

人際制勝策略



海天出版社

人 际 制 胜 策 略

美) 卡纳奈 著
甘 子 译

中 国 · 深 圳

书 名 人际制胜策略

编(著)者 (美)卡纳奈 著 甘 子 译

出版者 海天出版社(中国·深圳)

发行者 海天出版社

印刷者 广州新华印刷厂

版 次 1990年12月第1版 1990年12月第1次印刷

开 本 32开

印 张 6.75

印 数 1-50,000

ISBN 7-80542-259-1/C·6

定 价 2.90 元

序

大科学家法兰克与钢铁大王卡纳奇都是经苦斗而成功的名人。在他们早年的奋斗时期并不是一帆风顺，而是困难重重，计划也经常被人反对。但是，他们都运用有趣味的策略，使反对的人满意而信服，并且轻易又迅速地解决了所遇到的困难，其中奥妙之处，大有学问。

在处世的策略里，如何使人接受、敬服，是使人成功的重大因素。怎样去和陌生的人交往，如何把我们的意见和思想让他们知道，使他们同情、认识、拥护，变成自己的朋友，让他敬服。

所以一位成功的人，除了必须具备良好的人际关系外，还必须赢得朋友、部属的敬服。这是一门庞大、重要但又繁琐的学问，稍有不慎，就会产生极大的弊病，甚或是无法挽救的过失。因此你必须步步为营、谨慎小心，才能赢得友谊，各方面努力处世待人，才能获得他人的爱戴与敬服，这就是你走向成功之路的第一步。

作者在编辑此书中，收集了世界名人的有趣轶事，从中引出了你终身受用不尽的处世方法与策略，使你知道世界上成功人士如何处理人事的种种问题，生动活泼，立杆见影而得到美满结果。

这是一本能帮助你屹立出众，受人瞩目的好书，相信能助你迈向成功之路。

目 录

一、如何发挥你的高尚人格 (9)

1. 人格是你一生的个人财产 (9)
2. 如何尊重自己的人格受人敬重 (10)

二、如何建立你的声誉 (12)

1. 成为一个谦逊的人 (12)
2. 靠自己建造信念 (14)
3. 让他人对你的诚笃有深刻的印象 (15)

三、如何树立你的名声 (18)

1. 奋勇去开辟你的道路 (18)
2. 依靠群众勇往直前 (20)
3. 让别人对你好感的策略 (21)
4. 如何去保护你的尊严 (24)

四、如何使别人能愉快地工作 (29)

1. 工作上要有以身作则精神 (29)

2. 鼓励他人努力工作的方法 (31)
3. 对待同事应友谊与友善 (33)

五、如何让别人更加注重你 (36)

1. 如何虚心去了解他人的观点 (36)
2. 利用新事物引人注意自成一格 (38)
3. 让自己新颖性格为人信服 (40)
4. 让思想与语法随时适应他人 (42)

六、如何取得别人对你的友善 (47)

1. 细心地去注意别人的感觉 (47)
2. 如何把荣誉让给他人 (49)
3. 如何鼓励部下的热心与忠诚 (52)

七、如何去执行你的意见和计划 (56)

1. 如何用事实及实物启发众人 (56)
2. 如何使人更了解我们的意思 (59)
3. 如何使自己的意见变成具体的建议 (61)

八、如何才能使你让人满意 (64)

1. 怎样叫人高高兴兴改变观点 (64)
2. 如何真诚地去尊重别人 (66)

3. 应当要以不求报答来安慰别人 (67)

九、如何结交朋友的有效方法 (70)

1. 使别人感到你对他非常关心的方法 (70)
2. 如何使对立面成为你的朋友 (72)
3. 如何使别人心悦诚服及拥护 (75)

十、如何有效地引导人心的方法 (78)

1. 注意自己对他人同情心的表露 (78)
2. 对部属要帮助、关心及感动他们 (80)

十一、如何准确地去称赞别人 (82)

1. 应从哪里开始来赞扬他人 (82)
2. 间接地赞扬他人的方法 (85)
3. 如何才是有效的赞扬 (87)

十二、让别人先说的好处及方法 (90)

1. 要倾耳细听他人的意见 (90)
2. 如何引导他人发表意见 (92)
3. 如何在适当的机会提出问题 (94)

十三、如何才能使你致胜的方法 (98)

1. 耐心地静听反对者的意见 (98)

2. 小地方让步使大地方取得胜利 (101)
3. 力求避免不必要的争辩 (104)
4. 如何去防备反对的意见 (107)

十四、如何做到细心地观察一切 (110)

1. 如何完全地去认识新环境 (110)
2. 如何去探求别人的赞成与反对 (112)
3. 如何留心 and 考察别人的观点 (116)

十五、如何用不同方法操纵各式不同的人 (121)

1. 对聪明人的领导方法 (121)
2. 对虚伪高傲的人的应付方法 (122)
3. 用不同方法来对付不同的人 (126)
4. 品评各种人的方法及原则 (128)

十六、如何去判断对方的性情及能力 (131)

1. 静静仔细观察他人的特点 (131)
2. 对任何事都不能轻下断语 (134)
3. 要果断地处理别人对你的测验 (138)
4. 事前考察人特性的作用 (141)

5. 事前考察他人的方法…………… (142)

十七、能保守秘密是种美德…………… (146)

1. 如何让你的思虑与情感不表露出来…………… (146)
2. 进行打探消息的方法…………… (149)
3. 如何很好地保守秘密…………… (150)

十八、如何避免与人结怨的方法…………… (154)

1. 如何让他人不对你失望…………… (154)
2. 避免造成别人不如你的感觉…………… (156)
3. 如何让别人自觉地赞扬你的长处…………… (160)

十九、制敌与胜敌的办法…………… (163)

1. 如何虚张声势用以制敌…………… (163)
2. 对于一切要胆大心细去应付…………… (166)
3. 如何使别人表彰你的价值…………… (168)

二十、如何沉着地与人斗争…………… (173)

1. 必要的战术不要去回避…………… (173)
2. 谨守缄默不理不睬的作战方法…………… (174)
3. 对那些冷嘲热讽, 应采取迎头痛击…………… (176)

二十一、如何去获取别人的赞助..... (179)

1. 如何使对方自愿地互相配合..... (179)
2. 如何认真地考察他人的意见..... (182)
3. 如何明确去了解别人的观点..... (184)

二十二、怎样才能使别人与你 同心合力..... (188)

1. 如何使别人能自动地赞助你..... (188)
2. 使自己的想法变成别人的想法..... (189)
3. 如何让别人乐意加入你的计划..... (192)

二十三、幽默、谈笑用兵时应注意 的原则..... (194)

1. 不要中伤任何人的说话术..... (194)
2. 激发人的诙谐意识应适可而止..... (196)

如何发挥你的高尚人格

1. 人格是你一生的个人财产

莫罗是摩更银行的大股东兼总理，总理的年薪是每年一百万元。忽然，他放弃了这一百万元的职位，改就墨西哥大使，因而震惊了全国。

这位莫罗，最初不过是一个法院书记，后来他能有惊人的发展，究竟以什么做后盾呢？

莫罗一生中最重大的一件事，就是他被摩更看中，一跃而为全国的商业钜子，做了摩更银行的经理。据说摩更选择莫罗担当这个重任，不尽是因他在经济界享有盛名，而实在是因他人格高尚的缘故。

“人格”这一个奇幻的名词！

范德立勃做国营纽约市银行总裁时，他雇用一位最重要的助手，第一步所探听的便是这人的“人格”。

吉福德本来只是一个店员，后来任美国电话电报公司的总经理，他常常对人说，他认为人格是成功的真正因素之一。人格在一切事业里极为重要。这是无可讳言的。

象摩更、范德立勃、吉福德这些人认为“人格”很重要。他们以为一个人最大的财产，便是“人格”。

有些人生来就具有过人的天性，他们无论人对己，都非常自然，毫不费力，便能获得他人的注意和喜爱。可是有

些人便须加以努力，才能获得他人的注意和喜爱。但不论天生或努力，他们的结果，无非是获得他人的善意。

有了健全的人格，获得人们的喜爱和合作，才是根本的办法。因此，世间贤能的人，常极力表现高尚的人格。

2. 如何尊重自己的人格受人敬重

往往有些人偶尔相遇，一面之交，也能引起我们的注意，使我们喜悦，这是什么道理呢？他能使我们和他们友善，这又是什么原因呢？须华宇说：“这是一种‘不可言说之美’。它给予我们如花般的芳香。”

人格或许表现在目光、微笑、面孔、表情或举止动作中。综合这些，就是让别人喜欢，使人丰饶兴趣。在不知不觉中，和他们接近，提高自我。

所以可这样说，这些人深得别人喜爱，乃是他们自身放射的一种热力。

对于人格和美，有一个重要的关键，就是对别人要有纯正的兴趣。

社会上有些人很显明地缺乏对人的兴趣，因为他们在间接上既没有天份又不去努力。他们对人漠视。

社会上又有些人每把我们的特性剥夺，把我们的兴味减轻，阻塞“不可言说之美”，我们如受他们的影响而把我们的“美”失去，便是我们的失败；如我们能把那种“美”培植起来，我们便成功了。

没有人可以强迫我们对人一定要具有兴趣，可是我们自己应当把兴趣建立起来，这方法很简单，只要多加小心和那

些人周旋，并且运用健全的人格。

我们处世接物，如果时时获得胜利，我们对人的兴趣，便自然地随同滋长；同时我们的自信心也与日俱增。那时，一面留心他人的人格，一面发展自己的人格，是件不难做的事。

对人的同情心日渐滋长，人们的真正需要和情感，便可洞悉症结。福特说过：“瞭解人性的最好方法，便是和人要好。”

对于你所要左右的人，以及希冀对你忠诚和合作的人，务必获得他们个人的敬爱。

为发展“人格”起见，要把领袖们转移他人的策略搜集参考和应用，尤其是一般领袖们获取人家敬爱的方法。

个人的“美”完全起于对人深厚诚挚的兴趣，和纯正的喜爱，发展这种“美”，应世接物既可时时胜利，对人的兴趣亦自然的增厚，同时，吸引人们的能力也随之增强。

如何建立你的声誉

1. 成为一个谦逊的人

美国总统柯律支生平有两则轶事：

当柯律支在安慕斯脱大学最后一年时，获得一枚金质奖章，这是一种全国皆重视的荣誉，是由美国历史学会所颁给的。但是他没有对任何人说起这事，甚至也没有对自己的父亲说起。毕业后，用他的人——裁判官费尔特，在无意间从杂志里看到这事的记载，那时距离柯律支领到这奖章已经六个星期了。

在柯律支的一生中，从一个小村庄，一直晋升至总统府做了大总统，他常以这种真诚的谦逊，不邀声价的精神而受到赞扬。

当柯律支正在为麻省省议员竞选连任时，忽然听到省会议长的席位，已经虚悬的消息。于是在选举的前一天晚上，他拿着小手提袋，大步赶向诺桑波顿车站。两天以后，他从波士顿回来，在他的手提袋里，已装满了多数议员亲笔签名愿举他为省议会议长的约书。就这样，柯律支便迈向了政治之路，成为麻省省议会的议长。

在适当的时机，对适当的人，用最迅捷的方法脱颖而出，这真是平地一声雷。

杰克逊是美国南北战争时南方联盟的战将，“谦逊”是

杰克逊显著的特性。在西点军校时，他便以谦逊著称。后来他竭力表明“石城”一役，应属于全体弟兄，并不是他自己的功劳。在墨西哥战争中，总司令司各脱将军对他的勇猛公开地赞扬，杰克逊后来从未提过此事，甚至在至亲好友面前，也没有提起过。

但在墨西哥战事初起的时候，杰克逊却在给他姊姊的信中，充满了建立声誉的计划，因为那个时候他只有一个不重要的副官空衔。在他追求声誉的过程中，这位勇敢而谦逊的人，常很聪明的采取一些有效方法，以牵引出司各脱将军对他的称赞，和迅速的升迁。他自愿从常备军转到炮兵队，因为他看到常备军里的长官把部队的成绩，都归于个人。几年以后，他又用全副力量去取得伏奇尼亚陆军大学的教授位置，因为他认为这个位置有良好的名声。

只有短视的人，才会当着大众掩饰自己的过失，并且时时想让别人知道他都做了些什么事情，他只想得到浅薄的声誉。

伟大的人物，都能超脱这种无意义的虚荣，他们都知道，社会所乐于尊敬的是谦逊的人。所以，博取声誉的最好的方法，便是谦逊的态度。

举例来说，巴拿马运河的建造者哥萨尔士将军就是这样的人。当第一艘船驶过这条运河的时候，大家看见他站在丕特罗米古威尔水闸，当群众向他欢呼的时候，他就急速地离开。

哥萨尔士用极谦逊的态度，使他的功勋自行表彰出来，成功的人，常是如此建立起他们的声誉。

社会并不相信虚荣和夸大的人，因为他会把自己的才能

估得太高，由此他也可能对其他事物有错误的评估。不过一个人，如把自己的能力估得太低，过分的谦虚和畏缩，也是不对的。

能干的人是谦逊的，但同时他也懂得自求升迁的方法。

2. 靠自己建造信念

法兰克林在二十四岁时就知道要成功，就得由自己努力开始。

这位勇敢而又努力的少年，他希望自己成为“自立人”，他决定由自己去主宰自己的命运，他非但立志矫正自己的错误，并且也使别人注意到他的作为。

他说：“为了要替我自己博得声誉，我常常留意自己，不但要真正的勤奋俭朴，并且还要尽力避免任何不好的行为，我穿得非常简洁，从不在任何地方闲散，……并且对人接物，从不逾越规矩、不守本分，有时为了印报，从纸店里买了纸张，常常自己推一辆小车子，把它们载回来。不久以后，别人认为我是一个勤俭而肯上进的青年，许多做纸张买卖的人、经营文具业务的人、出售印刷机器的人，都肯和我亲近，愿意与我有生意的往来，于是我便一帆风顺地向前迈进。”

聪明的人都知道良好的名声不会悬空而降，而是实实在在地去做，才得到的。美国名人斐尔特便是这样成功的。爱尔佩迦莱曾经说：“斐尔特树立起笃诚和精确的名声，因为这种名誉，大家才愿意和他结交，结果他获得了伟大的成功。”

明纳波里杂志的出版人钟士，当他还是明纳波里杂志的