

成功金钥匙丛书

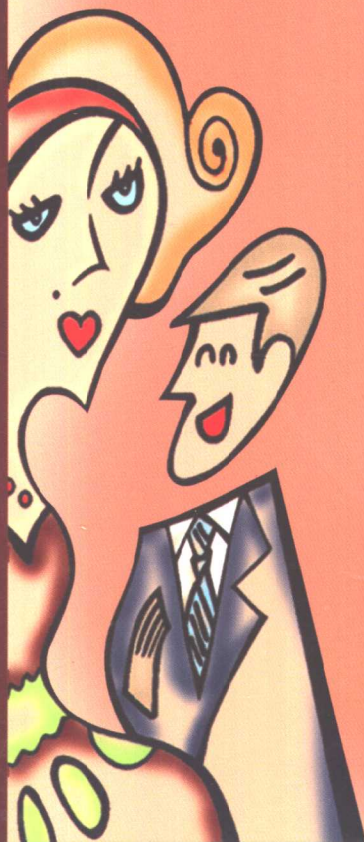


处变不惊

——培养稳定的心理素质

CHU BIAN BU JING

克伦
编著



中国城市出版社

·成功金钥匙丛书·

处变不惊

——培养稳定的心理素质

克伦 编著

中国城市出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

处变不惊：培养稳定的心理素质/克伦编著. - 2 版—北京：中国城市出版社，2002.1

(成功金钥匙丛书)

ISBN 7-5074-1348-9

I. 处… II. 克… III. 情绪—自我控制 IV. B842.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 087038 号

责任编辑	孙建庆		
封面设计	依林		
责任技术编辑	张建军		
出版发行	中国城市出版社		
地址	北京市朝阳区和平里西街 21 号	邮编	100013
电话	84275833	传真	84278264
电子信箱	citypress@sina.com		
读者服务部	84277987		
经销	新华书店		
印刷	北京集惠印刷有限公司		
字数	124 千字	印张	6.875
开本	850 × 1168 (毫米)	1/32	
版次	2002 年 1 月第 2 版		
印次	2002 年 1 月第 1 次印刷		
印数	0001—5000 册	定价	15.00 元

本书封底贴有防伪标识。版权所有，盗印必究。

举报电话：(010) 84276257 84276253



总 序

——用钥匙开锁是最经济的

每天回到家门口，掏出榔头，“砰”的一声，砸开门锁，进家，换拖鞋，洗菜，做饭，吃饭，看电视，刷牙，睡觉。第二天出门前换锁，回家时，再掏出榔头。

在处理“人与锁”的关系时，人们一般不会犯这种低级的错误；但在处理“人与人”、“人与事”的关系时，人们却常常干类似的蠢事。

处理好“人与人”的关系，处理好“人与事”的关系，是成功的基本前提。为什么有的人比你成功一百倍一千倍？他们难道比你聪明一百倍一千倍？也许你没有做错什么，但总有人比你成功，比你拥有更多的财富。区别在哪里？奥秘是什么？



处变不惊

随着造锁匠的造锁技术日新月异，妙手神偷的开锁技艺也水涨船高；随着竞争越来越激烈，人们对成功技巧的渴望也就越来越迫切。

世上没有万能钥匙，但有一些开锁技巧；如何成功没有标准答案，但有一些基本原则。出类拔萃者大多是出色掌握技巧和善于把握原则的人。

想成为开锁妙手，需要了解锁的主要类型和基本构造；想成为成功高手，需要知晓关于成功的要素。

成功是实现既定目标的行为过程的心理体现，成功是取得的成绩、获得的成就、达到的目的、实现的目标、完成的任务，成功是满足预期的物质和精神需求。

成功是可以教育的。成功教育是培养人们心态力、认识力、自信力、生存力、创业力、决策力、行动力、控制力、交际力等成功能力的科学。

观念、心态、时间是成功的要素，《成功金钥匙丛书》紧紧围绕这些基本要素，以专家的水平，用大众的语言，通过大量世界名人成功的实例，活学活用心理学等学科的基本原理，深入浅出地



介绍了走向成功的基本原则和规律，是一套非常实用的成功艺术指南，像一把把打开成功之门的金钥匙。它探讨的主要是下列问题：

如何培养稳定的心理素质，如何做到不怨天尤人，不在乎流言短长，敢于面对棘手难题，从容应对突发灾难……

如何开发创造性思维，如何打破禁锢创造力的枷锁，如何开发自己的潜能……

如何找出原以为不存在的时间，如何做一个效率专家，如何获得自由的生活，如何避免拖延……

如何做到坚信事在人为，勇于知难而进，选择最佳时机，创造良好环境，广交良朋益友，永不满足现状……

了解了这些基本规则，你就用不着动不动掏“榔头”了，从经济学的意义上讲，用钥匙开锁是最经济的。本丛书将培养你成功的能力，教给你成功的方略，携你步入辉煌的人生殿堂，创造物质财富，满足精神需求，实现既定的成功目标。

当然，这只是一些“马走日，象飞田”的规



处变不惊

则，能不能赢棋，关键还在临场发挥，关键还在千局万盘厮杀出来的实力。真正学会游泳，还需要在大江大海中多扑腾；真正掌握成功的金钥匙，还需要在社会实践中多锻炼。



目 录

1 拿起心理防卫的武器	(1)
恶言逆耳也需听	(3)
以守为攻抓破绽	(8)
刚柔相济自从容	(12)
2 害羞——心灵第一痼疾	(15)
名人也有害羞时	(16)
松弛才能大度	(23)
超越客套陈规	(29)
3 从容对待恶意的指责	(37)
面对指责的对策	(37)
面对羞辱要豁达	(48)
应付无聊话题的绝招	(57)
4 敢于面对你的难题	(73)
每一个人都有自己的难题	(73)
所有的困难都有尽头	(79)
困难中含有成功的机会	(80)
困难会改变每一个人	(82)



处变不惊

选择对待难题的积极反应	(83)
积极处理问题的原则	(86)
5 永不放弃主动	(98)
不要埋怨外在环境	(100)
不要相信愚蠢的谬论	(101)
不要不敢尝试	(102)
不要太顾忌别人的议论	(104)
不要因恐惧放弃主动	(106)
疲惫时不要勉强自己	(108)
不要求全责备	(109)
不要因不利的事实放弃主动	(110)
遇事要保持冷静	(111)
不要相信命运	(113)
预测并不等于必然结果	(114)
抛开失败的阴影	(115)
6 强者处变不惊	(118)
有志者事竟成	(119)
集中营里九死一生的人	(122)
一个折断脖子的人的故事	(125)
坚强的母亲	(129)
7 不要轻易放弃你的设想	(134)
不要因有缺点而放弃	(139)
不要因无声望而放弃	(144)



不要因不可能而放弃	(144)
不要因你心意已决而放弃	(145)
不要因非法而放弃	(145)
不要因缺乏力量而放弃	(146)
不要因为有冲突而放弃	(147)
不要因为违背常规而放弃	(148)
不要因为可能失败而放弃	(148)
不要因肯定能成功而放弃	(150)
8 行动的分解指标	(152)
决定了就要去做	(157)
好的开始是成功的一半	(160)
首先肯定自己	(162)
相信能实现愿望	(164)
敢于冒险	(165)
9 学习为成功之母	(167)
努力寻求机遇	(167)
必要的付出	(169)
希望在于执着	(171)
想象的征服	(174)
10 丢弃是积极的战略	(176)
驱除心头的沮丧	(177)
用微笑对付困境	(180)
操纵精神的导向	(182)



处变不惊

应该学会妥协	(184)
宽恕自己和别人	(185)
11 检视生活的每一面	(186)
凯丝的毅力	(187)
停止抱怨以后	(189)
改进就进步	(191)
分享他人的成功	(193)
12 关键时刻的变通术	(195)
为信仰而奋斗	(196)
塑造自己的形象	(199)
无法取代的工作	(205)
透视未来	(206)



1

拿起心理防卫的武器

你遇到过这种情形吗？当有人盘问你，或是指责你，或是以言语侮辱你，或是拿无聊的话烦你，或是找你唠叨个不休，这时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过程回想了一遍，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，你只有懊恼的份儿，心理说：“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提出一句应该说的话。每次遇到这种情形，你就舌头发木，无语凝噎。事后，你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，你就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。

在这一点上，心理学家的说法和政治家、兵法家的说法是一样的：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



处变不惊

弱。文艺复兴时代以《君主论》一书教人为达目的不择手段的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甘拜下风吗？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扳机，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地磨练自己。



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、最直接地方式作答。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？我已经够快的了！”

再如：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：



处变不惊

“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：

“我的表好像停了，你的表是几点？”

于是你答：

“我的表是10点1刻。”

同一句问话，却有三个不同的回答。第一句问话含着责怪，第二句问话含着焦急，第三句问话含着求助。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：受到征服、为人子女、自觉自

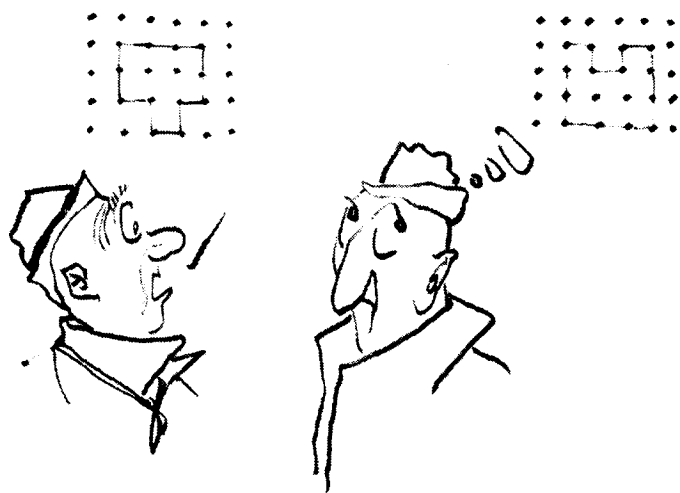


愿。说得简单一点，如果你不是生在极权社会里，不是未成年而受父母监护的话，你还处处受别人的左右，那就是你自找倒霉。

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，你就正中说了者的圈套。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先打好的点子，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



三思而行