

欲望王人生



一半是 **主子**

一半是奴才

YIBANSHIZHUPI

YIBANSHINUCAI

目 录

欲望人生
yuwangrensheng



第一章 言语的误区

- 3 讲话客气的人未必是诚实的人
- 9 说“YES”的人往往是在说“NO”
- 15 无意间的附和方式可以看出人的个性
- 21 势利的人目光短浅
- 28 电话交谈暴露“人品”
- 34 说话细节不可掉以轻心
- 42 聆听高手的4A法则



第二章

行为的真相

- | | |
|----|-----------------|
| 51 | “第一印象”是靠不住的 |
| 57 | 夸奖别人会改变你的境况 |
| 64 | 企图标新立异的人不受欢迎 |
| 70 | 人有千百种，投缘最重要 |
| 76 | 乐观的人能成就事业 |
| 79 | 积极的态度可以转祸为福 |
| 85 | 不说“NO”的业务员不会成功 |
| 91 | 人生观反映了一个人的长处与弱点 |
| 96 | 看人只看后半截 |

目 录

欲望人生
yuwangrensheng



第三章 工作的艺术

- 105 | 长他人志气的业务员有意外收获
- 109 | 优秀的领导者能善待异端分子
- 115 | 正面反抗“事倍功半”
- 121 | 对于不擅长拿主意的人必须给予强而有力的引导
- 128 | 处理琐碎事务是能力的试金石
- 134 | 谦虚的态度可以化解困境
- 141 | 对症下药，让他点头“OK”的绝招
- 147 | 如果要找人帮忙，最好找忙人
- 153 | 运气好的人有规律可循



第四章 管理的哲学

- | | |
|-----|--------------------|
| 161 | 发掘好奇心强的人才 |
| 167 | 八十分主义者比完美主义者更有发展性 |
| 172 | 设身处地的了解，使人心悦诚服为你效劳 |
| 176 | 对“可爱的部属”抱持危机意识 |
| 182 | 没有“聆听能力”的人不能做主管 |
| 188 | 无药可救者可能是优秀人材 |
| 194 | 不尊重员工个性的主管是暴君 |
| 200 | 老喊着“我要辞职”的员工不会辞职 |
| 205 | 对他人的关心将是最后成功与否的关键 |



第五章 实力的真相

- 213 大树上的猴猕有果吃
- 220 同事关系好才能枝繁叶茂
- 237 让别人乐于接近你的秘诀
- 244 有魄力的人有魅力
- 264 三大错误假想是魅力的天敌
- 269 勇敢改变自己的人生



第一章

言语的误区



讲话客气的人未必是诚实的人

说话客气有礼的人也可分成三种类型

“请给我咖啡。”

“麻烦给我咖啡好吗？”

说话如此客气有礼的人，大体上可分为以下三种类型：

- ①原本就是教养好，个性温和的人。
- ②努力不忘关心他人的人。
- ③为了予人成熟稳重感，刻意表现的人。

换句话说，这种客气有礼的人我们可以根据个性、努力与刻意表现将其分成三大类。

因自身个性如此而谈吐客气的人，无论何时何地，都会有相同的表现，因为这就是他的本性，会有这样的表现



是理所当然的，也不会想要去改变它。

至于以努力来弥补的人，则是指那种可能自知个性粗暴，进而诚心反省，并努力修改自身缺点的人。如果说这种能够经常勉励自己反省、革新的“自律精神”是人类十分难能可贵的特质，那么这类型的人就相当值得赞许了。

第三种类型的人，通常是因为此种刻意的表现可为自己带来利益，才会表现出那样的举止行为。比方说他们会考虑到表现沉稳将予人个性温和的印象，有利于生意的洽谈，所以就会尽力以有礼的态度与他人应对。

虽然就意识上而言，③的刻意表现与②的努力表现相同，但是基本上的认知却是迥然相异。属于③的人于洽谈过程中若发现已无成交的希望，会马上露出真面目，不会再说什么“请给我咖啡”之类客气的话，态度一下子冷淡随便起来。

可是要在头一次见面喝咖啡时，就判断出对方属于三种类型中的哪一型，实在不很容易。所以请简单记住以下的原则，那就是即使表现出的态度令人产生好感，但是其中还分有许多类型；即使有相同的第一印象，但要真正地看透每个人可能还是得花上一些时间；千万不要因为有良好的第一印象，就完全相信对方。



同理，因第一印象不好而无视对方也绝非明智之举。

骗子是怎么骗人的？

很久以前，曾经有个朋友被所谓的“求职陷阱”所骗。

当时我的朋友前去一家宣称专门协助学生留学，社会评价很高的企业集团面试，结果对方以基金不足为由，要求我的朋友先付一笔保证金，因为这个集团只雇用认同公司事业的人，保证金两千元。

这种面试时向应征者开口借钱的公司，我真不敢相信有谁会愿意去上班；但事实上包括我这位朋友在内，有不少知识分子都被骗了。结果对方拿到多位求职者的保证金后，马上卷款潜逃，这种骗人的手法真是太高明了。

虽然损失了两千元，但是我的朋友仍多次以赞叹的口吻说：“我当时是觉得有点可疑，可是一看到对方那个老板的气质、态度，还有那种干劲十足的谈话方式，我完全给唬住了，即使到现在，我都没遇过像他那么有绅士风度的人。”

虽然这个例子比较极端，但是做一个专业的骗子，让



头一次见面的人相信自己，正是他们的伎俩，这可说是当骗子的必备技术。

那么我们如何才能免于上当受骗呢？在此提出以下几种欺诈典型供大家参考：

- ①将全身可见之处打扮得十分高雅有气质
- ②言行举止相当委婉低调
- ③擅于聆听与说话
- ④特别擅长诱导式的问话技巧

上述特征，其实就是典型的绅士形象，也正因为如此，才会有不少人被这种伎俩所骗。

有关①和②暂且不做说明，在此针对③与④多做一些探讨。

擅于聆听与说话是架构良好人际关系的最重要因素。在任何一家公司都有那种才华横溢，却不擅将自己的想法向他人表达，或是不能有耐性地聆听他人说话，最后导致损失惨重的人。

而深知这道理的骗子往往都拥有完美的说话技巧，尤其是聆听和随声附和的技巧更是高明异常，虽然实际上他们并非出自真心。



当心陷入诱导式问话气氛

想要分辨对方“擅于聆听与说话”的表现是出自真心或是刻意表现，必须仔细观察他是否进行着④的诱导性问话。所谓诱导性问话，即是发问者于问话时引诱答话者回答出预期答案的技巧，例如：

“您现在使用的洗衣粉能完全洗净衣服上的污渍吗？”——“也还好……”

“您对价格满意吗？”——“如果能再便宜一点就好了。”

“如果是这样的话，您可以试试这种洗衣粉，它比一般市面上的洗衣粉便宜两成，而且洗净力也强上两倍。”

实际骗局的对话或许会复杂一点，但是基本的模式都是相同的。法院开庭时，检察官与律师间的对话方式也大多如此。

大体而言，会用这种方式说话，而且笑容满面，语气温柔的人，通常是暗藏玄机的。

而提到这种诱导式问话的技巧，就会令人联想到古希腊哲学家苏格拉底，他曾提出“认识自己”、“无知的



知”等说法。相信很多读者都知道这位贤者。

他有个闻名的辩论对话技巧，名为“苏格拉底产婆术”。

这是一种采用辩证真理的三阶段论理法，重复不断地质问对方，最后诱导出正确结论的技巧。因为过程中问话者所扮演的角色有如对方说出真理的助产妇一般，所以才会有这样的名称。

这里自作聪明地提到古代的哲学家，其实只是为了向大家说明，一开始以笼络对方之方式向对方诱导问话的人，就是应用了类似苏格拉底的产婆术理论。为了避免一不小心掉入陷阱之中，深入了解苏格拉底的对话技巧会对我们很有帮助。

所谓基本的三段论法，就是A即是B，B即是C，所以A也就是C的这种逻辑，但苏格拉底产婆术的特征是它能激发对方的主动思考。比较起来，单纯的诱导式问话，就只是操控回答者答出预想的答案而已。

如果要一语说尽两者的不同，我们可说前者的目的是在掌握真理，而后者的目的则是引导对方说出正中下怀的话。



说“YES”的人往往是在说 “NO”

过度客气的态度为内向个性的表现

我们刚才曾提过骗子的特征之一就是“言行举止温和，摆低姿态”，但并不是只有骗子才有这样的特征。

待人礼数周到，甚至客气得有些过分的人，有许多是属于个性内向，而且有自我压抑倾向的人。

这样的人即使遇到他人提出与自己不同的意见，也很少会说“NO”，因为他们深怕说出自己的看法会伤害到对方。他们认为如果想要避免伤害他人，令他人不快，就得自己忍耐。他们的个性通常是单纯而容易受伤的。

有很多人天生就个性温和，礼仪周到，待人客气谦虚，我们只要看他们是否能坚决地说“NO”，感情表现是否自然，便可以判断出来。



许多自我压抑型的人，即使在当时点头说“好”，但却容易在事后后悔，收回承诺。

想要确切掌握这些人真正的想法，必须学会以适当的方式向他们提出问题。

几年前，有家杂志社请我写一篇有关“在公司中崭露头角之方法”的文章。由于这家出版社和我是头一次合作，所以我们决定先当面谈谈。

在约定好的咖啡厅中，出现了一位礼貌周到的年轻编辑，他的说明方式相当清楚有条理，而且善于聆听，可说是业界少有的青年才俊。

当时我认为不要以“公司”为限，而以“日常生活中提升自我价值的方法”为题比较好，便向这位编辑做了这样的建议，对方也接受了。因为篇幅不大，写起来没几页，所以我当晚就写好传真给他们。

一个星期后这位编辑打了电话来，他的口气与前次完全不同，感觉相当的沉重。

原来他是要告诉我，其实他们这次是因为要推出“公司行动学入门”的主题特刊才向我邀稿的，所以我交给他们的稿子根本无法采用。



豪爽的笑容中藏着不安或伪装

既然一开始对方要我写的主题是有关“公司”，而这位编辑也不是没有听懂我的建议，那么他其实可以当场告诉我的。但是话说回来，我自己也有必须反省的不当之处。既然我从谈话的感觉判断到他是个礼貌周到，个性温和且擅于聆听的人，按理说我同时也该警觉到他可能是个不擅表示相反意见的人。要观察出这一点其实并不困难。

“我觉得写一点有关日常生活中自我启发的内容也不错，但是不是还是以公司内的情况为主比较好呢？”

当时我真应该以这种诱导式的问法来问他的。

诱导式的询问，虽然会让人感觉好像在刺探什么，但我们必须考虑到那些不擅于应付相反意见的人；在这样的情况下他们或许比较能照自己真正的想法做答。内向的人往往觉得自己的个性一无可取；为了掩饰，他们可能会表现出如极度爽朗地笑等完全异于真正个性的态度。

一提起豪爽的笑容，总让人顾名思义地联想到心胸宽广的人豪放大笑的样子。可是事实上也有许多不符合此定义的情形。通常我们看见的豪爽的笑容，有绝大多数都只不过是假扮豪爽的人所装出来的狂笑罢了。