

成功哲学②

# 轻松获得 好人缘

Manage A Successful  
Social Relationship

苏昶威◆著



世界图书出版公司

成功哲学②

# 轻松获得 好人缘

苏昶威 著

世界图书出版公司

上海·西安·北京·广州

## 图书在版编目(CIP)数据

轻松获得好人缘/苏昶威著. —上海:上海世界图书  
出版公司, 2001.5

(成功哲学; 2)

ISBN 7 - 5062 - 5084 - 5

I. 轻... II. 苏... III. 人间交往 - 通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 20441 号

华文网股份有限公司授权出版

## 轻松获得好人缘

苏昶威 著

---

上海世界图书出版公司出版发行

上海市武定路 555 号

邮政编码 200040

上海市印刷七厂一分厂印刷

各地新华书店经销

---

开本: 850 × 1168 1/32 印张: 7 字数: 114 000

2001 年 12 月第 1 版第 3 次印刷

印数: 15 101—20 200

图字: 09 - 2001 - 152 号

ISBN 7-5062-5084-5/Z·138

全套定价: 56.00 元(共 4 册, 每册 14.00 元)

MF74/12-06



## 序

### ⑤在说“喜欢”或“讨厌”之前，应重新好好认识对方

了解一个人，建立信赖关系，其实并不容易。

比如说，两个人从相亲相爱、热恋到“我的眼中只有你”的程度，最后携手步向红毯的那一端。

一旦开始生活在一起，渐渐地就会发现对方意外的另一面……

婚后，无数的人都会感叹：“原来不是这样的。”

俗话说得好：“结婚前要用两只眼睛看，婚后，要睁一只眼、闭一只眼。”

在选择终身伴侣的人生大事上，即使竭尽全力“睁开两只眼睛仔细看”，也不可能完全了解对方的为人，何况是工作场所的人际关系，当然就更不容易了。

虽然每天都要和上司、同事、下属打交道，但其实很多上班族的工作场所人际关系却只是停留在靠一些制式“辞令”和偶尔聚一聚的程度上。

然而一天二十四小时至少有八小时不得不与那些与我们不太熟稔的人面对面，更确切地说，除去睡



眠时间,实际上每天有一半时间都要与那些人相处在一起。到底我们该用什么态度去处理办公室的人际关系呢?

在工作场合中,最重要的莫过于熟练、热络地互相交流;伤害对方、与同事吵架,会使得自己和周围的人都不愉快。

你对同事的性格了如指掌吗?在下结论说“喜欢”、“讨厌”之前,应该要重新认识对方;或许双方只是偶尔有些小小的不愉快,并不一定严重到非发展成势不两立的冲突场面。

充分地了解其他人和自己的性格,才能巧妙地拓展人际关系,这本书就是针对这一方面的经验、知识进行了一系列的研究和探讨。

只要掌握了本书阐述的原则,相信在就职环境中,你将拥有如鱼得水的人际关系,也将成为随时随地都能建立信赖关系的成功人士。



## 目 录

### 第一章 工作场所往来没烦恼

- 良好的人际关系是圆满解决事情的“关键”... 3
- 了解自己是改变的第一步 ..... 9
- 各种性格类型思变行动法 ..... 11
- 信心十足地走入办公室 ..... 21
- “下班后五小时”的迷思 ..... 27

### 第二章 好同事？坏同事？~了解你的共事人

- 固若金汤般的默契由了解开始 ..... 35
- 原来他是这样子的人 ..... 38
- 由日常交往了解对方的本性 ..... 56
- 由办事作风了解对方的本性 ..... 63
- 与同事的相处之道 ..... 70

### 第三章 好上司？坏上司？~老板大检测

- 了解上司的个性 ..... 79
- 你的上司属于哪一种？ ..... 84
- 上司话里暗藏玄机？ ..... 97
- 仅有被上司“喜欢”或“疏远”的差别 ..... 109



## 第四章 新世纪领导观 ~ 坐稳主管位

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 成功激发部属的干劲 .....   | 115 |
| 构筑有生气的人际关系 .....  | 121 |
| 你能提升部属的能力吗? ..... | 129 |
| 赢得部属的信赖 .....     | 135 |

## 第五章 轻松获得好人缘

|                       |     |
|-----------------------|-----|
| 记清楚名字 .....           | 146 |
| 别对上司直呼其名 .....        | 148 |
| 参与办公室的聚会 .....        | 150 |
| 别在上司面前喝醉酒 .....       | 152 |
| 送礼物 .....             | 155 |
| 利用午餐时间建立人际网络 .....    | 157 |
| 倾听闲话 .....            | 160 |
| 绝对不要背叛别人对你说的悄悄话 ..... | 163 |
| 展现个人的独特魅力 .....       | 165 |
| 幽默感 .....             | 168 |
| 赞美的艺术 .....           | 172 |
| 挨骂的艺术 .....           | 175 |
| 四处碰壁的上班族 .....        | 180 |

## 第六章 你应当小心哪些人?

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 操纵他人的人不会替人设想 ..... | 195 |
| 喜欢扮演悲剧角色的人 .....   | 198 |



|                      |     |
|----------------------|-----|
| 夸张感情的人不宜与之深交 .....   | 201 |
| 不能决断的人会逃避工作 .....    | 206 |
| 拘泥于面子的人对生存怀有恐惧 ..... | 209 |
| 自我显示欲强的人谎言也多 .....   | 212 |

# 第 章

## 工作场所往来 没烦恼

---

往来





## 良好的人际关系是圆满解决事情的“关键”

当人一旦感受到人际关系错综复杂时，就会想尽办法逃避。如果可以的话，总想与人保持一定的距离。

但是，如果只是心不甘情不愿地，勉强保持距离，很容易产生不必要的误会。

如果你能在工作场合积极地处理人际关系，你的生活会有什么改变呢？为了顺利、愉快地工作，良好的人际关系是必要的。而且，工作有所成就的人，其共同的特质是：在公司内部广结善缘，与周围的同事彼此相互了解，培养出绝佳的合作默契，甚少被别人误解。

因此，了解对方的性格，是踏出良好人际关系的第一步。站在了解对方性格的基础上来进行交流，才是最重要的关键，可以避免不必要的误解和错觉，顺利地建立良好的人际关系，也就是说，了解了对方的性格，才能真正让工作顺利进展、人际关系维持



良好。

了解一个人,或许有些困难,但要抓住大致个性是可能的,这也是建立彼此信赖关系的先决条件。

下段将介绍克雷奇默进行的“体质心理学”研究,它把人的性格分成几类,根据这些,从精神医学的角度上,即可以判断出哪一种人属于哪一种类型,有了这方面的认知,对于改善人际关系将有所帮助。

首先,要了解对方和自己是属于哪一种类型,从而避免不必要的误会,或因表面上的判断而产生人际关系上的纠纷或误解。

所以,了解自己也很重要。如果你能不经意看到对方性格中令人讨厌的一面,或许是因为自己的性格与之相似的缘故。

了解自己的性格,并不是特别难的事情,只要在各种类型的性格当中,一一找出与自己相符合的,自己性格的类型即会渐渐鲜明。

那么,要了解对方的性格,应该从何做起呢?

首先,要会观察别人。

实际上,观察力迟钝或敏锐也属于一个人性格的一部分。无论是多么复杂的人际关系,对于极端迟钝的人而言,是根本不会感到厌烦的,因为他们认为别人的事无论如何都事不关己。

除此以外的人,虽然在敏锐度上有所差异,但一



般的观察能力是有的。正如“借鉴他人,矫正自己”。

如能做到借鉴他人,矫正自己,就是迈出了建立良好人际关系的第一步。

### 克雷奇默的五种“性格分析”

以下先大致分类说明人类的性格倾向。

根据克雷奇默(德国精神病医学家、心理学家)的研究,人类的性格可以分为五大类型,各种类型特征如下:

#### ① 自闭性倾向较强的人——

- 性格腼腆,不喜欢抛头露面
- 行事认真、不善于开玩笑
- 有异于常人的孤僻举止
- 偏离实际、重理想、憧憬未来
- 对他人之事漠然置之,我行我素

#### ② 外向性倾向较强的人——

- 好交际、乐于助人
- 直率、活泼开朗
- 杞人忧天,有时会闷闷不乐
- 不受限于过去,能勇于面对现实
- 热中于被委托之事,对自己的事却满不在乎

#### ③ 执著性倾向较强的人——

- 坚忍不拔、易热中于某事



- 一丝不苟、不喜欢拖泥带水
- 有时会无缘无故闹情绪
- 忍耐力强,但忍无可忍时仍会爆发
- 彬彬有礼,但有时显得呆板、拘束,过于憋直

⑤自我表现性倾向较强的人——

- 好打扮、赶时髦
- 见风转舵,毫无主见
- 易沉溺于空想
- 追求能力所不及之事的倾向较强
- 羡慕别人、易嫉妒、易后悔

⑥神经质倾向较强的人——

- 对自己所做的事没有信心
- 过于关心自己的身体状况
- 对于自己在意的事,朝思暮想
- 对于微不足道的事很敏感
- 与人应对谨慎小心,很在意流言蜚语

以上是五种类型的代表性特征。但在现实社会里,属于神经质类型的人,并不一定完全符合上述所有特征,有时是三种特征符合神经质类型,另外两种却更符合自闭性或执著性的特征。

也就是说,几种倾向按各种比例混为一体,其中最强的倾向就显示出了一个人的性格。

文末将列出克雷奇默的性格检查表,由测试可

在以下项目中,找出符合你个性的项目,和大致符合的项目,分别以◎和○代表,不适合自己个性的不须做记号。

- 请在画⑤的序号右边涂黑两个格子,画①的则涂黑一个格子。按涂黑的格数,判断你的性格倾向。如果一种性格的涂黑数超过六格,则表明在你身上此种性格最明显。

|         |    |    |    |    |   |  |  |  |  |  |  |
|---------|----|----|----|----|---|--|--|--|--|--|--|
| 自闭性性格   | 21 | 16 | 11 | 6  | 1 |  |  |  |  |  |  |
| 外向性性格   | 22 | 17 | 12 | 7  | 2 |  |  |  |  |  |  |
| 执著性性格   | 23 | 18 | 13 | 8  | 3 |  |  |  |  |  |  |
| 自我表现性性格 | 24 | 19 | 14 | 9  | 4 |  |  |  |  |  |  |
| 神经质性格   | 25 | 20 | 15 | 10 | 5 |  |  |  |  |  |  |



知,任何一个人都同时拥有五种性格类型中的某几种性格,就算“神经质”类型的特征明显,也不见得是百分之百的神经质。更确切地说,现实生活里并没有哪种人是绝对的哪种类型,或许“外向性的人”在某种情况下也会表现出任意妄为、“执著性”的一面。也许正是这种非一般方法所能了解的部分,就是了解一个人的难度所在。以上即是克雷奇默“性格分析”的基本内容。

现在,希望读者们把上述要点记在心上,继续阅读以下文章。其中舞台就是你的公司,登场人物有上司、部属、同事,所举之例也都是在大家生活周围经常会发生的、想像得到的情况。



## 了解自己是改变的第一步

哪一种性格类型的人,该如何与别人交往,大致都会显现出一些不成文的倾向。比方说,“执著性”或“神经质”的人,一般不怎么会主动去交朋友;不过,虽然朋友少,却都能交到知心好友。

“外向性”或“自我表现性”类型的人,乍看之下交游广阔,然而能数得出来的知己却没有几位。

当然,如果是交际范围狭小的“神经质”类型或没有知己的“自我表现性”类型的人,大都会认为“即使没朋友也没什么大不了的,何必庸人自扰!”但是“神经质”的人必定会想:“为什么交朋友这么难啊?真羡慕每次晚会、应酬都很吃得开的陈先生。”

不过即使是善于交际的陈先生,必定也曾暗自苦恼:“为什么每次遇到困境、挫折的时候,都没有一个可以商量倾诉的对象呢?平时可以聊天扯淡的人很多,为何却没有一个可以推心置腹的朋友?”

其实每一种性格都各有长短处。尽管如此,性格往往会影响交往的朋友类型以及工作场所中的人