

“談驗經功成根肇王太融金國美”

戰作事人



Strategy
Handling
People



人事作戰

江苏工业学院图书馆

藏书章

目次

第一章 偉大人物的成功訣竅

- 一 利其怎樣使胡佛暢談起來.....一
- 二 怎樣打動人.....三

第二章 使人心悅神服的奇術

- 一 卡內基和佛蘭克林常常這樣做.....四
- 二 投其所好.....五
- 三 聰明人常常用的祕訣.....五

第三章 交友策略

一	羅斯福怎樣獲得人心	七
二	化敵爲友術	八
三	注意對方所關心的事	九

第四章 怎樣吸引人和說服人

一	白克用什麼方法使另眼看待	一一
二	斯奧普爲什麼錯過了一筆大生意	一二
三	喜新厭舊是人情之常	一四
四	談話必須因人而異	一五

第五章 怎樣誘致對方發言

一	使總統盡吐衷曲的歷程	一七
二	找尋對方最感興趣的話題	一九
三	發問須知	二〇

第六章 獲人幫助的方法

一	報紙大王的祕訣·····	二三
二	亨斯怎樣獲得總統的信任·····	二四
三	一個最聰明的辦法·····	二五

第七章 決勝的戰術

一	伏克蘭因為幫助敵人而成功·····	二八
二	羅斯福的驚人手腕·····	三〇

第八章 拋磚引玉法

一	亞林怎樣使經理看重他·····	三二
二	台依麥克怎樣為銀行總裁所賞識·····	三三
三	雜誌大王的處世法寶·····	三四

第九章 使人樂於允許你的法門

一	喬賽夫·台怎樣做成了他的生意·····	三六
---	---------------------	----

二	拿破崙的精神戰術	三八
三	慾望因人而異	四〇
四	福特是怎樣成功的	四一

第十章

怎樣試探對方的心意

一	試探人心的基本方法	四五
二	理想的販賣術	四六
三	心理偵察	四八
四	外奈梅克成功祕訣	五一

第十一章

令人贊同你的方法

一	留心第一個印象	五四
二	怎樣令人從「不是」說到「是」	五六

第十二章

怎樣攏絡反對者

- 一 哈蒙德憑什麼謀到他的職業……………五八
- 二 犧牲小的成見……………五九

第十三章 怎樣使你所向無敵

- 一 做一個八面玲瓏的健談者……………六二
- 二 其斯萊里的第一篇演說何以失敗了……………六三

第十四章 使人愛戴你的最好方法

- 一 個儼不羈的總統……………六五
- 二 抹然自己推崇他人……………六六
- 三 利將軍爲什麼替部下請罪……………六八

第十五章 怎樣瞭知他人的弱點

- 一 抓住對手的性格……………七〇
- 二 奉承的奇蹟……………七三

三	為什麼威爾遜不說「是」	七六
四	胡佛和最初的顧主	七七

第十六章 估計人的方法

一	從小處着眼	七九
二	尋求正確的證據	八〇
三	哈利孟怎樣物色總經理	八三
四	亨斯上校摸着了卡依善爾的心	八五
五	靠了一個顧客發財的齊利依	八六

第十七章 怎樣利用你的人格

一	人格有魔術般的妙用	九〇
---	-----------	----

第十八章 怎樣使人高興服從你

一	用笑話教諭新兵的渥德大將	九三
---	--------------	----

二	斯塔因梅次的失敗·····	九四
三	從地穴中跳出來的人·····	九六

第十九章 使人與你步調相合的方法

一	楊格怎樣成名·····	九八
二	菲爾德提拔一包裝員·····	一〇〇

第二十章 如何顯揚人的功績

一	一滴蜜勝於一加侖膽汁·····	一〇二
二	羅斯福嫌惡無理的恭維·····	一〇三
三	洛基菲勒怎樣獎勵失敗的人·····	一〇五

第二十一章 獲得信用的最好方法

一	克利其的小手提包·····	一〇八
二	富蘭克林爲什麼推着手推車·····	一一〇

三 正直是最好的政策……………一二二

第二十二章 揚名奇術

- 一 卡內基怎樣對付「恥辱」和「刑罰」……………一一四
- 二 向海軍長官挑戰的大尉……………一一六
- 三 顯示一些獨特的標記……………一一七
- 四 陀慈怎樣使他演說令人感動……………一二一

第二十三章 怎樣說服人

- 一 百聞不如一見……………一二四
- 二 安迪生為什麼把電氣比做一隻狗……………一二六
- 三 奶瓶造成的奇蹟……………一二七

第二十四章 隱藏你的秘密

- 一 神祕的福特……………一二二

二	善問的林肯.....	一三五
三	爲什麼不能顯身揚名.....	一三七

第二十五章 多學些克敵制勝的手段

一	洛基菲勒爲什麼用支票簿來嚇人.....	一四〇
二	威斯金亨斯避免破產的妙計.....	一四三
三	從事務員做到正式律師的却特.....	一四四

第二十六章 怎樣巧妙地使的幽默

四	用笑話打破了困難的林肯.....	一四八
十	陸伽斯用幽默援救了摩洛大使.....	一四九

第二十七章 當你需要戰鬥的場合與制勝術

一	林肯把無禮者推出事務所.....	一五一
二	葛利萊依使用了諷刺的暗箭.....	一五二

三 洛菲基勒怎樣應付激怒的對手……………一五三

第一章 偉大人物的成功訣竅

一 利其怎樣使胡佛暢談起來

前任美國大總統胡佛，是以「沉默寡言」聞名的人，尤其當他和新聞記者見面的時候，沒有一個人不感棘手，某次，芝加哥的記者利其，偶然與胡佛同趁特別快車，得到一個會談的機會，但利其多方試探的結果，胡佛除了答應了幾聲「是」或「否」以外，別的話一句也沒有。

後來，利其君想到如果把胡佛最感興趣的問題提出來，也許可以使他發表些意見；但是他從不知道胡佛最感興趣的是什麼。雖經多方試探，也毫無效果。

當時他們乘的是特別快車，此刻正經過荒涼滿目的內白大州。利其從車窗裏遙望着給雲霞籠罩着的山脈，忽然他若有所感似的，回轉頭來對胡佛氏說：

『這地方，現在還盛行用老式的方法採鑛呢？』

本來沉默着的胡佛，聽了這話，立刻分辨着說：『但是現在不用那種呆笨的方法了。他們早已改用近代的新法採鑛了。』

於是，他們立刻長篇大套地暢談起來，歷時二小時之久；並且又從開鑛談到石油、航空郵政，以及其他等問題。

那時胡佛是共和黨大總統的候選人，爲了要去參加故鄉亞爾特舉行的指名儀式，所以趁車

西下，這時，乘車的人都是些貴族和在社會上有地位的人物，但胡佛沒有理睬他們，祇和利其君滔滔不絕地暢談了兩個多鐘頭，使利其君和這位被人稱做謎一般的大總統胡佛氏，完成了一席極有價值的會談。

可是利其君原是一個「見識有限」的新聞記者，他也知道自己的才能不如其他的記者，現在被胡佛氏的啓發開來，使他獲得了引起別人「談鋒」的方法。

利其君的偶然發現的這種方法，實在是有能之士常常用以打動他人的手段之一。但爲什麼利其君能够在日常生活中得着如此意外的成功呢？這並沒有什麼值得驚奇的地方，凡是讀過佛蘭克林、胡佛、羅斯福等的傳記的人，都不難充分理會到這種動人的「奧妙」的。

我們從這些傳記中可以知道佛蘭克林、胡佛、羅斯福等當代的偉人，都是善用這種直截爽快
的方法來引起別人談話的興趣的，那麼我們爲什麼不用這種方法來應付和我們互相接觸的人們呢！

世界各國偉大的領袖，他們在應付每一個人的時候，都是非常慎重的；但一般人卻從未注意到這一點。

如果我們仔細把今日自身所達到的困難，和過去的成功和失敗回想一下，那就可以明白在我們的日常生活中「待人接物」確是一種最感困難的事情。

世間常有討厭地糾纏着別人的人們，尤其在目前的青年之中，這樣的人就很多。他們祇有着
一顆「勤勉忠實」的心，但缺乏一種打動別人的方法。

著名的製鐵大王休外蒲，他是被人稱爲美國唯一具有天才的販賣者，羅斯福則被稱天才的

交際家，而楊格氏關於人事的洞察力是名聞全球的，而汽車大王福特，他所以能成名於世，也決不是沒有緣故的。總之，那種有地位成功者，他們都集中其注意力，用在打動別人的那一方面。

二 怎樣打動人

去打動我們周圍的人以及怎樣去處置人事，這事並不困難；但也有許多人認作是一種不可思議的「難事」。

所謂「指導者」，他們雖有着實驗應付人們的方法，但要叫他們簡明地說出道理來，就很費事了。這到底是為什麼呢？因為他們的成功不過是比較慎重地去注意別人，獲着一種人情的機微的心得，換句話說，就是利用心理學的原理來左右他人，在實際上，他們完全不知道這種學理上的基本知識，所以不能把自己所利用着的操縱人的方法明白地說出來。

在安迪生手下服務的因柴、台尤、朋氏的祕書喬拉斯可蒲、司各得氏使用着的卡內基、羅斯福大總統的祕書可推爾、猶菲爾特公司的西普生等，他們的能够成名於世，也不外乎是當他們在偉大的成功者手下服務時，從實際上學得觀察動人的措置的緣故。

換句話說，那些在社會上做的人，他們之有否動人的力量，就能決定他們在事業上是否能獲得成功，趕快學些打動別人的方法，用來應用到日常生活以及你的事業上去，是會幫助你到達「成功」的境界。

第二章 使人心悅神服的奇術

一 卡內基和佛蘭克林常常這樣做

卡內基和佛蘭克林兩人在青年的苦鬪時代，都曾使用過很有趣的措置來應付任何在日常生活中所遇到的困難。在卡內基方面來說，他的計畫，有時被狐疑不決的同僚所阻礙，在佛蘭克林的方面呢，則受到反對者的冷嘲。但是他們兩人都靠了有着使人歡喜的祕訣，使對方做到隨心所欲的地步。

佛蘭克林在他充任菲拉台爾菲亞當印刷所主人的時候，被選為配西白尼亞州的書記長。

那時他正暗暗自喜，不料突然間有一個議員當衆演說發表不滿於佛氏的言論。佛蘭克林對於這個出於意外的勁敵的出現，着實吃驚不小。但他知道這個反對他的議員，是一個古籍的愛好者，在他家裏，藏有非常珍貴的古書多種，佛氏就投其所好，誠懇地向那個勁敵請求鑒價一下這珍本書。在那以蒐集古書為榮的人，爲了表示他是一個擁有極多古書的緣故，馬上就把書借給了佛蘭克林。一星期以後，佛氏寫了一封感謝的信，連同借來的書，遣人送還給他。此後沒有多時，在議會裏彼此見面的時候，那個勁敵對於佛蘭克林出乎意料地把態度改變過來了，從此以後他竟成了協助佛蘭克林的知交了。

卡內基曾經爲公司籌集包辦鐵橋的製作費，逗遛在生特依斯。和卡內基同來的派依派上校，

因急於回去，丟下這個籌集資金的任務，打算趁夜車到披茲白克去了。卡內基一見好容易到了這裏來，目的倒沒有完成，同事卻要溜走了，這不是把臉都丟盡了麼？這時候他就設法挽留那個同事。卡內基知道那派依派上校是個愛馬家，他就以買點東西去送給妹子爲由，請上校去挑選兩匹馬上校慷慨地就答應了。卡內基的請求，暫時逗留在生特依斯。卡內基就在這個時間內和派依派協力完成了所負的使命。這是抓住了對方的弱點，投其所好，而充分利用對方的一例。卡內基在這一點上可說是確已到了成功的地步。

二 投其所好

滿足對方的希望，原是極好的「待人接物」的一種方法，是使你踏到「成功之路」的一條捷徑。例如在佛蘭克林他就利用了這件法寶使素來厭他的敵人成爲朋友。

佛蘭克林怎樣引起別人的「自尊心」而自己卻做了些無謂的事，使在對方看來將這種珍貴的古書借給佛蘭克林，便足以自豪的了。「自尊」是每一個人的通性，所以打動一切人的第一個要點，是在擁護他們那種「自尊」的脾氣。我們假使把對方的身價抬高，能使對方心意滿足，那麼，他自然會同樣引起對你的好感的。

三 聰明人常常用的祕訣