

轻松

获得

Great human relation
without making an effort.

好缘

日本知名卡耐基沟通大师 谷川须佐雄◎著 胡先◎译



委曲求全、阿谀奉承

不再是挽救人际关系的万能“威而钢”

与人“交陪”也要懂得保全自我

拒当交际往来中的受气包、牺牲者

本书助你

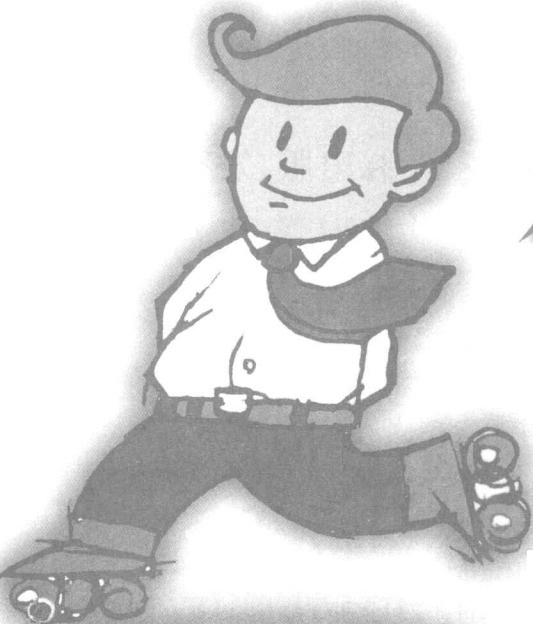
人际关系好的呱呱叫

让你轻松靠人缘“走透透”！

中华工商联合出版社

轻松获得好缘人

Great human relation
without making an effort.



谷川须佐雄◎著

胡先◎译

中华工商联合出版社

责任编辑：高 滨

封面设计：可 珍

图书在版编目 (CIP) 数据

轻松获得好人缘 / (日) 谷川须佐雄著；胡先译. — 北京：
中华工商联合出版社，2000. 6

(轻松立智丛书 / 高滨主编)

ISBN 7-80100-676-3

I. 轻… II. ①谷…②胡… III. 人际交往—通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 63809 号

版权登记号：图字：01-2000-1789

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编：100027 电话：64153909

北京海淀求实印刷厂印刷

新华书店总经销

850 × 1168 毫米 1/32 印张 9 140 千字
2000 年 6 月第 1 版 2000 年 6 月第 1 次印刷

印数：1—10000 册

ISBN 7-80100-676-3/Z·146

单册定价：18.00 元

全套定价：54.00 元

作者介绍

Writer Introduction

谷川须佐雄

毕业于日本武藏大学经济系，曾任“卡耐基自信开发研习会”会长、“日本商业谈判学会”理事长，现任大手生命保险公广域法人课课长。

因工作经验丰富，人脉宽广，在与人交际应对及商务谈判上颇有个人风格及特色，被媒体赞誉为此方面的第一把交椅。

著作有《如何获得强而有力的交涉能力》、《加强商务谈判能力的方法》。

译者介绍

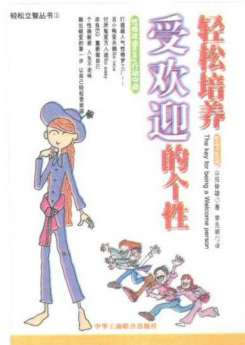
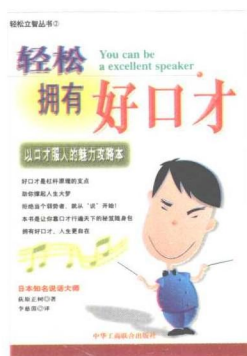
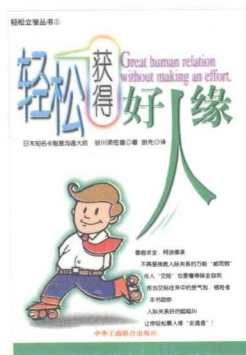
Translator Introduction

胡先

女，台湾台中县人，毕业于辅仁大学日文系、日本新泻大学日本文学研究所硕士。现为非庸、弘大、阅世界出版集团之特约翻译。译作有《家事便利事典》、《人际关系自信百分百》、《怯场族自信开发手册》、《沟通高手乐在聊天》……等。

封面设计：可珍
责任编辑：高滨

轻松立智丛书



一套三本 定价：54.00元

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

FOREWORD

前言

我目前在保险公司的营业部门从事管理工作，每天都必须与人打交道，进行说服及多方交涉的工作，也就是俗话说的靠嘴吃饭的人。由于保险公司的日常业务主要是在对人及对事上，并不是产品销售，所以公司最大的资产就是职员。不仅是公司外部，即使在公司内部，人际关系也占了很大的比重；人们经常说人际关系复杂，我正是处在这种复杂关系的中心位置上。

从小学到步入社会工作的头几年里，我最不擅长的就是处理人际关系，那些年也可以说是我人生中最灰暗的一段时间，了解我现在情况的人如果听到这种说法，一定会觉得不可思议。

求学时期的我比较胆小，做起事来畏首畏尾的，而且学习成绩也不太好，唱歌时甚至会害怕自己走音而不敢唱，再加上动作缓慢，所以体育成绩也不好，总之，在别人眼里看来，我简直是个没出息的家伙。也由于我一开口就会脸红，根本不敢在人多的时候讲话，所以每当音乐课和体育课的时候，甚至还会出现拉肚子而不能上学的现象，也就是所谓的上学恐惧症。此外，我十分挑食，又害怕当着别人的面吃饭，所以根本不敢吃学校提供的餐点。我并不是因为想拉拢读者，所以才在众人面前暴露自己的缺点，事实上，少年时代的我的确就是如此。

可是步入社会后，我的个性却有了一百八十度的大转变，不但从事保险业务工作，甚至后来还管理很多部属，有时还应邀在众人面前演讲。小时候老师曾说我唱歌走音，所以我很害怕上音乐课，但有了某次音乐演奏会获胜的经验后，我现在不仅能在数百名听众面前以男中音演唱意大利歌曲或歌剧的咏叹调，有时甚至还应邀在电视台的特别节目中表演。

另外，根据长年研究人的声音会给对方带来什么样的印象及效果的心得，我还主持了一个叫“战略发声法研习会”，训练一般人的发音方法，让他们能因人而异采用不同的声音，以提高对话的实际效果。此外，我还是日本为数不多的大洋洲及东南亚原始美术品收藏者之一，并且在这个领域里还算颇有名气。

如上所述，我年轻时在为人处世方面感到很自卑，经常都在逃避，但现在却非常积极，甚至有一种过度积极的倾向。

究竟我是如何改变自己并克服自卑感，而成为现在这样的人呢？

本书介绍了我透过工作、与朋友及其他人的交往所琢磨出的为人处世之理论及原则，而且以自己的亲身体验，就如何培养良好人际关系、如何处理麻烦，以及如何进一步展开人际关系等方面深入剖析。

“人”字由两条相对的斜线构成，表示人们之间应该要相互支持，也可以解释为相互依靠在一起的意思。

实际上，“人”这个汉字是个象形文字，从字的本身看，

人们之间的确是相互联系的，若没有这个由人组成的共同社会，也就没有我们的生活及人生；一旦没有相互的交流，人们将不能生存，因为不擅长与人沟通就产生逃避的念头是毫无意义也没有帮助的。

因此，我衷心地希望读者们能转变观念，克服对人际关系的恐惧，积极地处理好各种复杂的关系，并因乐于与人们相互交往而享有充实的生活。

谷川顺佐雄 谨识

目 录 Contents

前言 /3

第一章 / 为什么人际交往会使人感到精神疲惫?

因反应慢而遭人嫌恶的少年时代 /3

加入合唱团成为我的人生转换点 /5

人际交往为什么会令人痛苦 /8

人们具有逃避不利批评的本能 /11

旁人过高的期望是造成自卑的根本原因 /13

是否过分地夸大自己与他人的差距 /16

“良好的形象”让人精疲力竭 /19

对人际关系感到痛苦的四个主要因素 /22

第二章 / 胆怯就是吃亏——逃避不了的人际关系

人际关系无法逃避 /29

强硬的人际关系和软弱的人际关系 /32

老是当被批评的角色行得通吗?34

处理公司内部人际关系需要什么样的勇气?/37

认真思考他人对自己的要求是什么?/39

认真善尽职责其他的就不用太在意 /42

他人的批评并不见得重要 /43





- 拒绝上司的邀约也没有什么害处 /47
- 对不能让步的事情最好不要让步 /50
- 必须在实践和经济的基础上提出自我主张 /52
- 抓住机遇万事如意 /55
- 因为想改变自己所以才进行拜访 /57
- 优柔寡断不利于异性关系 /58
- 考虑他人看法的恋爱是不真诚的 /61
- 声音表现出人的身心状态 /63
- 什么样的发音方法能改变人际关系? /66
- 懦弱的人生会有乐趣吗? /68
- 考虑到对方的好处就能理直气壮 /70
- 不要受他人不负责任，闲言闲语的影响 /72
- 坚强地生存，选择吃亏所带来的好处 /74
- 丢掉没有用处的自我意识 /76
- 只有自己才能改变自己 /78

第三章 / 摘下伪装自己的假面具

- 年轻时的我戴着假面具 /83
- “爱慕虚荣型”和“自卑型” /85
- 要是有了伪装自己的想法一定会遭人讨厌 /88

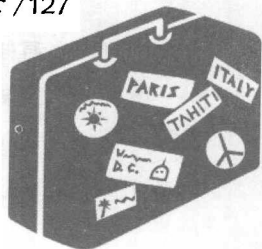


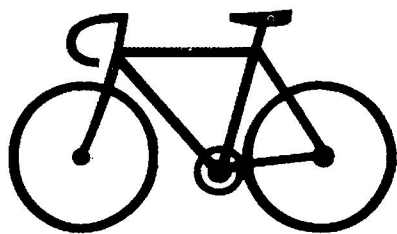
目录 Contents

- 一般店员可分为精明型和笨拙型 /90
- 伪装自己的假面具是疾病的根源 /92
- 不要指望得到所有人的喜欢 /94
- 在人际关系方面，算计是起不了作用的 /96
- 如果剥掉虚饰的话会怎样呢？/99
- 以虚假的形象生存毫无益处 /103
- 过度地顾忌上司会掉入陷阱 /105
- 组织的领导者应具备怎样的才干？/108
- 要把失败和他人做为人生之师 /110

第四章 / 如何分清对方的类型及如何交往？

- 每个人都有自己的生活方式 /117
- 人的存在复杂多样 /120
- 从言行能区分出对方是什么样的人 /122
- 服装及名片的设计也能表现出人物的性格 /125
- 观察人所需具备的各式各样因素 /127
- 在商场上观察人的要点 /130
- 与失约型人物的交往方法 /132
- 爱发火的人容易对付 /134
- 最难相处的是自卑型的人 /137

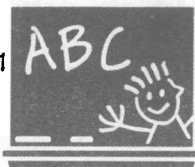




- 表扬对任何事都踌躇不前的人 /139
- 与不讲理的上司要如何相处? /141
- 如何看待公司内部欺负现象? /144
- 恫吓有时也是一种有效的对抗手段 /146
- 与朋友交往互利互惠是最基本的原则 /149
- 能否站在对方的立场体谅朋友? /152

第五章 / 如何才能拥有良好的人际关系

- 谈话内容要根据 TP0 确定 /157
- 了解对方不感兴趣的范围借以选择话题 /160
- 一次的对答即可看出人的本质 /162
- 体谅对方心情的重要性 /165
- 要动用“社会智慧” /167
- 依赖会产生连锁反应 /169
- 人的信赖关系像跷跷板一样 /172
- 要想更了解对方就必须让其多开口 /174
- 再接再厉是吸引对方的技巧 /177
- 怎样迎合对方的自尊心 /179
- 处理人际关系时要考虑自己的类型 /181
- 在一起吃饭的意义 /185



目录 Contents

如何缩短身体的禁忌距离?/188

再接再厉的基本方法及应用 /190

第六章 / 尽情尽理的窍门

在情理的世界里不讲道理 /195

对约好的事情，哪怕只是小事也要守信用 /198

受到恩惠要尽早报答 /200

总是不尽情理会失去他人的信任 /203

没有必要过分还礼 /206

对重要的恩人要长期知恩图报 /209

妥善了结长期的人情关系 /212

疏远对方的交际方法 /214

有时会因人情而身不由己 /216

不要成为任何人的“家犬” /218

远离招待的圈套 /220

要摆脱人情的圈套就必须掌握防身的讯息 /224

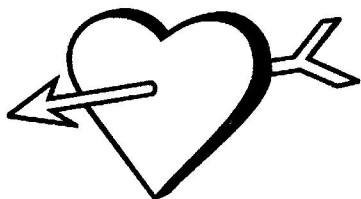
第七章 / 如何处理人际关系的风险

什么是人际关系的风险 /231

逢人只说三分话，不可全抛一片心 /233

对小道消息要重新确认 /236





利用讯息时要特别小心 /238

听到相关自己恶意的传闻要追查根源 /241

缺乏相关讯息会带来极大的麻烦 /242

妥善处理人际关系中的风险，不能对对方唯命是从 /245

面对麻烦不能一对一，应考虑用多对一的方式解决 /246

对待人际关系要保持“交涉”的概念 /249

不要轻诺或自夸 /253

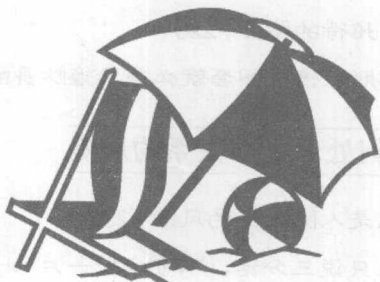
对待风险还是要以开阔的心胸面对 /257

风险不能逃避，只有面对才能找到解决的途径 /260

总结过去的风险，并从中吸取教训 /263

挑战风险，其乐无穷 /266

尾声

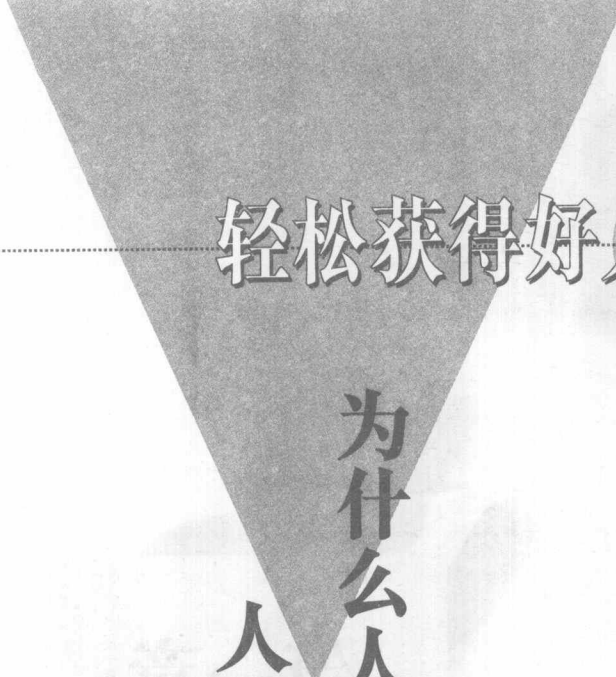


PART 1

第一章



Great human relation without making an effort



轻松获得好人缘

为什么人际交往会使
人感到精神疲惫？

因反应慢而遭人嫌恶的少年时代

或许你很难想像，许多人不善于交际，或者在与人交往时会感到精神疲惫，归究其原因可说不胜枚举，但这部分我们在后面将再作详细分析，以供大家作为参考。在此，笔者先介绍一下自己在人际关系方面的亲身体验。

如同前言所述，我在整个求学过程里最不擅长、最感到痛苦的事就是与人交往。

乡村里的人生活悠闲自得，对外界的事物反应较慢，当然从小在乡村长大的我也不例外。例如，小学午休时，其他的同学们总是快速吃完饭后就去玩棒球之类的游戏了，而我经常是仍慢慢吞吞地吃着饭。

我的作息习惯不仅与周围的人不协调，运动神经也非常迟钝。因为小时候的我又瘦又高，走起路来摇摇晃晃，所以体育成绩很差。我常常在想，要是体育成绩能好一点的话，个子矮一点我都愿意。

也因为我的运动神经相当迟钝，除了在运动会上常是倒数第一名之外，玩棒球时，投手对着担任捕手的我投球，我也总是接不住，常常被球直接打中了脸。

结果怎么样呢？其他的同学们玩棒球时都觉得这样很有趣，都对着我的脸投球，一场球赛下来我经常是鼻青脸肿、惨不忍睹，于是体育课变成了其他同学们发挥优越感的时候。