

男人处世术

海南出版社

现代男人宝典——高人
一等的处世之道，拥有出
类拔萃的人生



男人处世术

叙冬 编译

海南出版社

男人处世术

叙 冬 编译

责任编辑 洪 声

*

海南出版社出版发行

(570105 海口市滨海大道华信路2号)

新华书店首都发行所经销

北京市朝阳区小红门印刷厂印刷

1997年4月第2版 1997年4月第1次印刷

开本:787×1092毫米 1/32 印张:6

字数:110千字 印数:10000册

ISBN 7-80590-630-0/C·17

定价:7.50元

目 录

1	见什么人说什么话	(1)
2	自己要了解自己	(5)
3	怎样应付别人	(11)
4	人人都有心理	(17)
5	内向型与外向型	(26)
6	人的一生和面相有关	(39)
7	怎样赢得人心	(51)
8	怎样表现自己	(60)
9	怎样引人注目	(75)
10	拢络奇术	(89)
11	迅速成名的捷径	(97)
12	高明的谈话艺术	(106)
13	不要滥用机智与幽默	(116)
14	吹牛的技巧	(124)
15	暗示的奇迹	(136)
16	言之有理	(145)
17	拒绝的手法	(155)

18	不要怕难为情.....	(164)
19	当领袖的条件.....	(173)
20	怎样成为领袖人物.....	(182)

1. 见什么人说什么话

这是三年前的一件事，我遇到了一位堪称最干练的街景广告业务员。他不知从哪里探听到我对我们公司最近推出的一种新产品抱有很大的希望，并且知道了我们公司正很想好好地宣传一番。

在一个阳光明媚的早晨，他笑容满面地走进我的办公室。我感到很奇怪的是：他来的时候，正是我在一天当中相对最轻闲安逸的时候。而且那天也正是我心情最愉快的一天，因为在前一天，有一位外国客户向我们订购了一大批这种产品。一次就做成这么一笔巨款交易，在我们公司还是破天荒的第一次。

他一进门，就立刻很亲切地和我握手，并很自然地道了一声早安，随即从衣袋里抽出两支香烟，把其中一支递给我，我一接在手里立刻就觉得这支香烟似乎非常熟悉，仔细一看牌子，果然是我平时最喜欢的一种。

他的装着，包括衣服的颜色、式样、面料，也都给我一种愉快的感觉：整洁而大方。我自己就喜欢这样的穿着。他的行为举止，都很温文尔雅，落落大方。他说

话的音调，看着我的眼神，一切都显得十分逗人喜欢。

“凯文先生，”他划着火柴，替我点着香烟，（我就不喜欢用打火机。）“我真为你高兴，昨天贵公司竟做成了这么大一笔生意，我敢发誓，我从来没有听说过任何一种新产品，竟会一开始就有这么好的销路。”

我敢断言，在那天以前我从没和他见过一面，更不知道他姓甚名谁，但那天我总觉得和他曾相识，但绞尽脑汁也想不出他是谁，最后我不得不抱歉地说：“真是抱歉得很，先生的面貌很熟，但就是想不起贵姓大名了。”

“不用抱歉！”他一点也不在乎，仍旧笑容满面，很亲切地说：“您当然不知道我的姓名，因为我们以前从没交谈过，但是您还记得从前在洛杉矶时，我们都在文化界工作，总是常常碰面吗？”

我仍然是想不起来，但看到他那种充满了自信和十分诚恳的态度，当然不好意思再追问下去了。

他随即从身边摸出一张名片，上面印着“司迪克·里查”的大字。他很亲切地告诉我，他在洛杉矶时就早已知道了我，后来因为市场状况不景气，便辞了职，经过许多朋友的介绍，找到了现在这个职位：新顿广告公司业务员。昨天凑巧听见朋友说起我在这里做电气生意，所以特地过来探望我。他越说，我越相信他的话是真的。因此我也立刻用老朋友的口吻向他说：“那么您近来一定比在洛杉矶好得多了。”

“总算还混得过去。”他很谦虚地回答。

他随即问我的近况如何，当我在讲话时，他几乎是“洗耳恭听”，时而代我高兴，时而替我忧愤。最后，他告诉我，他的近况也和我差不多，“真是无独有偶啊！”他很感慨地说。同时他又向我透露，他们公司的生意也和我们的一样：兴旺发达。他说他在没干这一行之前，总是怀疑街头那些墙上的广告究竟有多少效力，但现在经过了几年的实际检验，方才确信效力确实相当惊人。他举出了许多著名的厂家和公司的名字给我听，说他们都是因为经常作街景广告而发达起来的。直说得我的心头也火热起来。只想把我们那种新产品也照样宣传一番了。但是，他却始终没有正式向我兜揽业务，只把地址告诉我，叫我有空去玩一玩，就很亲切地告辞了。

这天晚上，我几乎是一夜没有睡着，一心一意地盘算，如果我们把那种新产品也作街头广告，会收到什么样的效果？结果，第二天一早，我就去找他，把一笔巨额广告费支付给他，并且说了许多“拜托老朋友”之类的话。

很久以后我才知道，那天他说的那些最中听的话，——和我在洛杉矶共过事等等，都是编造出来的，他早在和我会面之前的两、三个月中，就已经开始从旁人嘴里探听我的一切底细，因此他能一举作成这笔生意。

里查先生用了“知己知彼”的策略！而且他可以说是一个最会使用这种策略的人，他好像在舞台上的演员一样，能够扮成各种类型的人，向各种类型的主顾进攻，

做成他的生意。我还有一次亲眼看见他扮成一个老古董——穿着旧式的礼服，戴了一顶老式礼帽，踏着一双旧式皮鞋，从一位非常守旧的老商人那里览到一笔极大的生意。还有一次，他为了揽到一笔霓虹灯广告的业务，竟陪着一位极其嗜好打保龄球的主顾，足足打了一个多月的保龄球。

每次当他看准了一笔生意的时候，总是预先周密地侦察对方的嗜好、性格、学识、经历等，然后从容前往拜访，结果大都获得惊人的成功。

另外，他对于自己的举止、谈吐、学识等也非常留意，使得他有能力适应各种不同的环境，应付各种不同的主顾。

因此，为人处事若想成功，最重要的就是要“知己知彼”。上面我们不过举了一个例子，以下我们将按照最合乎科学的方法，介绍几种“处事兵法”中的实用技巧。

2. 自己要了解自己

下面有一组根据现代大心理学家佛洛伊德的心理理论，由专家们制成的提问。你如果愿意对这些提问作绝对诚实的回答，你便可以进一步了解自己的性格，使你的事业更为成功，前途更加远大。

请你在回答完这些提问以后，把你的答案与本章后面部分的分析作一比较，你一定可以找到你性格的线索，发现你的行为动机。以你对自己的新了解为依据，你一定会知道怎样调整自己的生活，去获得最大的收益。

提问如下：

一、假设你在参加会议，或者听报告时迟到了，而会场前排刚好有空座位，你是否会从容不迫地走过去坐下，而不理会是否惊扰在场的与会者？

二、你是否常在大庭广众之下故意大声说笑，让周围的人都来羡慕你的机智和聪明？

三、你在任何聚会上，是否都想和最重要的人物交谈？

四、你在抑郁不乐或无精打采时，是喜欢静静独处？

是喜欢看书？是喜欢看电影？是喜欢听古典音乐？是喜欢听爵士乐之类的轻快音乐？是喜欢外出散步？是喜欢探求自己烦闷的原因？是喜欢做一些自己感到有趣的工作？还是喜欢参加各种联谊活动呢？

（请你按一、二、三的顺序选择三个答案）

五、你比较喜欢到热闹而时髦的地方去度假？还是比较喜欢到风景秀丽的幽静地方去度假？

六、如果有人热情地向你推销你并不喜欢的东西，你是否觉得难于拒绝？当你并不想买东西而走进商店时，是否觉得侷促不安？如果你穿了一件新买的衣服，引起了别人的注意，你是否觉得难为情？需要向人求教时，你是否觉得很难开口？与陌生人谈话时，你是否觉得要持续谈下去很困难？要你主持会议、游戏、或旅行团时，你是否觉得是一个沉重的负担？买东西讨价还价，你是否觉得难为情？

（请用“是”或者“否”来回答）

七、你常打断别人的谈话吗？有什么意外事变发生时，你会为别人帮忙吗？你曾经向十个以上的听众演说过吗？演说时是否觉得紧张不安？

八、假设你的工作出现失误，你的第一个想法是什么？

怪自己吗？怪别人，怪环境，怪用具吗？把失误忘掉，继续干下去吗？找出失误的原因加以补救吗？……

（请据实回答，只能作一个答案）

九、你相信人的灵魂不灭吗？你相信将来战争会消失，世界永久和平吗？你认为目前的婚姻制度是一种美满的制度吗？你认为人类将慢慢地进化为超人还是继续像现在一样地做常人？你认为工作比享乐更重要吗？

（请用“是”或者“否”来回答）

十、假设你生活的其它方面不会受到任何影响，在下面三项好处中，你最喜欢得到哪一种？

环游世界一周；增加薪水；房屋一所。

十一、你和哪一种人相处最觉得安闲自在？

同性还是异性？年长的还是年幼的？……（请据实回答）

为了使你更明了以下说明，先谈一下心理分析中对人的主要分类方法。人类可大致依据其最根本的欲望为标准，分为以下四种类型：

一、这种人在有意或无意间，寻求安定的欲望比其它欲望更大。

二、这种人最看重获得感情上的慰藉。（爱情、友情、婚姻。）

三、这种人的行为举止，完全受出风头的欲望所支配。他们很希望得到权势，威信，甚至即使是暂时的成功，以炫耀于人。

四、这种人心性不定，喜欢不断地改变、冒险、和尝试新奇的事物。因此他们不会有长久的耐心，不能在相同的环境下持续地工作。

现在你可以根据你对前面十一个提问的回答，去决定最适合于你欲望的工作、事业、和社会地位。如果你的回答都是绝对诚实的，你便可以进一步认识自己。

例如，如果你愿意增加薪水，或得到一所房屋，而不愿周游世界（第十问），你无疑是属于第一类的人，在你的内心深处，安定的欲望胜过其它一切欲望。这样，你在那些需要想象力，冒险，或负重大责任的职位上，便不会有太大的成功希望。

如果你在烦恼的时候，宁愿独自一人（第四问），这就证明你不是第二类人，也就是说你不大注意情感上的连系。当工作需要你不断地和别人接触，与别人共同合作时，你便会觉得很习惯。如果你勉强处在这样的环境中，你的内心欲望和外在的生活方式，就会发生冲突。因此在你的生活道路上，常常会遇到障碍。

用这种方法，请你认真分析一下自己，看是否会得到一些新的认识。

心理分析学家对人类还有其它的分类方法。有一种常用的方法是把人分为三类：外向型、内向型、中间型。

如果你不断地把精神上的存在表现出去，例如，你喜欢到热闹时髦的地方去度假；你喜欢在众人面前演说；当工作出了问题时，马上怪别人，怪环境或其它东西。……你便是外向型的人。

如果你最注意内在的生活，例如，你在忧郁的时候，喜欢看书，或静听古典音乐；当事情不大顺利的时候，你

就怪自己；你喜欢和异性及长辈相处；在你孤独的时候，觉得十分舒适。你便是内向型的人。

一般说来，内向型的人可以成为很好的科学家、专门技术人员，谨慎的办事员。

至于介于外向型和内向型之间的中间型的人，两方面的性格都有。这种人最适合于那些需要进行决断和反省的工作。

还有一种方法是把人分为“领袖”和“随从”两类。

如果属于前一类，你便敢于在迟到时坐到前排，而不管其他与会者会不会对你侧目而视；你便会常常打断别人的话；你便喜欢大声说话；你便敢于直接了当地拒绝别人的推销；你便热衷于讨价还价；你便会在各种聚会上，想方设法地与最重要的人物周旋。

如果你是属于后一类人，你的行为就恰恰相反。

还有一种方法，是把人分为“保守”和“过激”。这里所说的“保守”和“过激”不含有政治上的意义。

生性保守的人，老是对革新的思想或事物反感。他们倾向于相信灵魂不灭论；认为战争是不可避免的；觉得严格的婚姻制度是很好的；认为工作比享乐更重要。他们怀疑“进步”；对那些“过激”分子的活动，始终抱着敌视的态度。

生性保守的人，对于需要创造力、毅力、和新思想的工作，不能很好胜任。

认清自己，可以使你发挥自己的长处，避免不必要

的失望。

“认识自己，按自己的性格去发展。”这是追求人生成功和幸福的最好公式，至少是保持内在思想和外在生活均衡的最好公式。

用心理分析的方法，把你自己内外两种生活调整一番。如果你能克服顾虑，把前面的提问据实一一回答，你便会发现许多潜在你下意识里的东西，因而更进一步认识自己。对自己的这种新认识，能够帮助你去避开那些危害你生活的阻碍和失望。

3. 怎样应付别人

有一天，波尔太太隔壁家的孩子生了病，请来一位医生诊治，波尔太太也过去了。她瞧见这孩子服药时咬牙切齿，显得十分倔强，无论怎么恐吓或者甜言蜜语，都无法改变孩子强硬的性子，波尔太太便笑着对医生说：

“先生！我说孩子将来的个性如何，是可以通过服药时看出来的。一般孩子两岁时，给他服药一定倔强地哭喊；三岁时，给他服药，便是愁容满面，非常地勉强。但这孩子已经五岁了，他的表现说明他一定变得很有志气了，您要他服药，不妨略加鼓励，他一定会笑嘻嘻地表示勇敢，这样就能吃下去了。”

医生听了波尔太太的话，觉得她讲的话非常有道理，心知她是个善于观察人类心理的人，不禁暗自赞叹道：“波尔太太真会应付人！”……

这虽然只是一个“故事”，但从这个故事中我们应该知道，世界上每一个人有每一个人不同的个性，迎合每个人不同的心理，实在是与人交往的第一需要。

“与人交往的技巧”对于你一生事业的成败，关系极

大。例如你是一个推销员，你当然希望多销出一些商品；你是一个职员，当然希望能够平步青云；你是一个采访记者，一定希望谒见当代伟人；又假如你参加一个政治团体，最大的野心一定是希望能掌握一部分势力，获得选举的胜利；又假如你正在追求一位小姐，也总希望让你的意中人也爱上你，好喜结良缘。配成佳偶。……

但事实上，这许多的希望能否实现，都得看你有没有“与人交往的技巧”，以及你的这种技巧是否运用老练而定。

也许有人不相信，难道每一件事想成功都得如此吗？比如一位作家，他的成功应该完全取决于他作品的好坏呢？还是靠他与人交往的技巧呢？

是的，这种怀疑有一定的道理。但是最近有一位爬格子的朋友就问我，能不能引荐他和某杂志的某编辑认识认识，谈上几句，因为他刚投了一篇稿子给这家杂志，希望能争取到较多的录用机会。

当然，也有对这种方法不屑一顾的投稿者，他们认为和那些编辑是否相识是无关紧要的。这两种人的脾气显然大不相同。不过平心而论，使一位杂志或报纸的编辑先生对你发生好感，无疑比那些素不相识的人更容易获得录用的机会，至少也会先看你的稿子罢。

与人交往的技巧，不但是成功的要素之一，而且正是成功的最大关键。你有了这种技巧，纵使并不十分高明，比起那些自命清高，不屑于使用的人来，真不知要