

說服 的智慧

四十則說服大秘訣的故事

- 本書內容共分：
經營之術、反擊之
策、策謀奇計、制
人之道四太部。
- 使您擁有銳利如
刀、遊刃有餘的說
服力，將個人的潛
在價值積極的、轟
轟烈烈的發揮出來

黃柏松／編譯

說服的智慧

編 譯 / 黃柏松

漢欣文化事業有限公司 / 出版



有著作權・侵害必究

定價130元

說服的智慧

編 譯 / 黃柏松

內頁插圖 / 陳俊男

發行人 / 楊炳南

出版者 / 漢欣文化事業有限公司

地 址 / 11000 台北市和平西路一段80號 2 樓之 3
(和平西路・牯嶺街口・金鼎鴻福大廈)

電 話 / (02) 367-1122 (代表號)

傳 真 / (02) 367-7667

郵撥帳號 / 0583759-9 漢欣文化事業有限公司

營業時間 / 早上8:30至下午5:30 (大量購買請先來電)
星期六下午暨國定假日休息

登 記 號 / 局版台業字第2855號

印 刷 所 / 松霖彩色印刷事業有限公司

頁 數 / 224頁 (80磅)

初 版 / 中華民國 83 年 7 月

本書如有缺頁、破損或裝訂錯誤，請寄回更換

原出版者：出版家文化事業有限公司

ISBN 957-686-109-8

前言

黃柏松

說服一個人，必須認清對方的性格、立場、環境等因素，否則您將言之如吹影，思之如鏤塵——勞而無功。

說服存著偏見的人，當然不簡單，但是只要懂得方法就易如反掌、易如折枝。

世上不少才華四溢、學識廣博之士，卻爲了缺少「說服力」，無法成爲頂尖人物，這不只是個人的不幸，也是整個社會、企業、家庭的一大憾事。

這年頭已非「沈默是金」的時代，而是「起而言」的時代了。如非憑藉銳利如刀、遊刃有餘的說服力，將個人的潛在價值積極的、轟轟烈烈的打出來，老實說，您將只是個「日圖三餐、夜圖一宿」的小角色，永遠無法出人頭地。

所謂「說服力」絕非靠兩張嘴皮大肆耍弄，它是扭轉自己的命運，又使對

方獲得生機——有益雙方的處事手法。巧妙到家的說服力，可以提昇自己，使對方心悅誠服，甚至使對方的人生（或人生觀）為之大變。

四十則說服大秘訣的故事，非一般虛泛浮濫的體驗可比，每一則故事，都襯出了血淚兼備、動人心魄的場面。他們在怎樣的場合，使出怎樣的方法，打出自己的主張，訴之以力或訴之以情；怎樣抓牢一瞬即逝的機會而間不容髮的行動，終告成功，當然有他們深沈的智慧做根基。從龐大的資料拔精取萃而成的感人故事，相信篇篇可以令讀者有所省悟、有所激勵，研摩再三，活用於各自的環境內，將使您終生享用，價值無窮。

目錄

一、經營之術

001・氣吞他人強烈推銷自己：「講談社」創始人 野間清治……………	1
002・把狡猾之徒玩弄於股掌：「新力」總裁 盛田昭夫……………	7
003・牛角長在哪裏：「本田技研」創辦人 本田宗一郎……………	11
004・一腳踢開不合理的干涉：松下電器 松下幸之助……………	16
005・寧願關門不肯開除員工：早川電機 早川德次……………	23
006・全賴獨特的說服力攻陷愛情堡壘：日航總裁 松尾靜磨……………	27
007・傾心吐膽把保證書付之一炬：origin電氣 後藤安太郎……………	31
008・愛的哲學——不許職員隻身赴任：出光產業 出光佐三……………	37
009・不中途插嘴而在事後懇切規戒：西武百貨公司 堤清二……………	43
010・地震後最缺人手時趕工人快回家：村岡橡膠 村岡信一……………	48

二、反擊之策

011	廢除舊習重振聲威：東芝電機 土光敏夫……………	55
012	逼最高統帥下公正決斷的辯詞：鹿島建設 鹿島守之助……………	61
013	使堅拒到底的人同意的高超手法：正力松太郎……………	66
014	洞悉對方的困難及時插一手：三洋電機 井植歲男……………	72
015	粉碎反對勢力為國家奠定百年之基：松永安左衛門……………	77
016	心堅石穿借得了四億九千萬圓：三笠會館 谷善之丞……………	82
017	舌藏乾坤轟醒呆頭呆腦的官員：西濃運輸 田口利八……………	88
018	舌戰大老把森林搬到東京市中：藤田觀光社 小川榮一……………	95
019	堅不讓步討回了多給的香資：真珠王 御木本幸台……………	102
020	以衝擊性的話題趕走聽眾的睡意：牛尾電機 牛尾治朗……………	109

三、策謀奇計

021	以動人的廣告打出一片天地：日本堂 佐川久一……………	115
022	以高姿態攝伏外國佬：亞西卡相機 牛山善政……………	121

四、制人之道

023	藝術名片的說服力威風八面：伊藤鐵工廠	伊藤寅雄	125
024	由平凡的道理中尋出原因：愛國工業	平澤好男	133
025	工廠全毀第二天就復原的奇蹟：鎌田總行	鎌田泉	137
026	旁敲側擊折服大地主：昭和電氣	森矗昶	143
027	三思而言尋機開導後進：王子紙廠	藤原銀次郎	148
028	抓住時機大罵可造之材：名古屋鐵路	福澤桃介	151
029	以無傷大雅的黃色笑話化敵為友：東京證券	鄉誠之助	155
030	慶典上的臨時演說者：吉野工業	吉野彌太郎	160
031	俘虜營中駁倒連長消除士兵的苦悶：作家	川村哲也	165
032	從男女關係上看男人的本性：野村證券	奧村綱雄	169
033	以「三階段提案法」說服了上司：阪急電車	小林一三	172
034	調升上司自己也升官的「陽謀」：東急公司	五島慶太	176
035	充滿信心的高壓式推銷法：日本科學	永松昇	180

036	· 叫兒子看接吻鏡頭：評論家 村井三佐雄	184
037	· 運用妙計化除大股東的干擾：A公司 D副社長	190
038	· 走投無路使出奇招渡過危機：山下汽船 山下龜三郎	193
039	· 制伏牢騷滿腹人的嘶喊式演說：養老商業 木下藤吉郎	199
040	· 臭罵流氓使他嚟若寒蟬的絕招：本書作者 邑井操	203

一、經營之術

001・氣吞他人強烈推銷自己：「講談社」創始人 野間清治

戰前就雄踞日本出版界王座的「講談社」，發行六大雜誌（*少年俱樂部*、*講談俱樂部*、*雄辯*、*現代*），銷路之旺，創日本出版界空前的記錄。

講談社創始人——已故的野間清治，因而成了日本婦孺皆知的人物。除了創立講談社，他的能言善辯和擅長推銷自己的故事，至今仍在親朋故舊之間流傳著。

野間的父親精於劍道，母親是長柄刀高手。他是父親在新宿村當小學校長

（兼教員）的時候生下來的。長大成人後，當過中學教師、縣督學，終生愛好劍道，酷愛辯論，可知父母給他的影響有多大。

小時候，他是父母無法駕馭的頑童，他所寫的《我的半生》裏，此類奇聞軼事特別多。頑皮之外，兼有精靈的頭腦，同時，從小就有見人就要即席演說的癖性。

從縣立師範學校畢業後，他當了兩年多的高小教師，而後，赴東京參加新設的帝大（今東大）中學教員師資訓練班的人學考試，當時正好二十五歲。

考場設在帝大的二十九號教室，應試者約一百五十人。等著進考場的一大群考生，都坐在教室旁邊的草坪，個個為即將來臨的考試，緊張得雙眉深鎖。考生之一的野間清治，夾坐其中，對這一群愁眉無言的敵手掃視了一下，忽然，他又故態萌發，起了一股急欲當眾演說的衝動。這些三三五五而坐的考生，不正是他絕好的聽眾嗎？

他一躍而起，走到草坪中央，叉腿站立，猛不防地喊了一聲：

「各位！」

聲音宏亮無比，考生們都嚇了一跳，不約而同的把視線投向他。他銳利的



目光環視了全場，煞有其事的摸了摸鬍子，從從容容的說：

「各位！你們抱著什麼目的到這裏？十不離九，準是想進入這個學堂。遺憾的是，無法讓各位個個如願，因為錄取名額只有三十個。請各位一方面先秤一秤自己的能力以免浪費時間，另一方面本著『己之所欲施於人』的精神，在就要考試的這個時候，有沒有毅然決定放棄考試機會掉頭回家的人？」

考生們個個面面相覷。

「喂！他可是大學裏的老師？」

「從他的口氣猜，怕是考官咧。」

「留那種鬍子，不會是學生吧？」

大夥兒嘖嘖喳喳的議論起來。

「各位！難道真沒有看破自己就此回去的？我認為這才是最聰明、最富人情味的態度。說到我自己，真抱歉，由於事非得已，而且確信能夠考取，所以無法離場。」

有我這個人在場，對各位來說實在是一個大不幸，若言對手，本人可是不容易被打敗的。有朝一日，我的所作所爲，不但對國家大有貢獻，還會影響各

位和各位的家庭，這是不容置疑的事……」

如此滔滔不絕的說了約十分鐘，使一群考生都聽楞了。

「哼，也不過是考生一個，竟敢如此誇大口！」

「簡直是目中無人嘛，真是的。」

「這個人是怎麼了？說不定是個瘋子呀。」

野間瞥了一下接耳交談的考生，接著說：

「各位，請稍靜勿躁。瞧你們交頭接耳的模樣，大概是一點都沒有放棄考試的念頭，好歹也想考一考、試一試。也罷，我也不能強人所難，因為經歷一場考試，多少可以增加個人的一次經驗。盡力而為，雖敗猶榮，這才是男子漢的本色，何況勝敗如何仍是未知數，但千萬別期望太大。祝各位順利考取，完畢！」

野間不慌不忙的坐下來，做了個深呼吸。

掌聲和爆笑聲此起彼落，草坪上的一陣騷動，久久不息，他卻恢復了原先的自己，悠悠閒閒的仰望著天空中飄浮的白雲。

果如自己所言，他一榜及第。由於在就職的學校有所拖延，直到第二學期



他才入學，跟班上同學初次見面時，他又站起來做一次即席演說，使同學們又大吃一驚。

「諸位，恭喜大家金榜題名。我是群馬縣人，姓野間，名清治，別號太多，只好略而不提。

我想對自己的姓名作個解釋。野間之野，意思是說在野奮鬥；清治是清白、治理的意思，合而言之，就是以在野之身為國為民盡本份。當大臣、將領，在朝廷上一展才華，的確也不錯，可是，我卻有自己的想法和做法，這一點務請各位瞭解。

本來，我應該在上學期就跟各位一起入學，但校方認為我的成績出奇的好，可以享受特別待遇，所以通知說不必急急入學，在我方便的時候隨時前來報到。這就是為什麼我慢了一學期入學的原因。

今後，就要天天跟各位見面，目前我還無意教導各位什麼，暫時就跟各位一樣聽聽教授的課，因此，可以不必特別尊敬我，只希望各位對我客客氣氣，萬一教授發問而我又回答不上，請用最好的方法及時幫我一手。簡單幾句話，算是自我介紹。

至於各位的身世，倒不必一一告訴我，隨著時日，本人自會一清二楚。」

二十九個學生聽楞了他奇特的自我介紹。

他那旁若無人的氣概和口若懸河的演說才能，壓得大夥兒只有吃驚、感嘆的份。從此，在大學裏他也如少年時代，成了一方之雄，同學們對他真個無事不服、無計不從。

畢業後，他所到之處無不抓住機會，當眾演說。這種嗜好，終於使他創辦了《雄辯雜誌》，開始展露才華。

俗語說：要成大器少不了兩種經驗，一是被親信出賣，一是氣吞他人。野間兼備了這兩種經驗，即使苦難當頭，他總能振奮自勵，凡事總要制人機先，強烈推銷自己，他就有那種別人無可企及的說服力。

前述兩例就是最好的證明。

樂觀性便是他這種作風的支柱，另外，他也很清楚唯有如此打響第一炮，才是給對方留下強烈印象的最佳辦法。

事實上，入學帝大第一天的那一場演說，使他有了「奇人」的諱號，一躍成爲帝大無人不知的怪傑。



日後，他一連串創辦的雜誌，從不缺少帝大陣營裏的撰稿人，道理就在這裏。

002·把狡猾之徒玩弄於股掌：「新力」總裁 盛田昭夫

事情發生在新力公司首次把電晶體收音機帶去美國推銷的時候。推銷人是當時任副社長的盛田昭夫。

對方是美商P公司。

當時，日本企業有一趨勢——以輸出來補國內銷售額之不足，挖肉補瘡，勉從其難。他平時就以此為憂，他想：

「輸出，一樣是賣出商品，原則上跟國內銷售有什麼區別？顧客不分中外，怎能爲了對方是美國人作風就不同？不同的該是商業習慣的差別而已。」有此見解，所以P公司約談，他並無一般日本廠商那種欣然色喜的表現。事先就查清楚美國公司有蔑視日本產品的觀念，美國商社向來視日本產品為二流貨，來自日本的代表不少是惡劣捐客，藉機敲詐、滿載而歸者比比皆是。

盛田對自己的產品有絕對的信心，因此，他不像一般日本企業家，碰到美國顧客總是低聲下氣，條件上任對方予取予求。只要價格合理，對誰他總是不讓一步的。

P公司的B經理對電晶體收音機優異的性能，大為佩服，卻始終面不改色，仍擺出一付唯我獨尊的派頭說：

「盛田先生，這玩意兒挺新鮮，我們願意買它。請您開出二千個、五千個、一萬個、十萬個的四種估價單來。」

盛田立刻在腦裏打起算盤來。工廠每月的生產能力才五、六千個，如能成交十萬個當然求之不得，但不知對方的推銷能力有多大，貿然答應可不是鬧著玩的。

「請問，貴公司銷售十萬個究竟要費多少時間？」

「一年就可以賣完，我們有那種實力。」

……如果所言是實，可就問題重重了。一年賣十萬個必須另建新廠，可是到了明年，要是對方來個不理，花巨款建立的新廠豈不全都泡湯？

「好的，我就提出四種估價單吧。」