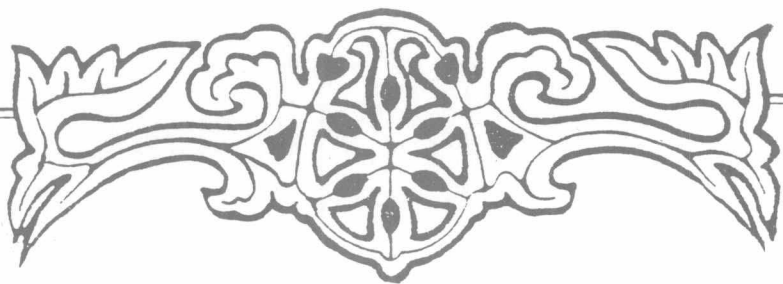


術勝必交社

著原基內卡·爾代





社交必勝術

著原基內卡・爾代

大祥出版社

⑥ 社交必勝術

特價 90 元

編著者：本社編輯部

發行人：鄧齊生

出版者：大祥出版社

地址：臺北市萬大路610號二樓

電話：(02)3076325—3070448

郵撥：申請中

印刷者：復大美術印刷公司

地址：臺北市武城街35巷16弄15號

出版登記證業已申請中

中華民國七十五年十二月初版

社交必勝術 目次

第一章	怎樣使他人滿意	一
第二章	怎樣結交新朋友	八
第三章	怎樣使他人注意你	一八
第四章	怎樣與人談話	三一
第五章	怎樣使他人和你合作	四一
第六章	怎樣使他人贊成你的計劃	四八
第七章	怎樣偵察他人的意見和觀點	五八
第八章	怎樣制勝反對你的人	七一
第九章	怎樣避免和人成讎	八七
第十章	怎樣使人把善意待你	九八
第十一章	怎樣品評他人	一〇九
第十二章	怎樣判斷人物	一二八

第十三章	怎樣發展你的人格·····	一四七
第十四章	怎樣使人快樂從事·····	一五二
第十五章	怎樣調和他人的心弦·····	一六〇
第十六章	怎樣頌揚他人·····	一六七
第十七章	怎樣貫徹你的意見·····	一七九
第十八章	怎樣博取你功績的聲價·····	一九四
第十九章	怎樣建樹你的名譽·····	二〇四

社交必勝術

第一章 怎樣使他人滿意

一 要在無形中使人高興

大科學家法蘭克林與鋼鐵大王卡納奇都是經苦鬥而成功的名人。在他們早年的奮鬥時期中，他們都曾碰到很大的阻礙，他們的計劃常常被人反對，但是，他們都運用奧妙的策略，使反對的人滿意而信服，並且很迅速、很輕易地解決了所遇的困難。

他們運用什麼方法去解決所遇的困難呢？他們怎樣運用那些方法去對付所遇的困難呢？關於這些詳細情形，他們兩人都有很得意的記載。

法蘭克林青年時，在斐拉岱爾斐亞省開一片小小的印刷所。那時，他竟被選任爲本雪爾文尼亞議會的書記。

但是，困難出現在當前了。在選舉之前，有一個新的議員，對他發表了一篇很長的反對演說，在那演說的辭意裏，竟把法蘭克林批評得一文不值。

遇到了這樣一位出於不意的敵人，是多麼棘手的事呀！但該怎麼辦才好呢？法蘭克林自

已告訴我們說：

「我對於這位新議員的反對當然不高興，可是，他是一位有幸運、有學養的紳士，他的聲譽和才能在議院裏很有一些地位。然而，我絕不對他表現一種卑鄙的阿諛，以取得他的同情與好感，我祇在隔了數日之後，運用了別個適當的方法。」

「我聽得有人講起，他藏書室裏有幾部很名貴、很珍罕的書，我就寫了一封簡短的信給他，說明我想看看這些書，希望他慨然答應借我數天。他立刻就把手書送了來。大約過了一個星期，我就將那些書送去還他，另外附了一封信，很熱烈地表示了我的謝意。」

「他以前從不和我談話的，可是，當我們下一次在議院裏遇見的時候，他居然跑上前來和我握手談話了，而且非常客氣；並且對我說，在一切事情上都幫我的忙，於是我們遂成爲知己，美好的友誼，一直維持到終身。」

這故事，粗看起來是很平常，但細心想想，在法蘭克林的成功上，是多麼重要的因素呀！

現在我們要談到卡納奇的故事了，這位博覽羣書的人，說不定他是在法蘭克林自傳中學會了這個秘訣的。他曾運用了同樣的方法，去對付一個心懷反對的夥伴。

他的助理，名叫派保，是一個怪僻而又可愛的人，在一次非常緊要的時候，竟想離叛他

了。

有一次，他們倆都在聖路易地方，卡納奇的公司剛剛承造好一座橋，資金非常緊迫，想去週轉一些錢來度過難關。可是這位助理却突然害起思鄉病來，他決定要搭夜車回到本鄉去。

這時卡納奇眼見他的全盤計劃，都要被這位助理的怪僻脾氣所破壞了。

於是卡納奇心生一計，他並不請求他留在聖路易幫助他辦好事情。他平常就留心到這位助理對於良馬是非常喜歡的。於是卡納奇便對這位助理說，他曾聽得人家講起，聖路易過去不多遠，是出產名馬著名的地方，他想去買一對駕車的馬，送給他的姊姊，因此他要求派保不要就回去，幫助他挑選馬匹後再說。

那位助理聽了這話以後，果然高興起來。

香餌居然釣上了魚兒。卡納奇自己這樣記載着：「我們終於成功了全盤的計劃；派保終於做了一個全盤計劃中的實用人才。」

把這位助理留下，無形中完成原有的計劃；同時，一點沒有不愉快的感情，而使他順服了。卡納奇在這一點上，不也正如法蘭克林一樣嗎？祇向對方乞取了一點兒「小惠」，果然得到了全部的「成功」。

二 維持他人的自尊心

社會上有許多人對於別人來乞取小惠，常常是很高興的，尤其是所乞取的東西，恰巧是他自己所最得意最高興的東西。但關於這一點，有些人還沒有注意到。在表面上看起來，這個策略是很容易的。但是人們却很少會很著實地去做，而得著美滿的效果。

你看，法蘭克林和卡納奇運用這個策略，獲得多麼大的效果呀！

這種策略的效力，是存在於人類天性中的一種潛伏意識中。我們應當加以研究，這種潛伏意識，怎樣在法蘭克林及那議院中的有力分子「新議員」的關係上起了作用。

為什麼這個新議員對於法蘭克林的鄙視竟會在短時間內完全消失？什麼東西在那新議員心中起了作用，使他的友情很快地生長起來？這疑問你可能解答嗎？

原來在這一小關節裏，無形之中，法蘭克林已表示了推崇別人的意思，而自居於較低的地位。在這情形中，那位新議員儼然是一個施主，而法蘭克林變成一個乞求施捨的人。其結果，便是「使別人感覺到自己地位的優勝和重要」。

簡單說起來，法蘭克林這個策略，就是引起了別人的「自尊心」。在一切人類意識中活動最強的慾望，就是維持他的「自尊心」。

當我們貢獻一些較好的意見給人家，而這意見恰巧是那人自己的意見，我們就能夠獲得那人的好感，因為我們已滿足了那人心理上的需要了。所以，幫助別人維持「自尊心」。這就是使別人滿意你的唯一秘訣。實行這種秘訣，有許多簡易的方法，而法蘭克林與卡納奇所應用的，也就是其中的一種。總括的說：我們要使別人在並不麻煩而會感到十分高興的情形之中幫助我們。

三 有幹才的人常運用的方策

當我們想起自己曾經給予別人這種幫助的時候，當我們想起這種小小的恩惠被人家很感激地接受的時候，我們豈不是感覺到很愉快的嗎？反過來說，我們不是常常看見，有些受人恩惠太多的人，有時候不是反而想避不見面的嗎？這就是因為我們自己幫助別人的時候，我們的「自尊心」發揚起來了；而在我們受別人的幫助的時候，我們的「自尊心」反而感覺到痛苦了。

許多領袖人物都會看到這一點：在幫助別人的時候，應當以不求報答來安慰別人，這樣才可以安慰那人的自尊心；同時，却正是給那人以一種強烈的刺激，希望自己也能幫你的忙，以爲受你幫助的報答。

有幹才的人，「他們都是故意讓別人給他們種種小惠，以爲解決許多困難問題的方策的。」

美國有一個著名的廣告家斯坦頓，忽然覺得一位老朋友漸漸地和他冷淡起來，快要斷絕了。因爲這位朋友是個工程師，於是他就去請他審查一幅新建水管裝置的計劃圖，並且希望他指教一些意見。

那工程師接受了那水管裝置計劃圖，出於斯坦頓意料之外勤奮地工作着，並且立刻提出了許多切實的意見，把那些圖樣送還了他。於是他們兩人的老交情，從這天起仍舊恢復了。

美洲太平洋鐵路建築師史密斯早年的時候，也有過這類似的軼事。當初他的職業是販賣皮貨，不得不和一個有仇恨的獵戶做朋友，於是他利用了一個機會，去向那獵戶借宿一宵，不意一夜住過，兩人的仇恨完全消釋，反而變做知己的朋友。

人的個性，固然各各不同，然而這種策略，是一種普遍人類的需要，它差不多對於一切常態的人，都會得適用而且得到成功的。無論是對於上級的人或是下屬的人，對於不認識的人或是親戚朋友，對於滿意我們的人或是不滿意我們的人，我們應當留心那些人的性情唯一的不同點在那裏？他們各人所特有的個人嗜好和習慣是什麼？但不論他們的性情是怎樣？嗜好與習慣是怎樣？可以這樣說：他們所最高興給我們的，就是他們個人特殊興趣之下發生情

感的小惠。

所以，當我們請求別人給我們一些他所高興給予那小惠的時候，我們就得到了他的好感，使他很愉快地對我們有所注意了。

這個策略，就是領袖人物感化別人的各種友愛方法之一。但我們所能觀察到的，是他們所運用着這種策略的各種變化，他們所以能够得到成功，還是依賴於他們自己。依賴於他們自己的什麼呢？這是我們也能够學到的，就是使別人對於我「產生深切而純正的好感」。

但是應當深加注意，這種乞取小惠的策略，在不應當用的時候去亂用，在不需要用的時候也去用，那麼非但不能引起別人的好感，反而使人感到是一種詐術，對於你發生惡感而看不起你。所以，運用這個策略，應當特別注意「時間」和「事情」的合宜與不合宜，同時，還應當留意運用這策略後能不能引起別人的好感。

在那些有幹才的人運用這策略的背後，都隱伏着瞭解對於別人的需要，以及他們所想見好於人的至誠和慾望。羅斯福就是這種人的一個好榜樣。

一個研究人品的學者說：「羅斯福的偉大聲望，大部分是由於他平時對於別人及其瑣事特別有興趣而得到的。」他的特長，就是對於大眾有一種自然的、深切的關注，並且時時給他們溫和的同情心。

在我們所知道的許多領袖人物的行爲中，我們都可以尋出這樣的策略來——譬如須華宇、福特、法蘭克林、卡納奇、林肯以及其他的數千百位偉人。

誘惑力，敬服力，好感力，……，都是從別人有純正的、興趣的情緒中產生出來的。祇有這種情緒才能使我們所運用的策略發生效力。這種內心的熱情，是用很簡單的方法培養出來的。說明這種方法是什麼，並且說明怎樣每個人都能够運用這種方法，在後面各章中可以看得到的。

第二章 怎樣結交新朋友

一 怎樣使不識者悅服

有一次，在筵席上，羅斯福看見席間坐着許多不認識的人。

當然，這些人是認得羅斯福的，不過因爲他們和羅斯福的地位不同，所以雖然認識，祇是很冷落地認識而已，並不因爲羅斯福地位高而表示些殷勤。那時的羅斯福，剛從非洲回來，是在預備一九一二年選舉的第一次決勝旅行道中。

羅斯福看見這些筵席上的不相識者，對他並沒有表示友好的意思，於是立刻想出一個計

策，有意把一個簡單的問題去問那些不相識者。

陸思瓦特博士，也是筵席上的客人，那時，正坐在羅斯福的旁邊，曾記載說：『我把席間的客人彼此介紹了之後，羅斯福湊近我耳朵邊輕輕地說：「陸思瓦特，請你把坐在我對面那些客人的情形告訴我一些。」於是我把每個人性情特點的大略告訴了他。』

於是羅斯福就預備對那些從來沒有認識過的人表示意思了，他這時已經明瞭他們各人所得得意的是什麼？曾做過些什麼事業？歡喜些什麼？

從這一節軼事看來，我們可以看到羅斯福的「交際天才」是多麼高超呀！陸思瓦特博士又接着記說：『羅斯福明瞭每個人的性情以後，立刻就有對於每一個人適宜的談話資料了。』

爲了要制勝於這些不認識的人，羅斯福不得不麻煩地預先打聽他們的情形。這樣，他的談話資料，才能够引起他們的興趣，而使他們感覺到他對於他們是很高興的。於是每一個人不知不覺間感到很滿意，對他發生了美好的印象。

羅斯福的這種策略的益處是很大的，後來他做了總統，那著名的新聞記者馬考遜也曾說過：『在每一個人進來謁見羅斯福以前，關於這個人的一切情形，他早已打聽好了。……人大多是喜歡自負的，所以對於他們作適宜的頌揚，就無過於讓他們覺得你對於他們的一切事

情都是知道的，並且都記住在心裏。」

許多方策中最簡單的方策，是對於那些與他們自己有密切關係的事情，他們自己所特別感到趣味的事情，表示了誠心的尊崇。偉大的領袖人物常常是運用着這最重要的方策的。但是，人是各不相同的，所以也應當用各不相同的方策來對付他們才行。

我們應當明白人與人的不同點，就是存在於各人的個人興趣裏的，這種不同點，如果我們留心研究，却是很容易抉取出來供我們利用的，因為形成這些人生活的部分或全體事情，是屬於人們範圍中的事情，是人們所說過、想過、或做過的一切事情，個人的習慣，個人的癖好，以及個人的意見，是逃不出人的性情範圍的。

曾經有人把我們大家的生活範圍，把我們的活動的小宇宙，稱之爲「人們的遊樂場」，這真是很有意思的。

大人物的大部分成功因素，是把許多不認識的人都變成新朋友，那些新朋友的來由，都是因爲他能够在會晤別人的時候，把他自己加入在「遊樂場」裏，接觸到各人不同的興趣。

迦萊在剛做美國鋼鐵公司領袖的時候，就感覺到一個很困難的阻礙。他的同事們非但不擁戴他，並且什麼事情都不和他合作，使他在業務方面竟沒有方法着手。有一個和他很熟識的人說：『有一次他曾對我說，在他做鋼鐵公司領袖的最初時期，有許多同事都不歡迎他，

他覺得必須先研究他們所以不歡迎他的理由，並且培植出雙方的友誼來，然後才能得到他們的合作，而使業務有所進步。」

這位著名的工業領袖究竟怎樣解決這個難題的呢？西北大學校長而兼心理學名家史考德說：『在迦萊寫給朋友關於業務的信件中，常常插一些私人的談話進去。他總在每一封信中寫一二行關於受信人所愛好的事情，或受信人最希望的事情，或受信人的家人和朋友的情形，或是寫一兩句關於他們倆上次晤談時的情形。』

這種使別人感覺到對於他是非常關心的方法，其實是很簡單的一回事，可是他的結果，却往往是非常可驚的。

二 怎樣使敵人成為擁護者

從前有一個年青政客名叫皮亞的，對於大實業家漢那非常不滿意。他甚至接連兩天拒絕和他見面。

當時，漢那將要成為世界聞名的大人物，而做美國的政治領袖了。

但是在那年青皮亞看起來，漢那是一個「壞蛋」，是一個地方上的「黨首」罷了。他偶然看見報紙上對於漢那的稱頌，沒有一次不搖頭痛罵。

後來漢那的朋友告訴漢那說，最好還是和這位青年會晤一次，消釋了彼此間的意見。

在一個擁擠着人的旅館房間裏，漢那被牽引到一個沉靜的穿着灰色衣服的人前面，那人沉坐在一隻椅子上，旁邊放着一杯開水。那個牽引的人向漢那介紹說：『這位就是皮亞先生，……』皮亞被介紹了之後，漢那就說了許多話。

使皮亞出於意外的是，漢那一直在講着關於皮亞的事情，關於他父親擔任法官的事情；關於他伯父的事情；以及關於他自己對於政綱的意見。

於是這政客皮亞說話了，當他說完的時候，他的喉嚨覺得生澀了。但是，在皮亞的生命史上展開了新的一頁，而在幾天之後，漢那就得到一個新的忠誠的朋友。

從這一次會晤以後，八年間，皮亞最大的興趣，就是和那個他曾經非常厭恨過的人做了朋友，並且很忠誠的幫助他服務了。

對於別人的興趣加以注意，也是做領袖的一種公認的武器。

當歐洲大戰時，那曾經建造佩恩來亨鋼鐵公司的著名工程師須華李，正在做軍艦公司的領袖，他也曾運用了這種方策去指揮了他的一個屬員。

他對造船所所長海軍司令說，倘若他能够在年內照那預定建造二十一艘軍艦的計劃再增加到五十艘，那麼他可以送他一頭「全美國最好的奶牛」。那造船所所長海軍司令高興極了。