

世智慧锦囊

如何利用

人性弱点

朱津宁 著

句句攻心
篇篇妙策
掌握胜算
与人抗衡



新疆青少年出版社

如何利用

人性弱点

朱津宁 著

新疆青少年出版社

责任编辑:刘丽萍

装帧设计:春 晓

如何利用人性弱点

朱津宁

新疆青少年出版社出版发行

(乌鲁木齐市胜利路100号 邮编 830001)

四川眉山县新华彩印厂印刷

850×1168毫米 32开 印张10.5 200千字

1998年5月第一版 1998年5月第一次印刷

ISBN7-5371-2792-1/C·48 定价:19.80元

目 录

如何利用人性弱点

处世智慧锦囊

-
- | | |
|----------------|-------|
| 引发他人注意的诀窍 | (1) |
| 使他人称心如意的秘诀 | (13) |
| 让他人先启口说话 | (20) |
| 结识新友的简易窍门 | (30) |
| 如何使他人赞同我们的构想 | (40) |
| 如何观测别人的意向和观点 | (50) |
| 如何避免与人为敌 | (63) |
| 如何折服反对自己的人 | (74) |
| 如何促使他人与我们合作 | (89) |
| 如何使他人诚心善意地对待我们 | (96) |
| 如何使他人乐事勤功 | (108) |
| 如何判断他人的个性 | (117) |
| 如何评论他人 | (136) |
| 如何协调他人的意见 | (151) |
| 贴切地称赞他人 | (156) |
| 如何展露自己的人格 | (166) |
| 如何坚持己见 | (170) |

如何争取应得的荣誉	(183)
如何建立我们的声誉	(191)
应注意幽默的程度	(206)
如何严守秘密	(212)
如何掌握胜算	(222)
如何与人抗衡	(235)
谦逊有益	(244)
信任他人	(246)
无人注视时	(248)
肯定你自己	(250)
切莫孤立你自己	(252)
多称赞·少埋怨	(254)
赞美	(255)
凡事尝试	(256)
乘兴行事	(258)
不惧犯过	(259)
往者已矣 来者可追	(261)
为何等待	(262)
最后关头	(263)
向学之心	(265)
乐观进取	(266)
责人则明	(267)

身体力行	(269)
以别人心喜之事为话题	(271)
紧记他人的姓名	(274)
诚挚地关怀他人	(278)
战胜害羞和自卑	(282)
笑口常开	(285)
表现理智和友善	(290)
让对方认为是他自己的意见	(295)
让别人尽量发表	(299)
莫道人短	(302)
多使他人说“是”	(305)
使别人有自重的感觉	(309)
勇于认错	(313)
激起别人的荣誉感	(316)
专心聆听	(319)
不可顾忌太多	(322)
置身而处之	(326)

引发他人注意的诀窍

一、从他人的经历中发现其注意的目标

妇女杂志的主编——包克先生，在他少年时期，便开始与当时一些颇有成就的人士，以书信交往，结果，使他获得了不少伟人的注意。

当时的包克，不过是西联电报公司中毫不知名的送报童。但是，由于他那喜欢结交伟人的嗜好，自十三岁时便不断地从事书信交往，因而毫不费功夫地获得许多名人的友谊，譬如：林肯夫人、休曼将军、学者海恩以及格兰克将军和他的夫人等等。

在他这些朋友中，后来做了美国总统的海恩，便经常发表文章于包克所创办的索罗克林杂志上，得使该杂志身价暴涨，畅销不已。

世界上，多少人们都盼望着著名人物的青睐，却不得偿愿，然而，小小年纪的包克，到底如何在众多的人群中占得优势呢？究竟有何缘故？

原来，包克所寄出的信件，并非随便的普通信件。在发信之前，他遍读收信人的小传，很自然地，在信里表露出他阅读后有所感受的情意。

著有包克传的作者——皮亚特就说：“包克好奇着他所看过的那些小传，于是，他以一种非简单爽直而孩子气的口吻，率直地寄了一封信给迦斐尔将军，想知道在他小传中记载关于他幼年时曾经做过电线童子的故事是否真实？同时，告诉将军他写信询问的原由。当迦斐尔将军详细而客气地回复了信函之后，包克兴奋极了，他遂发现，收到名人的书信，不但可获得他们的手迹，同时，自其中尚可得到许多的宝贵知识。他决定开始写信了。经常提出许多各类的问题询问一些名士，问他们为什么要做这件事或那件事，甚至关心他们做某件事的日期，等等……也有些名人在收信之后，邀请包克去看他们，当然，包克一定亲自前往道谢。

获得不相识名人的友谊诚然是非常可贵的，若能接受他们的指导，那更是我们梦寐以求的了。但是，我们如何能引发名人的注意？是不是我们曾想到一如包克般，从他人的经历中寻求彼此交往的捷径？

要引发他人的兴趣的第一步骤——“博取他们的注意。”包克正有如此本领！他懂得从每一个名人的特殊兴趣中去接近他们。

钢铁大王——卡奈基，也曾运用这种策略于一次关键性的时期。

某一次，当一件非常重要的铁路桥梁工程，将被其他厂商夺去营造，眼看这巨大的工程即将失去签订合约的良机了。

为使那建造铁路桥梁的筹备人员改变决定，他不断极力的

设法。而那个时候，筹备人员们并没有一般对铁金属的常识，他们不懂得熟铁比生铁来得坚实的特点。

据卡奈基现身说法，那期间，又恰巧发生了一桩事故。筹备人员中的一名，在黑暗的道路中飞快向前开驶，结果，一不小心，煞车不灵，撞上一根生铁的灯柱子，卡！灯柱断了。

卡奈基就此把握住机会，他开口说了：“大家看到了吗？”在场的筹备人员都注意起这件突发事件，卡奈基就开始解说熟铁比生铁好的原因。这正说明了他运用包克同样的策略！——从那群筹备人员亲身经验中，找寻他们注意的机会，因而获得成功。

当我们与一个人说话的时候，若发现他的目光正四处游移着，注意力渐渐地不集中时，就表示着我们已经忽略了这个原则——我们遗忘了他所关心的经验。我们与他之间的谈话，一定未涉及他的兴趣所在。

总之，“我们愈是去接近别人的兴趣，则愈能牢系住他的注意”。

二、切记！通常人们都最注意有关自己的和新鲜的事物

我们日常生活中所看到的新闻报道，也无不遵循着——我们愈接近别人的兴趣，就愈能牢系他的注意这种原则。

联合日报的总经理——库保就说：

“编辑先生们所谨记的要点是：人们都是对自己最感兴趣的。其次，便是对自己所认识的人或曾见过的事物感到兴趣，这

也是自第一点观念引发而来的。”库保又说：“在每日的晨报封面上或者第二页上，尽管印着许多来自欧洲的重大消息，然而，你却几乎不瞧上一眼，最热衷的仍是些所得税如何了？住家的那条街道发生了什么事吗？有没有你所认识的人的公告？居住的县市中发生了什么事情了？本省又有什么新闻？官方政治、国家大事又是如何？”

合众日报总经理——彼卡也曾说过：

“任何人都深信世上最有趣味的人是自己，若你无法在报上看见有关自己的记载，起码，你想见见自己所认识或闻名的人们的消息。”由此说明了，墨索里尼在报上为何远不及罗斯福来得引人注意。墨索里尼固然是闻名的重要人物，但是，比起罗斯福，大多数人们却更熟悉于后者的一切了。因为，他之于我们以及我们的兴趣要比墨索里尼更加接近些。

在印刷品里头，若印有自己的名字，纵使它字迹再小，必定也会跃入自己的视线范围内，就是基于它是自己的一部分的缘故。

相同的道理，当我们在小说中或荧光幕上，看到了英雄好汉的冒险行为，有时竟错把剧中的人物误当成自己。在他放枪之际，我们也情不自禁地扣着枪板；当他逃亡之时，我们又会不由自主地两腿夹起，一副快马加鞭的模样。而报上刊登的那个“复面动人的巨盗”，何以十分引起我们的兴趣？往往是由于我们将自己想成当事人了。

总之，库保说：“每一个人都是关心自己曾经遇到过的事情，

无论是喜剧或者悲剧，往往情不自禁地自认为是其中的英雄或牺牲者。”新闻记者通常引导读者，自然而然地将自身的情感投入故事中的主角，这种称为“大众兴趣题材”，实际上，我们最感兴趣的，莫过于自身了。

将来有机会，你不妨留意一下，看看你的朋友，当你为他拍摄一张快照时，他必然会多注目一下拍摄的场地背景，像这些都是情不自禁使然的行为，换了我们，也会如此的。

发明大王——爱迪生，在多次的实验中，常常以巧妙的方法观察他学生究竟对于哪一项工作较感兴趣。他用一种十分特殊的方法去调查，在他实验室中，特别设立了事物上的组织，使他那些学生们有表露个人注意点的机会。

根据他儿子的说法：“我们这儿经常有些学生，他们唯一的任务便是巡查各家商店，然后，每天写一份报告说明他们的批评与建议，许多有价值的概念，正是来自这些报告中的贡献。而最重要的一点，从这些报告中，我们得知学生们最感兴趣的事物，以及他们适宜从事的工作方向。”又说：

“譬如，有一个化学工程师，在他的报告中，我们原以为会获得一些有关化学方面的建议，不料，他所注意关心的竟是些关于如何出货，如何布置等一类的问题。显然地，使我们发现到他所注意的是在那一方面的事物。因此，我们便分派他去担任那方面的职务。”

一般人，大都身不由己地被引领到与自身天生兴趣最密切的工作岗位上，这种兴趣，有时，连自己都不自觉呢！

一言以蔽之,人往往是对自己及自己的事情最为注意,好比自己所缺少的东西,有关自己的一切问题,以及与本身经验有关的各种事情。此外,人们往往对于新鲜的事物另眼看待。

有才干的人,经常都利用新鲜的事物引发别人的注意,这也是在以上叙述的各种策略中另成一格的上策。

三、掌握他人注意力使之心服口服

发明电话机的贝尔,在一次外出筹款时,迨至朋友史巴特家中,希望获得朋友的投资,以便助长正在进行的新发明事业。

聪明的贝尔绝不会一开口就叙及预计的利益,或者解释科学理论等。当他未谈及自己的计划方案之前,事先设下一个局势。可见他不但是个发明家,更不愧是个出色的交际家。

记载上说:“他忽然停止弹琴,转向史巴特说:‘你知道,如果踩下踏板,向钢琴唱个音,它便复唱出同音来。例如我唱一声“ㄉㄛ”,钢琴即回应“ㄉㄛ”一声,你觉得有趣吗?’”

“史巴特不明究理,于是放下手上的书本,好奇地问贝尔,终于了解了贝尔所谓的和音和复音电信机的原理,心甘情愿地替贝尔分担一部分实验费用。”

其实,贝尔的决胜之道非常简单,他先引起对方的好奇心,再讲述正题,全然运用了“引人注意”的决策。

贝尔以一些奇异的举动,勾起史巴特对他及他的计划的好奇,这无非是一种极有力的策略。然而,显见地这四周设下众多

的陷阱，岂不和我们常见的许多失败技术雷同？其所得的，仅是看官不屑的耸肩、扬眉罢了，这便是未能统筹运用此项诀窍之故。

而贝尔极其自然地以“新奇”和“熟练”搭配得宜，灵活地运用此项决策，其中史巴特的那架钢琴，即是助他达成妙计的第一功臣。

举凡一切“新奇”的事物，都易引人注目，诸如，一个新奇的动作，一种新奇的声响，一个新奇的字体……等等。而最引起我们注目的焦点，只是具有某种条件下的“新奇”事物而已。所谓“新奇”之物，若不含概一份“熟练”的技巧，抑或不涉及到一点“我们自己的体验”，我们仍旧不会深感兴趣而去注意它。

因此，我们可下此断语：“凡是新奇之物，均须与我们自己的体验相近，方能引发我们的注意力，激起我们的好奇心。”所以，举凡有才干的职员，成功的演说家，有才气的编辑等，他们都是匠心独运，活用此种诀窍，以期达到他们预估的效果。

贝尔还透露，他在平日闲谈之中也谨守这个方略，而且友人都喜欢听他谈话，因为贝尔一向很健谈，他的谈话方向，总是根据对方的经验和兴趣，投其所好地把新奇的内容穿插其中，故而能使他的谈话内容，犹如戏剧一般引人入胜。

所以，我们除了以“新奇”的事物谨慎地掺入对方的个人经验、个人兴趣，进而试图与其接近外，尚且加入一些“熟练”的因素。因为我们不单是捕抓对方的注意，还须把握控制他的注意力，才能使对方衷心折服。

总而言之，当我们期望他人接纳一个新的构想，并对此构想付诸行动之时，首先应注意掌握的是：“利用对方的亲身经验，来解说让他们明白。”

四、须符合对方的经验和需要

纽约前所未有的知名编辑——肯敏斯先生，当年他在报界中求取第一个职位的时候，即是运用了上面所提及的策略，遂而一举成名。

肯敏斯初到纽约之时，年方十八，当时他唯一的难题，便是要向一位素不相识的生人，求取一个编辑的职位。时当纽约有成千上万的失业人口，所有报社都被谋职的人群围集着。在此种严重的情形之下，他这个难题多不易解啊！然而，肯敏斯拥有一技之长，因为他曾于一家印刷厂做过多年的排字工人。

肯敏斯得知纽约新闻报社的老板格礼莱幼年曾和他一样，在印刷厂当过学徒，因此，肯敏斯第一家便找上纽约新闻报社。他断定格礼莱对于一位与他幼年职业相同的青年，必当感到欣慰与同情。

肯敏斯这个主意果真不错，格礼莱终于录用他了。

肯敏斯之所以能轻易地使格礼莱信任他，并认为他是值得雇用的人，诚如卡奈基的桥梁工程，引起管事的人鼎力支助的道理一样：“此乃因为肯敏斯深知应用‘符合他人的经验’之策略。能假借格礼莱亲身的经历，来表明他自己的理想之故。”

这种方略其实是极易达成的，例如，我们发现一枚新设的水雷，想告知大家，让大家了解这枚水雷的长度有多惊人，于是，对那些街上的行人，我们就得强调有整整三条街的长度，或是有从某条街直到另一条街那么长，因为行人经常来往这些街道，所以一听便可约略估计出你所谓的长度……但假若你是对一位乡巴佬说，就须表示有几亩或几分田那么长。对一位上海人说，则须说明这枚水雷的长度，是与多少户门牌的长度一样。由此可知：“我们须涉及对方所特有的个人经历，才能让他全然信任你的话。”

倘若不能运用此种策略去接近对方的了解程度，他就可能对你的谈话内容感到费解。因为有些人除非是在自己的经验范围内，否则便不理睬你的谈话要点。而且我们对这种人说话的时候，假使未能直接了当地利用他们自己的亲身经验，他们仍是一知半解。这是因为多数人都有怠惰的习性，懒得思索所见所闻的一切事务，乍听之下，凡有不解之处，便任之废弃不懂了。

所以，举凡有才干的人，想把自己的构想诉诸他人之时，总不畏艰难地极力运用对方的经验和所熟悉的语句，尽量与对方达成沟通。

煤油大王洛文勒之子，是位极富智慧的人，在他中年时期，曾带着他的三个孩子出外旅游，不料竟被众多的新闻摄影记者包围，他不愿让自己的三个孩子曝光见报，于是设法不让当场的记者拍摄孩子们的照片，但又尽量不使他们败兴而返。然而，他该当众表示，坚决地拒绝拍照吗？不！当然不是，否则他就不算是

个聪明人了。

于是，他与记者们谈话，但不把他们视为新闻记者，而将他们当作自己的尊长、或父亲一般地看待，和他们尽情地讨论，并表示刊登小孩的照片，似乎不是一种很好的教育方法。故而，这群新闻记者都同意于他的见解，知趣地散开了。

王丝女士亦曾运用此种策略，与态度强硬、自以为是的犯人谈话，结果不到数分钟，竟使那些犯人涕泪纵横地跪下来。

据记载上说：“王丝一开始便与犯人们谈他们年幼之事，以勾起他们以往的所有经历。犯人们通常都能承受一切外界的事物，诸如威胁、刑罚之类的打击，但对于这些从他们内心深处油然而起的种种记忆，便失去了抵抗的能力。”因此，许多态度强硬，不愿合作的犯人终究仍被王丝女士转变得温驯和善良，于日后可望成为有用之材。

美国的铁路工程专家曹顿先生，曾到英国做英属大东铁路的总经理。于刚到任之时，大家对他都感到反感，且态度也很冷淡。因为英国铁路局有个根深蒂固的传统思想：“美国人绝无资格担任总经理的职务。”曹顿是个美国人，凭什么担任总经理的职位！因此，便引起了群体公愤。然而曹顿并不为此焦急，他利用了一些方略，就当上数千万人的领袖，抚平了群众对他的敌意。究意曹顿运用何种策略，得以化消铁路职员们的传统的思想影响对他所产生的敌视呢？原来曹顿是依据对职员们的敌意经验，做迎合他们意思的公开演说。他表示：到英国来出任此项职务，并非为了私人荣誉，亦无其他奢求，所秉持的唯有一个“户

外竞技的机会”而已。演说之后，果真使数千万的铁路局职员，衷心地伏首称臣。

美国杰出的演说家桥特，从来不曾失掉他那演说家的宝座，因为他的演说原则，就在于运用以上的策略。

一度他在一所陶瓷学校演说，开场便说自己是校长手中的“陶土”，再而讲述自古以来的陶瓷历代的简史，使得全校师生都为之钦佩，个个听得津津有味。

又一回，他在一处渔民集会里担任主度的时候，一开头便把自己比做一条“怪鱼”，桥特说：“我这条怪鱼，或许能使你们的钓道获至意外的进步，也或许使你们的钓道遭致失败。”他做了这样精妙的譬喻之后，才演讲至正题，有关英国渔业委员会繁殖江河鱼类的伟大计划和卓越的成绩。

另外，他到一所英国的学校演说，例举许多从这个学校毕业的著名人物，以阐明英国的教育成效远在美国之上。

总而言之，桥特的一切演说技巧，不外乎是直接地集中于对方的兴趣之上。菲莉普在他的著品《演讲术》一书中，曾提到：“演讲术的第一要义，即是以听众的经验来做发挥。”又说：“演说者把自己的思绪融合于听众的亲身经验愈多，其演讲目的也就愈易达成。”他又说：“我告诉一个人说：‘我的邻居买了一车紫苜蓿。’光凭这句话，对方必定不知我所云，假使我又接着说：‘紫苜蓿是一种草料。’相信他对紫苜蓿立即有了一个印象。如此一来，原是不懂的话，现在就容易接受了。此乃因为这样的解释，达到对方的亲身经验范围之故。”