

现代生活丛书

钟煌 岱岩 编译

它将使你成为生活的强者

人性的赢家



现代生活丛书

人性的 赢家

钟煌 岱岩 编译

广东旅游出版社

出版社登记证号：（粤）新登字08号

人性的赢家

（美）威勃著

钟煌 岱岩译

*

广东旅游出版社出版发行

（广州市中山一路30号之一）

广东省新华书店经销

广州市红旗印刷厂印刷

787×1092毫米 32开 7.875印张 170千字

1991年12月第1版 1991年12月第1次印刷

印数 1—15,000册

ISBN 7—80521—276—7/C·5

定价：3.80元

前 言

人性，有许许多多的优点。

人性，也有许许多多的弱点。

这是人类社会的有机组合。然而，作为生活在现代社会的男男女女，不管你已稍许建功立业，还是在苦苦的求索之中；不管你从事何种职业，也不管你有意还是无意，有一点谁也不能否认与不屑一顾：那就是做生活的强者，做人性的赢家。

你或许有你的处事哲学、为人之道；

你或许有你的谋略良策、进取秘诀。

但本书肯定是你的良师益友，告诉你成为真正生活强者、人性赢家的捷径。

本书从许多的世界名人的轶事中，进行挖掘和提炼。它将告诉你如何使人更加注意你，博得众人的青睐；它将告诉你如何观察他人、取悦他人，交结真正的事业、生活上的同行者；它将告诉你如何建立你的声誉、提高你的身价，迈出众人的行列，以及怎样去建功立业；它将告诉你如何品评、操纵各种不同的人，沉着应战，克敌制胜；它还将告诉你怎样真正做一个完善的人……

本书一方面告之你许许多多的成功的秘诀与方法，另一

2 · 现代生活丛书

方面又给你一些成功的伟人或名人的实例。你可以看到那些有才干的人物，怎样处理人世间的种种问题，他们采用什么样的方法，取得圆满的效果。

全书文笔流畅，可读性强。在国外是一本十分畅销的好书，令世人瞩目。

要想成为生活的强者吗？要想成为人性的真正的赢家吗？

请阅读此书。

编 者

目 录

前言	(1)
第一章 怎样赢得别人的注意	(1)
从别人的经历中寻找受人注意的捷径	(3)
最引人注目的是与自己有关的事情	(5)
抓住别人的注意力则攻无不克	(7)
迎合别人的经验及需要	(9)
第二章 建功立业的途径	(13)
迈出众人的行列	(15)
造就你的特殊标识	(19)
贯彻主张，维系自己的尊严	(24)
信誉，由自己铸就	(28)
谦逊，赢得你功绩的筹码	(30)
第三章 如何发展自己的人格	(33)

2 · 现代生活丛书

人格是个人的最大财产 (35)

得人尊敬的基础——人格 (37)

第四章 广结良朋的技巧 (41)

怎样使初交者悦服 (43)

怎样化敌为友 (45)

赢得人心的秘诀 (48)

把自己的意见变成别人的意见 (51)

诱导别人参予你的计划 (54)

第五章 恭维人的艺术 (57)

颂扬人的诀窍 (59)

间接颂扬术 (62)

笼络人心的颂扬术 (65)

第六章 赢得支持的秘诀 (71)

投其所好 (73)

考察他人的真实意见 (76)

留意别人的观点 (79)

第七章 得人善待的诀窍 (83)

关心别人的感觉 (85)

把荣誉留给别人 (88)

尽量替别人隐恶扬善 (91)

第八章 判断他人的要诀 (97)

在举止言谈中细心观察他人 (99)

判断他人不能匆忙定论 (102)

设法了解别人的意见和需求 (105)

如何评价他人 (109)

第九章 如何贯彻你的意见 (113)

和言悦色能得到理解与支持 (115)

让事实说话最有力量 (118)

把意见具体化才能说明问题 (121)

生动的语言最能传神达意 (125)

第十章 如何拨动他人的心弦 (129)

理解胜于一切 (131)

引人向上, 增强凝聚力的方法 (134)

激励他人的方法 (136)

第十一章 后发制人的技巧 (141)

听人说话的技巧 (143)

引导对方谈最感兴趣的问题 (145)

提问的三大要点 (148)

第十二章 以退为进的策略 (153)

怎样使人不对你失望 (155)

勿使别人感觉不如你 (158)

让别人表现你的长处 (162)

第十三章 运用幽默制敌应注意什么 (167)

勿以笑谑伤人情感 (169)

开玩笑不应忽视的几点 (173)

第十四章 怎样对付和操纵特殊人物 (177)

洞察他人的特点 (179)

怎样与聪明的人打交道 (182)

怎样取胜虚伪高傲的人 (187)

第十五章 克敌制胜术 (193)

怎样驾驭反对你的人 (195)

如何与人斗争 (200)

克敌制胜的几种重要方法和手段 (204)

保守秘密，制胜对手的一大要诀 (212)

第十六章 人际心理制胜术 (217)

事先预测他人的心理	(219)
心理的较量：测验与被测验	(222)
将真实的心理隐喻对方	(226)

第十七章 家庭生活的赢家 (231)

生活悲剧启示录	(233)
相互交融，以诚相待	(235)
互敬互爱，注意小节	(237)
夫妇间应当了解两性知识	(240)

第一章

怎样赢得别人的注意

你想打动别人，引起别人的注意吗？
那么请记住：你所要说的，要做的，其
重点总得集中在别人的兴趣之上。

一、从别人的经历中寻找受人注意的捷径

鲍勃是纽约著名杂志《妇女家庭》的主编，接手短短数年，便使濒于破产的老板起死回生，杂志的销量直线上升，广告客户门庭若市，自己也赚了不少钱，深得老板器重，令同行们妒嫉。

其实，鲍勃成功的秘诀很简单，那就是他善于引起别人的注意。

在十三四岁的时候，鲍勃便开始和当时的风云人物通信，积年累月，结果，获得不少名流伟人的注意。

当时的鲍勃，只是西联电报公司中毫不起眼，身材矮小的送报生。但是，就因为他喜欢与伟人通信，又是个孩子，便毫不费力地得到许多名人的友谊。如格兰特将军和他的夫人，伽菲尔将军、休曼将军、林肯夫人、学者海思等。后来，在他的这些朋友之中，海思居然做了美国总统，他便寄了许多文章，在鲍勃接手的杂志上发表，于是该杂志行情看涨，身价大增，销路蒸蒸日上。

不难想象，世上有多少人朝思暮想得到伟人的青睐一盼，然而年轻的鲍勃，却如此轻易地在千百万人中间拔了头筹，占尽优势。这是什么缘故呢？

原来他写给那些名流的信，都是很特别的。鲍勃曾读过这些名人传记，他在信中写的情意，都是从那些小传中挖掘出来的。

据为鲍勃写传的作者皮亚特记述：“鲍勃想把那些他看

过的小传校正一下，于是他就以一个孩子的直爽天真径直写信给伽菲尔将军，问他那小传中记载他小时候曾做过拽倒小童的恶作剧是不是真的，并且说明他写信询问此事的目的。于是，伽菲尔将军很详细客气地写了一封回信给他。他看了复信后高兴极了，同时，心中觉得是一个大发现。得到名人的书信，不仅仅是得到他们的手迹，而且从那些信中，还可以获得许多有用的知识。所以从此之后，他就开始不断地写信了，问那些名人为什么要做这件事情或那件事情，或是询问他的某一件事情发生的日期……结果，真有几个名人写信邀请鲍勃去看他们，与他建立了友谊；更多的是，每当有名人来到纽约，他必然要去拜访那些曾经写信给他的人，并亲自向他们道谢。”

我们大概都希望得与名人做朋友，我们大概都希望有名人指导我们，然而，我们用什么方法来赢得这些名人来指导我们呢？我们可曾像鲍勃那样从别人的经历中去寻找我们的武器吗？

可见，要打动别人的首要问题，就是要赢得别人的注意。鲍勃就有这个本领。他运用一切有才干的人所用熟了的方法来达到这一目的，他从每一个名人的特别有趣的经历中去接近他们。

著名钢铁大王卡纳奇在一个很紧要的关头也曾运用这个策略。有一次，一座很重要的铁路桥梁工程，眼看就要被别人抢走了。他绞尽脑汁，想让建造桥梁的管理人员改变他们的决定。那时，他们对熟铁比生铁坚实这一重要的特点并不太清楚。于是卡纳奇开始活动了。据卡纳奇自己说，那时，恰巧发生了一件很巧妙的事情。一个管理人员，在黑暗中驾着汽车撞在一根生铁铸成的灯柱上，把灯柱撞断了。

卡纳奇立刻抓住这件事。他说：“喂，各位都看见了吧？”待许多管理人员注意这件事后，他便详细地告诉他们为什么熟铁比生铁好。卡纳奇终于运用了鲍勃同样的策略：

“从那些管理人员自己的经验中寻找出使他们注意的机会，以达到成功。”

当我们和一个人交谈的时候，我们会看见他的眼睛在游移着，我们感到他渐渐地不注意我们了，这就是我们忽略了
这个策略的缘故。我们忘记了去关心他人的经验。因此，我们与别人的兴趣越接近，我们就越能牵紧他们的注意力。

1

二、最引人注目的是与自己有关的事情

我们平常所见的每一张报纸都是依“我们与别人的兴趣越接近，我们越能牢牢地抓住他们的注意力”这一策略发展起来的。《联合日报》的总经理考伯曾说：

“编辑们应牢记的第一点是：人人都对自己最感兴趣。第二点亦由第一点派生：人人都对自己所认识的人或所看见过的东西以及所经历过的事情感兴趣。”考伯还说：“在每天早晨的报纸的封面和第二页上，尽管有许多从欧洲来的重要新闻，可是你差不多看也不看它们一眼，你最热心的是：你的所得税怎样了？你所住的那条街发生了什么事？你所认识的人发生了什么事？本县里发生了什么事？本省里发生了什么事？国家大事怎样了？”

《合众日报》总经理毕考尔也曾说：“每一个人都以为世上最有趣儿的人乃是自己，如果你没机会在报纸上看到关

于自己的报道，那么看看关于你认识的或闻名的人的消息也是好的。”难怪墨索里尼在报纸上远不及一个电影明星更能吸引我们的注意力。墨索里尼固然重要，然而我们大多数人却更熟悉好莱坞明星的一切。她们对我们及我们的兴趣更接近一些。

印刷品中如印着自己的名字，无论它们印得怎样小，都会跃然撞入我们的眼帘，也就是这个缘故。因为那是我们自己的一部分。

同样道理，当我们在银幕上或小说中看到英雄好汉的冒险行为，我们有时竟不知不觉地将那些英雄好汉变成我们自己。当他放枪的时候，我们也会不由自主地在勾扳机了；当他逃跑的时候，我们也不禁两腿做着骑马的姿式了。报上登载那“蒙面巨盗掳劫人妻”的新闻，为什么那么能引起我们的兴趣去阅读呢？因为我们在这个时候已在不自觉中将自己变作面对蒙面大盗手枪的人了。总之，人人都喜欢那些他们自己曾经遇到过的事情，或喜剧或悲剧，他们自己常常自我感觉成其中的英雄或牺牲者。

新闻记者常常引导读者自然而然地将自己假设为主角的故事，我们常常称之为“大众兴趣材料”，其实，我们感觉到的兴趣的真正对象，就是我们自己。

今后你不妨多留心一下你的朋友，倘若你为他拍一张快照，他必然会在拍照的地点多留恋一会儿，这是他不由自主会做出来的行为。

在爱迪生的实验室中，爱迪生常常用巧妙的方法来观察他手下的年轻职员究竟对哪一种工作最感兴趣。他以一个完全不同的方法来作这一调查，为此，他在实验室中特别设置一种事务上的组织，使那些年轻职员时常显露出各人的兴趣

和注意点。

据他儿子告诉我说：“我们这里通常有几个年轻职员，他们的唯一工作便是巡查各家店铺，他们必须每天写一个报告，说明他们的一切建议和批评，许多有价值的思想，都是从这些报告中产生，但比这些思想更重要的是，我们可以从这些报告中看出他们所感兴趣的是什么？他们最适宜做哪种工作。”

“比如说，有一个化学工程师，他告诉我们的，在我们想来当然是非化学莫属了。但有时他的报告中却并不详述关于这方面的建议，而是注重于怎样出货，如何布置等等。于是，很显然，他所注意的乃是在那一方面，那么，我们既然知道了他的真实兴趣在哪一方面，我们当然就可以派他去担任那一方面的职务。”

我们大都是身不由己地被拽引到与我们天生的兴趣最接近的工作上去，这种兴趣，有时是我们自己也难觉察的。

总之，“人人常常对自己及自己的事情非常注意。比如自己所缺少的东西，与自己有关的一切问题，以及与自己的经验有关的种种事情。”此外，人们常常对于新的事物加以特殊的注意。有才干的人，常常利用新的事物以对付别人，这种方法是别于以上所述各种策略，自成一格的。

三、抓住别人的注意力则攻无不克

电话机的发明者贝尔有一回为筹一笔款子而大伤脑筋。他来到一个朋友休巴特先生的家中，希望他能对他正在进行