

上下之间

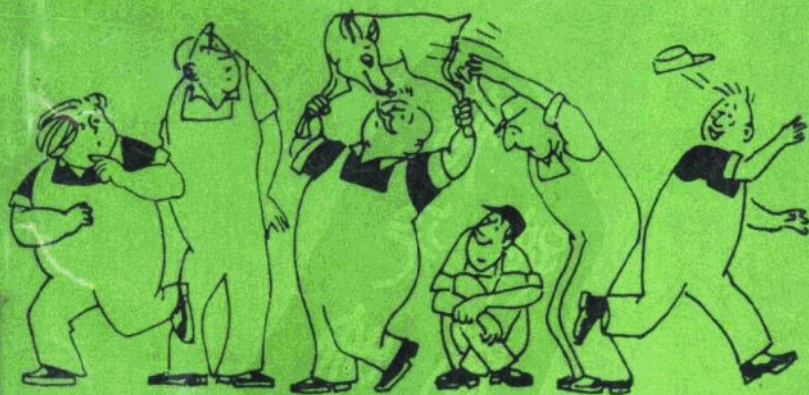
——人际关系的金钥匙

〔英〕 C·诺思科特·帕金森

著

〔印度〕 M·K·拉斯托姆吉

《人与管理》丛书



· 山西人民出版社 ·

《人与管理》丛书

上 下 之 间

——人际关系的金钥匙

[英]C·诺斯科特·帕金森 著
[印度]M·K·拉斯托姆吉

刘桂琴 许德法

山西人民出版社

Getting Along Better With People

by

C Northcote Parkinson & M K Rustom

Illustrated by Roma Chakravaty

根据新加坡联邦出版社1982年版译
[Federal Publications(S) Pte Ltd
Times Jurong, 2 Jurong Port Road
Singapore 2261]

上下之间——人际关系的金钥匙

[英]C.诺斯科特·帕金森 著
[印度]M.K.拉斯托姆吉

刘桂琴 许德法 译

•

山西人民出版社出版 (太原并州北路十一号)
山西省新华书店发行 山西新华印刷厂印刷

•

开本: 787×960 1/32 印张: 3.375 字数: 54千字

1990年12月第1版 1990年12月太原第1次印刷

印数: 1—5,200册

•

ISBN 7-203-01723-0

G·812 定价: 2.00元

前 言——

这是一本对每个人都大有裨益的关于人际关系的书。读者无论是大型跨国公司的首脑，还是只有一个雇员的店主；不管是仅有两个同事的医生，还是只有一个半日佣人的家庭主妇，都能按每页中浅显易懂的启示，指导自己的日常举止。

这本幽默的插图书不可能使你成为圣人，但无疑会以某种方式帮助你更好地待人接物。本书没有专业术语，但却闪耀着诱人的智慧与幽默的火花。

目 录

前言

1. 大小老板	(1)
2. 守口如瓶	(1)
3. 象个破坏者	(2)
4. 思想斗争	(3)
5. 象个回飞棒	(4)
6. 人是习惯的奴隶	(5)
7. 几句关心的话	(6)
8. 大可不必	(6)
9. 身体单薄的男子	(7)
10. 四处窥探	(7)
11. 他最喜欢的舞女	(8)
12. 并非天生的智者	(9)
13. 你错了	(10)
14. 致命的失误	(11)
15. 整齐的包裹	(11)

16. 质疑	(12)
17. 每分钟都有请示者	(12)
18. 经常发生	(13)
19. 他在轻弹低奏	(14)
20. 正确的出发点	(14)
21. 不要一个多余的人	(15)
22. 生活细节	(16)
23. 打板子	(17)
24. 就象一座房子	(18)
25. 良好的人际关系	(19)
26. 从一数到十	(20)
27. 补裤子	(21)
28. 100万年后	(21)
29. 众矢之的	(22)
30. 严于律己	(23)
31. 看看实际情况	(23)
32. 掐死她	(24)
33. 不能苛求	(24)
34. 愚蠢至极	(25)
35. 纯粹无知	(26)
36. 倒霉的比尔	(26)
37. 我是这里的老板	(27)
38. 不可避免的危机	(28)

39.一孔之见	(29)
40.不要放弃	(30)
41.一座象牙塔	(30)
42.许多好主意	(32)
43.培养部下	(32)
44.不要唠叨	(33)
45.象轮盘上的一个轮齿	(34)
46.添加剂	(35)
47.错误	(35)
48.与部下的隔阂	(36)
49.好棋手	(37)
50.学一招吧	(38)
51.一道复杂的计算题	(39)
52.切记	(40)
53.不要贪为己有	(40)
54.主管不生产	(42)
55.表扬与批评	(43)
56.办公楼	(44)
57.提拔一个人时	(45)
58.幸福的因素	(45)
59.小牢骚	(46)
60.一位好听众	(47)
61.毕达哥拉斯是一个聪慧的人	(48)

62. 看看比尔	(49)
63. 观察，再观察	(50)
64. 诱惑	(51)
65. 几乎是本能的	(52)
66. 承诺必须兑现	(53)
67. 推卸责任	(53)
68. 不要墨守成规	(54)
69. 两个聪慧的人	(54)
70. 火箭飞机的通讯	(55)
71. 了解动机	(56)
72. 扎进事务堆	(56)
73. 当作知心人	(57)
74. 什么事也不会使人如此沮丧	(58)
75. 为何煞费苦心地写信呢？	(59)
76. 不要总是责备他人	(60)
77. 耳塞机	(60)
78. 一个方案	(61)
79. 科学方法	(62)
80. 警察	(62)
81. 推销员	(63)
82. 调查事实	(63)
83. 普通人	(64)
84. 张口说话	(64)

85.良好的基础·····	(64)
86.或许不是如此·····	(65)
87.掌握处理问题的最佳方法·····	(65)
88.昨夜他打了妻子·····	(66)
89.陷入泥潭·····	(67)
90.趾高气扬·····	(68)
91.一往无前·····	(69)
92.探测水深·····	(69)
93.你会感到惊讶·····	(70)
94.不是自动的·····	(71)
95.谣言·····	(72)
96.不要越权·····	(73)
97.鸣笛·····	(73)
98.逻辑学与哲学·····	(74)
99.比火箭还快·····	(75)
100.有无必要·····	(76)
101.他在干什么? ·····	(77)
102.沉住气·····	(77)
103.即使他正钓鱼·····	(78)
104.你会经常受到抱怨·····	(79)
105.根本原因·····	(79)
106.唯我独尊·····	(80)
107.不要故步自封·····	(81)

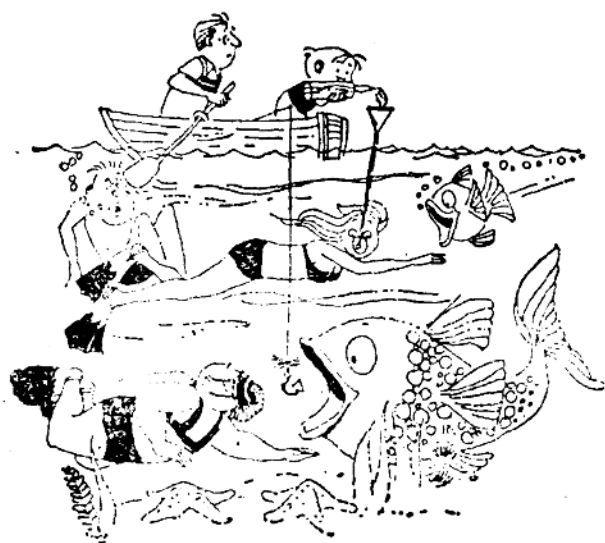
108.自我检查·····	(81)
109.别人的建议·····	(82)
110.在控制室里·····	(82)
111.失控·····	(83)
112.最大的奖赏·····	(84)
113.拿破仑的妙法·····	(85)
114.董事长的铅笔·····	(86)
115.“锁人在箱”·····	(86)
116.人们讨厌这种作法·····	(87)
117.成功的秘诀·····	(88)
118.蒙住眼睛走钢丝·····	(89)
119.异想天开·····	(90)
120.尽情地睬·····	(90)
121.群众更聪明·····	(91)
122.考虑周全·····	(91)
123.太愚蠢了·····	(91)
124.只是我的助手·····	(92)
125.不要失去联系·····	(93)
126.象一棵嫩苗·····	(93)
127.问题何在·····	(94)
128.使人泄气·····	(95)
书评摘录·····	(97)

1 | 大小老板

无论大小老板，要干得出色，就必须深悉怎样处理人际关系。对人越了解，就越能够相处得融洽，而这本书恰是探讨人际关系，使人们能够融洽相处的专著。

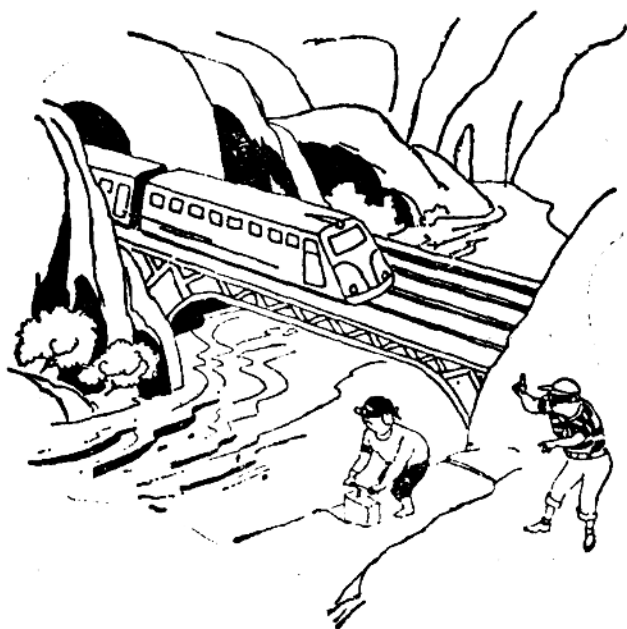
2 | 守口如瓶

守口如瓶对于鱼类世界关系极大。同样，在人们的日常生活中，该保密的一定不能泄漏，要做到守口如瓶。虽然给朋友们透露秘密似乎会显得了不起，但一定要抵制这种虚荣心的诱惑，千万别这么干。



3 | 象个破坏者

不通过你指定的负责人而直接向下级职员发号施令，就会象炸桥一样，把事情弄得一团糟，使纪律松弛，士气低落。



4 | 思想斗争

如拔河般激烈的思想斗争屡屡出现。人在冲动时往往感情用事，可一冷静下来理智就占了上风。千万注意：要理智，要冷静，不要感情用事。否则，一时冲动造成的损失要花费几倍乃至几十倍的时间才能弥补回来。

5 | 象个回飞棒

象回飞棒一样，为批评而批评会伤害批评者自己，会使士气低落，对单位和领导有损无益。如果你说不了好听话，最好不说。你不愿意听到别人在背后议论你，别人也不愿意你在背后指责他。



6 | 人是习惯的奴隶

人是习惯的奴隶，甚至躺在钉子床上也能成为一种习惯。因此，在改变旧习惯的时候不能操之过急。因为在这个问题上花费时间之长，大大超出你的意料之外。既如此，要坚持不懈，即使每次小有进步，也应觉得心慰。



7 | 几句关心的话

毫无疑问，对部下表示关切的充满温暖之情的话语在管理工作中的作用至关重要。如果你的部下患病休息，当他返回工作岗位时，你要询问他的健康状况。如果他的鼻子上长了个小丘疹，你也要过问一下。如果他请假去探望生病的妻子，你必须理解他请假的含义，要询问其妻子的病情。这些事情花费不了多少时间和精力，却体现了对部属的关心，这在管理工作中的重要作用是不言而喻的。

8 | 大可不必

根本不需要你向这个人点明其工作的诱人之处，他已对自己工作各方面的特点一一悉知。工厂管理的特点与此十分相似，如果你想让部下顺利地工作，就必须使他们对工作产生兴趣。这就需要给他们讲明工厂的全部情况，让他们明白自己正在加工的零件是怎样装配到成品上的。大凡

每项工作都有令人发生兴趣的地方。你应引导部下找到这种乐趣。

9 | 身体单薄的男子

托马斯身体单薄瘦弱、相貌和善，然而部下却认为他远非平庸之辈。他的诀窍是能使每个部下感到本身有着举足轻重的责任。如果部下或其家属生病了，他不但会在内心同情，言语上关切，并想方设法在行动上帮助他们。他也欣然应邀去参加部下子女的周岁庆贺活动。难怪他的科室的工作效率在全厂名列榜首。

10 | 四处窥探

在别人背后设法搞点小情报，我们的头儿在这方面也许会成为一名出色的侦探。但作为一个老板，他简直太不在行了。人们绝不会为不信任他们的领导去卖命。信任别人就会赢得对方的信任；不相信别人自然不会得到别人的信任。

7