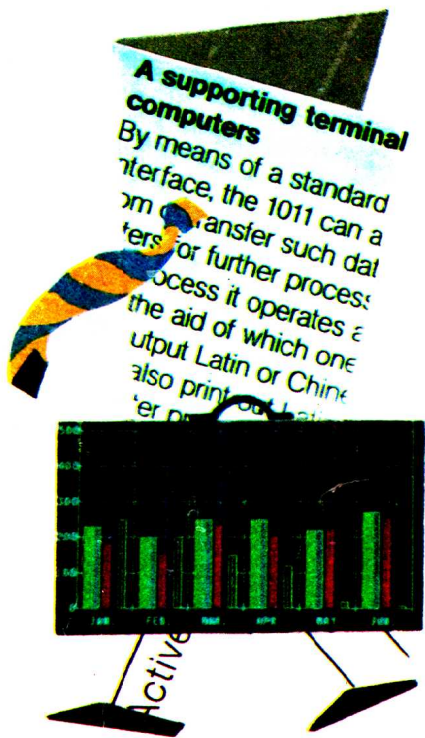


海外畅销书

# 處世奇術

——使你更具魅力



台湾 人间制作群 编译

葛林 著

中国友谊出版公司

# 處世奇術

〔美〕 罗勃特·葛林  
台湾 人间制作群

著  
编译

——  
使你更具魅力



中国友谊出版公司

一九九〇·北京



Z026497

066897

**处世奇术——使你更具魅力**

美·罗勃特·葛林著 台湾·人间制作群译

---

中国友谊出版公司出版发行

新华书店北京发行所经销

文字六〇三厂印刷

---

787×1092 1/32 7.125印张 148000字

1990年3月第一版 1990年3月第一次印刷

ISBN 7-5057-0268-8/Z·25 定价：2.90元

## 作 者 序

印度诗人泰戈尔，在一丝绢上写出这段话：“因借着瀑布，而把这座山丘和对岸的海洋连结在一起；我，因凭着诗，而与神接触。”

有如山丘和遥隔的海洋能接连那样，本书必能相当深入震撼每个人的心灵！

“人，不能单独生活在偏远的荒岛上。”这句话，很明确地表明了一个有智慧的想法；我们不能单独地活着，我们是生活在共同建造的世界里。

今天不论你生活得如何，能给予遥远国度的他人产生影响——这是极有可能的事。

这么说，是因为你的思考、行动，常常在所谓“人生”的海上起涟漪；“人生”，也常常对你有所反应。如果你既积极地行动，又学会思考此事的话，你起的涟漪即能影响他人。如此一来，你便能充满丰富、成功的人生经验。

本书是为了帮助您达成这个愿望而写的。

我们持着全新和单纯的心情来开始我们的人生，然而，生长在呵护与疼爱中，唯有蜕变与成长，才可能使美和平安掌握在手里。

每个人植思想之根于心田，便能分享绽放于人生中如花朵般芬芳的思想与经验——这是人生最大的喜悦。我们若以种子为新概念来种植、培育，便能激发人的潜在能力；更进一步能扩展生活的领域！这才是成功的人生。

所以，衷心祈望各位，自今天起能在本文中，找出这一颗种子！

## 目 录

作者序 .....	1
如何成为有魅力的人 .....	1
第一章·开始步上崭新的人生 .....	7
第二章·改变事物的神奇魔力——热情 .....	25
第三章·保持心平气和的三步骤 .....	44
第四章·让对方鼎力相助的方法 .....	57
第五章·期望愈深，成功愈大 .....	72
第六章·为了说服，而使用质问的方法 .....	77
第七章·使你成为重要人物的公式 .....	84
第八章·要有怎么样的心理准备 .....	98
第九章 感动人们 .....	107
第十章·利用风力 .....	115
第十一章·避免争论 .....	120
第十二章·培养责任感 .....	126
第十三章·如何请求人 .....	136
第十四章·使对方成为朋友的方法 .....	146
第十五章·说服力和思想交流 .....	157

第十六章·如何使人喜欢 .....	165
第十七章·改善说法的三原则 .....	175
第十八章·捕捉对方之心的六种原则 .....	186
第十九章·创造和谐的人际关系 .....	199
第二十章·何以本书能使你变得魅力十足 .....	211
后序创造人际的魅力 .....	215

# 如何成为有魅力的人

现今,无论从事什么行业,为了出人头地,必须具备以下几个条件:

建立良好的人际关系、拥有影响力、说服力、有效率的协调、让对方成为自己的伙伴、给予强烈的印象等等。

## ●经营者成功的最大要素

这是加州大学在国内对某家企业(拥有四十家关系企业的公司)做研究调查时统计的结果。

就连号称一年有百万美元业绩的钢铁公司老板查理士·体瓦布也这么说。

“什么样的花,就有什么样的香味。”

根据美国工商会议所发行的国家商业杂志报导,为了能登上老板宝座,必须有以下三个条件——能公正处世、有丰富经验及教育程度高,才具有吸引人的魅力。



能予人灵感,具有影响力的人,其周围的人们都会聚集过来。

## ●魅力十足的人

给予别人什么样的影响,可以决定你的人品。

简单地说,各式各样的人品都有,本书是为了在各式各样的人品中,创造出极富魅力人的性格而写的手册。

吸引人的魅力最要紧的是,希望有魅力,能吸引所有的人、事、物;并非只为了吸引人,而给人强烈的印象而已。

有魅力的人,能结交很多的朋友、得到别人的协助、尊敬和认同,以及荣耀的头衔。

使周围的人更幸福、更迈向成功。

## ●本书的内涵

本书以阐述人的性格魅力的法则为基础,决定一些训练计划。

本计划经过多年的研究、观察,是为了培养健全的人格、建立良好人际关系而产生的指导原则。

我在教室看到很多因为孤独、不幸而忿忿不平的人们,大家都梦想成功,希望受到社会的肯定;当这些人来到我的班级上课时,才领悟到自己的性格是唯一的障碍。性格才是横在梦想与现实之间的障碍物。在那数百人当中有推销员、白领阶级、主妇、店员、劳工、也有年轻人、老人、男人、女人。但是,

大家都视各自不同的性格为障碍。

另一方面,也有人自心中便存有恐惧感、自卑感、羞耻感。

我看到他们重新塑造自己的性格、改变本身的形象;我也看到他们解决所有的问题又解放自我,其他的人也有显著的改变。我相信你也能达到这样的成效,现在在你手中的这本书,每天只要花几分钟阅读就可以使你成为有魅力的人。

不要说腾不出时间之类的话,人生是由时间累积而成的,希望诸位从此刻开始,善加利用时间。



**感谢您成为我的朋友，  
也感谢您读了此书。**



## 第一章 开始步上崭新的人生

你，现在站在湖岸。湖很宽广、很平静。捡起石块，丢入湖中！噗通一声，湖面溅起涟漪，一圈圈地散漫开来，涟漪渐渐变大，终于消失，一会儿湖面又恢复静寂了。此时，若是湖面起了更大的波浪，那你投入的石块，将激不起一丝涟漪而会被波浪吞噬了！

想努力改变人性，也是同样的道理。

你阅读关于改善自我，浏览星期日的报纸，思索着有没有使人生更美好的秘诀，而且为了使人际关系有所改善，且听听一般人怎么说，再听听名人的演讲。

最近，你很想使自己学得更好的性格、过更丰富的人生，并以目前所读所听到的知识为基础，尝试过若干个改善自我的方法。

但是，象这样的方法，无异于投入湖中的石块。首先是水花飞溅起来，接着是起涟漪。但不久，湖又回到以前的寂静，结果你仍然回到你的本性（人的本性）。假如你的个性很顽强，若以一、两次的努力，将收不到良好的效果的，仿佛将石块

投入大波浪中，终会归于静寂的。

## 人性是能改变的

唉！难道所谓“改变人性”的期望，是不可能吗？不！你，朝着“改变自我”的目标努力不懈，终究会成功的。

然而，最重要的是，要深刻了解改变人的性格的方法，实实在在地去践行。

请你放下手边的工作想一想，到目前为止，有几个人成功地改变自己呢？大概只有少数的人吧！我想，其中有二个理由：

### 一、抗拒改变自我的因素

大部分人的心态，第一个理由是不想改变自己，认为接近精力充沛且充满理想和信心的人，所得到的利益比较大，而且具有魅力。想刻意地、不怕麻烦的改变自我的人，绝对没有。因为人们常满足于现状，一遇到“改善自我”这种新想法时，就会无意识地“保护旧我”。

几乎大部分的人，即使想学习有魅力、建立新的想法时，往往会掺用旧习惯而不愿有所改变，这是因为旧习惯太过根深难除，纵是给予很小的刺激，也会表示抗拒的。

有个人忿忿不平地说：“人啊！不知道为什么活着，这么无聊的人生，就是明个儿死了，也无所谓。”但是，抱抱怨、发发牢骚是人的本性。如果能说：“想做更有意义的事，想过充满朝气的人生。”一定不会半途而废的。

威廉·詹姆斯曾写道：“人，希望自己所处的状况更好，却

不想去实现；因为，他们被旧我束缚着。”

人有时候因为习惯累积，而创造出性格，好象变成人的本性那样。但我想让你们都知道：去抵抗这被形成的性格，也可再创造出新的习惯。

## 二、不知道改变自我的方法

人不想改变自己的第二个理由是，实际上完全不知道要怎么做才好？即使说“为了改善自我，什么事都想尝试”的人，也会意外地变成处于“无知状态”的情况下。

大致而言，改变自己成功的人，都是偶然地发现适合自己的方法。秉持着强烈改变自我的愿望，然后认真地探求方法才能发现的。

尽管如此，并非一定要偶然发现，或秘诀才能成功的。

因此在本章节中，详加说明以下几点：

1. 在改变自我上，该怎么做才好呢？
2. 要如何培养真正有吸引力的品性呢？
3. 该如何做，才能培养充满韧性、活力的品性？

## 改变你的TAFFY方式

创造新的，你的规则，称为TAFFY规则。

遵从TAFFY规则，能直截了当地实现你想要成为的人。和投入湖中的石块不同，我们应该先创造小的变化，持续小的变化，使它成为习惯，久而久之便能创造出新的你。

在TAFFY规则说明之前，首先应该充分了解“整体性格”这语词的概念。



## 什么是“整体性格”

别人怎样来看你呢？别人根据你这个人所给予的印象而判断，这就是你的整体性格。

被问及品尝火锅味道时，必定不会这样回答——“牛肉和豆腐很好吃，不过葱很难吃。”好吃或难吃，都是以全体的印象回答。当然，好吃也有多种等级。因为从“不错、好吃”到“因为很好吃，每天都想吃”这样的回答，各式各样都有吧！总之，是从全体印象而判断的。

表明人的性格也是同此道理。并不会说“人格圆满但没有个性，有个性但缺乏人情味”，而是以整体、概括的感觉来说，亦即以整体的你，来看你。

碰到你的人，不是从各个部分来判断你，而是从你的整体性格（整体的人格）来判断。

结果造成别人这样看你：

1. 喜欢你、讨厌你或对你不关心。
2. 想在你身边、不想在你身边。
3. 为了你，想做什么或不想做什么。
4. 你的存在，碍眼或不碍眼。

与身分、贫富无关，人可分成五种：

1. 此人不在，伤脑筋。
2. 此人在，比较好。
3. 此人在或不在，都可以。
4. 此人不在，比较好。