

走向精英的最后一课

HUMAN RELATION ART

待人艺术

张剑 主编



中国新闻联合出版社
CHINA NEWS UNITED PUBLISHING

中国情商教育第一书

MANAGE RELATION ART

待人艺术

张其成 主编



中国情商教育第一书
情商教育系列丛书

现代精英必修读本

国内首发超过
80000册

怎样让周围的人接受你——事业成功
怎样让别人羡慕——社交圆满

——走向精英的最后一课

待人艺术

张剑主编



中国新闻联合出版社

香港旺角亞皆老街94號利豐大廈1樓B座

中國新聞聯合出版社

電話：(852) 2331 8888 傳真：(852) 2331 8889

中國新聞聯合出版社

待人藝術

待人艺术/张 剑 主 编.—中国新闻联合
出版社(EAST FOREST<HK>LIMITED),2006,1,
ISBN 988-98584-5-2

中国新闻联合出版社

EAST FOREST<HK>LIMITED

(香港旺角亚皆老街94号利丰大厦1楼B座)

2006年1月第1版 2006年1月第1次印刷

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 1.75

字数:30千字 印数:1-200000册

定价:16.60元

成功的花，人们只惊羨她现
时的明艳！然而当初的芽儿，浸
透了奋斗的汪泉，洒遍了牺牲的
血雨。

——冰 心

心灵呼唤

《待人艺术——走向精英的最后一课》是人类智慧中回报率最高的其中一本书。

您的人生态度决定着您的人生未来走向；您的“待人艺术”决定了您的事业，您的家庭生活，您的社会价值。

这本小册子里的知识和技巧将对您的“待人艺术”有极大的帮助。一定要好好利用这些艺术和技巧，会改变您自己，也会在您的作用下而改变了别人，从而达到您事业的成功。

以前或者说现在您为什么没有成功？他为什么连连夺冠？答案是：**万事皆人为，您没有善待他人和把握您自己，只有在茫茫人海的搏击中成为赢家，您才会是真正的事业赢家。**

本书为您铺平了飞翔的跑道，您来起飞远航好啦……

祝您好运！

目 录

第 1 章	/ 人性的本质	1
第 2 章	/ 怎样融洽交流 巧妙沟通	3
第 3 章	/ 巧妙传达“您很重要”的信息	6
第 4 章	/ “认同”与“赞许”不是“吹拍”	9
第 5 章	/ 细心聆听别人的艺术	12
第 6 章	/ 怎样影响别人的艺术	14
第 7 章	/ 艺术地“说服”便可“征服”	16
第 8 章	/ 给对方两个以上“可以”的方案他会跟您走 ...	18

第 9 章	/ 凝造和谐场景微笑和善举属于您	22
第 10 章	/ 赞美他人行为——甜而不腻	25
第 11 章	/ 艺术惊人之短的“七要领”	27
第 12 章	/ 科学“感谢”会产生今后还有“谢”的机会	29
第 13 章	/ 留下你的魅力和亲和力	31
第 14 章	/ 做一位受欢迎的发言者而不是演讲者	35
第 15 章	/ 巧施展非言语沟通艺术	37
第 16 章	/ 人际归因心理艺术	39
第 17 章	/ 巧妙运用人们的认知偏见	41
第 18 章	/ 暗示与感染艺术	45
第 19 章	/ 从众与模仿艺术	47
第 20 章	/ 点旺人气“十认”	49
后 记		54

第 1 章 人性的本质

提高人际交往能力和掌握成功的人际关系技巧的第一步是：正确地了解人和人的本性。

当你能正确地了解人和人性，当你明白为什么人们会那样做，当你明白为什么人们会在特定情况下对事物作出某种反应及其原因，那时，也只有在那时，你才能成为一个成功掌握人际交往技巧的人。

了解人和人性可简单概括为——按照人们的本质去认同他们，设身处地认同人们，不要用自己的眼光去看待别人，更不要把自己的意志强加于别人。

人们究竟是什么样的呢？

人首先是对自己感兴趣，而不是对你感兴趣！

换句话说——一个人关注自己胜过关注你一万倍。

你也一样！你对你自己的兴趣胜过对世界上任何其他

请记住，人类的行为是受自己的思想和感情支配的——这种特征在人类中表现得如此强烈，以至在慈善事业中捐献者最大收获是捐献行为所带来的满足感和乐趣，而不是所捐献物品对其他人的意义。后者仅仅是第二位的。

你不必因为人类自私的本性而感到内疚或尴尬——人类自始至终都这样，人类一开始就是这样来到世界上的。因此，我们在这一点上是相同的。

“人们首先关心自己”这一常识，是你与其他人交往的基础。

它也能给予你与他人交往的力量和技巧。以后章节会让你明白，许多成功的技巧都源于对此观点的理解。

认识到“人们首先关心的是自己而不是你”这一点，是生活的关键所在。

第2章 怎样融洽交流

巧妙沟通

当你与人交谈时,请选择他们最感兴趣的话题。

他们最感兴趣的话题是什么呢?

是他们自己!

当你与他们谈及他们自己时,他们就会兴致勃勃且完全着迷,他们对你的好感油然而生。

当你与人们谈论他们自己时,你是在顺应人性
当你与人们谈论你自己时,你是在违背人性。

把这几个词从你的词典中删除出去——

“我”,“我自己”,“我的”

用另一个词,一个人类语言中最有力的词
来代替它——

“您”

例如：“这是为您做的”，“如果您这么做，您将会从中受益无穷”，“这将会给您的家庭带来欢乐”，“您会从中得到好处”，等等。

如果你能放弃谈论自己和使用“我，我自己，我的”这几个词而产生的满足感，你的性格效率，你的影响力和号召力将会大大提高。

的确，这是件很难的事，而且需不断练习，但付诸实践后的回报，将会令你感到这样做十分值得。

另外一种利用人们关心自己这一特点的方式是，让他们谈论自己。你会发现，人们热衷于谈论自己胜过任何话题。

如果你能巧妙地引导人们谈论他们自己，他们将会非常喜欢你，你可以尝试这样问他们：

“约翰，您的家人好吗？”

“您那个在军队的孩子近来好吗？”

“您那刚结婚的女儿现在住哪里？”

“您在这家公司工作多久了？”

“xx先生，这是您的家乡吗？”

“xx先生，您认为xx怎么样？”

“xx先生,这是您的‘全家福’吗?”

“xx先生,您旅途愉快吗?”

“xx先生,您与您的家人一起去吗?”

我们中的大多数人不会对他们产生影响力,因为我们总是忙着考虑自己,忙着谈论自己。请记住这样一个事实:你对谈话是否感兴趣并不重要,重要的是你的听众对谈话是否感兴趣。

因此,当你与人谈话时,请谈论对方,并且引导对方谈论他们自己。

这样你就可以成为一名最受欢迎的谈话伙伴。





第3章

巧妙传达“您很重要”的信息

人类一个最普遍的特性——一个你和其他人都具有的特性，一个强烈的、驱使人们做出种种或好或坏事情的特征，便是——渴望被承认，渴望被了解。

您愿意在人际关系中如鱼得水吗？那么，请尽量使别人意识到自身的重要性。请记住，你越使别人觉得自己重要，别人对你的回报就越多。

每一个人都渴望成为一个重要人物，这是“爱面子”这种东方文化特性的基础。

美国心理学家马斯洛需求理论中感情和归属上的需求包括社交需求、爱交往和友谊。

没有人愿意被认为是可有可无的，当他们被忽视

或否定时,便会被认为是可有可无的了。

请记住,别人看待他自己跟你看待你自己一样重要。这一特性的有效运用是成功的人际关系基石之一。

下面几点是关于怎样认可别人,怎样使他人觉得自己重要的几点忠告:

1. 聆听他们(参见第5章“细心聆听别人的艺术”)

拒绝聆听别人会使对方深深地感到自己并不重要,认为自己的确是可有可无的,细心地聆听则使们觉得自己非常重要。

2. 赞许和恭维他们

当他们值得赞扬时,及时地赞扬他们。

3. 尽可能经常地使用他们的姓名和照片

以姓名称呼他们,使用他们的照片,将会使他们非常喜欢你。

4. 在回答对方之前,请稍加停顿。

这会使对方感到你认真地思索了他们的话,肯定了他们所说的话值得思考。

5.使用这些词——“您”和“您的”

而不是“我,我自己,我的”。

6.肯定那些等待见你的人

如果对方必须等待,请让他们意识到你始终关注着对方的等待,这也是重视别人体现。

7.关注小组中的每一个成员

不要只是关心领导者或发言人。

孤雁不成群。



第4章

“认同”与“赞许”不是“吹拍”

巧妙的人际关系中最重要的一点，就是掌握“赞同人的艺术”。

事实上，这也是我们这一时代的智慧结晶之一。也许，在你的生活中再也找不出像“赞同别人”这样一个简单技巧能给你提供如此之大的帮助。

只要你还活着，就绝对不要忘记任何愚人都可以反对别人，而只有智者和伟人才会赞同——尤其当对方犯错误时！

“赞同艺术”可概括为以下6点：

1. 学会赞同和认可

在自己脑中构造一个思维框架，即一种赞同的态度。

培养一种赞同的性格，使自己成为一个自然而然