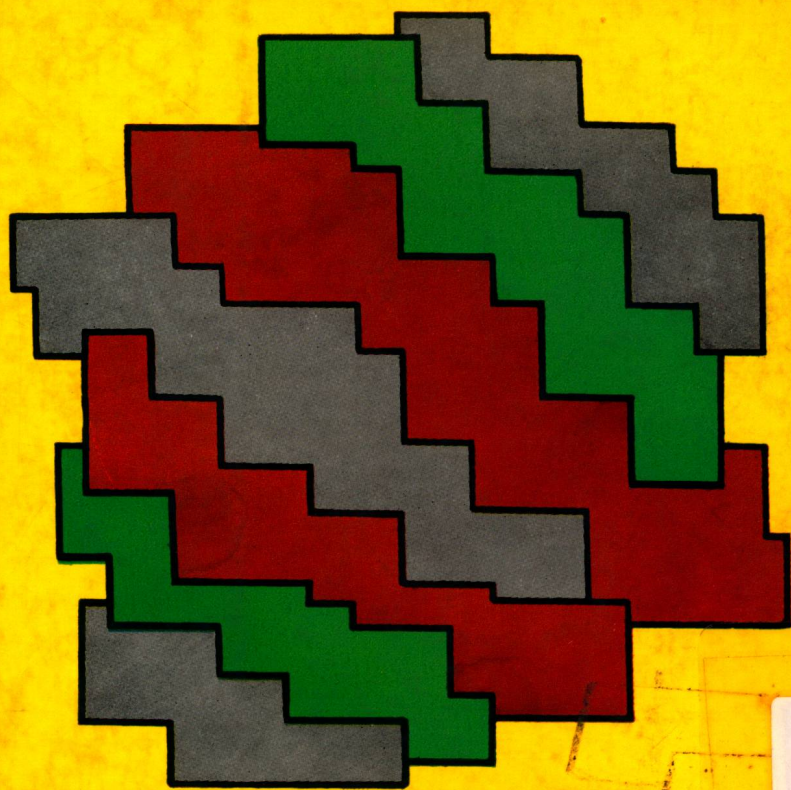


生意人叢刊 ②4

力 服 說

樂水 編譯



F71
24
8312

S001279



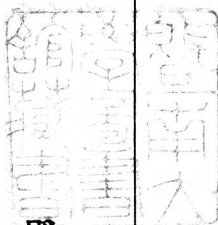
S9001061

生意人叢刊 24

Vernon Howard 著

樂水編譯

說服力



國家出版社印行

石景宜先生惠贈

行政院新聞局出版字號陸參貳號

生意人叢刊 24

說服力

特價新臺幣玖拾元整

有著作權
不准翻印

編著者：樂
發行人：林
總編輯：林
出版者：國
發行所：國家書店有限公司
地址：臺北市新生南路一段二六之八號三樓
郵撥帳號：一〇四八〇一號

電話：三九一二四二五・三九一四二六一
三九二六七四八・三九二六七四九
三五一〇九一七・三九一七九一八

印刷所：三源印刷廠

中華民國七十年四月再版

「生意人叢刊」序

這是一個工商業大放異彩的時代，同時也是一個知識爆發的時代。

我們由農業社會，邁進了工業社會，經濟結構型態，與社會組織樣貌，都發生了巨大的變化。不可否認的事實表明出來，今天工商界的從業人員，對國家、對社會，以及整個世界，已成為舉足輕重的角色了。

古人曾說：「學而優則仕。」在從前古老時代，似乎祇有從政為官，才需要學問。如今則不盡然，學問的領域，遠較曩昔為大，而學術的分類，也比以往細密，政治固是一門高深學問，其他各行各業，也同樣需要專門學識，要想在一行中出人頭地，除了成為這一行的專家，還得要具備種種常識，保持一副敏銳的探求新知的眼光，才不致和學術脫節，才配合得上這個飛躍時代的腳步，向前邁進。

我們有鑒於此，爰有「生意人叢刊」之發行，期能對工商界人士提供一些有價值的讀物，俾在當前這個競爭劇烈的時代，掌握成功之鑰，創造出更輝煌的事業，是為至願。

一九七六年十月

國家出版社編輯委員會謹識

序 言

這個世界上，充滿著在人際關係上被疏離的人，例如：冷漠的店員，官架子十足的公共行政人員，以及其他惹人厭惡的人們；這些人對自己這種可悲的態度，並無自知之明，其實這正是他們自己被疏離的原因。

本書的目的是要提示您一種極富刺激的能力與方法，使得您在面對任何人時，對方都能順從你、贊成你。也就是說，利用本書所提供的新式科學方法，你就能夠隨心所欲地操縱他人，甚至可以事先預測到他人對你的反應；這種支配周圍人羣的奇蹟，在除去阻擋你幸福生活的障礙方面，具有魔術般的力量。

當你得到這個力量以後，你就可以和目前這種不如意的生活說：「再見！」而開始真正的生活。你也將懂得如何不被他人輕視、傷害或支配；同時不被別人的自私所利用。你會被新的友情包圍，成為朋友們羨慕的對象。孤獨變成了歷史名詞，從現在開始過著充滿了愛的生活，換言之，這個力量能改善你的人際關係，使一切事情順利進行，任何問題都迎刃而解。

但是，以上所說的一切，能保證你一定可以做到嗎？

答案是肯定的，因為本書所採用的，都是簡單易行而又實用的方法，引導著你如爬樓梯般，一級一級地向上升，直至頂樓。換言之，本書的方法，就是爭執、敵意、與誤會等各式錯誤的趨吉避凶，也是使你與厭惡之人相處融洽的指導方針。

最重要的一點就是，利用本書的方法，你可以擴大生活領域，結交許多新的朋友。這個方法不僅適用於工作場所，使你與朋友之間產生更融洽的關係，同時也適用於家庭生活之中，使夫妻之間的羅曼史再度滋生。

為什麼本書提出的這些都能兌現呢？

也許各位讀者還想要更確定的答案。現在我就這樣回答你：因為本書所提供的方法，都是根據各個個人本來所擁有的能力——也就是說，是藉著發揮各個人的潛力，而達到目的的。這些潛力，猶如一個人的心臟與靈魂，它可以左右一個人的意識活動與日常生活，只要努力去發掘自我潛在的能力，你便能與他人攜手同力，共同開創新生活。本書所提出的方法，就是以這些看起來單純，但却是最基本的力量為根據；因此，只要你努力，一定可以做到。

你要從今天起，不！從你握書的那一刻起，就要開始實行這些有效的方法，不要用「明天再開始」、「以後再做」這些話來拖延，否則，你成功的機會就要比別人少一半。

本書原著者佛諾·霍華（Vernon Howard）是美國著名作家，他所著有關人際關係的書行銷

全世界；在此領域中，他具有不可磨滅的地位。霍華教授對於人際關係可能發生的一切問題，均有深入而透徹的了解，其精闢而獨特的解決辦法，更是經過全世界人們的身體力行，證明其效果確實宏大。

在此，譯者深深盼望各位讀者，無論您是老師、商人，或已為人父母，只要您能運用本書所提出的人生的原則與方法，譯者將預見您的人生更加多彩多姿、燦爛光輝。

目錄

序言

第一章 說服力就是你的潛在力量

意志力的強弱是成功的關鍵.....	四
必須具備強而有力的動機.....	七
建立一個明確的目標.....	九
目前所需要的五個目標.....	一一
任何人都必須具備說服力.....	一五
複習.....	一七

第二章 向成功之路邁進

你關心的事也是一般人所關心的.....	二二
培養支配他人的習慣.....	二五
探求人性的根本.....	二七
成功的基本法則.....	三〇
複習.....	三七

第三章 掃除障礙

直截了當地要求.....	四〇
避免與他人發生糾紛.....	四四
不要遽下定論.....	四九
活用你的頭腦.....	五三
複習.....	五六

第四章 徵求他人同意

人總是相信自己想要相信的事情.....	六一
承諾的力量如炸藥.....	六五
讓對方說「是」的三十個方法.....	六八
巧妙地躲開他人的刁難.....	七三
複習.....	七六

第五章 討人喜歡的方法

討人喜歡的實質測驗.....	八〇
單純而明確地表達自我.....	八三
以順乎自然的態度待人.....	八五

我喜歡實實在在的你.....	八七
保持適度的神秘感.....	八八
做一個特殊的人.....	九〇
透過他人以發展自我.....	九一
複習.....	九三

第六章 如何征服異性

對異性應有的態度.....	九六
語言就是態度.....	九八
男性須知——女性心理四十種.....	一〇一
女性須知——男性心理四十種.....	一〇七
愛是什麼.....	一二
複習.....	一一三

第七章 培養信心與活力

利用讀心術以加強信心.....	一一六
切勿拘泥於舊法則.....	一一九
六秒鐘使你消除對人的恐懼感.....	一二三

說服力

四

時常把你的目標掛在嘴邊.....

一二七

複習.....

一三〇

第八章 如何說服討厭的人

難以應付的人原是「恐懼」的俘虜.....

一三五

恐懼的主要來源.....

一三七

對這種人就用這個辦法.....

一四二

遇到挫折時的三原則.....

一四五

複習.....

一四八

第九章 如何贏得別人的協助

製造愉快的氣氛.....

一五二

要別人為你工作的理由.....

一五七

如何預測對方.....

一六一

複習.....

一六四

第十章 你也可以成爲一個領導者

利用自我激勵力.....

一六九

自我判斷力的奇蹟.....一七二

自我影響力才是最大的影響力.....一七四

瞭解自己便能瞭解對方.....一七七

自我改正力的益處.....一七九

複習.....一八二

第十一章 有個性才能增加說服力

操縱者與被操縱者.....一八七

個性釋放力量的二十項原則.....一九一

做一個快樂的人.....一九五

複習.....一九九

第十二章 如何擴大自己的影響力

說話的秘訣.....二〇四

自動地與人接近.....二〇九

合理地做事.....二一四

要活下去.....二一七

複習.....二一七

第十三章 建立新的人生觀

奇蹟產生於你的心底·····	二二〇
錯誤的態度·····	二二〇
將心比心·····	二二六
開朗！永遠要開朗！·····	二二八
簡易成功法·····	二三一
檢討成功的因素·····	二三二
必須根據科學原則·····	二三三
複習·····	二三四

第一章 說服力就是你的潛在力量

「隱形人」——這是大家所熟悉的小說家H·G·威爾斯所塑造的人物，一個具有極大支配力量的人；因為別人無法看到他，加以他又發現了某種科學秘密，使得他異常自負，傲視一切，將自己奉為君王，予取予求。如果你也有此種隱形力量，你也就能够自由地得到一切想要的東西，使你的生活富足起來。

所謂「隱形的力量」，就是能够說服人，並操縱他人的能力，也就是一個人的「潛在力量」。巴斯特里教授曾經說：「人生猶如一項企業，如果你想要成為一位成功的企業家，就必須學習瞭解許多處世的技巧；你必須知道如何誘發朋友對你的信心與興趣，如何使他人對你產生期待之心，同時你要學習領導他人、控制他人的方法，並且訓練說話的技巧，使你永遠能够說出正中他人心懷的話。以上是一位成功的企業家必備的條件，除此之外別無他法。」

那麼，我們應該如何培養自己的「潛在力量」呢？首先你必須明瞭一項事實：你所追求的一切東

西，都是屬於他人的。例如：你希望有錢，有很多錢，但是如何獲得呢？方法只有一個，就是必須把錢由他人手中弄到自己的手裏，但不是搶，而是交易。也許你是一名店員，你賣出某件貨品，付錢的是顧客；也許你是一個服務生，當你提供了服務，付錢的也是顧客；而無論你從事那一行，付錢的永遠是他人。所以如果你希望有很多錢，就必須向付錢的對象動腦筋，換言之，你必須發揮出你的積極影響力，使顧客心甘情願地把錢奉獻在你的手中。

也許你現在正在追求充滿愛與友情的人生，但在此目標中，不僅必須有「他人」的存在，同時你必須努力著讓對方也以真誠的心意對待你。

我相信任何人都希望被別人看重，使自己能與別人站在同一條陣線上，並且在別人提起自己時，都有很高的評價；這種心情是無可厚非的，因為只要是人都會有這種想法。但是如何使他人自動地贊同你，並且讚美你呢？自然你必須知道促使他們如此做的技巧，這是一個必要條件，也是唯一的條件。

事實上，人生就是一場交易，我們所欲求的東西，一概都必須經過他人之手才能獲得。一個生活在孤島上的人，絕不會感到幸福，他們只不過是一天一天的生活著而已。充滿著豐富人際關係的人生才是快樂的，但現實中的人際關係實在非常複雜，爲了使人生幸福，我們必須學習掌握他人、操縱他人的秘訣。如果你的人際關係因爲某種原因而受到妨礙或甚至已經喪失了，那麼對你來說，任何成功

之路都已不通，獲得成功的機會也十分渺茫。

誰都不願意自己是一個失敗者，誰都希望自己能够出人頭地，但是為什麼世界上會有數不清的不能出人頭地的失敗者呢？答案很簡單，因為這些失敗者並未發現到上述的「隱形力量」，他們並未利用隱形力量的基本原則去掌握人心、操縱他人，所以他們註定失敗了。

舉個例來說，現在有一位非常孤獨的人，他沒有親戚朋友，沒有妻子兒女，沒有任何人理他，造成此情況的真正原因在那裏呢？難道在這地球上就沒有可以和他共享生活的人嗎？絕不可能，在世界上數十億的人中，他不可能連個朋友也找不到。那麼是否由於他的容貌過於醜陋呢？這一點也是毫無根據的，世界上有很多的人，他們的容貌距離美的標準很遠，但是在任何場合他都能吸引許多人，受到大家的包圍，甚至於有應接不暇的感覺；這種情形並不分男女（關於此點我將在下一章詳細說明），但是為什麼世界上就存在著所謂孤寂的人？

這個世界上有太多人顧影自憐，孤芳自賞，他們愚昧地用雙手剝奪了自己的幸福而不自覺！獲得幸福的方法，非常簡單，你可以很容易地便得到，其容易的程度甚至會讓你大吃一驚。但是首先你必須將你的觀念與想法指向正確的方向。「什麼是正確的方向呢？」就是將觀念的焦點對準自己最具力量的部份——你必須了解自己的力量存在何處？這力量如何獲得？如何活用？依此原則生活下去，則孤獨自會消失，容貌的美醜也不再困擾你了。西諺云：「當一個人開始思考時，他就成為那些不用頭

腦思考之人的主人。」中國有句話也說：「勞心者治人，勞力者治於人。」

意志力的強弱是成功的關鍵

我會以半開玩笑的口吻問一位年輕朋友——他今年還不滿二十歲，我問他：「我相信你一定有不少女朋友，但你最喜歡誰呢？」

他回答：「夏麗。」

「爲什麼？」

他頗爲害羞的笑著說：「因爲每次我送她回家以後，她都會站在家門口目送我離去，而且一直要等到看不見我的身影，她才快快的轉身進門。」

「爲什麼你因此就對她獨具好感？你是否因爲她這種態度而覺得非常高興？」我又緊接著問。

「她的態度讓我感覺到我非常需要我，我的存在對她而言是一件非常重要的事，所以當我們必須分手時，她仍然表現得依依不捨的樣子。總之，我會特別喜歡夏麗的理由就是她讓我覺得自己的存在對她是有特殊意義的。」

我不知道夏麗究竟是一個怎麼樣的女孩，不過我知道她是一個最能使人信服的女孩，因爲她知道如何滿足對方的願望。任何人都希望自己是某個人「最需要的人」，希望知道自己的存在對於世界上