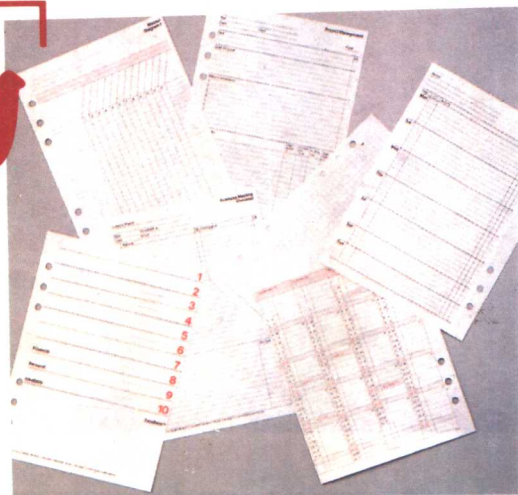


總策劃：黃營杉博士

善於借用 他人之力

人，不能獨自而活，
且單靠個人能力也不能成就大事

「力」



岩泉拓哉著
吳昆鴻譯

東初國際

東初社會實用新書③

善於借用 他人之「力」

◎ 岩泉拓哉著 ◎ 吳昆鴻譯

善於借用他人之「力」／岩泉拓哉著；吳昆鴻譯
——初版。——臺北市：東初國際發行：知道社
經銷，1993〔民82〕
面； 公分。——（東初社會實用新書；3）
譯自：伸びる男は人の力の借り方がうまい
ISBN 957-8836-02-3（平裝）

1 人際關係

177.3

82009364

東初社會實用新書③

善於借用他人之「力」

作 者：岩泉拓哉 譯者：吳昆鴻

發行人：吳福安

發行所：東初國際股份有限公司（圖書出版事業部）

地址：台北市基隆路一段400號7F之2

TEL：（02）7583277 FAX：（02）7297905

郵撥：0170863-9 戶名：林敏卿

執行編輯：蘇惠齡

登記證：局版台業字第5715號

初 版：1993年12月

定 價：NT \$200

總經銷：知道出版有限公司

地址：台北市木新路2段111巷12弄26號

TEL：（02）9395450 FAX：（02）9381823

· 有著作權 翻印必究 ·

原著書名：伸びる男は人の力の借り方がうまい

原著發行日期：1993年5月 發行所：かんき出版

※本書如有缺頁、破損、裝訂錯誤，請寄回本公司更換。

ISBN 957-8836-02-3

東初社會實用新書

出版緣起

吳福安

從事貿易多年，一直游走於商業與文化之間。前些日子，百般思考之餘，乃決心投入一點心力到文化事業上。於是，邀約幾位文化界的朋友相聚，從理想談起，從使命揮棒，一時之間，煞有天馬行空之感，可是，真正要落實到現實的層面卻又覺得棘手。

一來，出版的工作，你必須很明確地告訴讀者，你想提供的是什麼訊息，尤其面對新生的一代，你況且負有重大的社會責任。二來，文化的產品，和工廠的產品不同，它的材料、加工技術、品質管理、研究開發，甚至於體驗的累積，無一不是需要時間的。

為此，我們決定放眼於整個人類，而不把眼光侷限在台灣這塊土地上；從歐美、日本，乃至於其他國家，選擇並引進合乎我們理念的優良產品，而這原則則是：

- (1) 它必須是社會的。
- (2) 它必須是實踐的。

(3) 它必須是活生生的體驗。

(4) 它必須是現代的。

(5) 它必須是優秀的。

(6) 它必須是超越的。

也之所以，我們的領域或許會觸及社會、心理、管理、經濟、宗教、教育、政治、組織、人類、藝術、生活，甚至於環保或自然科學；不過，它們將有一個特點，那就是它乃屬於你我，有深度但卻平易；終究，我們謹希望：提供讀者一個更美好的人生方針。

「東初社會實用新書」的一切策劃工作，我們則委由中興大學的企管研究所所長黃營杉領導，預計每個月推出一本書；而〈超管理國家——新加坡〉，即是我們與您的初晤。

最後，當不例外，我們期待您的共鳴，也期待您的指正。

人，獨自一個人是不能活下去的——以此代序

我們平常不大會意識到，但總或多或少要借助他人之力。

任何事情都是我自己一個人做的，我從來沒想過要借助他人之力——或許有人會這樣子說。果是如此，就不能說他是過著快樂的人生。

在商業上，當你成功時，一定有人幫助過你。當你失敗想不出辦法時，很可能有人來為你打氣、參與商量吧！

我們獨自一個人是不能活下去的，且單靠個人能力也不能成就大事。尤其在商業上，「怎樣有效地借用他人之力」乃是成敗的關鍵。

本書則希望，在商業現場上，進行總是不順利、遇到障礙、找不到好的解決辦法而傷腦筋的人，重新評價人的能力，並大大地加以活用。此外，本書還站在貪婪的觀點，希望你不僅快樂樂樂地做好工作，且藉此發展你的能力。

不過，可不要誤解。我並不是要你去「借花獻佛」的工作。根本上，依賴他人力量和

借助他人力量是兩回事。

無論如何，借助他人力量這種行爲，是唯有能把自己的工作或其他事確實掌握住的人才
有資格去做的。倘不了解這一點，即使曾經幫助過你一次的人，也不會再次來支援你。

個人的能力的確是有限的。因此，要打算借助他人的智慧。但是，如想借助他人力量的
話，自己則得努力。如是採取「我不懂，請你教我」的態度，人家反而會離你而去。

世上沒有人會幫助自己不努力的人。人家會幫助的是，肯努力、誠心誠意打拼的人。所
謂：「肯幹的傢伙」、「長進的傢伙」便是這樣的人。

尤其，對想把希望寄託在未來發展的年輕上班族來說，是否擁有能借助他人力量的人性
和能力，可謂左右其今後的人生。

借助他人力量使自己成長。我想，這是了不起的事。那兒會產生豐富的人際關係、建立
充實的人生基礎。

別把自己封閉在自己的殼子裡，多加注意別人的能力，積極地行動，即會碰上生意上的
好機會。這種經驗會爲你帶來許多智慧而成為支撐你的財產。我就是抱持如此期待，而企圖
在本書裡提供許多現實性的暗示。

老坐在辦公室溫桌子，機會是不會來的。盼你多與他人交往，進而建立被人活用和活用

他人的人際關係。

本書之出版借用了許多人的力量。我也因而學到很多東西。我衷心向他們表示謝意。

一九九三年三月

岩泉拓哉

人，獨自一個人是不能活下去的——以此代序 七

目錄

出版緣起／三

人，獨自一個人是不能活下去的——以此代序／五

前言——長進的男人被人活用／010

• 你用愛對待人嗎？

• 永遠懷抱著浪漫

• 「喜歡人」的話，人自然就會集聚起來

第1章 「想借力給他人的男人」的條件

●鍛鍊自己的話，人氣就會匯集

這樣的男人，不會被人冷落／020

• 太過於學術氣會被人討厭

- 以「知性」或以「情感」討人喜歡
 - 要常常思考「如何做才能解決問題」
 - 不管什麼都抱著「趕！趕！」的積極態度也不好
 - 柔弱的男人擅長編織藉口
 - 隨時都盡心盡力的男人一定會長進
- 努力使自己奮發向上嗎？／033**

- 不可以祇以第一印象來判斷人
 - 如果認為是「正確」的話，就不要扭曲信念
 - 過於「知性」則會失去行動力
 - 抱持好奇心的話，就要徹底
 - 失敗無妨，但錯誤不可以反覆
- 沒有道德的人會遭人討厭／044**

- 「祇願自己的人……」沒有人會跟隨你
- 不了解事物本質的男人會惹人厭
- 不拚命的男人，誰也不會幫助他

• 你負責到底並付諸行動嗎？

相信人而行動的男人是堅強的／055

• 徹底相信人的男人是堅強的

• 如果嫌小工作麻煩，一切就不用再說了

• 所取消的預定行動當中，隱藏著無限可能性

第2章

分析自己是「怎樣的人」

●在借助他人力量之前，首要「自我分析」

你是人際關係的高手嗎？／064

• 關鍵語（key-word）是確認（confirmation）

• 檢查一下你所擁有的「資源」

你討人喜歡？還是惹人厭？／071

• 人的喜厭由「人性」來決定

• 「物質第一」的人不會討人喜歡

你有集結人群的能力嗎？／078

• 你是否祇和一些要好的朋友往來

• 捨棄小集團，走向街頭去！

• 危急關頭時，你能夠集結眾人嗎？

把你的能力做「經營分析」看看／085

• 首先，檢查一下你自己的資源

• 四種人的經營資源

精神面的自我管理完成了嗎？／090

• 你現在精神健康嗎？

• 凡事適可而止，不過份強求

• 堅強的男人擁有自我排解壓力的組織

第3章

向這樣的人借助力量

●能借力的人、不能借力的人

願予以相助者的五個條件／098

①對事物認真思考的人

②在緊急關頭時，可當自己的盾而戰鬥的人

③不轉嫁責任的人

④能堂堂說出自己意見的人

⑤紮實地掌握目的意識的人

下班後的行動也要好好觀察／104

• 重視家庭的人在精神上較健康

• 重視來家裡拜訪的客人

• 花錢乾脆的人，也善於照顧人

觀察他人視線與遣詞用語／109

• 借助力量的對象，必須是視線穩定的人

• 從說話時的遣詞用語也可以了解人性

觀察對方的性格／113

• 三種氣質的查核點（check point）

• 內閉性性格的人，要花時間誠實應對

• 同調性性格的人，如果訴諸情緒的話，他會助你一臂之力

• 黏著性性格的人，訴諸利害關係的話，他會助你一臂之力

第4章 如此借得他人的力量

●這麼做將有效借得力量

找尋關鍵人物／122

• 切勿祇從頭銜判斷

• 需要誰的核准？

• 避開公司內情報靈通的人

積極地推銷自己的人性／128

• 沒有道德的人，別人不會幫助他

• 有時要不計利害得失與人接觸

• 即使閒聊時，也說些讓人留下印象的話

• 以從體驗中產生的一句話決定勝負

能被信賴的人，其行動必正確／137

• 對時間要加以區分

- 如果是不能遵守的約定，起初就不要答應
- 行動的正確度繫於信賴上

時常向人提出明確的遠景（vision）／142

- 沒有遠景的男人，絕對不會長進
- 用明確的遠景把好运喚來

- 爲了喚來好运請改寫人生的脚本

稍為講究要領，就能驅動人／148

- 以一張明信片，創造超乎他人的成績
- 如果不加以追蹤，人脈就無法擴大
- 若是這樣的感謝狀，最好不要寄出

不要忘記：「即使再親密的交情，也要有禮儀。」／154

- 即使在人家看不見的地方，也要抱持緊張的心情
- 他人對於小地方尤其看得清楚

犯錯的時候正是長進的機會／158

- 對於「過錯」要迅速因應

- 如果失敗，要勇敢地道歉

去撞擊的話，人一定會動搖／163

- 不要使用「我如果做得到的話」這種言詞
- 捨身為人的精神會撼動人心
- 抱著「失敗也無所謂」的精神，反而會意外順利
- 用行動將自己的價值表現出來
- 抱著再向前一步的勇氣和行動力

第5章

吸引他人的說服術

●習得屬於自己的說服術和交涉術

以事先協調來驅動他人／176

- 親身體驗屬於自己的協調術
- 事先協調有其基本的規則
- 事先協調也是活用自己的一種技術

習得表示（presentation）的技術／182

• 表示的目的在使對方了解自己

• 祇有對方接受才算表示（presentation）

• 收尾如果放鬆，一切將成泡影

經得起被說「NO」的男人乃善於交涉／188

• 沒有從「YES」開始的交涉

• 說服經常是從「NO」開始的

• 人也會有心懷「NO」却說YES的時候

• 如果能超越NO，就有豐碩的成果在等著你

結尾語——稍為多方關照就能驅動他人／196