

处世致胜术

太金 编著

出奇制胜的处世方略
随机应变的说话技巧



生活美学丛书

处世致胜术

大金 编著

江苏工业学院图书馆
藏书章

四川美术出版社

1992·成都

(川)新登字 006 号

责任编辑:陈 默

封面设计:莉 莉

技术设计:树 影

生活美学丛书
处世致胜术

太 金 编著

四川美术出版社出版发行

(成都盐道街3号)

广东省新华书店经销

广东科普印刷厂印刷

开本 787×1092 毫米 1/32 印张 4.75 字数 11 千

1992 年 10 月第 1 版 1992 年 10 月第 1 次印刷

印数 1-20000 册

ISBN7-5410-0786-2/J·748

定价:2.70 元

每个人都希望生活舒适，事业成功，得到他人肯定与赞美。成功的因素有很多，但若你的目标不大，很容易就获得满足，那你也不会再进一步努力追求更远大的目标了。

人的一生很快就过去了，回想我们孩童时代的天真，青春时刻的梦幻，仿佛就在眼前，所以我们当更加珍惜时光。

许多人深受环境影响，思想狭窄，眼光不够远，成就当然有限。很多国家的心理学家研究出一些经验，解决我们那些不正常的心理，教导我们争取成功，就当先立下远大的志向，帮助我们追求更幸福的生活和心灵的满足。

目 录

第一章	信心帮助你走上成功之路	1
第二章	藉口是成功者的致命伤	14
第三章	恐惧是成功者的头号敌人	32
第四章	如何作个思想远大的人	50
第五章	如何培养创造力和想像力	68
第六章	自重者人重之	86
第七章	创造一流的环境	101
第八章	让你的态度成为你的朋友	115
第九章	如何维持良好的人际关系	134

第一章 信心帮助你走上成功之路

成功代表前程似锦的未来。成功带给你富裕的生活——华夏、欢乐假期、旅游、新鲜事物、经济保障以及给予下一代良好的生长环境；成功使你赢得他人的钦慕、领导地位，以及同业及生活圈内人的尊敬；成功巩固你的信心，使你不再有忧愁、恐惧与挫败感；成功使你感到自豪，继续追寻更趋幸福美满的人生，以及让你有能力为仰赖你的人做更多的事。

成功就是胜利。

成功——功成名就——乃人生追求的目标。

每个人都想成功，每个人都想拥有最美好的人生，没有人乐于庸碌一辈子，也没有人喜欢平庸和有志难成的感觉。

所谓“信心移山”可说是相当真切阐释成功要诀的至理名言。

深信你有移山的本领，你就能把山移开。可是有这种自信的人并不多，因此成功的人也就不多见。

偶尔地，你也许会听见有人这么说：“你以为嘴巴叫‘山呀，移开吧！山就移开了。’简直是痴人说梦，根本不可能的事。”

有这种想法的人，显然把信心和妄想混淆了。不错，光是希望，并不能使你移山，也不能使你攀登龙门，坐拥华夏或者跻身领导人地位。

但是，只要你有信心，最终可以“移山”。只要你相信你会成功，成功最后也必将属于你。

信心的力量既非魔术亦非神话。

信心的功效即在此。“我一定能”的信念使你产生排除困难的力量、技巧与精力。一旦你相信“我一定能”，如何做的方法也就应运而生。

在全国，每天都有数以万计的年轻人就职就业，这些年轻人，个个都希望有一天能成功，享受成功的果实。但是他们当中，绝大多数的人都缺乏攀登顶峰的信心，他们也没有能身居高位。相信根本不可能爬到上面，使他们并没有费力去寻找攀高的阶梯。他们的这种态度，使他们只能做一个平庸的人。

不过，也有少数的年轻人对自己充满信心，他们抱着“总有一天我会攀登上去”的信念去做事。凭着无比的信心，他们成功了。就因为他们相信他们会成功，相信成功不是遥不可及的事，他们仔细研究、观察高级主管的言行举止，学习他们如何处理问题与做决定，他们观察成功者待人处事的态度。

自信的人会想出解决问题的办法。

一位年轻妇女，两年前她决定出来开一家代理店，许多人都劝她打消这种念头，认为她绝对不可能开成。

她只有不到三千美元的积蓄，而开一家商店，单是投放资金，就需要好几个三千元。

朋友劝说：“这种生意竞争激烈，再说你又没有这方面的经验，如何独立经营呢？”

但是这位年轻妇女坚信她一定会成功。她承认她欠缺资

金，生意的竞争也的确激烈，她也确实没有经验。

“但是，”她说：“就我收集来的资料显示，生意的前景看好。更重要的，是我研究过我的竞争对手，我有把握做的比全城任何一家商店都好。我知道在经营的过程中我可能犯错，但不用太久，我就会在这行中脱颖而出。”

她说的没错，她没费多大功夫就筹到了资金。她对自己无比的信心，赢得了两位投资人的信任。以信心做后盾，她办到了一件别人办不到的事——一家制造商答应在不收押金的状况下，提供她少量的货源。

去年，她卖了超过一百万元的商品。

“明年”，她说：“我的营业总额将超过两百万。”

信心，无比的信心，刺激我们想出解决问题的方法和对策，有自信的人也必能赢得他人的信赖。

几个星期前一位在政府公路局服务的朋友，告诉我一件他所遇到有关“移山”的经验。

他说：“上个月我们局里通知一些工程顾问公司，告诉他们我们预备请工程顾问公司替我们设计高速公路建设计划中的八座桥梁，建桥的工程费是五百万美元，设计费则为工程费的百分之四，即二十万美元。

“局里对二十一家工程顾问公司谈过这件事，四家大公司当场就决定送计划书，另外只有三到七位工程师的十七家小公司，其中的十六家一见工程如此浩大，吓得立刻打了退堂鼓。‘工程太大，不用试我就知道我们没有办法做。’他们看了看计划摇头说。

“剩下的一家，虽然只有三位工程师，但他们在仔细研究过计划后说：‘没问题，我们会送计划书。’他们送了，也拿

到了那项工程。”

深信自己能够移山的人必能移山，相信自己无法移山的人当然不能将山移走，是信心激起力量去完成它。

实际上，在现代，信心不仅能移山，还能成就更伟大神圣的使命。今日的人类之所以会远至太空探险，就因为我们深信可以征服太空。如果没有坚定的不可动摇的相信人类可以旅行太空的信心，科学家们也不会有勇气、兴趣和狂热去进行这项工作。相信癌症可以被治愈，才可能找出治愈癌症的良方。目前有人在谈论，准备在英吉利海峡的下面建一条隧道，连接英吉利和欧洲大陆。这条隧道是否能成为现实，全看负责这件事的人是否相信可以完成。

相信会成功是隐藏在所有伟人著作、戏剧、科学之中以及成功的事业，教会、政治团体背后的推动力量。相信会成功是每个成功者所必备最基础，也是最重要的心态。

深信会成功的人，必会成功。

去年来，我曾和许多事业及各行业失败的人会谈。我听了很多失败的理由和借口。从他们说话中我可以洞察他们之所以失败的原因。失败者常会不经意的说，老实说我根本不认为我会成功。我早就知道是不可能的。或者“事实上失败早在我预料之中。”

“好吧，我去试，可是我不会认为会成功。”这种消极的态度是造成失败的原因。

否定自己是种消极的力量，当你否定自己或怀疑自己的能力时，心中自会产生“理由”认同你的否定。怀疑、不相信、潜意识认为一定会失败以及并不真正渴望成功，是大部分人之所以失败的原因。

怀疑自己能力的人，注定要失败。乐观自信的人，则必定会走上成功之路。

一位年轻的小说家最近和我说及她的写作抱负，提到了一位知名度颇高的作家。

她说：“X先生是位了不起的作家，当然，我是不可能拥有他那种成就的。”

她的想法令我非常失望，因为我认得她所提的那位作家。事实上，他除了非常自负外，既不十分聪明，也不特别有悟性，更非在其它方面有高人一等的表现。只是他自信是个名作家，所以表现出来的，就像大作家的样子。

尊敬前辈是应该的。向他学习，观察他，研究他，但不要崇拜他。相信你可以超越他，相信你比他做得更好，那些保持次等人心态的人，永远只能做个次等人。

让我们这样来看，信心好比是左右我们一生成就的调温器。一个平庸原地踏步的人，他相信他没有什么本领，所以获得的成就也少。他相信他成不了大事，所以他也就没成什么大事。他相信他不重要，所以他扮演的始终是可有可无的小角色。等时间过去，从他的谈吐、走路、行为等，都显示出他缺乏信心。除非他往上调高他的调温器，否则他会畏缩，妄自菲薄。同时，自轻者人必轻之，连他自己都不相信自己，别人更不会相信他了。

现在让我们再看看另一种乐观进取的人。他相信他的能力强，所以获得的成就也大。他相信他可以胜任伟大艰巨的任务，他也就成就了大事业。他做的每件事，人际关系的处理，他的品格、想法、观点等等都说明“他是个专家、他是个重要人物”。

多年前，我到底特律发表演说。演说后，一人朝我走来，自我介绍后说：“我很欣赏你的演讲，你有空吗？我想和你谈谈我的经验。”

几分钟后，我们舒服地坐在一家咖啡店，等着侍者送东西来。

“我亲身经历过一件事，”他说：“和你今晚所讲‘与其自轻，不如自信’的理论不谋而合。我从来没有对任何人解释过我是如何从平庸中挣扎出来，不过我愿意告诉你。”

“我愿洗耳恭听。”我说。

“五年前，我只是个孜孜不倦的手工具从业人员，生活虽然勉强可过，但离理想还差得远。我们住在很小很小的房子里，买不起很多想买的东西。我可怜的太太，她虽然很少埋怨，但我看得出来，她并不快乐，她只是认命罢了。逐渐地，我对现状感到不满，尤其看到太太和两个孩子跟着我吃苦，我的内心就有说不出的伤痛。”

“但是，如今一切都改观了。”他接着说：“今天，我们住在有宽敞大院的漂亮新房里，在距此以北几百里路远的地方，还有一间小别墅。我们不必为是否有钱送孩子上好大学而忧愁。我太太也不必像从前一样，为花钱买新衣而感到内疚。明年夏天，我们全家准备到欧洲度假一个月。我们现在真正是在享受人生。”

“怎么会有这么大的改变？”我问。

“套句今晚你说的话‘我利用信心的力量’。五年前，当我们还住在克利费兰时，我听说底特律一家手工公司需要人。我决定前去一试，希望能换份待遇较高的工作。我星期日下午到达此地，面试的时间是在星期一。”

“吃过晚饭，我独自坐在旅馆的房间中，不知道为什么，我突然憎恶起自己。我自己问：‘为什么我老是这么没有出息？为什么我要来应征这份比现职好不了多少的差事？’

“至今我仍不知为什么会那么做，总之，我取出旅馆备放的纸笔，记下五位我认识多年，当时薪水比我多，事情比我做得好的朋友。其中两位是我以前的邻居，他们已经都搬到高级住宅区。另两位是我以前的老板，还有一位是我的内弟。

“下一步——我也不知道我为什么会那么做——我扪心自问，和那五个人比，我除了工作比他们差外，还有什么地方不如他们。聪明才智？凭良心说，他们实在不比我聪明。而在教育、人品、个人习性诸方面，他们都不比我强。

“最后，我思量到一个众所皆知，成功必备的条件，那就是进取心。在这一方面，我不得不承认我比他们差了一大截。

“那时是清晨三点钟，但是我的头脑却出奇地清醒。我首次看清了自己的弱点。我发现我过去是那么不求长进。经深入检讨，我更领悟到我之所以会欠缺进取心，是我骨子里根本不认为我会有所作为。

“整晚我就坐在那检讨，我发现自我懂事以来，我就是——一个最没有自信，妄自菲薄的人。我老认为自己无法成事，而从不认为自己有所作为。同时我也发现我一直在自贬身价，从我过去所做的每件事，都可看出我是多么的自轻自贬。领悟到若要别人相信你，首先你得相信你自己。

“于是我痛下决心：‘自今以后，决不能有不如人的想法，也不能自贬身价。’

“第二天早晨，我怀着新增的自信前往面试。在应征前，我本来想只要比现有的薪水多要过七百五或一千就不错了。

可是在了解到自己的能力后，我把它提高到三千五。我被顺利地录用。我之所以得到那份工作，就是有前一晚的沉思醒悟，让我多了份自信的结果。

“在走马上任的两年内，我建立起名声，人人都知道我能拿到生意。紧接着我们遇到经济不景气，这使我显得更重要，因为我是同业中少数可做到生意的人之一。公司重组，分了我可观的股份，并加高了我的薪水。”

相信你自己，好事自然会接踵而至。

你的大脑是一个“思想制造工厂”，一个非常忙碌，每日制造无数思想的工厂。

工厂由两位工头负责。一位我们称他为成功先生，另一位我们叫他失败先生。成功先生负责正面思想的生产，他的专长是生产你之所以可以，够资格，以及会成功的理由。

另外一位工头失败先生负责负面思想的生产，自贬的思想。他是使你制造你之所以不能，不精，不足成事的理由的专家。生产“你为什么失败”的思想，是他的专长。

成功先生和失败先生都非常听话，你只要稍微给他们讯号，两位先生就会出来完成任务。

想要了解这两位工头对你的影响，你不妨这么做做。告诉你自己“今天真倒霉”。失败先生一接到这个讯号，立刻制造出几个事实证明你是对的。他会让你觉得太热或太冷，生意冷清、售货量减少、有人不耐烦、你生病、你太太心情不好。失败先生非常有效率，不到一会功夫，你就感觉到今天真倒霉。

如果你告诉自己“今天是个好日子”。成功先生接到讯号出来执行任务，他告诉你“今天真是个好日子，天气好，仍

然快乐的活着，你又可加快些进度。”那么，今天，今天就是个好日子。

同理，失败先生让你相信你无法说服史密斯先生，成功先生则告诉你可以。失败先生说你会失败，成功先生则让你相信你会成功。失败先生找了冠冕堂皇的理由叫你不喜欢汤姆，成功先生则叫你相信汤姆是值得喜欢的。

你给他们的讯号愈多，他们就变得愈有权力。如果失败先生的工作增加，他就会增添人员，占据脑部更多的空间。最后他就霸占了整个思想工厂，想当然，你所有生产出来的思想都将是反面的。

所以，最聪明的办法就是开除失败先生。你不需要了，你也不想他在你旁边告诉你这不能，那办不到、会失败什么的。既然他无法帮你达到成功的目的，干脆一脚把他踢开。

完全重用成功先生，不论任何思想进入你的脑中，派成功先生去执行任务，他将引你步上成功之路。

美国的消费市场，每天增加一万三千五百名新消费者。

人口正快速增长，根据最保守的估计，未来十年之内人口将增加三千五百万人，相当于现今五大都市——纽约、芝加哥、洛杉矶、底特律以及费城——人口的总和。想想该有多少！

新兴工业，新的科学突破，新扩的市场——等等都提供了机会，这是好消息，这是最利于生存的时机。

根据各种迹象显示，各行业都将需高级人才——能影响他人，领导他人的领袖人才。而成人或即将成为成人的人，都有资格选择这个空缺，其中包括了你。

当然，经济的景气并不保证你的成功。美国一向景气，但

只要稍稍留意，你就会发现多少人——事实上绝大多数的人——都没有成功。虽然过去二十年的机会是那么多，大部分的人都在平庸中挣扎。展望未来，虽然一片欣欣向荣的景象，大部份的人仍将生活在忧虑、恐惧、自轻与不得志中，其后果是，他们所能拥有的，也将是些微小的报酬与快乐。

能把握机会有所收获的（我诚挚的希望你是其中之一，否则你得靠运气，也不必麻烦这本书了），将是那些相信自己会成功的聪明人。

所以，向前吧，成功之门比以往更见敞开。加入成功者行列，享受人生吧。

这里所要讲的是迈向成功的第一步，也是最基本而不可省略的一步，那就是：相信你自己，相信你会成功。

△ 如何培养自信心

拥有并培养自信心的要诀有三：

①想你会成功，不要想你会失败。无论做什么，都想会成功。遇到困难，想“我一定能克服”，不要想“我完了”。和别人竞争，“我比他好”，不要想“我比他差”。机会来临，想“没问题”，让你的思想充溢着“我一定会成功”的信念，成功的信念激发你想出迈向成功的计划。失败的想法则正好相反，想你会失败将使你生出步向失败之路的思想。

②不时提醒自己，你比你想像中的要好。成功的人不是超人，成功也不需要特别的才智，成功并不神秘，也并非靠运气。成功的人只是那些有自信，相信自己一定会成功的普通人。千万不要自贬身价。

③立大志。成功的大小取决于你对自己信任的态度。你的目标立得小，所得的成就也就少；你的目标立得大，所得的成就自然也就大。另外记住一点：大抱负、大理想比小抱负、小理想更容易实现。

奇异公司董事卡洛夫·凯希勒先生在一次高层会议上说：“……我们需要的是那些有心为自己也为公司做事业的人。没有人能命令他人去发展……一个人是否是落后或超前，全看他的努力。这需要时间、工作和牺牲，没有人帮你做这些事。”

凯希勒先生的忠告睿智而实际。那些在工商管理、推销、工程、宗教、写作、演艺以及各方面有成就的人，都是按部就班，持之以恒地照自我成功的计划实行。

任何训练计划——如书本——必须包含三方面：第一必须要有心，教你要做些什么。第二要有方法，教你怎么去做。第三要经得起检验，得到结果。

为成功而做的自我训练的第一步，就是学习成功者的技巧。看他们如何管理自己？如何克服困难？如何赢得他人的尊敬？和普通人有什么不同？怎么思考？

接下来，则是一连串行为指南。这些指南你在每章都会发现，它们非常有用，试着应用于实际生活，然后看发生什么样的效用。

至于训练计划最重要的部份——结果。笼统地说，就是只要确实照着这个计划去做，那些现在看来不可能的事，都会变成可能。如果细数，它将会带来一连串的回，包括你家人的尊敬，朋友同志的钦慕，有用的感觉，有地位，如薪金有及生活水准的提高。

你的训练完全是自拟，没有人会站在你的身边告诉你你要做什么以及如何去做。这本书可作为你的指南，但只有你自己最了解你自己。只有你可以命令自己去应用这个训练，只有你可以评估你的进展，只有你可以纠正你自己的缺失。简单地说，只有靠你自己一步步地迈向成功之路。

你已拥有一个可供你工作、研究的现成实验室。这个环绕着你，由人组合而成的大实验研究中，充溢着人生百态供你研究。你就如一个科学家在自己的实验室，可尽情地学。另外，你不须缴房租或任何费用，你可尽情地免费使用这个实验室。

作为你自己实验室的主任，你当然也想和每位科学家做的一样：观察与做实验。

你会不会觉得很奇怪，人类经其一生与人相处，却不明了那些人为什么要那么做。大部份人都没受过观察他人的训练。这本书的宗旨之一，就在训练你去观察他人，洞识人类的行为。你要常问自己：“为什么约翰那么成功，汤姆却只是无名小辈呢？”“为什么有的人那么多朋友，有的人却没有朋友呢？”“为什么有些人乐于接纳某个人告诉他的意见，却拒绝其他人提出的相同意见呢？”

一旦经过训练，透过最简单的观察，你就会学到最宝贵的经验。

这里有两点特别的建议，以期帮助你成为一个受过训练的观察者，首先，在你认识的人中，各选一最成功与最不成功的人，然后参照本书所讲的，仔细观察你成功的朋友如何坚守他的成功原则。同时去注意研究这两个极端，你将了解照本书所讲的去做，是何等的聪明之举。