

NO  
\$



S9004595

吳友詩譯

E. T. Webb, J. Morgan

# 突破性能功術

星光出版社・雙子星叢書

B849  
831

S  
001231

# 突破性成功術

吳友詩譯



S9004595

先生宜景石  
惠 贈



雙子星叢書  
星光出版社

版 權 所 有 · 翻 印 必 究

# 突破性成功術

雙子星叢書：184

譯者：吳友

發行人：林紫

出版者：星光

經銷者：星光

光 出 版 社

耀 詩 社

臺北市寧波西街一六號  
郵政撥匯：一四二四三號

電話：三〇三九  
三〇四八  
三〇五九  
三〇一二

印刷者：建昇彩色印刷品行

臺北市東園街七三巷八〇號  
電話：三〇一三五  
三〇一五〇

中華民國六十五年一月初版  
中華民國七十一年三月四版

定價 60 元

## 前言——本社敬告各界人士

這部「突破性成功術」，是美國兩位現代人際關係學大師韋勃、摩根合著的傑作，出版後轟動全球，一直暢銷，經美國許多商業職業學校採爲教材，各著名大專院校亦指定爲相關科系課程之主要參考用書。紐約時報評爲：「一本獨一無二，生動而實用的活書，堪爲同性質者之冠。」時代雜誌亦評爲：「對人性的奧秘及弱點，有非常深入的觀察分析，趣味無窮，人人可藉以作自我的審視與改進。」

本書所述理論，精闢獨到；所學實例，無一不是現代偉大成功人物現身說法的訣竅，堪稱是不傳之秘笈的大公開，讀後不但可以學到最高明、最卓絕的突破性成功術，而且在做人處世各方

面，培增樂觀與信心，實足爲人生艱難的道路，加上奇妙的滑潤劑，使你一生幸福，快樂無疆。

原著故事性濃厚，可讀性極高，譯筆亦符合了流暢與信達要求。其尖端性的學問探討，固可作學術性的書來看；而其中無數偉人名流的軼事秘辛，應世馭人策略，趣味洋溢，勝過虛構的小說，更是上流社會交際場中茶餘酒後最好的談助。目前我國經濟起飛，工商業發達，社會繁榮，同時對於人才條件的要求，也愈來愈苛，開放性的競爭時代顯已來臨，希望各級學校，尤其是工商職業學校當局，及社會各界從業青年人，幸勿交臂失之。

## 目 錄

|                     |    |
|---------------------|----|
| 前言.....             | 一  |
| 第一章 傑出人物爲何與衆不同      |    |
| 胡佛竟然開腔了.....        | 一一 |
| 感動他人的訣竅.....        | 一四 |
| 第二章 使人滿意的秘訣         |    |
| 富蘭克林和卡內基爲何乞人小惠..... | 一七 |
| 提高別人的自負.....        | 二〇 |
| 才能之士常用的策略.....      | 二一 |
| 第三章 結交新朋友的捷徑        |    |

#### 第四章 怎樣使人對你產生好感

|                     |    |
|---------------------|----|
| 羅斯福怎樣使人心悅誠服·····    | 二五 |
| 投其所好的幾個著例·····      | 二七 |
| 「他人的遊樂場」·····       | 二九 |
| 馬柯士·韓納如何化敵為友·····   | 三〇 |
| 塔虎特跳 Hieadon 舞····· | 三二 |
| 對人姓名推崇的卡內基·····     | 三四 |
| 電報值如何與總統結交為友·····   | 三七 |
| 利用別人已有的經驗·····      | 三九 |
| 人的興趣何在·····         | 四一 |
| 訴諸別人原有經驗的方法·····    | 四四 |
| 雄辯家的共同特徵·····       | 四六 |

#### 第五章 讓別人說話

|                    |    |
|--------------------|----|
| 美國公使折服了墨西哥總統·····  | 四九 |
| 成功的幹練人物都會聽人說話····· | 五一 |
| 波士頓首富如何創業·····     | 五二 |
| 大人物何以喜歡他人發問·····   | 五五 |
| 強調你的興趣所在·····      | 五八 |

## 第六章 使人合作的謀略

|                     |    |
|---------------------|----|
| 赫斯特如何使名畫家易稿·····    | 六一 |
| 使別人據我的思想爲己有的著例····· | 六三 |
| 豪斯如何使威爾遜採用他的計畫····· | 六四 |
| 萊芬惠爾如何折服剛愎者·····    | 六五 |
| 賴德的拉伕術·····         | 六八 |

## 第七章 使人難以抗拒的妙策

|                  |    |
|------------------|----|
| 福克蘭如何使敵對者軟化····· | 七一 |
|------------------|----|

## 第八章

### 從小經紀到大企業

|                  |    |
|------------------|----|
| 威爾遜為何會自鑄大錯·····  | 七四 |
| 麥金萊如何取悅國會議員····· | 七六 |
| 羅斯福怎樣駕馭政界頭目····· | 七八 |
| 發掘對方最感興趣的事·····  | 七九 |
| 微笑的魔力·····       | 八五 |

## 第九章

### 怎樣使人慨然首肯

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 大銀行家如何青睞一個簿記員·····  | 八七  |
| 小事情上的注意·····        | 九〇  |
| 體貼的功用·····          | 九二  |
| 地產掮客手到擒來的本事·····    | 九八  |
| 許華勃如何樹立商業史上的奇功····· | 一〇一 |
| 拿破崙的語言力量·····       | 一〇三 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 胡佛如何刺激德國軍官的榮譽心……  | 一〇五 |
| 甲肉乙毒的例子……         | 一〇七 |
| 言語背後的真情……         | 一〇八 |
| 梅遜如何一舉募得百萬鉅款……    | 一一一 |
| 福特與楊格都對別人需要特別留心…… | 一二二 |
| 第十章 偵察他人心意的工夫     |     |

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 拿破崙策略在紐約被如法泡製…… | 一二七 |
| 班德森如何訓練推銷員……    | 一二一 |
| 克雷斯勒怎樣研判主顧心理……  | 一二三 |
| 抽樣調查的作用……       | 一二四 |
| 商業鉅子的事業礎何在……    | 一二八 |
| 第十一章 成功的推銷員的訣竅  |     |
| 地產商富立新根的絕招……    | 一三五 |

胡佛怎樣轉變勞合·喬治的心意……一三八  
積極態度的功用……一四〇

## 第十二章 怎樣出奇制勝

白魯姆化除怨怒的妙策……一四三  
韓蒙自己洩底來求職……一四八  
弗萊琪如何獲得駐古巴公使之職……一五二  
遷延以待機的戰略……一五五  
推銷員切忌辯論……一五七  
大人物都有耐心和手腕……一五九

## 第十三章 如何避免結怨樹敵

豪斯上校毀平國務卿心上的創傷……一六三  
狄士雷里故意演說失敗……一六七  
普特蘭藏身幕後的作用……一七一

|              |     |
|--------------|-----|
| 領袖才能的原則····· | 一七二 |
|--------------|-----|

# 第十四章 大才與庸材

|                |     |
|----------------|-----|
| 威爾遜打趣自己·····   | 一七五 |
| 自貶正是成功的突破····· | 一七六 |
| 把碎磚變花球的人·····  | 一七八 |
| 才與不才的分際·····   | 一八〇 |
| 把光榮讓給別人·····   | 一八二 |
| 把挫敗歸咎一己·····   | 一八四 |
| 吳友詩寫作年表·····   | 一八七 |
| 三版小言·····      | 一九五 |



## 第一章 傑出人物為何與眾不同

胡佛竟然開腔了

感動他人的訣竅

胡佛竟然開腔了

這部書的主旨，是要表明世上一些饒有才幹的人物，怎樣應付他們在人與事上的棘手問題，從而為你揭發他們所採用的策略方法，為何輒能獲得非常圓滿效果的道理。

在人際關係學上來說，你若是能夠跟大人物們順利地交談，成功的完成你和他們的交道，你

就是熟諳處世之道的人，在人生的途程上，必能處處勝利奏凱了。

美國三十一任總統胡佛 (Herbert Clark Hoover) 是個很難使他開口說話的人。

他滿面紅光，體態富泰，怡然地坐在他專車的安樂椅中。

這時，芝加哥日報的名記者保羅·李奇却很煩惱。他是在胡佛所乘的一節車廂裏。這原本是個採訪資料的良機，然而他却毫無所獲。

胡佛始終不願意開口。

李奇屢屢談到胡佛平素最有興致的談料上去，想逗起他的談興來。

可是胡佛那双機靈的暗藍眼睛，絲毫沒有透出有興味的神氣來。

這時的李奇所面對的問題，就是我們大家都曾遇到過的難題，他要使一個比他年長而又比他地位重要得多的人物對他有個好印象。可是這位重要人物却對他十分淡漠。在這種情形下，李奇怎樣對付這個難題呢？

事後他對人說：「正當我感到無望時，幸而忽然來了靈感，我對一件胡佛很懂得的事，故意發表了一些錯誤見解。」

「這時，火車正經過內華達州。

我眺望着那些廣袤的荒地，和遠處烟霧迷濛的羣山。於是說道：「這裏還是用鋤頭鐵鏟來

開墾的地區呢。」

「胡佛立時說道：『近代方法已經代替了那種舊式的墾掘了。』這一開頭，他滔滔不絕幾乎談了一個小時關於開墾的事。而且愈談愈有興致，並且把話題轉到石油、航空郵遞，以及其他五六個題目上面。」

當時的胡佛，殆為全球最重要人物之一。他是以總統候選人身分作競選旅行的。在他的專車裏，不知有多少要人鵲候着想跟他談話，然而他却與一個並不太熟悉的青年聊了幾乎兩個小時。李奇使胡佛對他感到興味，獲得此一成果，並不是表現機靈或什麼而來的。他用的法子恰恰相反，他是故意表現他的愚昧，使胡佛有給他指正的機會，從而達到他採訪的目的。

為什麼這個策略會對胡佛產生如此有用的功能呢？

這問題很容易答覆。

李奇當時所運用的策略，只不過是幹練者對人所施用的最簡單普通方法而已。

我們現在所要討論的，就是這類方法。

不妨再舉幾個例子看：像毛羅 (Dwight W. Morrow，美國外交家，譯註)，他也是這樣僅僅詢問了幾個問題而獲得一些大人物的青睞的；又如富蘭克林 (Benjamin Franklin)，也是藉着要求一點小惠而把一個敵對者轉變成終身良友的；再如老羅斯福 (Theodore Roosevelt)

，也是一樣，只是用了一點我們平素常會忽略的小小手段，使一個陌生人變成他最熱烈的擁護者的。

在這些小關節中，我們可以看出來，所有我們日常遇到的難題，是怎樣的被世上那最些成功的人物解決了。

事實上，在任何一件偶然的事中，我們都是可以找出一種感動他人的簡單法子來的。

「大人物們跟我們有何不同呢？」我們要為這經常被提出的問題尋出一個答案來。

凡是偉大的人物，在對付人的時候，比常人總是格外謹慎。他們隨時都在留心；他們深知只有從別人身上才能促成一己的成功。

我們知道，有許多人，尤其是年輕人，經常似乎是被他們所不能控制的人掣肘着。他們都有相當才能，勤奮忠誠。可是却未稍費心思學習一點取人策略。

因此，許華勃(Charles M. Schwab，美國實業家，譯註)之被公認為「美國最偉大的店員」歷三十年之久，自非偶然之事。羅斯福之被許為「最有交際天才者」亦然。楊格(Over D. Young，美國律師兼實業家，譯註)之由於能夠洞察他人的難題而享盛名，以及亨利·福特(Henry Ford，美國汽車大王，譯註)之由於能夠了解他人的需要與願望而獲致盛譽，也都不

是偶然的。