

人生哲理丛书·第二辑

稳操胜券

——破译人际关系的密码

任容君 著

WEN

CAO

SHENG

QUAN



中国城市经济社会出版社

稳 操 胜 券

——破译人际关系的密码

任容君 著

中国城市经济社会出版社

责任编辑：王燕鸣
封面设计：李法明

稳操胜券

——破译人际关系的密码

任容君 著

中国城市经济社会出版社出版发行

（北京市东城区西总布胡同64号）

新华书店经销

世界知识印刷厂印刷

开本：787×1092毫米 1/32 印张：6.5 字数：138千

1990年5月第1版 1990年5月第1次印刷

ISBN 7-5074-0341-6/G·110

印数：00001—28500 定价：2.70元

321108

前 言

人生在世，怎样才能复杂的人际关系中游刃有余，并由此而获得事业及其它各方面的成功？对这个深蕴哲理的问题，古往今来的许多名人学士，都颇费心思地加以探讨，并试图向世人提供种种秘诀。

无论是领袖学者，还是贫民百姓，只要你生活在这个世界上，你就不得不与周围各色各样的人打交道。社会经济的飞速发展也带来了人际关系的重新排列与组合。

人是群居的动物。要想活得更好，更有意义，就要努力谋求和谐愉悦的人际关系。人际关系是一个人的活动与周围群体中每个分子的双向交流。它通过自己以种种方式在有意及无意中，让外界对自己产生深刻的印象。一个具有良好人际关系的人办一件事，往往能够取得事半功倍的效果。然而，生活中有不少人不大注意人际关系的重要性，以为“不患人之不己知”，只要自己行得正，管他人作何感想，这种不够积极的处世态度，即便你学富五车，往往也无法有和谐的人际关系，达到圆满的人生目的的。所以，我们要想刻意地去争取最佳的人际关系，给人以“美好”、“深刻”的印象，就应采取合理而正确的方式，积极地去经营。

这是一个讲究人际关系的时代，但却有许多人不懂得怎样更好地与人相处。我们都想表现出原原本本的自己，也很努力地去了解别人，却因与别人相处得不融洽，又欠缺理解力，而歪曲彼此的意念，引出了不应有的误会，形成了人际

交流的障碍。大量的历史事实证明，人生道路上的每一个成功和失败，其原因都不是单一的，而是一个集合系统。目前，在探究人生成功的原因系统方面，人与人之间如何相处，已引起人们的极大兴趣。那么，究竟如何认识人际关系中的各种学问，把握你情感修养、性格修养、语言修养和行为修养的准绳，从而增大自己人生成功的系数呢？本书即为人际关系之指南，专为有上述苦恼，及希望自己有一个融洽的人际环境的人所写。它将告诉你如何恰到好处，且最具效果地与人相处，并从无数的方法中选出最具代表性的75项，推荐给大家，如能详细阅读，必能改善你的人际关系，希望各位透过本书来充实自己，增加你的吸引力，获得大家的好感，并给多数人留下难以磨灭的印象。同时，希企各位能在实际生活中，时时活用本书介绍的方法，如此，必能使你的人生更有意义，使你的工作一帆风顺，使你的生活更加美满。

由于水平有限，本书只能为读者提出一些问题，起个抛砖引玉的作用。我们希望广大读者对本书提出批评和指导。

本书得到了张定礼同志和出版社的大力支持和帮助，在此谨向他们表示衷心的感谢！

1989年8月

本书要览

交友之道

心理学家将朋友分为六类：第一类是交情最淡薄的朋友。第二类是彼此间有共同情趣的朋友。第三类是功利重于感情的朋友。第四类是情谊真挚，可以信任的朋友。第五类是有共同志趣和理想，能携手合作的朋友。第六类是属于真正知己的朋友，绝对可以信任，悲欢与共，祸福同享。你善于选择朋友吗？

服装的魅力

穿着整齐清洁的服装，在他人面前不会感到自卑。服装是一种信号，我们能借助衣着服饰来表明自己的个性和意向。污损的上衣，松斜的领带，蓬乱的头发，常使周围的人感到不快。因此，我们必须常修边幅。

善用电话进行交际

电话是最普通、最便捷的通讯手段。虽然只闻其声不见其人，但仍然能传达大量信息。它简短省时，具有单向性。然而，打电话和接电话都有不少窍门……

人生哲理丛书

第一辑

错误与人生

批评与人生

成功启示录

妙语惊人——怎样富有幽默感

善解愁肠——怎样和烦恼作斗争

巧结人缘——友谊心理浅谈

克己制胜——竞赛中的高技巧对策

恰到好处——如何展示自己的魅力

速彰人伦——艺术与人生的辨证思索

第二辑

异想天开——创造性思维的艺术

两性沟通——献给爱情十字路口的男女

左右逢源——控制时间和生命的艺术

察言观色——对话心理战

妙手回春——日常心理障碍的自我排除

稳操胜券——破译人际关系的密码

尽诉衷情——充分表达七情六欲

心领神会——迅速理解他人传递的信息

目 录

1、人与人相处的原则	(1)
交友之道	(1)
平等交往	(5)
互利相处	(7)
疏远交往	(9)
2、创造机会要靠自己	(12)
创造机会	(12)
把握机会	(13)
认识别人	(14)
洞察利害	(15)
3、信守承诺	(18)
一诺千金	(18)
取信于人的方法	(21)
日久见人心	(25)
4、要有恻隐之心	(28)
不可轻视身处逆境的人	(28)
保持人和	(30)
体贴的报酬	(34)
5、热诚态度的表现	(37)
以诚待人	(37)

不要伤害他人的自尊心	(39)
不要志得意满	(41)
让协商产生效果	(42)
表示热诚的关怀	(45)
回应必须出于诚挚	(46)
留有余地	(49)
以诚打动人心	(51)
6、巧用形体语言	(53)
让我们的全身充满语言	(53)
面部的表情	(57)
用微笑表示好感	(59)
注意手的动作	(62)
握手是情意的表示	(63)
7、于细微处见真功	(65)
让服装做你的介绍信	(65)
透过色彩知人秉性	(68)
怎样探望病人	(70)
走亲访友的艺术	(72)
如何接待来访的客人	(74)
8、说话的艺术	(77)
说话的科学及方法	(77)
说话前应注意的问题	(78)
多用谦让语 多说客套话	(81)
注意称谓	(84)
让赞美的阳光温暖你的同事	(86)
交谈“八法”	(88)
少说话多办事	(92)

善加利用共通的谈话题材	(95)
让别人倾听的要诀	(99)
9、倾听是处世的必修之功	(103)
倾听乃成功之起点	(103)
做一个良好的听众	(104)
表现出洗耳恭听的神态	(107)
倾听能带来众多效益	(109)
发问——有助于意见的沟通	(112)
正确理解别人的话语	(113)
乐于接受别人的忠告	(116)
10、加深关系的催化剂	(119)
掌握人际关系的契机	(119)
忍耐能打开一切门扉	(122)
利用致辞来表现自己	(124)
以名字和品貌加深别人的印象	(127)
巧用社交辞令	(129)
发挥特长	(131)
善于利用电话交际	(133)
11、如何影响他人	(137)
努力喜欢别人	(137)
暗示成功的可能性	(139)
以鼓励激发行动	(142)
委婉地拒绝	(144)
怎样批评别人	(146)
妥善处理矛盾的办法	(150)
当你来到新单位	(152)
抑怒制怒	(154)

12、赢得朋友同事爱的秘诀	(157)
深受别人喜爱的具体方法	(157)
获得好感的秘密	(159)
迅速发现对方的嗜好	(161)
别人的事就是自己的事	(164)
努力记住别人的名字	(169)
喊名字的学问	(174)
承认别人的价值	(179)
13、智与决定你命运的人周旋	(185)
下级对上级应有的态度	(185)
如何与你的上司融洽相处	(187)
辞职六要素	(190)
晋升九招	(197)
怎样与上司论理	(194)

人与人相处的原则

交友之道

古今中外，人们都很重视友情，纯真的友情，不仅能使你的生活得到欢乐，而且能增强战胜困难的信心，获得蓬勃向上的力量。正如唐代诗人李白在《扶风豪士歌》中所写的：

“扶风豪士天下奇，意气相倾山不移”。意气相投的朋友能产生移山倒海的力量。但是，并不是所有的友谊都能获得成功的力量。弄不好，还可能陷进泥潭而不能自拔。所以，如何交友，交什么样的朋友，朋友之间如何相处，是大有讲究的。

人都需要有朋友，然而如何认识和选择良友，乃是一个十分重要的人生课题。我国古代有“近朱者赤，近墨者黑”之说，有“孟母三迁”等择邻选境的故事，古人对邻居的选择如此慎重，可以看出对朋友的选择就更加慎重了。

交朋友有消极和积极两种情况。孔子曾说过：“益者之友，损者之友，友直，友谅，友多闻，益矣。友便僻，友善柔，友便佞，损矣。”就是说，与好人相交，得到的是支持与帮助，所谓“所善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香”，同坏人相交，自己也渐渐地受损变坏。所谓“与不善人居，如入鲍鱼之肆，久而不闻其臭”。孔子的话深刻地阐明了人际间交友的实质。美国的一位心理学家将朋友分为六

大类：第一类是交谊最淡薄的朋友，通常只限于一面之交。第二类朋友的友谊较第一类深，彼此间有共同的情趣。第三类是一种功利重于感情的朋友。在这种友谊里存在着一种危险性和虚假的因素。第四类是情谊真挚，可以信任的朋友。第五类是能够与之交心的朋友，此类朋友可能有相同的志趣和理想，为达到共同的理想携手合作。第六类朋友是属于真正知己的朋友，绝对可以信任，悲欢与共，祸福同享。这位心理学家提出的朋友分类法，可以帮助我们择友。

简单地说，交友应注意以下三个问题：一要明确交友的目的；二要了解交友的对象及其底细；三要慎重交友。

无论什么类型的人做自己的朋友，都要慎之又慎。有的人由于缺乏生活经验，盲目交友，不管对方是什么性格、什么类型的人，没说几句话，没见几次面，就粘上了，这样往往会上当吃亏。时隔不久，会因为一点点小事就闹起别扭来，甚至闹崩了，把当“知己”时相互倾诉的心里话，作为把柄或“秘密武器”，攻击对方。选择什么样的人做朋友，与朋友相处应该如何把握分寸，决不可掉以轻心，特别是交异性朋友，更要慎之又慎。

——君子之交淡如水。与朋友相交，应该先淡后浓，先疏后密，先远后近。所谓“冷水泡茶慢慢浓”是也。不要求一时一地的亲密，那种关系发展得快的人，坏得也很快，过从甚密，反而没有了退却的余地，就如登山一样，登到了顶峰，就只有下撤的选择了。只有那些平时相互遵之以礼，不见好，也不见坏的人，良好的关系反而会保持长久。

——直言者乃为诤友。朋友有了什么过失要敢于直陈其过。奥斯特洛夫斯基说：“所谓友谊，这首先是诚恳、是批评同志的错误。”诤友，象一面镜子，能照出你脸上的尘土

或污点。《三国志》中有这样一个故事：吕岱有个好友徐原“性忠壮，好直言。”每当吕岱有什么过失，他总是公正无私地批评规劝。徐原的做法虽受到一些人的非议，吕岱却赞叹说：我看中的正是他的“直言敢谏、言所欲言”啊！朋友有了过失或错误，要当面讲清，这样才是对朋友的真正负责。陈毅同志曾写过这样两句诗：“难得是诤友，当面敢批评。”《诗经》上“如切如磋，如琢如磨”的诗句，也是说朋友间要相互帮助、批评。倘若我们每个人都能做诤友，交诤友，那对大家都是有好处的。

——少交酒肉势利朋友。把纯洁的友情看成是金钱附庸的人，生活中可说是俯拾皆是，他们对权势钱财看得特别重，谁有权有势就巴结逢迎，以求宠用；谁有钱有物，便趋之若鹜，欲占牙慧。倘若是无利可图，无职可谋，便冷若冰霜，视同路人。这种人遇事不问是非曲直，吃吃喝喝就能混在一起，名为“友谊”实为“有利”。这种酒肉势利之交容易得人，也容易失人，容易结交也容易散伙。这种友情是建立在权势钱财和杯盘烟酒之上的，是极端自私、虚伪的，带有极大的欺骗性和危害性，这种“势利之交，难以径远”。

日常生活中，我们也会遇到这样的现象：当取得成绩，有了荣誉之后，有的人殷勤地表示友好；而遇到挫折和困难时则避而远之。这种讲实惠的实用主义态度是可卑的。有的人对那些于自己有用的“朋友”，就不惜血本地笼络；对暂时用不上而将来有所求的“朋友”，则嘻嘻哈哈，若即若离地维持；对自己肯定无用的“朋友”，则弃之不理；对曾经有用，今后不再用的“朋友”，则忘之九霄云外，似乎不曾相识。这些市侩的交友法与做人的起码道德格格不入。古希腊的政治家伯利克里说过：“我们结交朋友的方法是给他人以

好处，而不是从别人那得到好处。”这句话道出了交友的道德标准。那些势利酒肉之人，以财交朋友，财尽则交绝；以色交朋友，花落而爱渝；以权交朋友，权尽而交疏；以势交朋友，势倾则交毁。以利寻知己，利穷则交散。与这种人实无友谊可谈。居里夫人说过这样一句名言：“一个人不应该与被财富毁了的人来往。”并警告我们不要交酒肉势利的朋友。

——不要误传话。与朋友交谈之间，语言需要当心，成年人更要步步为营，不传坏话，便可促进双方的友谊。减少是非是促进人际关系的重要一环，好话要多传，坏话半句也不要传，到你为止。

——亲兄弟，明算帐。与朋友之间尽量不要有金钱往来，要是你借钱给人家，就象济公和尚说的一样：“我借了，就不要求还了。”否则，如果朋友还你钱晚了点，你会成天为此事思来想去，心想怎么还不快点还，可又难以启齿，白损伤了你许多的脑细胞。当然，我们说亲兄弟，明算帐，并不是提倡朋友之间要斤斤计较；而是指在一起生活、聚会、旅游开支的经费，还是算清为好。这也是巩固和发展友谊的好办法。我个人以为：人与人之间不可有金钱来往，尽量使我们的人际关系比较圆满。

——为人要慷慨。这里所说的“慷慨”，是指出于自觉自愿情况下的慷慨。在成功的人际关系中，我想大多数人都不会喜欢很不慷慨的人。除了精神上、感情上的慷慨外，更重要的是金钱上的慷慨，当朋友生活发生困难时，我们应慷慨解囊。与一个视钱如命的小气鬼相处，朋友做久了会很难受的。很难想象一个比欧也尼·葛朗台还要吝啬，上街总要别人掏腰包请客的人，他会有一个真心的朋友。

朋友就是另一个我。

当今社会飞速发展，广交友，交好友已成为获得知识和信息、获得支持和帮助必不可少的窗口，愿大家在生活中多交诤友、挚友、密友，友情为人生之酒，越品味越浓。当朋友间遇到不自然的礼貌时，那么请你反思一下吧。

平等交往

在与人相处中，平等待人是建立良好人际关系的前提。没有平等待人的观念，就不能与周围的人密切相处。心理学家研究表明：人都有友爱和被人尊敬的需要。特别是青年人，交友和受尊敬的希望都非常强烈，他们渴望独立于父母，成为家庭和社会中真正的一员，他们希望社会、家庭和他人把自己看作是成人而不是小孩。人的这种需要就是平等的需要。试想一下，如果没有外界的强压，谁愿意象秦末的韩信那样钻别人的裤裆，受“胯下之辱”呢？

交往必须平等，平等才能深交。平等相处的方法很多，这里只谈几种主要的方法。

第一，对等法。在信件交流中，仔细观察一下，可以看出，双方的往来是基本对等的。在节日交往中，如果作一下礼物价值的统计，相互间的送礼也基本上是对等的。在单位之间的人际交往也是科长接待科长，处长接待处长，甚至代表国家的使者之间的交往也是如此。这些方法就是对等法，对等法就是一一对应的方法。其中有情感对等法、价值对等法、地位对等法等，在相处交往中，有许多对等法可以加以运用，如反击对等法。据说德国大诗人海涅是犹太人，常常遭到无理的攻击。有一次晚会上，一个旅行家对他说：“我发现了一个小岛，这个岛上竟然没有犹太人和驴子！”海涅

不动声色地反击说：“看来，只有你我去那个岛上才能弥补这个缺陷。”

第二，谈心法。如果说没有上下级关系的人际关系容易平等相处的话，那么，有上下级关系的人际关系就不易平等相处了。有的人未提到领导岗位上时，很易平等相处，但一旦被提拔到领导岗位后，说话腔调大变，一反往日流畅平和的口气，变得一句三顿，拿腔拿调，大家听了十分反感。上下级之间谈话的方式，说话的腔调与平等相处是密切相关的。高明的领导说话无官腔，待人很和气。周恩来同志就是如此。他对人的谈话一般是谈心式的，而不是训话式的，以谈心的方式给人以教育，同时又给人以兄长和朋友般的循循善诱，使人感到心悦诚服。谈心重在“心”字，就是实实在在说心里话，是用一种兄弟、朋友般的商量口气交换意见，传递信息和讨论问题。这种商量的口气，蕴含着亲密的情感以及对对方的尊重和平等。谈心法不仅是处理上下级关系的方法。也是处理一般人际关系的方法。

第三，求同法。这是一种通过各类活动，特别是兴趣活动，寻求相互认识、相互理解的方法。一个人要与周围的人建立密切和谐的人际关系，途径之一就是共同参加业余文化娱乐及体育活动。在这些活动中你要积极主动地参加进去，或在球场上奔跑，或在湖畔垂钓，或随音乐起舞，大家平等而交，两无猜忌，在轻松活泼的气氛中，融洽的同事关系就油然而生了。求同法对于社会地位有差距的人之间达到平等交往是特别有效的，可以增加他们之间的了解，树立相互尊重的观念。对于一般相处交往，求同法也是适用的。

第四，交友法。这是平等相处中一种常用的方法。一位区委书记说：“在农民受委屈的时候，我应当挺身而出，要