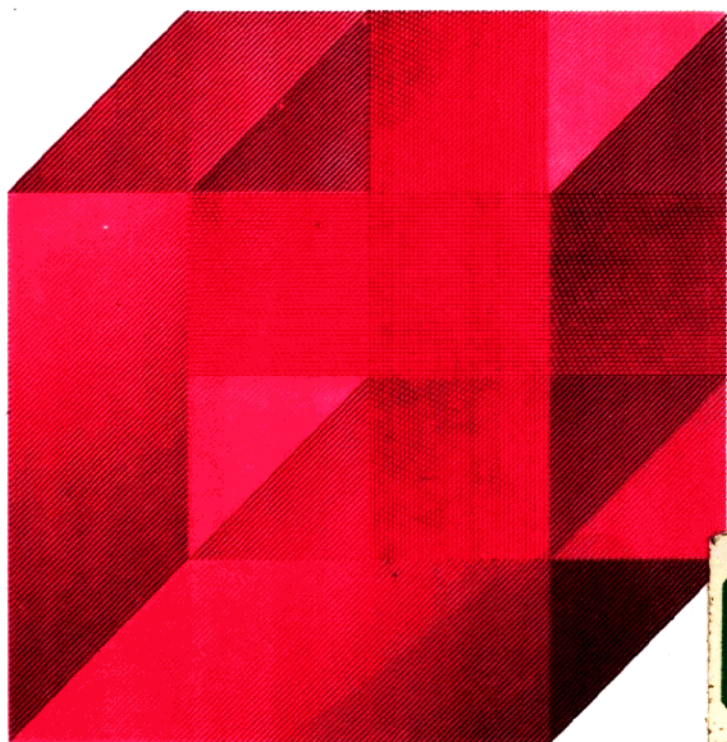


怎樣展示權力

著原／思法・斯利朱
譯／慎淑

書叢學理心



504058

怎樣展示權力

朱利斯·法思 / 原著 淑慎 / 譯

怎樣展示權力

版權所有
翻印必究

出版者：鄉谷出版有限公司
發行者：復文圖書出版社

地址：高雄市同慶路一〇六號

總經銷：高雄復文書局

地址：高雄市同慶路一〇六號

電話：(07) 2014432 號

郵撥：0045658—1 號

地下街文化廣場有限公司

地址：高雄市地下街 2 層

電話：(07) 5314202 號

登記證：局版台業字第 1804 號

特價：120 元

中華民國七十四年元月修訂版

¥15.00

BODY POLITICS

How to Get Power with Class

Julius Fast

目錄

1. 競爭的人性	1
2. 嗜權的人	5
3. 權力溯源	33
4. 女權	65
5. 權力的身體語言	87
6. 大膽冒險	111
7. 應付權力	141
8. 形象之反映	161
軟弱的力量	181
結語	207

序言：誤用表面工夫

前幾天遇到我的朋友艾文，彼此寒暄一陣之後，我問他：「最近還得意嗎？」

艾文莫奈何地搖搖頭說：「糟透了。上星期弄砸了一個面試，我實在非常中意這個職位，可是錯失了良機！」

「怎麼會呢？」

「你知道，制輪機是我的專長，正好這家公司要人，我有一整套改革求新的設計藍圖在腦子裏。既然得到和總經理面談的機會，就決心非贏不可。所以，我就好好作了一番預備溫習。」

「什麼預備溫習？你去研究制輪機？」

序言：誤用表面功夫

「不是啦，我對制輪機清楚得很。我是看有關儀表取勝的書。你這麼孤陋寡聞嗎？現在求職講究的是儀表攻勢，造成第一個印象最重要，第一回合勝了才行得通。」

「可是……」

「我參考了這方面的書，第一先從衣着上下功夫，西裝燙得服服貼貼，而且式樣顏色都要選對。」

「怎麼說？」

「我要造成一個老成持重的印象，所以就選了一套單排扣，灰色、三件頭的西裝，配上乾淨的白襯衫。」

「一定要白襯衫？」

「本來我也考慮用淡色細條紋的襯衫，後來覺得不如白的保險。白色襯衫讓人一看就覺得穩重、踏實。」

「哦！」

「我還特別去買了真絲領帶。貴是貴，但是絲領帶才有氣派，而且要窄的，藏青色的才行。」

「皮鞋也有一定形式嗎？」

「有的。黑色沒有鞋帶的，配深藍色襪子。襪子和領帶藍色要搭配，但不能一樣。」

「原來如此。」

「我手上除了金錶、結婚戒指，什麼都不戴。」

「艾文，你還沒結婚哪！」

「那有什麼關係！要加強穩重感。」

「效果這麼夠，怎麼還會弄砸呢？」

「那位總經理呀！」艾文搖搖頭，「你猜他在辦公室見我的時候穿的是什麼衣服？」

「和你一樣嗎？」

「才不是哩！他穿運動鞋、牛仔褲，配上一件T恤。」

「真的？」

「可不是嘛！他手裏還拿著一根高爾夫球桿，和我講話的時候就一直玩那球桿。我呢！仍然保持穩重的風度，坐得直挺挺的，兩眼安詳直視著對方，這是應該有勝算的風度。」

「結果有沒有呢？」

「哪料到他一直玩球桿，手指頭在桌上敲敲打打，鼻子抓個不停。後來他突然問我：『喂！你沒病吧？』我說沒有，又問他為什麼這麼講，他說：『你坐得那麼死板，好像肌肉發僵的樣子。』我只有暗暗叫苦了。」

「那你怎麼辦呢？」

「只有算啦！下次我要換一種形象，改成保守謹慎的作風，據書上說，這也是制勝方法之一……」

看樣子艾文還要吃一次苦頭，他的毛病是誤用表現自己能力的方式，明明有一技在身，卻因為用錯了表面功夫而落得一場空。其實也該說是艾文的運氣不好，因為一般人大都是受第一印象影響的，而通常都認為衣着高尚典雅可以代表一個人的內涵與能力。艾文不巧遇到這位不重外表、穿著隨便的總經理，一切外表上的準備都白費了。

也許艾文應該把努力重點放在自己的能力上。衣着方面只需要照他平時的習慣即可，不要太去留意該如何舉手投足，這樣他才能真正在從容的情況下自然而發揮出自己本來具有的智慧和能力。

在求職的時候，握有取捨大權的主試者應該是有職業才智能力的人。不必枉費心機去「製造」什麼「印象」，因為主試的人並不是外行人，只要讓他明白你確實有幾分能力，他就會依需要決定錄用與否。艾文之所以弄巧成拙，是因為不懂得表現自己的能力。

1. 競爭的人性

我們常談「權力」，但儘管我們大多數人了解「權力」的意義，還是時常把權力的「外表」和產生權力的「內在」混淆不清——就像艾文。

「權力」的定義應是「有能力施展、控制對別人的影響力。」權力可泛指身體、心智、道德上的能力。艾文是制輪機設計的權威。他的權力建立在這點上，但是艾文不懂得表現權力的本身，捨本逐末的去刻意製造有權力的氣氛、印象。

權力是有創造性的，可以開拓局面。但是十九世紀英國史學者阿克頓說權力是具有破壞腐蝕性的，「絕對的權力更有絕對的破壞性。」有權力自然是好事，但是不宜就自己的權力來耍手段。像艾文那樣潛在有戲弄對方的意思，很容易導致反效果，害了自己。

有些眩耀權力的行為也會妨礙到別人，如我一位朋友的上司就是這樣的人。奧利告訴我，這位老闆有「表現狂」，喜歡作出氣勢迫人的樣子。例如奧利在接一個電話時，老闆就會走到奧利的辦公桌前。「他就那麼站著，」奧利說，「也不說什麼，也不幹什麼，就那麼虎視眈眈的。不管我是在講什麼人的電話，是不是談公事，我都只好和對方說：等一下我再打過來。然後就把電話掛掉，恭恭敬敬等老闆的吩咐。」

「你的老闆曉得他這樣子會讓你緊張嗎？」我問。

「他當然曉得，可是他還故意說：『你忙你的，你忙你的，我沒事。』我如果回答他的話，就會緊張得結結巴巴，好像小孩子做錯了事被大人逮到似的。」

奧利的老闆另外還有一個絕招。每次他明知道奧利出去吃午飯，却留電話給奧利的秘書。等奧利回辦公室，照吩咐打電話過去給老闆，老闆的秘書就說他不在，「去開會了」。

「開會？我看他是在洗手間。」奧利說，「他的辦公室有私人的洗手間，他是故意不接電話的。等我留了話，才一離開辦公室，他的電話就來了，等我再打過去，他又是『沒空』，他簡直就是在監視我的一舉一動，存心找碴。有時候電話往來，可以找不到他好幾天。假如我在走廊上遇見他了，問他究竟有什麼事，他就急急忙忙走開，一面說：『你打電話來，我們再細談。』」

奧利搖頭嘆氣道：「把我可整慘了。我緊張了半天，還是丈二金鋼摸不着頭腦。他這一

手害得我愈來愈害怕上班。」

奧利滔滔不絕地數落他的老闆有哪些不是，我聽得不耐煩起來，「既然這樣，你幹嘛忍著受氣？」

他瞪著我看了半晌才說：「他是老闆，我能不能忍著嗎？」

「去留的決定權還是在你自己呀。」

「什麼決定權？我要吃飯哪。」

「既然要，就別怨了。」

他委屈地看著我說：「你怎麼搞的？你以前不是最同情我的嗎？我一向拿你當吐苦水的對象呀！」

「我不是不愛聽你吐苦水，遇上這種老闆，你就該當機立斷，馬上辭職。」

「你開玩笑啦？待遇這麼高，我怎麼能說走就走。」

「怎麼不能？不管待遇多高，工作環境這麼糟糕，你就該辭職。你有本事，條件夠好，不怕找不到別的事。」

奧利聽了我的話，深思了一會兒才說：「我恐怕會有相當大的損失……」

「你自己作個決定，衡量一下利弊，如果你自認以後再找不到這麼好的事，就不必辭職。可是你一定會再找到工作的，運氣再不好，不過是有一段失業的過渡時期，但是爲了找理

想的新工作是值得的。」

他躊躇了一陣，終於說：「你的話也有道理。」

「那就好了！你一旦決定要走，就可以對你的老闆也玩一手氣勢逼人的把戲。」

他嚇了一跳。「我？我怎麼玩法？」

「先來接電話的那一套，你也走到他面前，站在他桌子旁邊。要不然，下次他走過來，你就一手蓋住話筒，一面說：『麻煩您暫時走開一會兒，我在談要事，馬上就講完了。』」

奧利的眼睛一亮：「嗯，好極了！可是他一定發起火來叫我走路。」

「那不正合你意嗎？你還可以拿遣散費。只要你下了決心不吃他那一套，不怕他，他就威風不起來了。」

奧利接受了我的建議。但是他這個人向來做事小心，所以在沒和老闆攤牌之前先開始找工作，等他找到了薪水相差無幾的職位，他才決定要給老闆一點顏色看。

「我太太也贊成我這麼做。」奧利告訴我說，「我不必那麼低聲下氣。既然有本事，何必白白受人欺負。」

「對！所以你就把老闆教訓了一頓，他一氣之下把你開革了？」

奧利笑起來。「那倒沒有。也許是他突然看出我有什麼值得他用的長處；也許是他發現我並不是非給他做不可，反正，他改變態度，不肯放我走了。我突然發現：只要我願意，我

「一定可以還他一些顏色。」

「你採取了什麼行動嗎？」

「那倒沒有，我不愛玩較量誰是老大的這一套。儘管他改變了態度，到了時間，我還是辭掉了。」

權力競賽

奧利的運氣好，擺脫了人際關係競賽激烈的工作環境。有些人沒有辦法擺脫，被逼遷就適應，或是反擊、或是容忍。可悲的是一般工作環境中似乎總有這種情形存在。我一位朋友奈森和我談起他個人的經驗，足以證明較量誰是老大的心理無處不在。

奈森的外表很有氣派，身高一八〇公分以上，目光筆直有力，手掌大而穩重，手指修長，態度自在從容，甚而他的名字聽來都很有派頭。他的容貌也不錯，鼻子很高，看來就很堅定的樣子。

奈森自己卻說：「人不可貌相，」他的聲音一向單調平板，「我太不中用了。」

「胡說，」我說，「你看看你的外表多麼有氣派。」

「也許問題就出在這兒。別人看我的外表好像多自信多氣派的樣子，以爲我時時會擺出挑戰姿態。」

「這怎麼說呢？」

「別人一看到我就會把我當成對手，有意要和我較量一下。你想不到，有多少人一天到晚要和我明爭暗鬥。我真累壞了。譬如我和一個主管級的人一起吃午飯，他馬上就要開始和我爭地盤。」

「怎麼爭法？」

「吃飯的時候兩個人對坐，可是他會不經意似的把打火機、眼鏡、杯子放在靠桌子中央的部位。通常兩個人面對而坐著吃飯的時候，習慣上會在桌上分出一條無形的界線，兩個人的用具東西各擺在自己的一邊。可是和我吃飯的人喜歡把東西往我這邊擠，飯才吃了一半，他早就侵入我這半個桌面來了。」

「弄得你心裏很不舒服，是嗎？」

「可不是嘛！像這種人，平常也會跑到我的位子上來坐，用我的電話，拿我的紙筆去寫。我實在覺得很不是味道，而且有些緊張兮兮的。」

「你既然曉得這一套手段，何不以其人之道還治其人之身，或者想法子制止他？」

奈森一臉不以爲然的表情：「我不是那種人，」他搖搖頭，「我玩不來這一套。有一個

人特別用心機，每次約好見面時間，他一定要遲十五分鐘才到，準得很，沒有一次不是如此。而我呢，明明知道他一定會遲到，我還是會一肚子氣。」

「那你怎麼辦呢？」

「等他來了，他雖然再三道歉，我的心情還是不好，談起生意來一定是他佔了上風。我愈來愈討厭這個人。其實也不能怪他，這該說是一種心理戰。讓對方等上十五分鐘，殺殺他的銳氣。」

「爲什麼等十五分鐘呢？」

「因爲十五分鐘足以令人生氣不耐煩，卻還不致於把人氣得拂袖而去。要知己知彼，知道對方的忍耐限度，調法才會勝利。有的人連十分鐘的耐力都沒有，讓他等十五分鐘就不會達到佔上風的效果。我有個朋友有一次被整得很慘，他在一間辦公室外等得睡着了。」

「真的？」

「當然真的！後來還是來打掃的工人把他叫醒的。」奈森說，「還有一個類似的法子，就是假裝打電話。有人走進辦公室來，你正忙著接電話，就做個手勢叫他先坐下等。對方是來談生意的，你卻讓他一等就是七、八分鐘。而且你拿著電話只是『嗯』、『哦』地應，好像對方一直滔滔不絕地急著要向你說什麼，更顯得你有派頭。其實也許根本是空電話。」

「他在唱獨角戲？」

「充了殼子才能唬住別人呀！我以前有個同事，不管我怎麼樣，他都立刻跟進，而且要比我還強。譬如我準時九點到辦公室，他就說他八點半就來，別人也不知道他是不是真的那麼早來。如果我加班了，他就說他星期六下午都留在辦公室。如果我星期六留下來，他下星期就來說他禮拜天也來加班了。我在公司做了什麼，他一定做得比我還好，反正他一定會告訴大家他是多麼努力勤奮。公司有什麼加薪升遷的事，他必然搶在我前面。所以我弄到後來簡直沒戲唱了。」

「後來換了工作怎麼樣呢？」我問。

「總算沒有人拼命搶上風了，可是一個同事是備忘錄專家，他那種無所不知、凡事一清二楚的作風也夠讓人緊張的了。他接了一個電話要記下來，幾個秘書在不同時間下班他也記下來，福利餐廳連著兩天賣一樣的菜，他也要記下來。我看他連他每次上洗手間的時間都記了。」

「他記這些有什麼作用嗎？」

「自然有用，公司裏每個人都來看他的記事簿，他的名氣比老闆還要大。他這麼做可以把自己變成一個重要人物，記事簿的內容說些什麼是無關緊要的，重要的是他有這麼一本權威的簿子。」

奈森頓了一頓又說：「我又想起另一個同事的心理戰術。」