

RenJi GuanXi

人 际

关

系

成功论

■ 燕补林 著

陕西人民出版社

RENJI
GUANXI
CHENGGONG
LUN



人际关系 成功论

燕补林 / 著

陕西人民出版社

(陕)新登字 001 号

图书在版编目 (CIP) 数据

人际关系成功论／燕补林著．—西安：陕西人民出版社，2005

ISBN 7-224-07369-5

I. 人... II. 燕... III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 087384 号

人际关系成功论

作 者：燕 补 林

出版发行：陕西人民出版社(西安北大街 147 号 邮编:710003)

印 刷：陕西新胜印务有限责任公司

开 本：850mm×1168mm 32 开 10 印张 1 插页

字 数：216 千字

版 次：2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

印 数：1-1000

书 号：ISBN 7-224-07369-5/C·226

定 价：22.60 元

内 容 简 介

人生的旅程,不都是鲜花和美景。生活中充满了艰辛与坎坷。最大的烦恼莫过于名利纷争,最大的悲哀莫过于孤独。良好的人际关系成为人们取得成功与幸福的桥梁。男女之间、家庭之中、同事朋友、亲属邻里、师生同学、上司与下级、外事往来、经贸谈判等等,无不存在着人际交往关系。你如何在这些关系中处理自如、融洽、和谐,原则坚定而又灵活机动,这是你事业成功的保障,也是你身心健康的前提。本书将启示你怎样和谐人际关系,如何取得成功。倘若你运用本书的原理和方法,并加以创造,你就会一帆风顺,辉煌人生。

目录

卷首语

【第一章 人际关系概述】

什么是人际关系	5
人际关系的构成	5
人际关系的类型	6
人际关系的产生	7
人际关系的发展规律	8
人际关系的规范	10

【第二章 了解你和他人的性格】

秉性的难移与可变	14
快慢动静皆性格	16
了解自己和别人的性格	19
要有独立的性格	21

要开朗大方	23
要善于合群	24
要有坚韧的性格	26
要宽容大度	28

【第三章 走进人的心灵深处】

社会的开放与社交的开放	31
交往中的首次效应	33
交往中的吸引效应	35
交往中的增减效应	38
交往中的互惠效应	41
克服交往中的羞怯心理	43
摆脱交往中的尴尬场面	45
走出交往中的“两难”处境	48

【第四章 运用人性的力量】

获得成功与幸福的关键	51
交往只有“圆滑”是不够的	52
交往中人品、人格的无限魅力	53
别人不是傻瓜,人人都是朋友	54
要善于调节自己的不良性格	55
人际关系往往比技术、知识还重要	56
使自己扎根于群体之中	57
人际交往也要理论联系实际	58

打动他人的秘诀	60
尊重别人的“自我主义”	60
关心别人所关心的事物	62
不要伤害别人的自尊心	63
对别人比对自己更好	65
依赖对方获得帮助	67
挖掘人的潜在能力	68
把自己的聪明才智分享他人	69
不要怠慢了别人	70
真诚地“承认”对方	72
重视他人的三种方法	74

【第五章 如何吸引他人】

用自己的行为和态度影响他人	83
热诚地感染对方	84
养成吸引人的个性	87
不要大声斥责别人	88
抑制他人的怒气	90
知人之长,引人向上	91
言谈举止很重要	93
给人良好的第一印象	97
不良印象很难改变	99
给别人的印象靠自己建立	101
不知不觉中给人留下坏印象	103

否定、贬低别人会给人不好的印象	104
好的印象需要“肯定”的气氛	107
站在对方的立场想一想	108
树立良好“第一印象”的途径	110

【第六章 交友技巧】

让人喜欢的方法	115
容纳别人	116
承认对方	119
重视他人	122
点燃友谊之火的技巧	126
首先采取“对方是喜欢我的”的态度	127
对交际充满希望	130
不要过于强求	131
不要性急,放松自己,露出微笑	133

【第七章 与人交谈的艺术】

能说会干——成功者的共同点	143
语言艺术为你开拓成功之路	144
把握谈话的契机	146
谈话不可能尽善尽美	147
不要忽视谈话前的问候和寒暄	149
导引对方感兴趣的话题	150
如何使对方主动谈自己	151

交谈有时也需要“拐弯抹角”	154
谈话中摆正自己的位置	156
交谈中避免说不愉快的话题	159
不要随便开玩笑和挖苦人	161
要当一个好的听众	163
在倾听中探寻对方的意图	166
交谈中要克服“自我中心”	168
洗耳恭听,善解人意	170
倾听的基本要求	172
使对方赞同自己的意见	174
耐心说服才能改变对方的看法	174
“争辩”很难改变他人的意见	177
改变对方的潜在意识	178
改变对方观点的基本要求	180

【第八章 学会与人相处共事】

获取他人的支持和帮助	188
争取他人帮助的两种方法	188
利用人的“善性”获得帮助	189
管理他人要使之有参与感	190
谦逊地请教于他人	193
赞美别人能创造奇迹	195
赞美使人增加信心和活力	196
赞美可以和谐人际关系	197

人们都渴望肯定和赞美	199
赞美处处显魅力	200
言辞亲切,真诚致谢	201
寻找别人的特殊优点加以赞美	203
赞美要把握两点原则	204
批评他人要使对方乐于接受	206
批评别人是为了帮助他	206
使批评成功的基本要求	208

【第九章 交友心理及原则】

人人需要友谊	212
交友中的心理共鸣	216
人格上的共鸣	216
兴趣上的共鸣	217
思想上的共鸣	218
境遇上的共鸣	219
交友中的心理补偿	220
交友中的心理趋望	223
交友的基本原则	226
为友要“诚”	226
为友要“信”	227
为友要“厚”	228
异性朋友的交往	230

附录

淮安市旅游业发展的战略分析与构想	238
“环保”——现代企业生存与发展的	
基本保障	246
论我国企业的人才战略	252
深化国企改革的关键是完善公司法人	
治理结构	264
市场经济条件下对按劳分配原则的	
再认识	272
西部人才流失危机及其原因和对策	280
论知识型员工激励模式的创新与构建	289

尾声

➤ 卷首语

人是社会的动物,不可能离群索居,生活在个人的小天地里。人们之间必然要彼此交往,相互联系,从而形成各种各样的人际关系。

每一个人,都毫无例外地生活在人际关系的氛围里。不管你愿意不愿意,自觉不自觉,都要受到人际关系的影响和制约。你的喜怒哀乐,是因为亲人的悲欢离合;你的酸甜苦辣,是由于人们的爱憎亲疏;你的成败利钝,是源自同事的毁誉褒贬。从你赤条条来到这个世界上的那一天起,你就注定要与你周围的人们结下不解之缘。离开了他人的亲情、呵护、认可、包容和帮助,你就一天也生活不下去。

谁也不能摆脱对他人的需求。

孩子需要爱心、抚养和保护;

老人需要子女的孝敬、照料和关心；
夫妻需要爱情，朋友需要友谊；
上级需要尊重和服从，下级需要信任和提携；
老师需要学生的崇拜，学生需要老师的教诲；
同事之间需要协作和配合；
邻里之间需要和睦和关照。

不论你在人生的舞台上扮演什么角色，哪怕是一个富甲天下的“大款”，多么的财大气粗；即使你是一个有权有势的“至尊”，多么的官运亨通；或者你是一个技艺超群的演员，多么的大红大紫，但离开了人群，你的演技也变得毫无意义。你要实现自我的价值，重要的不是表现自我，而是走向人群。

一个正常人的官庶、成功与幸福，不仅靠个人的奋斗来索取，更多的是依赖他人的作用。你也许很出色，也很努力，并且取得了许多成果，但专家们不举手，结果到退休也没有评上副教授或者高级工程师。相反，有的人很平庸，也不勤奋，并且毫无建树，然而领导赏识，在单位受到重用。这就是人际关系的作用。在有的人面前，它是一道通幽的阶梯，沿着它，可望登上事业的顶峰。在有的人面前，它却是一道无法逾越的障碍，使他在前进的道路上寸步难行。

也许你对这一点并不怀疑。但承认人际关系的作用与建立和谐的人际关系却是两个概念。在现实生活中，人们在抱怨工作困难之余，总会情不自禁地为令人头痛的人际关系发出无可奈何的叹息。是的，我们都曾有过这种令人沮丧的

日子。因为我们面对的人是极其复杂的,人们的心理动态是难以捉摸的,许多人的行为变化往往是不可理解的。掌握人际关系的规律比驾驭变幻莫测的市场风云不知困难多少倍。但请你不要为此而怨天尤人,抱恨终天。人际关系毕竟是有规律可循的,走出山重水复的困境,就会有柳暗花明的风光。只要你掌握了人际关系的规律,加之你的才华,你人生旅途就会是一马平川,鲜花满地,你的事业便会左右逢源,春风得意。

谁都希望获得成功的人际关系。特别是对于那些初涉人世的青年朋友来说,更是如此。

那么,请你耐心地读完这本书吧!

这本书所谈的就是关于如何建立良好的人际关系的问题。

它将给你一把“钥匙”,帮助你打开生活的宝库、成功的大门……

它将给你一份“导游图”,为你指点迷津,把你带到一个充满温馨、和气、欢歌与笑语的崭新天地……

它将给你一张“绿卡”,使你潇潇洒洒、畅通无阻地走向社会,走向人群,生活在美好的 21 世纪。

第一章

人际关系概述

我们处在一个高度开放的社会。现代电子通讯事业的飞速发展,使我们居住的星球变得越来越小,人与人之间的距离越来越近了。正如一位美国公关专家所言:“人类似乎又回到了部落时代。”在现代社会里,人们的联系是这样的紧密,谁也无法超然物外,幻想去过那种与世隔绝的隐士生活。

然而,当你扬起帆篷,面对茫茫人海,你又会感到茫然,举桨不定,不知人生的小舟该驶向何方?这里,有必要先向你介绍一些有关人际关系的基本知识,以便使你迈出成功的第一步。

什么是人际关系

人是社会的产物。自从人类社会形成以来,人就在社会的怀抱里生活。社会使人们产生交往,把彼此互不相关的人们联系在一起,于是就有了人际关系。所以,人际关系是人们在社会交往中形成和发展起来的相互关系。

这样,也许太抽象了。具体说吧,在社会生活中,我们和他人相处,会结成各种各样的关系,如亲属关系、邻里关系、乡党关系、师生关系、同学关系、同事关系、战友关系、主顾关系、上下级关系,等等。所有这一切关系,都可被称之为人际关系。正是这些关系的存在,才增添了我们生活的色彩,丰富了我们的生活。

人际关系的构成

人际关系是由三种要素构成的。

首先是人的因素。人始终是人际关系的主体,并且必须

有两个以上的人参与,才能构成关系。没有人就无所谓人际,单独一人,独往独来也就无所谓关系。

其次是联系媒介。人们之间不能凭空来往,必须有一种东西把他们联系在一起,这就是联系媒介。这种联系媒介可以是文字、语言,也可以是实物。有了联系媒介作桥梁,彼此互不相关的人们便形成了一定的关系。

第三是交往方式。人们之间要发生关系,必须通过一定的交往方式,这种交往方式有直接面对面的接触,也有间接的通过第三者的传递,还有混合的直接与间接并用的交往。离开了交往方式,就无法形成人际关系。

人际关系的类型

人际关系构成后,便表现为各种状态和形式,由此,产生了不同类型的人际关系。从总的方面看,人际关系大体分为三种类型,即血缘关系、地缘关系、业缘关系。这三种类型的人际关系是最基本的关系,人们千千万万的其他关系均来源于此。

血缘关系是以婚姻为纽带而产生的,凡带有相同血缘的关系都在此列。如父母子女、兄弟姐妹以及由此而衍生出来的其他亲属关系。常言说:至爱莫如夫妻,至亲莫如父母。至亲相属,休戚相关。此种关系,对任何人来说都是至关重要的。

地缘关系是由于人的出生或居住地相同而形成的一种