

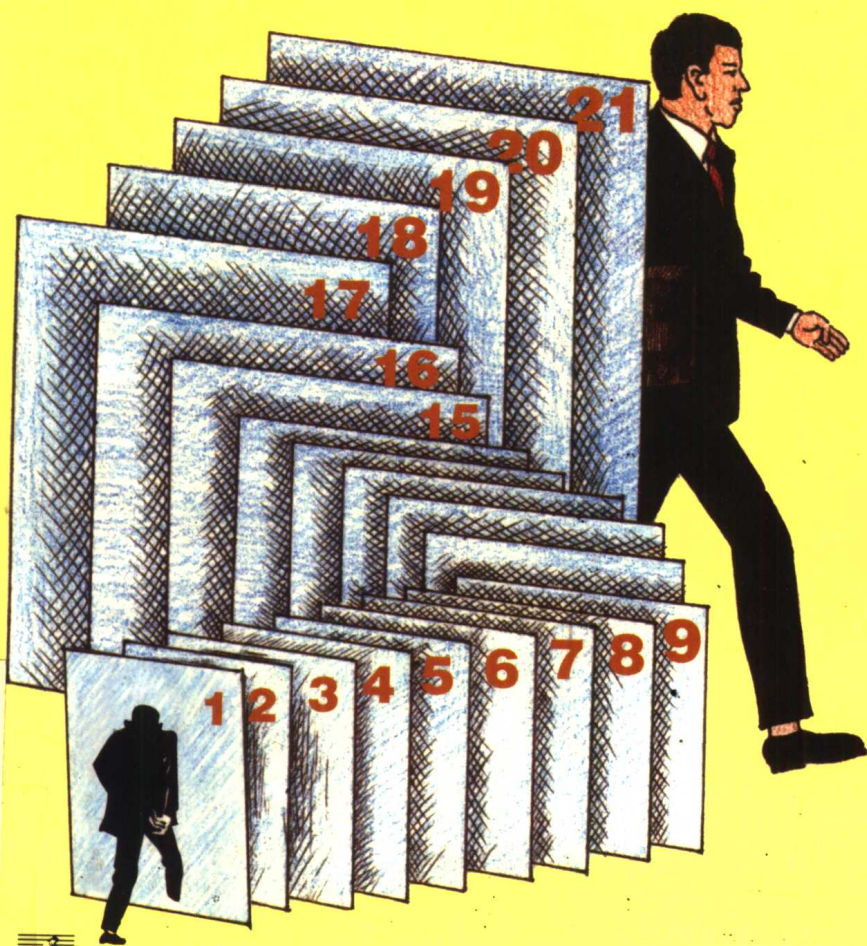
21 Days to Unlimited Power with People

21天让你学会御人术

超越平凡 纵横人生

[美] James K. Van Fleet / 著

宋韵声 / 译



PRENTICE HALL

大众心理系列

中国轻工业出版社



新向导丛书——大众心理系列

21 Days to Unlimited Power with People

21天让你学会御人术

【美】James K. Van Fleet 著

宋韵声 译



中国轻工业出版社

图书在版编目(CIP)数据

21 天让你学会御人术 / (美) 弗利特 (Fleet, J. K. V.)
著; 宋韵声译. - 北京: 中国轻工业出版社, 1999.6 (2000.1 重印)
(新向导丛书·大众心理系列)
书名原文: 21 Days to Unlimited Power with People
ISBN 7-5019-2492-9

I .21… II .①弗… ②宋… III . 人际关系 - 研究 IV .C
912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 24356 号

丛书策划 石 铁
责任编辑 朱 玲 张乃束
责任终审 杜文勇

出版人 赵济清 (北京东长安街 6 号, 邮编: 100740)
网 址 <http://www.chlip.com.cn>
E-mail wqtw@public3.bta.net.cn
印 刷: 北京天竺颖华印刷厂
经 销: 各地新华书店
版 次: 1999 年 6 月第 1 版 2000 年 1 月第 2 次印刷
开 本: 850 × 1168 1/32 印张: 10.875
字 数: 233 千字
书 号: ISBN 7-5019-2492-9/G · 133 定价: 20.00 元
著作权合同登记 图字: 01-1999-0772 号

· 如发现图书残缺请直接与我社发行部联系调换 ·

版权所有 · 翻印必究

前 言

仅用三周时间，通过对本书的学习，你就可以实践那些卓越的政治家、企业家、运动教练、公关人员以及其他惯于行使权力和施加影响的人所掌握的领导艺术。

凭借可以开掘你内在巨大潜力的一些简单而循序渐进的方法，《21天让你学会御人术》一书将会使你轻而易举地获得诸多能力和技巧。

- 筹划能力——用不着说一句话。

让领导艺术专家詹姆斯·K·范·弗利特告诉你如何展示能令人肃然起敬的仪表和姿态。

- 与“重要人物”建立持久的关系。

在你的周围寻找最有助于你取得成功的人，懂得如何取得他们对你的信任，要激发他们对你的热心，并且要鼓励他们对你的忠诚。

- 赢得一个“能干的”人的名声。

了解清楚原先本是一些没本事的管理人员是怎样来一个180度的大转变，一跃而成为部门、公司、企业、政党的优秀领导人物的，以及诸如此类的事情。

- 妙用“缄默”的技巧。

借助于参加高效率的问答会，掌握听取和学习的完美技巧。

- 讲话具有权威性。

为使每次谈话、每次会议上的讲话都具有明确、信服和权威性，有关篇幅列出了关于讲话的八项指导原则。

- 像关闭水龙头一样遏制住别人的气愤。

不要让你的同事因有什么不满意的事而阻碍你个人的前程……让范·弗利特把他解除危机的锦囊妙计传授给你。

《21天让你学会御人术》一书为了达到实用的目的，十分注重写作方法。它的讲座进程表就是一份帮助你成功领导他人的完整纲领，对你如何拥有驾御人的能力给予了逐一的指导，当然本书写作上最显著的特色就是运用了大量实例。

- 许多启示性的实例研究，向你显示了具有创新能力的经纪人是如何取得个人和职业方面进展的第一手材料。
- 具有冲破阻碍和决断能力的实例，提供给你转瞬即逝的信息，使你灵活改变决策。
- 简单易学，深入浅出的语言有助于冲淡领袖人物是天生的这一传统观念，这本书将会告诉你领袖人物是怎样被后天造就的。

不管目前你是正在寻找社会阶梯中更加迅速的晋升之路，还是只想在个人生涯中变得更有成效，你将会发现无论是在短期内还是长期内，乃至终生要实现的目标，都能在这本有实际内容的、专门为你提供各种策略的书中找到方法。

借助本书简单而循序渐进的方法，可以帮助你在心灵深处开启理解、预见、并指导他人的行动为你而用的力量源泉。从策划有关“指挥精义”的微妙原则，到授意掌握为了撰写有说服力的文字材料和讲演稿而每次总结出来的有成效的公式，这本书都能给你提供一个策略、技巧和忠告的宝库，从而能使你识别和影响那些可以帮助你达到更高的职业和个人身份水准的关键人物。

不管你是为了争取在经济地位或政治地位上的更大的社会承认，还是为了寻求个人价值，这21个步骤都是通过驾御你生活的每个方面从而能够享受自由和满足的关键。

序

这本书对你将起什么作用

这本书将会彻底地改变你的人生道路，将会使你获得显著的惊人的能力。

代替听命于人，你将会自己承担起领导的角色并完全成为主管人。如果你读过并实践了本书中所奉献给你的原则和技巧，你就会获得影响和控制他人的卓越能力。

通过每天有计划的阅读，只用 21 天——还不到一个月的时间，你就会学到如何控制关系到你一生前途和成就的关键人物的方法。

当你获得了驾御人的卓越能力时，下面所罗列的各种好处，就会成为你的财富。

1. 你将成为一个领导人——一个真正的领导人，不是一个有职无权的招牌。人们愿意为你效劳，愿意为你切实地做任何你让他们做的事情。

2. 你的个人能力将达到一个空前的高度。你会在人们面前拥有威望和影响，甚至从前对你表示不友好的人也将心甘情愿地为你效劳。

3. 你甚至能够驾御最难对付的老板、蛮不讲理的顾客、顽固的权威人士，这些人都会在你成功的道路上给你以适当的支持。

4. 你能够在你所参与的各种社会活动、商业活动、政治活动以及邻里往来中，成为领袖人物。由于你具有影响和控制他人的极大能力，你将被轻而易举地推选到某些俱乐部或社会团体主席或主席团成员的位置。不管你走到哪里，都会受到欢迎，都会被

视作领袖人物。

5. 你的卓越的驾御人的能力将为你打开通往巨大发展的大门，你会以崭新的面貌出现。你的真实个性（可能被压抑了许多年）开始显露。这种崭新的面貌，不单纯表现在仪表上、言谈上、举止上、心态上，最主要的还是表现在能力上。

6. 你的新个性马上开始对你有所回报。例如，你将会看到你是怎样能够随心所欲表达自己意愿的，这是每个人都希望的事，只是不是所有人都有这种勇气罢了。或许，过去你也有很多事情想说出来，但都话到嘴边又犹豫了。而现在你就可以将它们在任何团体面前理直气壮地说出来，并可以把它们完全置于自己的控制之下。

7. 你在这方面的能力又会不断地自我衍生，它将开始自行繁殖。你将发现你的新的伟大的个性将会像一块磁石一样吸引着你周围的人们。你人格的超凡魅力将会令人难以置信地与日俱增。

8. 如果你照一下镜子，你就会看到一个面目全非的新人，一个具有新的才干、新的能力和新的影响、无论走到哪里都会博得人们尊敬的新人，一个如愿以偿的人。这个人就是你，现在你可以充分享受你生活中全新的位置。我知道这话听起来像一个奇迹，但它毕竟完全是真实的。

现在让我来解释一下，在书中我总是使用他、他的、他自己，不仅仅是为了方便一点的缘故，而且也在有意回避阅读上的蹩脚和累赘。然而，读者会明白我所谈论的一切，不仅适用于男人，也同样适用于女人。

闲言少叙，让我们马上进入《21 天让你学会御人术》正文的学习吧。

詹姆斯·K·范·弗利特

买书的人在意花多少钱购书，其实读书人更在意他们付出的读书时间是否“物有所值”。所有的人都希望自己的付出能换得回报，尤其是那些视时间为生命的读书人，在用他们最宝贵的东西做筹码，渴望换回的是真知、是理想、是美好生活的源泉。我们只有把最好的书呈献给他们，方能问心无愧。



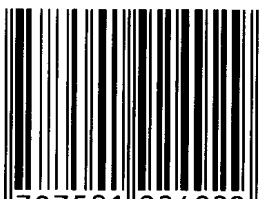
“仅在短短三个星期之内，你将拥有卓越的领导才能”。对此，你可能很难相信。

本书运用简单的、循序渐进的方法，帮助你发挥你的无穷能量，去了解、预测和指挥别人的行为，以达到你所想要的结果。从巧妙地使用“指挥精义”，到揭示屡试不爽的成功秘诀，21步成功计划是一个集策略、技巧和真知灼见于一身的宝库，指导你去区分、影响和利用那些可以帮助你迈向人生巅峰的关键性人物，使你在追求个人声誉、财富和政治地位以及感受人生乐趣等方面，获得最大的满足。

作者简介：

James K. Van Fleet是一位全美国公认的管理学著作的知名作者，并在心理学和健康学研究领域卓有建树。

ISBN 7-5019-2492-9



9 787501 924929 >

目 录

第一部分

如何发挥你的个人能力

第一天 / 使你成为强而有力的领导者的 11 种个人品质	3
你将得到的好处	4
个性的力量：你最本质的特性	4
做出正确而及时的决定的能力	5
制定计划和发布命令的智慧	6
行动的勇气	6
管理能力	7
诚实：领导者必备的品质	8
如何寻找和承担起你的责任	9
如何证明你对他人的可靠性	11
如何对上司和下属发展忠诚	13
怎样才能更加热情、更加乐观	15
如何证明你的能动性和独创性	17
第二天 / 如何给别人树立学习的榜样	20
你将得到的好处	22
如何才能使你成为被学习的榜样	23
如何为你的下属树立高标准的学习榜样	24
如何通过自己努力工作树立榜样	25
发展你的精神和身体忍耐力的五项指导原则	26

为什么你需要完全掌握自己的情绪	29
五种保持乐观愉快的外表的方法	30
如何才能使你在批评别人的时候避免个人因素的影响	32
使你能显得更加成熟老练、更加有礼貌的七种技巧	33
为什么你的话必须一诺千金	34
第三天 / 取得自我改善成功的技巧	36
你将得到的好处	39
如何客观、现实地分析自己	40
如何随时做好晋升的准备	42
离开电视机	44
知识是绝对没有替代品的	44
向那些能够帮助你改善自身条件的人征求劝告和意见	45
不要错过为你提供职务培训机会	46
要发展对人及“人的问题”的深厚而真诚的兴趣	47
改善自己的三种方法	48
第四天 / 如何运用身体语言表现个性的力量	51
你将得到的好处	51
需要观察的七种身体语言符号	52
为什么理解无声的语言是重要的	53
如何看待有威慑力的性格的作用	54
如何运用合掌并举的技巧来表现力量	56
如何通过建立你自己的地盘扩大你的控制范围	56
如何以悠然自得的神情赢得人格的魅力	57
当别人用压倒你的目光盯视你时，你应采用的技巧	58
身体语言是怎样暴露你最深层思想的	58
如何不开口说话就能平息混乱	60

如何在电话中表现力量	61
要从你的词典中抹去的两个词	63
如何在社交活动中解释身体语言	64
向别人表达自己力量的六种有价值的身体语言信号	65
第五天 / 帮助你发展个人能力的十九项指导原则	67
你将得到的好处	67
发展个人能力的十九项指导原则	70

第二部分

如何发展卓越的驾驭人的能力

第六天 / 如何认准能够帮助你获得成功的关键人物	78
你将得到的好处	79
如何寻找能帮助你达到个人目的的人	82
这些关键性的人物如何才能为你效劳	84
负责人的九种特征	85
如何首先得到关键人物同你合作	90
第七天 / 如何发现隐藏的动机以预见和控制人的行为	92
你将得到的好处	93
如何理解人的行为	95
身体的需求	95
学来的需求 (欲望)	96
萨姆·克兰是如何利用有关人类行为的	
知识来进行有效管理的	98
控制别人的关键	100
如何去发现一个人的真正需要	102

为什么准确地掌握情况是如此的重要	105
第八天 / 确保成功的关键	108
你将得到的好处	108
人们为什么希望自己成为显赫人物	109
表扬的力量	111
八个有价值的字会给你带来你追求的结果	113
为什么表扬比批评的效果更好	114
公开表扬是怎样起到能源作用的	117
通过鼓励、表扬的方式, 实现一个人的七种基本愿望 ...	118
你如何能鼓励别人改进自己的工作	119
如何用表扬的方法改正一个人的错误	120
征求忠告和帮助所带来的益处	122
使一个人成为真正的重要人物的六种方法	124
第九天 / 如何发展你的自信心和你的能力	126
你将得到的好处	126
一个人可能缺乏信心的两个主要原因	127
如何成为你自己选定的领域里的专家	129
神奇的策略: 凡事都要以不可能失败的心理去做	130
在修建大坝时得到的启示	131
如何向别人表达你的自信心	132
为什么高明的医生也有失败的时候	133
如何唤起别人对你的信心	134
为了得到别人的信任而提供证人的技巧	135
如何在增加你的自信心的同时增加别人对你的信任	136
赢得并抓住别人对你信任的五种实用策略	137
第十天 / 如何营造绝对服从的氛围	139

你将得到的好处	141
如何发展你的决断能力	142
安排工作先后顺序的秘诀	143
如何发展计划和命令的能力	145
如何克服恐惧心理和增强坚决执行的勇气	146
帮助你贯彻决策的六条指导原则	151
在制定决策时需要克服的五个普通的障碍	152
第十一天 / 如何发布能够得到彻底执行的命令	156
你将得到的好处	156
第一个要求: 确定一个命令是否有存在的必要	158
第二个要求: 在发布命令之前要清楚自己 想达到什么目的	161
第三个要求: 告诉他如果他按照你说的去 做将会得到什么好处	162
促动别人按照你的命令做事的三种技巧	163
检查你的命令是否被正确理解的几种方法	165
如何使用任务式的命令让你的下属发挥出 他们最大的能力	166
要把你的命令以建议或请求的口吻说出来	167
为什么你要始终抓住已经建立起来的权力线	168
确保命令执行顺利的七项检查表	169
保持不断检查的四种好处	171
第十二天 / 听: 为了获得无限能力的“缄默艺术”	174
你将得到的好处	174
为什么倾听雇员的问题和抱怨是你的职责	176
成为一个较好的听众的四种简单方法	177

如何通过提问题使“缄默艺术”为你服务	181
理想的提问具有六大特点	182
如何开始一次谈话	183
如何体会言外之意、弦外之音	184
如何通过听取意见使雇员转悲为喜	184
处理雇员投诉的十二项指导原则	186
第十三天 / 如何不用批评的方法改正一个人的错误	190
你将得到的好处	191
在改正别人错误时怎样避免发脾气	191
改正一个人错误的十六步检查单	192
第十四天 / 如何建立一支忠实追随者的队伍	205
你将得到的好处	206
发展你忠实于别人的六种方法	207
一些成功的公司是怎样建立忠实追随者队伍的	208
怎样才能得到下属 110% 的合作	211
一种得到别人合作的快捷而可靠的方法	212
如何利用合作精神建立一支忠实跟随者的队伍	214
为了赢得人们的忠实而施展号召的技巧	215
如何推动你的配偶成为你的忠实追随者	217
第十五天 / 如何使别人全力以赴为你工作	219
你将得到的好处	219
参与管理：促进工作完成的得力的技巧	220
如何在商业中使用“参与管理法”	222
怎样使爱捣乱的人卖力工作	223
如何在你自己的家庭里使用“参与管理法”	224
使一个人感情投入的三种方法	226

怎样把一种费力不讨好的工作变成有价值的工作	228
八种只强调技巧和结果不强调规章制度的指导原则	229
如何使用缓解技巧增加你的驾御人的能力	231
第十六天 / 如何说服人们像着魔似的	
按照你的思维方法考虑问题	233
你将得到的好处	234
为什么恐吓、强迫和威胁都不是有效的劝说方法	234
怎样才能促使一个人改变自己的想法	236
要推销利益不要推销特点	238
使用特点只是为了推销利益	239
每个人的兴趣都在于他们能够得到什么好处	240
如何向一个头脑顽固的人提问	240
一开始问一些比较容易回答的问题	241
如何考察别人的情况以便发现其弱点	243
怎样才能知道一个人什么时候愿意接受你的思想	245
说服别人的关键	247
第十七天 / 写文章和说话具有说服力的主要公式	249
你将得到的好处	249
语言：对于获得驾御人的无限能力是	
具有“魔力”的关键	250
怎样成为一个优秀的说话人	251
如何发挥你自己谈话的独特风格	251
谈话时要显示出自己的本色	252
说话有力、明确及使人信服的八种指导原则	254
使用有力量的词汇说服别人采取行动	255
怎样才能做一次成功的讲演	257

收集材料	257
做发言提纲	257
使你说话具有说服力的十项提示	258
怎样才能成为一个优秀的写作者	260
怎么说就怎么写	260
写出上乘的信函、指令和报告的六项指导原则	260
写东西成功的四个要点	263
帮助你写好文字材料的五个基本点	264
第十八天 / 如何控制一个人的感情并使他转怒为喜	266
你将得到的好处	266
怎样才能迅速地控制住一个人的感情和行动	267
你怎样才能控制别人的态度和行为	268
能够缓和并消除气愤、痛苦情绪的高超技巧	269
怎样缓和紧张局势	271
使一个愤怒的人自行消气的“事实调查”的技巧	273
给予权力是使人转怒为喜屡试不爽的办法	275
道歉的威力, 即使你没有什么过错道歉也有威力	277
第十九天 / 如何获得驾御爱捣乱的人的能力	279
你将得到的好处	281
怎样鉴别和孤立爱捣乱的人	282
怎样才能防止一个潜在的成问题的人不出问题	283
一个成问题的人是怎样在工作中给你制造麻烦的	284
七种普通雇员的问题及其解决的方法	285
一些老板是怎样惹出雇员问题的	290
为什么你不能赢得他们所有的人	291
如何对待流言飞语	292