

吴 曾 杨
菁 辉 加
编 译

名人成名术



版社



名人成名术

杨加 吴菁 曾辉 编译

学苑出版社

名人成名术

杨加 吴菁 曾辉 编著

学苑出版社出版

(北京西四颁赏胡同四号)

新华书店北京发行所发行

天津市蓟县印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张：6.6625 字数：135千字

印数：0001—7000

1990年6月第1版 1990年6月第1次印刷

ISBN7-80060-829-8/C·51 定价：2.35元

目 录

第一章 情绪活用法	(1)
第一节 “忍耐”的妙用.....	(1)
第二节 绝妙的激将术.....	(4)
第三节 一怒之功.....	(7)
第四节 约瑟夫的息怒妙计.....	(9)
第五节 伍赫德的洩怒术.....	(12)
第二章 百无一失的决策方法	(19)
第一节 傻子才爱说武断的话.....	(19)
第二节 用作虚词掩饰的“理由”.....	(22)
第三节 “将错就错”不如“前后矛盾”.....	(24)
第四节 决定之前必须小心从事.....	(29)
第五节 决定之前先把问题简单化.....	(32)
第六节 广泛征求他人意见的益处.....	(34)
第七节 他人意见尚需自己决定.....	(34)
第三章 怎样克服和利用你的缺陷	(39)
第一节 逆境成材.....	(39)
第二节 “特点”可以创造.....	(43)
第三节 威廉·彼得不因缺陷而气馁.....	(46)

第四节	贫乏是拿破仑的成功之母·····	(48)
第五节	戴摩琛的演说练习·····	(53)
第四章	怎样获得可靠的指示·····	(56)
第一节	求教于人是人们常用成功的秘诀·····	(56)
第二节	听取他人意见但不要存依赖心·····	(60)
第三节	求教于人必须注意对应性·····	(62)
第四节	判断他人意见的八条基本方法·····	(63)
第五节	当心被人利用·····	(64)
第五章	克服你的自尊自大癖·····	(65)
第一节	胜不骄和败不馁的两位将军·····	(65)
第二节	升级不要自鸣得意·····	(69)
第三节	弗兰克林怎样改变了他的一生·····	(73)
第四节	置毁誉于不顾·····	(77)
第五节	找一个靠山来发挥你的才干·····	(81)
第六章	怎样从他人的批评中获益·····	(85)
第一节	见了凶狗不要逃避·····	(85)
第二节	我没有一般作者的自尊与肝火·····	(89)
第三节	侮辱和轻慢可增长你的志气·····	(91)
第四节	当心被人愚弄·····	(94)
第七章	怎样运用你的勇气·····	(100)
第一节	费罗门的“发痴”精神·····	(100)
第二节	路易乔治的自危感·····	(105)
第三节	希姆斯怎样步出行伍·····	(109)

第八章 幽默的妙用	(113)
第一节 幽默奇迹.....	(113)
第二节 一位善于调笑自己的著名律师.....	(117)
第三节 辩论的决胜秘诀.....	(126)
第四节 亨利·克莱的唇枪舌战.....	(129)
第九章 机智训练法	(135)
第一节 汉斯先生怎样出奇制胜.....	(135)
第二节 火车头权充发报机.....	(137)
第三节 空气制动机是怎样发明的.....	(140)
第四节 夜间电报的由来.....	(144)
第十章 怎样养成集中注意力的习惯	(151)
第一节 对司机因分心家务而闯祸的处理.....	(151)
第二节 兴趣的动力.....	(153)
第三节 格鲁基怎样逗引他人的兴趣.....	(155)
第四节 爱迪生的“专心”趣谈.....	(157)
第五节 当霞非将军聚精会神的时候.....	(158)
第十一章 增强注意力的六条法则	(161)
第一节 勃兰的惊人记忆力.....	(161)
第二节 增强记忆力的第一原则.....	(162)
第三节 增强记忆力的第二原则.....	(163)
第四节 增强记忆力的第三原则.....	(164)
第五节 讲述你所要记忆的事.....	(167)
第六节 随时记事的必要性.....	(169)

第七节	要设法提高记事的浓厚兴趣·····	(171)
第十二章	怎样使你的脑子产生新思想·····	(173)
第一节	吊灯和钟摆·····	(173)
第二节	问题要提得适当·····	(175)
第三节	费尔德虚心下问守门人·····	(178)
第四节	培植人才以为己用·····	(182)
第五节	卡内基培植43个百万富翁·····	(185)

第一章 情绪活用法

人是感情动物，而感情的体现并非是一个人独处时的幽思，更重要的是在人与人和人与社会交往时，你所表现的对人或事的认识和见解。情绪就是感情发展过程中具体于人或事的某种感情倾向，它表明了一个人的修养、知识和阅历程度。人是无法摆脱情绪的，尽管某些情绪能使人成功，但有时则会令你十分尴尬。因此，对任何人都一样，最好的方法就是控制自己的情绪，同时也要会利用别人的情绪，这才是万无一失的良策。

第一节 “忍耐”的妙用

忍耐，并非是人们想象中的忍气吞声而是在激烈的抗争中，重新把握战机，控制主动。忍耐的最大的妙处就是——以静制动。

当马琴利任美国总统时，成功的运用了忍耐的战术，瓦解了一场政治危机。事情的起因就是因为他所任命的新的税务主任，遭到许多政客的反对，他们提出了种种理由，指责总统的这项人事变更。并且派出了由几个代表组成的代表团去进谒总统，要求总统解释这场人事变更的理由。这些人气势汹汹，情况对这位总统极为不妙。代表中有一位国会议员，身材矮小，但脾气暴躁，讲起话来粗声恶气。因他确信

自己占有利形势。所以一开口就连珠炮式地将总统一顿讥骂，这种心情使他忘记了陈述反对人事变更的理由。仅仅只是发演了对总统的不满。当这位议员骂得声嘶力竭大势已去时，马琴利总统用极其平和的口气说“我想你现在怒气总可以消了吧？按理你是没有理由这样对待我的，并用这种态度责问我为什么委任新的税务官的。但是我仍然愿意向您解释我的理由的……”。

这几句话已改变了总统的地位，并令那位粗暴的议员羞惭万分、但是不等他道歉便和颜悦色地说道：“我也不能怪你。因为我想任何一个不明此事的人都会发火的，同时也证明你是关心国事的”。接着便将理由解释清楚。

其实，这位总统解释不解释都是一样的，因那位议员此时此刻注意的只是自己的过失，自己的一时不慎就将主动权交给了对方，将自己的弱点暴露给对方，反而让总统控制了局面。懊悔的心情已使他无法听总统的解释，同时给别人的印象是他竟如此粗暴的对待我们这样一位和善的总统，他反到帮助总统树立起了自己的形象，真正的干了一件偷鸡不成反蚀一把米的蠢事。因此，当这位议员回去报告咨问经过时，只是无奈的摇摇头说“我记不清总统的解释的理由，但有一点可以负责的讲，那就是——总统并没有错。”

这个事实向人们表明，向来被人蔑视的“忍气吞声”却具有极大的用处，可以出其不意的扭转局面，使自己占据主动，化不利为有利，化敌为友，战胜对手。如果马琴利不能忍耐，而是针锋相对地同那位议员争论起来，情况就大不一样了，可能会将事情越搞越大，越搞越糟，双方都下不来台。所以在双方对峙时，要主动采取忍让，让对方将愤怒统统发泄出来，以缓和气氛。另外对方在愤怒时易失去自持

力，语无伦次，而且有时会作出不合情理之举。结果会使他自己落入陷阱，自讨苦吃。因此，在我们的生活中，有些人正是利用种种狡计，诱使对方发怒，继而利用对方，控制对方。所以，在与别人争论时切忌发怒，否则，你会象那位议员一样，图一时快活，陷入到无法挽回的难堪境地。

“忍耐”，“迁让”是我们东方民族特有的美德，它造就了我们温文而雅的性格和气度雍容的儒家作风。我们的周恩来总理，在他的领导艺术中就恰如其分地运用了“忍耐”的战术。如在文革期间，他临危不乱、机智地战胜了一个又一个的反革命分子。当然这种“忍耐”是需要巨大的勇气和信心的。

“忍耐”，也是我们做领导所应具备的素质。有时下属盛气十足地来找你时，首先，无记当时你的情绪好坏与否，都要把“忍”放在首位，仔细听听下属到底要讲些什么。这里也许有领导的责任，或许是下属的误会，不管怎样，做为领导就要耐心地听下去。尔后，也要耐心地、系统地给下属作出解答。这样，无疑问题就会比较满意地解决了。怒气的起因有时很莫明其妙。有其生理、心理的因素。一般情况下，领导者往往是发泄怒气对象。所以，领导者一定要领悟这点，“忍耐”不会有损你的形象。日本许多成功的企业领导人、正是利用这点来加强管理的。

因此在一个大发脾气人的面前，最好的对策莫过于忍耐。俗话讲，“忍为尚”，也就是通常所讲的“以柔克刚”的道理。

第二节 绝妙的激将术

激将术也是一种“以柔克刚”的战术。它是利用人们（特别是男性）争强好胜的心理，让对方完成原来不愿或不敢做的事情。主要方法就是刺激对方的虚荣心，虽然他有能力完成某项工作，但你却故意贬低他的能力和大量陈述事件的困难，并且增加完成后的荣誉感，这样对方很容易上钩。即使在工作中遇到什么困难，对方也会硬着头皮把它搞完，而且还不能抱怨。激将法在生活中，为许多人采用，并且容易被人们识破，所以关键就是灵活和巧妙的运用它，掌握多种变换形式。

美国石油大王洛克菲勒在其一生成功的经营战略中，就曾利用激将术。特别是多次在法庭上使律师手足无策，获得了意想不到的效果。有一次，一位律师写信多次向美孚石油公司咨询几项业务，但这几项业务，在法律上律师是无权过问的，所以洛克菲勒根本就不回信。这使律师十分恼火，觉得洛克菲勒轻视了他，在法庭上声嘶力竭地痛斥洛克菲勒。而洛克菲勒竟熟视无睹，让人感到律师说得跟他毫无关系，故意装得茫然不知。而是用了暂短的、肯定的、令人吃惊的带有幽默感和火上浇油的话。洛克菲勒并且拒绝把原信在法庭上出证。

律师：“洛克菲勒先生，请你拿出那天我写给你的信。”

法官：“洛克菲勒先生，请问你接到那封信了吗？”

洛克菲勒：“是的，法官。”

法官：“你写复信了吗？”

洛克菲勒：“没有”。

接着，律师一一举出了许多封信，律师，法官提出了同样的问题，而洛克菲勒也同样巧妙地回答了他们。

法官：“洛克菲勒先生，这几封信你都收到了？”

洛克菲勒：“是的，法官”。

法官：“你说你一封复信也没有写。”

洛克菲勒肯定的回答：“没有，一封也没有。”

那位律师已被气得面红耳赤，大声问道：“你为什么不复信？难道你不认得我吗？”

洛克菲勒轻松的答道：“是的，那时我当然应当认识你的”。

洛克菲勒的答话，字字清晰、坚定、饱含讽刺意味，让人觉得这是洛克菲勒导演的一场闹剧，结果竟使律师气得要发疯了。全庭寂静无声，洛克菲勒坐在那里，仿佛是一个局外人一样，而律师因气怒过度，乱了阵脚，失去了辩论能力、无奈法庭最后只得宣布洛克菲勒胜诉。

这一致胜秘诀显出，愈是对方发怒愈要镇定温和，坦然处之。芝加哥第一国家银行董事长卫特摩说过，“当我与人交涉某事时，只要对方发了脾气，我就觉得胜利已在眼前了”。这是很有道理的。激将法的关键是靠你在谈话过程中，利用对方的性格、脾气和所谈的事情的性质、积极主动地诱发对手激动起来，并控制住对手的愤怒感，并恰到好处地让他从这个台阶上下来。切忌一味地激怒对手，对局面失去控制，那样只能适得其反。同时，使用激将法时一定要有效地保护自己的实力、不能将自己暴露在对方面前，使其产生一种神秘的，捉摸不定的有利于自己的猜测。三国时，诸葛亮的空城计就是这样的典范。他有意大开城门，让对方设想

到必有一场恶斗发生。可是为什么要这样简单地请他进城呢？使他不可思议。而且诸葛亮怒斥司马懿胆小不敢进城。这里，诸葛亮就是妙用了激将法，使司马懿踌躇不前，不敢进城。因为在社会中、人们为了这样或那样的目的，总是将真实的东西深深地埋藏起来，巧妙地在它的前面树立一个冠冕堂皇的面孔。久而久之，人们习惯了这一作法。

目前，企业的经营管理，最重要的一点是不要行政命令，而是让当事人自告奋勇来承担责任。激将法就显示了特有的魅力。某一公司的经理决定开辟一个新的部门，扩大公司的经营范围，对于谁去领导这个新的部门，他已考虑好了，但却没有急着通过行政手续来任命。经理选择了一个非工作性的场合，非常客气的请来了早已物色好的人选。并把他视为自己的知心朋友，以商量的口气，谈了自己的想法，然后着重谈了这个部门诱人的发展前景和对公司的意义，同时讲到了可能遇到的困难，并以征询的口气，真诚的希望对方谈自己的想法和解决问题的方法。此时，下属已开始激动起来，凭着一种直觉，他感到了这次谈话的意义。脑子飞快地运转着，有条理地谈了自己的设想、解决问题的办法、怎样克服困难等，其间不乏表现出跃跃欲试的劲头。这时，经理并非一下就松口，而是略显失望地表示了对前途的担忧。在这种情况下，下属似乎表示了一片忠心。此刻，经理问才道：

“你感觉这件事的希望怎样”？

“不错，我想各种条件都表明，成功的希望很大，让我干我想是会干好的，经理您要相信你自己，会成功的”

“那让你来干吧”

这时他的下属已很难再退步了，坚定地答道：

“没问题”。

以后事件的发展表明，新部门的领导是化了很大的气力，把事业搞上去了，工作也卓有成效，也极少将问题推给上级。

三个例子，三个方法，三个效果。所以，激将法并不只是在双方面红耳赤中完成的，有时也是柔声细气的。激将法有激烈式和平和式两种。重要的是视具体事件，考顾到对方的位置、性格、年龄和场合，灵活运用、用的轻松、自如、水到渠成。千万不要动怒，沉着应战。

第三节 一怒之功

前面我们分析了怒气的恶果，各种情况下愤怒后所造成的被动场面。这样是否我们就不能动怒来表示心中的不满呢？或者象一个学究一样忍让，而怒不行于色呢？的确，怒气无不说明是有坏处的可是，有些人，特别是青年，很难做到处处制怒。然而，随着年龄的增长，他就会明白其中的分量了。

其实，愤怒是人类性格中极有价值的东西，不简简单单的只是一种情绪的发渣，它有时完全代表着个人的一种观点，态度和好恶。有时是显现人性品质的温度计。关键是使用的场合、机会，使用得当会给你无穷的益处。古往今来许多身经百战的将军，叱咤风云的政治领袖，哪一个没有得到过愤怒的好处呢！英国首相丘吉尔在战时，多次利用其演讲的天才发表电视讲话，表达了对德国法西斯怒不可遏的愤慨，赢得了人民的信任，得到了国民的支持，最后成为著名的反法西斯英雄。

很多人的成功都是在一怒之下憋足了一股劲奋力去干而取得的。比如费勒先生创立规模宏大的纽约商业银行就是这样。

有一回，费勒同某个大银行行长见面时，说起要是能在长岛建立一家银行的话，其发展和收益将是很可观的。那位行长对费勒的这个设想毫不经意，觉得这简直是天方夜谭。太天真幼稚了，所以他带着一种轻蔑的态度对他说：“好啊！只要你寿长，也许有一天，你确实可以在这里开出一家银行来。”说着就起身告辞了。费勒先生看着银行行长离去的背影呆住了，一股怒火直冲上来：“这叫什么话？‘只要你寿长’？这不等于说成我这个人只会空想碌碌无为这辈子什么也不会干出来的吗？你就算定了我开设不出银行来？简直是侮辱人，行啊，你就等着瞧吧！”

心里憋了这一口气立刻动手干了起来，四年之后不仅一座巨大的银行矗立起来，而且它的存款数额超过了那家银行一倍以上。

你看，从某种意义上来说，若不是那位大银行行长使得费勒一怒，说不定这座银行永远是个幻想了。

所以说发怒并不是什么坏事，只是要看你如何地来渲泄你的怒气了，换句话说渲泄怒气的方式是一个关键也是一门艺术。人的怒气好比是蕴足的水力，你用好了可以用它来发电、灌溉、通航和养鱼等，给人们带来无穷的益处。反之，它也能冲垮堤坝，漫溢泛滥，给人们带来灾难和痛苦。费勒先生就很好地渲泄了自己的怒气：通过努力做成了事情，击败了对手，自己的心情也为之一畅。

有的人发怒的时候，只会大吼、叫骂、摔东西、撕衣服、拉头发。这样渲泄一通之后才感到痛快。可是这样的渲

泄怒气往往是与十分有害的。

《读者文摘》曾介绍过一种制怒法：当你要发怒的时候请把舌头在口腔里转十圈。转舌头真能扑灭怒火吗？不是，只是转移了你的注意力，唤回你的理智。

说到底就是发怒并不等于丧失理智，要用你的理智巧妙地把你的怒气转换成有益的动力。你见过工厂的机器吗？那些精密机器总是低声有序而不停地转动着。很坚韧，不易损坏也不易出故障，而那些质量低劣的机器整天噪音轰鸣，也很容易发生故障，维修工总也离不开它。

不要怕发怒气，但是要学会发怒气。我们常说：“忍辱负重”就是这个道理。

第四节 约瑟夫的息怒妙计

上面谈到了《读者文摘》介绍的自我息怒法：怒气爆发之前先把舌头绕上十圈。不过，一般人到了怒不可遏的时候，老早就忘了这一点了。怎么办呢？你只要记住：我要解决问题。每每遇事，你若能牢记这点，那么你的理智就会随时伴着你，你就会冷静下来，想出一个克敌制胜、圆满解决问题的好办法。

但是，如果遇到你的对手在向你咆哮、发怒，你又该怎么使对方息怒，把对你不利的形势迅速扭转过来呢？还是要冷静，冷静再加智慧。

1989年，某国总统在外出访。他手下的财政部长一直私自倒卖进口汽车暗饱私囊。这一次，总统的对立派趁着总统不在国内，向全国老百姓揭露了财政部长的丑行，以激起民愤，以便煽动民众达到政变的目的。

自然，反对党制造出了预期的效果：愤怒的群众纷纷上街，大喊“打倒财政部长”；让“财政部长和现政府一起滚下台去！”

在外出访的总统得知国内的形势，立刻返回了自己的国家。查清事实之后，总统马上命令财政部长自动辞职，并给予其严重的处罚。愤怒的群众平息了火气。

这时候聪明的总统又跟着宣布，次年国家政府将重新组阁，欢迎反对党参加次年的竞选。刚刚被抚慰的群众激动不矣，为总统热烈欢呼。险些失了宝座的总统以其聪明的策略挽回了民心，巩固了地位。

试想，如果总统以怒对怒，那结果会是什么样子？结局不堪设想。

世界的地产大王约瑟夫也很巧妙地处理过一桩令人挠头的事。

有一次，政府方面请约瑟夫去拍卖新泽西州开普顿一带的一千八百九十八栋房子。这一带的房子原来是南北战争时期建起给造船工厂的工人们住的。不过到拍卖的时候，这些房子里的住家真正是战争时期搬来的住家只剩下三家了，其他的都早已不是故主。

虽然这样，这些“屋主”仍是叫嚷：“我们是政府叫我们搬来的！那时候让我们搬来住，现在又要赶我们，办不到！”

共同的利益维系了他们，他们仗着人多心齐，决心不惜流血，绝不迁让。而对这种局面，约瑟夫深感为难，如果他处理不当，完不成拍卖任务不说，还必将遭受到暴力的袭击，性命都很难保。

约瑟夫怎么办呢？也许他可以做一次感人至深的讲演，