

“请”字系列第一辑之二

请注意你的风度

请注意你的风度



思勤

编著

QING ZHU YI NI DE FENG DU



华龄出版社

“请”字系列第一辑之二

请注意你的风度

思 勤 编著

华龄出版社

一九九四年十月·北京

[京] 新登字 068 号

“请”字系列第一辑之二——

请注意你的风度

思 勤 编著

出版发行：华龄出版社

(北京西城区小乘巷 21 号)

邮 编： (100035)

经 销：新华书店

印刷：人民卫生出版社胶印厂

787×1092 毫米 32 开 6.375 印张 132 千字

1994 年 10 月北京第 1 版 1994 年 10 月第 1 次印刷

印数：1, 8000 册

ISBN7-80082-575-2/C·62

(全辑四册) 定价：22.00 元

本册定价：4.95 元

代 总 序

大千世界，茫茫人生，人生千姿百态，生活七彩缤纷，世事变幻莫测，人际关系纷繁复杂。

谁不在享受着人生的乐趣，不在领略着人生的艰辛，不在咀嚼着人生的滋味，不在思考着人生的含意？

谁又不在人生道路上遭遇过坎坷，经历过逆境，碰到过困难，邂逅过挫折，体验过失败，面临过危机？

又有谁不在这些坎坷、逆境、困难、挫折、失败、危机面前迷惘过，苦恼过，忧虑过，失望过，痛苦过？

人生是个舞台，谁不想在这个舞台上演出一场光彩夺目、有声有色、博个满堂彩的活剧？

人生是战场，谁不想在这个战场上取得一场惊天地、泣鬼神、赢得大满贯的胜利？

然而，谈何容易！你得认识世界，认识人生；你得了解自己，了解他人；你得懂得社会懂得世事；你得学会立身，学会处世……

难，难，难！但也难也不难！！

“请”字系列丛书就专为你这个“难”！

“请”字系列丛书从人生的各个侧面，从生活的各个角度，为你揭示人生的真谛和立身的根本；向你提供生活的经验和处世的方式。

“请”字系列丛书不以空法的理论向你说教，而以丰富

的实例对你诱导；

“请”字系列丛书不以苍白的文字给你折磨，而以生动的哲理给你启迪；

“请”字系列丛书不以单调的形式令你掩卷欲睡，而以全新的创意令你爱不释手。

“请”字系列丛书第一辑奉献给你的是：

《请看看你的德性》

《请注意你的风度》

《请放下你的架子》

《请忠告你的朋友》

你一旦拥有这套丛书，你就拥有了潇洒的人生。你一旦拥有了这套丛书的第一辑，你必将冀盼拥有这套丛书的全部。

“请”字系列丛书请你读读本书。

目 录

第一章 展现你翩翩的风度吧

.....	(1)
人格是做人的首要因素	(2)
读“心”要得法	(4)
旧的不去,新的不来	(6)
事半功倍的“短平快”	(8)
只有付出,才能得到	(11)
“丑小鸭”也能变成“白天鹅”	(14)
开发你的潜能	(15)
积极行动使你走向成功	(16)
要有刺激目标意识	(18)
照镜可强心	(20)

第二章 展现风度的基本要素

.....	(23)
用不同的方法应付不同的人	(24)
知己知彼,运筹帷幄	(26)
展现豪爽风采	(27)
增强必胜信念	(28)

摆脱困扰	(29)
变被动为主动	(30)
迈出轻快的步伐来	(31)
主动者占优势	(32)
坐下谈话易于交流	(33)
开门见山有奇效	(34)
自嘲的妙用	(35)
乐观、悲观之差	(35)
变不利为有利	(36)
自卑怯场成不了大器	(38)
有得必有失	(40)
客观地评价对方	(40)
不要认为别人不如你	(41)
掌握住主导权	(45)
冷静地对待失言	(46)

第三章 观人识心术

.....	(47)
1. 众生相	(47)
死板板的人	(47)
傲慢无礼的人	(48)
沉默寡言的人	(49)
深藏不露的人	(50)
草率决断的人	(50)
顽固不通的人	(51)

行动迟缓的人	(51)
自私自利的人	(52)
毫无表情的人	(53)
2. 如何掌握对方心理	(53)
对方内心不安的表征	(55)
当对方刺探你的隐私时	(55)
“面无表情”的表情	(56)
对方突然话多时	(57)
对方特别亲切时	(58)
怎样操纵聪明的人	(59)
怎样对待虚伪高傲的人	(63)
如果对方将手插入裤袋中	(69)
故意与对方的意见持反论	(69)
在谈话中途中断你的言语	(71)
对方若把话岔开	(72)
不妨闲谈家常	(72)
对方露出担心的脸色时	(73)
不直接询问对方的意见	(74)
如果认为对方怀有敌意	(74)
切莫探究对方的过去	(75)
莫被对方的夸奖给“闷”了	(76)
测量对方的“共感性能力”	(77)

第四章 高雅风度的基本技巧

.....	(78)
-------	------

1. 第一印象	(78)
以穿着表现个性	(78)
要经常面带微笑	(79)
要记住对方的姓名	(79)
要适时赞同对方的言论	(79)
要针对对方关注之事予以刺激	(79)
不要吝惜赞美对方	(80)
2. 与人进行接触的方式	(80)
一厢情愿会增加他人困扰	(80)
幽默可使交涉顺利进行	(81)
谈话的话题不要生僻	(82)
巧妙地拒绝他人	(83)
电话是对你有利的工具	(84)
要随时随地保持谦恭的态度	(85)
颂扬他人要得法	(87)
3. 初次见面的技巧	(93)
珍惜初见面的“缘份”	(93)
给以深刻印象的初见面	(95)
初见面的心理状态	(96)
初见面的心理准备与进退战略	(97)
4. 巧妙的拒绝方法	(99)
明确地说出事实	(99)
要顾及对方的面子	(100)
不要伤害对方的自尊心	(101)
用友情来说服对方	(102)

给对方留一条退路.....	(103)
选择合适的时间、地点和机会拒绝对方.....	(104)
要预先做好布局工作.....	(106)
5. 遭拒绝时的应对方法	(108)
凡事要看透彻一点.....	(108)
始终保持良好风度.....	(108)
要想到使僵局结冻.....	(109)
拒绝的技巧中有其道.....	(110)

第五章 用你的风度征服他或她

.....	(113)
你对他（她）是怎样想的.....	(114)
情话绵绵打动人心.....	(116)
女性微妙心理 40 种	(117)
男性微妙心理 40 种	(121)
没有爱就没有幸福.....	(125)

第六章 与社会名流交往中的风度

.....	(126)
1. 必须掌握“实力关系”	(126)
不能随便托人介绍.....	(126)
托人介绍应有的礼貌.....	(127)
议员的介绍不一定可靠.....	(128)
2. “关系”活用术.....	(129)

例外成功法.....	(129)
博得信赖必经的过程.....	(131)
请选用最佳介绍法.....	(132)
胸怀大志增添风度.....	(133)
近朱则赤.....	(135)
要接近别人的经历及需要.....	(137)
3. 以风度赢得人们青睐	(141)
怎样让名流们悦服.....	(141)
盲目送礼反被轻视.....	(144)
别出心裁的赠品.....	(145)
伸出你的友谊之手.....	(146)
用贺卡表达你的真心.....	(147)
外行也能走向成功.....	(147)
懒于提高自己就吃大亏.....	(149)
字迹拙劣不必悲观.....	(150)
书法开拓新生路.....	(151)

第七章 如何与你的上司相处

.....	(153)
1. 怎样取得上司的信赖	(153)
让上司确认你的能力.....	(153)
在上司面前要大度.....	(155)
不要顶撞上司的责备.....	(157)
向上司提出建议.....	(159)
不要耿耿于怀.....	(161)

出风头的人令人讨厌.....	(164)
巧妙地询问与商量.....	(166)
2. 使上司在工作中必须依赖你	(169)
只会逢迎并不伟大.....	(169)
冷静对待上司的优缺点.....	(174)
令上司产生压迫感.....	(177)
喜怒不形之于色.....	(180)
3. 上司要作部下的人梯	(184)
不超越上司则不能成器.....	(184)
PM 的评价方式	(187)

第一章

展现你翩翩的风度吧

凯撒带领军队到达山顶，映入眼帘的是崎岖的山谷。对面是连绵不断的山脉，那里有敌军严密防备。凯撒决定趁太阳西下之际，天色未暗之时攻击。因此必须马上部署不可。

通讯士官报告说：“阁下，北方 16 公里外有 500 名预备队员正在待命，是否需要呼叫预备队？”

“不！”凯撒果断地说：“决定胜负的因素，不是人数的多少，而是士气。快叫喇叭手过来。喇叭声的鼓舞，能够振奋士气，军队就能得胜。命令喇叭手马上到这里来。”

凡事主动地跟从激励我们行动的人，如同喇叭的声音能使凯撒的士兵为之一振，从别人那里得到鼓励，从而使自己勇气倍增，这是打动人心的要素。

“信念是人类的征服者。”

在有关精力方面，歌德曾说：“精力是这世界上得以完成一切可能的事情。”

人生所追求的是什么？用充满着自信和精力的态度来面对人生的话，是较容易得心应手的。这是不容置疑的真理。如果我们能把所有的勇气和精力都投注于一件事情中，必然可以得到辉煌的成果。随着自信的增加，精力也相对地提高起来；而精力也在自信的激发下，相对地得到提高。

应该如何做？如何借助力量来自我增长呢？首先我们应该懂得：

人格是做人的首要因素

生活中往往有些人与我们偶然相识，虽仅一面之交，却也能引起我们的注意，使我们产生好感，这是什么道理呢？他能使我们与之为伍，这又是什么原因呢？须华亭说：“这是一种‘不可言喻之美’，它给予我们的，犹如芳香给予鲜花一样。”这话怎样理解呢？就是人人均可修养的人格，存在于人人所特有的“不可言喻之美”的后面。

表示人格的信息很多，或许是我们所看见的目光，或许是我们所看见的微笑，或许是我们所看见的整个面部表情，或许是我们看见的举止动作。如把这些表示人格的信息综合起来，便可得出简单的结论：他们很受别人喜爱，使别人兴趣盎然。我们在不知不觉之中，和他们接近，能提高我们的自我人格。

所以，可以这样说，这些人令我们爱戴的乃是他们自身放射的一种激情。罗斯福所具有的“应接天才”，便是一个典型的例证。

对于人格美，要掌握的重要一点，就是对别人要有兴趣。

社会上有些人很显明地对人漠视，好像打台球的人不善于打，玩高尔夫的人不善于玩一样，这些人既没有天赋又不愿努力地取别人之长来提高自己的。这样的人是很可悲的。

世上没有人强迫我们一定要对别人感兴趣，可是我们应当培养自己对别人感兴趣。方法很简单，只要我们多和别人来往，并注意观察其人格的具体表现，就会对他们发生兴趣。

我们待人接物，如能主动自如，我们对别人的兴趣就会自然地随之增长，同时我们的特性和自信心也会随之增强，这样我们就可以更好地表现自己的人格。

福特说过：“了解人格的最好方法便是和人交往。”与人交往，不仅能从别人那里得到帮助，随时解决自己日常遇到的问题，而且还会对别人产生更浓厚的兴趣，从而焕发出我们内心的激情。

这种激情乃是“美”的源泉，只有具备这种激情，才可使我们的追求获得成功。

对于你要左右以及希冀对你忠诚与合作的人，请务必设法获得他们对你的敬爱。

一个人的“美”，完全是由于人深厚诚挚的情谊和纯正的喜爱而产生的，把你的这种“美”发展起来，处事接物即可时时胜利，对人的兴趣亦会自然增加，同时，吸引人们的能力也随之增强。

读“心”要得法

如果能把人心像书一样拿在手上阅读的话，你就会以热情和自信的态度来面对芸芸众生。

你可能成为一个读心家，也可能是个熟练者。“人就像是一本书似的，如果能知道阅读的方法的话。”一旦能深入对方的内心之中，你的自信会越发地增强。

但是，应该如何做才好呢？

有一位靠经营不动产致富的人叫劳伦斯，某天午后，他忧心忡忡对笔者说：“我经常对顾客的批评感到苦恼，无法捉住对方的意图。如果能早点了解对方是一个怎样的人，我就可以尽全力地说服对方。但是，如你所知，每个人都不想让别人看到自己真正的面目因此，并非那么容易就能让人一眼看透他。比如说：我总是想打听出顾客想付多少钱，而顾客的回答总是拐弯抹角，这很使我伤脑筋。要如何做才能早点了解顾客呢？有解决的方法吗？”

“有的。有一种可以清楚地洞察对方心理的方法。比如说，走过树旁，你只能看到一颗柳橙而已，但你拨开树叶，你一定会看到更多的柳橙。”

笔者继续说：“这就是重点所在。如能够了解对方其中的局部，就可马上归纳出全部来。同样，一种态度，也可以用其他相似的态度表示出来。不是吗？您也曾谈到‘不想让别人看穿自己的真正面目’，那么处在极端秘密状态下的人，往往会有什么倾向？”

“我想大概是恐怖吧!”

“这就是了! 对方在提心吊胆之下, 考虑是否要买一栋自己本身难以负担的高价房子, 也许即便是像分期付款的话也难以说出口。”

“是否不安和紧张?”

“对! 我们可以了解到对方正在紧张。你身为职业推销员, 该如何消除这种紧张的气氛而让对方心甘情愿地买房子呢?”

“这个嘛……和对方定下尽可能给予优厚条件的约定。我想在经济方面, 一定有许多的人都存在着难以启齿的烦恼。”

“正是如此。若能找出对方精神上的一种倾向, 就不难找出其他相关的倾向, 这正是了解对方心理的要点。若能使对方放开的话, 这要归功你说服力的功劳。”

劳伦斯有效地运用这种读心术的方法, 使得自己的说服技巧越来越高明。如果你也能做到像劳伦斯一样, 你的说服力也同样会增强。

使用这方法的巨大价值, 在于能够使对方朝着我们所希望的方向前进, 而使我们达到先发制人的目的。

无论在家庭中, 或在工作岗位上, 都需锻炼读心术。其作法顺序如下:

(一) 观察对方主要的特征——是杞人忧天的消极性还是爽朗开明的积极性。

(二) 归纳出围绕在某种特征上的其他种种特征。例如: 杞人忧天型的人往往有“为难”的表示; 若是一个爽朗开