

忌 经

现代人警世录：无忌无成

史为生 编著

- 遨游商海之忌
- 男欢女爱之忌
- 处世交往之忌
- 成器扬名之忌
- 仕途之忌
- 治家教子之忌
- 健身强心之忌

NO



下

中国华侨出版社

现代人警世录：



无忌无成

忌 经

史为生 编著

(下)

中国华侨出版社

不速之客

在一天中,可能有多达 25% 的办公时间在与来访者谈话。不速之客确实给许多人出了一个大难题。这主要是他们不知如何恰如其分地应付这种局面。对付不速之客通常有两种方法,规避和补救。

规 避

减少不速之客消磨你时光的最佳方法是,将不必要的来访控制在最少限度。以下几条建议在实践中颇见成效:

“你很忙吗?”“是的。”如有人问:“你很忙吗?”你要如实回答。若你确实很忙,如实回答不会有错。假如你说“不!”那等于是在挽留对方,他会感到没在浪费你的时间。学会如何直接回绝别人,也许需要点实践,然而做些努力,学会这样做还是值得的。有些人因为太忙不能与人叙谈时,往往会这样向人表示歉意:“比尔,很抱歉,今天下午我得把这个报告看完。”另一些经理人员则说:“戈席,我真的很想有时间放松一下,与你聊天,可是,我实在忙不过来。”任何一个人都要培养一种能力,在既不唐突、又不失礼的情况下,学会说“我很忙。”

重新布置家具合理地放置办公室的家具,会节省你不少时间。你的办公桌应放在一个使你的视线尽可能不与过路人接触的地方,这就能防止许多不必要的来访者串门聊天。而那些真正有事要找你的人,自然能找到你。

重新布置家具的另一益处是,你不至于在有人从你办公室门口路过时分心。当你抬头去看别人时,思路被打断,尽管短暂,但会使你有效的工作时间浪费好几分钟。如果你经常从事需要高度集

中思想的工作,这一点显得尤其重要。

关门,有些时候关起门来是非常合情合理的。例如,你有一件很紧要的事急于要做,不时地打扰和分心会影响你完成它。只要关门有助于你把工作做好,不要不敢关门。

主动去找别人,如果你事先知道预料中的造访,不妨自告奋勇到他或她的办公室或工作的地方去。这样,你就处于控制这次谈话长短的地位。公事办完了,你就随时可以离开说:“我已经浪费了你够多的时间……。”此外,对方则因为你主动去他的办公室而感到不胜荣幸。

补 救

一旦造访者不约而至,你势必要花费一段相当的时间与之叙谈。如你感到时间在白白浪费,你就得设法使不速之客离开。以下是几种方法:

利用动作进行表示,有许多这样的暗示动作能示意不速之客公事已办完可以告辞了。它们是结束来访的一种巧妙的手段。在迫不得已的情况下,给对方一个较明显的暗示,如站起来或看一下手表;或把眼光扫到某堆文件上;或把文件移向自己的正前方;或把手搁在电话筒上。

使用以上暗示动作,不会让人感到你在骗人。因为你的时间被浪费时,有这个权利和责任告诉来访者,这是为了让客人告辞的一种优雅而不使人反感的方法。站着与之交谈你这样做似乎在告诉他们,谈话须简短扼要。如果来者是你的上司,这样做还有一个好处,他们会对你有一个好印象,因为你在他们面前站着,似乎表示你对他们的尊敬。

介绍给有关的部门或人员问明来意后,就主动引荐给有关部门或人员,你就可以重新开始工作了。

不能保守秘密

当一个人知道别人的秘密时，内心往往会产生想对人说的涌动。这是人际交往中应该忌讳的。

我们常常会碰到这样的情况，朋友把自己的秘密告诉了您，同时再三叮嘱，“这件事只告诉您一个人，千万别对人说”，并要您出出主意。

正常的情况下，当事者会因为对方的认真，自己便也慎重起来，于是极力保守着秘密，不对别的朋友泄露，并为朋友能够找自己商量，自尊心得到满足，情绪不由愉悦起来，就想方设法给予帮助。一个人在人际交往中是否拥有较多的能推心置腹的朋友，这可以表明他在社会交往中的友情的地位。

有的人平时关系不那么亲近，却来找自己诉说重大的秘密，这实在是使人为难的事。可是，有时人需要找人倾吐衷肠，并不企求什么帮助，只要能向人打开心扉就十分满足了。

当然社会上也有许多人，逢人便说，“这事只告诉您”，便夸夸其谈地说出并不那么重大的秘密，闻者最初以为他只对自己讲，不料到后来，这人的事竟早已尽人皆知了。

独自一人忍受心中的烦恼是不堪忍受的，有时要求助于他人，这虽然有失体面，但为了不使自己一人独自闷闷不乐，找朋友商谈，打开新的局面，这也是人之常情。因此可以说，人，需要朋友，需要友情。有的人自杀，就是因为没有可以打开胸襟而谈的朋友。这是让人很痛心的事。

可是，即便同样有难以启齿的难事，有的人能坦率向人吐露，有的人越是烦恼越不愿开口。善于交友的人和不善于交友的人是有区别的。我们很有必要在平时就找到关键时能替您分担忧愁和

苦恼、共同享受欢乐的挚友。

然而,当朋友在向您吐露自己的重大秘密时,我们怎么办才好呢?首先必须保守秘密,这是报答对方的信赖的最好方法,心不在焉地把对方不知如何才好而吐露的秘密告诉别人,这是背信弃义的行为。纵然这种行为从第三者看来是多么的滑稽和可笑,也不允许把它当做凑热闹的话题,这种恶作剧有伤朋友之间的感情,以致为人所不齿。

人在软弱的时候,有时会把毫无关联的事也当做秘密向人吐露,作为朋友,耿耿于怀,把它当做抓住对方的材料,这是不道德的,是一种卑劣的品质。更谈不上是富有同情心的态度。

常常有这样的人,嘴上说“那样的事,我不放在心上”,但心中却洋洋得意,以为抓住了别人的弱点。殊不知,向人暴露自己的弱点,这是对友人信赖的一种表现,心想即便给他看到自己的软弱之处,也尽管可以放心,这样的信赖感,使得他在这个友人面前连羞耻都无所顾及。但作为朋友,如果把它作为把柄,如获至宝,这就是辜负了朋友的信赖,是人际交往中的大忌。因为向人暴露自己的弱点,就受到轻蔑,这在真正的朋友中是不应该有的。不过,牢牢地保守朋友的秘密,或向朋友打开胸臆等,都是不大容易做到的。保守他人的秘密,比保守自己的秘密要远远费力得多。因此,我们不在万不得已的时候,不要让朋友分担自己的秘密,使他人的胸中也背上负担。自己的事首先要学会自己处理,这是作为社会中的人所必须做到的。

不善给予

君是个老实巴交的人。他对别人总是有求必应,常常放弃自己的休息去帮助别人。同事们见他待人忠厚,劝他多和别人交往,增

进思想交流，但他笑哈哈地说自己笨嘴笨舌不善辞令，不会交朋友。

其实，不善于交友是相对而言的。有的人不会夸夸其谈却受人尊重，有着许多真诚的朋友，有的人口若悬河，讲起话来眉飞色舞没完没了，得到的却是虚假的“情谊”。

不善交际的原因有多种多样。人有容貌、气质、性格、才能之差别，对人也有喜欢和厌恶之分，这是在所难免的。有的人不善于交际，总以为自己的才貌或气质、性格等不如别人，不会引起别人的愉悦，意志逐渐消沉，怕与人交往，久而久之，内心产生了一种自卑感，一到人的面前就会往这方面去想，于是思路迟钝，讷讷地讲不出活来，把自己本身具有的许多美德都掩盖了，在社交生活中越发变得僵硬，越发不能引人注目。

一个爱表现自己美貌的人，即便容貌佼好，也不能给人产生快感，但对自己容貌不美而始终怀有劣等自卑感的人，也无法给人愉悦。不管谁，当他（她）热衷于工作、埋头专注的时候，其容貌是最动人的。许多人都忽视了这一点。

有的人不善于辞令，因而在社交场合中万分拘谨。生怕自己讲的话不合别人的心意。B君就是这样，其实，这大可不必。当您惶惶地讲着话时，别人兴许正在考虑别的事情，因此那种担心是毫无意义的。一个人只要做到自重，肯帮助别人，人们就会尊重他，和他结交。也有的人不善交友是因为清高，其实清高的人其内心比一般的人更迫切地需要友情。一个不会自重的人，是无法得到别人的敬意的。

自叹不会交友的人常常羡慕别人的周围总是洋溢着热烈的气氛。实际上，友情，首先就是给予，即付出，而不索取任何报酬。给予，也使自己感到欢悦。这也是一种出自内心的真正的友情。一个人的给予总是有限的，不可能和所有的人交友，这里面包含着自己对友人的选择。能够毫不吝惜地给予的人，是人际交往中的至福，

关键时也能得到友人的帮助。

有的人在关键时很少得到友人的帮助，这是因为他(她)本身缺乏给予别人的慷慨。一开始就不想给予的人交不到真正的朋友。付出之后又悄悄地等待着什么报偿的友情，也不是真正的友情。在社交生活中，人都是很敏感的。期待着报偿而给予的友情一旦被人看破，就会引起友人的警戒而受人轻蔑。因此，自叹不会交友的人有必要反省一下，使别人引起警戒的原因是否在于自己。同时应该注意的是，当得到别人的不计报酬的帮助时，一边乐滋滋地爽直地接受着，一边警惕着这里面有什么目的，这样的念头同样会使人颇感扫兴，而交不上真正的朋友。

这里说的“给予”，并非指物质上的“给予”，更重要的是精神上的“给予”。人际交往，最重要的莫过于心灵上的沟通，要学会能够宽容别人、体谅别人、给予理解。长此以往，某一天，您突然会发现自己的身边聚集着许多真诚的朋友，在您困难的时候，人们都会伸出友谊之手。一个在物质上无论多么富裕而在精神上贫乏的人，永远也交不到真正的朋友。当一个人在考虑给予别人什么的时候，好朋友就已经在他(她)的身边。只要真心实意地待人，朋友就会出现您的周围。

仓促应对

沃尔特·列士敦刚宣告自己从市银行总裁岗位上退下来，就有记者向他发问：“如果保尔·伏尔克辞职的话，联邦储备银行的职位会使你感兴趣吗？”

列士敦：“没人问过我。”

记者：“现在我想问你。”

列士敦：“过去教过我的一位历史学教授曾告诫我绝对不要回

答那些虚拟的问题。”

只用了精心挑选的寥寥数语，列士敦就得体、幽默又不无权威地对于一个可能令人窘迫的问题作出了反应。诸如此类的巧妙应答不是容易做到的，即便是知名度很高又有丰富经验的领袖人物，也往往会遇到特别棘手的问题而茫然不知所对。然而，不管你要回答记者们带试探性的问题，还是面对怒不可遏的顾客、心怀不满的雇员或爱探问的竞争者提出的种种问题，你总是要有办法回应。

这里列出棘手问题的最常见的十种形式：

一、“假设”型问题

“如若你不能按期移交工作怎么办？”

一旦你陷入“如若……怎么办？”之类的问题，你将很难自拔。切记不要被逼得走投无路；相反，你应该采取积极的态度。下面就是一位广告公司经理回答此类

问题的一则实例。

问：“如若公司整顿搞不成怎么办？”

答：“我们花六个星期筹划公司整顿事宜，我们打算搞好它。”

二、“是与否”的问题

“由于这个原因你们将雇更多的人来干活，是不是？”

如果你急于用“是”或“不是”来回答这类问题，那你被逼入死角也是咎由自取。其实，你完全有权利谈出自己的看法并作出解释。试看一家印刷公司的主管是如何回答上述问题的：“现在我们正在研究来年的生产计划，看看我们的人手是不是够了。如果我们需要更多的人，那我们一定会考虑的。”当然，回答这样的问题也不宜讲得太多，讲多了反而有“含糊其辞”之嫌。

三、“你认为某某会怎么想”的问题

“你认为这位房地产经纪人将对指控作出什么样的反应？”

记住：要避免对任何别人会说什么或做什么作出预言。可取的回答是：“关于那位房地产经纪人的情况，我确实一无所知，你们得问他本人。”

在一次记者招待会上，记者问里根是否相信这样的说法：苏联人认为他会再度连任总统，所以想和他会晤。里根总统回答：“究竟什么原因（使他们想和我会晤），你得问他们。”

四、“何者为最”的问题

“你可以列出你们人事部门最关心的两大问题吗？”

对此类问题要小心。虽然问题听上去很简单，但是如果掉以轻心、随便应答，那你可能后悔莫及。一家公用事业公司的人事经理曾直率地回答这个问题：“我们最关心的是生产率和吸毒问题。”殊不料，该公司一位女性雇员当即跳出来责问他：“怎么说？难道你就不关心关心给妇女平等机会的问题？”要避免陷入窘境，那你不妨这样回答：“我们最关心的是这样一些问题，比如……”或“让我给你讲讲我们关注的几个最大的问题，那就是……。”

五、“非问句形式”的问题

“我很欣赏你的训练计划，但是我并不认为我现在就需要一位私人教练。”

对这种斩钉截铁、无回旋余地的陈述，不妨将对方的陈述先成问题，然后陈述自己的主张给以回答。纽约有一位健身咨询顾问，对来自客户的抵制之声一向胸有成竹。当客户对她讲，他们不需要家庭授课时，她是这样作出反应的：“你们一定有这样的疑问，从你的家庭授课中我能得到什么呢？”接着她便侃侃而谈其适应不同需

要的健身服务项目的益处,以打动对方,争取对方改变立场。

六、“私下随便谈谈”的问题

“就你和我谈谈——这是咱俩私下随便聊聊,不要顾虑——关于那项工程建设还有什么问题吗?”如果你认为“这只是小范围的晤谈”或认为“我是在与一些耳目闭塞的人讲话,所以尽可讲得自由、随便一点”,那你可能上当,且悔之晚矣。何以见得?因为当你对任何一个问题作出反应时,你都应当把你的回答看成可能在明晨头版见报的,而事实上却也有这种可能性。

七、“非此即彼”型问题

“对你们公司来说什么更重要——是重新装修董事长办公室呢,还是修缮职工食堂?”

没有哪一条规则规定,你必须选 A 或 B。你尽可这样回答:“两者对我们来说都很重要。”或者“这正是我们今年要着手改进的两项工作。让我再跟你讲讲其他的吧。”下面是一位行政长官如何在记者招待会上对付一个“非此即彼”型尴尬问题的实例。

记者:“琼斯太太,你是另有他就还是被迫下台?”

琼斯:“昨天下午 5 点钟我正式提交了辞呈。”

八、带有“为什么”的问题

“大凡销售员都差不多,为什么我非买你的货不可?”

一听到这个“为什么”,你就首先应该设身处地考虑一下:对方需要什么?如何投其所好?请看一位健康食品推销员罗宾斯坦是怎样回答上述问题的:“我不强调价格,因为大多数推销员的索价大同小异。我要告诉顾客,他们和我打交道不会吃亏,使顾客都愿与我做生意——那才是推销商品的决定因素。”

九、“非真实前提”型问题

“既然你手下的人已经延误了交货，你打算采取什么措施来弥补？”

当你听到一个不真实的前提时，你应该立即纠正它，不要让它毫无异议地滑过去，否则你会给人留下同意这个前提的印象。如果必要的话，你可以打断对方，稍稍提高嗓门，甚至举手示意对方别再讲下去。然后你可以这么回答他：“对不起，史密斯先生，情况可并不是像你所说的那样，我可以给你看你寄来的订单。”

十、“开门见山”的要求

“那么，跟我讲讲你们公司（你们以前的工作或你们的新生产线）的情况吧。”

一个“开门见山”的要求往往给你提供了一个很好的宣传自己的机会。你可以准备一些短小精悍又能高度概括的讲话腹稿，以便伺机出击。当有人问起“宾夕法尼亚人”合唱团的情况时，该团领导人弗兰德·沃伦就曾这样回答：“我们唱的歌将永远留在听众心里。我们干得比谁都好。”

人情似纸

不要续上一个“薄”字。不是那意思。

把许多复杂的事物归结为一个简单意思的时代已经过去。

但离开了简单的归结，许多人又不知如何面对复杂。其实，从来都复杂。难道以前不复杂吗？也许，从前无论如何不如今天这般复杂。但细想，从前也复杂。

提心吊胆地说真话那阵，说了那么多。不用提心吊胆便可倾吐

真话这阵，却什么也懒得说。

我曾到那间小屋子去看他。其实根本不是一间屋子。只有门，没有窗，甚至没有透气孔，因此，人进去以后便必须把门开着。那是个储藏室。空间极狭小。气息极窒闷。但我们交流得很畅快。至少在我这方面是这样想。有的话还得压低嗓门。眼波的流动中也有许多的情谊。

但现在他有了二十、三十倍大的空间，许多的门许多的窗，门紧闭着，窗半开着，“硬件”好，“软件”更棒，我却不去迈进那门槛。他也不来请我迈进那门槛。似乎也并没有什么过不去的地方。只是不再有那么多的情感了。淡了，薄了，甚至弥散了。

据说人情似纸的“纸”现在不是“秀才人情纸半张”的那“纸”，而是赵公元帅笔下的那“纸”，即通货。由“官本位”向“金本位”转化，值得欢迎。但我更渴望“人本位”、“情本位”。社会的物质繁荣据说必须付出精神沦丧的代价。又据说落伍者看来是精神沦丧，而先锋眼中却是可喜的精神瓦解，但先锋们犹未能指出旧精神瓦解后应运诞生的新精神究竟是什么，有的先锋中的先锋则说只需瓦解无需重构；焚毁，何必重生？

我却仍愿抓住一点自认是永恒的东西，哪怕只有游丝般微弱。那永恒的东西里就有人情，似纸的人情。纸很薄，却可以写情书，写诗，写温情的句子，写必要的问候，当然还可以画画儿，可以折成一只小船，放到小溪里，任其顺细碎的波浪旋转着飘向远方。

转眼一年整了。一年多以前正在美国。记得到纽约的头一天，傍晚时分，曼哈顿万家灯火中，也有了我小小的一盘。在简单而舒适的下榻处，桌上有小小的花瓶，小小的花束，还有小小的卡片，卡片上写着温暖的句子。人情似卡片么？我却自从去冬以后，再没给留下卡片的人寄去哪怕是一张薄薄的纸。我总埋怨着别人的情在淡在薄在弥散，自己呢？从别人的眼中看到，该也吃了一惊吧，怎么会变成了这样？比以前冷，比以前硬，比以前懒，却比以前更会为自

已辩解。以前的时代,人情或许似醍醐,厚重粘稠?如今是人被纷至沓来的信息和事务碾扁熨平的时代,人情随之也轻薄寡淡了,人更多地依托内心的支撑而更少希冀心外的扶持。人类在进步而人情在萎缩。真的么?

也许是因为现在“移情”的条件好多了,可以移向唱片,移向真古董和假古董。移向需要每天饲食的猫、鸟、鱼、兔,移向需要浇水剪枝施肥换盆的花草,移向小小的邮票,移向书报,而最省事的“俗移”法则是坐到打开的电视机前。剥食着花生米不分节目好赖地一直看到荧屏上现出“再见”的字样。

但心中仍不免时时逸出一丝两丝一缕几缕一片几片的对活生生的人的沟通欲望、化为思念,化为莫可名状的思绪,最后可能就拽过一张纸来,想在上面写一些情,一些别人可能并不呼应并不需要的字、词、句和标点符号……人情确确实实就是一张纸。当我从淡薄中想起人家时,人家或许正从残存的印象中摆脱出去而正在忘却我。曼哈顿的灯火呵,哪一盏下面尚有关于我的一缕思绪?

聊天无术

在用餐时,物理学家不一定会和同事谈论刚才所做的实验,相反地,他可能会谈一些国家大事、天气状况、电视节目、甚至女同事的裙子。

任何年纪的人都需要聊天,就像他们需要吃饭一样,连清教徒也不例外。

许多人在正式谈论一件事情的时候,都喜欢以轻松的话题作为开场白,然后再逐步导入正题。律师、作家、新闻记者及演员都是这方面的专家。他们都懂得如何以轻松的方式开场,然后再迅速把握住谈话的主题,达到充分沟通的目的。

善于聊天的人告诉我们，他们之所以能把谈话的气氛营造得很热络，并不是靠自己比别人懂得更多，或声调比别人高，或最会讲笑话，或懂得“控制”谈话的方向。聊天聊得好，并不是什么秘密，甚至一点也不困难。首先，你的谈话态度一定要放轻松，然后再设法找出对方喜欢的话题，尽量让对方发表。至于你，“不妨装出”有兴趣的样子，仔细地倾听。

当你在寻找话题的时候，最好不要涉及政治与宗教信仰这两个主题，因为这类话题最容易引起激烈的争辩，而将原来的轻松场面一扫而空。英文里的聊天，就是 small talk，告诉我们最好谈一些小的、不重要的事情。如果你以这些话题作为开场白，对方一定不会认为你是在说教、吹牛或宣扬你的主张。

我们在聊天这件事上最容易犯的错误，乃是一见面就从对方所从事的工作谈起。我们总以为，和医生谈开刀，和运动员谈打球，和商人谈生意经，和国会议员谈政治，乃是“天经地义”的事。殊不知，他们一年到头做同样的事情，已经够烦的了，如果你再不相识地和他谈这些事情，表面上他不会发作，内心很可能把你当成是“无聊分子”。美国前任总统肯尼迪最讨厌和别人谈政治，可是偏偏许多人都找他谈政治，还自以为此举可以讨好他呢？

那么我们到底应该谈哪些事情呢？最好的办法，就是经常阅读报纸和一般性的杂志，以增加各方面的常识。不然，除了“你好吗？”“今天天气不错啊！”之外，接下来你就不知道要聊些什么了。

新闻人物也是一个很好的话题，诸如伊丽莎白·泰勒、贾桂琳、欧纳西斯、里根、布什、玛丹娜和西恩潘等。其他如哪里新开了一家餐厅、什么地方最适宜度假、爱滋病、恐怖主义者，都是很好的开场白。

“沉默是金”在社交场合根本行不通，而且是非常不礼貌的。反之，善于打破沉默、谈笑风生、能带动会场气氛的人，走到哪里都受到大家的欢迎。这种人不会让会场沉默太久，也不会让“无聊分

子”一直强迫别人听他的训话。这种人懂得适时转变话题，让大家都有台阶下。社交活动的目的，就是要让话题一直继续下去，使得宾主尽欢。如果你不想说话，还不如回到家里看电视、读小说算了。

以下十点建议，可以帮助我们增进聊天的技巧：

1. 在鸡尾酒会当中，不要站在一个地方不动，这样会给“无聊分子”可趁之机，抓住你不放，大谈他的得意事情。你最好往人群聚集的地方去，听听他们在谈些什么，这样你也有机会发表你的意见。等到有趣的话题谈得差不多的时候，再找个借口离开，另寻聊天的对象。这种游击式的方法，很容易找到真正可以聊天的对象，也可以认识许多朋友。

2. 如果是家庭式的宴会，势必要坐着聊天，这时，你有“义务”和左右及对面的人聊天，不要冷落任何一个人。还有，在主菜上来之前，不要把聊天的话题一下子用光了，免得上菜之后大家都在干瞪眼。我认识一位仁兄非常懂得聊天的技巧。他和女士聊天，用的都是同样的一套：“你戴的这串项练（或手镯、戒指）真漂亮，是别人送的，还是……”几乎没有一次例外，被他问到的女士都乐意诉说到这串项练的故事。

3. 千万不要讲“不好笑”的笑话。讲笑话一定要看场合及对象，如果你没有把握，干脆等着听别人讲笑话算了。

4. 聊天的话题是否有趣，所谈的一定要是每个人都知道的人和事物。如果你谈的是一个谁都不认识的人，必然引不起大家的兴趣。

5. 千万不要说：“你们看，站在角落的那个女士穿得有多丑，而且她的脸还动过整容手术。”说不定听众当中，就有这位女士的丈夫。

6. 如果你发觉听众已经不耐烦了，最好赶快闭嘴，听听别人的高论，何必一定要硬撑下去呢？

7. 除了不男不女的人妖外，每一位男士都喜欢听到别人说他