

ZEN YANG FU LU REN XIN

怎样俘虏人心



谁有俘虏人心的本领
谁就能征服世界

何应丰 著

⊙ 内蒙古文化出版社

怎样俘虏人心

何应丰 著

图书在版编目 (CIP) 数据

怎样俘虏人心/何应丰著. —海拉尔: 内蒙古文化出版社, 2003.1

ISBN 7-80675-037-1/Z·018

Ⅰ. 怎… Ⅱ. 何… Ⅲ. 人生—哲学—青年—读物 Ⅳ. I267

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 050132 号

怎样俘虏人心

何应丰 著

出版发行 内蒙古文化出版社
(海拉尔市河东新春路 08 号)

经 销 新华书店

印刷装订 北京长城印刷厂

责任编辑 王海鹰

封面设计 缪 萌

开 本 850×1168 毫米 1/32

印 张 10.5 字 数 230 千

2003 年 1 月第 1 版

2003 年 1 月第 1 次印刷

印数 1-5000 册

ISBN 7—80675—037—1/Z·018

定价: 19.00 元

序 言

书中所列举的都是一些非常优秀的人物，他们之所以能够成为人中之杰，在很大程度上取决于他们能征服人心。

征服人心有许多方式，可以是才华、智慧、品德，乃至勇武和外貌等能够表现出个人魅力的东西。

有的人能够一呼百应，有的人能够统领千军万马，有的人能够左右一个国家民族乃至改变整个人类历史的命运，但他们无论如何神通广大，都是从一步一个脚印干起的，也就是说，他们也曾是平凡的人。

作为平凡人的我们，虽然不一定能够成为伟人，因为成为伟人，不仅仅是个人努力能达到的，他们在漫长的人生旅途中所表现出来的为人之道，他们在走向成功时所表现的奋斗精神，却是平凡人也可以学习得到的。愿读者诸君能从他们身上学到可资利用的东西。

目 录

第一章 揣摩人的办法

考虑对方的心意	1
揣摩对方的办法	3
从衣着透视别人	5
从行李看出的秘密	8
人人都心理变态	9
自我暴露的掩饰	10
男职员与女职员的心理	11
迷惑对方	12
说话的艺术	14

第二章 学好观察学

从姿态看人	16
像看相一样看人	18
从行为透视别人	20
分裂型性格的人	23
抑郁型性格的人	25
粘着型性格的人	26

第三章 树立自己的威望

塑造自己的魅力	28
卡耐基自作主张	35
海军中尉敢于对抗海军部长	39

“头发里带着草籽”的弗·坎农	43
佐助道斯升为副总统	49
林肯戏言解友围	55
罗杰斯笑语化僵局	59

第四章 外交的手段

无名小卒交上总统朋友	61
斯沃普失去了一个大合同	64
贝尔使钢琴自动演奏起来	68
求职的办法	72
他们为什么同意出售房产	77
胡佛是如何改变他人意志的	81

第五章 准确的判断

拿破仑的策略	84
帕特森如何训练推销员	87
研究顾客的好方法	89
成功的商人	94
林肯这样对付聪明人	99
弗里克的妙喻	106
威尔逊不喜欢说“是”	112
胡佛赢得信赖的办法	114
从小处着手	118
遴选总裁的奇特方式	122
哈里曼考察他的总经理	127
上校制胜了一个君主	131

因一位顾客获利 34 万	133
--------------------	-----

第六章 让别人满意

威尔逊拿自己“开涮”	137
贝克把碎砖变成花球	141
洛克菲勒、卡耐基、施瓦布都赞成	144
伍特将军的自嘲	149
为什么斯坦梅茨被誉为“最高法庭”	152
一个衣冠楚楚的人	154
以称誉获胜	157
罗斯福厌恶“疯狂的摇尾者”	162
洛克菲勒称赞一个失败者	165
深藏不露的福特	169
林肯巧妙地打探消息	174
兰德谈青年失败的症结	176

第七章 攻心术

攻心要先发制人	180
怎样使对方承认风流韵事	182
倾吐自己的弱点	185
感情最易打动人	187
动摇对方的意志	189
以适当的环境使对方解除心理戒备	190
随声附和很重要	192
争执可以刺激对方说话	193
称赞别人的方法	194

从欲望和兴趣攻心	196
从他人的弱点下手	198
利用传言抓住人心	199
了解他的私生活遥控他	201
施人恩惠	204
善于在公众场合表现自己	205
向不喜欢你的人讨教	206
常识的运用	209
有才干的人的常用策略	211
罗斯福的手段	215
让敌人变成你的拥护者	218
把跳舞作为外交手段	224
让总统折服的人	229
“波士顿首富”的创业史神话	232
喜欢别人发问的原因	236
两句话做成的买卖	240
商业史的奇迹	244
胡佛刺激德国军官的办法	247
史蒂文斯的胜招	250

第八章 战胜对方

伏克兰制服爱尔兰老妇人	256
麦金利取悦国会议员	260
罗斯福智用小头目	262
汉纳如何让一名司机服膺	265
布鲁默巧对“投诉信”	269

哈蒙德主动泄露自己的秘密	274
亨利·弗莱彻获任古巴大使	278
推销员切忌与人辩论	283
柯立芝关键时刻当仁不让	286
为什么富兰克林推着一辆小车	291
赫里克为他的诚实邀功	293
洛克菲勒虚张声势	296
威斯汀豪斯力挽狂澜	302
缺陷的动力	306
善于利用缺陷	309
缺陷不是退缩的借口	310
拿破仑的成功	311
克服缺陷的方法	315
忍耐的作用	316
激怒战术	317
化怒气为努力	320
制怒妙计	322

第一章 揣摩人的办法

考虑对方的心意

要透视人心，就要考虑对方的立场和环境，当透视对方心理时，若发生了某种困难，我们就应该立刻改变立场，置身于对方的环境，设身处地地加以思考、假设，这样就很容易发现从前未能看到的真相。

这个故事中的主角，就是由于置身于对方的立场，对事情做了周密的考虑，所以领悟到哭声里暗含的真意。

公元前 190 年，汉朝的第二代君主惠帝卒。

其母吕太后痛失亲子，伤心痛哭。旁边有一位年方 15 岁的年轻内侍张辟疆，把这种情形完全看在眼里，退朝以后，他把刚才所见到的情景，一五一十地告诉了宰相陈平。他说“吕太后为死去的独生子伤心痛哭。不过按照我的观察，太后并不是发自真心地哭，我认为这其中必定有什么缘故。”

宰相听了他的话，颇觉蹊跷，问道：

“你以为如何呢？”

张辟疆回答说：

“惠帝已死，少主年幼，吕太后怕丞相和朝廷重臣掌握实权，于她不利，所以没有心情为惠帝之死悲伤。依我看来，你们很有可能在不久之后，因为吕后的猜忌而遭到整肃，还是及早防范的

好。”

吕后是汉代开国之君高祖的皇后，一向以女中丈夫闻名。高祖死后，吕后掌握了政权，将反对自己的势力一一消灭，巩固了王朝的基础。由此可见，她关心王室的前途，甚于关心自己的亲身儿子，是理所当然的事。

张辟疆于是向宰相献上一策，他说：

“将吕氏一族分封要职，则可以解除她的猜忌，免除众臣可能遭到的整肃浩劫。”

宰相听了，认为十分有理，于是依计行事，果然使得吕后大为宽心，因此，将她的全部精力集中于爱子身上，为惠帝之死伤心痛哭。

有关此一故事，在后来的《史记》上面也有着“其哭则哀”的记载。

这一则历史故事告诉我们征候的微妙，将事情表现出来的征候，和周围的环境结合起来观察分析之后，就很容易观察事情的真意所在。

要透视对方的内心，必须先熟悉他所处的环境；每个人都可能因为周围环境发生变化，而使心理也发生变化。因此，即使平日里肝胆相照的知己朋友，也很难在对方情境异于平日的时候，察觉他内心的想法。

比方说，一个大家公认的老实人，一旦被逼到穷途末路的时候，就很难确定他是否会作出“穷鼠啮猫”或者“困兽犹斗”的

举动。所以，在判断对方心理时，若疏忽了对他周围环境的观察分析，情况就会变得很糟。

平口里守口如瓶的人，一旦精神松弛下来，就很容易表露他的本心；所以，察觉他是否处在松弛状态，就是判断他人言行的关键所在。因此，不论对方是如何难于应付的对象，只要你能发觉他有精神松弛的迹象，就不愁没有办法对付他了。

在日常生活中，许多地方都可以应用这种方法，比方说：在有事拜托别人的时候、做错事需要责备他人的时候、和别人争论吵架的时候……都需要先考虑对方的处境和心理，才能有效地应付。

揣摩对方的办法

一般的推理小说，常以“寻找动机”为主题，牵引出整篇故事；换句话说，就是追查有犯罪动机的可疑人物，找出真正的凶手。不但在小说里如此，在实际生活中要搜查凶犯，也应该具备相当的技巧。

下面讲两个中国古代故事。

韩昭侯沐浴的时候，发现浴池中有一块小石头，昭侯有些起疑，于是问身旁的近侍：“管理浴室的人是否事先都排了接任的人？”内侍答道：“是的，早已安排妥当。”于是昭侯命人召来即将接任的人，问他：“把小石头放进浴池的人，肯定是你。”

这个人知道无法抵赖，于是很快地招认了。

不用多说，这自然是预定接任工作的人，为了早日使目前当职的人因为犯错而撤职，故意设下了害人的陷阱。

昭侯处理这件事的方法，就是从寻找对方行为的动机而查出人犯。

这一则记载在《韩非子》中的故事，是发生在二千多年前的事情，我们可以说，它是世界推理小说的鼻祖。

除了这个在当时很可能相当轰动的故事之外，《韩非子》外传里还记载了下面一段故事：

有一次，昭侯在用餐的时候，发现菜汤里有生肝，他不明白其中的缘由，于是召来管厨房的副厨师，责问他说：

“把生肝放在菜汤里的人，一定是你。快说出你为什么这样做？”

副厨师果然吓得跪在地上，不住地磕头认罪说：

“小人知罪！小人知罪！小人是想，如果大师傅免了职，小人就可以……”

以上这两个例子，并不是教我们怎样破案找出凶犯，而是启示我们藉寻找动机来透视对方心理的重要性。

由心理的动机所引起的行动，过程极为复杂；只从表面观察，很难透视人的内心。尤其是女人行动、心理，更不容易了解，所以，凡事站在对方的立场，设身处地地为他设想，就不难探知对方的动机，从而查知事情的真相。

日本著名的武术家宫本武藏所写的一本有关剑道的书，叫做《五轮书》，也可以说是一本很好让人提高修养方面的书籍，书中有这样一句话：

“识敌这法，即处于敌之地位，为其设想……”

这句话的意思就是说，如果替敌人着想，就能察知敌人的心理和动机。

此外，剑术名家伊藤一刀齐的言行录《一刀齐先生剑法书》中也有“以敌人之事为我之事，以敌人之利为我之利”的说法。这一句话的意思是，同时要以敌人的动身作为我们战时的根据，同时要以敌人的武器作为我们的武器；如果能够这样认真地去，我们就能比敌人更了解他们自己。

要达到这种境界，必须彻底消除自我，随着事情的需要，体会出男人、女人、善人、恶人……各种人不同的心理，加以揣摩、假设，才能猜透对方的心意。

从衣着透视别人

“先敬衣着后敬人”，是今天社会上最普遍的现象，尽管我们大家都不同意这种说法，但我们扪心自问，自己有没有不期然地犯上这种毛病？不过，即使价钱犯上这种毛病，也不必自责过甚，因为先敬衣着，推源究始，也是“观察知心学”的运用，至于奏效与否，姑且不论。

说起“先敬衣着”，克雷先生曾告诉我一个故事。克雷先生是个半生不做正事的有钱人，他的继承财产之丰，使他不必考虑任何谋生方法。但是一个人太空闲了，就想到种种消闲趣味了，其中之一是看相。有一次，他听说某著名看相专家相当准确，为了测验他是否灵验，就穿了一套陈旧的西装去看相，那看相专家一看克雷先生听了一惊，连忙说：“恕我得罪，尊驾明天可能要成乞丐啦！”

克雷先生吃了一惊，连忙说：“你有没有看错呀，就算讨饭也不至于从明天就开始吧？”相面家哈哈大笑道：看你是个大富翁的相，却穿成这副寒酸样子，谁敢担保你明天不当乞丐？”原来他的“伪装”给看破了，所以相面家开了他个玩笑。克雷先生事后告诉我说：“当时是穿了套很陈旧的服装，这套衣服是向我的园丁借来的；不过当时除了衣不称身之外，倒忘记了把头发和脸色弄得像个穷困潦倒的人，还有就是那双皮革，擦得依然光亮，怪不得当场就露出马脚了。”

说起皮鞋，我自己也有一次经历……

不久以前，我介绍某著名作家给杜先生认识，杜先生是个大药房的经理，凭他一天到晚接触顾客的经验，观察能力不算太差。事后，我告诉杜先生说，那天同来的朋友是位收入很可观的作家，估计每个月有两万块钱的稿费收入。杜先生听了我的话，报以一笑，说：“大家都是老朋友了，何必吹牛，我看你的朋友不可能有这样好的收入吧？”他所持的理由，原来是因为某作家穿的皮

鞋，后跟已磨掉了大半，由此想“如果他真有两万块钱一个月的收入，怎会换不起一双皮鞋？”

凭鞋跟来判断别人收入多少，自然是“先敬衣着”，但冷静地想一想，却觉得杜先生的观察方法，正是今天大多数人所用的观察方法，这种方法在技术上虽有错误，但原则上是无可厚非的。所谓技术错误，是他不应把皮鞋的价值和收入来比较，其实他可以认定：某作家是一个不大注意衣饰的人，再退一步讲，两万块钱在一般眼里虽然很高了，但他们又怎知道这个人的负担也许超过这个数目，既然还有许多比买皮鞋更重要的开销，你就不能怪他暂时不想换一双皮鞋了。

利用衣帽去观察对方的贫富，常常会碰钉子，但对于用来了解对方的为人，可能有很大的帮助，专家们把衣饰称为一个人自我的延伸，这就是说，一个人所选择的衣帽和他的随身物品，与这个人的品质是分不开的。

对于自己属于什么集团，或属于什么阶层，人们未必清楚地标出记号，但常常从他们的行动、思想和衣饰上表现出来。我的写字楼下有一家女装店，生意终日不断，光顾的客人，从小姐太太名流贵女到交际花明星舞女都有。某日我向老板打趣，说他每天给这许多种不同类型的人做衣服，对于每一种人的心理，一定有独特的研究。老板正色回答道：“那倒是真的，环境对人们的影响，无论如何是摆脱不掉的。”他告诉我许多真实的故事，比如有一个从前红透半边天的舞团红星，现在已离开了舞厅，做了

人家的太太了，而且经常光顾这间女装店，有一次她来找老板，要求他替她设计“一些像主妇的服装”，因为她有自知之明，晓得自己所穿的衣饰，无论怎样都有一股浮气。

“你帮他做了？”我问。

“我没有办法”。老板说：“不是我不知道主妇们喜欢穿什么样的款式，而是她根本就不喜欢贵妇们所认为好的那一种款式。”

“既然做出来的衣服，要她喜欢才能顺利付账，结果当然是照她的意思做啦！”

而照他的意思所缝制出来的服装，偏偏就是穿起来最不是像主妇的那一种，这才是妙不可言哩！

从行李看出的秘密

“哈哈，我们一看就看出来了！”

这家世界最有名酒店之一的负责人说：“依我们的眼光看来，那些虽然持有大小皮包，但颜色一律、行李款式相同的客人，一定是第一流的。”

“我从来并不介意皮包的新旧，但是作为一个旅客，让他的行李不分大小，易于辨认，已是一种可嘉的风格。”

“现在搭飞机旅行，行李的重量是个严重问题，航空公司对旅客的行李重量有严格规定，超重就要付出百分比很大的运费，所以普通旅客，对于行李是否过重是耿耿于怀的。”