

◎爲什麼他們會「受人歡迎」呢？

如何加強

國司義彥【著】

人際關係

掌握心理的關鍵

智慧大學

UNIVERSITY OF WISDOM



國家圖書館出版品預行編目資料

如何加強人際關係／國司義彥著．--初版．
--臺北市：智慧大學，1999 [民88]
面：公分．--(潛能開發；7)
ISBN 957-754-548-3 (平裝)

1. 人際關係

177.3

88007660

潛能開發 ⑦ 如何加強人際關係

NT\$200

國司義彥／著

1999年7月／初版

總經銷：吳氏圖書有限公司

台北縣中和市中正路788-1號5F

訂書專線(02)3234-0036 * 傳真(02)-3234-0037-8

出版者：智慧大學出版有限公司

發行人／翁筠緯 新聞局局版北市業字第1537號

編輯部／台北市文山區萬安街21巷11號3F

總管理處／台北縣深坑鄉萬順寮106號4F (東南工專正對面)

電話(02)2664-2511 * 傳真(02)2662-4655

網址/http: //www.linyu.com.tw

E-mail / linyu@linyu.com.tw

法律顧問：蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN ISBN 957-754-548-3

NINGEN KANKEI WO YOKU SURU SHINRIGAKU by

Yoshihiko Kunishi

Copyright © 1989, 1998 by Yoshihiko Kunishi

Original Japanese edition published by Seibido Shuppan Co., Ltd.

Chinese translation rights arranged with Seibido Shuppan Co., Ltd.

through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency

國司義彥〔著〕

如何加強人際關係

前言

不管是誰，都想要加強人際關係，因此會此不斷努力。但是並不是每個人都可以做得很好，有時甚至努力也沒有辦法變成好的關係，反而會惡化。因為人脈無法擴張而憂鬱的人並不在少數。

然而有的人看起來並沒有非常用心，卻很能夠巧妙地掌握人心，聚集衆人而成爲領導者。

而有的人縱使耗費心思，也無法討人喜歡。

看起來並不怎麼努力，可是卻受人歡迎的人，到底和其他人有何不同呢？本書爲各位探討這些人的魅力。

結論就是：

●有魅力的人懂得掌握人心

如果能夠了解其中的祕密，就能當做一種啓示，並且進而……

●改善職場的人際關係

●順利進行市場及商品企畫

●與顧客的交涉或銷售活動都能成功

當然，關於異性、朋友、夫妻和子女之間的關係也能好轉，能夠影響整個人生。

所以可以把本書當成技巧書籍，但是事實上，你必須做到以下這一點。

●重新評估「生活的方式」

以本書為線索，建立處理眼前問題的對策，但是也要從根本改善生活方式、生活形態，這樣才能掌握人心，擴展更豐富的人際關係，建立「美好人生」。

也就是說——

●本書是努力有所回報的人生的入門書。

*

現在已經不是職場上司可以壓迫部下，父母可以壓迫子女，或是改變自己想法的時代了。唯有盡早掌握對方的心，能夠配合狀態巧妙應付的人，才能獲得成功。

想要受人歡迎，不是光看對方臉色做事就可以的。

不過現實情形中，在職場上，上司也要討部下的歡心。

在家庭中，丈夫要看妻子臉色，父母要看子女臉色過日子。在學校裡，老師必須要掌握學生的心。

再這樣下去，會打破一切秩序，不但無法提升人際關係，反而會被對方視為笨蛋。最近不斷出現駭人聽聞的社會事件，讓我們不禁思考到底社會會變成什麼樣子，尤其少年的暴力、犯罪的低年齡化、兇惡化，而且甚至有逐漸惡化的現象。

他們所做的事情不但「不受人歡迎」，反而「受人嫌惡」。有些知識份子可能會認為他們這麼做，也許在表達些什麼。

但是，這種做法不但無法解決問題，反而會使問題更複雜。

雖然本書的主題是關於商業和人生的人際關係，但是也針對社會、教育問題提出了有效對策及啓示。

事實上，我對於目前這種心靈頹廢的狀態，透過二十年前的著書以及A・H・馬茲洛的《人性心理學》的介紹，就已經持續敲響警鐘了。

本書是以九年前所出版的拙著《掌握心靈技術》為基礎，配合時代的變化，進行全面探討，是煥然一新的新書籍。不過，在舊版的書當中，也提出了對社會的建言、警告及啓示，而這些內容現在都已經成為事實了。

在這樣的時代中，能夠掌握人心，與他人建立良好關係，並實際應用在商業上，的確是非常重要的。

本書提出了實際的人際關係技術，同時也涵蓋了對於時代、社會及人生的想法與啓示，如果能從中吸收到這方面的內容，則感幸甚。

目錄

前言／3

第1章

懂得表現與不懂得表現的人！

1 掌握心靈的「關鍵」／18

◎ 一句話就能表現人品／20

◎ 換個「角度」扔出話語／21

2 應該如何應付好惡心理／23

◎ 緩和緊張的速效藥／25

3 表現自我的效用／27

◎ 從何處觀察無言的訊息／28

第 2 章

這個「想法」管用嗎？

◎培養人際關係的「捷徑」與「遠路」／29

4 「是自信寫在臉上，還是臉創造自信」／31

◎當「面具」被揭開時／33

5 為何人際關係重視「價值觀」／35

◎追求「一切」是任性的做法／36

6 推動組織的廠商心理／38

◎何處是只要刺激一定有效的「心理要害」／40

◎人們希望得到何種稱讚呢／42

7 「不隨波逐流」的方法／44

◎要注意「同調欲求」／46

8 能看穿想法的人、不能看穿想法的人／50

◎是否有配合對方的「話題存貨」／51

第 3 章

提高「好感度」的心理學！

9 讓對方「還想見你」的技巧／54

◎從「債務人」變成「債權人」／55

10 找出關鍵者進攻／58

◎建立「識人的眼光」／59

11 如何和「若無其事說謊的人」相處／61

◎「看別人就以爲是小偷」？還是「小偷也是人」／62

12 把眼光放遠，加深「關係」的方法／65

◎成爲旁觀者，先見力就會變得敏銳／66

13 受歡迎者與不受欢迎者的差距／70

◎心情不同是如何產生的／72

14 光是「再努力一下」根本不夠的人類心理／74

◎因爲「不做而後悔」會使人生更痛苦／75

◎當「美德」變成「惡德」時／77

15 令人討厭的一種「形態」／78

◎能夠從第一印象邁進的人或無法邁進的人／80

16 拉近心靈距離的心理術／82

◎對方會注意你的哪個部分／83

◎消除時機的微妙「差距」／85

17 最佳夥伴在何處／87

◎建立互補關係／88

18 心意互通是來自「同甘共苦」／91

◎授受關係是否平衡／92

◎考慮自己能給別人什麼／93

19 只要能轉動這個「鑰匙」，就能夠策動團體／96

◎首先要發現意見領導者／97

◎如何突破「合議制」的障礙／99

20 「深受大眾歡迎」的特別技術／100

◎掌握潛在意識的啓示／103

第 4 章

在工作的人際關係上產生「好變化」！

- 21 生意大半都是人際關係的調整／106
 - ◎ 為何行銷需要「人際關係」／108
- 22 讓顧客說YES的「決定性的一句話」／110
 - ◎ 「推」與「拉」的時機／112
 - ◎ 判斷有沒有希望／114
- 23 讓上司說YES的心理技巧／115
 - ◎ 對於被動的部下，上司很想說「不行」／117
- 24 不讓部下說NO的心理操作／120
 - ◎ 讓部下認為自己要負責的事是「好事」／121
 - ◎ 人要工作的動機是不變的／122
- 25 建立使人「眼睛一亮」的組織／124
 - ◎ 「大企業」的生存方式、「小企業」的成長方式／126

第 5 章

「交際術」有原理與原則！

26 如何刺激「團體心理」／129

◎ 為什麼有些人會扯後腿／130

◎ 降低心理圍牆的行爲／131

27 只要改變自己就能改變生意／133

◎ 避免製造心理的死角／135

28 由「直線」與「橫線」掌握心理／138

◎ 當人的態度改變時／140

29 脫離「善變的交往」／143

◎ 是否了解自己的「內在世界」呢？／144

◎ 「只有一個自己」與「特別的你」共存／145

30 對於「美國式的作法」應該給與何種評價／147

31 關係「突然改變」的理由／149

第 6 章

完成「掌握心理的技術」！

- ◎要花很多的時間來決定，而一旦決定之後……／150
- ◎只要能掌握重點就能操縱自如／152
- 32 人與人的交往有「時代區分」／154
- ◎「成長期」與「調整期」的大落差／155
- ◎環境的變化一定會影響個人／157
- 33 給動不動就說「公司」的人的處方箋／159
- ◎「公司人」無法建立真正的人脈／160
- 34 應該前進的時候、應該忍耐的時候／162
- ◎人會聚集在「幸福」的周圍／164
- 35 你應該對「自己」更忠實／166
- ◎能掌握先機的人擁有更多的忍耐／168
- 36 心理會產生何種「化學反應」／172

◎當「討厭」變成「喜歡」時／173

37 注意到別人「想要」的東西／176

◎設計「引誘」消費者的心理／177

◎光是「方便」無法掌握人心／179

38 以堆雪人的方式增加「最初的轉機」／181

◎並非多數才能獲勝，而是獲勝才能成為多數／182

39 應該要「順其自然」還是「盡力而為」／184

◎脫離「馬茲洛原則」的心理／186

40 要更尊重對方重視的東西／189

◎因「得」而動錢包，因「得」而動人心／189

◎人類不是靠著你的原則，而是靠著自己的原則生存／191

41 不要以「一般論」來決定價值／193

◎了解優先順位會使整個人都改變／195

42 何謂人際關係順暢者的「安定感」／197

第 7 章

只要多加注意，你就能成為「人類通」！

43 你了解自己嗎？／202

◎「向心力」的根源在此／204

44 人類生存真正需要的是什麼／206

◎人際關係的迷惘在於自己心裡的迷惘／207

◎轉嫁責任，最後的結果全都回到自己的身上／208

45 「真正的自己」在何處／211

◎在「解決方法」之前應該有「防止方法」／212

◎金錢絕對買不到的東西／213

46 人際關係就是你的生活方式／215

結語／219