

從許多很有趣味的世界名人軼事中指示你終身受用不盡的處世方法與策略

美國韋亭·摩根合著 魯愚譯

怎樣使人敬服你

縱橫出版社·東方書店發行

171
No. 64

怎樣創造你自己

馬爾騰著

張學忍譯

指導青年怎樣應付環境，怎樣向前精進，怎樣達到成功。根據科學的立場，發爲哲學的訓導。言近旨遠，事切理明。讀此書後，始知社會的壓力，對於個人生活的努力，非特不能阻遏，反而給與良好的機會，迫使奮發有力的反應，而助長其偉大的成就。

怎樣使人敬服你

摩根合著

魯愚譯

「怎樣使人敬服你」一書，是供給大家研究處世藝術的一部好書，裏面敘述許許多多有才幹的人物，怎樣在社會上處理事物的種種方法，並且說明他們所採用的方法爲什麼常常能夠得到非常美滿的效果。

怎樣建設你自己

黎逸君譯

怎樣與人談話

戴岱譯

怎樣訓練你自己

施豐吾譯

怎樣應付社會

黎翼羣著

怎樣發展你自己

備沉譯

怎樣使生活藝術化

張野農著

怎樣使前途遠大

張學忍譯

怎樣使罵人藝術化

舒亦樵編

怎樣讀書與自修

備沉著

怎樣增進夫婦之愛

金叔華譯

怎樣增進修學效能

施登吾譯

怎樣做現代父母

史士馨譯

怎樣說話與演講

顧綺仲著

怎樣使事業成功

徐礎譯

怎樣使生活美滿

張學忍譯

怎樣做偵探

吳青萍著

一九四六年印

怎樣使人

敬服你

實價

(外埠酌加運費匯費)

著作者：E.T. Webb
J. Morgan

編譯者：魯愚

出版者：縱橫社

發行者：儲緯

發行所：東方書房

地址：上海北京西

路一三四號

電話：九三七七七

版權所有

翻印必究

告讀者——代序

「社會是由人羣組織成功的有機體。」在二十世紀的現時代，無論他是那一種人，那一等人，那一派主義的人，誰都不能脫離社會，誰都無法脫離社會。有人說：「魯濱孫漂流在荒島上，不是脫離社會了嗎？深山孤廟裏的孤僧，不是脫離社會了嗎？」這話錯了。現在的地球上，那裏來的孤島能容魯濱孫去漂流呢？深山孤廟裏的孤僧，他的米糧菜蔬，固然可以自己耕種，但他所着衣服的布，可能自己紡織呢？即使他自己可能紡織，那織布的機器，他可能自己製造嗎？他所住那孤廟，是他自己建造的嗎？他的頭髮長了，可能自己剃嗎？他生了疾病，可能自己醫治嗎？他每天唸誦的經卷，是他自己印的嗎？他……是他自己……嗎？因此，可以說，中國人也好，外國人也好，祇要他是一個「人」，無論怎樣是脫離不開社會人羣的共同生活。所以，「社會是由人羣組織成功的有機體，人是不能脫離社會而過孤獨生活。」

「人」既不能離開社會，那麼便非有「我、你、他」、「我們、你們、他們」等互相對待的形式與精神不可。有了「我」，不得不想到還有「你」和「他」；有了「我們」，還要念到有「你們」和「他們」；互相想念，互相親密，互相愛助，這便是一個有意思的社會；組織這種有意思社會的人，便是可敬愛佩服的人。

但是我們試想想看：「人」能夠這樣的有多少呢？有許多人，在家庭裏，依賴父兄或丈夫工作而生活，並不自感慚愧；在社會上，處處妨礙他人，而不知幫助他人；人家叫他去做什麼工作，他不是叫苦連天，便是把工作做壞；人家對他說話，他不是東耳朵進西耳朵出，便是給你一個反對。他不明瞭社會上的人是「互相的」，那應當「互相想念，互相親密，互助愛助」的道理，他更不明瞭了。如果社會上都是那樣的人，那社會尙成什麼社會？如果社會上有一部分是那樣的人，那一部分的人怎能受人敬愛佩服呢？

同時，事實又告訴我們，社會上雖然有不少被人唾棄的人，也有許多受人敬服的人。那些受人敬服的人，他們是「天生獨厚」嗎？不是，他們是「祖上功德」嗎？不是，他們之所以受人敬佩，機會不可說沒有，但機會所佔的成分極少，至多恐怕祇有百分之一二，百分之九十八九便是靠他們自己的努力。你們不妨把一個受人敬服的人來分析一下，他的幼年時代是怎樣？他的中年時代是怎樣？他的現在是怎樣？可說他無時無刻不在「我、你、他」之間努力，更無時無刻不在「我、你、他」之間奮鬥，他受人敬服的原因，是一個一個的分子湊合起來的，並不是偶然的便「躍登龍門」，更不是突然間便「出人頭地」。

那麼，我們再試想想看：誰願意做個被人唾棄的人呢？誰不願意做個受人敬服的人呢？但是，爲什麼社會上有不少的人被人唾棄呢？爲什麼社會上有許多的人受人敬服呢？這個問題，便有研究

的必要，更有研究的價值。

怎樣使人敬服你，一書，便是供給大家研究和取法的一本好書。裏面敘述許許多多有才幹的人物怎樣在「我、你、他」之間處理事物的種種方法，並且說明他們所採用的方法爲什麼常常能夠得到非常美滿的效果。

這本書是美國名人韋李 (E. T. Webb) 和巖根 (J. Mergan) 合著的，出版後不數月，原書與譯本便遍布全球，當魯愚君譯完本書，將全稿交我披閱時，竟使我不肯釋手，終一日夜而閱畢。其中所敘述的事實，及舉出的原則，與我數十年來在社會上所見、所聞、所遇以及所經驗者不約而同，正好像這本書是代我而做的。

故我敢這樣說，社會人士，如能把這本書細閱一遍，更把心得之處用記號標出來，牢記在腦子裏，參照着在「我、你、他」之間努力與奮鬥，結果，豈僅使人敬服你而止，在你時時所希望事業的成功，也必從此而走上勝利的大道了！

目次

告讀者——代序……………

黃警頑

第一章 使他人滿意的祕術……………

一 要在無形中使人高興……………

二 維持他人的自尊心……………

三 有幹才的人常運用的方策……………

第二章 結交新朋友的簡易方法……………

一 怎樣使不識者悅服……………

二 怎樣使敵人成爲擁護者……………

三 得人歡迎和合作的方法……………

第三章 怎樣使人注意你……………

一七

一三

一〇

七

七

五

三

一

一

- 一 要從他人的經驗中去找尋出他人的注意……………一七一
- 二 人最注意自己的事情和新的事物……………二〇二
- 三 把握住人的注意力使人折服……………二三一
- 四 要適應別人的經驗及需要……………二五

第四章 要讓別人先說話……………三〇

- 一 要注意聽別人說話……………三〇
- 二 引導對方談真感興趣的問題……………三三
- 三 發問問題的三大要點……………三六

第五章 怎樣使人和你合作……………三九

- 一 要使別人自動贊助你……………三九
- 二 把自己的意見變做別人的意見……………四一
- 三 誘導別人來參加你的計劃……………四四

第六章 怎樣使人贊成你的計劃……………四六

一	要迎合人的意旨	四六
二	要能考察他人的真實意見	五〇
三	要注意別人的觀點	五三

第七章 怎樣偵察他人的意見和觀點 五六

一	把你的主意傳達給對方	五六
二	探索別人的意見	五九
三	預先留心別人的觀點	六四

第八章 怎樣制勝反對你的人 六九

一	靜聽反對者訴說	六九
二	讓對方小獲勝利	七三
三	見機而退・避免爭辯	七七
四	迎合他人的意志防備反對的意見	八〇

第九章 怎樣避免和人成讎

八四

一 使人不對你失望

八四

二 不要使別人感覺不如你

八七

三 讓別人表現你的長處

九一

第十章 怎樣使人把善意待你

九四

一 關心人們的感覺

九四

二 讓別人比你還要光榮

九七

三 應替別人隱惡揚善

一〇〇

第十一章 怎樣品評他人

一〇四

一 怎樣操縱聰明的人

一〇五

二 怎樣對付虛偽高傲的人

一一〇

三 用不同的方法應付不同的人

一一五

品評人的原則……………一一八

第十二章 怎樣判斷人物……………一二一

一 默察他人的特點……………一二二

二 不要輕易加以判斷……………一二五

三 別人時時在測驗你……………一三〇

四 要在事前考察人的特性……………一三四

五 考察他人特性的方法……………一三六

第十三章 怎樣發展你的人格……………一四〇

一 人格是每個人最大的財產……………一四〇

二 使他人敬愛的基礎——人格……………一四二

第十四章 怎樣使人快樂從事……………一四四

一 把自己的言行去感動別人……………一四五

二 激發他人努力的方法……………

一四八

三 要用友好的精神去對待屬員……………

一五〇

第十五章 怎樣調和他人的心弦……………

一五三

一 表示你能瞭解他的見地……………

一五三

二 引人心向的方法……………

一五六

第十六章 怎樣頌揚他人……………

一五九

一 頌揚他人從那裏入手……………

一五九

二 間接的頌揚法……………

一六三

三 怎樣纔是有有效的頌揚……………

一六六

第十七章 怎樣博取你功績的聲價……………

一七〇

一 表示謙遜使功績自行表彰……………

一七〇

二 信譽是要你自己去建造……………

一七五

三 把你的誠篤印入他人的腦海……………一七七

第十八章 怎樣建樹你的名譽……………一八〇

一 要能「步出行列」……………一八〇

二 要在羣衆中「邁步前進」……………一八三

三 在真誠下造成特殊標識……………一八七

四 貫徹主義・維持尊嚴……………一九三

第十九章 怎樣貫徹你的意見……………一九八

一 把事實表證你的意見……………一九八

二 把你的意見描摹成像圖畫……………二〇三

三 把你的意見變成具體的建議……………二〇六

第二十章 怎樣保守機密……………二一三

一 隱藏你的思慮與情感……………二一三

二 探聽消息的方法.....	一一七
三 保守秘密的方法.....	一二〇

第二十一章 怎樣制敵怎樣勝敵.....二二四

一 把偉大的聲勢做你的武器.....	二三四
二 膽大敢爲以操勝算.....	二三〇
三 讓別人表彰你的價值.....	二三四

第二十二章 談諧時應注意的要點.....二三九

一 不以笑諷傷人情感.....	二三九
二 開玩笑應注意的事情.....	二四三

第二十三章 怎樣和人戰鬥.....二四五

一 不迴避必要的戰鬥.....	二四五
二 作戰的一種有效方法——緘默.....	二四七

三 冷譏熱諷和迎頭痛擊

二四九

第二十四章 怎樣使家庭生活美滿

二五〇

一 夫婦間彼此不可疑怨

二五三

二 夫婦間應彼此顧到樂趣

二五七

三 夫婦間勿作無謂的批評

二五八

四 夫婦間應真誠相待

二五九

五 夫婦間應彼此注意小節

二六一

六 夫婦間應互相客氣

二六二

七 夫婦間應當研究兩性知識

二六五

譯後語

二六七

第一章 使他人滿意的祕術

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，他們都曾碰到很大的阻礙，他們的計劃常常被人反對，但是，他們都運用有趣味的策略，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月小小的印刷所。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！該怎麼辦才好呢？法蘭克林自己告訴我們說：

「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，我絕不對於他表現一種卑鄙的阿諛，以取得他同情與好感，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祕訣的。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，經濟非常緊迫，想去徵收一些錢來，度過難關。可是這位助理却突然害起思家病來，他決定要趁夜車回到本鄉去。

這時卡納奇眼見得他的全盤計劃，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，聖路易過去不多路，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，幫助他選挑馬匹後再說。

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