

你我他的社会

〔美〕朱利恩·法斯特 著

杜 鹏 金 戈 译

工人出版社

THE WORKER'S PUBLISHING HOUSE



你我丛书

B848
31
2

你我他的社会

〔美〕朱利恩·法斯特 著

杜 鹏 金 戈 译

工人出版社

你我他的社会

〔美〕 朱利恩·法斯特著

杜鹏 金戈 译

工人出版社出版（北京安外六铺炕）

新华书店北京发行所发行

北京怀柔燕东印刷厂印刷

开本787×960毫米 1/32 印张：7.375 字数106000

1988年7月第1版 1988年7月济源第1次印刷

印数 1—21110册

ISBN 7—5008—0270—6/B·25 定价：1.95元

上篇 协调什么

只有凭自己的能力、才智，才能真正获得进取。而花费心思去模仿别人，这种作法是可笑的、愚蠢的，因为没有实力作后盾是无法达成任何创造性的目标。然而有了能力、才智是否就一定能进取呢？不然！因为你的性格、你周围的环境都在一定程度上限制着你，影响着你，甚至阻碍着你。如果你盲动，日后会给你带来烦恼。所以，如果你不是一个生性淡泊的人、不是心灵受过创伤的人，要想在某些方面获得进取，就要先作好协调工作，也就是先衡量一下你的能力、个性、志趣，再想办法与你的环境融为一体。

“协调什么”就是启发你对照

检查一下，自己是一个什么样的人，先要做好那些工作。

目 录

上篇 协调什么

导言 舍本逐末 事与愿违

一. 能力与个性·····	5
1 能力的角逐·····	9
2 心理失重·····	14
3 低姿态的威力·····	16
4 苦肉计·····	21
5 无能者的“胜利”·····	25
6 异性间的心理战·····	30
7 病态? 常情? ·····	32
二. 两种人·····	35
1 不同的追求·····	3 ⁸
2 反躬自问·····	40
3 内向与外向·····	43
4 自我评判·····	48
5 统御商数·····	49
6 罗伯特的的问题·····	61

7	尤利的威信·····	64
三.	性格溯源·····	67
1	幼儿期·····	67
2	怀特博士的实验·····	70
3	各就其位·····	74
4	环境所迫·····	77
5	各有主张·····	80
6	法纪与不法行为·····	83
7	个人与群体·····	84
8	责任·····	86
四.	女权·····	93
1	家庭的变化·····	93
2	莎娜的手段 先 声夺人·····	100
3	互惠互利·····	103
4	象专家一样·····	105
5	以身作则·····	107
6	大亨的弱点·····	110
7	一般女性的怯懦·····	114
下篇 如何进取		
五.	利用身体语言·····	123
1	反馈效用·····	128

2	个人空间·····	134
3	争取主动·····	138
4	触摸的语言·····	142
5	声音的妙用·····	147
6	当好一家之主·····	151
六.	勇于涉险·····	157
1	不入虎穴 焉得虎子	157
2	大胆改正·····	162
3	不要患得患失·····	165
4	内在因素条件·····	168
七.	培养奋进意识·····	179
1	压力于你有利·····	179
2	自信心的训练·····	182
3	适应弹性·····	187
4	运用理智·····	191
5	退一步看·····	193
6	知己知彼·····	195
八.	塑造自身形象·····	201
1	人要衣装·····	201
2	人可貌相·····	203
3	标新立异·····	208
4	公司的形象·····	211

5 有必要掩饰·····	214
九. 超越自我·····	221
1 大家气象·····	221
2 正视自我 超越自我	222
十. 结束语·····	225

导言 舍本逐末 事与愿违

有一天，偶然遇到了我的老朋友艾文，彼此寒暄一阵之后，我问他：“近来可好吗？”艾文沮丧地摇摇头说：“糟透了。上星期面试砸了，我实在非常满意那个工作，可是天不遂人意！”

“怎么会呢？”

“你知道，制轮机工艺是我的专长，正好这家公司要人，我脑子里有一整套改革求新的设计方案。既然得到和总经理面谈的机会，就决心非赢不可。所以，我就好好作了一番准备。”

“准备什么呢？是制轮机？”

“不是，我对制轮机清楚得很。我是看有关仪表取胜的书。你没听说吗？现在求职讲究的是仪表攻势，建立第一个印象最重要，第一回合胜了才行得通。”

根据书上说的，我先从衣着上下功夫，西装

烫得笔挺，而且式样颜色自我感觉都还不错。”

“结果呢？”

“我要作出老成持重的样子，所以就选了单排扣、灰色、套装西服，配上干净的白衬衫。”

“为什么要白衬衫？”

“本来我也考虑用淡色细条纹的衫衬，后来觉得不如白的。白色衫衬让人一看就觉得稳重、踏实。”

“哦！”

“我还特别去买了真丝领带。贵是贵，但是真丝领带才有气派，而且要窄的，藏青色的才行。”

“皮鞋也有讲究吗？”

“当然，黑色没有鞋带的，配深蓝色袜子。袜子和领带蓝色要搭配，但不能一样。”

“原来如此。”

“我带上了金表、结婚戒指。”

“艾文，你还没结婚哪！”

“那有什么关系！要加强稳重感。”

“准备得这样充分，怎么还会弄砸呢？”

“那位总经理呀！”艾文摇摇头，“你猜他在办公室见我的时候穿的是什么衣服？”

“和你一样吗？”

“才不是哩！他穿运动鞋、牛仔裤，配上一件T恤衫。”

“真的？”

“可不是嘛！他手里还拿着一根高尔夫球杆，和我讲话的时候就一直玩那球杆。我呢！仍然保持稳重的风度，坐得直挺挺的，两眼安详直视着对方，这是应该有的风度。”

“结果有没有呢？”

“哪料到他一直玩球杆，手指头在桌上敲打打，不时地还抓抓鼻子。后来他突然问我：‘喂！你没病吧？’我说没有，又问他为什么这样讲，他说：‘你坐得那么死板，好像肌肉发僵的样子。’我只有暗暗叫苦了。”

“那你怎么办呢？”

“认倒霉！下次我要换一种形象，做出保守谨慎的样子，据书上说，这也是制胜方法之一……”

看样子艾文还要吃一次苦头，他的毛病是误用表现自己能力的方式，明明有一技之长，却因为误用了表面东西而落得一场空。其实也该说是艾文的运气不好，因为一般人大都是受第一印象

影响的，而通常都认为衣着整洁典雅可以代表一个人的气质与能力。艾文不巧遇到这位不重外表、穿着随便的总经理，结果一切功夫都白费了。

也许艾文应该把努力重点放在自己的能力上。衣着方面只需要照他平时的习惯即可，不要太去留意该如何举手投足，这样他才能真正在从容的情况下，自然而然发挥自己本来具有的智慧和能力。

在求职的时候，握有取舍大权的主试者，应该是有职业才智能力的人。不必枉费心机去“制造”什么“印象”，因为主试的人并不是外行人，只要让他明白你确实有几分能力，他就会依需要决定录用与否。艾文之所以弄巧成拙，是因为不懂得表现自己能力的途径与方法。

一、能力与个性

我们经常谈论“能力、权力”等问题，但尽管我们大多数人了解它们的意义，还是时常把权力的“外在表现形式”和产生权力的“内在能力”混淆不清——就像艾文。

“权力”的定义应是“有施展影响、控制别人的能力。”而能力可泛指身体、心智、道德上的修养。艾文是制轮机设计的权威。他的能力建立在这点上，但是艾文不懂得表现能力本身，舍本逐末地去刻意制造有能力的气氛、印象，想以此获取其应得的权力。

有能力自然是好事，但是不宜就自己的能力来耍手段。像艾文那样潜在有戏弄对方的意思，很容易导致相反的效果，害了自己。

同样，有了权力就来炫耀，这种行为不仅影响自己能力的发挥，也会妨碍到别人。如我一位朋友的上司就是这样的人。奥利告诉我说，他的

老板有“表现狂”，喜欢作出咄咄逼人的样子。例如奥利在接一个电话时，老板就会走到奥利的办公桌前。“他就那么站着，”奥利说，“也不说什么，也不干什么，就那么虎视眈眈的。不管我是在与什么人讲话，是不是谈公事，我都只好和对方说：等一下我再打过去。然后就把电话挂掉，恭恭敬敬等老板的吩咐。”

“你的老板晓得他这样子会让你紧张吗？”我问。

“他当然晓得，可是他还故意说：‘你忙你的，你忙你的，我没事。’我如果回答他的话，就会紧张得结结巴巴，好像小孩子做错了事，被大人发现似的。”

奥利的老板另外还有一个绝招。每次他明知道奥利出去吃午饭，却留电话给奥利的秘书。等奥利回办公室，照吩咐打电话给老板，老板的秘书就说他不在，“去开会了”。

“开会？我看他是在洗手间。”奥利说，“他的办公室有私人的洗手间，他是故意不接电话的。等我留了话，才一离开办公室，他的电话就来了，等我再打电话给他，他又是‘没空’，他简直就是在监视我的一举一动，存心找碴。有时

候电话往来，几天都找不到他。如果我在走廊上遇见他了，问他究竟有什么事，他就急忙忙走开，一面说：“你打电话来，我们再细谈。”

奥利摇头叹气道：“把我可整惨了。我紧张了半天，还是丈二金刚摸不着头脑。他这一手害得我愈来愈害怕上班。”

奥利滔滔不绝地数落他的老板有哪些不是，我听得不耐烦起来，“既然这样，你干嘛忍着受气？”

他瞪着我看了半晌才说：“他是老板，我能不忍着吗？”

“去留的决定权还是在你自己呀。”

“什么决定权？我要吃饭哪。”

“既然要，就别怨了。”

他委屈地看着我说：“你怎么搞的？你以前不是最同情我的吗？我一向拿你当知心朋友才向你讲说这些的！”

“我不是不爱听你吐苦水，遇上这种老板，你就该当机立断，马上辞职。”

“你开玩笑吗？待遇这么高，我怎么能说走就走。”

“怎么不能？不管待遇多高，工作环境这么

糟糕，你就该辞职。你有本事，条件够好，不怕找不到别的事。”

奥利听了我的话，深思了一会儿才说：“我恐怕会有相当大的损失……”

“你自己作个决定，衡量一下利弊，如果你自以为再找不到这么好的事，就不必辞职。可是你一定会再找到工作的，不过是有一段失业的过渡时期，但是为了找理想的工作是值得的。”

他犹豫了一会儿，终于说：“你的话也有道理。”

“那就好了！你一旦决定要走，就可以对你的老板也玩一手气势逼人的把戏。”

他吓了一跳。“我？我怎么玩法？”

“先来接电话的那一套，你也走到他面前，站在他桌子边。要不然，下次他走过来，你就一手盖住话筒，一面说：‘麻烦您暂时走开一会儿，我在谈要事，马上就讲完了。’”

奥利的眼睛一亮：“嗯，好极了！可是他一定会发起火来。”

“那不正合你意吗？你还可以拿遣散费。只要你下了决心不吃他那一套，不怕他，他就威风不起来了。”