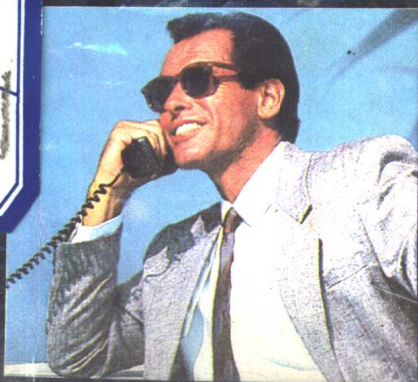


成功之路丛书

俞 瀚 编

成功的人际关系

人生的旅程充满艰辛与坎坷，和谐的人际关系将你引向金色的成功之路。



成功的人际关系

一为、一丁编译

西北大学出版社

成功的人际关系

一为、一丁编

西北大学出版社出版发行

陕西省印刷厂印刷

字数：124,800 开本：787×960

32开 印张：7 印数：171,001—201,500

1988年5月第1版 1990年6月第5次印刷

ISBN7—5604—0045—0/B·2 定价：2.20元

《成功之路》丛书编者序

人生的道路充满着艰险与坎坷，创业的历程更是崎岖与困苦。人类就是沿着前人一代一代的艰难足迹走过来的，前人给后人留下了地球上的伟业，留下了惨痛的教训，留下了珍贵的回忆与经验。人类就是这样享受着前人留下的硕果，而同时又为后人的享受艰苦地创业。

流星尚且为夜空留下一瞬闪光的轨迹，人就更应该成功地也为后人的幸福创造出奇迹，这样为他人、为后人创造幸福的人才能沉浸在幸福的欢乐之中；也只有怀着这种崇高人生目标的人才能敲开成功的大门。

怎样才能走向成功之路？这是每个人，特别是胸怀大志的年轻人所关注的。在那亿万的普通人中，那些辛勤耕耘而又昂首挺立于世界之林的出类拔萃的人物，是怎样成功的？他们有哪些值得我们学习的经验和值得我们借鉴的教训？

《成功之路》丛书试图为年轻人、为一切期望获得成功的人们服务，向他们介绍一些值得借鉴的经验与教训，为他们启开成功的大门提供一把把金色的钥匙。

丛书提出了以下专题供读者参阅与研究，那就是：怎样建立成功的人际关系？能够建立一个成功的人际关系，是您的事业达到光辉的顶点所必须具备的基本条件。

人生本苦短，生命实宝贵。您既然降临于人间，就应该有效地利用您的生命。生命犹如一支点燃的蜡烛，应该让它在燃尽前发出最大的光和热，照亮别人，创建事业。生命是时间的累积，有效的利用人生，就必须有效

的利用时间。这是使您获得成功的又一个基本因素。

一个领导者，不管是政府要员还是企业的经营者，他们怎样去产生凝聚力，怎样将周围的人们，将人民团结在自身周围。他将要处理各种各样的复杂的人际关系，他将要提出解决各种棘手难题的途径。他应该如何巧妙地运用领导艺术，如何在人民面前树立一个成功者的形象？一个成功的领导者应该具备哪些基本品质及基本心理因素？

随着竞争机制的引入，在我国广阔的市场上，也将产生十分激烈的“销售战争”，在这场“销售战争”中，将涉及到研究、生产、销售的各部门、各单位。作为一个企业的经营人员，你将制订什么样的经营战略，采取什么样的致胜策略，至关重要。作为一个企业的领导人，为您的企业培植什么样的“企业文化”与企业风格，培植什么样的企业个性，赋予您的部下及职工以什么样的理想和企业目标，这都是十分重要的问题。

本丛书将为读者提供伟人、名人们的至理名言，让您读后如饮清新的山泉。

本丛书还将为您介绍几个成功者的形象，让您吸取他们的成功的经验，吸取他们遭受挫折的教训，使您在走向成功之路时，道路尽量笔直一些，波浪尽量小一些。

我们是怀着一种使命感、责任感、危机感编辑这一套丛书的，希望能为在这长江、黄河流淌过的土地上，尽快地升华出民族的精英，同时吸取外国经验，以使中华大地早早实现四化，尽些菲薄的力量。

编者

一九八八年二月

序

每一个人，无一例外地都生活在人际关系里。

不论你愿意不愿意，自觉不自觉，人们的喜怒哀乐、苦辣酸甜，都在其他人的制约之中。这是因为，从你降生人间直到死去，都是要对周围的人有所要求的。离开了别人的善意、友情、包容和认可，你就无法生活下去。

孩子需要保护和爱；

父母亲要求孩子听话、健康的成长；

夫妻之间的浓郁爱情、体谅；

推销员需要成效；

营业员的服务艺术；

朋友之间的真诚、友谊；

不论你是一位创造财富的劳动者，一位政府官员或某一集团、团体、某一公司的负责人，都不可避免地、毫无例外地置身于被承认、被评价的地位。

要别人承认、评价你，首先，你要有能够被别人承认、评价的条件。

一个正常人的官庶、成功与幸福，他人在你的愿望

中扮演着使你通向它的重要角色。

因此，需要别人，离不开别人，凭借的是良好的人际关系。

世界上也有另外的追求：一种是掠夺他人的成功和幸福；一种是为了获得他人的好感而一味地祈求赐予。

这是两种不可能获得成功的方法。

这本书，将告诉你第三种追求。这是一种行之有效的追求：

在给予对方的同时，也就得到了自己想获得的。这就是充满自信的人际关系。

本书向读者推荐了李斯吉普特的观点，也向读者提供了一些供你逐步实践、逐步完成的法则、练习题，对你走向成功之路提供颇有裨益的桥梁。相信你一定会对它产生兴趣。

内容简介

人生的烦恼莫大于人事纷争，人生的悲哀莫大于孤独。如何处理好人际关系是涉及每一个人的课题。男女之间、家庭之中、同事之间、师生朋友、上下级、与外宾洽谈……无不存在着人与人之间的关系，你如何在这些关系中处理自如、和谐协调，原则坚定而又灵活机动，这是你事业成功的保证，也是你心情愉快，身体健康的心理环境。本书将启示你如何正确处理人际关系，如何取得成功。请你运用本书向你提供的原则与方法，并加以创造，你就会一帆风顺，不断成功，家庭幸福，万事如意。



目 录

序

引言

对自己对别人都应该是有益的·····	(2)
处理人际关系的三种基本方法·····	(3)
切勿忽略本身的作用·····	(4)
自己和别人都能够取得·····	(4)
良好人际关系的关键·····	(5)
在人际关系里获得自信心和能力·····	(6)

第一部 利用人性

第一章 成功与幸福的关键·····	(8)
只有圆滑是不够的·····	(9)
成功与幸福的原因·····	(10)
人际关系的要点在于自己的性格·····	(10)
落后的方法不再适用于原子能时代·····	(11)
大卫·库罗多的时代结束了·····	(12)
人类工程学比技术知识还重要·····	(13)
不必逃避人群·····	(14)
得到欲求的方法·····	(14)
首先要学习基本原则·····	(15)
第一章的重点·····	(17)

第二章 使用能打动他人的秘诀	(18)
自我中心主义的另外一面.....	(18)
自我中心主义到底是什么呢?.....	(19)
大家都是自我主义者.....	(21)
自我中心主义和自大的原因.....	(21)
自卑感是产生摩擦和麻烦的原因.....	(23)
狮子变成温驯的绵羊.....	(26)
需要对方帮忙时, 最好的理由是依赖他.....	(27)
第二章的重点.....	(28)
第三章 找出潜在的动力加以利用	(30)
把自己的财富与他人分享.....	(30)
人人都处于饥饿状态.....	(31)
“承认”对方.....	(33)
重视他人的三种方法.....	(34)
1、懂得别人重要.....	(34)
2、注意对方.....	(36)
3、不要对别人摆架子.....	(40)
第三章的重点.....	(43)

第二部 如何掌握他人的行动和态度

第四章 如何掌握他人的行动和态度	(44)
我们所表现的态度和行为会影响他人.....	(45)
人之常情——被大声叱责必会大声相向.....	(45)
抑制他人的怒气.....	(46)
热诚的感染.....	(47)

推销员的本钱·····	(49)
养成吸引人的个性·····	(50)
见微知著·····	(51)
引人向上·····	(53)
第四章要点·····	(55)
第五章 给人良好的第一印象·····	(57)
知晓自己之所需，以之为基因而开始·····	(59)
给人良好的第一印象·····	(60)
他人就象你所评价自己的那样接受你·····	(61)
人常在不知不觉中给人留下坏印象·····	(63)
否定的话和意见会给人不好的印象·····	(63)
让人回答“是”·····	(65)
询问确定的答案·····	(66)
站在对方的立场想想·····	(66)
第五章重点·····	(69)

第三部 交朋友的技巧

第六章 吸引人的三大秘诀·····	(70)
吸引人的三个方法·····	(71)
1、容纳·····	(71)
2、承认·····	(75)
3、重视·····	(77)
人并非只是大多数人中的一个·····	(79)
第六章 总 结·····	(81)
第七章 快速点燃友谊之火的方法·····	(83)

点燃友谊之火的方法	(83)
室友的秘诀	(84)
害怕陌生, 逃避开人群	(85)
充满希望	(85)
不要过于贪婪	(86)
放松自己	(87)
微笑产生奇迹	(88)
微笑的意义	(89)
真诚地微笑	(90)
请微笑吧	(91)
利用镜子练习	(92)
单纯的微笑	(93)
微笑的力量	(94)
善用无价之宝	(95)
微笑的其它作用	(96)
第七章要点	(97)

第四部 以有效的谈话术获得成功的方法

第八章 学习高明的说话技巧	(98)
成功者的共同点	(99)
话术为你开拓幸福的前程	(99)
抓住谈话的契机	(100)
不要试图做到尽善尽美	(100)
不要担心无聊的对话	(102)
进入正题前的“暖身运动”	(102)

引出对方感兴趣的话题·····	(103)
使对方主动谈谈自己·····	(104)
和不认识的人打交道·····	(105)
拐弯抹角地谈话也不失为一种好方法·····	(106)
提出对方所感兴趣的问题·····	(108)
人际关系的忌讳及其避免法·····	(109)
谈到自己的时候·····	(110)
怎样制造“愉快的交谈”场面·····	(112)
坐下来给自己写封信·····	(114)
即使是亲友也不要说出来的话·····	(114)
同意的魔力·····	(115)
第八章重点复习·····	(116)
第九章 “白魔术”的用法·····	(118)
作一个好听众·····	(119)
“多听”能了解对方的想法·····	(120)
不要闭上眼睛打球·····	(121)
利用雷达探测对方的位置·····	(122)
从谈话中了解对方的真意·····	(122)
“倾听”是要克服你的自我意识·····	(123)
注意听对方心中的音乐声·····	(125)
不要操之过急·····	(126)
懂得用心听别人说话，话题自然会丰富起来·····	(127)
“设身处地的为人着想，深入对方心里去安慰他。”·····	(129)

倾听的七个原则	(129)
第十章 使对方赞同自己的意见	(132)
自然的方式是错误的	(133)
议论致胜的科学方法	(134)
压力务必要小	(135)
对一万件争议事件的科学分析	(136)
人性产生效用	(138)
动摇对方的潜在意识	(138)
争论必胜的法则	(139)
第十章概略	(147)

第五部 高明地管理他人

第十一章 获得百分之一百的协助并提高

智力	(149)
第一手段	(149)
第二手段	(150)
让对方为你付出全心全力	(150)
让对方有参与感	(151)
家庭内的参与管理	(153)
让智力倍增	(154)
以“众人之力”使业绩提高十五倍的	
公司	(157)
使自己的构想受到支持	(159)
收集智囊团	(161)
寻求意见的秘诀	(162)

第十一章内容概要	(164)
第十二章 在人际关系中创造奇迹	(165)
赞美使能量得到扩展	(165)
赞美适用于人际关系	(167)
人们最期望的东西	(168)
一日一奇迹	(169)
言词要亲切	(171)
说“谢谢”的六个原则	(171)
提高幸福程度的简单方式	(173)
力行赞美的两个原则	(175)
第十二章总结	(177)
第十三章 不使人愤怒的批评	(179)
试探着以新的角度来批评	(179)
纠正对方	(180)
使批评成功的七个心得	(181)
第十三章备忘	(187)

第六部 人际关系指南

第十四章 获得成功和幸福的执行计划	(189)
积极的构想带来成功	(190)
记下自己的目标	(191)
在工作上我的人际关系课程	(192)
在家庭中我的人际关系课程	(193)
社会生活方面我的人际关系课程	(194)
自我改造课程	(196)

自我分析检查表.....	(197)
请读者各自写下结语.....	(205)

引 言

随着社会形态的发展、变化，想要维持原来一成不变的人际关系，几乎是不可能的事情。人类的心向动态以及行动，常常是不可解释的，因此，人际方面的难题将永远存在着，今后也是不会有所改变的。

无论是在学校、在社会，或者在其它的集团里，人们在抱怨工作困难之余，都会情不自禁地为复杂、微妙的人际关系发出悲鸣。

本书主要介绍美国人际关系研究的权威人士李斯吉普特的观点与论述。本书对于在人际关系方面怀有困扰的人来说，无疑将是一剂清心剂，它将指引你、帮助你去获得一个个成功。

人类有欲望，并不是一件坏事。希望拥有成功的人际关系也是理所当然的心理。

怎样从他人那里得到自己想要的东西？用什么做法最好呢？

直言不讳地写出来最好。

我们对于他人的行动并不持有乐观的想法，这是因为每个人都在实现着自己的欲望。不过，就竞争本身来讲，一般人对于如何压抑自己的欲望而与他人友好相处的窍门却大都不甚了解。

在这本书里，所谈的正是人类随着变化着的不同的