

成名的诀窍

业强·编著



成名的诀窍

业强 编著

黑龙江人民出版社

1987·哈尔滨

责任编辑：贺铭华

封面设计：李欣

成名的诀窍

Chengming De Jueqiao

业强 编著

黑龙江人民出版社出版

(哈尔滨市道里森林街42号)

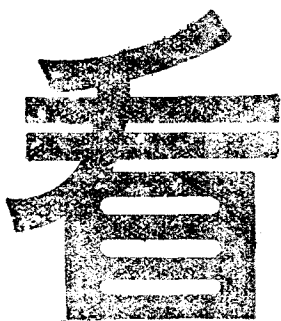
黑龙江肇东印刷厂印刷 黑龙江省新华书店发行
开本787×1092毫米1/32·印张412/18·字数86,000

1987年9月第1版 1987年9月第1次印刷

印数1—119,205

统一书号：3093·383 定价：1.20元

ISBN 7-207-00098-7/C·5



他们怎么说

无一事而不学；无一时而不学；无一处而不学，成功之路也。

——朱熹

人们把我的成功，归功于我的天才；其实我的天才只是刻苦罢了！

——爱因斯坦

最有希望成功的人，倒不是有多大才干的，却是最会善用每一个时机去发展开拓的人。

——苏格拉底

避免失败最稳当的办法，就是下决心获致成功。

——拿破仑

目 录

第一章 情绪活用法

忍耐的妙用·····	1
激怒战术·····	2
以“努力”发泄胸中怒气·····	6
息怒妙计·····	8
泄愤奇术·····	10

第二章 百无一失的判断

傻子才爱说武断的话·····	15
承认错误·赢得信赖·····	17
择善固执·····	18
步步为营·····	21
将问题单纯化·····	24
决定权操之在己·····	25

第三章 克服缺陷·善用缺陷

缺陷是奋斗的动力·····	29
善用缺陷·塑造形象·····	32
缺陷不是退缩的借口·····	34
贫困促使拿破仑成功·····	35
克服缺陷的方法·····	39

第四章 如何获得可靠的建议

伟人求教的秘诀.....	41
广征意见但不心存依赖.....	45
询人所长.....	46
判断的八种方法.....	49
当心被人利用.....	50

第五章 克服妄自尊大的个性

胜不骄·败不馁.....	52
得意莫忘形.....	54
敬人者人恒敬之.....	56
置毁誉于不顾.....	58
赢得爱戴的方法.....	61

第六章 从批评中获益

坦诚接受批评.....	64
化侮辱轻慢为志气.....	67
截长补短的妙用.....	69
审慎褒贬.....	71

第七章 加强你的勇气

坐而言不如起而行.....	75
计划是成功的指标.....	78
成功的秘诀.....	79

第八章 幽默的效用

化解危机.....	82
赢得友谊.....	84
致胜秘诀——幽默.....	89

运用幽默战胜敌人·····	91
第九章 机智训练法	
出奇制胜的谋略·····	96
训练机智的方法·····	98
养成“思考”的习惯·····	102
闭门造车的后果·····	105
第十章 培养集中注意力的习惯	
心不在焉闯大祸·····	109
培养兴趣·····	111
增进工作趣味·····	112
专心是成功的要素·····	113
集中注意力的方法·····	115
第十一章 增强记忆力	
培养兴趣·····	118
力求了解·····	118
掌握重点·····	119
朗声诵读·····	122
善用笔记·····	123
第十二章 创造与革新	
善用你的智慧·····	125
不耻下问·····	126
第十三章 如何借重他人	
培植人才以为己用·····	129
提携后进委以重任·····	131
不做别人能胜任的工作·····	132

分工合作增进效率.....	134
选拔才性迥异的人才.....	135
用人不疑.....	137

第十四章 有效的读书方法

睡前不宜阅读.....	142
阅读应有目的.....	143
视阅读为娱乐.....	144
选择适合自己的书.....	145

第十五章 兴趣的妙用

视工作为游戏.....	147
化苦恼为快乐.....	148
享受工作.....	151

第十六章 休息与消遣

休息的重要性.....	152
休息的方法.....	154
消遣妙方.....	155
更换工作提高效率.....	157
培养嗜好.....	159

第一章 情绪活用法

忍耐的妙用

当马琴利(P. W. Malsinley)做美国总统时，特派任某人为税务主任，但为许多政客所反对，便派遣代表前往进谒总统，提出咨问，要求说明出派该人为税务主任的理由。为首的是国会议员，身材矮小，脾气暴躁，说话粗声恶气，开口就给总统一顿难堪的讥骂。如果当时总统换成别人，也许早已气得暴跳如雷，但是马琴利却视若无睹，不吭一声，任凭他骂得声嘶力竭，然后才用极和婉的口气说：“你现在怒气应该可以平和吧？照理你是没有权利这样责问我的，但是，现在我仍愿详细解释给你听。……”

这几句话把那位议员说得羞惭万分，但是总统不等他道歉，便和颜悦色地说：“其实我也不能怪你，因为我遇任何不明究竟的人，都会大怒若狂。”接着便把理由解释清楚。

其实不等马琴利总统解释，那位议员早已被他折服了。他私下懊悔不该用这样恶劣的态度责备一位和善的总统。他满脑子都在想自己的错了，因此，当他回去报告咨询的经过时，他只摇摇头说：

“我记不清总统的全盘解释，但只有一点可以报告，那便就是——总统并没有错。”

这故事告诉我们：向来为人所轻视的“忍气吞声”具有极大的妙用，不发怒不但使马琴利的解释获得极有效的助力，而且使那位议员从此彻底悔悟，以后永远不再做出令人难堪的举动。有些狡猾的人，往往故意用种种狡计，使你大发脾气，你一发脾气，便做出种种不合理的事，这结果无异使你自投圈套，自讨苦吃。

在一个不易发怒的人面前，更不可发怒，否则你一定将遭遇无法挽回的难堪，象那位责骂总统的议员一样。同时如果你欲制服一个大发脾气的人，再没有比“低声下气”更好了。这在孙子兵法上也有一招，叫做：“以柔克刚”。

激 怒 战 术

“以柔克刚”的战术，也曾被美国石油大王洛克菲勒在法庭上用过，获得意想不到的优良效果，当时对方的律师对他忿火中烧，怒声喝斥，而他竟视若无睹，故意装做茫然不知，用种种幽默的对

话，使律师的忿怒，越发炽烈。以下就是他们的对话，对话中所指的信，是指律师写给美孚石油公司询问事情的信。由于这几项事情在法律上那位律师无权过问，所以洛氏不加回复，也不肯出示原信：

律师：“洛克菲勒先生，请你拿出那天我写给你的那封信。”

法官：“洛克菲勒先生，你接到那封信了吗？”

洛：“是的，法官。”

法官：“你写了复信吗？”

洛：“没有。”

照上面的对话，律师一一举出了许多封信，律师都是同样的说，法官同样的问，而洛氏也同样地答。最后——

法官：“洛克菲勒先生，你说这许多信都收到了吗？”

洛：“是的，法官”。

法官：“你说你没有复信吗？”

洛：“没有”。

那个律师气得面红耳赤，大声问道：“你为什么不复信？你不认得我吗？”

洛：“不是的，那时我当然认识你的。”

洛克菲勒的答话，字字清晰，肯定，而饱含讽刺意味，结果竟使那位律师气得要发狂了。全庭寂静无声，洛克菲勒坐在那里，故意呆若木鸡，好象事情与他无关一样。最后，律师因气忿过度，乱了

步法，失去辩论能力，庭上宣布洛克菲勒胜诉。

这是一个致胜秘诀：对方愈是发怒，愈应镇定温和，装得好像置身事外一般。芝加哥第一国家银行董事长卫特摩说：“每遇有人与我交涉，而对方发了脾气的时候，我就觉得胜利已在眼前。”这句话真可说是“一针见血”。所以当你快要发怒时，最好先想想它将对你发生的影响。如果这个影响是凶多吉少，那么即使对方使你难堪，也应平心静气，沉着应付。

难道我们遇到任何场合，都不应发怒吗？不！不对！许多老人确是这样教我们，甚至他们往往一连举出许多例子，证明发怒的不好。这种人只知其一，不知其二；实际上，愤怒是人类性格中一种极有价值的特质。只要用得适当，好处无穷。试看古往今来，许多出人头地、在社会上身经百战、驭下制上、无往不利的成功者，差不多都会获得“忿怒”的帮助。

当然，你万万不可盲目、胡乱使用忿怒，但是也不可将它束置高阁。最好的办法是你的发怒必须根据理智，换句话说也就是先有一个较具体的计划，这发怒必须是计划中的一部分，它能使你达到预定的目的，而不是让它将你抛向五里雾中，或坠到失败的深渊里。

以“努力”发泄胸中怒气

说起来也许无人相信，规模宏大的纽约谷业银行，它的创立与发展，只因为该行总理佛勒的一怒之功。

这不是句玩笑话吗？但事实确是如此，有一次，佛勒与某大银行的一位主管见面时，偶然说起他想在长岛设立一家银行，若能如愿，将来生意一定发达，前途未可限量。但是那位主管如何回答他呢？他不但对于这个计划不加以赞同，甚至露出十分轻蔑的态度说：“好啊！若是你寿命长，也许有一天，你是可以在这里开设一家银行来。”说完便起身告辞。

后来佛勒先生告诉别人说：“当时我听了他的那句冷语，不觉燃起万丈怒火，这是什么话！‘若是你寿命长’，不就等于说我是一个庸碌无能、怠惰成性、专等机会的人吗？这不是等于讥讽我‘一生一世也开不出银行来’吗？这样大的一个耻辱，岂是一个堂堂男子所能忍受？我便立刻打定主意，计划着手开设一家银行来给他看，而且非使我的银行的营业额，超过他的记录不可。我真的这样做了。而且不到四年，我们银行的存款数额，果然已经超过他的一倍以上！”

佛勒如果当时没有那股怒火冲上心来，说不定

他真的“一生一世也开不出银行来！”

他这次成功的秘诀，就是：“用努力来发泄胸中怒气”。结果终于把侮辱他的对手压倒。

你参观过应用各种机器的工厂吗？那些最有效最精良的机器整天都是一声不响地转动着，不易损毁，也不易发生意外。但那些劣等的机器，却总是唧唧喳喳地一天噪到晚，而且时时发生变故，少不得有一个机匠整天在旁侍候，不停手地将它修理。一个善于利用愤怒的人，就象那些精良的机器一般，他把愤怒藏在心里，造成一种惊人的力量，使自己一声不响地沉着前进，奋斗到底。反之，那些不善于利用愤怒的人。一遇刺激，立即大发雷霆，责骂闯祸，无所不为，结果不但一无所成，而且遭致丧才杀身，就象那些劣等机器的遭遇。

所以当你怒气来时，千万不可毫无目的地盲目发作，比如大声叱骂、拉头发、撕衣裳、摔椅子，……这结果遭遇最大损失的，一定还是你自己。如本章第二节所说的马琴利总统，当他受人当面讥骂时，原也可以大声指责那议员，但是他如果真个这样做了，试想将要发生怎样的结果呢？议员将会回去报告说：总统是一个不可理喻的野蛮人，那些不明事实的人也会说：总统滥用权力，结果，除了出丑之外，必将一无所获。

也许你以为马琴利总统是一个“没有脾气的人”，其实却恰恰相反！他是一个脾气极大的人，

只是他也有一股同样大的自制力，能将脾气暂时压住。比如有一次，一位上议员在马琴利总统面前自吹自擂，诉说自己如何诚实，如何不自私，如何忠厚。而事实上，总统明知道他是一个口是心非、不忠不义的人。但他当时毫不显露声色。直到那个议员走后，他才突然将胸中那股怒气爆发出来！他破口大骂，指出那个议员是胡说八道，他拍桌摔椅，好象一个疯子似的，连当时在他身边的一个密友，也都吓了一跳。

远在二百多年前，大诗人德雷登就说过这样几句话：愈是在一个善于忍耐的人面前，你愈得当心他的怒气发作。当他那股积忿一旦爆发时，将非任何人所能阻止。”

有一位著名富贾，对于自己发作怒气的方法，说得十分有趣，他说：“当我自知怒气快要来时，连忙不动声色地设法离开，立刻跑到我的健身房，如果我的拳师在那里，我就和他对打，如果拳师不在，我就猛力槌击皮囊，直到发泄我的满腔怒火为止。”这真是一个“泄怒妙策！”他知道怒气来时，如果一拳击在对方的额角上，一定将闯下大祸，但如把那皮囊当做那个激怒他的人的头，一拳拳地打去，即使打上一万八千拳也不会发生丝毫差池！

息 怒 妙 计

有一次世界房地产大王约赛夫接受政府的命令，请他到斐尔法去拍卖新泽西开普顿一带一千八百九十八栋房子。这一带房子，原是从前南北战争时，建筑给造船厂工人的宿舍。但是到了拍卖时，真正是战时搬来居住的工人只剩三家，其余都早已不是故主。虽然如此，但是这些“房主”却仍借着“从前政府命我搬来住，现在却又要把我们赶走”为理由，大声呼吁，竭力反对。他们仗着人多心齐，甚至不惜流血，坚持不肯迁让。这使约赛夫大感为难，如果他在着手拍卖时，处置失当，势将遭受强力攻击，甚或性命不保。

他如何对付这一群疯狂一般的住户呢？当然，他很有理由，证明他们都非战争时原有住户，使这些无理取闹的群众，无言可对。但是如果他真的这样去做，就算不上是个聪明的房地产大王了。因为你我都知，指责别人的错处，除了使对方的愤怒火上浇油之外，是不会产生良好的效果。

也许他可以用最温和的言语作一场演说，来消弭他们的怒气。但是，他并不如此做，他所用的办法比这聪明多了。

约赛夫在预先宣布拍卖时间的前一小时，就着手拍卖，他有理由这样做，因为他知道群众必定针

对预先宣布的拍卖时间泄愤，现在提早拍卖，将使他们出乎意料之外，那愤怒的情绪，便已先被削去一半。此外，他选定了一所房屋，做为拍卖时的第一桩交易，他预先打听好那家住户原是想出多少钱将它买下来。

约赛夫说：“我知道那家住户愿意出钱购买之后，便故意选定他的房子做为第一桩交易。因为如此，那位住户便会因为如愿以偿而快乐非凡，或许其它住户看了也会将满腔怒火抛诸脑后，因为他们之所以会反对，只是以为政府要将他们赶走，现在既然屋主也有购屋机会，问题当然简单多了。”

“拍卖时间一到，我便开始照计划进行，果然不出所料，十分顺利融洽。那位住户立刻购得了它的屋子。前来参加——也可以说是预备来捣乱——的人，都大声为他欢呼，我也为他三呼万岁。万丈怒火，早被消弭殆尽。随后，我又大声喊道：

“现在让我们来诅咒那个想来把我们赶出家园的混蛋吧！”

“立刻，无数群众都象我一样大声咒骂起来；咒骂之后，又大声欢呼欢笑，他们——那些本来恨不得将我痛打一顿的人们——完全把我当做一个朋友。我知道得很清楚，如果当时我走过去，他们不但不会再伸出拳头，反会将我高高的举起来！”

约赛夫所用的方法，就是别人愤火中烧时，赶快给他们一个“出气孔”。