

人性的弱点 1：没人会承认自己是坏人

各位书友大家好，欢迎大家做客老齐的读书圈，一直以来，很多人都给老齐推荐过一本书，这就是大名鼎鼎的人性的弱点，作者是美国成功学教父，戴尔卡内基，这本书之所以称之为神作，就是大学校园里，属于是必卖书之一，老齐总觉得，只要是上过大学的都应该看过这本书。但后来，才知道，可能是我想当然了。原来现在的大学生，基本上是不看书的，甚至连小说和成功学都懒得看了。那么我们就今天就重回基础，好好地补上这节课。

这本书其实并不是告诉你，要奋斗，要努力，要拼命的毒鸡汤，他更多地讲的是为人处世之道。告诉你如何愉快的在社会上生存，并且能够左右逢源。但这里面也有很多美国人的思维，并不适合国人，老齐在讲这本书的时候也会提到。

我们先来看，人际关系的基本技巧，在现实生活中，每个人都会觉得自己是对的，即便他已经恶贯满盈，作恶多端。作者说他去监狱里做过考察，那些罪犯很少会承认自己是坏人。他们总在自己的罪行，找各种各样站的住的借口。以此来说明，我是正当的，合理的，都是别人对不起我。99%的情况下，不管犯下多么严重的错误，人们都不会去责怪自己，这就是不可更改的人性。你批评他，非但没用，反而还会激起对方的抵触。甚至会让对方，

萌生恨意。

著名心理学家，在动物的实验中发现，在训练动物的过程当中，通过奖励的方法，比惩罚的方式更加有效。而这个结论，也适用于人类。你责备他，从而引发的怨恨，不仅于事无补，更是会打击家人，朋友，员工的积极性。所以，抱怨没什么用，越是抱怨，你的世界就会越糟糕。原因就在于，抱怨的时候，你根本不会反思自己，也不会让自己有什么改变。反而你的抱怨会激怒更多地人。然后开始刻意的针对你。所以你就自然会越来越惨。这都是自找的，也叫作活该。所以记住了，祥林嫂是不可能过上好日子的。他的悲剧，早就注定了。

有一种情绪叫作抵触，就是因为批评而爆发的，即便他认为你说的对，但是只要抵触情绪上来，他都会跟你耍混蛋。比如父母以命令的口吻让孩子穿秋裤，那么他其实本身确实已经感觉到了寒冷，但是鉴于抵触情绪，他宁可冻着，也坚决不穿秋裤，这种事比比皆是。都知道安全帽很重要，必要的时候能保命，但是监工说了非得说骂我一顿，那么等他走了，我就是不戴，说白了，这样才有面子吗！所以抵触情绪，其实就是面子问题，你不给他留面子，他明知道对错，但是也顾不上了，必须要先把面子挣回来。

所以聪明人，之所以聪明，是因为他们可以控制自己的情绪，我

甚至可以为了目的，调动你的情绪。比如你一定见到过，在公司里会有这样的人，他啥事也不干就知道用嘴甜乎人，不是夸这个就是表扬那个，最后活都是人家干的，功劳都是他自己的。有些朋友很不服气，求爷爷告奶奶的，搞这一套都没尊严，我宁可自己干。所以这就是性格，也是命运，人家可以牺牲自己的面子，调动别人的力量，实现自己的结果，而你就非得在乎那点面子，最后没有结果。这不是你直爽，也不是你忠厚，而是愚蠢。不少人 40 大几了，还不觉悟，总跟老齐说，自己性子直，不善于搞关系，这就说明你自己还没开悟。并且认为自己这么做没什么错，那么别人根本帮不了你。但生活会用结果惩罚你。

我们其实在讲王阳明的时候，也说了，作恶者从不认为自己有错，所以你不要企图说服教育他，那样只能换来，变本加厉的报复。甚至还不如不说。比如老齐有时候也犯这个错误，一不小心对我爱人吐槽，你闲着也是闲着，能不能把家里好好收拾一下。结果怎么样，就因为这句话，人家再也没碰过吸尘器。反而一点都不干了。这就是多嘴的下场。

美国总统林肯，在南北战争的时候，一度很艰难，北军节节败退，甚至显而易见的机会，都把握不住，林肯本已经暴怒，甚至写了一封信，指责前线指挥作战的米德将军，一将无能累死千军。但这封信却压根没有寄出，在最后时刻林肯还是克制住了自己，抱

怨将领毫无意义，他一定会为自己辩解，现在的问题是到底该如何去解决这个问题，得到一个更好的结果，而不是内讧。

本杰明富兰克林，年轻的时候言辞笨拙，但是成熟之后，开始圆滑世故，最后成为一代传奇，并把头像，印在了全世界面值最大的美元上，那么富兰克林的成功之道是什么，他自己说，就 2 点，从不出口伤人，对每个人称赞有加。

批评，指责和抱怨，是蠢材与生俱来的所谓才能，而理解，包容才是对人品和自律最大的考验。每个家长都会批评孩子，但实际上，在批评中，孩子很难健康成长。甚至会打击他的积极性，有些还会产生逆反心理。当你特别愤怒，想要破口大骂的时候，希望你能想到今天的内容，其实完全可以有一个更好的方法，去达到更好的效果。比如上级看到下属糟糕的业绩的时候，是不是可以语重心长一些，好好总结，我相信你下次一定会规避这些错误。拿出更好的表现。加油。你还可以，让他自己提出一个下次的目标，这样他不但对你心存感激，还会努力实现自己的承诺，远比你对他破口大骂效果好的多。其实你有没有发现，一个很简单的方法，就是我们不对这次做评价，只对后来做希望，就能完美的避开抱怨和指责，要说，我觉得你下次肯定能考好，不再轻敌。不要说，笨蛋，这么简单的题都不会，脑子被门挤了？

每个人其实都渴望被尊重，为了得到尊重，他可以全力以赴，越是没有自信的人，反而越需要这份尊重，经常有人说，穷人必须小心翼翼的大方，富人却可以大大方方的小气，其实就是这个道理，一切都是为了获得别人的重视。所以你对他足够尊重，他就会对你表示感谢。无论你多有钱，其实也是一样，自我实现，永远没有尽头。

没有存在感，不被别人重视，是一个人最无法忍受的事情。很多人工作关系很差，家庭关系也很不幸福，最终甚至患上了严重的精神疾病。

施瓦布 38 岁就被钢铁大王安德鲁卡内基选中，成为公司董事长，在人均年薪 2000 美元的年代，施瓦布就已经年薪百万。那么是什么原因，让他的日薪超过了别人的年薪呢？并不是他在钢铁上有多专业，而是因为他有调动别人热情的能力，而这个能力，就是赞赏和鼓励。他说批评会打击一个人的积极性，所以他从不批评任何人，都是正面激励，鼓励别人。尽可能多的找到别人工作中的闪光点，给与高度肯定，不要吝惜你的赞美之词。其实这句话是非常对的，赞美是最廉价的，你甚至连个红包都不用发，别人就会无比高兴，士气高昂。

施瓦布的这个特长，跟卡内基正好匹配，卡内基在自己的墓志铭

上，甚至都不忘赞美别人，他说，此处长眠之人，幸甚曾得智者常伴左右。那么可能有人问，就是别人犯错了呢？我们也不能批评，是的！比如一个合伙人，亏了上百万美元，而洛克菲勒本应破口大骂，但是他却没有，因为他知道这已经于事无补，还称赞他成功的保住了 60% 的投资，已经很不错了。

夫妻关系中，最容易出问题的点，就是不被珍惜，比如现在你能不能马上说出你的伴侣，6 大优点？绝大部分人都是说不出来的，反而说出 6 个缺点，是分分钟的事情。这就是因为我们每天都在挑毛病。总觉得对方做的不够好，但却关注不到对方优点。所以为什么说恋爱跟结婚是两码事，恋爱的时候，你满眼都是对方的优点，但是结婚后，你满眼都是对方的缺点。恋爱的时候蠢萌更多是可爱，结婚之后就只有蠢，没有萌了。

那么有人问了，不就是阿谀奉承，这是不是要虚情假意？显然肯定不是这个意思，虚伪和肤浅的夸赞，跟直接骂人也差不了多少，比如夸一个秃子，发型真好看，那你就离挨揍不远了。所以赞美和奉承，最大的本质区别就在于是否真诚，你是否在发自肺腑。你夸对方的地方，必须是对方自己也这么认为的，甚至他极度希望你夸赞他的。其实这个东西很好分辨，你看他朋友圈，经常晒什么，有人天天晒豪车名表，其实就已经是明牌了，就等着你拼命的赞美他事业成功。明天我们再具体的讲一讲，赞美别人的技

巧和方法。如何让别人心花怒放。

人性的弱点 2：赞美别人真的很累吗？

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，人性的弱点。今天我们继续学习赞美人的技巧，赞美是最容易被人忽视的美德，而赞美同样有技巧，你必须得恰到好处，如果过度就变成了阿谀奉承，反而适得其反。这需要我们先去洞察需求，比如老妈辛辛苦苦给你做了一桌子菜，这时候怎么赞美？还是家里的饭菜好吃，老妈做的既健康又美味，比外面的饭菜顺口多了。这一句话，你老妈肯定乐开了花。比你夸她年轻漂亮，要有用的多，因为这些话，正是他想对你说的。我们其实在生活中，很不注意这些细节，但在工作中，却往往小心翼翼。所以我们要反思，伺候老板的时候，为啥能说出那么多赞许，但是在家里却说不出来说。所以并不是不能，而是你不想。

有人说了，在外面装孙子，回家还装孙子，不累吗，恰恰相反，你认为在外面是装孙子，这个才累，而如果他就是你的说话方式和习惯，所有的赞许就是脱口而出，那么他怎么可能会累？所以老齐一直建议大家，千万不要错过家里这个不断试错和练习的场

景，只有把赞许练成了习惯，你才能在职场游刃有余，相反如果你总是去扮演伪善，早晚会穿帮。而且你也会活的非常痛苦。所以大家必须记住一点，只要是累，就是因为你不习惯，只要是习惯了，就肯定不会累，而一旦变成爱好，不但不会累，你还会很兴奋。有些人来疯，他还特别享受这种赞赏别人，同时也获得别人友善的时刻。

每一个人，都在眼巴巴的等待你的赞许，即便是最亲近的人，也是如此。而且每个人身上，也都有他的优点，很少有人会一无是处，所以真诚的感谢，真诚的赞美，是你在人际关系中，畅通无阻的通行证。从现在开始，你可以做个实验，那些跟你关系非常不好的人，你试着每天赞赏他一句，连续赞赏 30 天，看看会有什么改变。相反，没有人会喜欢杠精。你要是老怼我，那我肯定怀恨在心。

我们在钓鱼的时候，都有一个经验，那就是因鱼下饵，这其实就是商业社会的普遍法则，不同的人会有不同的需求，小白兔拿胡萝卜钓鱼，是一件非常可笑且愚蠢的事情，但现实生活中，这种愚蠢却非常普遍。大家总在强调自己想要什么，但却很少去洞察别人的需求。比如看到孩子吸烟，很多人会破口大骂，但是如果你变通一种方式，告诉他们吸烟会让他进不了心爱的篮球队，也赢不了百米比赛。

这个简单的公式，可以套用在很多地方，我们不要总是想去强行灌输，而是要争取因势利导。一头牛你是推不动，但是弄点饲料，那就会跟着你往前走，养过宠物的人太懂得这个道理，你越是打骂，狗子越是不知所措。反而在正确之后给与奖励，他会逐渐的走向正轨。这么简单朴素的道理，很多人在人际交往中，却忘得一干二净。

安德鲁卡内基，其实只上过小学 4 年级，但是他却可以洞悉别人的需求，掌握用人之道。所以这些东西，不是学出来的，而是悟出来的。卡内基曾经做过这么一个事，他的 2 个侄子在耶鲁念书，总借口太忙，而对家里的母亲不闻不问，于是他说自己有办法让这两个侄子很快回信，做法就是，随便写一封信，聊聊家常，然后在末尾写一句随信附上 5 美元，但他在寄信的时候，故意忘记放钞票。于是很快就收到了回信，所以一旦你知道对方，到底想要什么之后，其实很容易该变其行为。再举个生活中的例子，叫你出去喝酒，你可能不愿意，但多写一句，有两个美女，你就得屁颠屁颠的跑过来。

还有如何让孩子爱上上学呢？其实你得让他在学校里接触一些美好的事物，比如有这么一个老爸就跟孩子聊天，班上有没有跟他比较好的异性同学，他从不回避早恋的话题，而是告诉孩子，

上学的时候，成功吸引异性的方法就是学习好。你学习好，别人才会愿意跟你接触。所以通过这种生理需求，刺激他的学习欲望。结果孩子学习越来越好，人缘也越来越好，越来越热爱上学。

栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更

所以我们可以劝说别人，但是要讲一讲，别人喜欢听的话。用他最关心的事情，去劝说他。老齐记得有个电视剧叫都挺好，苏大强被理财公司坑了，几万块钱存款都损失了，要跳楼，别人怎么劝都没用，他闺女苏明玉过来，直接给他算账，你退休金 5000，一年就是 6 万，你这身体再活 10 几年没问题，那你要是现在跳楼，损失的就不是几万块，而是几十上百万。你自己想想清楚。

作者在书里面举了一个求职的例子，一封求职信，强调了自己的家庭状况，以及学历情况，但是效果不佳，而只需要做一定的修改，更加强调自己的工作经历，以及能够为银行带来什么，最终投出去 12 封简历，11 封有了回信，这个很重要，老齐也发现了这个问题，其实不少小伙伴都说想加入我们团队，有的直截了当，我想跟着你干，但这种求职信，是肯定不可能打动我的。你要想打动公司雇佣你，你重点要讲一讲，你能为公司带来什么？能为老板带来什么，而不要强调你有什么。

同样的道理，你去跟老板申请升值加薪的时候，千万不要说自己有多辛苦，多努力，我家里多困难，你困不困难，跟我有半毛钱

关系，我关心的是你到底为公司创造没创造价值。你给公司谈了一个 1000 万利润的单子，那么你理所应当就是年薪百万。所以别被什么没有功劳也有苦劳的鬼话给洗脑了，苦劳一文不值，只有功劳才是你的资本。

我们再说说销售，其实也一样的道理，你为啥卖不出去东西，就是因为你没有洞察到客户需求，比如一个女生，去买车，你给我介绍什么发动机，变速器，多少马力，跟我有半毛钱关系，我就想要个粉色的车。为啥长城汽车最近几年做的不错，就是因为他们抓到了重点，之所以选择国产，没几个真正热爱，就是因为买不起路虎。所以你能不能做出来跟路虎差不多大，外观也差不多，主打性能的车，让他装点一下门面，给他一个借口，这个很关键。小米做产品的逻辑也是这个道理，把大家的认知转移到性能上来。所以人家叫做为发烧而生，但真实需求其实就是买不起苹果，不能丢了面子，你得给我一个借口。所以销售千万不要自说自话，从头到尾的介绍你的产品，你要有针对性的解决客户问题。比如读不下去书，你就来读书圈，我带着你读，带着你思考。不会投资，不知道怎么判断市场，来粉丝群，我们带着你从上到下做配置。我的卖点能够满足你的需求，那么就很容易销售成功，你得像一个顾问一样去做销售，而不是要像一个销售一样去做顾问。你得重点，是得帮客户解决问题。明白这点，你在事业上，生意上，就会有巨大的突破。

比如我们之前讲鞋狗的时候，耐克创始人菲尔奈特就说，他曾经卖过保险，总是难以起口，因为他知道这些东西是骗人的，而当他代理跑鞋的时候，则十分愿意跟客户沟通，因为他知道这些跑鞋真的能够帮助到客户，更安全，更健康的跑步。你能够帮助到别人了，自己也会获得认同感。

教育孩子的时候也是如此，有的孩子在学校遭遇欺负，向家长哭诉，家长会说什么？有些家长，会替孩子强出头，也有家长反过来还要责骂孩子，为什么要跟那些不良少年接触。甚至还有家长说，人家怎么不欺负别人，单欺负你？其实这都不是孩子想要的，他们最想要的是你的鼓励，比如告诉孩子，你今天被欺负是因为你不够强大，要好好吃饭，努力锻炼，当你拥有强迫体魄，或者成绩很好，成为老师的重点保护对象的时候，别人就不敢欺负你了。这其实就是正能量的引导，必须让孩子知道，自己的事情自己解决，自己丢掉的东西，要自己夺回来。这样他才能变得越来越强，成为生活中的强者。

有些需求，其实对方都是不知道的，需要我们去更深层次的思考，给他们提供解决方案。比如买一件衣服，他是要让自己变得更帅吗？其实未必，他深层次的需求，也许只是引起某个姑娘的注意。同样的道理，去健身房，真的是为了把自己撸铁撸成肌肉男吗，

其实只是想找一些志同道合的朋友，督促而已。那么为什么健身房，不能成为一个社交的场所呢？这就是深层次需求的挖掘。从而可以创造很多的商业模式，比如差旅人士真的需要五星级酒店的豪华吗？其实不一定的。只需要床和卫生间加一顿早餐就够了。明天我们再看看，广受欢迎的奥秘。

人性的弱点 3：赞赏和崇拜就是你可以交换的资源

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，人性的弱点。今天我们来看看，广受欢迎的奥秘，很多人都有社交恐惧症，在现实生活中，很难交到朋友。主要是因为他们根本不会去交流。有人说了一句更扎心的话，当你认为一个人，特别理解你，完全就是你的知己的时候，其实是他下向下兼容。并非是你们脾气相投，而是你已经被别人吃透了。

比如有的领导，就是这样，他能叫出底下每一个员工的名字，并且熟悉他们的工作业绩，这往往会让大家热泪盈眶，激动不已。但其实这些，都是他刻意练习的结果。举个最简单的例子，做过头等舱你就知道，你一上飞机，最漂亮的空姐就会主动跟你打招

呼,并且能够在不看你的票的情况下,叫出你的名字。先生你好,和齐先生你好,这是完全不一样的感觉。头等舱的空姐,要在每一次飞行之前,对客户有深入的了解,包括长什么样子,有哪些喜好,甚至都要上网搜索一下等等。这样会拉近跟乘客的距离。你只要被足够重视,心里就会非常满足。

所以,关注是一种力量,无论是向上兼容,还是向下兼容,都是可以的。重要的是我们要找到那个关注的点,最好是别人最得意的地方。再举个例子,现在你过年还群发拜年短信吗?凡事群发的,老齐是一概不回。但是如果有针对性的拜年,我是会回复的。比如祝我基金募集顺利,业绩长虹,这个说明有关注到我,我肯定会礼貌的回一下。而那些套话的拜年段子,既不真诚也不有趣,反而都是浪费时间。反而成了我清除好友的工具。

我们可以总结一下,你要想跟一个人交往,取得很好的关系,就要对他表示足够多的关注,在一些细节上表示出足够的欣赏。并且把赞赏表达出来。这就会快速的得到对方的好感,要想得到友谊,就别怕麻烦,本质上他也是一种交易。你付出的越多就会得到的越多。所以我们常说,人际关系也是储蓄,平常你得零存整取,日常多维护,到关键时刻你才能提取更多的回报。相反有些人天天占小便宜,最后真等到需要帮忙的时候,没人愿意搭理你。一个对别人,没有价值的人,就不配拥有人脉。

那么有人问了，我确实没啥价值，该怎么办？你的关注力，你的赞赏，你的崇拜，其实都是一种精神价值。只要谦逊有礼，让别人感到温暖和舒服，你就对他具有价值。简单来说就四个字，叫做投其所好。

作者举了一个例子，一个燃油供应商，非常想给连锁商店供货，但是人家就是不答应。于是双方矛盾很深，而作者则举办了一个辩论赛，故意让这个供应商为连锁商店的商业模式辩论，供应商没办法只能去找连锁商店调研，本意是只占用对方一分钟，结果对方主动给他讲了 1 个多小时。还亲自把他送出了门口，结果奇迹发生了，对方竟然主动开口，要订购他们家的燃油。这让供货商完全没想到。他最后说，在过去 10 年里，我绞尽脑汁，却处处碰壁，但就在过去的两个小时不到的时间里，自己只是聆听，啥事都没干，结果就谈成了重要的业务。其实这并非是什么童话，而是现实，你跟对方的关系，其实就取决于，到底让谁说的更爽。谁说的更爽，谁就会认为对方是好人。所以一定要记住这个重要规律。那么你要想在双方的交往中，占据主动地位，那就要争取当个聆听者，而不要去当那个输出者。一场对话，你说的越多，结果就会越糟糕。如果让对方说的意犹未尽，那么这事就基本成了。

所以总结，如果你希望被他人喜爱，渴求真正的友情，请记住这句话，建立对他人的兴趣，真心诚意的关注他人。并在对方最得意的细微之处，不要吝惜你的赞美。老齐多说一句，无论多成功的人，都喜欢被人家赞美，但是讨厌拍马屁，区别就在于赞美有细节，而拍马屁则假大空。比如你夸领导，高屋建瓴，这就是典型的拍马屁，领导不会对你有啥好感，相反，你可以称赞领导，某个制度安排，真实高招，我怎么没想到呢？这就会让他很是得意。

下面我们来讲讲，该如何建立美好的第一印象，作者说的很直白，你其实并不需要说什么，只需要报以微笑。笑容会替你赢得加分。但是不要做虚伪的假笑，假笑无法骗过任何人。只有真正发自内心的笑容，才能温暖别人。我们也有句古话，叫做伸手不打笑脸人，别人对你真诚的微笑，你其实是没办法对他报以恶意的。

美国心理学教授诠释了笑容，他说面带微笑的人，在管理，教学，营销上都能做出更大的成绩，子女也更有幸福感。很多销售行业培训的第一课就是笑容，要咬住一根筷子，保持微笑的嘴型，形成习惯。甚至有人说，宁愿雇佣一个连小学都没念完，但是笑容灿烂的店员，也不愿意雇佣一个整天苦大仇深的博士。其实微笑就是最有利的武器，你看很多网红，之所以能有那么多粉丝，其实就是通过微笑，让你如沐春风。所以老齐始终觉得，微笑是一

种技能，是可以被训练的，微笑还是一种态度，代表了这个人积极乐观向上，所以他最后获得成功的机会就要大很多。没有人会喜欢盯着一张苦瓜脸去看。

作者说，在他的课上，就给商业人士布置过一项作业，让他们时刻对周围人保持微笑，一周之后分享感受。即便你不习惯，也要试着努力。试着哼着小曲假装开心。这些外部举动，会逐渐的主导你的情绪。有人说，这不就是强颜欢笑吗？莎士比亚给了解释，叫做事无优劣，思想使然。林肯则补充，人们的幸福感取决于他们的心境。有些人习惯感知幸福，而有些人则时刻表示不满，其实生活和工作都差不多，只是你的心态不一样。比如熟悉老齐的人都知道，我们始终要求大家配置优先，守正出奇，当市场下跌的时候，乐观的人会认为，太好了，又有便宜买入的机会了。而悲观的人则认为，怎么又赔钱了？反之上涨的时候，乐观的人觉得，收益还不错，又稳又踏实，不惧波动，而悲观的人同样不满意，我还有 half 没建仓呢，怎么就涨起来了。记得小时候看过一部动画片，妥妥的没头脑和不高兴，现实当中这种人太多了，无论怎么他都不高兴。

所以我们并不是强颜欢笑，而是确实乐观，做投资的人，最优秀的品质，就是乐观，没有之一。我们总觉得未来会越来越好。反过来说，如果你不认为未来越来越好，那么你还做什么投资，所

以有些人的性格，天生就与投资这个事非常拧巴。

如果你之前在工作中，跟大家的关系很不好，那么不妨先从微笑练起，努力的对每个人微笑的打招呼。你试试看，会有什么改变。但老齐知道，即便你都知道了原理，但很多人还是会拒绝执行。有些人经常问老齐，说读书的内容，怎么好像都似是而非，确实如此，因为成功的人，品质都是相似的，反而失败者各有各的问题，你即便把所有成功者的元素都掌握了，但是却依旧不愿做出改变，那么也是于事无补。90%以上的人，都有这个致命的毛病，就是只学习，但从不实践。你知道再多游泳的技巧，看过再多的奥运会，不下水你也永远学不会游泳。所以好多人多说，这些书都是毒鸡汤，一点用的没有，而有些人却视为智慧的结晶。再举个例子，孙子兵法和道德经，论语，这些流传了几千年的经典，你也可以想想，其实在很多人眼里也是毒鸡汤而已。所以真正成为毒鸡汤的，是你的学习习惯。

还有一个赢得别人第一印象的方式，就是了解对方的细节，比如对方的名字，喜好，生日，家庭住址等等。这些东西会拉近你们的感觉。安德鲁卡内基，虽然是钢铁大王，但他对业务上的事，其实知之甚少。也不专业。但他最大的特点就是深谙人性。他跟别人合作，都以别人的名字，命名新公司。比如他要跟宾夕法尼亚铁路做生意，就建设一座钢铁厂，取名叫做埃德加，托马森钢

铁厂。而这正是宾夕法尼亚铁路公司董事长的名字。那么你想想，如果对方需要铁轨钢材的时候，会从哪里采购。每个人都希望自己的名字永垂不朽，被所有人记住，你记住他的名字，就是对他最大的尊重。那些所谓声称记不住别人名字的，其实只是不愿意在这个上面花费时间和精力，其实就是不重视而已。明天我们再来讲讲，该如何让自己变得健谈。

人性的弱点 4：如何让自己变得更加健谈

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，人性的弱点。今天我们来讲讲，如何让自己变得更加健谈，作者有一次，遇到一个植物学家，他口若悬河的给他讲了很久，千奇百怪的那些植物，甚至连土豆背后都有很多故事。最后他们恋恋不舍的告别，临走的时候，植物学家夸赞作者是个非常有趣，且健谈的人。

这事很逗比，作者都觉得搞笑，一整晚都是对方在滔滔不绝，他压根就没说上几句话。他真正做的，就只有一件事，而正是这件事，让他变成了一个健谈的人。相信你已经猜到了，这个事就是

侧耳聆听，并时不时的给与赞许，提出一些新的且开放式的问题，让对方继续口若悬河。老齐也是具备这个能力的，我的合伙人评价我是社交牛逼症，无论多无聊的话题，你好像都能跟别人聊得津津有味。其实这项技能是我当记着的时候练成的，那会的工作，就是不断提问，并且想尽一切办法和技巧，让对方准确精炼的表达出自己想说的内容。而我们要做的就是三点，1 提问，2 倾听，3 帮他不断总结提炼。如果你有兴趣，也可以尝试一下，做个生活中的记者。尽量让别人痛快的表达观点。他反而会觉得你很会聊天。栗渺社分享微信jnztxy谨防N手群转卖，以免断更

相反，如果你总是滔滔不绝，让对方无话可说，那么他对你的印象就截然相反，觉得你不太会聊天。老齐也接触过那些奇葩说里面的辩手，那些人说话确实很有趣，但是太咄咄逼人，现实生活中，我其实多一句话都懒得跟他说。所以，这也是一个反常识，在很多人眼里，那些辩手实在太爽了，总能把对手说的哑口无言，我要是能有这个能力，就一定不怕社交了，其实恰恰相反，你越是咄咄逼人，你的社交能力也就越差。

哈佛大学前校长就说，商务往来并无制胜之道可言，然而在对方说话的时候，注意倾听，是令对方解除戒备的最佳方式。所以销售，千万不要打断客户的话，而是要努力聆听对方的需求。有的时候，顾客跟你说着说着，他自己就会产生购买欲望。还记得之

前那个例子吗？去了解连锁商店的商业模式，对方口若悬河的讲了 1 个小时 40 分钟，最后反而愿意从他那里采购石油了。

在金融行业里，也有专门的售后团队，就是处理各种各样奇葩的客户需求的，有的客户很无理，要求也千奇百怪，但是应对之道只有一个，让他充分吐槽，让客户说的时间越长，离解决纠纷就越近。客服人员，就陪着客户让他舒缓情绪就行了。其他什么都不用干。中间千万不要插嘴，要任凭他发泄情绪，发泄完了，再跟他商量解决办法。1 你要先感谢他，对你们的信任，以及帮您们找出了问题所在，2 问问他的诉求到底是什么？3 同情他的感受，并提出你的方法。

作者说，如果你想成为一个令人讨厌的人，你只需要做一件事，在对方说话的时候，不断插嘴。不让对方形成完整表达。一旦你有这样的行为，那么对方很快会暴怒升级，他不在对事，而是开始针对你这个人。

下面我们来看，该如何引起别人的兴趣。那就是说点别人感兴趣的事，比如你去找别人谈合作，不要上赶着，而是要开门见山的说，我给你带来了赚钱的机会。有些人更是会察言观色，走进对方的办公室，快速扫描对方的爱好，比如有人会在桌子上摆上打球时候的照片，那么打球这种话题，就是最适合的开场白。还有

人会摆航模，那么这些都是你必须利用的点。所以要跟陌生人聊天，你就得找点他感兴趣的话题，这需要你提前多观察，并且做出一定的调研，如果就是没有资料，那么跟男人聊赚钱，运动，跟女人聊购物和育儿，都是一些通用的话题。如果你在对方的回答中，感觉到了敷衍，那么就说明他对这个话题不感兴趣，你要马上切换到别的话题上。

接下来我们看，让每个人都喜欢你，作者说，人类有一个核心法则，就是令他人感到重要，遵循这个法则，你将远离灾祸，得到良师益友和幸福安宁，如果触犯这个法则，就一定会作茧自缚，越来越困难。每个人都会渴求被重视，最容忍不了的就是别人的轻蔑。一些礼貌用语，会让你事半功倍，比如餐厅里，服务员给你上错了菜，你会怎么办，有人大喊大叫，也有人反其道而行，抱歉，先生，你给我们上的菜可能不对，请您核实一下，如果不麻烦的话，还请换回来。非常有教养的一句话，会让服务员非常有面子，也非常羞愧，他会尽快给你调整好。并对你做出真诚的道歉。整个气氛都会很融洽。而如果你非得大吵大闹，即便后面他给你把菜换过来了，也会往盘子里吐口水。关键是，你自己也生了一肚子气。人生在世都是这样的，你冲别人发脾气，最先气到的其实是自己。只要你自己不发脾气，就很难再有气受。所以骂街从来不会让你感到开心，只有微笑和教养，才会让你持续开心。

作者举了一个例子，一个律师，上过了这种情绪控制的课程，去见一个性格孤僻的老太太，他想着闲着也是闲着，不妨拿老太太练手，于是他就玩命的夸这个老太太，夸她的房子，夸她的物件，老太太心花怒放，领着他到处参观，还要把一辆汽车送给他。律师也是受宠若惊。它很纳闷，为什么别人都说这个老太太很孤僻呢，老太太也认为，别的亲戚都盼着他早点死，好继承他的遗产。

这个老太太，自打老伴去世之后，就不怎么跟人接触了，他越是封闭自己，别人就越不想跟他接触，所以越来越封闭，而这个律师，则心怀叵测的打破了这个封闭，让老太太感觉，沙漠当中出现了甘泉。当然律师也如获至宝，他没想到一个刻意的改变，将让他收获如此巨大。

作者又举了一个例子，他去一个法官家做客，对方故意把他们安排在院子里招待，一只小狗跑前跑后，那么话题自然也就来了，努力的夸她的院子很漂亮了，小狗的乖巧。这让法官非常开心。甚至拿出了小狗的家谱，给他讲起了狗的血统。还有各种喂养和训练的技巧。这些沟通之后，他们已经成了很好的朋友。

一个建筑师，去找柯达创始人伊斯曼拉投资，当他走进办公室的

时候，伊斯曼连头都不抬，而建筑师开口的第一句话就是，我在等候的时候，一直在欣赏您的办公室，实在是太有艺术气息了，这是我见过最漂亮的办公室，这个时候伊斯曼才抬头跟他对话，最后甚至起身，带他参观了一下办公室的装修设计。接着建筑师又问起伊斯曼的创业经历，这也让他感慨万千。本来就留给了他5分钟的接待时间，最后两个人，攀谈了几个小时。甚至伊斯曼还留他吃了午饭。所以一定要投其所好，先从对方最引以为傲的事情切入话题。

下面我们来看看争吵的副作用，在大多数情况下，争论非但不会令双方和解，反而会火上浇油，令双方更加坚信，自己言之有理，对方错的离谱。所以辩论无法分出胜负，怎么都是双输的结果，你即便证明了对方的满口胡言，又能怎么样？伤害他的自尊之后，他就会处处针对你。有些人动不动就说，我给谁谁谁上了一课，但问题是你啥东西也没卖出去，一点利益也得不到。作者也有很多爱吵架的学生，他的任务不是教给他们如何讲话，而是先要教给他们如何克制讲话。也就是老齐总是说的，如何快速提高情商，就一条，把嘴闭上。

有一个金牌汽车销售，说出了自己的技巧，当客户对产品做出抱怨，并说某某品牌更好的时候，他总是会顺着客户的观点说，xxx确实很棒，买他们的车子绝对不会错。这么一说，客户反而给整

不会了。往往愤怒消失，人也变得平静了，他一拳打过去打在了棉花上，没东西反驳了，自己也就无话可说。然后他就有机会，给客户对比自己家的产品，客观的介绍优缺点了。相反，他原来也有年轻气盛的时候，总是跟客户争辩。结果客户在不断反驳的过程当中，就对他们家的产品，印象越来越差。最后干脆不为别的，就是单纯地看他不爽了。所以这位金牌销售回忆，当时能卖出去东西，也算是奇迹了。与其反驳，不如先把嘴闭上，反而有效的多。

本杰明·富兰克林也说，争辩，抱怨，反驳也许会带来暂时的胜利，但是你永远无法通过表面的胜利赢得对方的尊敬。所以最后，你就会哪哪都不痛快，得罪的人也越来越多。明天我们继续来讲，为人处世的技巧。

人性的弱点 5：为人处世的技巧

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，人性的弱点。今天我们继续来讲，不要争辩，佛家有言，冤冤相报何时了，用争吵和抱怨来解决问题，那么问题就会

无休无止，甚至会越来越严重。有远大志向的人，不要把时间浪费在毫无意义的争吵上。如果马路上，遇到一只恶犬，你应该理性的避开，而不是跟他一起对着汪汪。因为根本划不来，也说不通，万一被咬伤，即便你弄死他也于事无补。这么朴素的道理，在人跟人的交往中却经常被忽略，你不可能吵架赢过一条恶犬，也同样不可能赢过一个恶人。你只能越来越激怒他，然后造成互相伤害，打赢了住监狱，打输了住医院。都肯定不是你想要的结果。有人说了，那么我就是生气怎么办，你会对一只恶犬生气吗？肯定不会，因为你压根就没有想过要说服教育他。所以也就不会动气了。永远记住这个人性的原则，要想赢得争论，方法只有一个，那就是避免争论。老齐这几年其实也挨了不少骂，但我其实都帮他们当成了恶犬的叫声，虽然很不舒服，但当你用一种智慧碾压的态度去审视的时候，其实也就没那么生气了。啥叫智商碾压，比如一个孙子，跟爷爷撒泼打滚，没准爷爷还觉得挺可爱的。

下面我们来看看，如何避免树敌，西奥多罗斯福当时就坦言，说他的判断，能有75%的正确率，那么就已经超过了自己的期望值，如果你能有55%的正确率，就可以在华尔街日进斗金。这段话有两个意思，1是告诉你，对于未来我们都是无知的，千万不要相信谁能够拥有更高胜率的判断。2既然对于未来，你并不比别人知道的更多，那么有何底气来断定别人是错误的。

如果你要想指责别人，其实无需开口，表情，语调，甚至手势就能够说明一切，当你指出对方错误的时候，对方会认同吗？显然不会，你直爽的表达，打击了对方的骄傲和自尊，所以你在指责他的那一刻。这件事到底是对还是错，就已经不重要了，他一定会对人不对事。跟你死磕到底。哪怕双方都是心平气和，你要想改变别人的既有观点也是十分困难的。所以你去说服别人，有极大概率都是火上浇油，自寻烦恼。

那么我们要怎么做，要改变一个词，用引导，来替换批评。比如老师要考虑的是，我该怎么引导一个学生，而不是怎么批评他。而老板也要有这个考虑，该怎么做行为的引导。比如一个员工总是犯错，你批评他，他会认为你是小题大做。那么怎么引导，不如让他自己来告诉你解决办法，比如问问他，以后有啥打算，这次就算了，但以后怎么办？他可能会说，以后再犯，就双倍处罚。我们要的就是这句话。而他一旦做出承诺，就会心悦诚服的执行。远比你批评他一顿有效的多。所以这就是引导的秘诀，一定要让被批评教育的那一方，自发的说出解决办法。

作者也举了一个反例，一个律师在法庭上辩护，当法官说，海事法的诉讼时效是6年，而律师马上纠正道，您记错了，海事法没有诉讼时效的规定。瞬间全场鸦雀无声，气氛将至冰点。律师只是说出一个千真万确的事实，但那又怎么样，能够让法官对他

更友善吗？显然不可能。他犯了一个特大错误，让法官在后面的审理当中，开始故意找茬。人都有情绪，你说出的实话，让对方很没面子之后，他也就会很难再做到客观。足球比赛当中也一样，球迷大声骂裁判，其实没什么好处，带来的结果，就是会给主队更加严厉的判罚。每个人心里都有叛逆的性格，你越说我怎么样，我就越是反感。

作者还举了一个例子，他花钱装修，结果天价账单，让他感到非常的郁闷，知道自己肯定是被坑了，但一个朋友来家做客，聊到装修的话题，也这么说，这也太贵了，你肯定被坑了。作者十分清楚是这样的，但也本能为自己辩护，故意解释说，一分钱一分货。粟渺社分享微信jnztxy谨防N手群转卖，以免断更

另外一个朋友，也来他们家参观，但是说的话却截然相反，那个朋友说，你家装修的真好，我也想有一天能拥有这么豪华装修的房子。而作者的反映也同样不同，说实话，这次装修我也被坑了，多付了不少钱。你要装修的时候，我可以帮你参谋。

这种情况，我们生活中经常出现，你买个新车，有人夸你混得真不错，又换车了，你肯定十分谦虚，就是代步而已。而如果有人挑衅，说你怎么买这么个破车，肯定被人坑了，那么你肯定也要反击。我觉得挺好，总比有些人买不起车要强。

年轻的本杰明富兰克林，也相当浮躁，一言不合就跟人家干仗，但后来，处处碰壁，逐渐悟出了道理，于是他给自己立下了规矩，不可以反驳别人，也不可以妄下断言。也就是说，他从来不说，肯定这样，毋庸置疑的话，而是用，我估计，我猜我担心。比如上面那个指责法官的例子，您肯定记错了，这种话是不能说的，而是要说，我实在是记不清海事法的诉讼时限了，回头要去查一查。你这么说话，法官就不会觉得很没面子了。天道这部电视剧里，就有这么个画面，丁元英去买早饭，他每次都是先给钱，但有一次，吃完了要走，店主又来找他要钱，他一句话不说，又给了一份钱。有人不解，你都给过钱了为啥不跟他说，丁元英的回答是，他后面要是想起来了，后面会主动少收我一次的，如果他想不起来，我跟他说半天，也没啥用。所以你跟他争辩什么呢？争得面红耳赤，以后还见不见面了，这就是一种格局。也就是他能够瞬间，通过树形结构，把这个问题的几种结构全都看透。然后选择一种对自己最为有利的方式。下棋的时候，讲究棋力，说白了就是能看到很多步之后的变化，而生活工作当中其实更是如此。曾国藩也是这样，一开始上书要整肃吏治，结果被皇帝轰回老家抱孩子去了。第三次复出的时候，才心性大变，大彻大悟，从此不争不抢，也不与任何人为敌。是少有的得以善终的名臣，还能够留下圣贤的称号。

所以，不要树敌的关键，就在于不要直截了当的批评别人，你每批评一个人，就会给自己多一个敌人。有话好好说，引导比批评重要的多，你其实内心最想要的是那个结果，而不只是发泄情绪，更何况，人和人都是相互的，你发泄情绪的同时对方也一定会发泄情绪，事情一定会变得更糟糕。

不要直接指出别人的错误，但是可以经常指出自己的错误，自污和摆烂是一个绝对好用的社交技巧。比如有的家长，会这么鼓励孩子，你看才 6 岁，写的字就比爸爸好看了。可能你在这上面是有天赋的。训练孩子阅读和专注力的时候，家长也要故意认输，刺激孩子的兴趣和热情。

在与人交往的过程中，自我检讨这一招很损，这就叫做走别人的路，让别人无路可走，你把他要说的话先说出来，他就会手足无措，通常也会相相反的方向退避。比如对方踩到你的脚了，你可以先说抱歉，虽然你也不知道抱歉什么，但只要你说了，他就会非常不好意思的跟你道歉。礼貌的请求你的原谅。相反如果你破口大骂，他通常也会破口大骂。所以能够向下兼容的人，总会提前行动，抢先说出对方要说的话，并且引导对方的行为。比如他已经看出你要吐槽老板了，所以故意给你一个话茬，让你不吐不快，你骂完了之后，就会觉得对方是个好人，知己难求，其实你的一切都在人家的掌控之中。

赞赏别人很廉价，自我认错，也同样很廉价，不需要你额外付出什么，但却可以取得最为震撼的效果。特别是你越处于强势地位，就越是要多认错，比如当老板的，最近一年业绩不佳，自己主动揽责，这会让底下的人纷纷做自我批评，并且下决心要在后面做好。效果要远比你一个一个的批评他们好的多。战场上也是一样，南北战争南军失败，罗伯特李将军，主动揽责，说我个人指挥错误，导致战役失败。对他来说，其实并没有损害自己的名声，反而这个败军之将，广受尊敬。

所以总结下来，作者告诉我们，如果你错了，请坚决承认错误，但其实老齐认为，如果我没错，也应该多承认错误，习惯性的贬低自己抬高别人，换来的结果，一定是别人对你的抬高。相反如果你贬低别人企图抬高自己，那么你的结果就是被别人贬低。所以注意，被别人高看一眼，这才是我们的终极目的。明天我们再来学习，如何释放友善。

人性的弱点 6：求同存异！通过利益说服对方

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，人性的弱点。每当我们大发雷霆教育别人的时候，似乎情绪宣泄，让我们变得很爽。但这都是建立在，对方是静止的前提下，但这几乎不可能，你的挑衅必将迎来对方的报复，甚至针锋相对。

洛克菲勒是石油大王，但是他的创业之路也不顺畅，也曾经爆发了巨大的工人冲突，愤怒的工人砸毁了工厂设备，政府都出动了军队镇压，甚至开枪扫射，此时洛克菲勒，实在不想看到这样的场面，于是就主动去找工人谈判，并发表态度诚恳的演讲，说服工人回去工作，那么他是怎么说的？他不断地给工人戴高帽，说正事因为你们的宽宏大量，我才能够站在这里，说我已经拜会了你们的妻儿，所以咱们不是陌生人，而是朋友，是忠诚的伙伴。我们荣辱与共，且利益相通。然后他仔细阐述了，如何跟大家利益绑定。栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更

这就是顶级富豪的处事之道，不去对抗，不去争执，不激发矛盾，而是求同存异。尽量通过利益说服对方，而不是施压。林肯也说过，一滴蜜糖可以俘获别人的心。其实资本主义发展初期，充满了各种血腥的冲突，但是自打一战之后，已经明显缓和，为了不给红色阵营留下空间，资本家们大幅提高了工人的待遇，甚至资

本主义工人，现在的待遇远超社会主义国家。这其实就是糖衣炮弹，蜜糖策略。让你看到好处，跟我利益一致，你也就不闹事了。

我们生活中，也需要这种智慧，通过赞美的蜜糖，而让对方卸下防御，比如有个人，房子快到期了，他想跟房东讨论下租金的问题，但房东不是很好说话。他就采取了策略，不断地当着房东的面，夸他的房子好，自己有多喜欢，但最后表示出了失望，说自己却是现在租不起了。非常遗憾，房东被他夸的都有点不好意思了，而且之前租给的那些房客，也都不怎么愉快，于是房东主动给他调整了租金，既然有这么愉快地房客，一切都好商量。

所以，友善，感激，体量，起到了作用，让别人没办法拒绝。也不想拒绝，毕竟人与人的关系也是一种成本。这点老齐也是深有体会，我租的房子，都是市场最低价，因为我从不给房东添麻烦，总是一把就付掉一年的租金，日常维护维修，也自己解决，所以房东现在恐怕我不租了。租给别人，多收不了几个钱，他还不够闹心的。所以有些东西不完全是利益导向，你让他感到舒服和安心，其实差一点也就无所谓了。金融上有个名词叫做风险补偿，你给他感觉风险越大，那么你的成本也就会越高。所以努力的释放友善吧，能帮你省掉不少的钱。老齐身边认识的人，越是成功者，越是友善谦虚，并不是因为虚伪，而是他们早就已经算明白了其中的账。反而有个词叫做穷横穷横的，越是底层，越难以沟

通。最后所幸，人家也就不跟你沟通了。

在谈话中，我们也有很多的技巧可言，比如最常用的就是求同存异法，先求同再委婉的表达分歧，尽量少用，不对，你错了，这样的字眼。这些东西是你成功路上最大的绊脚石。一旦你否定别人，那么你可能要用几倍的力量，才能把他给扳回来，属于自寻烦恼。即便你要拒绝，你也应该先同意对方的某个观点，然后再说，你看这样会不会更好。比如，对方约你出去喝酒，你说不去，那人家以后也就不找你了，正确的表达是，早就想跟你喝酒了，一直没机会，但是，十分不巧，今天我这边真有点急事，您看咱们改日再约，我来请客。这并不是虚伪，而是习惯。任何事情，都可以用这个句式来解决。

另外，你可以在谈话当中，更多地引导对方，做肯定的回答。比如您肯定希望，找到一款，彰显您身份气质的汽车，那么对于对方来说，他只能回答是，并没有其他的发挥空间。这样的问题，你问他四五个，对方就会跟着你的思路走了。在你的问题末尾，加上对不对，是不是这样的字眼，其实可以有效争得对方的肯定。比如您肯定希望，要一个收益尽量高，但风险相对较低的投资产品，是不是，但要考虑风险，收益就不会搞得离谱，这个您肯定可以理解是吧，投资市场短期波动，任何人都无法预料，但是时间越长，确定性就越高，我不知道这么说您能否理解。所以，我

们这款基金产品，就是为客户设计 3 年期限，为的就是通过一定的时间范畴，尽量的保证高收益和低风险同时存在。这个您肯定清楚。所以如果您的钱，3 年不用，那么这款产品，其实他就是为您这样的精英人士量身打造的。

人们总是喜欢喋喋不休的抱怨，期望借此改变对方的观点。但是这种情况真的很烦，我们经常会主动打断他们，但这种做法很不可取，百害而无一利，对方急于倾诉的时候，无论你想说什么，他的是听不进去的。所以正确的做法就是，无论有多烦，一定要听他先讲完。等他讲完，再去用我们所说的那种句式，先肯定，再转折，说出你的观点。

作者举了个例子，有一个汽车配件供应商，去找对方谈生意，结果当天他喉咙失声了，他说不出话来，只能坐在那里，听着别人谈判，唯一能做的就是微笑，点头，打手势。但没想到的是，这次谈判格外的顺利，他轻松的赢得了合同。这让他感到十分的意外，因为他之前从来没有这么顺利过，他总是不断地想在谈判中占据主导。而越是跟别人争话语权，结果就越是糟糕。之前他也不明白是什么道理，现在终于开窍了。这就是我们道家智慧里讲的，上善若水，水善利万物而不争。你越是放低姿态，往往能获得很好的回报。老齐做生意这些年非常有感触，很多生意其实压根就没想赚钱，甚至就是帮对方一个忙，结果就做出了商业模式。最

后你不赚钱，大家都不答应。所以我们总是倡导一个观念，能多帮帮别人，就多帮帮，帮着帮着，需要你帮助的人也就越来越多，商业模式就出来了。

家庭关系当中，也是如此，家长经常占用过度的主导权，但结果未必会好，会让孩子越来越叛逆。甚至有的家长，都不允许孩子表达观点，上来就强行打断他们，那么家庭关系会很糟糕。一个独断专行的家长，会让孩子的成长，遭受很大的挫败感。人格很容易扭曲。警察故事 3 这部电影里，不良少年阿祖就是警察局长家的孩子，常年受到责骂，不断的被贬低为废物，最后让他十分痛恨警察。

有些人确实很唠叨，但是他在唠叨的过程当中，你根本无需纠正，有的人特别有意思，他叨逼叨一会，就会把自己给说服。所以这就是我们化解对方抱怨的最佳方式，让对方来主导谈话，我们只负责倾听和引导。让他说爽了，抱怨也就消失了。

我们经常见到这样的销售团队，每天都跟打了鸡血一样，强调，正直，积极，乐观，要每天你充满激情的开始工作，但任何狼性，其实都是建立在对等回报的基础上的，比如很多公司都在学华为，但学的都是加班工作，却从来都不学华为给的待遇。外界拼命的都在批评大厂的 996，但是大厂员工，则认为还好，因为他们的

收入是社会平均工资的 5-10 倍。所以有利益交换,就会有激励。你不可能又让马儿跑,又让马儿不吃草。所以任何事情都是一种交易。

那么我们做销售也是如此,你总是上来想让别人帮你一个忙,买走你的商品,那么你有没有想过,给别人带来什么呢?你们的价值交换对等吗?最蹩脚的销售,就是自说自话,只低头介绍自己的商品,却从不考虑客户的需求和感受,那么你肯定是卖不出去东西的。聪明的销售,都是用自己的商品,给客户解决问题。

所以记住,人际交往,商业往来,包括团队激励,全都是利益交换,先想想能给别人什么,你给的是否是对方所需要的,如何用自己的东西,解决别人的需求。这就是我们循序善诱的技巧,用对等的利益交换,得到双方共同满意的结果。所以现代社会,讲究的是共赢,你为别人带来的价值越多,别人也就为你带来更多地回报。总想在别人身上薅羊毛,必然不会长久。包括你的员工,也包括你的孩子。

我们经常讲换位思考,其实就是要在乎对方的感受,这不是让我们活的憋屈,而恰恰是一种,可以让我们感觉很舒服,很美妙的方式。道理还是一样,人际关系就像照镜子,对方也是有反映的,所以你让对方感到舒适,他有很大的概率也会让你感到舒适。那

么我们为何不去做主导关系的这一方呢？你能够主导关系，显然你就已经占据了生物链的顶端。明天我们来讲讲，该如何主导这种关系。

人性的弱点 7：如何对待蛮不讲理的人

各位书友大家伙，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，人性的弱点。今天我们来看看，该如何主导人际交往。作者举例，一个公园的巡警说，他的任务就是防止公园起火，所以看到哪有起火隐患，他就会过去处罚，一开始他不掌握方法，过于粗暴，虽然有些人表面屈服，但是心里也不服，反而等这个巡警走了，巴不得一把火把公园给烧了。这反而带来了更大的风险。

后来他改变了行为方式，不再进行批评教育，而是改成了引导，他说你们玩的这么开心，不舍得打扰你们，但是最好还是离枯叶子远一点，免的他们烧着了，如果不小心起火，以后你们就没有野炊的地方了。祝你们玩的开心，走的时候记得把火灭了，也可以叫我来帮你们检查一下。

这种说话的方式，以请求代替了命令，给对方留足了面子，让他们感觉自我良好，可以更有效的得到对方的认同。大家都小心了，配合了，那么起火的风险也就大大降低了。

将心比心是有助于化解个人危机的，我们也一直都有一句话叫做，己所不欲勿施于人，你如果不愿意别人对你大吼大叫，那么最好也不要对别人大吼大叫。站在别人的角度上，换位思考，是你能够向下兼容的基础，习惯于换位思考的人，才可能快速看穿别人的心思。从而诱导他人的行为。所以不要小看那些骗子，他们在行骗的时候，也是很有技巧的。有人说我一秒就能把骗子识别出来，其实那是人家故意让你识别的，其实就是在筛选目标客户，免得跟你浪费时间，反而增加了自己的风险。所以，你识别他的结果，其实也在他的算计当中。

有人可能会说，我身边就有很多脾气恶劣，固执己见，甚至蛮不讲理的人，但其实并非如此，很多人不是故意的，你应该庆幸，我没有变成他们那样，是上帝的恩赐。其实这种人，更多地是内心很空虚的，他们最期待的就是别人的谅解。一个善于争辩的人，基本上浑身带刺，平常不知道得罪了多少人。而此时，如果你顺着他说，同意他的观点，他会对你报以最大的善意。所以这就是兼容的能力，好听的叫做因材施教，不好听的叫做看人下菜碟，

但这么做肯定是对的。你要多说这样的句式，我理解你，我觉得你说的是对的。非常感谢，你给了我很多提醒。这些句式一说，对方基本就是被你整不会了。他很难再对你产生敌意。甚至还会主动对你说出抱歉，或者也反过头来附庸你的观点。比如你说鸡蛋是圆的，对方非得说是方的，你可以说，我理解您的严谨，不排除在我的认知范围外，有些鸡蛋可能是方的，在我没有证伪之前，不该如此武断。这时候，他基本上就没啥可说的了，只能回来捧你，确实圆的鸡蛋是绝大多数。所以体谅他人的想法和愿望，是化解语言矛盾的关键。拥有这样的说话技巧，就很难再发生争执。这就是你在主动兼容别人的过程。看到别人完全能按照你的意图行动，并且一切结果都在自己的掌控之中，其实这个比你发泄两句脏话，要爽的多。不信你可以试试，会很快爱上这种感觉。

我们在生活中，经常会有请求，那么怎么提出一个请求，同时别人不容易拒绝呢，作者讲了这么一个例子，一个租客公然毁约，要立刻搬走，这让房东很恼火，但他决定不去大吵大闹，而是用另一种方法解决问题，他跟租客说，我对您有过了解，觉得您不是一个不守信用的人，如果有难处可以跟我说，您先别忙着做决定，先回去商量下，月底的时候，如果您还是决定要搬，那我也会承认看错人了。结果一个月之后，租客找到了房东，续交房租，他和妻子商量过了，决定留下来。不辜负房东诚信的期望。这个案例是什么意思呢？其实就是告诉我们，要努力激发对方内心深

处的高尚情操。

我们在讲王阳明的时候，其实就说到过，即便是贼，也不愿意这么称呼自己，他一定也找一杆所谓替天行道的大旗，以表示自己的正义性，每个人心中都觉得自己是对的，也都觉得自己有一个高尚的情操，那么你与其撕破他的伪善，不如把他捧的很高。比如网上有个段子，说一个小伙子去了一家按摩店，当他询问完价格后，店员说了一句，我们这是正规按摩，这时候小伙子就进退两难了，转身就走，说明自己很龌龊，不是什么正经人，而如果留下来，价格又死贵。我们也俗称叫做带高帽子，把别人捧起来，他也就容易下来了。这也是销售常用的技巧，不管多丑的人，穿上他的衣服，都会夸你帅气有型，有气质，可能你在之前都没听到过别人这么夸你，那么你还舍得脱下来吗？所以最后就很难拒绝的买了。

作者还从电视广告当中找到了灵感，一般都是这样的，比如某品牌会说自己的洗衣粉，用过之后让衬衫清洁如新，而其他品牌则没什么变化，拿在一起对比，效果非常明显。从而激发观众的购买欲望。但经常看广告的人都知道，这肯定是艺术夸张，对于广告还真不能较真，否则基本都是虚假广告，比如牛肉面里你找的到大块牛肉吗，洗衣粉真的能把沾染油污的衣服洗干净吗？这个相信每个人都有答案。但他就是一种戏剧化夸张的手法。也是

允许的范围。

所以夸大的手法是一种很好的表达方式，更容易让别人接受，比如我们会经常的跟别人说，请给我 1 分钟，1 分钟就好，这其实就是夸张的说法，因为只要他一开口，肯定就不止 1 分钟。

作者还提到了另一个智慧，叫做激将法，这个东西有的时候欲擒故纵，也会产生非同寻常的效果，特别是对那些有好胜心的人，一定会起到作用。比如老齐就中了这一招，有人说我，你也就是光说不练，有本事晒晒你的交割单，晒晒你的投资业绩。这个东西极大的激发了我的好胜心，晒交割单肯定是违规的，那我就干脆做个基金出来，到时候业绩全网可查。看这些人还有啥可说的。但是这招对于那些比较面的人不太好用，比如我有个前同事，在电视台，一直关系很好，我就经常激他，说你还在电视台干什么劲，一个月就那么点钱，甚至越来越萎缩，还不如出去干点别的。但他思前想后，最后还是无动于衷。说白了就是缺乏魄力。没有争强好胜之心。

有的时候，我们不得不去挑错，或者否定别人的观点，那么就必须要注意我们之前讲过的那个技巧，先求同再存异，先肯定再否定，比如林肯，在对前线将军表达不满的时候，他会说，我相信你是一名骁勇善战的将军，并且对此非常欣赏，我也相信你的作

战经验，这些方面你做的很好，且难能可贵。但是最近有些事，却做的不尽如人意，并没有跟其他将军形成合力。接着话锋又转了回来，无论如何我都已经将指挥权交给你了，政府也会不遗余力的支持你。这一点未来都不会改变。希望你戒骄戒躁，重振雄风，我们一起赢得胜利。

所以这就是现在最流行的汉堡法则，也就是两句赞美中间，加一句否定。比如你发现同事有个巨大的错误的时候，可以说，你最近真的很辛苦，肯定忙坏了吧，不过这里有个问题，我没弄明白，还得跟你核实一下，等说完了问题，确实是他的错误之后，最后可以再补一句，今天你穿的很帅，回头有衣服链接发我一下。

作者用了四个字，叫做欲抑先扬，但其实还是不够的，按照峰终定律，最后你还要再补一句夸赞才行，两句赞扬，加一句否定。这样会起到双保险的作用，比如在开会的时候，你不同意对方的观点，可以先找共通点，我非常赞同某某某对现在市场状况的分析，做的非常详细，也提出了很多我们没想到问题，但是有一个小小的不同意见，我们可不可以这么做。最后再补一句，当然这只是我个人观点，大的方向，还是非常赞同的。

与这种做法相对的，就是你激怒对方的方式，也就是不做任何铺垫，单刀直入的批评。甚至对于人格的侮辱，同样是上面那个例

子，我们经常的做法就是，我不认为你说的是对的，我觉得应该怎么怎么样。更有甚者，会在开头加一句贬损，我认为这是我听到过的最弱智的建议，这里面有这么几个严重的错误。你只要这么一说，别人就会放下所有的客观，然后跟你死磕了。明天我们继续来讲，为人处世，说话的技巧。

人性的弱点 8：善用自污的技巧！可以化解很多矛盾

各位书友大家好，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，人性的弱点。昨天我们讲到了如何批评对方，且不容易激怒对方的技巧，那就是两句赞赏加一句批评，还有一个方法，也是我们经常使用的，那就是间接的引起对方的注意，比如我们都有过这样的经历，有一次喝咖啡，对方管我借了 100 块钱，结果后来他就黑不提白不提了，那我也不好意思要，于是就会想到一招，尽量跟他聊点咖啡上的内容。这就是间接的引发对方的注意力。 栗渺社分享微信 jnztxy 谨防N手群转卖，以免断更

还有的时候，我们也可以选择委婉的表达一些观点，比如拿到一篇演讲稿，无聊，空洞，让人昏昏欲睡，但是你能这么直接跟他

说吗？此时你可以反其道而行之，可以跟他说，这篇稿子很好，好到都可以在人民日报上发表。这其实就是在提醒对方，他不适合作为演讲稿出现。

另外，在教训别人的时候，可以先自污一下，往往也会取得非常好的效果，啥意思，还是上面那个例子，无聊的演讲稿，可以说10年前，我也跟你一样，感觉演讲就要正式，但是你猜怎么着，我真的上台读了这篇稿子，结果尴尬的简直要死，观众们都面无表情，昏昏欲睡，最后我干脆没有读完，就赶紧下来了。你看似在批评自己，但其实却是在批评对方，这样的批评，其实听起来就没那么刺耳了。比如老齐再给大家讲课的时候，也会频繁的自揭伤疤，比如当时如何追高买了股票，120买的，结果跌到了19.有过这一次经历之后，你就瞬间开悟了。

反过来说，千万不要口出狂言，特别是在你毫无实力的时候，往往会被群嘲，甚至被群殴。我们古老的智慧就叫做，高筑墙，广积粮，缓称王，曹操实力那么强，他也是挟天子以令诸侯，大家都知道怎么回事，但是他只要不称王称帝，别人就不会集体对他不利，反而袁术那样不知死活的，早早称帝，于是引发了诸侯的集体讨伐，很快就挂掉了。同样的故事还处在清末，慈禧太后向11国同时宣战，很快就引来了胖揍。这就叫大言不惭。所以道理很简单，你要想激怒别人，成为肉中钉眼中刺，就拼命的吹嘘自

己，贬低别人，相反，你要想让别人都说你好，就尽量聊一点别人都愿意听的。比如越是有钱人，越是低调。没有豪车，也没有奢侈品，目的很明确，就是尽量低调，让其他的生意伙伴更舒服一些。比如李嘉诚这样的老狐狸，故意带个西铁城手表，让你们拍到。但他其实是百达翡丽的会员，收藏了很多名表，这么做的目的就是让大家好受，所以这就是情商高手，我能随时随地，调动你们的情绪，带来我想要的结果。所以不光在中国，在哪都一样，太高调死得快。主动放低姿态，用自己的错误当案例，教训别人是一个很有效的法则。

生活中很多的矛盾，其实都是源于较劲，并不是什么大不了的事情，而造成这种较劲状态的，往往就是一方颐指气使的态度。比如家长会说，把秋裤给我穿上，于是你就非得较劲，出门就给他脱了不可。那么有没有更好的方式方法呢？肯定是有的，比如积极引导对方的行为，告诉孩子，秋裤给你找出来了，要是觉得冷就穿上，从小保护膝盖，以后你就能延续运动生命，打篮球就可以打的长一点。别像我一样，后来的了关节炎，就只能告别赛场了。也就是说，好说好商量，并拿他最在乎的事来举例。孩子也不是不讲道理的。他们年纪小，并非是不知好歹，只是受不了家长的不尊重而已。

人与人交往，其实就是一个面子问题，无论你处于多强势的地位，

也要尽量给别人留足面子，包括老板责骂员工，也一定要找个没人的地方，私下里说他，要比当众批评好的多。而且即便是辞退，也要仁至义尽一些，肯定对方的工作表现，很多员工在被辞退之后，憋了一肚子怨气，甚至直接投奔竞争对手门下，给公司造成了重大的损失。所以尽量对人友善一些，很多事都是这样，好聚好散。尽量不要去攻击别人的面子，特别是越虚弱的人，对于面子越是在意，这点老齐非常有感触，越是跟穷人在一起，你就不能提这个穷字，反而跟有钱人在一起，你怎么说都行。同样的道理，学习越不好，你就越是不能说笨，人的心里都是极度脆弱的，越弱就越需要顾忌他们的面子。甚至要小心翼翼，比如在家庭聚会的时候，我能结账也不结，而是跟大家一起轮流，这就是照顾他们的感受。反而你次次都把账结了，人家说你炫富显摆。我只在贵的时候结账，便宜的账单，可以让别人来付一下。

作者说，马戏团训练动物基本上都有固定的流程，有进步就会马上鼓励，给他们喜欢的食物，这些东西都已经是相当成熟的方法了，但是在对待人的时候，我们却很少这么激励，更让人不解的是，很多家长对于家里的宠物训练，都给与了极大的耐心，但是对于孩子却除了责骂就是教训，其实我们要比宠物更愿意听到赞许和激励。

作者讲了一个例子，一个穷人家的小孩去学习歌唱，结果却被启

蒙老师打击，说你没有那个嗓子。你的声音难听的就像风在敲打百叶窗。这让小男孩非常沮丧，只有他母亲一直在鼓励，并且为他的音乐课攒钱，正是这些激励改变了小男孩的一生，作者说这个男孩叫做卡鲁索，是那个时代最伟大的歌剧演唱家。其实这种例子很多，我们之前也讲过，邓亚萍因为身高问题也被很多教练说没有天赋，直到碰到了他的恩师，张燮林张指导，才得到了肯定和激励，成为世界冠军。最伟大的乒乓球选手。其实我们都是从一路否定中过来的，有些人就真的被打击到了，也有些人确实越挫越勇。老齐也一样，我记得上小学的时候，最头疼的就是写作文，那会生憋一个周末，连 800 字都写不到那会也没少被责备，甚至不少作文都是给了差评，，现在竟然每天 1 万字，写了 6-7 年，简直不敢想象。

所以责备没有用，反而会让孩子越来越叛逆，其实家长可以推己及人，自己在工作中，天天被骂，你自己怎么想。相反赞许和鼓励，才能让我们重拾信心。谷爱凌式教育，其实应该引起我们足够多的反思。

我们不要觉得这是一个很累的事情，甚至低三下四，或者虚伪，其实由衷的赞美别人，应该是一种能力和一种习惯，当你养成这个习惯的时候，你的情商自然也就提高了。老齐接触过很多情商非常高的人，他们总能在最恰当的时机让别人感到很舒服。而且

还看起来非常真诚。你以为他是在绞尽脑汁，但其实他已经形成了条件反射。所以这个是可以训练的，特别是从小开始训练，效果会好很多。

现实中我们见到很多人，都有一个非常好的习惯，就是出口第一句话，必须是赞美，比如我们一个同事就这样，做调研的时候，总是先给别人夸的不要不要的，然后再提问。来不来就说，今天收获很大，特别是什么什么，让我一下就明白了。然后还要称赞别人是个优秀的基金经理，这种表达方式，就是高情商的表现。

那么有人问了，如果对方就是很差劲怎么办呢？我也要奉承他么？莎士比亚说，倘若您德行尽失，也请装腔作势，不妨相信对方，已经具备了你所期望的美德，并且把你的信念传递给对方。他也一定会竭尽所能，来维护在你心中美好的形象。啥意思，就是尽管对方很差劲，你也要给他设定一个高大的形象。比如上面房东和租客的案例，房东第一句话就说，我相信您是一个诚实守信的人。这就是先给了对方一个人物设定。给他强行安上了一个好名声。作者强调，用美誉来激励别人，他就会努力的不辜负你的期望。

有的时候谎言并非都是坏事，比如上舞蹈课，第一个老师说你跳的完全不对，甚至根本就是四不像，而第二个老师则说，一看你

就有舞蹈功底和天赋，只是舞步稍微老气了一点，稍微调整一下就好了，这两个老师表达的意思都是一样的，都是你不成，但是第二个舞蹈老师，给出的表述，是可以被接受的。其实这种情景是很多的，比如我们在接触一个新鲜事物的时候，总觉得自己不行，还记得当年老齐刚学车的时候，就觉得怎么也协调不好，那会教练就鼓励，说着就跟打球一样，是一个熟练工种，你就是还没开始练，等练几十次之后，压根就不用想，自己就会产生条件反射。那么明天我们就来讲讲，如何用善意的谎言，激励对方改变。

人性的弱点 9：最难处理的其实是是亲人之间的关系

各位书友大家伙，欢迎继续做客老齐的读书圈，今天我们继续来讲这本书，人性的弱点。昨天我们说到了，善意的谎言，其实也是具有很强的激励效果的。比如有人不会打桥牌，于是就可以骗他，说桥牌很简单，无非就是记忆力和判断力，这个对你来说手到擒来。就跟玩游戏差不多。很多销售其实都是用了这种技巧。比如明明顾客很胖，但会先告诉他，减肥其实很容易，用对方法很快你就能瘦下来。包括老齐也在用这样的方法，改变思维其实

没有你想象的那么难，只需要你持续不断地坚持读书，10 年必然会有收获，这其实都是善意的谎言，欺骗你的同时，帮你走上一条正确的道路。如果我要告诉你，这辈子你都不可能改变了，你要想获得成功除非太阳打西边出来，那么哪种方法，你更容易接受？没错成功的概率是很小，但是也并非没有可能。重要的是行走在正确的道路上，老齐现在也不能说就成功了，我比人家那些福布斯上的大老板们还差的远呢，但是取其上而得其中，你一直都在高标准要求着自己，十几年后回头一看，原来让生活过的好一点，其实也并不是很难。所以现在我骗你读书，10 几年后，你可能也并不会大富大贵，但是跟同龄人比，跟自己比，有一个质的飞跃，还是大概率可以实现的。到时候，你会十分感谢，今天我欺骗了你。

之前还有一个心理学的例子，一个专家，随便点了几个孩子，硬说他们是天才，结果几年后再来学校，发现这些随机抽取的孩子，学习都有了质的提高。因为他们自己深信不疑，老师也开始对他们专注培养，所以就有了长足进步。作者也提到了一个案例，一个孩子之前学习很差，还留过两次级，后来非常不幸，还在车祸中遭遇了脑损伤，学校都很怀疑，他还能不能跟上教学节奏，但是家长没有放弃，改变了教育方式，只要孩子取得了一点点进步，就使劲的称赞和鼓励。后来这个孩子，没想到成绩反而提高了，还参加了城际科技竞赛，在比赛中获得了三等奖。甚至同学们都

觉得他是一个科学怪人。其实生活中真有这种人，看起来不太聪明的样子，但其实却聪明透顶，比如北大的韦神，韦东奕。这才是真正的数学天才。

所以记住作者的结论，如果你想帮助别人取得进步，就要积极的鼓励对方的改变，让改变听起来轻而易举。善意的谎言并不是欺骗，而是因循善诱，高情商的表现。对人对己都有好处。

下面我们来看看，如何让别人乐于替你做事，先说个拿破仑的例子，栗渺社分享微信jnztxy谨防N手群转卖，以免断更他向一万五千名士兵发放过荣誉军团十字勋章，18 名将领授予过法兰西元帅称号，有人批评拿破仑发勋章就跟发玩具一样，但拿破仑说，玩具才能够治人。也就是说，这些代表荣誉的勋章和称号发下去之后，大家就会有一种强烈的责任感，可以有效的改变战场上士兵的行为。再往小举个例子，在上学的时候，老师会在班里搞一个模范标兵评选，有卫生标兵，学习标兵，纪律标兵。一个班也就 40 个人，最后 20 个人都有各种各样的标兵称号，于是这些孩子的行为被彻底改变了，他们不但能够更好的自我约束，还对周边的同学有带动作用。每个小组做一天值日，而那个标兵小组，每次都要比其他的小组做的更干净。所以这就是通过荣誉，产生了内卷。公司里也是一样，你要想让哪个员工更加积极，你就让他具体负责一个项目，当他成为负责人之后，就会比其他人要明显更加上心。比如我们当时就干过这么一个事，

一个同事上班总是迟到，后来我们就让他来负责全公司的考勤。从此他再也没有迟到过。甚至都会提前很久到公司。你只要相信一个人，大多数情况下，他都会不辜负你的信任。

在现实当中，你可能已经得罪了很多的人，那么该如何化敌为友，戳破这层窗户纸呢，富兰克林教了我们一招，他去主动找对方帮自己一个小忙，一定是对方信手拈来，随便就能做到的，比如他去找对方借了一本书，然后过了些日子，把这本书原封不动的归还，并且表达了自己的感谢，在下次开会的时候，奇迹产生了，对方竟然乐于支持富兰克林，他们冰释前嫌，成为了好友。

这一招，请求对方帮个小忙，给我们很大的启示，我们在给大家讲影响力这本书的时候也提到过，这种东西会产生潜移默化的心里影响，常常被一些有经验的销售运用，比如你去店里买衣服，销售再给你找产品的时候，会故意把手中的一些东西塞给你，先生麻烦您先帮我拿一下。这时候你大概率是不会拒绝的，只要你答应他这个小的请求，那么后面他再向你推销，80%你也不会再拒绝了。这就是一种心理暗示。钱钟书先生也在围城里说，男女之间，一般只肯借书而不会送，因为一借一还，就有了两次亲民接触的机会，而且不留痕迹，所以男女之间谈恋爱，不妨从借书开始，一借书，问题就大了。

顺着借书这个思路，其实我们可以干的事很多，比如让对方帮忙带个咖啡，或者超市结账的时候，故意没带手机，让对方帮忙结一下账，然后再微信转给他，表示感谢，这样你就连对方的微信都要来了。所以化敌为友，不一定非得你先帮他，让他先帮你，也是可以的。这样双发不伤面子，更不伤和气。

其实很多人都怕麻烦别人，而现实情况恰恰相反，关系是越走越近的，特别是对于那些别人信手拈来的事情，大家并不会觉得特别的麻烦，也乐于帮你。大家讨厌的反而是那些，平常不联系，一上来就给你出难题的人。比如 10 几年都不联系的人，找你就是借钱，这种人我们通常都是拒绝的。而那些平常求你带个饭，搭你个顺风车回家。然后还非常有礼貌对你表示感谢的，也经常跟你礼尚往来的人，我们并不怎么排斥，有些人很聪明，原来我在金融公司的时候，一个女实习生就特别会来事，他经常搭女领导的车回家，但是每天早上，都给对方准备一份早点。两人最后成了闺蜜。自然也很轻松就获得了这份工作。跟他比起来，其他的实习生，就显得傻白甜很多。

说了这么多，我们举得例子，其实也都是父子间，同学间，同事间的关系，但有一种关系却十分艰难，就是婚姻，很多人都问老齐，觉得丈夫或者妻子不够好，这个怎么改变，这个确实很难，即便是林肯这样的伟大人物，也没能处理好夫妻关系，他的妻子

无比唠叨，而且情绪暴躁，甚至用咖啡直接泼林肯一脸。林肯可以改变世界，但仍然无法改变他的妻子。所以他最后也不得不承认，婚姻让她痛不欲生。也没办法改变妻子。之所以这样，就是因为婚姻关系是一种强绑定，你没办法随时随地做出选择，人际关系的哲学是一种概率，他可以让你更大可能的获得关系的改善。但并不是百分百，一旦你们先结婚，也就意味着，除了离婚，你没办法再进行选择。而绝大多数人，能够悟道，也都是 40 岁以后，那么婚姻已经成为事实。离婚的成本又极高，自然也就没办法再去改变。作者说，至少有一半以上的婚姻，都是失败的。道理很简单，因为你结婚的时候才 20 多岁，后面还有几十年的发展，能力，见识，智慧，甚至接触的社会面，会完全不一样。两个人自然也就渐行渐远。那些幸福的婚姻，至少要有一条纽带维系，要么是同样的事业，要么是孩子，要么是某一种共同的兴趣爱好。否则就会相当困难。像林肯这样，出去是万人敬仰的伟大总统，回家被媳妇泼咖啡，这种落差，他也很难处理。

本书的最后一部分，其实作者都在讲夫妻之间该怎么处，比如不要唠叨，不要试图去改变对方，也不要相互责难，相互谩骂，真心的欣赏对方的优点。细微之处见真情。谦和有礼等等但其实这些东西都会很难。婚姻关系的裂痕在于几个落差出现，1 是家庭内外的落差，2 是夫妻之间的落差，3 是结婚前后的落差，这些落差才是婚姻之间的矛盾点所在，要想拥有较为和谐的夫妻关系，

就要尽量的弥补这些落差。那么也就意味着，夫妻双方，至少得有一个人愿意改变才行，弱势的一方跟随提升的可能性极小，那么强势的一方，能否在家庭当中压低姿态？这个成为关键。但是当你历经繁花锦簇之后，还愿不愿意回到原点，这个其实也挺难。所以往往婚姻，会成为成功者最大的悲剧，这个东西基本无解，反而夫妻双方都是失败者，婚姻关系会更加和谐一下。

这就是本书的全部内容了，我们从里面也学到了很多为人处世的技巧，这些东西你听明白了，只能说明我讲明白了，大概率你是做不到的，即便是我能讲明白，也有很多我也做不到。所以大家仍然需要反复的刻意练习。才能带来不断的改变。永远记住那句话，想要改变自己的是神，想要改变别人的都是神经病。明天我们开始新的学习。