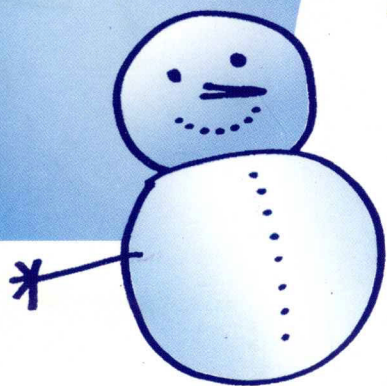


培养识人慧眼  
缔结良好人缘

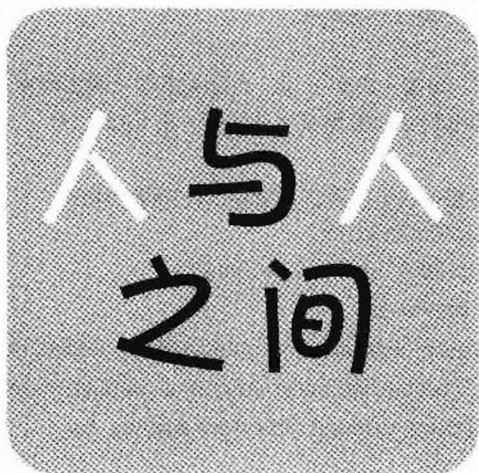
**True  
Relationship**

# 人与人 之间

〔韩〕高喆鍾 著  
李大可 李天雨 徐 玥 译



山東畫報出版社



**True Relationship**

〔韩〕高喆鍾 著  
李大可 李天雨 徐 玥 译

山東畫報出版社



## 图书在版编目 (C I P) 数据

人与人之间 / (韩) 高喆鍾著; 李大可等译.—济南: 山东画报出版社, 2009.4

ISBN 978-7-80713-798-6

I. 人… II. ①高…②李… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49  
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 026082 号

山东省版权局著作权合同登记章图字:15-2008-046 号

TRUE RELATIONSHIP

Copyright © 2007 by Ko,Cheoljong

All rights reserved.

Original Korean edition was published by Dasan Books Co.,Ltd.

Simplified Chinese language edition is published by arrangement  
with Dasan Books through Shinwon Agency Co.

策 划 傅光中  
插 图 林开开  
责任编辑 刘 晓 石学亮  
装帧设计 宋晓明  
主管部门 山东出版集团  
出版发行 **山东画报出版社**

社 址 济南市经九路胜利大街 39 号 邮编 250001

电 话 总编室 (0531) 82098470

市场部 (0531) 82098479 82098476(传真)

网 址 <http://www.hbcs.com.cn>

电子信箱 [hbcb@sdpress.com.cn](mailto:hbcb@sdpress.com.cn)

印 刷 济南文建印刷厂  
规 格 148 × 210 毫米  
8 印张 30 幅图 95 千字  
版 次 2009 年 4 月第 1 版  
印 次 2009 年 4 月第 1 次印刷  
定 价 23.00 元

如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换。  
建议图书分类: 励志 / 公关 / 人文社科

## 译者序

说遇到这本书是一种幸运应该并不为过。

刚接到书时，并不太看重它，尽管作者是成绩骄人的资深记者，尽管该书在韩国可观的发行量，但对这本书真能给人多少知性收获或审美愉悦是持怀疑态度的，其实连怀疑也谈不上，根本就不抱希望。但看过、译过之后，主观世界却被刷新了。

“以‘人与人’而不是以‘实验鼠’的方式去感受和思考”，作者结语里的这句点题的话令译者喟然长叹，不得不佩服作者立意的高超。着眼于作为“人”的人，而非作为工具的人，那么这本可以归在“人际关系实用书”之列的著作就远远超出了市面上俯拾皆是的“同类”，超越了传授交际技巧的一般“工具性”，而上升到了充满人性关怀的更高精神境界。的确，“人与人之间”的含义就是如此：充满人性关怀的作者写给作为“人”而非工具存在的读者，目的是使读者更好地将对方作为“人”而非工具性的“实验鼠”看待，以期在此基础上建立和谐的人际关系。

翻译的过程中有忍不住哈哈大笑的时候，有脊梁发热、面红耳

赤的时候，有会心微笑的时候，也有鼻腔酸涩的时候。作为广泛接触社会现实的资深记者，作者虽然不能说参透了人生众相，但对社会生活中普遍存在的一些典型人生境遇坦诚而不偏执地发表了自己的真知灼见，缜密的逻辑思维通过“故事”的形式表达出来，有情有理、合情合理地涓涓流入读者的心田。

对人进苦口良言的时候，“就需要加些蜂蜜进去，或者装进胶囊里再给对方吃”；“逻辑论战只能伤害感情”；“直率的忠告中隐藏着利己心”；“和解是很耗费能量的事，耗费最多的燃料是屈尊，添加材料是要有雅量”；“得到了就公平，得不到就不公平”；“公平论功的历史是不存在的”；“世人眼中只有一个英雄”；“即使是对待关系亲密的朋友，有时也需要使用礼貌的敬语，并在行动上讲究礼节”……诸如此类的观点我们似曾相识，但不是讲得太虚伪、冠冕堂皇而不着边际，就是讲得太消极、阴暗和庸俗，前者不能给人以实践上的具体指导，而后者则是人性堕落的助力器，两者的着眼点和目的都是非人性或反人性的。而本书的作者却在鞭辟入里地解剖了人心隐秘的同时，解开读者的心结，给读者智慧的双桨，指点他驶向焕发着人性光辉和成功荣耀的彼岸。

谈人际关系就免不了谈“常识”。正直做人需要常识，但常识往往也会成为将天才压缩进凡庸尘俗的桎梏和锁链。“惯例性的提问需要惯例性的回答”，当你看到这种论断，刚要嘲笑作者的中产阶级价值观的时候，他马上又对你讲述了田允监察院长，讲述了时装设计师昂德莱·金，告诉你“对具有自信和实力的人而言，鲜明的个性可以成为他焕发出更大光彩的手段”。宜俗宜仙，这就是大智慧。

人说三句话不离本行，作者在这本关于“人际关系”的图书中也是一有时机就忍不住以职业本色论评时事，从“参与政府”的“江南

政策”和“性买卖特别法”这类国家的大政方针，到“黄禹锡造假事件”和“李允馨自杀事件”等轰动一时的社会新闻，作者都以其特有的职业使命感将它们捕捉进了书中，不过这不是“夹带私货”式的生硬拼贴，而是与每个单元的人际关系的主题紧密联系，与故事的叙述水乳交融的。就此而言，这本书不仅是一部人际关系读本，也是一部韩国社会的政治文化和民俗风情读本。

所谓百密一疏，作者也并非完全无懈可击。如在分析“性买卖特别法”的弊端时，作者引用某位官员的话，以说明禁止公开性买卖将会给国家GDP造成的损失，但是对公开性买卖给社会造成的伦理道德、家庭结构等方面的无形损失却只字未提。尽管隐秘的性买卖可能会给社会带来更多问题，尽管无形的损失也许抵不上有形的损失，但对此只字不提，不能不说是个逻辑漏洞。此外，在讨论李允馨自杀事件时，作者也有踢乌龙球之嫌——提出了“财阀的女儿是因为没受过苦、无法承受微弱的冲击而选择自杀的吗”这样的反问，得出的却是证明对方观点的“饿上一两顿饭对穷人来说可能只会觉得今天运气不好，但对从不知饥饿为何物的富人来说则会是天昏地暗一样的痛苦”这样的结论。结合接下去的另一小节，我们才能完整领悟出作者的观点，那就是“理解”和“人各不同”。

瑕不掩瑜，通读全书，译者发现的逻辑不周密之处仅此两例，在这里说给读者，一是防止误导，二是提前打预防针，以免读者读到上述章节时心生困惑，进而以偏概全，影响到对全书的评价。

文学经典耐读，读非文学经典的好书收获也是多方位的。就译者而言，知性方面的收获自然称得上丰满，但更受触动的是作者的拳拳之心。几个忏悔性的故事令译者心底隐隐作痛，甚至不由联想到了写《忏悔录》的卢梭。在怜悯人性的同时，也了解了本书人性关怀的

感性源泉，即这是一个有深沉人性的人写出的一本充满人性关怀的书。

作者用真情写作的勇气是难能可贵的，用心取悦读者的谦逊和努力也值得尊敬。作者在讲述故事时，常尝试运用不同的叙述方式和技巧，有的甚至是有一定阅读难度和语言转换难度的非常规性叙述方式和技巧，这体现在“吝嗇招致关系断绝”中那样的一般却也不是有趣的卖关子式的叙述方式上，也体现在部分主语的省略和自由转换上。对于这些，译者尽力在译文中予以体现。

正如“三思而行”和“当机立断”这两个成语所构成的吊诡陷阱一样，作者在书中谈到的对如何处理人际关系的建议，究竟该如何恰到好处地运用到具体人生情境中去，也很大程度上存乎读者一心。对此问题，作者已在结语中论及了。作者的心态是坦然和开放的：即使所有的人际关系指导都不奏效，我们还有一块最后的退守之地，那就是求同存异的宽容。这就是作者人文关怀的大气磅礴之处，我想，也应该是人际关系的最终谜底和答案。

## 序言

# 反观日常关系就会发现人 际关系的答案

虽说人际关系是永远的课题，却很难寻找正确的答案。即使在实践中经历过无数次失误，也无法保证下一次就能做好。尽管在人际关系领域有很多专家，但因各自的解决方法不同，人们的头脑反而被搞得更加混乱。我们所面对的人和境遇的变数是那么多，所运用的人际关系方法也就有了不同的结果。即使综合以上所有的论断，我们仍难彻底阐明究竟何谓人际关系，也许这就是人际关系的真实面目。

如果有识别好人的眼力并懂得与之维持良好关系的方法，那么人生的成功就有百分之八十得到了保障。

在人际交往的旅途中，有时会遇到好人并因此获得巨大的人生力量，有时又会遇到难以相处的人，并会因此摔跟头而留下伤痕。每当这种时候，就会重新感受到遇到好人、好同伴、好的前后辈是多么重要，也会想到如果有为此而存在的方法或罗盘该是多么大的幸事。

各种关于人际关系的书籍始终在不断面世，其中有很多能够



为我们提供有益的帮助。这些书多半是从心理学观点出发破解人际关系技巧的著作，外国此类书籍的译著也是其中的主流之一。

但是，在这些面目各异的著作中，基本上看不到从韩国的实际状况和实际经验中获得的洞察力。有鉴于此，笔者着手撰写了这本书。此外，笔者自身也因生疏、不圆满的人际关系走过很多弯路，这也是执笔写作本书的动机之一。

从事记者这种职业，会见到各种各样的人，间接地经历他们的故事，得以从中把握各种事件所具有的意义。在社会部做记者的时候，见到过徘徊在社会底层的罪犯；更换部门后，见到过财阀、企业家和政界人士，还经常接触到演艺界人士和宗教界人士，有时也能体察到平民的汗水和眼泪。从这种意义上说，既能与最失败的人打交道，又能与最成功的人打交道的职业，也许就是记者这个行当了。

笔者因职业之便遇见过各种类型的人，由此产生了这样的想法，即人的一生成功与否的最重要因素就是人，那些特别善于开拓人际关系的人，拥有获得成功的最稳固的支柱。

本书显然是从极端的个人经验的表露出发的，是对个人的实际经历或周围人的经历的洞察和整理，而且书中的许多部分表达了我对自己所不具备的素质的渴望。

在人际关系学书籍层出不穷的时节，出版这样一本社论式的著作是否会给读者带来混乱，作者并非没有顾虑。但是如果读书的诸位有“对，正是这样啊”的同感，或者认为“嗯，这的确是个不错的想法”，即能从书中得到有益信息的话，我就会感到非常满足了。

本书之所以通过反问方式接近问题，是因为在笔者看来，人

们所了解的有关人际关系的许多观念与现实中的实际情况是有很大的出入的。从某种意义上说，本书是对被颠倒了的人际关系常识的一次尝试性挑战。

从整体上看，本书含有在人际关系中降低期待值的意味。降低了期待值，就会减少有可能从人际关系中受到的伤害，同时还能经常品味到期望得以实现的愉悦。

## 目 录

|                              |    |
|------------------------------|----|
| 译者序                          | 1  |
| 序 言                          | 1  |
| <b>第一个故事 初次见面篇</b> . . . . . | 1  |
| 做人比礼仪更重要?                    | 3  |
| 别出心裁的唐突回答会显得特立独行?            | 6  |
| 凭相貌能了解一个人的真面目?               | 9  |
| 由经验得来的成见也是重要的判断依据?           | 13 |
| 吃过苦的人更好?                     | 17 |
| 只是牵个头, 让他们彼此去相互判断?           | 19 |
| 气势强才能压倒对方吗?                  | 22 |
| 适当的夸饰会给人以信赖感?                | 25 |
| <hr/>                        |    |
| <b>第二个故事 对话篇</b> . . . . .   | 29 |
| 能言善辩是成功的核心要素?                | 31 |
| 一起共事, 想法也会变得一样?              | 35 |
| 以逻辑来说服别人是最有力的方式吗?            | 38 |
| 直率的忠告是良药吗?                   | 41 |

|             |    |
|-------------|----|
| 上司对奉承有警戒心?  | 44 |
| 苦口的一定是良药吗?  | 47 |
| 频繁称赞会导致自满吗? | 50 |

---

**第三个故事 矛盾篇** . . . . . 53

|                  |    |
|------------------|----|
| 努力就能使不融洽的关系得到改善? | 55 |
| 忍受冤屈就会真相大白?      | 59 |
| 应该无条件地回避冲突吗?     | 63 |
| 举鞭时要如刺在手?        | 65 |
| 同事情谊会成为渡河之舟?     | 67 |
| 人人都具备常识性思维?      | 70 |
| 亲近的人之间的矛盾如抽刀断水?  | 73 |

---

**第四个故事 和解篇** . . . . . 75

|                  |    |
|------------------|----|
| 伤口会随时间的流逝而自然愈合吗? | 77 |
| 宽恕能使关系恢复如初吗?     | 80 |
| 何时道歉都不晚吗?        | 82 |
| 犯错的一方要先请求和解?     | 85 |

---

**第五个故事 人脉篇** . . . . . 87

|                    |    |
|--------------------|----|
| 要飞黄腾达,最重要的是要站好“队”? | 89 |
| 不要把家人拉进公事关系中?      | 94 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 人脉广是最大的财产吗?       | 96  |
| 含糊其辞的委托才能减轻对方的负担? | 100 |
| 要拒绝的话, 最好断然拒绝?    | 103 |

---

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| <b>第六个故事 成果篇</b> . . . . . | 105 |
| 竞争的舞台公正吗?                  | 107 |
| 保持成功, 能力就会被认可吗?            | 111 |
| 要公平地论功行赏吗?                 | 114 |
| 对同事的成功会真心祝贺吗?              | 117 |
| 人才会自己发光吗?                  | 121 |
| 和睦的团队安定并有效率吗?              | 124 |
| 对未经检验的事或人, 不做或不用最安全?       | 127 |

---

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| <b>第七个故事 礼节篇</b> . . . . . | 131 |
| 谦逊有时候会招致轻视?                | 133 |
| 在争执中不必讲求规则吗?               | 136 |
| 位置的改变会使态度也改变吗?             | 140 |
| 女性和男性要同样对待吗?               | 142 |
| 出格的言行会增加亲密感?               | 145 |
| 亲密度越高, 集体就越强大吗?            | 148 |
| 个性鲜明会使人际关系减分?              | 151 |
| 原则和一贯性就是生命?                | 154 |
| 心意比礼物更重要?                  | 158 |

|               |     |
|---------------|-----|
| 跳槽，走了就没任何瓜葛了？ | 160 |
| 一朝是领导，永远是领导？  | 163 |

---

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| <b>第八个故事 评价篇</b> . . . . . | 167 |
| 我的评价我知道？                   | 169 |
| 山窝里飞出金凤凰？                  | 171 |
| 有好父母就走得顺？                  | 173 |
| 快镰刀胜过钝镰刀？                  | 176 |
| 前辈和后辈水火难容？                 | 179 |

---

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| <b>第九个故事 传言篇</b> . . . . . | 183 |
| 对信息敏感的人会领先？                | 185 |
| 苍蝇不叮无缝的蛋？                  | 188 |
| 误会不同于谣言？                   | 191 |
| 谣传不会成为新闻？                  | 195 |
| 亲近的人会保守秘密？                 | 198 |

---

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| <b>第十个故事 修养篇</b> . . . . . | 201 |
| 付出多少收获多少？                  | 203 |
| 要多向白手起家的人学习？               | 206 |
| 危急时刻的称赞只有圣人才做得到？           | 210 |
| 提供帮助时，对方的过失该追究的也得追究？       | 213 |

|                                   |            |
|-----------------------------------|------------|
| 准确指出缺点才能助其克服逆境?                   | 215        |
| 吝啬才能聚财?                           | 217        |
| 即使不亲身经历也能感同身受?                    | 221        |
| 痛苦的分量和感受因人而异?                     | 224        |
| 真正的友情永远不会变?                       | 227        |
| 团队生活中的情谊是不必要的感情?                  | 230        |
| 不知感恩的人太多了?                        | 232        |
| <b>结语 人际关系高手要有放弃的勇气 . . . . .</b> | <b>235</b> |

第一个故事

# 初次见面篇

.....



