



真经

日〔北森义明 著 野上 译〕

舜子译

子译
成就功业的
对自我的认识就

「日」北森义明著 舜子译

我们每一个人，心中都保持着自己的某种形象，形象是在呱呱落地时形成的。随着自己开始萌发，新的认识不断增加，旧的认识逐渐消失，新的认识不断出现，新的自我概念，形象一点一点地形成。我们每一个人，心中都保持着自己的某种形象，形象是在呱呱落地时形成的。随着自己开始萌发，新的认识不断增加，旧的认识逐渐消失，新的认识不断出现，新的自我概念，形象一点一点地形成。我们每一个人，心中都保持着自己的某种形象，形象是在呱呱落地时形成的。随着自己开始萌发，新的认识不断增加，旧的认识逐渐消失，新的认识不断出现，新的自我概念，形象一点一点地形成。

〔日〕北森义明著 舜子译



世真经



青
岛
出
版
社

图书在版编目 (CIP) 数据

处世真经/(日)北森义明著;舜子译.—青岛:

青岛出版社, 2004. 1

(与成功有约)

ISBN 7-5436-2959-3

I. 人... II. ①北...②舜... III. 人间关系—通俗
读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 082477 号

图字 15-2003-023 号

书 名 与成功有约——处世真经

著 者 北森义明

译 者 舜 子

出版发行 青岛出版社

社 址 青岛市徐州路 77 号(266071)

本社网址 <http://www.qdpub.com>

邮购电话 (0532)5814750 5814611-8662 传真(0532) 5814750

责任编辑 杨成舜 E-mail:ychsh@qdpub.com

装帧设计 申 尧

照 排 青岛达德印刷有限公司

印 刷 青岛双星集团华信印刷厂

出版日期 2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

开 本 32 开 (787mm × 1092mm)

印 张 5.125

插 页 2

字 数 120 千

书 号 ISBN 7-5436-2959-3

定 价 12.00 元

盗版举报电话 (0532)5814926

(青岛版图书售出后如发现倒装、错装、字迹模糊、缺页、散页等质量问题,
请寄回承印厂调换。地址:青岛开发区江山中路191号 邮编:266500 电话:0532-6827680)

前

言

一个人能否充分地展示自我才能，在人生舞台上写下辉煌的一笔，在很大程度上取决于这个人在其周围所构筑的人际关系的好与坏。这是我历时多年通过旨在增强组织活力的调研活动过程中切实感受到的。

组织的活力状况折射出组织内部每个人的精神状态。调研活动首先从调查组织的活力状况入手，既论证使组织充满活力的原因，又找出其中的不利因素，分析问题的症结所在。活动日程一般是三天两夜，以 6~7 人为一组，开展集体讨论。我的任务是观察并指导每个组的研讨情况，为各组的学习和提高提出针对性建议。

调研活动的最后是由每个人设定岗位目标，绘出工作蓝图，并把学习中的体会带回各企业运用到实际工作中去，

进而给企业注入生机和活力。——毋庸置疑，在能够做到这一步之前，却并非一帆风顺。暴露自己平常不为人知的“阴暗面”是需要一番勇气的，是并非没有顾虑的，但也正因为此，心与心的“交流”显得更难能可贵。

通过调研活动，我也有了一个与各方人士沟通的机会，我们虽然在某些问题上各执己见、争论不止，但是可以在更多的问题上达成共识，可谓感触良多。另外，令人激动不止的是我们能够在有限的时间内打破心灵阻隔，实现心与心的交流，提高了认识，为企业组织和个人今后的学习进步、事业发展搭建了一个良好的平台；作为我个人而言，也是我有所收获、有所感悟的重要契机。

类似的学习机会日常生活中并不少见，但关键是要有所发现、有所提高。尽可能地使更多的人发现机会、提高自己成为作者动笔写作此书的一大动机。调研活动中采用过小测验的形式，书中也直接搬用，希望读者诸君能在实际工作中活学活用，以达改善人际关系之目的，这也是笔者写作本书的最大愿望。

书中涉猎的不少见解是参加调研活动的各方人士心灵碰撞的结果，在此首先对他们的大力协作表示感谢。

此外，本书能以图文并茂、生动活泼的形式与读者诸君见面，离不开东洋经济新报社的中村实先生的精心策划；行文的流畅、各条目间衔接之妙，也多亏万野裕彦先生的润色加工；桥广见先生所作的精妙的插图也给本文增色不少。在此对他们的大力支持谨表谢意。

2001 年 10 月

北森义明

于羽根尾

目 录

前 言	1
-----	---

第1章 知 己 11

1 你会“做自我介绍”吗？	12
2 “我的使用说明书”	14
3 心灵自画像	17
4 角色转换	19
5 我就是我	21
6 坦然地接受赞美	24
7 相信自己的判断	26

8	探究“心理动机”	28
9	心理防御机制	30
10	与心灵沟通	34
11	真正的强者	37
12	以人为镜观我心	39

第2章

知 彼

43

13	兴趣是最好的老师	44
14	用心去“听”	46
15	“活听”小测验	48
16	练好“活听”	52
17	用对方做主语	54
18	附和对方	57
19	“用眼去听”的名教头	59
20	细致乃强者本色	61
21	举止语言	63

22	耐心地等待	66
23	拉近与对方距离	68
24	对“镜”观我	70

第3章 深化关系

73

25	真的“不关我事”吗？	74
26	无声的力量	76
27	矛盾是加深关系的润滑剂	80
28	“对听”比“对话”更重要	82
29	“做之我”与“观之我”	84
30	“我的脸黑了没有？”	86
31	适时使用“观之我”与“做之我”	88
32	设身处地为对方着想	91
33	需要你的温柔	94
34	真正的大麻烦	97
35	勇敢地迈出半步	99

36	“我行，你也行”	101
37	建议与忠告因人而异	106

第4章 相互信任 109

38	“知道了”与“懂得了”的不同	110
39	“人际关系”笔记	113
40	要“回味”而不是反省	118
41	反思失败不如享受成功	121
42	要因人而异	124
43	从“作业”到“作用”	126
44	所谓自由就是按规则办事	128
45	如何应对不善交际的人	130
46	“我是你的好朋友吗？”	133

第5章 人际关系小技巧 137

47	换一种思路	138
----	-------	-----

48	你观察自己的表情吗？	141
49	调整与对方的位置或坐姿	144
50	心灵对话	148
51	对辩解也要用心听	151
52	要真听直说	154
53	不妄下断言	157
54	重视“现在”的感受	159
55	拥抱——对方、大家还有自己	161



第

1

章

知

己

你会做『自我介绍』吗？

在此请大家开动脑筋，想像一下这样一幅场景：假设你面对一群新朋友，需要在他们面前做一番自我介绍，这时候，你会说些什么呢？

一般人首先想到的不外是“我从××高中考上××大学，大学毕业后进入××商社，现在具体负责××工作，请多多关照”之类的套话。实际上，大多数人在做自我介绍时所谈的与此类内容大同小异。

其实，认真思考一下就会明白，这并非真正意义上的“自我”介绍。

“毕业于××高中、××大学”、“现在在××公司就职”、“在××部门做××工作”、“担任××公司的总裁”——诸如此类，全部是个人经历。方才例中所举实乃“个人简历说明”，而非“自我介绍”。也就是说，所有的一切都是“发生在你身上的事情”，而对于“你这个人本身”却什么也没说。

那么，现在我说：“个人简历就免了，请介绍一下你自己。”对此有几人能不假思索地对答如流呢？大多数人会丈二和尚摸不着头脑、无言以对吧。



个人简历可以马上写到纸上。如果真想把这一信息传递给对方的话,那干脆写成履历表递过去罢了;而且手写比嘴说来得准确得多,传递速度也快得多。但是,如此一来,问题也出来了,你冷不丁地把一份履历表塞给今后就要与你同甘共苦的新朋友手里就算完成任务了,后果如何,你想过没有?你们还会没事一样友好相处下去吗?

那么,该如何做自我介绍,如何准确地把握自己的特点,并向大家做表述呢?以下将就此问题做一探讨。

在日常生活中，静下心来问自己究竟是什么类型的人，并认真思考这一问题的机会少之又少。而且很多人即使有机会来思考，可又一想：“这么繁琐的问题很是令人头疼……”也多退避三舍，结果导致把自我介绍弄成个人简历介绍的例子比比皆是。

先从结论来说的话，为构筑良好的人际关系，大前提是先得把“自己”搞清楚。要想尽快地与周边的人打成一片，建立起牢不可破的信任关系，就必须先把——自己的为人如何？个体需求是什么？有什么愿望、目标？优缺点在哪里？——等等问题搞个一清二楚。

下面请准备好铅笔和橡皮。16页的《我的使用说明书》问答题是我在实际培训活动中所采用过的。凡是参加培训的人当时都做过这个题目，为适应本书的需要，稍做了改动，当然也并不是要求读者一下子全填完，而是由自己在列举的各项内填上符合自己的真实的东西。

尽量不要用圆珠笔什么的，请用铅笔书写，以便随时修正。因为随着对本书的深入阅读，你会发现有些内容需要擦去另填，有些内容则需要