

成功人生

DIY

职场新人必读

轻松收服 每个人的心

苏昶威 / 编著

广东人民出版社

人际关系聪明上手

人际沟通无障碍

蹩脚人际关系大翻身

本书是你遨游人海的useful妙方

轻松收服每个人的心

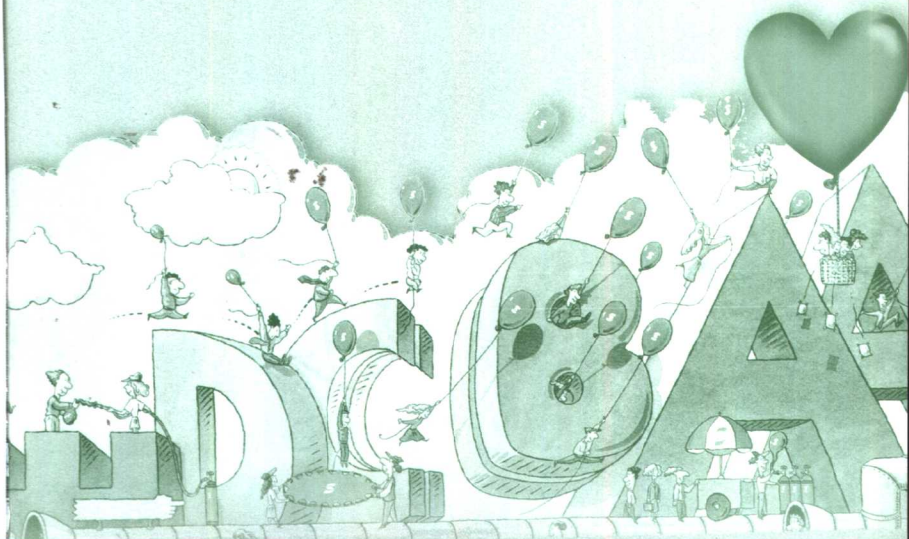
赢得成功快乐的人生



轻松收服 每个人的心

苏昶威 / 编著

广东人民出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

轻松收服每个人的心/苏昶威编著. —广州: 广东人民出版社, 2002.4

(成功人生 DIY 系列)

ISBN 7-218-03868-9

I. 轻… II. 苏… III. 青年修养—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 032842 号

本书中文简体字版由台湾华文网股份有限公司
独家授权

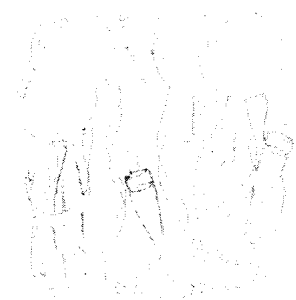
版权所有 翻印必究

策划编辑	董 真
责任编辑	董 真 谢海宁
美术编辑	张竹媛
插图设计	黑玛亚工作室
责任技编	黎碧霞
出版发行	广东人民出版社
经 销	广东新华发行集团股份有限公司
印 刷	广东邮电南方彩色印务有限公司
开 本	787 毫米×1092 毫米 32 开本
印 张	5 印张
插 页	1 插页
字 数	100 千字
版 次	2002 年 4 月第 1 版第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-218-03868-9/C·101
定 价	12.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系。

销售热线: 020-83791084, 83790667, 83796473

前言



从学生时代到步入社会工作的头几年里，我最不擅长的就是处理人际关系，那些年可以说是我人生中最灰暗的一段时期。

我从小就生性羞怯，做事总是畏首畏尾，脑筋不太灵活，学业成绩马马虎虎。上音乐课合唱时，甚至怕走音而不敢出声，再加上动作迟缓，所以体育成绩也不好。每当要上音乐课和体育课那一天，甚至会紧张得拉肚子而无法上学，也就是所谓的“上学恐惧症”。可是步入社会后，我的个性却有了一百八十度的大转变，原本一开口就会脸红，根本不敢在人多的场合讲话的我，不但从事了每天必须与人打交道、说服人、与人交



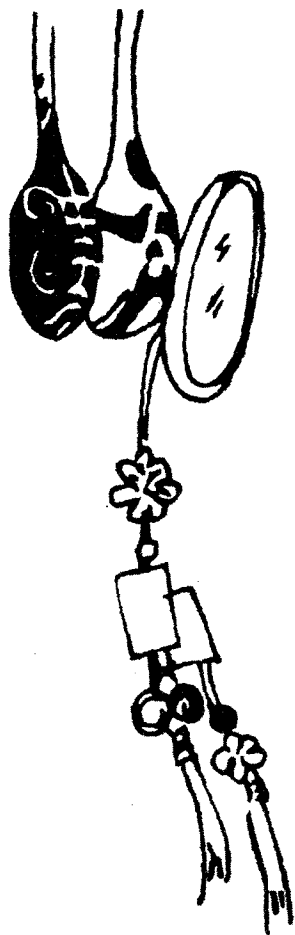
涉的保险业，后来还成为部门主管，有时也应邀参加学校或社团的演讲。究竟我是如何改变自己，并克服长年的自卑感，而成为现在这样的人呢？其中的心得和体验值得与青年朋友分享。

本书介绍了笔者通过工作，与朋友及其他人的交往情形，琢磨出一套为人处世的理论和原则。以自己的亲身经历，就如何培养良好人际关系、如何处理与人相处的问题，以及如何进一步拓展人脉等方面深入剖析，全方位探讨与人相处的一切课题。

常言道：用点心，沟通无障碍。的确，人际往来真的需要用心去经营，也就是说，拥有一颗热忱的心非常重要。试想，如果你对周遭的事物无法感动，也不想关心别人，别人如何会注意到你？更不可能无缘无故关心你，你的人际关系自然好不起来。

没有“人”就无法成为群体的社会，也就没有了生活及人生，一旦人与人之间无法互相交流，人们将难以生存。所以，因为害怕与人接触就产生逃避的念头是无济于事的。因此，我衷心希望视人际关系为毒蛇猛兽的读者们能改变观念，通过本书克服对人际关系的恐惧，积极处理好各种复杂的关系，轻松收服周遭每个人的心，并因乐于与人交往而享有充实的生活。

目录



人际关系的基本类型

- 3/ 强硬型的人际关系
- 4/ 软弱型的人际关系
- 6/ 虚伪型的人际关系
- 8/ 自卑型的人际关系
- 9/ 算计型的人际关系
- 10/ 痛苦型的人际关系
- 12/ 爱慕虚荣型的人际关系
- 13/ 全面讨好型的人际关系



好印象拉近你我的距离

17/眼睛是魅力之窗

18/服装是自我个性的表现

19/训练表达能力

22/说话的艺术

29/学会倾听

31/诚信是真正的名誉

32/培养幽默感

33/拥有包容力

35/信心使我们更富有

上司对待部属的秘笈

39/知人善任各尽其才

40/时常鼓励部属

43/脾气火爆的部属容易对付

45/鞭策保守自卑的人

46/如何与踌躇不前的人相处

48/评价部属不能一概而论

49/磨炼是领导者的必经之路

怎样与上司相处

- 53/惟命是从不一定有好结果
- 54/说“不”的权利
- 57/你要事事服从不讲理的上司吗
- 58/避免落入人情陷阱
- 60/如何偿还人情债
- 63/老是被当作出气筒行吗
- 64/如何面对火冒三丈的上司
- 67/你懂得揣摩上司的意向吗
- 69/单兵作战不如团体力量

职场金刚经

- 73/坚持信念的法则
- 74/被同事排斥时怎么办
- 75/失败是成就事业的磨刀石
- 77/别让机会从你身边溜走
- 80/学会察言观色
- 82/无时差的服务热忱
- 83/拓展客户的技巧



85/掌握需求获取信赖

朋友是人生之师

- 89/通过性格爱好了解别人
- 91/互利互惠是交往的基本原则
- 93/用真心话传递友情
- 94/优柔寡断不利两性交往
- 96/爱情无须考虑得失
- 97/缩短身体的禁忌距离
- 99/喋喋不休传讯息
- 101/善用自己的性格类型

如何轻松获得好人缘

- 105/人际关系无法逃避
- 106/从声音和动作观察判断人
- 109/处事合情理的窍门
- 111/学会交涉的技巧
- 114洞悉你我他的要求
- 116闲言闲语随风去
- 118/坦然面对各式各样的人

改善错误的人际关系

123/让人精疲力竭的“良好”形象

125/不近情理失去人缘

126/礼多真的人不怪吗

128/吹牛夸口要不得

131/切勿妄自菲薄

132/小道消息还须证实

134/当心人际关系的风险

构建良好的人际关系

141/TPO 是谈话的最高指导原则

142/声音和语气的运用

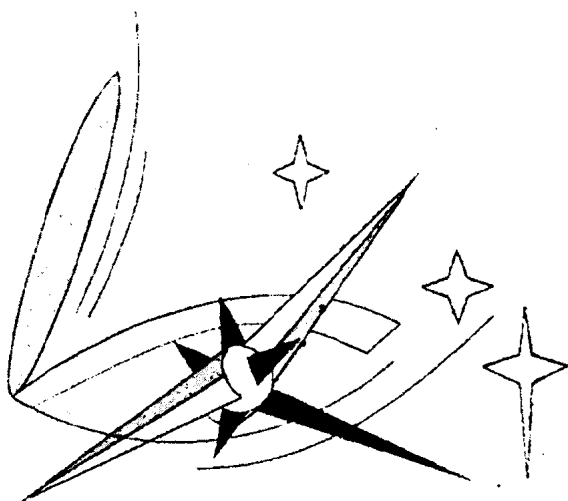
144/从对话中学会反击

146/知恩图报要尽早

148/重信守诺近悦远来

150/面对自己挑战未来

人际关系的基本类型



如果瞪别人一眼
对方也会回瞪你一眼
如果朝对方微笑
对方也会还以微笑
人际关系就是自己对人生的反映

原书空白页

强硬型的人际关系

所谓强硬的人际关系，就是绝对以自我为中心，坚持自己的意见，虽然偶尔也会认可别人的意见，但绝不会因此而改变或收回自己已经做好的决定，这种与人交往的模式就是属于强硬型的人际关系。

我自己也曾经以强硬的方式来与人交往，因为过于坚持自我主张，当然容易与他人发生摩擦。我总以为要以自己的人生观点生存，就必须坦白、直接地表达个人的想法，无形中就会以强硬的态度来处理所有的事情。

不过，任何事物都有一定的限度，对于不是那么重要的事情，也不是非要坚持自己的主张。比方说，花瓶里插着一束鲜花，我虽不是花道的专家，但也有自己的审美观，可是，即使我对插花方式有不同的见解，也不会要去改变它，因为就我而言，这些花插成什么形状并没有特别重要的意义，所以只要顺其自然就行了。



假如对自己人生至关重要的部分严格坚持，而对其他部分也固执己见的話，那是不成熟的。什么是人生中至关重要的部分因人而异，每个人坚持的程度也不尽相同。因此，笔者认为，在人生中只要坚持自己认为非常重要的部分，而其他的问题则随意一些，甚至有意识地糊涂一点，才能处理好人际关系。

软弱型的人际关系

所谓软弱的人际关系，就是完全迎合对方的意见而不坚持自己的看法，以对方为主体而展开的人际关系。这是一种过于看重别人的意见，抑制自己心中真正的想法，平和妥协地处理人际关系的思维方式。

软弱的人际关系在某种程度上来说，是放弃自己的存在和价值。因此，建议各位最好以自己必须在这个世界上生存的角度出发，在人生中尽量坚持自己的原则，然后再来考虑何时需要适度的妥协。

希望大家不要误解，笔者所说的坚持原则，并

不是以强硬的态度硬逼人屈服，或者是强迫别人接受自己的主张。而是指遇到任何情况时不要自乱阵脚，失去自我，要稳如泰山地冷静处理，并对涉及原则性的问题严格坚持。

我认为如果像丧家犬那样，一看到对方强大就夹着尾巴落荒而逃，或者从一开始就畏首畏尾、怯生生地与人接触，这种生活方式实在毫无乐趣可言。相反，发现对手是软弱角色时就去撕咬或威胁对方，这种欺弱怕强的行径也是可耻的。不过，在现实生活中这两种人却为数不少。

自己的人生究竟要如何发展？并不完全取决于别人，而是操之在我。如果因无力抵抗别人，只好按其要求来度过人生，这完全是愚蠢至极的。而习惯以软弱的人际关系来处事的人正是如此。

害怕吃亏的人终将一事无成，人生就像赌博一样，你根本无法预知下次出来的会是单数还是双数，你只能在分析过局势后加以选择并付诸实行。

坚持自己的主见，会让他人了解到你的真实想法，而不会轻视你。如果你经常以软弱的面貌出现，战战兢兢地维持人际关系，别人就会认为你的本质就是那样，反而不会尊敬你。

对于没有自我主见的人，旁人是不会给予太高



的评价或认同的，所以如果一味用软弱的姿态来处理人际关系的话，你只会吃亏，而不会得到任何益处。

虚伪型的人际关系

假如你现在要买一张桌子：A 桌质地较轻，易于搬运，而且色彩艳丽，非常漂亮，但敲敲桌面听听响声，才知正反两面都被贴上了装饰板，桌子中间是空心的；B 桌质地很重，不易搬运，而且看上去既有疤痕，花纹也不整齐，因为它是把大木头直接裁截下来做成桌面。请问你会买哪一张桌子？

毫无疑问，如果打算十年二十年长期使用的话，你一定会选择实用的 B 桌。也就是说，以长远的观点来看，最好选择真材实料的东西，眼前的方便及豪华并不是关键，一般人当然都会选择品质优良的东西。

假使在 B 桌桌面贴上漂亮的装饰板又会怎样呢？如此一来，评价是不是会更高？商品价值是不是因此而提升了呢？其实，这种做法只会降低商品价

值，贴上装饰板反而会抹煞天然木料的自然美。制造者若在原木桌面贴上装饰板，也许想让桌子看上去更漂亮，没想到却会让人产生桌面不是原木制造的感觉，这完全是画蛇添足之举。

我认为，类似这种给桌面贴上装饰板的做法，不但会让人看不清本质，更会降低真实的价值，只能算自我伪装而已。一个人做事时，添加了不必要的修饰，别人会以为里面隐藏着不纯正的动机，本来能获得认可的反而会遭到贬低。

为什么人有时也会像前面假设的桌子一样，过高或过低地表现自己呢？说穿了，大多是因为怕别人看不起。

其实，戴着假面具、全身包满了矫饰，这样反而让自己置身于进退两难的状态中。一旦发生状况就会失去观察的敏锐度，隐蔽在假象里的人便会暴露出自身的弱点。如果能试着改变自己，按照真实面目为人处事的话，自然容易获得正面的评价。

只要下定决心不再以虚伪的面貌面对别人，那么，你不但能拥有自由豁达的人际关系，更能发现自己的生存本质。