

Success With Good Relationship

人际物语

透视人际关系的秘密

任 柏 良 主 编

任柏良先生经过近三年潜心研究，认为人际关系的精义就是：

- ◆威力无边境界。并不因人的阅历、教育程度、贫富、社会地位或生活环境而有所差异。
- ◆就是要强化人与人之间的来往，形成一个合则两利的共荣圈。
- ◆正确的运作方式就是互相提携，以此提高圈内每一个人的业绩。

本书是成功学专家任柏良先生继畅销书《成功始于意念》、《挑战人性》之后的又一部力作

人际物语

任柏良/主编

贾强 魏红军/编著

海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

人际物语/任柏良编著. - 北京:海潮出版社,1999.1

ISBN 7-80151-132-8

I.人… II.任… III.人间关系-通俗读物 IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 40273 号

人际物语

主 编:	任柏良
出版发行:	海潮出版社(010-66969738)
责任编辑:	张福将
地 址:	北京西三环中路 19 号(100841)
总 经 销:	全国新华书店
印 刷:	北京铁十六局材料总厂印刷厂
开 本:	850 × 1168mm 1/32
印 张:	10
字 数:	220 千字
版 次:	2000 年 8 月第 1 版第 2 次印刷
书 号:	7-80151-132-8/G·51
定 价:	19.80 元

〈卷首语〉

为明天而播种

建立良好的人际关系，如同栽种一棵果树，不可能今天播种，明天就能结出甜美的果实。

不急，先花点时间结识一些朋友，并积极参与社交活动，一有机会就伸出援手，待时机成熟，你自然就有资格去玩一把比较刺激的游戏。这就跟举重运动员在操练时必须逐步增加重量一样，因此你只能随着你人际关系的“级别”来逐步调整你的目标。

我们生活在一个重人际胜于一切的氛围里，正如本书所例，无论你是一名领导干部，还是一位商人，抑或置身于打工族队伍……只要你生活在“有情世界”，就不能以局外人自居。更何况我们每天都会遇见许多专门打他人致命要害，或利用别人弱点使自己得利的人，倘若你不懂其中奥秘，便无法面对，更谈不上享受这种便利了。为此，我

们鼓励你大胆尝试，建立好你的人际关系，从而如鱼得水、左右逢源——给自己一个机会吧！

我们坚信这条路是正确的，无论文明怎样演变，都不能退化至老子所说的“鸡犬之声相闻，老死不相往来”的时代。既然我们都很清楚这个“社会分工细密，协助关系复杂”的群居生活，就应不吝让他人享用你的人际关系资源，只要你奉献的是一份诚意，那么总有一天会赢得一份厚重的回报，从而促成你事业的发展。

再提醒一次，这人际关系之树不可能像童话中说的那样一夜间耸入云霄。你应该在意的是根牢固了吗？如此才能顺利长成。

“吾日三省吾身”。每晚寝前，请你回想一下，今天是否充分运用了你的人际关系去帮助了别人，而又帮助了自己。等你慢慢发觉这种反省模式已成为日常生活的习惯时，成功之日便不再是遥遥无期矣。

你要不要读这本书？

1. 你觉得自己的人际关系：

- (a) 正在走下坡
- (b) 想玩牌都无法凑个局
- (c) 像没放盐的菜汤，淡而无味
- (d) 蒸蒸日上，如鱼得水

2. 整体而言，我的朋友……

- (a) 对我的私事比对他们自己的工作更感兴趣
- (b) 比我老爸老妈更烦
- (c) 朋友？你是指坐在那头玩接龙游戏的那个吗？
- (d) 他们是我信任的人，也让我很快乐

3. 你有工作安全感吗？

- (a) 我觉得朝不保夕
- (b) 我不可能逃过这一劫
- (c) 像隔壁小店的老板想对抗大连锁集团的心情
- (d) 固若金汤

4. 在公司表现不错，你可以获得：

- (a) 肩膀上被拍几下
- (b) 开什么玩笑？在这里只有那些大混仙才会被重用
- (c) 在我公司里，没有所谓“表现不错”

(d) 尊敬、重用和奖励

5. 你的工作是否老是让别人得到好处?

- (a) 是啊! 好处都归上司
- (b) 是啊! 让竞争对手得到好处
- (c) 是啊! 被另一派的同事抢去好处
- (d) 不会啦! 还满公平的

6. 如果要以你公司为主题拍部电影, 你觉得谁适合扮演你的上司?

- (a) 《倩女幽魂》中的姥姥
- (b) 《铁达尼号》里女主角的未婚夫
- (c) 老夫子
- (d) 阿信

如果你的答案是 a、b、c, 可得 1 分。

如果你的答案是 d, 可得 2 分。

6 分以下 你的人际关系已崩溃了。你马上找张舒服的椅子坐下, 必须看看这本书。

7 分至 11 分 你的人际关系随时可能受到伤害。好好读一读书中的建议, 能帮助你重建友谊与信任。

12 分 你是谁? 能否教我几招?

Success With Good Relationship

人际关系箴言

- ◆除了要达到既定目的，也要兼顾友谊的发展
- ◆除了要提高办事效率，也要兼顾他人的难处
- ◆除了要展现强势作为，也要保持一颗感恩心
- ◆除了要彰显不凡毅力，也要无条件信任对方

- ◆除了要提高一己地位，也要真诚去提拔对方
- ◆除了要扩展一己事业，也要提高生活的品质
- ◆除了要接收他人资源，也要乐于去奉献回报
- ◆除了要开口谋求利益，也要乐于去成全他人

ABD32/06

目 录

〈卷首语〉 为明天而播种 你要不要读这本书?

1. 如何善用人际关系

先做个小测验——你是人际关系高手吗? /3

人际关系的第一要素 /10

成为一流的好手,才能认识一流的专家 /11

担心受伤害必将无法建立友谊 /13

阻挠发生时是机会 /14

可以认真斥责的关系十分重要 /16

专攻一项沟通的技巧 /17

愉快面对受人误解 /18

拥有自己的指导者 /20

人际关系并非愈宽广愈理想 /22

人际关系真正充实,人数会递减 /23

扩大人面以求关键人物 /25

2. 全看如何推销自己

自信的魔力 /31

展现你的魅力 /32

判断自己是否具有魅力 /34

把握好最初几分钟 /36

握手的精妙技巧 /37

寒暄的重要性与方法 /39

怎样切入谈话的主题 /41

一件小事胜过千言万语 /43

迂回的自我推销技巧 /45

坦率承认自己的弱点 /47

最简单地获得好感的方法 /48

学会尊重他人 /49

不轻易给人下断语 /50

3. 挥之不去的好印象

注意第一印象 /55

给对方留下好印象的最佳距离 /57

懂得讨教的人容易获得赏识 /58

谦虚必可获得接见 /59

会面前先准备好想说的话 /60

以认真注意倾听来凸显自己 /62

- 当面记下时间或电话号码 /64
- 以全名向人打招呼 /65
- 欣然接受指派 /67
- 一流费用乃属人际开发费 /68
- 说一百句话,不如用力握手一次 /70
- 接获名片时在对方面前念一遍 /71
- 愈年轻愈须在着装上花费 /73
- 每次出席宴会前先读一本书 /75
- 不合情理也勿归咎于上 /76
- 临别之际务必留下爽快的印象 /77

4. 想要有朋友,先要够朋友

- 紧急时刻可以求援的人际 /81
- 赞美的话无需在本人面前说出 /83
- 在没有上下关系的地方与人交往 /85
- 务必向中间人报告经过与结果 /86
- 选择礼物赠送同事 /88
- 即使不是第一次碰面也应自报姓名 /89
- 能轻松聊天的对象最有益 /90
- 已过去的生日到明年仍要记住 /93
- 即使见不到对方也应采取行动 /94
- 关系不可独占,应介绍给朋友 /96
- 用传真替代电话 /98
- 即使利用电脑也应该添一手手迹 /99

传递口信增加人际皱褶 /101

5. 你给我友谊,我給你全世界

交往一年的十人不如交往十年的一人 /105

以团体背景与人交往无法培育人际关系 /106

切勿在公司外人面前先向上司致礼 /108

不要沦为名片收集狂 /110

拒绝无理要求反而能建立信用 /112

受人讨厌者反而人际关系更广 /114

真正的关系无法靠盘算扩展 /115

敌人愈多的人朋友也愈多 /117

不要跟着一大群人递出名片 /119

不怕出丑才能牢记礼节 /120

等人求助不如向人讨教 /122

6. 感恩的心,感谢有你

坦白表示你的高兴 /127

无论如何都应立即答复 /129

“有空儿”借口已经无用 /130

“谢谢”比“抱歉”更重要 /132

碰面 30 分钟内开口 /133

站在对方的角度看问题 /135

变成善于聆听的高手 /136

谈论对方值得骄傲的事情 /138

- 要有清晰的距离意识 /138
- 得罪一人就等于得罪一百人 /140
- 挂断电话后立即可以听见真心话 /142
- 与其借出书本,不如赠送对方 /143
- 认识出色女性,必然可以认识出众男性 /145
- 商议到对方理解为止 /146
- 不懂的事就坦白说不知道 /148
- 结束会谈后立即打电话 /149

7. 随时助人,不愁没有善报

- 缘分愈薄愈应有效加以利用 /153
- 可以交往一生的某人 /155
- 朋友是我们获得幸福的条件 /156
- 轻松随便的氛围 /157
- 以诚相待之道 /158
- 君子之交淡如水 /159
- 主动伸出援助之手 /161
- 偶然邂逅可以改变人生 /162
- 记住各种类型人的名字 /164
- 列出想认识的一百位人士 /166
- 抱着和对方不再碰面的心态会面 /167
- 累积琐碎约定更胜于重大约定 /168
- 由邂逅力量增加人生加速度 /170

8. 我需要你帮忙

- 区分不同状态的人际关系 /175
- 愈年长的人愈该以真心话谈判 /176
- 吵过架的对象可以变为知己 /178
- 愈难亲近的人愈值得信任 /179
- 除了上下关系,更应建立师徒关系 /181
- 上司和部下可以畅谈的五大话题 /183
- 重视同期职员的人际网络 /185
- 成为部下善于指使的上司 /187
- 非本意的调职是扩大关系的机会 /189
- 拥有年轻的楷模可以防止老化 /190
- 和年长 15 岁的人建立交情 /192
- 愈难缠的对手愈该认真打招呼 /194
- 让“间歇火山”变成“活火山” /195
- 如何认识素质不同的人 /196
- 职衔低的人更应郑重交往 /198
- 挖掘公司内素质不同的人 /199
- 落魄的人更应予以支持 /200

9. 用真心去灌溉

- 与异性交往的技巧 /205
- 了解对方,检视自我 /206
- 与陌生人沟通 /208

- 与上司相处的艺术 /211
- 让上司相信你的才能 /212
- 不轻易对上司许诺 /213
- 接受上司的批评 /214
- 对上司不盲从 /215
- 不逢迎上司 /218
- 多向上司请教 /219
- 赢得下属的敬重 /220
- 怎样树立自己的威信 /221
- 纳百家言,容百样人 /222
- 知人善任才能增进效率 /224
- 与下属平等相处 /225
- 下属不服从调遣怎么办? /227
- 宽容才会赢得拥戴 /229

10. 褒贬抑扬两得意

- 恰当地赞美他人 /233
- 发现值得赞美之处 /234
- 赞美他人的技巧 /236
- 越具体的赞美效果越好 /237
- “无意”的赞美 /238
- 把握赞美的频率 /239
- 间接赞美比直接赞美更有效 /240
- 批评他人的技巧 /241

- 要尊重事实 /242
- 批评要诚恳 /244
- 以真诚的赞美作开头 /245
- 含蓄地批评他人 /246
- 不要让批评成为负面力量 /248
- 友好地结束批评 /249
- 读懂人心这一本书 /250

11. 人际关系中的“调味盐”

- 控制自己的情绪 /255
- 幽默语言的特点 /256
- 情调高雅的力量 /257
- 简单明了的穿透力 /258
- 出其不意而致胜 /259
- 含而不露的锋芒 /260
- 幽默的作用 /261
- 如何摆脱窘境 /262
- 缓解紧张气氛的方法 /262
- 产生幽默的方法 /264
- 正话反说的奇效 /265
- 有意曲解的方法 /266
- 巧妙解释造成幽默 /268
- 使用模仿语言 /269
- 改变字词的特殊效果 /271

自嘲的方法 /272

夸张的效果 /273

12. 即知即行,行而有恒

55 个实践步骤 /279

13. 附录

人际关系的 55 个绝招 /299