

The background of the entire page is an abstract, high-contrast image. It features numerous overlapping spheres in shades of grey, white, and a single prominent red sphere. These spheres are interconnected by a dense network of translucent, tube-like structures that create a complex, three-dimensional web. The lighting is dramatic, with strong highlights and deep shadows, giving the composition a sense of depth and texture. In the top right corner, there is a small, partially visible logo consisting of a red triangle and a green triangle.

處世的技巧全在一點「訣」，教給你——

隨機應變處世術

沈自強 編譯

告 读 者

我们选印这本书，供
有关专业人员内部参考。
台 港编著的书，其中会
有不合我们观点的内容
甚至错误之处，请读者在
使用时注意分析批判。

■出版者

文 國 書 局

■發行人

沈 英 士

■登記證

局版台業字第2134號

■地 址

台南市崇德三街62巷8號

■電 話

服務專線(06)2676555

■劃 撥

0306356-3號

1989

目錄

第一章 受人歡迎的秘訣

1. 不要觸及對方的痛處……………三
 2. 從眼神去領會人情……………六
 3. 凡事要試了才知道……………一〇
 4. 注意選擇話題……………一三
 5. 熟知被迫則逃的技巧……………一八
 6. 巧妙的運用贈禮……………二一
 7. 如何說服對方……………二三
 8. 交際高明的秘訣……………二六
 9. 戒除不受歡迎的壞習慣……………二九
 10. 厚責於人……………三八
 11. 訴諸理智……………四〇
 12. 怎樣使人即刻喜歡你……………四七
- 第二章 說話的學問深……………五九

1. 交際場中的人情·····	六一
2. 多看多聽少開口·····	六三
3. 說話留神些·····	六五
4. 逢人只說三分話·····	六七
5. 說話的方式·····	六九
6. 說話要『投其所好』·····	七四
7. 說話的禁忌·····	七六
8. 說話要對準對方·····	七八
9. 捧捧別人·····	八〇
10. 反駁的秘訣·····	八二
11. 說話留心對方的忌諱·····	八四
12. 從對方得意的事情說起·····	八六
13. 不要以言語傷人·····	八八
14. 喜笑怒罵是諷諫法·····	九一
15. 戲謔也要有本領·····	九三

第三章 洞悉世故與人情……………九七

1. 消彌怨言的良法……………九九

2. 要善結人緣……………一〇四

3. 互相呢？還是利用？……………一〇七

4. 用利害來測量交情……………一一〇

5. 用誠摯來感人……………一二二

6. 患難是人情的試金石……………一二四

7. 向冷廟去燒香……………一二七

8. 控制冷靜的人……………一二一

9. 解救懦弱的人……………一二四

10. 熱情的人大有用處……………一二七

11. 豪爽的人才可愛……………一三〇

12. 憑什麼傲慢……………一三三

13. 留心陰沈的人……………一三五

14. 遭遇挫折以後……………一三七

第四章 怎樣和同事相處……………一四一

第五章 如何在組織中出人頭地……………一六一

1. 要有強烈的生存意願……………一六三

2. 愚直只會招來破滅……………一六六

3. 元老是你的明燈……………一七一

4. 要善與上司相處……………一七四

5. 聆聽的藝術……………一七七

6. 贏得對方的信賴感……………一八一

7. 晉升之前先掌握同事的心……………一八九

8. 首先要冷靜的觀察……………一九一

9. 尋求有利於晉升的地位……………一九五

10. 抑制同事的嫉妒心……………二〇二

第六章 處世的箴言……………二〇三

1. 慎防他人的疑忌·····	二〇五
2. 重視工作的經驗·····	二〇八
3. 不可鋒芒太露·····	二一〇
4. 表現對方所重視的特長·····	二一三
5. 毅力是成功的資本·····	二一六
6. 磨練成鋼鐵般的意志·····	二一九
7. 認識陌生人的方法·····	二二二
8. 禮多人不怪·····	二二四
9. 恭維話有人愛聽·····	二二六
10. 吹拍不一定是成功的捷徑·····	二二八
11. 不妨讓他一點·····	二三一
12. 逢場不一定要作戲·····	二三五
13. 敷衍未必能佔便宜·····	二三七
14. 面子問題·····	二三九

第一章 受人歡迎的秘訣

1 不要觸及對方的痛處

被擊中隱處，對任何人來說，都不是令人愉快的事。不去提及個人平日認為弱點的地方，才是待人應有的禮儀。尤其是肉體上的缺陷，本人幾乎沒有任何責任，同時也是事出無奈，所以千萬別用侮辱性的言語，攻擊他人身上的殘缺。

一般人即使是在盛怒之下，通常也不會擴散憤怒的波紋，但其中也有人在激怒下拿起手邊的玻璃杯往地下甩。玻璃杯摔完了就沒有其他東西可用，所以充其量也只不過是自己損失幾個杯子而已。

可是，商場上或一般社會的情況又如何呢？某些特殊人物盛怒時那真是相當可怕的事件。平日相當友善的同伴，雖不致於大吼：「殺掉那傢伙」，但個人的立場和利害關係，總歸是利害關係，至少也會演變成「封殺你」的結果。有些人，爲了公司的前途，不得不犧牲別人。對於商場來說，「封殺你」意味着調職、冷凍、開除等人事變動的宣告。如果你也是經商人士的話，「封殺你」或許就是代表對方的「拒絕往來」或「關係凍結」。

在中國素有所謂「逆鱗」一語，即使再馴良的龍，也不可掉以輕心。龍的喉部之下，約直徑一尺的部位上有「逆鱗」，全身只有這個部位的鱗是相反生長的，如果不小心觸摸到這一片「逆

鱗」的人，必會被激怒的龍所殺。其他的部位任你如何撫摸或敲打都沒關係，只有這一片逆鱗無論如何也接近不得，即使輕輕撫摸一下也犯了大忌。

所以，我們可以由此得知，無論人格多高尚多偉大的人，身上都有「逆鱗」存在。只要我們不觸及對方的「逆鱗」就不會惹禍上身，還能平步青雲。所謂「逆鱗」就是我們現在所說的「痛處」，也就是缺點、自卑感，在人際的關係發展上，我們有必要事先研究，找出對方「逆鱗」所在位置，以免有所冒犯。

然而，世間的性格類型却有千奇百怪的多。我們說左，他說右，那我們說右嘛，他偏又非說左不可，像這種永遠都在跟別人唱反調的人也不少。就算不致於如此偏激，但也有人總固執的堅持一己的立場，或自己的意見明明是少數意見，却絕不接受他人的任何意見。也有人頑強地認定只有自己的做法和想法才是天底下最正確的方式。當然也有掩藏自己心底的企圖而試探對方的心意，不惜唯唯諾諾，奉承拍馬，迎合對方口氣，一探虛實的人。

「啊，要是當時不說那句話就好了。」

像這樣事後才後悔、反省的人，大都是無視於對方的立場，硬要堅持自我的意見所引起的。人類共通的心理，就是極端厭惡自己的思想被他人所誤解，由於這樣的心態作用，所以永遠期望別人對自己有最正確的評價，但偶爾我們自己也在無意中評價了他人而不自知：

「我們公司的經理很無能！雖然他常接受旁人的批評，但我對他沒有好感。」

如果說話的對象正巧是經理的心腹或相交很深的同事的話，那後果豈不……。在商場社會裏，像這一類的失言，不絕對地謹慎的話，後果不堪設想，不是被上司疏遠，就是遭到上司「下放」的命運。爲避免這一類的失敗，與人談話時，不得不選擇不抵觸的話題，以免犯錯。

2 從眼神去領會人情

我們先從有趣的地方開始談起吧！例如一男一女連袂上街，女的必觀察身邊男人的一舉手一投足的動作，而男的必定把視線放在其他來來往往的女人身上——這樣的差別，大概也就是主觀性動物的女人和客觀性的男人，生性上最大的不同點吧！

當女人怒沖沖地責怪身旁的男人時：

「你是怎麼回事，一直在看別的女人，真不像話。」

「沒有，我沒有看啊！我只是認為那個皮包跟你很相配而已。」

男的必定撒個小謊，以掩飾自己的內心。

「你說謊，那你買那個皮包給我好了。」

如此一來，男人就不得不為自己的行為花錢消災，這實在也是相當滑稽的事情。

所以觀察對方的視線，從對方的視線中就可察覺對方對我們的感想如何！臉上表現出很熱心地聽我們談話，即使「假裝」得很關心，但是左右腿交叉地盤個不停，或手指頭捏着什麼東西……等等，如果能察覺對方的這些動作，可知在對方內心裏「好了，不要再談這些吧」的思想，正無意識地表現在行動上。

孟子說：「存乎人者，莫良於眸子，眸子不能掩其惡，胸中正則眸子瞭焉；胸中不正，則眸子眊焉。」從眼睛上看人的方法由來已久。個性是一定不易的，是一成不變的，無論其修養功夫如何深遠，個性是不會改動的。俗語說：江山易改，本性難移，就是這個意思，因此想要看人的個性還是簡單，而情的表現則不然。性爲內，情爲外，性爲體，情爲用，性受外來的刺激，發而爲情，刺激不同，情亦不同。情所表現最顯著，最難掩的部分，不是語言，不是動作，也不是態度，而是眼睛。言語動作態度都可以用假裝來掩蓋，而眼睛是無法假裝的。我們看眼睛，不重大小圓長，而重在眼神。孟子只說到瞭與眊兩點，其實並不止這兩種。

你見他眼神沈靜，便可明白他對於你所認爲着急的問題籌之已熟，早已成竹在胸，應付之後，定操勝算。只要向他請示辦法，不必表示焦慮，如果他不肯明白說說，這是因爲事關機密，不必再事多問。只靜待他的發落便好。

如果你見他眼神散亂，便可明白他對於你所認爲着急的問題，他也是毫無辦法，因心橫慮之餘，反弄得六神無主，你徒然着急是無用的，向他請示，也是無用的。你得平心靜氣，別籌應付辦法，不必再事多問，這只會增加他六神無主的程度，這時是你顯示本領的機會，快快自己去想辦法吧！

如果你見他眼神橫射，彷彿有刺，便可明白他對於你是異常冷淡。如有請求，不如卷而藏之，不必向他陳說，陳說反而顯得你是不知趣、不識相，應該從速借機退出，即使多逗留一會兒也

是不適宜的，退而研究他對你冷淡的原因，再謀求回復感情的途徑。

你見他眼神陰沉，應該明白這是凶狠的信號，你與他交涉，須得小心一點。他那一隻毒辣的手，正放在他的背後伺機而出。如果你不是早有準備想和他見個高下，那麼最好從速鳴金收軍，且防追奔逐北。

你一旦見他眼神流動異於平時，便可明白他是胸懷詭計，想給你苦頭嘗嘗。這時你得逐步爲營，不要輕進，前後左右，都可能是他安排的陷阱，一失足便跌翻在他的手裏。他是個譎而不正的人，不要過分相信他的甜言蜜語，這是鈎上的餌，是毒物外的糖衣，要格外小心。

你見他眼神呆滯，唇皮泛白，便可明白他對於當前的問題惶恐萬狀，儘管口中說不要緊，有辦法，其實他雖未絕望，也的確還在想辦法，但却一點也想不出所以然來。你不必再事多問，應該退而考慮應付辦法，以爲互相切磋的資料，如果你已有辦法，應該向他提出，並表示有幾成把握。

你見他眼神似在發火，便可明白他此刻是怒火中燒，意氣極盛。如果不打算與他決裂，應該表示可以妥洽，速謀轉圜。否則，再逼緊一步，勢必引起搏鬥作正面的劇烈衝突了。

你見他的眼神恬靜，而有笑意，你可明白他對於某事非常得意。你要討他的歡喜，不妨多說幾句恭維話，你要有所請求，這也是個良好機會，相信一定比平時更容易滿足你的希望。

你見他眼神四射，神不守舍，便可明白他對於你的話已經感到厭倦，再說下去必無效果。你

如果不是趕緊告一段落，或乘機告退，就該另外尋找新題目，談談他所願聽的事。

你見他的眼神凝定，便可明白他對於你的說話，認為有一聽的必要，應該照你預定計劃，婉轉陳說，只要你的見解不差，你的辦法可行，他必然是樂於接受的。

要是你見他眼神下注，連頭顱都向下傾了，便可明白他是心有重憂，萬分苦痛。你不要向他說得意事，你的得意事反而會加重他的苦痛，你也不要向他說苦痛事，因為同病相憐越發難忍，你只好說些安慰的話，並且從速告退，多說也是沒趣的。

如果他的眼神上揚，便可明白他是不屑聽你的話，還可明白你還不會取得說話的資格。無論你的理由如何充分，你的說法如何技巧，還是不會有高明的結果，不如戛然而止，退而另求接近之道。

總之，眼神有散有聚，有動有靜，有流有凝，有陰沉，有呆滯，有下注，有上揚，仔細參悟之後，必可發現人情畢露，也許還會忍不住的歎說：「觀其眸子，人焉廋哉。」

另外，假如對方不斷地搔着眉毛的話，也是「無聊」的表現，或突然地兩手環抱胸前、嘴唇呈現「人」字型時，則又是顯現防禦、拒絕、無奈的意義。所有這類的動作，從直視對方的視線上，必可察覺他們內心真正的意圖。

3 凡事要試了才知道

想從對方外表的長相判斷一個人，或從社會地位、職業判斷他人，却不願說出自己的煩惱或工作內容的人很多。有的人則特意邀約對方談論某件事，然而一旦和對方見面後，又不習慣於當場的氣氛，或不中意對方的外觀，而始終不願啓口論事。

「人要相交，馬要試騎」這是人人知道的道理。不啓口的話，什麼事情也解決不了。與其什麼事都一開始就死心，倒不如抱着一試的心情，即使被取笑也沒關係，誠懇地與對方交談看看，請求對方惠助一臂之力，才是創造「機會」的明智之舉。

有種人抱着「反正本來也是無法解決」的心情，採取積極地戰術。這樣的人性格雖然任性，但具有強烈的依賴心，無論再煩惱，再無聊的小事都向他人傾訴，如此一來即可消除自己的焦躁感。換句話說，這些人已經把他們的缺點轉變成對自己有利的優點。

有時候，我們常會聽到別人說這樣的話：

「原來是這件事啊！唉呀，如果你早點告訴我，我就有辦法解決了！」

「今年的預算已經訂好了，真不巧，明年再說吧！」

當我們着手考慮某件事時，如果一開始就先告知對方，說不定這正是對方所亟需的意見，使