

成功的人際關係

樂水 譯



生意人叢刊16

L. Gavelin 原著

樂水 譯

成功的人

國際標準

國家出版社印行

¥14.00

成功的人際關係

生意人叢刊 16

特價：新台幣壹佰貳拾元正

編著者：樂水

主編者：王麗芬

校對者：林美玲

發行人：林大坤

發行所：國家出版社

郵撥：〇〇一八〇二七〇七號

地址：臺北市濟南路二段三十一之十四號四樓

電話：三九四〇二八二四・三九一〇二四二五

印刷所：三文印書館有限公司

登記證：行政院新聞局局版臺業字第〇六三二號

出版：七十五年元月

有著作權・有製版權・翻印必究

(本書若有缺頁、裝訂錯誤請寄回調換)

「生意人叢刊」序

這是一個工商業大放異彩的時代，同時也是一個知識爆發的時代。

我們由農業社會，邁進了工業社會，經濟結構型態與社會組織樣貌，都發生了巨大的變化。不可否認的事實表明出來，今天工商界的從業人員，對國家、社會以及對整個世界而言，已成為舉足輕重的角色了。

古人曾說：「學而優則仕。」在從前古老時代，似乎只有從政為官，才需要學問。如今則不盡然，學問的句域，遠較曩昔為大，而學術的分類，也比以往細密，政治固是一門高深學問，其他各行各業，也同樣需要專門學識，要想在一行中出人頭地，除了成為這行的專家外，還得要具備種種常識，保持一副敏銳的探求新知的眼光，才不致和學術脫節，才配合得上這個飛躍時代的脚步，向前邁進。我們有鑒於此，爰有「生意人叢刊」之發行，期能對工商界人士提供一些有價值的讀物，俾在當前這個競爭劇烈的時代，掌握成功之鑰，創造出更輝煌的事業，是為至願。

一九七六年十月

國家出版社編輯委員會謹識

目錄

序言

第一部 利用人性

第一章 開啓成功與幸福之鑰.....九

第二章 引人注意的秘訣.....一七

第三章 善加利用自己的「寶藏」.....二八

第二部 如何控制別人的行為和態度

第四章 如何控制行為和態度.....四五

第五章 如何給予別人良好的印象.....五八

第三部 交友的技巧

第六章 吸引人的三大秘訣.....七三

第七章 如何獲致他人的友誼.....八五

目錄

第四部 如何使用有效的說話技巧

第八章 學習有效的說話技巧·····	一〇一
--------------------	-----

第九章 「白魔術」的使用法·····	一一五
--------------------	-----

第十章 如何調和敵我之間的意見·····	一二六
----------------------	-----

第五部 最上乘的人事管理

第十一章 如何獲得百分之百的協助·····	一四三
-----------------------	-----

第十二章 如何在人際關係中創造奇蹟·····	一五六
------------------------	-----

第十三章 如何批評人而避免激怒他·····	一六九
-----------------------	-----

第六部 人際關係的協調

第十四章 成功和幸福的實行計劃·····	一八一
----------------------	-----

序 言

還是讓我單刀直入的說吧。我們對周圍的人多少都有些要求，要求他們的善意和友情，或是寬容和承認。

實業家企求貨物的傾銷，夫妻間需求愛情和體貼，為人父母者要求子女盡孝，孩子渴望父母給予他們保護和關愛，推銷員希望顧客能在契約書上簽字，經營者要求從業員努力生產、忠心耿耿，從業員也希望經營者給予他的工作成績一個正確的評價。

一般人都希望能發財致富並獲得幸福，但是，能不能達到願望，則要由其人際關係來決定。人際關係越好，則成功的機會越高，幸福與否，和個人的人際關係也有非常密切的關係。

追求自己的欲望

對別人有所求並不是一件壞事。同樣的，期望在人際關係中獲得成功也是必要的。

在本書中我想談論的是：你應該怎麼做才能從別人身上獲得你所要的。

關於人的行爲，我並不抱著樂觀的想法，同時我也不懂如何壓抑自己的欲望來迎合別人。

在這本書裏，我想說的只是一個人應有的行爲和反應，以及讀者依照各人的期望——想達到職位高陞、生意興隆、敦親睦鄰等目的時，所應付出的行爲和反應。

自古以來就有「知識即力量」的說法，這並不是說要追求「應該如何」的知識，而是說如何以現有的知識從別人身上得到你所要的。

本書所闡述的方法並不是我個人的夢想，而是我所主持的人際關係研究所經過長年累月試驗所確立的方法和技術，以及經許多人證明過的經驗。

或許這些方法中有些和你的觀念背道而馳，然而，它們對你是有益的，同時在改善你的人際關係方面十分有效。

人我皆可獲益

許多人都有這種自覺：自己對別人有所企求，但同時又因害怕滿足自己的私欲，而成爲利己主義者。這種人直覺上認爲，如果自己獲得成功和幸福的話，就會掠奪別人的成功和幸福。

在這裏讓我再一次簡單的點明吧。良好的人際關係是一方面你能從對方身上獲得你所需求的，另一方面你也能給予對方他所期望的。除此之外是無法建立良好的的人際關係的。不想付出只想獲得的人

，就沒有閱讀這類書籍的必要。

本書是爲了那些希望學習「能够獲得自己所欲求的，同時帶給對方快樂」的人而寫的。

人際關係的三種方法

沒有人能够離羣索居，因爲每個人都和別人唇齒相依，人際關係也必須站在這種相互的立場上才能存在。大體而言，我們和人來往的方式可分爲以下三種：

1. 以各種方法強從對方身上獲得自己所需，否則就以威脅或欺瞞手段對付。這種方法不但罪犯經常使用，即使目前許多人士也都巧妙地運用這種方式以自肥。
2. 成爲人際關係中的乞求者，向別人乞求自己所欲求的東西。這種「屈辱性」性格的人在人際關係中所採取的態度等於：「我不喜歡出鋒頭，也不會給你添麻煩，只求你好好的對待我。」

3. 以「站在公平的條件上交換」與人交往的人。這種人能給予對方所需要的，也必然能從對方獲得己需。

善加利用自己的「寶藏」

前面所說的三種方法中，前兩種與本書無關，我僅就第三種方法中業經實驗過的結果在本書中提出討論。

假若此刻你擁有許多別人所需要的東西，而你却毫不吝惜的把它們施予別人，這樣不僅會為別人帶來快樂，同時也能為自己帶來成功和幸福。或許你從來沒有注意到你擁有許多別人所渴望、珍惜的東西，而我希望在本書中和各位討論的，也就是你所擁有的無形「寶藏」。

自己獲取同時也施予別人

過去許多人認為，要滿足自己的欲望，獲得成功和幸福，必須打垮別人才行，但事實完全相反。能帶給別人幸福的人，也能帶給自己幸福，能够付出的人，永遠是成功者。欲求能够獲得滿足的人，比欲求不滿的人對別人的欲求會更寬大、更慈悲。

許多心理學家、犯罪學家、醫生和擔任聖職的人都認為，今天這個社會的不幸和災害，大部份是那些不幸的人所帶來的。他們如此斷言：不幸而欲求不滿的人，會產生令人料想不到的仇恨意念。

改善人際關係的秘訣

能使你的人際關係成功的秘訣是：瞭解人性的真面目。換言之，你對自己所接觸的事物，唯有在深刻的了解後，方能應付裕如。

基於此，我們先探討人性吧。首先你必須知道別人真正的欲求是什麼，然後找出能夠滿足的方法——你必須學習怎麼做才不違背人性，以什麼方法去做才符合人性。

問題並不在你接觸的人的人格上，而是你是否無視於他們的渴望？這種情形非常多，如果讀者能夠瞭解虛飾和理想在人性中並非必要的，一切將會簡單得多；造物主創造人類之初已完全瞭解自己的行為，這一點恐怕是讀者們沒有注意到的。

有些人把人性批評得一文不值，同時把自己所受的災難歸咎於它。我每次碰到這些人就會想起印地安那州某公司人事主任哈利·馬德斯基所說的一段話：「打字不好的打字員會對打字機發脾氣，高爾夫球打不好的人會認為毛病出在球桿上。你知道嗎？人際關係不好的人經常會咒罵別人，認為自己的人際關係不好是別人的責任。」

如何在人際關係中獲得信心和力量

本書真正目的是告訴讀者，如何在人際關係中獲得信心和力量。

許多人對人際關係沒有信心，主要是因為他們不知道自己面對的到底是什麼？因此，當他們面對未知的事物時，自然惶恐不已。試看一個工人在修理他從來沒有修理過的引擎時，他的態度如何？他會感到迷惑，每個舉動都顯出他沒有自信。再看看那些完全瞭解自己所要修理的引擎的工人，他們在舉止、言談間無不表現出充分的自信。同樣的，我們所面對的一切事物也一樣，瞭解得越清楚就越有信心。

牢記人際關係中的幾個原則，然後把這些原則當做法寶來使用，並不能使你在人際關係方面產生信心。唯有理解人性和人類實際行為的原則後才信心倍增。

本書不僅協助你瞭解人性，同時告訴你實際的應用方法。這些和人性有關的知識與經人們實驗過的技巧，只要你學習瞭解，並付諸實行，必定可以獲益無窮。

第一部 利用人性

第一章 開啓成功與幸福之鑰

人一生急切追求的兩個目標就是成功和幸福。

然而，「一種米養百種人」，成功的定義也因人而異。但不論是那一種人——律師、醫生、實業家、推銷員或白領階級，甚而爲人父母者——必然都得學習一套做人處事的方法。

每個人通往成功和幸福的道路雖然不同，但其基本條件完全建立在良好的人際關係上。經多方面客觀的研究證實，只要學會維持良好的人際關係，則不論從事那一種行業，成功率都可達八十五%以上，獲得個人幸福的機率則高達九十九%。

僅僅「相安無事」是不够的

不學習一套待人接物的方法，將很難獲得成功，也不易得到幸福。我們常可看到一些做事畏縮、生性內向的人，爲了避免「禍害」臨頭，常抱著「但求相安無事」的態度和人交往，甚至被人欺凌也忍氣吞聲。

與此類型完全相反的是「暴君型」人物。這種人的處事態度是先把所有反對他的人打垮，然後，像踩「踏腳墊」一樣，無視於他人的存在。

根據心理學家的說法，即使是神經過敏的人，也會以自己的方式與人保持良好的人際關係。換句話說，「神經過敏」是患者爲了與人建立良好的關係而產生的一種「形態」。

處世最重要的一點是：以不傷害對方爲原則，而獲得個人的滿足。亦即「人際關係」是和別人相樂相處，而無損於自己和他人的「自我」的一種藝術。同時，也唯有如此，才能使你在和他人相處時，得到真正的成功和滿足。

何以九十%的人會失敗？

卡內基工業大學分析一萬個人的記錄，結果發現「智慧」、「專門技術」和「經驗」只佔成功因素的十五%，其餘的八十五%決定於「性格」，亦即良好的人際關係。

根據哈佛大學就業指導小組調查的結果，數千名被解雇的男女中，人際關係不好的比不稱職的人高出兩倍。

A·E·威廉博士的一篇名叫「精神探訪」的研究報告顯示，在某一年度被解雇的四千人中，不稱職者僅佔十%；而人際關係不好，無法一施所長者佔九十%。

成功與幸福的要素

請看看你四周那些成功的人，他們的智慧和能力是否十分優異？沉浸在幸福中，享受著快樂人生的人，智力是否也比別人高？只要細心觀察，我們不難發現，這些人在待人接物方面都有他獨特的方法。

「性格」決定人際關係

許多人在別人面前總是感到不安。他們之所以自卑的真正原因，乃是沒有認清「人際關係」。

有些人表面上看來樂觀進取，不論是在家庭、工作場所或其他團體中都居於領導地位。然而，他們總覺得自己缺少了什麼似的——爲什麼屬下、家人不能欣賞自己的優點？爲什麼他們不能主動的予以協助？而總要在強迫之下才服從自己？這些人一旦回復到人類最天真、最原始的心性時，便會發現，他所統馭的人，根本無法順從自己、接納自己。不論自己採取那一種方法，別人還是無法贊同。由此可見，如果不好好學習建立良好的人際關係，便無法滿足自己真正的欲求。

波拿多·歐正斯染利女士在「消除內心的恐懼」一書中說：「分裂性的感情問題必然是由人際關

利用人性

一一