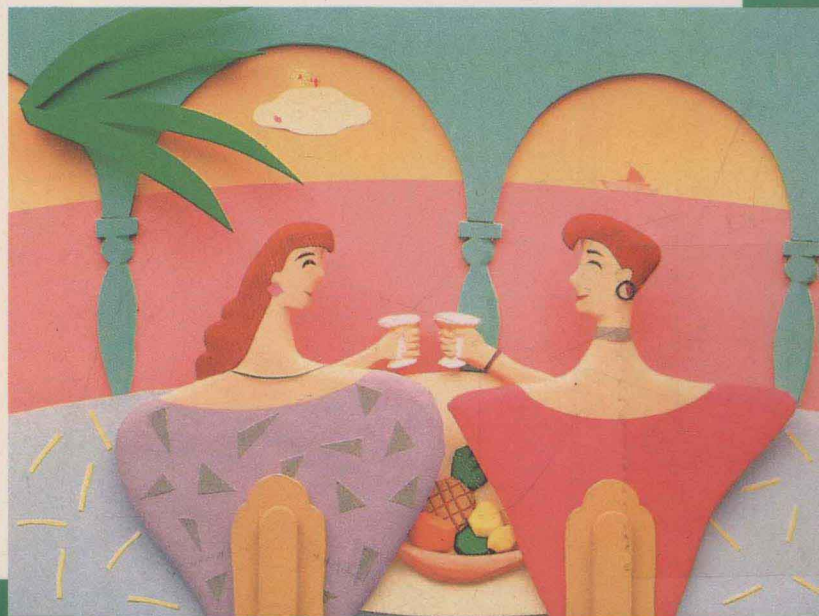


勵志叢書

處事學與 社交術

突破心理障礙，掌握談話意念
待人誠懇關懷，給人良好印象
注意言外之意，避免弄巧成拙
留意言行舉止，學習別人經驗

張辰華主編



處世學

與交際術

處世學與社交術 目錄

一、待人誠懇關懷，給人良好印象·····	五
二、留意言行舉止，學習別人經驗·····	二三
三、引發對方思想，注意對方反應·····	三七
四、突破心理障礙，掌握談話意念·····	七三
五、注意言外之意，避免弄巧成拙·····	九九
六、集中對方心志，使其多作思考·····	一三一
七、溝通反對意見，掌握群眾心理·····	一五九
八、運用說服技巧，達到心靈互通·····	二〇三
九、學習將心比心，維持平等取予·····	二二五

處世學

與交際術

處世學與社交術 目錄

一、待人誠懇關懷，給人良好印象·····	五
二、留意言行舉止，學習別人經驗·····	二三
三、引發對方思想，注意對方反應·····	三七
四、突破心理障礙，掌握談話意念·····	七三
五、注意言外之意，避免弄巧成拙·····	九九
六、集中對方心志，使其多作思考·····	一三一
七、溝通反對意見，掌握群眾心理·····	一五九
八、運用說服技巧，達到心靈互通·····	二〇三
九、學習將心比心，維持平等取予·····	二二五

一、待人誠懇關懷，給人良好印象

最關心自己，可以說是人類的天性，比如你拿出一張有你在內的團體照片，你最先會注意的，無疑地，是站在某處的你自己。

關心自己是天經地義的事，誰也不能否認不關心自己，但是在關心自己之外，你也應該學習如何去關心別人，才能使你過得更開心、更愉快。或許，你會以為以你自己的才華、魅力，你已是衆所矚目的對象，別人一定是處處關心你，其實這只是注意你，而不一定是關心、關懷你，如果你不去關心別人，誰肯來關心你呢！你不要以為人家聽了你對於自己的申訴，就會關心了你。如果你這樣做，一生也交不到一個真摯的朋友。

拿破崙就是這樣一個人，當他與他的皇后約賽芬見最後一面時，他說：「約賽芬，我活了一世，只有一個真心待我的人，那就是你。」但歷史家甚至懷疑約賽芬也未必會真心待他。大心理家愛德華，在他所著的「人生真諦」中說：「不肯關心別的人，不但自己做人處處

感到棘手，甚且是害群之馬，古今人類的失敗者，多半是這一種人。」這真是一句至理名訓，翻遍一切心理學書，也找不出第二句來。我們非把它牢記在心不可。

世界上，沒有一個人不喜歡受人誠意讚美，無論他是乞丐、屠夫、麵包師，或總統。我們如果想要獲得朋友，就必須先下一番苦功，仔細研究人家所喜好的是什麼。同時，我們也必須用誠摯篤厚的態度去熱烈歡迎朋友，即使你是初次見面，或是在電話中說一聲「喂」的時候，也須如此。在爲人處世，尤其是在社交的場合上，這種迎人心意的技巧，往往能獲得意料不到的好效果。

遠在西元前一百年左右，羅馬的一位大詩人薛萊士就已經說過：「有人來關懷我，我當然也會對他關懷。」

人是需要互相關懷的，即使是一個人，一點小小的心意，但是因爲你在乎，你關心，往往因此改變了另一個人的生活。人是很容易滿

足的，一根指頭，也許可能是一道堤防，防止了氾濫，也杜絕了自毀。

人需要自我滿足成就，每個人的潛能都希望能發揮表現出來，也希望有一天，有人會欣賞、讚美，也許由於你適時的關懷和讚美，導致了別人的成功，如此雙方都會感到喜悅與快樂，何樂而不為呢？所以我們要學習、要改變，每個人都必須走出自我的束縛，學習去關心別人，才能獲得別人的友誼與關懷。

佛徒說：彌勒佛「笑口常開，笑盡天下可笑之人，肚大能容，容盡天下不可容之物。」這種胸懷，是值得我們效法的。

可是「常常露著笑容」，卻也不是可以勉強從事的。當開始學習時，當然應該有一個方法才好。你要想有副真實的笑容，最要緊的，是先使你心境愉快，你不妨在平時常常私自低聲吟詠幾支歌曲，和輕輕吹吹口哨，努力拋開一切不需要的煩思。這樣，你就可以自然而然地變得愉快起來，露出笑容了。已經去世的心理學名家哈佛大學教授

威廉·詹姆斯先生說：「感情固然能影響人的動作，但動作也可以用來牽制感情。所以，一個心中煩悶的人，如欲變成快樂，最好的辦法，就是努力在談話動作中，表現出快樂的態度，那麼這種態度自會影響心境，變成真正的快樂了。」

我們無論在什麼境地和時勢中，都應該用一種愉快的心境來生活。如果我們存著一種愉快的心思，即使處在比較惡劣的環境中，也能安然度日，毫不覺得困苦；反之，即使我們有了優良的環境，如果心境不良，做人仍是毫無樂趣。百老匯的明星，每週賺薪鉅萬，但他們的生活未必會個個都比苦力們來得愉快吧？

莎士比亞說：「好與惡的界限，只是由人的思想劃分開來的。」林肯說：「人的快樂與否，完全繫於他的思想，他想到快樂，就快樂；想到煩惱，就煩惱了。」這些都是至理名言；證之事實，的確如此。名作家何拜特先生說：「當你跨出家門後，先應吸一口新鮮空氣，

使精神飽滿；遇見友人，應談笑生風，請安問好；握手時要顯得親切；待人態度誠懇，不要無故疑人，或浪費光陰去想仇人。做事要有個目標，定了目標，就應勇往直前，坦白做去；所謂『有志者事竟成』，這樣你可以在無意中獲得成功之路。在你的心目中，應該挑選一個歷史上或當代的名人，做為楷模，使你自己日益與這偉人逼近。運用思想是做人最重要的事。你應該永遠存著勇敢、忠誠、歡悅的心念。見人時，應該嘻笑相迎。」

中國有句老話，叫做「和氣生財」，這真是處世待人的經驗之談，值得我們永記勿忘的。他的意思就是說：一個不會作笑臉的人，不配做買賣。別忘了，「誠意的關注，最能打動別人的心坎」。

每個人都希望被人誠意的尊崇，所以在處世待人上，你必須永遠尊重和獎勵別人，如果你能這樣去做，必可獲得許多知友和愉快，否則，你將永無抬頭的一天。杜威說過：「人的天性中，最明顯的就是

希望抬高自己。」這種天性分開了人與禽獸的領域，並且造成了人類的文明。

古諺有云：「己所不欲，勿施於人」、「你要人怎樣待你，你也必須怎樣待人」，莎士比亞說：「驕傲的人稍有成就，即膽大妄爲，實爲神人所共棄。」好尊自大，是人人所具有的心理現象，有些人稍有成就，便洋洋得意目中無人起來，結果他們多半受人鄙視與厭惡，所以我們要牢記這種教訓，千萬不要蹈人覆轍，把已建立起來的良好印象又平白丟掉。

老羅斯福在白宮中的時候，曾經說：「要是我每天的言行，有百分之七十五是對的，那我已很滿意了。」老羅斯福是一代偉人，他的希望僅如此，那你我常人，又將怎樣？所以不論何人，如果自信自己的言行有百分之五十五是對的，那僅可以用了這一點的優勝，走向華爾街，發著每天賺上百萬的大財了；因爲投機的買賣，本來是半進半

出，你有了一半以上預見的眼，你還不能發大財了嗎？但是，事實上誰都沒有能發這樣大財的把握，誰都不能保證自己的言行有百分之五十五是對的。你自己既不敢保證你自己，那你還有什麼資格去說別人的錯誤？

世界上不會有「閒過則喜」的聖人，所以你如果率直地去告訴人家的錯誤，人家決不會贊成你而向你道謝，因為你去打擊了他們的知識、判斷、高貴和自尊，當面使他受到難堪。這不但不能改了他絲毫的意見，反使他惱羞成怒而引起一種反感，就是你搬出伯拉圖和康德的邏輯學來和他辯論，他明知了自己的錯誤，也竟會寧可錯到底而不肯認錯；因為認錯等於甘心受罪，指摘他的錯誤無異是宣布他的罪狀。這你還不是勞而無功嗎？即使你用目光、聲音和態度等來告訴人家的錯誤，在你以為這是一種暗示，當然比了用口說的明示好一些，人家或許會來接受你的，可是這暗示的效果也和口說的明示一樣，這祇能

使他對你傷感情，不會使他對你的指摘接受而自認錯誤。你去指摘人家，那等於對人家說：「我比你高明，所以我不會有錯誤。」那你在使人難堪之下，你就會收到了你希望的效果嗎？你又何必去做自找困難的傻子呢？

你如果想要證實一件事理的是非，最好要婉轉設辭，曲為析緯，使別人不知道你是在證實一件事理，而對方則可以自行了解，彼此心照不宣，這是一種處世妙諦。極斯特菲爾爵士曾經告誡他的兒子說：「你應該比別人聰敏，但你不能把聰明去向別人誇耀！」這真是一句很好的處世金箴！古代希臘的大哲學家蘇格拉底在雅典屢次對他的學生說：「我只知道一件事：就是什麼都不知道。」思想學問卓絕而被稱為萬世師表的哲學家鼻祖蘇格拉底尚且如此，那麼，一知半解的我們，居然自詡為聰慧，這真是太不知趣了！

確切知道了人家的錯誤，而且事實上不能容許你緘默，最好也得

用婉和而不肯定的言詞來說，譬如：「這件事我的鄙見略有不同；但或許未必一定是對，我願意提出來大家商榷一下；假如我是錯了，我願意改正過來。」或者：「我對這件事有一些小小的不同的意見，但也許我這意見是不對的，讓我們把事實來研究一下。」這樣自己先表示了退讓，對方法不會對你表示反感。或許反而因為你給予對方的好印象，而更輕易的將事情解決了。

我們自己有了錯誤，我們會對自己承認；如果對方做得巧妙婉轉，我們也會向別人承認自己的錯誤，並且還覺得這種坦白是一件十分光榮的事。要是別人硬把不合口味的批評向我們的食道中塞進去，這我們便不能容忍了。

你想得到一些最好的建議用以去待人和改善你的品格，最好你去讀一本最能引人入勝的偉人故事——富蘭克林自傳。這是一本美國的文學名著，中間述說他怎樣克服極壞的好辯的習慣，並把自己造成爲