

处世技巧

杨园园

长江文艺出版社

处世技巧

杨园园

长江文艺出版社

1992年·武汉

鄂新登字 05 号

处 世 技 巧

杨 园 园 著

长江文艺出版社出版·发行
(武汉市解放大道新育村 63 号)

新华书店湖北发行所经销

公安县印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 6.5 印张 13 千字

1992 年 6 月第 1 版 1992 年 6 月第 1 次印刷

印数:1—20000

ISBN 7—5354—0626—2
I·549 定价(覆膜):3.10 元

内 容 提 要

我们生活在一个博大的世界里,每个人都面临着如何处世、如何交友、如何建立自己的声誉并开拓自己的事业,使自己掌握主动权并稳操胜券。本书通过对世界一些伟人在日常生活及工作中的处世技巧的记述,阐明他们如何处世、如何赢得尊敬并最终达到自己的目的,为我们打开了一扇认识社会之门。

目 录

结交朋友的最佳方法	1
一、令别人感到你对他非常关心的方法	
二、使“逆”者成为“顺”者	
三、受人欢迎与敬服的方法	
让别人注重自己的窍门	10
一、虚心了解他人的观点	
二、用新事物引人注意的技巧	
三、令人瞩目的新颖性格	
四、使自己随时适应别人	
引导并取得人心的技巧	21
一、怎样表露心弦	
二、如何引导人心	
避免与人分歧的窍门	26
一、善意地去维护他人的虚荣与自尊	
二、忌过分地表现“自我”	
三、怎样获得别人的赞赏	
树立你声誉的技巧	33
一、做谦逊的人	
二、怎样给人留下一个深刻的印象	
使自己令人满意的窍门	37

- 一、专心听取他人意见
- 二、折服他人的最有效方法
- 三、巧妙地运用有趣味的策略
- 四、尊重别人需要挚诚
- 五、释解困难问题的方略

建立声誉的技巧 48

- 一、勇于开创你的事业
- 二、依靠友人全力以赴
- 三、给自己塑造一个别致的形象
- 四、巧妙地维护自己的尊严

判断人物的技巧 59

- 一、品评他人的能力与特点
- 二、凡事都应谨慎评断
- 三、保持相当的实力
- 四、怎样考察人的特性
- 五、考察人特性的窍门

情绪妙用技巧 74

- 一、以柔克刚
- 二、有利的“激将”术
- 三、泄怒妙策
- 四、息怒窍门

制胜的策略 81

- 一、虚张声势的作用
- 二、自信大胆地应付一切
- 三、唤起他人的信任

细察事物的诀窍 91

一、怎样认识新环境	
二、探求别人的意见	
三、怎样观察他人的观点	
友善相待的技巧.....	102
一、注意别人的好感	
二、令自身光荣的窍门	
三、勉励属员的热心忠诚	
如何与人同心协力.....	111
一、巧妙的暗示法	
二、“大冒险计划”有成效	
三、诱导别人参加自己的事业	
如何保守秘密的技巧.....	118
一、不表露思想与情感	
二、探听信息与保守秘密	
使人愉快工作的技巧.....	125
一、以身作则	
二、如何鼓励他人努力工作	
三、同事间的友谊与善意	
怎样赞扬他人.....	133
一、应从哪里赞扬他人的方法	
二、间接赞扬他人的方法	
三、赞美人的悦服方法	
力争赞助的窍门.....	141
一、迎合心意互相配合	
二、考察他人的要领	
三、把握他人的观点	

怎样贯彻意见与计划的技巧·····	150
一、启发人们的方法	
二、图画构思的技巧	
三、利用故事获得建议	
操纵特性各异的人的窍门·····	158
一、领导聪明人的策略	
二、怎样应付虚伪高傲的人	
三、怎样对付特性各异的人	
四、如何品评各式各样的人	
令你致胜的策略·····	168
一、了解并尊重他人的意见	
二、取得胜利的诀窍	
三、避免争辩的好处	
四、怎样迎合反对意见	
如何克服与利用你的缺陷·····	181
一、妥善地利用缺陷	
二、克服缺陷不气馁	
三、拿破仑的成功之母——贫乏	
四、演说家的历程及要点	
幽默谈笑术的窍门·····	192
一、幽默用法	
二、如何调笑自己	

结交朋友的最佳方法

一、令别人感到你对他非常关心的方法

在一次筵席上，罗斯福看见席间坐着许多不认识的人。

当然，这些人是认得罗斯福的，不过因为他们和罗斯福的地位不同，所以虽然认识，只是很冷落地认识而已，并不因为罗斯福地位高而表示些殷勤。那时的罗斯福，刚从非洲回来，是预备在一九一二年竞选第一次决胜的旅行途中。

罗斯福看见这些筵席上的不相识者，对他并没有表示友好的意思，于是，立刻想出一个计划，有意把一个简单的问题去问那些不相识者。

陆恩瓦特博士，也是筵席上的客人。那时，正坐在罗斯福的旁边，曾记载说：“我把席间的客人彼此介绍了之后，罗斯福凑近我耳朵边轻轻地说：‘陆恩瓦特，请你把坐在我对面那些客人的情形告诉我。’于是，我把每个人性情特点都大略告诉

他。”

于是，罗斯福便预备对那些从未相识的人表示意思，他这时已知道他们各人所最得意的是什么，曾做过什么事业，喜欢些什么等等。

从这一节轶事看来，我们可以看到罗斯福的“交际天才”。

陆恩瓦特博士又接着说：“罗斯福明了每个人的性情以后，立刻就有对于每一个人适宜的谈话资料了。”

为了要这些不认识的人认同，罗斯福不怕麻烦地先打听他们的情形，这样，他的谈话资料才能引起他们的兴趣，而使他们感到他对他们是很感兴趣的。于是，每个人在不知不觉中感到很满意，对他产生了很好的印象。

罗斯福运用这种策略受益甚大。后来他做了总统，著名新闻记者马考逊也曾说过：“在每一个人进来谒见罗斯福以前，关于这个人的一切情形，他早已打听好了。……人大多喜欢自负，所以对他们作适宜的颂扬，就让他们觉得你对他们的一切事情都知道，并且都记在心里。”

许多方略中最简单的方略，是对于那些与他们自己有密切关系的事情，他们自己所特别感到兴味的事情，表示了诚心的尊崇。伟大的领袖人物常常是运用着这最重要的方略，但是，人是各各不同，所以，也应当用各种不同的方略来对付他们才行。

我们应当明白人与人的不同点，就是存在于各人的兴趣里，这种不同点，如果我们留心研究，却是很容易择取供我们利用的，因为形成这些人生活的部分或全体事情，是属于人们范围中的事情，是人们所说过，想过，或做过的一切事情。个人的嗜好，个人的习惯，以及个人的意见，是逃不出人的性情范

围的。

曾经有人把人们生活的范围，把我们所活动的小宇宙，称之为“人们的游乐场”，这，可真有意思。

大人物的大部分成功因素，是把许多不认识的人都变成新朋友，那些新朋友的来由，都是因为他能够在会晤别人的时候，把自己加入在“游乐场”之中，接触到各人不同的兴趣。

迦莱在刚做美国钢铁公司领袖的时候，就感觉到一个很大的阻碍，他的同事们非但不拥戴他，并且什么事都不和他合作，使他在业务方面竟没有方法着手。他觉得必须先研究他们所以不欢迎他的理由，并且培植出双方的友谊来，然后才能得到他们的合作，使得业务有所进步。

这位著名的工业领袖究竟怎样解决这个难题的？西北大学校长兼心理学名家史考德说：“在迦莱写给朋友关于业务的信件中，常常插一些私人的谈话进去。每一封信中他总要写一两行关于受信人所爱好的事情，或受信人最希望的事情，或受信人的家人和朋友的情形，或是写一两句关于他俩上次晤谈时的情形。”

这种令别人感觉到你对他是非常关心的方法，其实是一件很简单的事情，可是，往往他的结果却是那么地让人惊讶，甚至让人不得不感慨几分！！

二、使“逆”者成为“顺”者

从前，有一个名叫皮亚的年轻政客，对于大实业家汉那非

常不满意，他甚至接连两天拒绝与他见面。

那时，汉那将成为世界闻名的大人物，做美国的政治领袖了。

但是，在那年轻政客的眼里，汉那不过是一个“坏蛋”，“党首”罢了。他偶然看见报纸上对于汉那的称颂，没有一次不摇头痛骂。

后来汉那的朋友告诉汉那说，最好还是和这位青年会晤一次，消释彼此间的异议。

在一个拥挤着人的旅馆房间里，汉那被引到一个沉静的穿着灰色衣服的人面前，那人沉着坐在椅子上，旁边放着一杯开水。那率引的人向汉那介绍皮亚之后，汉那就接着讲了许多

的话。使皮亚出乎意料的是，汉那一直在讲着关于皮亚的事情，关于他父亲担任法官的事情，关于他伯父的事情，以及关于他自己对于政纲的意见。

于是，政客皮亚说话了，当他说完的时候，他的喉咙觉得生涩了。但是，在皮亚的生命史上展开了新的一页，而在几天之后，汉那就得到了一个新的忠诚的朋友。

从这一次会晤以后，八年间，皮亚最大的兴趣，就是和那个他曾经非常厌恨过的人做了朋友，并且很忠诚的帮助他服务了。

对于别人的兴趣加以注意，也是做领袖的一种公认的武器。

当欧洲大战时，那曾经建造佩恩来亨钢铁公司的著名工程师须华李，正在做军舰公司的领袖，他也曾运用了这种方略去指挥了他的一个属员。

他对造船所所长海军司令说，倘若他能够在年内照那预定建造 21 艘军舰的计划再增加到 50 艘，那么他可以送他一头“全美国最好的奶牛”。那造船所所长海军司令高兴极了，遂奋发地去造成这最高的记录。这位须华字早已打听到他平生所最喜欢的东西是“奶牛”。

妇女家庭杂志出版者哥的思先生，在年轻的时候，就懂得了这种策略的效力。他刚在一家卖织物的铺子里学生意罢了业，就出来奋斗于妇女家庭杂志的出版事业。

当时，竟没有一个著名的作家，肯替他这个默默无闻的小杂志写文章。而在那些著名作家中，最重要的要算亚尔考德女士，她的作品在当时很受欢迎。不久以后，这位女作家果然和哥的思做了朋友，替妇女家庭杂志努力写稿。哥的思怎样会得到这位女作家努力写稿的呢？

哥的思知道了这位女作家是一个热心慈善事业的人，于是，他便从慈善事业着手和她结交。据记载：“这位有非常能力的拉稿家向亚尔考德女士进攻了，他请她写一段文章，愿意以一百元捐助给她的慈善事业。这个条件，对于一个好行慈善事业的女士，是多么强烈的诱惑呀！于是她替他写了一篇文章，他送她一百元捐款。”

他只把稿费的名义改变了一下，果然投中了亚尔考德女士的心意，于是哥的思就得以轻轻地使她对于他的杂志发生了好感，而平安地度过了他的难关，销路一天天的扩大起来，而至十分可观。

我们能够给别人以一种意外的愉快，是一种特别有效的策略。所以我们应当时常去利用我们已经知道的别人的嗜好。这种方法无论对于最重要人物或是卑琐的人物，都能够有同

样的效果。世界著名的新闻记者马考逊告诉我们：“最著名的人物，最喜欢听你提起你和他在上一次谈话时候他所曾说过的话，同时，最爱听你述他生平最得意的事。”

实行这个方案是很容易的，然而这也是很容易忘记的事，我们岂不是常常只记得自己的事而不记得别人的事吗？但是，领袖人物便不然，他们大概都竭力地去关心别人，他们就对于别人有密切关系的事情表示关切，作为解决种种问题的秘诀。

三、受人欢迎与敬服的方法

当戈萨尔将军把他的制服脱去，而穿上平民的衣服，去受任开凿巴拿马运河的时候，大家都为之诧异，官吏和军士都表示不满，但大多数的平民、工人及工程师却都高兴极了。

美国的大外交家富尔克林年轻的时候，曾在离家很远的地方伦敦的一家印刷所里做工，他想打破一些例规，就是排字房里的老工人对于新来的工人要征收一些不合法的税。于是，他严厉加以拒绝，认为这种不道德的例规，非打破不可。不料这么一来，好几个星期中，他受了种种的困苦，结果他想：“要折服那些感情恶劣的愚人，唯有继续地与他们打成一伙。”这样改变以后，许多工人都渐渐和他产生了友谊。

凡是希望做人人敬服的人，第一必须要对于他所属的团体，无论是一个社会，一个国家，一家商店或一所学校的习惯表示尊敬。对那些不注意我们的习惯的陌生人，我们不是常常

以冷淡和疑虑的眼光去看他吗？如果这样，他们对于我的尊崇便不免表示轻忽了。这样的错误，富尔克林只有上面所述的一次。

他后来到法国去做美国代表，不多几年，他的法文便非常纯熟，差不多成为一个法国人，于是他在法国得到很大的好感，没有一个美国人能及得上他。

有才干的人，常常对于别人的名字——名字是与每一个人的自尊心有密切关系的东西——表示尊敬，而使别人心悅意服。

“钢铁大王”卡纳奇小时候，是一个穷织工的儿子，他在童年时期，就运用这策略了。那时，他在被人雇用担任饲养兔子的职务。

他说：“我的第一次商业经验，便是引起同伴们助我做工，而拿同伴的名字，去做那生出来的小兔子的名字，以做报酬，许多同伴都乐意于这种条件，替我每天去采集蒲公英和苜蓿花。这真是从来未有过的微薄酬报，但是，他们没有一个人不是很高兴的去工作。”

“我永远珍秘地记着这个方法，把它当作我一生物质成功之所系，试用能力的最早、最大的效果。”

以后，卡纳奇在销售钢轨的时候，也运用着同样的方法。他的一个最大的买主是本雪尔文尼亚州铁路局。当他新的大钢轨工厂建造完成的时候，他为了结交他的大买主起见，便对于本雪尔文尼亚州长汤普逊作了一个永久的纪念，把新工厂题名为“汤普逊钢铁工场”。结果，那厂中出品的钢铁销路大盛。

著名的工人领袖龚褒恩告诉我们，他平常最喜欢叫工人

们的名字“别尔”或“约翰”。在他自己管理工厂的时期中，从来不曾有过罢工的事件，这是他所自夸的一件事。

有许多工程界的领袖，都认为应当知道数百或数千个属员的名字，以便常常叫着他们的名字而和他们谈话。

有才干的人，常常用种种不同的方法，去表示他们对于别人所尊敬的事情的重视。

英国的政治家鲍尔福在欧洲大战以后到美国去，在大庭广众之间称颂胡佛和美国的天气，他常常谈“民主主义”，并且常常谈笑话，出门时驾着一辆自由车，以表示他是“民主主义的”。他也象威尔逊一样，说他喜欢看侦探小说；在会议中，他的演说劈头就告诉听众，说他是正与他们一样，是一个自由集会中的会员。

列格莱是一个美国的大实业家，他青年时代，曾做过捐客，当他做捐客的时候，他也是以这种策略去建设他毕生的大事业的。他曾说道：“我无论到什么地方去推销货物，我必定先探听到这个地方及其人民的习惯，而以他们的土话去和那些商人谈话。”

总之，要得到别人的欢迎及悦意合作，你必须知道他个人的癖好是与你不同的。常常记住他的癖好及习惯，他们曾经做过些什么事情，他有些什么东西，他的意识，他的意见，以及他的姓名，他所尊敬的人物，他缺少些什么，他需要些什么……

你必须不避艰难地去表示你对于他所感觉到有趣味的事情很关切，你要使他知道你也懂得这些事情，你也很看重这些事情，你必须尽量地去利用这些你所知道的各点。

对于那些有特殊个性的人物，或特别重要的人物，你必须预先打听到他们的癖好，或是想出种种方法来使对方知道你

的情形。

当对付一集团或一地方的时候，你应当常常表示你对他们的风俗、习惯是很尊崇的，而你自己也得实行那风俗、习惯二三种，以为事实的证明。

以上，都是如何结交新朋友的条件和简易方法。