



SUNNY BOOKS

突破的人際關係

程曦編譯

G 779
831

S000209

SUNNY BOOKS



突破的人際關係

成功和失敗的法則

程曦編譯



武陵出版社印行



S9000336

突破的人際關係

版 權 所 有	譯者	程 曦								翻 印 必 究	
	出版者	武 陵	出	版	社						
	登記證	局 版 臺 業	字 第	1 1 2 8	號						
	社 址	臺北市南港區興南路 180 巷 5 弄 9 之 3 號									
	辦 事 處	永和市秀朗路 2 段 213 巷 17 弄 26 號 2 樓									
	電 話	9	2	8	0	2	2	5			
	法律顧問	王 昧 爽	律	師							
	地 址	臺北市懷寧街 17 號四樓									
	郵政劃撥	1	0	5	0	6	3				
	印刷者	協 明	印	刷	廠						
	地 址	臺北市武成街 76 巷 56 號									
	初 版	中華民國七十一年八月									

特價 80 元

※缺頁或裝訂錯誤可隨時更換※

G 779
831

S000209

SUNNY BOOKS



突破的人際關係

成功和失敗的法則

程曦編譯



武陵出版社印行



S9000336

序言

本書提供您人際往來的公式，這個公式取自任何一階層的職業人士的成功經驗，並作為人際往來的基本法則。

本公式的因素及其優點之處，我們將在下面列舉十個項目以供讀者參考：

- 一、當你和他人同處時，你必須了解如何引導人們由失敗步上成功之途。
- 二、你對自己的認識愈多，你就愈能了解與他人相處之道。
- 三、認清對方，足以幫助你在社交及商場上的人際障礙，使你在成功途中避免再度出現的障礙。
- 四、你應當把時間及能力灌注在最重要事物之上，這個問題乃如何自我推荐，以及如何避免對你不利的時機。

五、認清了成功的基本法則，你更容易獲得成功，此乃「順應潮流」的原則。

六、認清自我推荐和驅使他人的法則。

七、對於他人的評估上，你可依對方的姿態、言行、服飾，有所認識。憑藉本書，可指導

您如何對他人無意識進行了解。

八、你在人生重大的抉擇上——和誰結婚？爲誰而工作？和誰成爲好友？本書將指示你作進一步的了解，助你人生一臂之力。並幫助你在自己所屬的團體、公司、工會以及區社會中得到你所期待的一切，並將爲你解說展示在你眼前的一切。

九、解決人際關係上最重要的問題是——你應該信賴誰？誰值得你信賴？並認清對方足以令你信賴之處，循此線索，帶你步向成功之途，所以本書堪稱人際問題之最理想的叢書。

十、如何利於他人？有時你以爲爲他人服務，反而是連累他人時，本書便能指導你如何與他人相處之道，使你的人生更順利，更圓滿。

透過本書，你可了解和「別人來往的技巧」，不但使你獲益良多，也是你一生中不可多得的人際關係最佳手冊。本書指示你：如何在成功的人際上接受純真的你，並迎接未來的你。

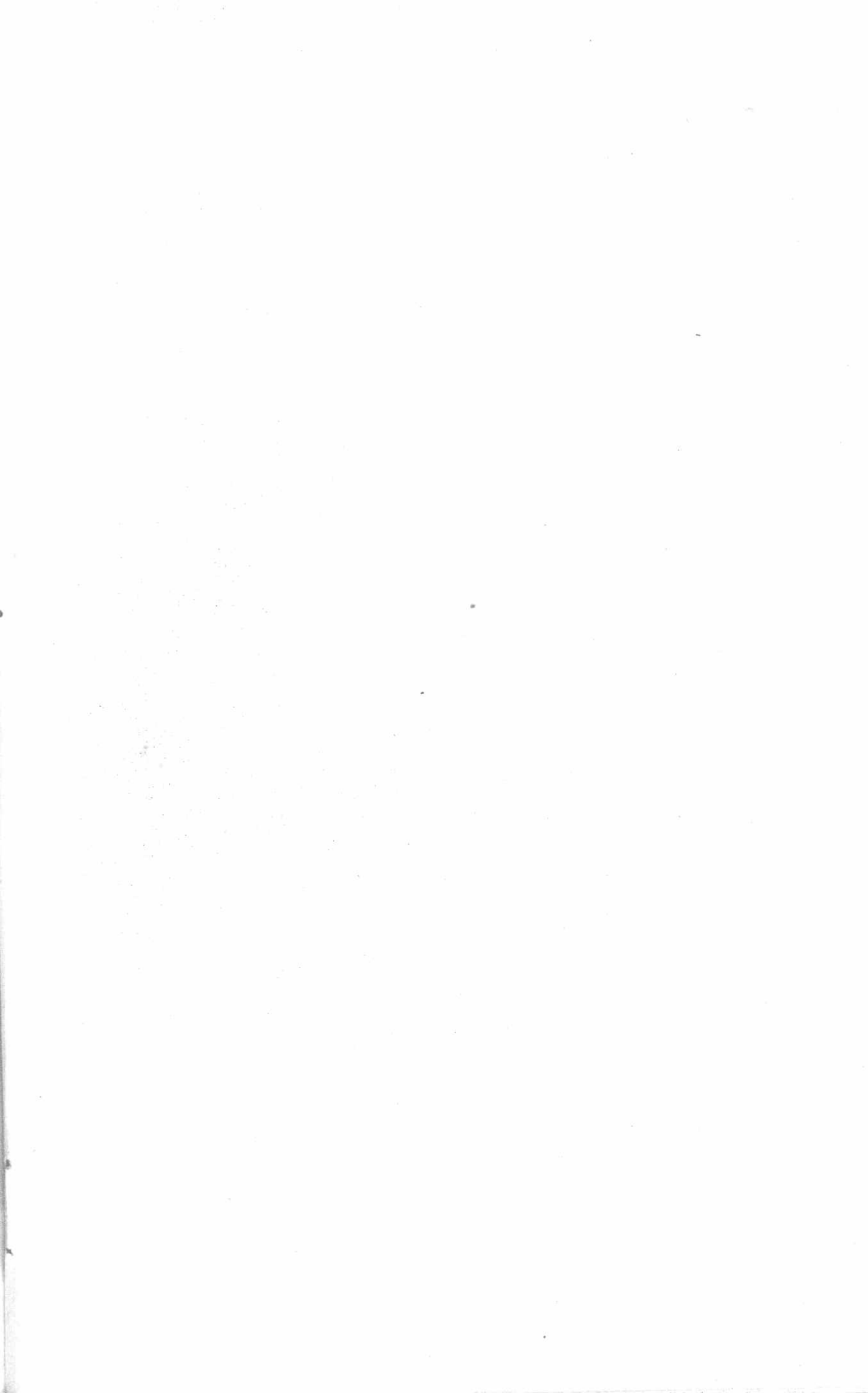
人生的失敗旅程中——一個令成功的人可預防的失敗——人人如何來避免步上失敗後塵，也令你變成一個成功的人。本書爲你闡釋如何得到人生必要的援助，指示你如何認清人際間的期待，而能和其他人和睦相處。

當你認清這一切之後，勿再躊躇，大胆實行，避免重覆失敗的歷程。

• 係關際人的突破 •

功昇華，伴著明日的你。

本書指示你如何改變你自己，如何與他人相處，透過這基本原則，善加應用，讓愛、成



目錄

序言

第一章	自我推薦.....	〇〇九
第二章	自我推薦的五種方法.....	〇一七
第三章	自我了解.....	〇三五
第四章	你是否喜歡自己.....	〇五五
第五章	人生的目標和人際關係.....	〇七一
第六章	自我保存並非主要法則.....	〇八七
第七章	對行為具有影響力的慾求.....	一〇三
第八章	誰有權力.....	一一七
第九章	外表的評估法.....	一二七
第十章	內部的評估法.....	一四三

第十一章	應當信賴別人·····	一六一
第十二章	不要相信所有的人·····	一七七
第十三章	要警戒什麼·····	一八九
第十四章	驅使別人應將他視為己友的方法·····	二〇三
第十五章	特殊的方法·····	二一七
第十六章	成功在望·····	二三一

第一章 自我推荐

人際之間往來最好的方法就是如何學習「自我推荐」。

人際的範疇裏是一個五花十色的世界，這兒不乏你的上司、長輩、丈夫、妻子、子女、友人、部屬、客戶：等等，因時因地因人而交往的方式和自我推荐的方式也各有千秋。

有時，我們也要學習如何驅使別人，如何制止他人所作的工作而要求對方做自己所要求的工作。總之，我們的目的是如何驅使別人，或者讓別人認識你，所以你我都是推銷員，所不同的是，我們不是推銷食品或汽車，而是推銷思考行動的推銷員。

推銷

不論是說服對方，或以自己的意見感動對方，二者都有異曲同工之妙，甚至求職中也不可忽略了如何來推銷自己。例如幼兒從小就會向大人要求甜餅、漫畫，以至於成長之後到汽車的使用為止，每個人都會發表自己的意見。有時牧師也會說服大眾參加教會，或援助教會基金；或有人呼籲鄰居共同籌建遊樂園；爲人母親者也不厭其煩地教導子女洗臉的常識，或

其他生活中的禮節等。

瑪麗當吉姆來訪時，親自下廚做了一道豐盛的晚餐來招待他，並且安排了一個舒適的房間，她懂得把燈光調得暗些以便讓吉姆有個好的安眠。她甚至示意吉姆說，一個好媳婦對一個男人的重要。

瑪麗這種行為足以說明她懂得如何來自我推荐。

如此說來推銷並非單單推銷員的職責，事實上每個人都在不知不覺中進行着推銷的工作，只是生活中我們不會刻意感覺到，不過你有感於某些時候是爲他人而做，不是爲自己而做時，這種考慮到對方處境的行為即是推銷。

本書第六章所要說明的是操縱的概要和其微妙之處。本篇說明的是如何驅使對方——換言之，亦即操縱別人的技術——茲將這些實例介紹如后：

事實上，操縱他人的技術只佔人際關係的一部份而已，所以人際間的往來，除了懂得駕馭他人之外，更重要的是學習更高明的手腕，這種技巧也是本書重點所在。

諸如這種問題的入門手冊不勝枚舉，但是重點是在於如何了解對方所期待的？並透過這種原理應用在日常生活中，可望爲你帶來幸福與成功。

了解對方所期待的是什麼

這個問題的秘訣在那裏？事實上人際關係不是去操縱他人，而是比操縱他人更簡單的事：知道對方所期待的是什麼？

好像我們在烹飪的時候，我們不可能把瓦斯爐放在清洗槽，因為它是用來清洗食物或碗盤之類的，或者以汽車和小孩來比喻，當然我們不可能把牛奶當作燃料，或視汽油為飲料。因為物質上既無法改變的事實，我們絕不可勉強改變它們。

至於人類也是基於相同的道理。

但是這並非意味人類是無法改變的，尤其當你翻閱本書時，這一切也將明顯地證實出來。然而我要說明的是：當一個已成事實，或既成規則的東西要來改變的話的確十分困難，尤其必須考慮的是：在各式各樣的場合中，究竟有無改變的價值？所以人際之間的往來不是改變對方或改變自己，而是要明白對方期待得到什麼？或不曾期待什麼？

此事姑且再詳細分述如下：「為什麼了解對方的期待中，甚於操縱別人，為什麼「對方所期待得到」的東西會為你帶來幸福？又，為什麼這一連串的期待能為你帶來更多的成功？

然而我們十分困擾的是：既然驅使別人的法則十分容易，並且那個法則十分符合道理，

理應產生效率，但是在現實中却又常常事與願違？

若說人類是頑強的批評家一點也不為過，因為驅使他人一如服用阿斯匹靈般的簡易，但偶而也像大腦手術或牙齒的糾正般地困難重重。如此說來，人際的應接，必須兼具大藝術家或大科學家那樣的手腕與魄力了。高級實業家或一般職員們在人際關係的處置上，如美國棒球明星貝比魯斯之擊出全壘打之前的一番苦心，或隱藏在愛迪生發明成功之幕後的煞費苦心的道理相同。

但是另存的一個問題是：當你操縱他人之後，能達到自己的理想或希求時，反過來，對方却有感於他的「被利用」的那股憤怒與不滿，因為人類畢竟不願意任憑他人擺佈的，可不是嗎？

科學知識

曾有一個人對我說：「雖然我也熱愛我的工作，但是我却和上司發生衝突，結果被炒魷魚了，事後，我十分懊惱，我為何會做出那種事呢？」

另有一位女性來信說：「我經常幻想着和夢中的白馬王子相約會，並且也經常以此誇耀衆人之前。事實上我並不想欺騙任何人，但是朋友却暗中譏笑我，而我仍很愚笨地生活在接

二連三的梦想世界裏，這又爲什麼？」

茲舉幾個近來發生的實例，說明人們爲何會做出如此不可思議的事情來。

「我是會計師，我以數字計算向妻子說明衣服拿到洗衣店洗比自己買洗衣機還划算，雖然妻子完全苟同我的看法，但是她仍然把洗衣機給買回來了。」

更有一位校長向我提及更嚴重的問題，那就是「學校所發生的偷竊事件中，以良家子弟爲多，並且這些良家子弟的零用錢也比一般普通家庭的子弟爲多，只是令人十分困惑的是：何以他們會做出這種不齒的行爲？」

以下再舉三個實例：

「約翰是個不良少年，而他的弟弟是位牧師，爲什麼同樣父母所生的兄弟，在日後人格的發展上有如此巨大的懸殊？」

「我曾經負擔弟弟的教育費用，直到大學爲止，並且在他們結婚之後我仍繼續供給他們部份生活費用，之後弟弟畢業了，有了一份高額的收入，但是從此對我十分苛刻，甚至一個銅板也不會給我，尤其在我經濟拮据時更是分文未寄，視若無睹，倒是平常並不常往來的友人接濟了我，而這一個現實的人生，又如何解說呢？」

「我是監獄看守員，我曾遇到監獄裏對我仁慈友善的人是個被判無期徒刑的殺人犯，這

又爲什麼？」

由上述實例中的共同點，想必讀者不難找出這些人士行爲上的偏差，他們的行爲確實有了不合情理之處，但是諸位讀完本書之後，你們將會發現他們不得不如此做的理由，也就是說他們非那樣做不可。

下面再舉些更「卑鄙」且又「怪異」的「不合理」的行爲之例，並且這些例證可能在你、我日常生活中都能經驗到的。

有位公司的女職員曾向我提及：「我們公司的董事長經常向我們訓示民主主義的重要性，並且在衆人之前他儼然是個大好人，但是私下却是個專制罷道的獨裁份子，並且對屬下也極不友善，如此的雙重性格，不得不令我百思未解：爲什麼董事長的人格在公、私二面上有如此的懸殊呢？」

「他是個聲譽頗佳的人，我也相信他是個爽直而有才華的人，不過實際上我却發現他並非我想像中的美好，從此，我不再信任他人了。」

「我所付出的工資愈多，但是他們好像愈是怠惰。」

「雖然我目前的收入頗豐，但是我却十分懷念那一段困苦貧窮的歲月，或許那段日子我們夫妻真是同甘共苦，恩愛有加。然而，今日環境變遷，我雖擁有了一切，但似乎也失去了