

吸引力的人格

本書告訴你如何控制情緒，如何成爲一個熱誠的人，如何才能滿懷信心，而成爲人際關係中的佼佼者。

朱建勳 ● 編著

● 增進人際關係
的能力與信心



編序

一個人的功成業就，有許多因素，但最重要的是人際關係，「如何發展與人相處的能力與信心」(How to Develop Confidence and Power in Dealing with People)，本書作者雷斯·吉布林(Les Giblin)許多年來在他所稱的「人際關係診所」(Clinic on Human Relations)教導一般人如何邁向成功、愉快而具有吸引力的人格。本書是他的診斷經驗所累積下來的自然成果，以及研究成功及幸福快樂最容易被一般人體會和了解的禮物。

通往成功之途，通到人生成功道路的一把萬能鑰匙，是隱藏在人際關係之中。吉布林先生不告訴您，人應該怎樣行動，而是告訴您在現有的情境中的各種行為反應。本書還告訴您如何控制情緒，如何成爲一個熱誠的人，如何才能滿懷信心。本書所討論的是一些方法，它指導您如何走路，如何與人握手，如何說出親切的聲調

來妥善反應別人的舉動。

請各位讀者牢牢記住：有信心的人的一舉一動、一言一行都是值得效法學習的，但是世上沒有完人，也沒有完全為人所不齒的人。在您採納您需要別人表現的行動及態度時，您會發現您能控制他的行動及態度到相當驚人的程度。您也會從本書學習如何擁有成功的家庭關係，這是幸福男女所必須具備的。

在講話技巧這章裏，作者強調您必須是一個好的聽者，同時也必須是一個有效的講話者。只有少數人知道如何去稱讚別人，但是這種知識在您與人相處的時候，具有絕對實用的價值。吉布林先生指點您如何衷心的稱讚別人，如何在不自惹別人生氣的情況下，批評別人。

最後一章，本書作者替您收集一些非常有價值的資料，將其匯集成冊，這是一本發展各種人際關係的工作手冊，供給您在開始使用成功的技巧及公式時，作為一種記載進步歷程的標誌。

今天，人類工程學比技藝工程學更為重要。如果您想當領導者，您必須了解領導統馭之道。只要您學會如何與人相處的秘訣，成功必然是屬於您的。



目錄

1

開啓成功與幸福的萬能鑰匙

一味與人妥協讓步不是處世爲人之道 / 2

百分之九十的人生失敗的原因 / 3

成功與幸福來自何處 / 3

人格難題就是與人相處時的難題 / 4

馬拖車的方法在原子時代已經行不通了 / 5

德維·克羅特的世界已經過去了 / 6

人類工程學比技藝知識重要 / 6

人是重要的因素 / 7

百試不爽的成功靈方 / 8

應用這些基本原則就會熟能生巧 / 9

本章摘要 / 11

應用影響力的基本秘訣

讓我們來看自大的另一面 / 14

下列四種生活事實證明我們都是自大狂 / 16

使人自負和自我中心的因素是什麼？ / 17

如何使用「自尊低潮就是意味着磨擦和麻煩」 / 19

如何使猛虎變羔羊 / 22

這原則對孩子和皇帝都適用 / 24

2

提供給別人幫助您的一項私人理由 / 25

本章摘要 / 26

如何挖掘寶藏

盡量施捨您的財富 / 30

人人都渴求這種食物 / 30

您必須「認同」別人 / 33

使人感覺重要的三種方法 / 34

一、承認別人的重要 / 34

二、要隨時隨地注意別人 / 36

三、不要盛氣凌人 / 40

本章摘要 / 44

如何控制別人的行動和態度

控制別人的態度與行為 / 46

反擊的重要 / 47

控制別人的怒火 / 48

熱情是會傳染的 / 49

接納您要別人表現的態度和行動 / 49

拍賣自己的方法 / 50

信心產生信心 / 52

希爾頓成功的故事／53

替推銷員存進銀行的錢／55

如何使您的人格具有磁性／55

您的秘密從下意識的小動作外洩／56

一、注意走路姿態／56

二、握手會洩露秘密／57

三、注意講話的語態／58

暗示是控制的唯一法寶／58

本章摘要／61

爭取第一次的好印象

搞清楚您要什麼然後大聲呼應／65

如何使人第一次見面就產生好印象／66

別人所相信的是您對自己的評估／68

許多人因不智而留給別人極壞的印象／70

不要打擊您的競爭者／72

讓別人對您說「是」／72

假想別人願意做您要他做的事情／75

本章摘要／77

使別人傾倒三種秘訣

令人傾倒的三個A字公式／82

一、信受 (Acceptance)／82

如何才能實現您的結婚誓言／85

信受是一把兩面利的劍／86

如何使丈夫成功／86

二、讚同 (Approval)／88

無藥可醫的孩子／89

設法去讚同別人／90

三、賞識別人的妙用 (Appreciation is magic)／91

別人對您都很重要／92

集中一個對象／93

我們全都高興被個別看待不願被當成群眾／94

從自然的懷抱獲得教訓／95

本章摘要／96

立即見效的方法

打開友誼感情的神奇按鈕／98

學習朋友的秘訣／99

坦誠佈公的期望別人的喜歡／99

- 膽小鬼把人都嚇跑了／99
- 成敗取決於自己／100
- 千萬不能變成盛怒的狗熊／101
- 保持身心寬舒並自覺被人所喜愛／102
- 微笑創造奇蹟／103
- 利用魔鏡的奇蹟／105
- 培養坦誠的微笑／106
- 驗證微笑的威力／108
- 利用您的百萬資產／109
- 微笑還能扮演什麼奇蹟？／109
- 本章摘要／110
- 培養用字的技巧**
- 成功人物的共通性／114
- 傾心而談是幸福快樂的源泉／114
- 如何打開話匣子／114
- 閒聊時無須語出驚人／117
- 打破陌生人僵局的方式／119
- 不要瞎衝橫撞要拐彎抹角／120

避免人際關係致命傷的方法 / 123

突出自己的時機 / 124

使用「我亦有同感」的技巧 / 125

同意的妙味 / 126

開懷暢談 / 126

坐下來好好替自己寫一封信 / 127

為什麼好朋友不跟您講話 / 128

本章摘要 / 129

一位大法官所說的「驅魔法」

傾聽使您「精明」 / 132

如果您肯聽的話別人會把需求告訴您 / 133

言多必失 / 135

聽別人講話有助於克服自我意識 / 136

聽！如何使您致富 / 140

練習聽別人講話的七種方法 / 142

如何使人立刻讚同你的觀點

為何「自然法則」不靈了 / 146

科學上所發現的辯論致勝法 / 147

秘訣在減輕壓力／148

科學分析一萬辯論事件的驚人事實／149

如何利用人性來說服別人／150

如何觸及別人的潛意識／151

六種百試不爽的辯論致勝之道／152

一、讓別人陳述自己的苦衷／152

二、在答話之前稍做停頓／153

三、不要堅持百分之百的勝利／154

四、平實而精確地說出您的情況／155

五、利用第三者講話／156

六、讓別人顧全面子／158

本章摘要／160

爭取合作增進腦力

如何使別人全力幫助您／164

使他們自覺這也是他們的切身問題／165

如何把參與管理應用在家裏／166

為何不把您的腦力增加十倍或百倍／168

發揮潛力／169

如何使別人支持您的創意／173

替頭腦建立信心 / 174

請求別人忠告的神奇秘訣 / 175

本章摘要 / 177

使用人際關係的神奇力量

稱讚如何釋放能量 / 180

如何把讚美應用在人際關係上 / 181

人人都迫切需要的一件東西 / 183

如何每天導演一齣小奇蹟 / 184

要慷慨大方的作好意的讚許 / 185

說「謝謝您」的六種規則 / 186

助您快樂的簡單公式 / 188

實行讚美兩法則 / 190

本章摘要 / 192

避免反擊進行批評

用新眼光看批評 / 194

如何恰到好處的批評別人 / 195

成功批評的七大訣竅 / 196

本章摘要 / 203

開啓成功與幸福的萬能鑰匙

商場上失敗的人，據估計並證實過，有百分之六十六到百分之九十是失敗在實際關係上。

所謂人格問題，諸如：害羞、膽怯和自我意識，是與人相關的基本問題。懷着信心，努力學習與人相處的技巧，自然而然的就會增加成功和幸福。

一般人都希望能從生活中獲得兩件東西：成功和幸福。每個人都有不同的企望。您所謂的成功或許與我不盡相同，但是其中有一項大的項目是每個人都應該學習的：如果我們想過成功與幸福的生活，必須首先學會如何與人相處。這檔事不論您是律師、醫生、商人、推銷員、爲人父母、店員或家庭主婦，都是無法逃避的。

一切成功與幸福的公分母就是別人。各種科學研究已經證明：如果學會如何與人相處，不論從事任何行業，都可以獲得百分之八十五的成功，同時大約可獲得百分之九十九的個人幸福。

一味與人妥協讓步不是處世爲人之道

僅僅學會一味與人和睦相處並不能保證您會成功或幸福。意志薄弱的人也能在生活裏學會與人相處時，免除麻煩的方法。畏縮、膽怯，以及願居下方的人亦學會與人相處的方法。暴君、魔王型的人也有與人相處的一套方法。他只須擊垮所有的反對者，把別人壓在下面，然後騎在他們的頭上走。

我們不需要任何與人相處的書籍，因為每個人早就有一套爲人處世的方法，即使是神經病患亦有一套他們的處世哲學。心理學家告訴我們神經官能症患者，自身亦能被局限在某種接觸的範疇裏而找出與人相處的方法。

要如何爲人處世才會使自己獲得滿足，同時不傷害到和我們相接觸的人之自我？人際關係是一門爲人處世時，同時顧全別人和自己的科學。這也是與人相處時，帶給我們成功和滿足的不二門徑。

百分之九十的人生活失敗的原因

卡內基工學院曾分析一萬人的記錄而獲得下面的結論：在事業上成功的人，有百分之十五是因為他們對本身的工作有過技藝上的特殊訓練，頭腦靈巧對工作熟練；另外的百分之八十五是人格因素促成的，也就是說這些人都具備了與人成功相處的能力。

當哈佛大學的職業輔導局着手研究成千上萬被解雇的青年男女的失業因素時，發現其中的三分之一是因為不能勝任工作被解雇的，另外的三分之二是因為不能很成功地與人相處而失去工作機會的。

愛伯特·E·威加姆博士（Dr. Albert E. Wiggam）在他的「讓我來揭發您的心智」的企業專欄裏所刊載的研究報告所佔的比數更高，在四千個失業的人群中，只有百分之十，也就是四百人是因為無法繼續工作，有百分之九十，也就是三千六百人是因為他們沒有發展與別人成功相處的品格。

成功與幸福來自何處

看看您周遭的人物，在您所認識最成功的人群當中，有多少是頭腦好、手藝高的。那些最幸福而能從生活中獲得樂趣的人會比您所認識的成功人物聰明嗎？要是您停下來靜靜的想一想，很可能您會說在您認識的人當中，最成功、最能享受生活的是那些與人相處時，有自己一套方法的人。

人格難題就是與人相處時的難題

目前有成千上萬的人，對社會情境有膽怯、畏縮、自我意識及心神不寧的毛病。他們老是感到比不上別人而自卑，却始終不知道他們真正的難題就是人際關係的難題。他們未曾得過人望，而他們這種人格上的失敗，就是一種未能真正學會與人相處的失敗。

有許多人在表面上看起來與害羞、引退型的人物剛好相反。他們的外表顯得非常自信，是「跋扈形」的人物。不論在家裏、辦公室或俱樂部，只要他們加入就想支配任何社會團體。但是他們也了解自己喪失某些東西，他們懷疑自己的員工和家人為何不欣賞他們；懷疑別人為何不心甘情愿的跟他們合作，為何一定要不斷地對別人施以壓力才能上軌道。總之，我們無法強迫別人喜歡自己、對我們忠心和友

善。這一切必須掌握與別人相處的藝術。

波納羅·歐佛斯粹 (Bonaro Overstreet) 在她的名著「了解自己與別人的恐懼」裏曾說過：「精神分裂問題，經常根源在我們與別人的種種關係上。人駕車在結冰的公路上奔馳突然剎車而輪子滑向一側時會體驗到恐懼，但是這種恐懼不會損傷他的人格。當鐵錘打在他的腳上時，他感到痛，但是這種痛不會促成他的敵意行爲……一個精神不健全，精神上無法容忍也不能忘懷損失的人，是自暴自棄，群眾也不再對他存有希望。」

馬拖車的方法在原子時代已經行不通了

歷史上可能有著名的企業家說過：「人會遭天劫」，也經歷過法網難逃的時期。第二次大戰期間，人們還抱這種觀念。

回溯到「婦人解放」之前，在家裏的人際關係還是相當單純。丈夫和父親只扮演簡單的一家之主的角色，只要他能圓滿完成這項任務，至少在表面上就沒有什麼難題存在。

但是時代已經改變了，生活在以前的人，嚐試以馬拖車的方法在原子時代裏打

天下的觀念，早就落伍了。在現代的人際關係裏，已經有一些噴射威力的專家了。正當文明往前推進，新發明已經使這世界變得越來越小了，同時我們的經濟生活也變得更複雜和專門化，別人對我們也越來越重要。

德維·克羅特的世界已經過去了

德維·克羅克雷 (Davy Crockett) 是個率直且能夠自行其是的企業家。在他的時代，人類並不像今天必須彼此依賴。那時候的人，晚餐是否能享受熊排或嫩兔肉，完全要依靠他的體力和敏銳的眼力。但是吉布林太太是否能買到上等牛排，那完全靠她跟轉角處那家牛肉商的交情如何而定，也依靠他的丈夫上週是不是和別人相處得很成功。

德維·克羅特在必要的時候，能夠很技巧的處理所有的事情，但即使是在今日的世界，技藝和與人相處的技巧相比，前者仍然要敬陪末座。且舉兩個例子：

人類工程學比技藝知識重要

如果今天有一門職業是完全技術性的話，那一定是工程學。普敦大學 (Purdue