


德士特·耶格 瑞恩·鲍尔 著  
黄邦福 译

# 激情 人际关系

建立成功的人际关系

**DYNAMIC  
PEOPLE SKILLS**

DEVELOPING RELATIONSHIPS  
THAT DEVELOP SUCCESS

四川出版集团  天地出版社

ISBN 7-309-05111-9

定价：18.00元

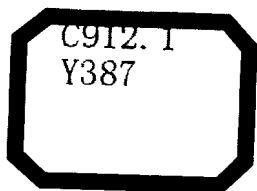
# 激情 人际关系

THE DYNAMIC PEOPLE SKILLS  
TECHNIQUES AND TOOLS THAT DEVELOP SUCCESS

DYNAMIC  
PEOPLE SKILLS

THE DYNAMIC PEOPLE SKILLS  
TECHNIQUES AND TOOLS THAT DEVELOP SUCCESS

THE DYNAMIC PEOPLE SKILLS



# 激情人际关系

*Dynamic People Skills*

(美) 德士特·耶格 瑞恩·鲍尔 著  
黄邦福 译

理解自我  
获得持续的激励  
建立激情人际关系

四川出版集团  天地出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

激情人际关系/(美)德士特·耶格,瑞恩·鲍尔著·黄邦福译.  
—成都:天地出版社,2005.10  
ISBN 7-80726-223-0

I. 激... II. ①德... ②瑞... ③黄... III. 企业管理-通俗  
读物 IV. F272.92

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 118363 号  
四川省版权局 图进字:21-2005-9 号

*Dynamic People Skills* by Dexter Yager and Ron Ball  
Copyright © 1997 by InterNET Services Corporation  
This edition arranged with Guangzhou Mingshi Business Consulting Co.,Ltd.  
Chinese (Simplified characters only) Trade Paperback Copyright © 2005 by  
Tiandi Publishing House of Sichuan Publication Group.  
All right reserved.

## 激情人际关系 JIQING RENJI GUANXI

---

作 者: (美)德士特·耶格 瑞恩·鲍尔  
译 者: 黄邦福  
责任编辑: 白雅罗 岱  
封面设计: 福瑞来书装  
版式设计: 福瑞来书装

出版发行: 四川出版集团·天地出版社  
(成都市盐道街3号 邮政编码: 610012)

网 址: <http://www.tdph.net>  
电子邮箱: [tiandicbs@vip.163.com](mailto:tiandicbs@vip.163.com)  
印 刷: 成都蜀通印务有限责任公司  
版 次: 2005年10月第一版  
印 次: 2005年10月第一次印刷  
开 本: 880mm×1230mm 1/32  
印 张: 5.25  
字 数: 122千  
定 价: 18.00元  
书 号: ISBN 7-80726-223-0/F·06

---

版权所有, 违者必究, 举报有奖

举报电话: (028) 86666810 (发行部) (028) 86715665 (总编室)

# 序

多尔·耶格

在有些人的眼里，我父亲是一位有争议的人物，而另外一些人说，他们绝对不会将“有争议的”这个形容词用在我父亲身上。这些人的生活深受他的影响，他们谈起他时，脸上总是带着微笑，有的甚至还会热泪盈眶。对我们这些了解德士特的人来说，他根本没有什么争议性。他了解人们，理解他们，爱他们。任何一个了解他的人都不会怀疑这一点。

事实上，在过去的30年里，他把成功的方法传授给成千上万的人。许多人把他的话牢记在心，并主动将这些成功方法运用于自己的生活之中。

对原则的坚持，对人们始终如一的信任，对信仰的忠诚，还有与众不同的亲善和爱心，以及实用的智慧，似乎能把周围一切都吸收进跳跃的蓝眼睛里，这就是了解德士特·耶格的人对他的看法。

读这本书时，我意识到，你们中的很多人都没有机会亲自了解我的父亲。也许你们听过他的录音带，听过他在大型聚会上的

演讲，也许你们只是听说过他这个人。你们拿起这本书，不管出于何种原因，我都希望你们在读完这本书后能增进对他的了解。他对人的了解，他对如何与人相处的见解，会极大地改变你们的生活。

他不仅抚育了七个孩子，还在过去的 25 年里培养了遍布世界各地的领导者，这些领导者都是强者。他们像他一样爱人们，拥有财务自由，并且在精神和道德上都具备了应对我们这个世界任何挑战的能力。这些领导者又培养了其他领导者，如此不断地发展下去。

我希望本书能够在如何了解人、如何与人相处方面带给你非常实用的知识，这会给你带来巨大的个人成功。正如我父亲所说，“成功就是不断地实现有价值的梦想”。成功不仅仅意味着金钱，它还与人际关系紧密相连。没有稳固的、令人愉快的人际关系，就算拥有全世界的财富，也不足以抚平伤痛。

有些人在给我的来信中谈到了德士特，我很乐意与大家分享其中的几个片断。不久前，我邀请了一些认识德士特的人与我分享他们在他们心目中的典型形象。虽然我在下面只能列举一小部分例子，但我仍然非常乐意与大家分享。你们将要读到的，是人们对他这样一个独特的人的看法。

德士特不是哲学家，虽然他在讲述他对人和人生的看法时，大家会听到他的哲学思想；他不是心理学家，尽管他能够令人不可思议地了解人们的想法，以及人们为何成功、为何失败；他不是牧师，尽管有时大家会发现他充满激情地“传道”，从勇气到自由企业。

德士特只是一个有博大胸怀和伟大梦想的凡人，他是一个了解人的人。他明白人们内心的火焰，明白激励着每一个梦想

者的强烈渴望。他懂得如何用爱鼓舞人心。从这些信件片断中，我希望提供一个透视镜，从中你们可以更清晰地看清本书背后的这个人。

那是星期六凌晨4点，布鲁斯和德士特坐在一张小方桌旁玩跳棋。在跳棋盘上，德士特有五粒黑棋，布鲁斯有两粒红棋。布鲁斯在研究棋局之后，抬起头看着德士特说：“我赢不了你，形势对我来说非常不利。”德士特一言不发，把手放在棋盘中间，把棋盘调了个个儿。现在，他有两粒红棋，布鲁斯有五粒黑棋。他眼睛一眨，微微一笑，说道：“我们为什么不接着玩，看看结局如何？”游戏继续进行，现在双方的棋子对调了。十分钟后，德士特赢了。我看明白了德士特给我上的这一课：不管形势看起来如何，成功者从来都不会放弃。

——鲍比·肯德勒

毫无疑问，德士特表现出来的（也是他多年来努力传授给我的）最重要的技巧，就是对别人要有难以置信的信任。这是德士特能有今天这样的成就的原因，这也是认识德士特最简单的方法。他拥有远大的梦想，不只是为他自己、为珀蒂和他的孩子们，还为其他人，如南茜、我和我们的孩子。正是在我对自己非常缺乏信心的时候，德士特走进了我的生活。我对自己能否取得成就毫无信心，从一开始，德士特就对我说：“多恩，你能做到。”当周围的所有人都对我说“不，你不行！不，你不行！不，你不行”的时候，他把信心注入了我的心中。

他对我的信任是我成功的关键，因为在我拥有自信前，它一直支撑着我。对我而言，这就是德士特最重要的技巧——相信别人。

——多恩·威尔逊

刚来美国时，我缺乏自信，自我感觉很不好。作为刚来到这个国家的西班牙移民，我以为这里没有我的机会——我不懂英语。我家里穷，我以为我也会很穷。我是个基督徒，但我不相信自己，我认为自己不会成为一个有成就的人。1989年，我开始通过书籍和录音带学习“耶格教育系统”。借助字典，我开始学习德士特的生活观、乐观精神和成功法则，它们改变了我的生活。我知道，德士特相信他自己说的话，我知道他相信我。我听他说过：“你能做到。无论你叫什么名字，无论你是高是矮，是胖是瘦，这些都不重要，你能做到。”

他给予我希望，给予我信心。我开始阅读越来越多的书籍，听越来越多的录音带。在一次聚会上，我把我的梦想告诉了德士特。他盯着我的眼睛说：“你能做到。”今天，我们在拉丁美洲成功地建立了一个庞大的生意网络。谢谢你，德士特，是你帮助我们从小西班牙移民变成了拥有财务自由的成功人士。我们爱你。

——杰西和格罗丽·里瓦利夫妇

德士特和珀蒂教给我们很多东西。他们在讲话时，身上能放射出一股惊人的力量，他们对所有人的爱是显而易见的。他们很伟大，也很谦虚。德士特把建立人际



关系的技巧简单化，让普通人都能理解、消化，并把它们运用于自己的日常生活中。换句话说，德士特告诉我们如何与人分享快乐、如何关心他人，以此来教导我们成为“真正的”人，教导我们如磐石般坚强、坚定。

——麦克和玛杰尔·马科斯基夫妇

德士特本人对我们的关心，让我们深受感动。他非常关心我们的财务状况，关心我们承受的压力，他不只是一位对我们发表演讲的百万富翁。打动我们的还有：他说的每一句话都是非常理智的，都是常识。他从来不用艰深玄虚的字眼，他会考虑我们自身的情况，想我们所想，然后用我们能够明白的方式告诉我们。

——多恩·斯托姆斯

我曾听德士特说过，如果别人想让你感到无能，你就努力地让他们感到你有能力。德士特和珀蒂的真实例子向我们证明：如果我们坚持做我们必须要做的事情，同时保持对人们的尊敬，那么，思想成熟和眼光敏锐的人就会看到我们的诚实和正直。

——汤姆和卡伦·阿维斯加夫妇

德士特以一种异乎寻常的方式相信别人，直到他们相信自己，相信自己能成功。我认为这来自于他的信仰——相信自己、相信他人。我不知道还有谁会比德士特·耶格更加热爱自己的事业，并更加坚守自己的事业。他已经具备了将这种信念传递给他人的能力。凭着对所

做事情的信念和执着，无论处于顺境还是逆境，人们都能坚持到底，不会失去对生活的掌控。这就是德士特给人们的教育。

——比尔·柴德斯

一天晚上，我们正与八岁的儿子一起做临睡前的祈祷。儿子祈求上帝赐福我们全家，赐福我们的朋友。然后，他睁开眼睛，边向上看边说道：“妈妈，我觉得我们应该为德士特先生祈求一个特别的祝福。”我问他：“为什么呢？”他说：“德士特先生帮助了那么多人，我想他一定需要很多祈祷，我想他自己肯定做不了那么多的祈祷。”

——莱瑞和波比·海乐威夫妇

# 前 言 生活成功的关键

大多数人并没有意识到，要想拥有成功的生活，最关键的因素是与人相处的能力。你可能毕业于一所顶尖的大学，你可能积累了多年的专业经验，你可能成为一位技术专家，你甚至可能获得一份收入丰厚的工作，但是，如果你不具备与人交往的能力，你的生活不会获得多大的成功。

通用电气的前首席执行官杰克·韦尔奇说：“在为成功而努力的过程中，要想获得持续的优势，唯一的办法就是努力工作，并具备敏锐准确的判断力。”我们都知道努力工作意味着什么，但如何培养敏锐的判断力呢？只有学会如何成功地与人共事，才能培养敏锐的判断力。

现实情况是，人与人各不相同。不同的人有不同的态度，不同的观点，不同的性情，不同的目标。很多时候，当我们尝试一起工作时，这些差异就会引发冲突。冲突可能有不同的表现方式——紧张、恐惧、愤怒、缺乏感激之心、拒绝、没有安全

感等。

事实上，我们之间的差异以及随之而来的冲突，并不是坏事。世界的真实面目就是如此——冲突无处不在。但是，你如何处理冲突，尤其是你如何对待冲突中的人，造就了完全不同的世界。我可以告诉你，当你以不被人们认同的方式向他们的一些问题“宣战”时，你的损失往往会大大超过你的获得。

冲突不只是存在于人与人之间，我们内心也存在冲突，我们内心都有过矛盾和挣扎。对于我们的背景、我们的无能、我们的恐惧、我们所失去的机会以及我们过去所犯的错误，我们都经历着情感斗争。我们会骄傲，我们会自私，我们会慷慨，我们会失望，我们会感激。

不管如何，我们都需要了解自己与他人内心的真实想法。我们需要了解人们如何失望、为何会失望，同样重要的是，我们需要知道人们如何才能创造激情、如何保持激情去成就大业。我们需要了解所有的人，包括了解我们自己，以及大家是如何工作的。

有一点请注意，千万不要抱着驾驭他人的目的去培养人际关系能力；相反，要抱着帮助人们同时让自己也得到提高的目的去培养人际关系能力，这才是人际关系蓬勃发展的关键所在。事实上，你绝对无法想像，人际关系会带给你多大的满足感，无论是生意关系、家庭关系还是朋友关系，过程都是一样的。处理人际关系需要智慧，即知道在合适的时间做合适的事情、说合适的话。

随着你与人交往的技巧日臻娴熟，你会发现，与人相处并不总是意味着给予他们想要的东西。

我记得，有一次，我和瑞恩坐小艇去湖里兜风，当我们走向

船库时，我们看到有人站在岩石上看着我的房子。这些人我都不认识，但我还是很友善地对待他们，问他们是否需要我帮忙。

他们说他们只是四处看看。我发现他们不是我生意上的熟人，事实上，我根本就不认识他们。他们只是旅游观光者。在发现他们想做什么之后，我理直气壮地对他们说：“这是私人财产。”然后要求他们离开。

他们并不合作，“只要愿意，我们就有权利看这所房子。”他们回答说。我毫不退让，重申了我的要求：“你们没有权利看我的私有财产，我要求你们马上离开。”

那些人一言不发地站了一会儿，然后扭头走掉了。我没有对他们生气，但我也没有放弃我的要求。

这个例子听起来像是处理人际关系的反面例子吗？不是。请注意，有时候，你交往的一些人，会让你不由自主地陷入被动——他们甚至会千方百计地利用你。掌握人际关系技巧不只包括建立正面的、友爱的关系，也包括必要时候的强硬态度。

我和妻子珀蒂刚搬到夏洛特市的新房子时，我走进一家五金店，想买一些拉手和铰链。付款时，我对店员说：“我是德士特·耶格，我想把这些记在耶格建筑公司的账上。”

店员彬彬有礼地查阅了记录，然后对我说：“很抱歉，先生，你不在享有签单权人的名单里。”我只是对他笑了笑，然后说道：“我是耶格建筑公司的老板，我想这应该没问题。”但他坚持说：“不行，先生，这是我们的规定。名单里没有你，我不能违反规定。”

我说：“年轻人，我理解你们的规定，但我很希望你尽可能地处理好这件事情，请你想办法解决这个问题。”

最后，店员打电话给耶格建筑公司，被告知：“没错，他是德

士特·耶格，他是本公司的老板。他需要什么就给他什么吧。”那位店员回来给我道歉，我说：“没关系。”然后拿上我的五金物品，驱车回家。

如果冲着那位店员大喊大叫，那是徒劳无益的——他接受的训练就是这样的。我们需要明白什么时候应该对人强硬，什么时候应该对人温和。智慧就存在于两者的区别之中。我们需要具备两个方面的技巧。

学会与人交往，这绝对是必要的。机会之船之所以会撞上暗礁，在所有原因中，失败的人际关系是首要因素。项目失败，最常见的原因并不是缺乏技能和知识，大多数时候是因为无法处理好人际关系——同事之间、与上司之间、与下属之间、与顾客之间等的关系。

也正因为如此，全美国、全世界的各个公司都不惜花费大量的时间和金钱用于员工培训和个人成长——培养他们与人友好相处的能力。如果这些投资为企业带来了回报，那你想一想，它会给我们每个人带来多大的价值啊！

这就是写作本书的所有目的——建立充满活力的人际关系。我和瑞恩希望能在人际交往能力方面给你提供实用的信息——那些你能运用于自己生活的信息。当然，如此重大的课题，并不会因为有了本书就会得到全部的答案。我们相信，只要掌握了最基本的东西，你们就会发现自己在大步前进。本书中的原则和建议已经在我们的身上发挥了作用，我们保证，它们也会对你们发挥作用！

# 目 录

## 第一部分 建立充满活力的人际关系

- 第一章 你改变，情形就会改变 ..... ( 3 )
- 第二章 积极的成功模式 ..... ( 19 )
- 第三章 与人们一起前进 ..... ( 31 )
- 第四章 如何永远充满激情 ..... ( 47 )

## 第二部分 消除破坏人际关系的消极因素

- 第五章 应付懊悔 ..... ( 61 )
- 第六章 战胜拒绝 ..... ( 73 )
- 第七章 控制自我 ..... ( 87 )
- 第八章 消除消极模式 ..... ( 93 )

## 第三部分 了解自我

- 第九章 情绪及其作用原理 ..... ( 105 )

### 第四部分 建立美满的婚姻

第十章 寻找终身伴侣 ..... ( 121 )

第十一章 美满婚姻的关键 ..... ( 133 )

结束语：你能做到！ ..... ( 145 )

后 记 ..... ( 149 )





# 第一部分

## 建立充满活力的 人际关系