

大众实用心理学丛书

经商男士沉浮心态

1000个为什么？

马陵 / 著

DazhongShiyong
Xinxue
Congshu

大众文艺出版社



大众实用心理学丛书

经商男士沉浮 心态 100 个为什么？

大众文艺出版社
· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

经商男士沉浮心态 100 个为什么? / 马陵 著

—北京: 大众文艺出版社, 1999. 9

ISBN 7—80094—395—X

I. 经…

II. 马…

III. 男性—社会问题—研究

N. C913

中国版本图书馆 C I P 数据核字 (99) 第 36194 号

大众文艺出版社出版发行
(北京朝阳区潘家园东里 21 号)

邮编: 100021

北京市海淀区四季青印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 9.25 字数 170 千字

1999 年 9 月北京第 1 版 1999 年 9 月北京第 1 次印刷

印数 1—10,000 册

定价: 17.80 元

版权所有, 翻印必究。

联系: 大众文艺出版社市场经营部 电话: 67704829

目次

- 1 为什么男人“无表情”是最复杂的表情? (1)
- 2 为什么男老板雇用女秘书弄不好会翻船? (1)
- 3 为什么男人专心致志,自身尚需不断调整? (5)
- 4 为什么窥视者与被窥者都不幸? (13)
- 5 为什么男人擅长于三点归纳法? (15)
- 6 为什么事业的成功在很大程度上取决于应酬的成功与
否? (16)
- 7 为什么对内幕知道太多的人常有恐怖感? (37)
- 8 为什么两性对于职业的看法在本质上有很大区别?
..... (38)
- 9 为什么压制或疏离能干的部属是自身无能的表现?
..... (40)
- 10 为什么要成为受社会接纳和欢迎的绅士就必须掌
握礼仪规范? (42)
- 11 为什么“孝顺”二字在现代社会要重新定义?
..... (45)
- 12 为什么一哄而上的盲目经商,往往竹篮打水一场空?
..... (48)
- 13 为什么老板对来家里求情的人比在公司里要热情
些? (51)
- 14 为什么经商变化多端就往往收效甚微? (51)

- 15 为什么男人不喜欢听“别失败”、“要小心”的嘱咐?
..... (53)
- 16 为什么经商时债台高筑反而会出现奇迹? (54)
- 17 为什么不能冷淡穷酸食客? (55)
- 18 为什么男人对女同事抱有一种悲观心理? (58)
- 19 为什么非常自信的人也有意想不到的结果? ... (66)
- 20 为什么缺乏自信的人在谈话中常用“我们”代替
“我”? (70)
- 21 为什么总存在着非正式领导者? (72)
- 22 为什么对他人的批评,可能正是自身弱点的投射?
..... (73)
- 23 为什么“出门靠朋友”靠不住? (74)
- 24 为什么“工作狂”是逃避现实的典型? (78)
- 25 为什么男人平时的沉默寡言和深沉是保护自己免
受伤害的盾牌? (80)
- 26 为什么怀才不遇的流露,往往产生不利的影响?
..... (84)
- 27 为什么“卖弄自卑”的潜意识是暴露自我? (87)
- 28 为什么“冷面铁汉”模式一去不返? (90)
- 29 为什么犯罪动机有时无法理解? (93)
- 30 为什么欲望难以付诸行动时,往往采取逃避?
..... (96)
- 31 为什么自我挑战才能克服潜在危机? (99)
- 32 为什么追求时髦是缺乏自信心的表现? (102)
- 33 为什么嫁给领导后感觉不舒服? (103)
- 34 为什么男人重视工作,女人不在乎失业? (105)

- 35 为什么很难同时扮演丈夫和主管双重角色?
..... (108)
- 36 为什么不主动应付挑战,就没有“安适”可言?
..... (112)
- 37 为什么男人的孤独是产生灵感的一种资源?
..... (123)
- 38 为什么男人大多不愿做女人? (127)
- 39 为什么男人较女人既脆弱又坚强? (129)
- 40 为什么男人容易成为偏执狂? (132)
- 41 为什么吝啬的男人却以为别人小气? (134)
- 42 为什么男人热衷于赌博? (136)
- 43 为什么男人的成熟可浓缩成两个词:选择和创造
力? (140)
- 44 为什么藏匿隐私会终生苦恼? (144)
- 45 为什么男人有时会逃避于幻想之中? (152)
- 46 为什么男儿有泪不轻弹? (154)
- 47 为什么男人的“新阳痿”在现代社会中愈来愈普
遍? (157)
- 48 为什么男人具有一种生物性的防卫意识? (160)
- 49 为什么人的气质大致可归纳为四种类型? (162)
- 50 为什么豪爽型有真假之分? (164)
- 51 为什么干练型男人较易被女人所钟爱? (168)
- 52 为什么才智美是精神美? (172)
- 53 为什么坏男人也能吸引女人? (177)

经商男士沉浮心态 100 个为什么？

- 54 为什么仁义型男人有伪与真之分？……………（180）
- 55 为什么男人中的风趣型，其魅力有高雅与粗俗之别？……………（183）
- 56 为什么犷悍型的女性比较少见？……………（185）
- 57 为什么刚烈型与犷悍型男子大相径庭？……………（187）
- 58 为什么潇洒型能够受到人们普遍喜爱、亲近与尊重？……………（189）
- 59 为什么男人的体型与气质、性格有某种内在联系？
……………（194）
- 60 为什么男人的弱点可造成三种“失误行为”？
……………（197）
- 61 为什么男人所模仿的人可能是他憎恨的人？
……………（202）
- 62 为什么男人常有制造笑料和表现幽默的心理？
……………（204）
- 63 为什么善意求人者能够给人好感？……………（208）
- 64 为什么在蓬勃向上期需要一位指导人？……………（210）
- 65 为什么误解会酿成悲剧？……………（212）
- 66 为什么友谊需要信任作桥梁？……………（215）
- 67 为什么在国外应把现金存在银行里？……………（219）
- 68 为什么在国外吸烟的男人常不受欢迎？……………（221）
- 69 为什么在国外生活或旅行应少管闲事？……………（222）
- 70 为什么热爱运动表明进取心强？……………（224）
- 71 为什么男人维持生命的内在力量非常巨大？
……………（225）
- 72 为什么男人最阴险的敌人是多余的体重？……………（229）

- 73 为什么男人无所不吃？…………… (234)
- 74 为什么晚上进食要讲究艺术？…………… (236)
- 75 为什么冬泳是最高级的锻炼形式？…………… (238)
- 76 为什么为了保持健康可以适度禁食？…………… (241)
- 77 为什么男人愿意光顾美容院？…………… (247)
- 78 为什么举重训练是保证老年人身体健康的有效手段？…………… (249)
- 79 为什么男人右脑发育早，女人左脑成熟快？… (254)
- 80 为什么手相与性格及其职业有关？…………… (258)
- 81 为什么男人穿条纹西服显得更魁梧？…………… (262)
- 82 为什么男人背对阳光显得更加冷酷和高大？
…………… (263)
- 83 为什么眼光刺人意味着疑虑和戒备心理？…… (265)
- 84 为什么个性可从体态中辨析？…………… (266)

1 为什么男人 “无表情”是最 复杂的表情？

一个情感丰富的男人脸上反而会无表情。其实冷漠面孔是内心丰富、复杂的结果。

一个没有表情的男人，难免会给人一种深沉、不易捉摸的印象，令人觉得不易对付。尤其是首次与人见面，照理应该面带微笑，但有人一开始就没有表情，无论你跟他讲什么，他都没有反应，喜怒哀乐不形于色，使你无法猜测对方的心理。讲得好听一点，就是高深莫测。

不过，只要稍作研究，就可知道对方的“无表情”其实正是他的表情。通常，当一个人在内心有强烈的挫折感而不愿让别人知道，便会产生一种压抑，使得脸上毫无表情。也就是说，“无表情”并不是没有什么可表现的，而是内心有太多的感情结在一起所产生的。因此，一个“扑克牌面孔”的人多半是内心复杂的人。

2 为什么男老板 雇用女秘书 弄不好会翻船？

现在的女秘书突然多了起来，人称“街上流行女秘书”。特别是在那些活泛的公司，几乎很少见到男秘书的身影。当然，如果是女老板就例外。

女秘书的流行有其必然的地方。女性细致耐心，整理内务通常比男性更显体贴；而且女秘书同时可做公关小姐，可谓一举两得。虽然“公关”的真正含义从来不是指用一张漂亮的脸蛋去嫣然一笑，但人们喜欢这样理解。厂长、经理们就有了一个把男秘书换掉而启用漂亮女秘书的正大光明的理由。

北京人把那种不太固定的女性情人叫做“mi”，到底是哪个汉字，有些飘忽不定。有人写作“蜜”，甜甜蜜蜜的蜜，大约是指有了她们，他的生活变得甜蜜；有人又写作“秘”，秘书的秘。这显然不大对，因为这个词是从老北京的胡同里诞生的，那些经常玩“mi”的人都没有秘书。但现在人们更喜欢用“秘”了。可见社交场上特别是生意场上开始对女秘书有了一种不太雅的认同。

生意场上有着一一种特定的气氛：谁身边的姑娘越多、越漂亮谁就越有气派。所以就有了临时出租漂亮姑娘这个行业。有些不入流的或者退居二线的歌星、舞星、时装模特儿就专门陪大款们谈生意、下舞厅，给他们提精神。这比那种“包月”的女性要干净一些。

但是，国营企业的老板们通常不敢这样临时租用姑娘，因为这在财务上和心理上都有些障碍。他们更愿意有漂亮的、稳定的女秘书给自己提精神。假如你看见有经理带着三个女秘书出门，你背着秘书们夸他玩着几个小秘，他决不会义正词严地叫你不要乱说。他们通常会微微一笑，不置可否，实际上是默认且满含得意。而在实际上，他和她们未必有特殊的关系。

女秘书这个职业，从来都有特殊的风险。在西方，指控老板性骚扰的女性中，秘书占了极高的比例。在中国还没有指控性骚扰的习惯，但这种骚扰只会比西方更多。因为对于“有贼

心”的许多中国老板们来说，外部的纵欲条件没有西方方便，他们更容易把斗争的方向指向自己的身边。而带着秘书出差这个“光明正大”的工作又给他们制造了很多单独关怀和亲近的机会，容易对他们产生诱惑。特别重要的是，对女秘书关心是他们职权范围之内的事情，这会给一些胆子小了一些的老板以勇气。人事权下放以后，他们又可以解雇员工，这就使得女性特别是享受了较好的秘书工作的女秘书们处于极其不利的地位。

我希望老板们不要玩弄女秘书。对于有心玩弄女秘书的老板，我这话也许就等于放屁。

有很多老板并非玩弄女秘书，说“玩弄”对他们不太恭敬，特别是那些人到中年以后才开放搞活的老板，他们自己搞活了却无法把家庭搞活。家庭是在三中全会以前组织的，那时候的消费习惯和水平都太低，所以他们现在大多有重新生活的欲望，又感到无法发泄的压抑，所以他们容易认真地玩弄女性。他们对女秘书容易真正动情，他们在选择女秘书时，本身就考虑了自己喜欢与否这个因素；有的干脆是启用自己的意中人。对于这样的老板，我想劝他们几句。

做人当然要有良心和道德。我现在给他们讲这些道理，他们会笑我是书呆子。

我想说的是，抛开道理不说，对女秘书“下手”对他们自己有很大的坏处，和女秘书关系搞得不好，会影响工作和生意。一般的同志和朋友或者上下级都可能长期合作，但一般的情人很难长期合作。同志、朋友间可以彬彬有礼、保持得当距离，可以避免很多矛盾；而情人之间很难有不争吵不斗气的。即便她是真心对你好，也会提出一些要求，很多就可能是非法的要求。更何况那些出于不同目的而甘做你的“小秘”的人了。女性投

入感情以后容易忽略合法与非法的概念区别。一旦要求得到满足或者你们的关系因为别的原因闹僵，就会对老板和公司造成极大的威胁。她们可以把老底子兜出来。生意场上的人都很清楚，谁家的老底子里面都免不了有些屎没擦干净。而女秘书对这些底子多少会知道一些。

我的一个朋友开了一个广告公司，公司里除了他之外全是女性。他曾经得意过一段时间，但很快就焦头烂额，因为有两个女性总是相互吃醋。他在家里就厌倦的斗争居然又搬到公司里来了。尽管厌倦，他也不敢辞退其中的任何一位，还得千辛万苦地一碗水端平。因为她们知道他在生意上的一般猫腻，而他在热情投入的时候，又透露了一些特殊的猫腻。哪个随便一翻脸，都会把他送上法庭。

她们较着劲要他给钱。而别的姑娘本来拿到一般的工资奖金后就没有什么意见，因为是普通雇员，也不会产生别的要求；一旦发现那两位所得是她们的倍数，就不平了，结果是闹得天翻地覆。

他最后干脆把公司解散了，躲开原班人马后另起了一个炉灶。虽然仍然是雇用了女秘书，但他严格保持着老板与雇员的关系。他说，有本事到外边玩儿去，在公司里边折腾真是无患无穷！

我说：当然不要在公司里边折腾。有本事的在外边也不要折腾，外边有外边的麻烦。

3 为什么男人专心致志，自身尚需不断调整？

“让我们专心致志于某事”究竟意味着什么呢？每个男人心中都有一种强烈的欲望去参与这个世界。这在我们各种需求中表现出来——诸如对亲情、社会关系、自尊、能力和生产性的需求及对充满活力的生活方式和行动的需求等。但是，“参与”唯有诉诸某些确定的行动才能达到。选择做什么将决定我们“认定”的性质。

在我们成年生活的一个阶段中，我们或许会致力于某些事业——将我们的精力投注于一些具体的目标上，如职业、家庭和物质生活的增进。

但是在成年的另一阶段中，我们发现自己在内心里追求着各种完善，或者致力于比自己实际目标更伟大的事，但无论我们在任何阶段或作任何努力，都脱离不了一些基本的类型。

“专心致志”是我们处事的一种方法。如果我们能够将自己与生活之间的关系看得愈清楚，那么我们的专心就会变成愈有意义。下面的故事说明了这一点。三个工作中的砌砖工人问他们自己现在到底在做些什么？第一个解释说：他是把一层层的砖加上水泥往上堆。第二个说：他在砌一堵墙，而这堵墙将是一座宏伟建筑物的一部分。第三个则答道：我正在砌的这座建筑物，将成为孩子们读书、游戏的学校。正如第三个砌墙工人所暗示的，“专致”基本上是对工作的一种态度和你赋予的意义。而且因为第三者的目光远大，视野开阔，所以他个人与工作之

间的关系就更有意义。

“专致”可看作一种选择，然后将自己的生命、时间完全投掷下去。假如人面临着三种不同的工作，而他只能选择其一：第一种是得到较好的报酬，第二种是有较好的发展，第三种是与个人的特殊才能比较符合。无论他选择以上任何一种，都代表了他为了他可能预见的将来而专心致志。当然以上的说法并不代表个人永远无法改变职业或者改变环境，那只意味着“现在”他必须摒除另外两种选择而专注于他已选定的工作，并投入时间、精力而完全献身于其上。

“完全献身”表示建立我们与所决定的事业之间的关系，无论其为工作、人际关系，或是艺术品的创作。“关系”是“专致”的根本，藉着在关系上的工作，我们才能给予自己、扩展自己，使自己学习和成长。专致意味着接受和限制——对于路线、材料、时间和人格等。但是唯有接受限制，我们才能靠着成长、壮大来超越限制。

一个艺术家不论是选择木或石，他必须接受来自材料的限制。例如，一个雕刻家必须尊重他所选择木料原来的完整性和统一性。所以他一开始工作就把自身和全部精力完全投入于创造性的工作上。从这种“专心致志”中产生了新的实质的艺术工作，借着它，使得一块木头改变了形式和实质；同时借着它使得艺术家在努力表现自己上有了新的认识。他的人际关系在“专心致志”中产生了新的实质一件艺术工作，借着它，使得一块木头改变了形式和实质；同时借着它使得艺术家在努力的同时助长了自己的成长。藉着与他人的融和、关怀和尊重人间最基本的整合性，凭着对于变迁的愿望和对别人相似性和差别的学习，艺术家超越了自身的限制而成长，超越自我而完成。

这和我们去专致于一个计划、观念或历程是一样的。对于这些计划等，我们必须提出足够的关注和尽最大的努力，凭着自我的付出和对他人的接受，个性才能不断发挥，自我的局限才会打破。在一种关系中，专致必须和发现准确的反应有关。也就是凭着专注而察觉自身与他人的区别。在经验中所发觉的利益和成长是我们的自我；同时凭着自身的努力我们将会发现我们工作和努力所蕴含的潜能。如果我们没有尽力，缺少专注，则我们将永远无法挖掘自己的潜能。

当我们专心致志的时候，我们会发现我们的工作和努力所蕴含的潜能。如果我们没有尽力、缺少专注，则我们将永远无法挖掘自己的潜能。

当我们专心致志的时候，我们总无法祈求从工作中得到比你付出的更多的回报。当然，有时我们会发现无论我们付出多少，无论我们如何专注，结果仍无法提供我们所需求的回报。假如事实确是如此的话，那么这也是你改变环境的时候了。当然我们对以下的结论也无法证明，那就是：“如果你开始没有尽全力，那你终究无法满足。”不过如果我们并没有使自己尽力，那我们无资格期望满足。

当我们将自己专注一个新的行动时，我们开始着手将所有的自我统统带人舞台之上——包括我们过去的经验、我们已发展的能力和未发展的潜能。假若这种专注疏解了这些能力而使我们可能利用前所未有的泉流，则我们会把我们的自我以新的方式重组和重整，以用于我们所决定履行的事项。当这种重整发生时，我们也就无可避免地成长了。

我们可以发现专注的重要性及其在一般工作环境中对于成长的贡献。一男一女假如同时被同一公司雇用并委以相同的工

作，这种工作可能是秘书、文书、或助理，而且此二人都认为他们的工作不仅高薪但同时也是责任较重的。但无可置疑的是，此二人对于此项工作会有不同的反应。第一种可能是三心二意或懒懒散散的态度，并且让自己的不满和愤怒在许多小地方为人察觉。当然这种人是不大会很快升迁的，而且极有可能转移到其他的相似的工作上去，然而无论到哪里，这种人都是永远无法投入工作中的。另外一种人，不考虑他应得权利是否被保留，而仍专心致志地投入工作中，尝试各种不同途径使得工作完成得更好，做得更有效。当然这种专致的方法是容易被上级主管所发觉而得到升迁机会，并得到更如意的工作和更高报酬的。同时，在专注的过程中，凭着自我和工作之间的真正互动，个人得到了成长，学习了新的事务，提高了自我的尊严，而且也使自己有能力担当此职务和负起更多的责任。

当今世界，绝大多数人会说：“每件事情都是如此卑鄙，我们何必自己和自己过不去呢？我们为什么要对每一件事如此认真呢？”当然这种态度和反应是易于理解的。因为我们的上级对于他们自己的利益又远较对我们的工作更关切，这使我们感到每件事情都是如此现实。同时我们是生存在一个没有固定价值的危机文化中，昨天之信仰可能就是今日粪土，所以我们根本无从了解我们究竟该专心致力于什么才是明智。但是，事实上，唯有凭着专注与行动我们才能发现我们自身的价值、理想与目标。

我们凭着自我实践才能确定自己的价值，而且唯有凭着自我实践才能发掘出真正的自我。“自我了解”，犹如弗雷曼博士指出的：“并不是我了解的目的，也不是完全被自我充塞的形式。而是随着时间，随着人对环境的反应和人与事物之间的互动所

持续的一种运动。”凭着运动、对行动的专注、采取行动及开拓新生活，我们逐渐成长。通过行动我们的内在潜能才被发掘和扩展。没有人能领导你勇往直前。在生活中，你必须独立不倚，而最后你必须冒险犯难，凭着专注和新的行动完成对环境的改变。

下面有几个要点对我们如何能够采取“变速”步骤有密切联系，同时它们能够帮助我们克服对于冒险和诉诸行动的恐惧。

第一点：通过险阻。

由于我们之中许多人都惧怕自己看起来愚蠢，惧怕别人对我们的行动有所批评，以致我们已经下达决定之后仍然表现得非常犹豫和困惑，或者在我们已亲自开始对实际事物有所接触时，依旧不可避免地为他人意识所左右。当然，冒险的本身确实感到惧怕，因为冒险意味着你必须拿出你的名誉作一赌注，甚至在许多情况下你可能会置传统、礼节于不顾。

对于我们的每一个人来说，我们都会面临一次必须拿出勇气去面对矛盾、去诉诸行动的关头。诸如我们第一次为了合理的、成熟的理由而敢于对我们的老师、父母、老板等权威形象说一声“不”，或许这就是你第一次真正成为一个“独立的人”，而此后你还会一直重复先前的事情——对别人所说的充分注意，并且尽力维护自己。然而，如果我们过度关心别人对我们的评说，我们将永远无法过着属于自己的生活，也将永远无法了解自己。通常为了避免失去尊严，以得到他人的尊敬，我们都不敢坚持自己的立场。

山佛·达琳说：“当我在我的冰箱表面作画时，我的朋友便认为我是疯子。”山佛在他六十八岁退休以后便拿起画笔，企图将他的幼年、童年生活及旅行中的原始风景表现在他家的家具