

成功的奧秘

A·密亞士 著

健 志 編譯

*The Way Up
The Practical
Psychology of Success*



● 逐次分析人際心理 ●

by Ainslie Meares



成功的奥秘

——逐次分析人際心理——



·給親愛的讀者·

(1)看了本書以後有何感想或高見，請利用書內讀者卡片直接函寄本書局讀者服務部。

(2)寄來讀者卡片者，有新書出版時，我們也可隨時通知您。

(3)我們非常歡迎您加入我們的陣容，使我們能年年爲您美滿的人生提供最佳的服務。

謝謝您的愛護與支持

新光書店

▲郵購辦法▼

- ①書款在50元以下者，可用郵票代購，50元以上者請把書款存入郵局劃撥「中字二〇二六一號」新光書店帳戶，可免收滙費，簡便、迅速、安全。
- ②郵購務請加附掛號郵費8元，以免遺失。
- ③書局買不到時，請直接利用劃撥郵購，同時我們也可以贈送您圖書目錄一份。

成功的奧秘

特價 80 元

原著：A·密亞士

編譯：健志

發行人：傅瑞麟

發行所：

新光書店

版權所有

翻印必究

臺中市復興路四段四十七號
郵撥：二〇二六一號
電話：(〇四) 二二五五八五

行政院新聞局登記證字號爲
局版臺業字第〇五六〇號

民國 70 年 4 月 1 日出版

印刷廠：廣益印書局

臺中市北屯路二九六號

· 序 ·

當你拿起這本書時，首先可能會有個疑問：

「這位作者究竟知道多少呢？他有什麼權威給我這許多建議呢？」

所以，我必須先申明自己的立場：我並不是想談自己頗不錯的物質生活及成功的經驗，我從事精神醫學的工作，我只想和各位談些從別人的經驗中得到的知識而已。

人們在邁向成功的路上，常會碰到某些挫折與煩心，且常處於緊張繁忙的狀態之下，而人們沒有機會學習緩和情緒的方法，問題便自茲而生。更甚者為成功付出了相當大的犧牲與代價，如嚴重的頭痛、胃潰瘍、高血壓等。他們都忘記了解決問題的要訣——保持精神輕鬆愉快！

有些人具備某種能力，然運用不當，終於失敗了；有些人成功了，可是卻在成功的過程中失去了許多珍貴的東西，例如親情、友情、教養、人格等，驕然回首，

不覺黯然。此時，甜蜜的成功之果變得那麼苦、那麼澀……

也許你會問我能否給他們些許幫助呢？答案非常明顯。經我幫助者，無論在精神生活及物質生活上，都有顯著的進步。當然，這全賴瞭解別人及妥善的處理錯綜複雜的人際關係，而我們都會再碰到類似的問題，相信讀者閱讀此書之後，多少都能有所得。這就是我能給讀者一點幫助的理由。

目次

序

序章

第一章 活用你的性格

1	外向的性格·····	8
2	内向的性格·····	19
3	强迫的性格·····	36
4	歇斯底里性格·····	55
5	其他各種性格上的特性·····	67

第二章 與自我戰鬪

1	不安·····	76
2	敵意·····	89
3	悵鬱傾向·····	93
4	慾望·····	95
5	自我訓練·····	98
6	偏見·····	103
7	孤立的問題·····	107
8	老的定義·····	110

第三章 與他人戰鬪

1	如何對付不安的人·····	117
2	如何應付有敵意的人·····	122
3	如何對付有悵鬱傾向的人·····	128

第四章 意識溝通

1	如何與人進行意識溝通.....	133
2	談生意時所需建立的關係.....	161
3	情緒與意識溝通.....	170
4	洽談生意時最好的做法.....	179
5	你能信賴同事嗎.....	195
6	與團體的意識溝通.....	200
7	以書信進行意識溝通.....	216
8	象徵及形象都是意識溝通的方式.....	220
第五章 如何從拒絕提供情報者處獲得情報		
1	部屬不願意提供情報時如何獲得情報.....	222
2	如何從難纏的上司身上獲得情報.....	229
3	在交易中獲得情報.....	235

第六章 如何使對方認可

1 以理論使他人認可.....

2 以暗示使對方認可.....

239 238

第七章 士氣

1 生意上的士氣.....

2 你本身的士氣.....

3 實踐問題.....

276 268 256

第八章 何謂成功

譯者後序.....

297

成功的奧秘

——逐次分析人際心理——

序 章

你現在走在成功的路上，所以你非常忙碌。時間就是金錢，有些人認為根本沒有時間讀書。我也知道這種情形，所以盡量把問題談的簡潔些。然序章說明如何提供方法幫助您，故您務必撥冗閱讀。

「The Way Up」是走向某種較好狀態的過程，也就是走向成功的過程。成功有許多層面，我們首先想到的是物質的成功，然若沒有其他方面的成就，仍不能算是完全的成功。因此，我們要對於與物質成功相對的事物，仔細加以省察。

現在我想和各位談談三個基本立場：

一、大多數的人——包括你我及其他的人——在邁向成功的過程中，都有比現在更好、更進步的可能性，只是有些人進步的幅度大，有些人幅度小。我確信各位都會同意我這個看法。

二、爲了使我們在物質方面的成功具有真正意義，我們必須學習生活的各個層

面，這也是無庸諱言的事實。例如雖然成功，卻毀滅了自我，便不能算是成功。

三、這也是一個簡單明瞭的觀念，亦即在成功的過程中，心理因素佔著極重要的地位，我們必須把與生俱來的資質做最大的運用，這就是所謂的心理因素。換言之，我們應儘可能的瞭解自己，並充分運用自己的優點；同時把有害的作用，控制到最低限度。我們將發現自己具有某種以前從未發現的潛力。

（我們也應學習如何評定他人的人格，此時我們便能成為對人有影響力的人，而且我們不會為人發覺，可極自然的推動他人。這是應用心理學的範疇，也是我們和人競爭，影響他人的一個手段。）

爲了成功，必須學習如何自我鬥爭。

以上所談的許多觀念，若無法總合、組織，便無法獲得真正的成功。

當你讀了這本書，認爲僅是寫給極少數有希望成爲管理階層的人看的，我當然不敢說我有多大的貢獻。但我認爲這種種看法不僅對於特定的人，對於廣泛的衆人都有意義。你和其他的人都具備著某些優良的素質，都想影響他人。所以，使自己成功並和他人競爭這件事，實際上具有使人類彼此溝通的偉大真理。

若你能妥善運用一切特質，則事情進行必定順利多了。現在就和你談談這些問題，~~假設~~你現在就坐在我辦公桌的對面。

第一章 活用你的性格

◆想擁有成功的人生，端賴活用自己的才能

即使僅以物質上的成功而言，這也是顯而易見的事實。凡生意人都知道，不活用自己在這方面的才華就無法成功，精神上的成就亦復如此。現在就請各位仔細考慮，如何將你的性格做最大限度的活用。無論我們身處何種範疇，這都是決定人生成功與否的重要因素。

在下一節裡，我將逐一論明我們所具有各種性格特質，這些特質就是我們之所以為我們的原因。每個人或多或少都具備某些特質，因此，每個人都具有獨特的個性。

◆這些性格都是正常的

某些性格只有特別極端時，才是異常。所以多少帶點外向的性格或服從性較強，都屬正常，我們只要巧妙的利用這種性格就可以了。有人常把自己過份內向的性

格視爲一種疾病，前來找我商量，但內向絕不是一種異常現象，就像有的人個子高，有些人頭髮顏色稍微不同一般。我們自己及周圍的人都具有某種性格特性，能瞭解這些特性，並在實際生活中靈活運用的話，便能贏得人生實質上的成功。

◆我們的性格特性是對緊張的防衛反應

有時我們會陷入非常不安的狀態之中，這也是沒有辦法的事。在我們的孩提時代，我們是極小的存在，我們視大人爲極大的存在。在兒童的眼裡，世界經常充滿威脅，所以孩子們必然會經驗某種不安，並想出對付的方法，爲了緩和自己內在的緊張，遂展開一連串的行動。每個孩子應付不安的方法不同。有的孩子逃跑，有的緊緊依偎在母親身旁撒嬌，有的孩子做出粗暴的行爲，或變得任性。這些對付緊張的方法，隨著年齡的增長，對於成人期的性格有相當的影響：例如演成外向的性格或內向的性格。我們對應付的方法加以分析，就知道如何活用一己之性格。這個原理不僅適合自我，也適合運用於周圍的人。某些性格特性，與其觀察自己，不如在別人身上發現，反倒容易多了。

◆我們的性格特性猶如一刀之兩刃

這些性格特性成爲我們的優點，我們因之能在心理上獲得很大的安全感，消除緊張。我們能獲得心理上的自由，安心工作、戀愛、創造。可是從另一方面來說，性格特性有時會使我們精神自由的作用減退，使我們盲目，看不清事情的真相。外向的人與內向的人同樣看一件事，但由於兩者的性格不同，對此一事實也就有迥異的解釋。兩者各帶著有微妙差異的眼鏡來觀察，兩者所得到的印象當然也就不同了。

1 外向性格

◆外向的人是行動性的

他喜歡行動，在工作上也是行動派的人，這就是他應付人生的方法。他不會坐下來慢慢的思考一件事情，他往往直接面對問題，他是現實的、實際的。他對於自己現在所做的事情將來會有什麼結果，毫不關心。

外向的人關心的是外界的事物，他的注意力全集中於生活的外在環境，對於我本身內在的精神歷程毫不關心。事實上，他對內在的生活一點兒興趣都沒有，他