为推理的点起、无可怀疑而清晰明白的概念。斯宾诺莎认为直觉是高于推理并完成推理知识的理智能力，通过它才能使人认识到无限的实体或自然界的本质。莱布尼茨也认为直觉是认识自明的理性真理的能力。上述哲学家在认识论上都属唯理论，他们的共同特点都是把直觉视为一种高于理性认识的认识形式，并在一定程度上都夸大了直觉思维的作用。到了现代西方的唯心主义哲学家那里，则进一步把直觉变成了一种神秘的、与理论思维和实践活动毫不相干的认识能力。

其实，直觉并不是什么神秘莫测的东西，它不过是一种

未经有意识的逻辑思维而直接获得某种知识的能力，或者说是一种通过某种下意识（或“潜意识”）直接把握对象的思维活动。有时人们对某一问题的理解，某种认识的产生，并非经过严格的逻辑推理，而是由突然领悟而获得的。就是说，直觉是人们在认识过程中，头脑中的某些信息在无意识的状态下经过加工而突然沟通时所产生的认识上的飞跃，表现为人们对某一问题的突然领悟（也即“顿悟”）、某一创造性观念和思想的突然降临（也即“灵感”）、以及对某种难题的突然解决。这就是直觉思维。

直觉思维的过程和含义也为一些著名科学家所深刻地体验和精辟地阐述。巴甫洛夫说：“……我记住了结果，并正确地回答了，而忘记了自己原先的思想的全部过程。这就是为什么似乎是直觉。我发现，对全部直觉应当这样理解，即人记住最终的东西，而他走过的、准备过的全部过程，他没有把它计算到这个环节上。”我国著名科学家钱学森认为：直觉是一种人们没有意识到的对信息的加工活动，是在潜意识中酝酿问题而然后与显意识突然沟通，于是一下子得到了问题的答案，而对加工的具体过程，我们则没有意识到。由此可见，即使人们对直觉思维产生和进行的全部过程及机制还没有完全搞清楚，但它绝不是什么不可理解的“怪物”，它不过是一种从材料直接达到思维结果的认识活动，或者不过是一种思考问题的特殊方式与状态而已。

二、直觉思维的特征

从直觉思维的含义中可以初步归结出它的如下几个特征：

第一，下意识活动

如前所述，直觉思维是在下意识的层次中进行的，或者

说是一种潜意识的思维活动，而不是人们意识到的、自觉进行的思维活动。正因为如此，人们往往只是在直觉产生后知道其结果，但不知道直觉究竟是怎样在自己的头脑中进行的，不知道为什么会产生这样的直觉，有的科学家常常是自觉地、有意识地思考问题和捕捉直觉时却呼之不出，而当紧张工作松弛下来之后，在诸如散步、沐浴、聊天甚至睡觉作梦的时候才产生了直觉，如前面提到的德国化学家凯库勒在1858年就提出了碳原子在有机分子中相连成长链的碳链学说，但这种长链的连接方法怎么也解释不了苯分子中六个碳原子是如何排列的，为此他百思不得其解。有一天他在书房里烤火，一阵倦意袭来，不觉朦胧睡去，睡梦中他看见长长的碳链象一条条长蛇翩跹起舞，突然有一条蛇咬住了自己的尾巴，由此他悟出了苯分子中的碳链形成了一个闭合的环，百思不解的问题便在此刻解决了。

一般认为，当人们把长久思考的某一问题暂时放下来以后，这时大脑已经不再自觉注意这个问题了，然而却还在通过下意识活动思考它。当这些下意识活动转向某一问题时，就会把这一问题与有关的各种看法连结起来，并在找到一种可能重要的配合之后，就提交自觉意识加以评定，于是就形成直觉。当然，如果没有事先对这一问题“漂洒脑际”的长期考虑、不在大脑中储存一定数量的相关信息，不经过自觉的思考去造成这信息互相组合与沟通的运动趋势，就不可能造成下意识领域中的信息加工活动，就不可能形成直觉。可见，表面上看来是无意识的直觉思维活动，实际上是以有意识的自觉的思维活动为基础和前提的，其背后隐藏着自觉性。

第二，非逻辑性