

“談驗經功成根摩王大融金國美”

戰作事人



Strategy
In handling
People



戰 作 事 人

江苏工业学院图书馆
藏 书 章

版 出 店 書 流 激

人 事 作 戰

每冊實價

版權所有，未經印完

編譯者

蒼

厂

出版者

激

流

書

店

交通路四十號

總經理

各

大

書

店

民國三十六年一月出版

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 使總統盡吐衷曲的摩洛哥

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·····	二一三
二	亨斯怎樣獲得總統的信任·····	二一四
三	一個最聰明的辦法·····	二一五

第七章 決勝的戰術

一	伏克蘭因為幫助敵人而成功·····	二一八
二	羅斯福的驚人手腕·····	二二〇

第八章 拋磚引玉法

一	亞林怎樣使經理看重他·····	二二二
二	台依麥克怎樣為銀行總裁所賞識·····	二二三
三	雜誌大王的處世法寶·····	二二四

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·····	二二六
---	---------------------	-----

二 拿破崙的精神戰術·····	三八
三 慾望因人而異·····	四〇
四 福祿是怎樣成功的·····	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	個儻不羈的總統.....	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.....	一一二
---	---------------	-----

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哥大使.....	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；但是他從未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，立刻分辯着說：『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、台尤朋氏的秘書喬拉斯可蒲、司各得氏使用着的卡內基、羅斯福大總統的秘書可推爾、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，那些在社會上做事的人，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，都會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，被選爲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賞一下這珍本書。在那以蒐集古書爲榮的人，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，