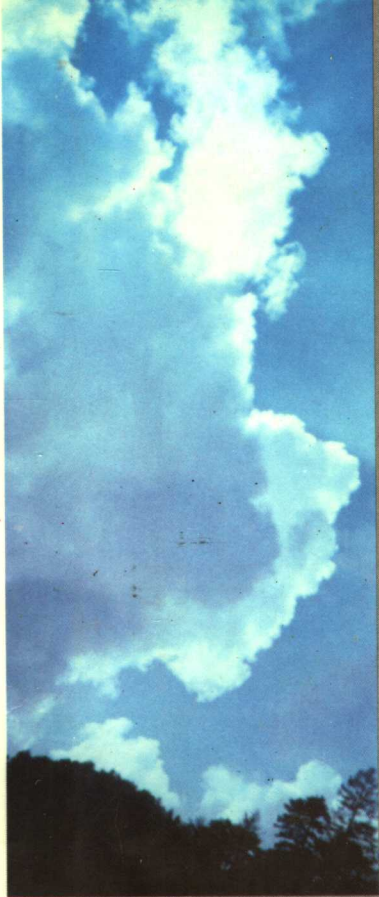


献给

已经和即将踏入
社会的大学生

李永楷 序
姜忠 序

编著



- 怎样抓住好机遇
- 怎样在竞争中获胜
- 怎样使别人喜欢你
- 怎样择业

路



世界图书出版公司

路

——献给已经和即将踏入社会的大学生

李永楷 姜忠序 编著

兴发图书出版公司

北京·上海·广州·西安

1997

(陕)新登字 014 号

路

李永楷 姜忠序 编著

张拴才 唐娟莉 责任编辑

世界图书出版西安公司 出版发行

(西安市西木头市 34 号 邮编 710002)

西安市临潼印刷厂印刷

全国各地新华书店经销

开本:850×1168 1/32 印张:5.5 字数:140 千字

1997 年 5 月第 1 版 1997 年 5 月第 1 次印刷

印数:00001—12000 册

ISBN 7-5062-2932-3/G·46

Wx2932 定价:8.80 元

前言

人类社会普遍存在着人与人之间的各种关系。每个人每时每刻都需要和别人打交道，以便相互沟通、理解、配合，有奔地组织起来向自然作斗争。也就是说，每个人每天都在处理人与入之间的关系。

大学毕业生踏入社会，到了工作单位，能否处理好人际关系极为重要，它直接影响着工作情绪、效率和效果。

刚刚参加工作的太学生，风华正茂，精力充沛，思路敏捷，富有理想，并掌握了一定的专业知识，极想做一番事业。但是，一踏入社会，尤其进入企业，就会感到，实际情况与自己想象的有一段相当大的距离。首先遇到的也是普遍存在的问题，就是不适应：专业不对口，工作不适应，有失落感；环境改变了，生活不适应，有失落感；接触的人变了，办事交往不适应，有生疏感。这主要是由于人生地不熟，情况复杂，短时间又不熟悉情况，再加上不善于处理人际关系，从而出现的茫茫然不知所措。

要适应企业的工作，并在短期内有所作为，首先，就要学会正确处理人际关系，这是关键；其次，在正确处理人际关系的基础上，还要虚心学习并接受企业其他人的传、帮、带，这是条件；最后，再加上个人的主观能动性和努力，运用所学的基础知识，做出成绩，这是根本。

怎样才能正确处理人际关系呢？我们参阅一些资料，结合长期工作的体验，编写了这本小册子，献给已经和即将踏入社会的大学生，希望对他们有所帮助。

这本小册子，以企业为例，着重从怎样开始企业生活，怎样

使别人喜欢，怎样赢得别人的友谊，怎样在竞争中获胜，怎样抓住和运用机遇，怎样处理好上下左右的关系等方面，向大学生们提供一些方法和注意事项。当然，由于各企业的情况不一，人的素质不同，在运用这本小册子的时候，要从实际出发，结合自己的情况，灵活运用。相信它会助各位一臂之力。

这本小册子，虽然只谈怎样处理企业的人际关系，实则对其他性质的单位也适用；虽然只谈大学毕业生怎样处理人际关系，实则对已经参加工作的和即将参加工作的青年人也很有用处。这本小册子，也可以供思想政治工作者进行思想工作 and 调解人际关系时参考。

在这本小册子的编写过程中，得到许多同志的鼓励、支持、指导和帮助，其中主要有：中国科学院院士、电子科技大学校长刘盛刚教授；杭州电子工业学院党委书记曹金荣教授；桂林电子工业学院党委书记彭正能教授；云南大学电子工业学院院长杨元良教授；清华大学精仪系机械教研室副主任郝鼎文讲师；北京邮电大学马玉德教授；西安电子科技大学原党委书记尹连庚同志；西安电子科技大学学生处处长龙建成副教授；陕西省经济管理干部学院原副院长赵春阳同志；陕西省电子工业学校党委书记蒲书仁高级工程师；国营长岭机器厂原劳资处处长谷光同志；长岭股份有限公司公关部部长姜少华经济师；企业信息报社编辑部董刚总编辑。

趁此小册子出版之际，一并向他们致以衷心的感谢。由于编者理论水平、实践经验有限，不妥之处在所难免，敬请读者赐教指正。

编者

1997年3月

目 录

第一章 正确选择自己的去向

- 怎样择业..... (1)
- 一、择业，从进入大学就基本定向了..... (2)
- 二、进入人才市场前，要预选好去向..... (2)
- 三、选择单位应考虑哪些因素..... (3)
- 四、用人单位选择人才的思路..... (4)

第二章 天生我才必有用

- 怎样开始你的企业生活..... (5)
- 一、在人际关系上早投资..... (5)
- 二、选择处理人际关系的最好方法..... (6)
- 三、改变自己，从谅解别人开始..... (10)
- 四、主动付出是处理人际关系的钥匙..... (11)
- 五、你满足别人需要，别人就会同样回报你..... (12)
- 六、要想有成就，先从自己做起..... (12)
- 七、克服私欲，你面前的道路就宽阔畅通..... (14)
- 八、自己需要的，往往也是别人需要的..... (14)
- 九、你的渴求是从小形成的..... (15)
- 十、你生活中的大部分事物，需求助于人..... (15)

第三章 恰当表现自己

- 怎样使别人喜欢你..... (17)
- 第一节 正确认识自己..... (17)
- 一、自信心..... (18)

二、适应能力	(18)
三、充分做好准备	(19)
四、注意自己的外表和赞赏别人	(20)
五、对别人真诚地感兴趣	(20)
六、做一个有耐心的听者	(21)
七、谦恭和微笑	(22)
八、个人风格	(22)
第二节 注意创造印象	(23)
一、注意第一印象	(25)
二、出人预料	(25)
三、书信是密使	(25)
四、注意帮助周围的人	(27)
五、爱惜别人的时间	(27)
六、利用自己地盘的优势	(28)
七、真诚待人	(29)
八、说话算数守信	(30)
九、建立交情	(30)
十、要有幽默感	(33)
十一、克制情绪	(33)
第四章 正确理解别人	
——怎样赢得友谊	(35)
第一节 观察人的七个基本要点	(35)
一、仔细地听	(35)
二、仔细地观察	(36)
三、尽量少讲话	(42)
四、不要有先入为主的印象	(43)
五、事先做好准备,以友善方式开始	(43)
六、注意谨慎	(44)
七、保持超然	(45)

第二节 赢得友谊的方法	(46)
一、从正面称赞入手，避免与对方争论	(46)
二、不要炫耀自己的聪明，间接提醒别人的 错误	(48)
三、自己错了，就勇敢真诚地承认；批评 别人，先谈自己的错误	(49)
四、使对方立即说“是”	(49)
五、让对方感到这个想法是他自己的	(50)
六、站在别人的角度多想想	(51)
七、对别人的想法和希望表示同情	(51)
八、促使别人维护他自己的高贵动机	(52)
九、征求意见，而不直接下命令	(53)
十、让别人保全面子	(53)
第五章 人生就是竞争	
——怎样在竞争中获胜	(56)
一、懂得竞争的规则	(56)
二、遵守企业制度	(58)
三、要有事业心	(59)
四、做好本职工作	(60)
五、发挥个人特长	(60)
六、不断学会新招	(61)
七、别怕说这三句话	(62)
八、信任与忠诚	(64)
九、与人方便，自己方便	(65)
十、选择有利场合	(66)
十一、创造长期印象	(66)
十二、切忌在办公室抢出风头	(67)
十三、克服旁若无人“综合征”	(67)
十四、克制自我	(68)

十五、三项考核标准	(68)
十六、竞争需要有实力	(68)
第六章 掌握机遇	
——怎样抓住机遇和运用机遇	(74)
第一节 怎样才能抓住好机遇，化解坏机遇	(74)
一、要了解机遇的特点	(74)
二、要有思想准备	(75)
三、要充分发挥自己的主观能动性	(75)
第二节 掌握机遇的方法和注意事项	(77)
一、了解特殊情况	(77)
二、了解对方特点	(78)
三、退一步观察	(78)
四、注意关键	(78)
五、抓住运气	(79)
六、学会耐心等待	(79)
七、化危机为转机	(80)
八、加强自我训练	(80)
第七章 驾驭人际关系	
——怎样处理好上下左右的关系	(82)
第一节 与上级关系	(82)
一、领会上级意图	(83)
二、使上级了解和信任自己	(84)
三、不要在公开场合跟上级作对	(85)
四、正确看待上级的“官架子”	(86)
五、尊重上级与讨好上级的区别	(88)
六、当与上级意见发生分歧时	(89)
七、与上级争吵顶牛之后	(90)
八、正确对待上级的打击报复	(91)
九、不要自陷泥淖	(92)

第二节 与同级关系	(94)
一、注意个人修养	(94)
二、友好相处	(95)
三、分工与合作	(96)
四、开诚布公	(98)
五、同舟共济	(99)
六、宽以待人, 严以律己	(99)
七、友谊为重	(100)
八、同情与理解	(101)
九、合理运用注意力	(103)
十、消除错觉	(104)
十一、避免内耗	(105)
十二、消除分歧, 避免冲突	(107)
十三、切忌嫉妒	(109)
十四、注意女性的优点	(110)
第三节 与下级关系	(111)
一、放手用人	(112)
二、把工作交给下级	(112)
三、使用比你更精明的人	(113)
四、费五小时与省五分钟	(113)
五、努力获得了解和信任	(114)
六、准确地称赞与批评	(115)
七、委婉地拒绝奉承	(116)
八、宽容大度是良药	(117)
第四节 与职工关系	(118)
一、使职工感到自己重要	(119)
二、依照职工的价值来决定待遇	(120)
三、让职工自己去思考	(120)
四、将公事与社交活动分开	(121)

五、处分职工要慎重·····	(121)
六、重视下层职工的反映·····	(122)
七、领导做不到的事，决不要求职工做·····	(122)
八、善于化解矛盾·····	(123)
第五节 与客户关系·····	(123)
一、掌握待客的艺术·····	(123)
二、和气，是生财之道·····	(125)
三、热情，是融合剂·····	(125)
四、话，是开心钥匙·····	(126)
五、当好参谋·····	(127)
六、相逢何须曾相识·····	(128)
七、正确处理无意中发生的摩擦·····	(128)
第六节 家庭关系·····	(129)
第八章 谈话艺术·····	
——怎样用好开心钥匙·····	(131)
一、谈话的基本功·····	(131)
二、谈话的方式方法·····	(132)
三、谈话的过程和要诀·····	(135)
四、需要注意的问题·····	(138)
第九章 开会艺术·····	
——怎样开好会议·····	(140)
一、会议种类·····	(140)
二、会议规模·····	(141)
三、会议原则·····	(141)
四、怎样开好会议·····	(142)
五、几种会议的开法·····	(143)
六、会议成本·····	(145)
第十章 结束语·····	
——展望人的一生·····	(147)

附录

怎样才算好的领导者.....	(152)
企业领导者的基本工作方法.....	(153)
十大领导艺术.....	(153)
一条值得重视的定律——柏金森定律.....	(154)
成功企业家的八项秘诀.....	(154)
谈判技巧.....	(155)
(一) 谈判的八大策略	(155)
(二) 谈判的八大战术	(157)
成功企业家名言录.....	(160)

第一章 正确选择自己的去向

——怎样择业

人的知识和才能不是生来就有的,而是后天形成的,即主要是靠教育、社会生活实践和环境而发展形成的。由于所受教育、社会生活实践和环境的多种多样,就造就出多种多样的人才。大学生受过高等教育,在结束学校生活走向社会时,由于年龄增长、知识增多,在生理上、心理上都日趋成熟。

当代大学生在人生价值观上有新的变化,他们能独立思考,思想活跃,容易接受新鲜事物,敢于向现实生活中的不良现象挑战,且自信心很强,但往往不能正确认识自己在社会中的地位,期望值过高;他们主张社会主义民主自由,认为:一定的法纪、规章、制度约束是必要的,但希望“松动”的约束,给个性发展更多的自由;他们渴望成才,日益注重自我价值的实现和个性的发展,但有的人却目光短浅,急功近利,缺少人生的远大理想和目标;他们重视公共道德和职业道德的价值,承认个人对社会道德的责任和义务,但也要求社会重视个人的价值。

大学生在价值观念上的这些变化,主导方面是好的,是时代进步在他们观念上的折射。但他们缺乏社会实践经验,在认识上,有时容易偏颇,需要加以引导。过去,在计划经济体制下,大学毕业生实行统一分配,个人不能不去,用人单位不能不要,双方都没有选择的余地。这就不可避免地造成学非所用,用非所学,有的单位人才积压,有的单位人才缺乏,又不能合理流动等弊端。

随着改革开放的深入发展,建立了人才市场,采取在国家总的就业方针政策指导下,在一定范围内实行“双向选择”的办法。大学

毕业生可以根据自己所学专业 and 志愿选择单位;用人单位也可以根据当前和长远的需要选择人才。双方都应该珍惜这种机制。

一、择业,从进入大学就基本定向了

每个领域,都由不同专业组成。你选择了自己所学专业进入大学,就基本上确定了自己从业的领域。不同的领域,不同的专业,就有不同的任务,要求也不同。

你进入大学,学习所选专业,就要根据自己的志向确定一个目标期望值,你想纵向成才——就抓住学科一个分支,达到前人没有达到的深度;你想横向成才——就在两个学科之间做文章,搞边缘科学;你想综合成才——就在两门学科以上的知识基础上做综合研究。目标期望值不能过高,过高则可望不可及,实现不了,还可能影响身心健康;目标期望值也不能太低,太低则激励不起学习和钻研的劲头。

无论你所学专业和目标期望值如何,有一些基本要求却是共同的,如观察、思维、记忆、想象、创造性思维、实际操作、表达能力以及外语水平、计算机操作水平等。其中:创造性思维能力具有特殊意义,需要有意识地培养。

在大学期间,除抓紧学习、钻研、培养自己的上述能力之外,还要注意了解所学专业领域的国内外发展动向、进展情况,以及国内水平与国际的差距等等,为毕业时择业做准备。

二、进入人才市场前,要预选好去向

进入人才市场之前,首先要了解并认清当前所处的时代和时代给用人单位提供的条件及肩负的任务,从中认清自己所处的时代和时代给自己提供的条件,以及自己肩负的任务。识潮流者为俊杰。违背时代潮流或落后于时代潮流,都不能找到适合自己的位置。其次要考虑时需,也就是考虑现实社会需要和国家的有关政策。社会需要就是机遇,你要抓住机遇,去施展才华。机遇对你非

常重要,它会给你提供施展才华的广阔舞台。

要了解用人单位,就要了解目前国内从事你所学专业或类似专业的单位状况,如大、中、小型国营企业,乡镇企业,三资企业以及研究单位的数目、规模、经营状况、技术人员状况和技术水平等等。然后,结合自己的愿望——想到哪个地区、哪类企业去,家庭问题怎样考虑,以及自己所学专业特点和业务能力,实事求是地设想一个期望值或几个期望值。有了期望值,就可以有目标地进入人才市场。

三、选择单位应考虑哪些因素

带着期望值进入人才市场,就可以有目标地选择单位,而实际情况往往与自己的期望值有差距,甚至差距很大,这时就需要及时调整自己的期望值。

人才市场的程序是:用人单位先作介绍,或口头,或有资料;再由大学生选择并作自我介绍。如果大学生听了用人单位的介绍有意去,用人单位听了大学生自我介绍有意接收,这时双方就可以商谈条件。如果双方都满意,就可以通过学校签订协议,办理手续。其关键在于大学生听了用人单位的介绍,怎样做出选择?

如果大学生听了用人单位介绍,与自己的期望值一致或基本一致,大学生自我介绍后,用人单位愿意接收,就很容易谈成;如果听了所有用人单位的介绍,都达不到自己的期望值,怎么办?这时,就要从自己的实际情况出发,全面考虑权衡,是以专业对口、符合专业发展方向为主?还是以发挥自己的特长、施展才华为主?还是以地区环境因素为主?还是以企业的知名度为主?还是以家庭因素、待遇多少、住房条件为主?等等。

如果从学以致用、发展事业着想,就应选择专业对口、有发展前途的单位;如果想发挥自己的特长、施展才华,就应选择小企业、乡镇企业;如果想照顾家庭或夫妻团聚,就选择离家近,或夫妻能一起去的单位;如果想多挣钱,就选择待遇高的单位。

总起来看,大学毕业生还是应以专业对口为主,兼顾其他为好。如果达不到这一点,则可以从自己的情况出发,按照自己的心愿,有所侧重地选择。

四、用人单位选择人才的思路

目前除“三资”企业外,多数单位还处在深化改革、改制变轨、调整产品结构、适应市场竞争的阶段。一般来讲,这些单位到人才市场,都是按照当前或未来发展的需要,选择专业对口的人才。

改制变轨已经完成的单位,需要选择加强经营管理的人才;调整产品结构已经完成的单位,需要加强技术力量,选择设计和制造工艺方面的人才;为了适应市场竞争,需要选择擅长经销和公关的人才;为了单位的未来发展,需要选择善于思考,能创新,能开发新产品的人才。中、小企业、乡镇企业或经营不景气的企业,需要选择有事业心,想发挥特长,不计较眼前利益的人才,并愿意为你提供用武之地和必要的条件,以图把企业搞上去。

总之,无论哪个单位到人才市场选择人才,除要求专业对口外,还要求有敬业精神,希望所选的人才,到了单位就能“用得上”、“留得住”,以便使单位的工作能向前推进一步,上一个新台阶。

第二章 天生我才必有用

——怎样开始你的企业生活

我国改革开放、实行市场经济以来，一部分企业观念转变得快，发挥出巨大的积极性，大力改革机制，调整产品结构，使企业的经济效益逐年增加，职工的生活也大有改善，而多数企业还处在转变过程之中。由于社会环境的影响，企业里也存在着风气不正、敷衍扯皮、隐弊待除等问题。有人形容为：

做人难，难做人，最难做的是想干事业的人；

做人难，难做人，最难做的是管人的人。

办事难，难办事，最难办的是实事求是的事；

办事难，难办事，最难办的是需要协作的事。

这也难，那也难，处理好人际关系一切都不难。

一、在人际关系上早投资

大学毕业之后，无论进入哪一家企业，开始你都可能会遇到各种各样的困难和挫折。困难并不可怕，你要承认它，承认它是为了克服它。只要记住“天生我才必有用”和“事在人为”的格言，一定会信心百倍，勇往直前，克服困难，寻找到你的人生位置，把你的才能充分发挥出来，为社会做出应有的贡献。

现代企业是一个分工合作的整体，几乎每项任务都需要与人合作才能完成。个人能独立完成任务是很少的，即使能完成，其规模和影响也比不上整体的效果。在整体效果中，你的人际关系，对于你的工作业绩会有相当程度的影响。

两个同一大学、同一专业的毕业生，到同一企业，做同样的工