

Public relations—your lifelong capital



人际资本学

——助你成功的人际观

孔
溢
庄
阵
编
著

沈阳出版社



朋友是你一生的资本

人际资本学

——助你成功的人际观

Public relations

—— your lifelong capital

孔溢 庄阵 编著

沈阳出版社

图书在版编目(CIP)数据

人际资本学——助你成功的人际观/孔溢 庄阵编著. —沈阳: 沈阳出版社, 2001. 6

ISBN 7-5441-1696-4

I. 人... II. ①孔... ②庄... III. 人际关系学
IV. C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 046294 号

沈阳出版社出版发行

(沈阳市沈河区南翰林路 10 号 邮政编码 110011)

沈阳市第二市政建设工程公司印刷厂印刷

开本: 787×1092 毫米 1/24 字数: 180 千字 印张: 13 $\frac{1}{2}$ 插页: 2
印数: 1-4000 册

2001 年 9 月第 1 版

2001 年 9 月第 1 次印刷

总策划: 姜波

责任编辑: 姜波 刘大鹰

责任校对: 刘捷 霍明相

封面设计: 孔鸥

版式设计: 邱延 高凤利

定价: 20.00 元

我们社会中许多靠着朋友的力量而成功的人,如果能把他们成功过程一一研究起来,其实是一件很有意义的事情。一位作家说过:“现代社会,人们完全靠一个规模庞大的信用组织在维持着,而这个信用组织的基础却是建立在对人格的互相尊重之上。”

生活中就有这样一些人,他们的心灵和个性是如此的优美,以致于任何一个和他们打交道的人都能感受到一种强烈的亲和力。所有和他们接触过的人都热爱他们,尊崇他们。这些心胸广阔的人之所以受人爱戴,就是因为他们深深地爱着别人。他们像磁石一样吸引着各种各样的人们,因为他们的襟怀就像大海般博大广阔,可以容纳世间万物。由于拥有良好的人际关系,结交了很多朋友,他们在工作 and 事业上受益匪浅。

谁也无法单枪匹马在社会的竞技场上赢得胜利、获得成功。换句话说,你只有在朋友的帮助和拥护下,才不至于失败。那些无论在何种环境下都能与任何人交上朋友、

能建立起真挚友谊的人，朋友对他生存竞争的帮助、对他事业发展的巨大价值往往是无可估量的。

可惜的是，目前社会上的人际关系现状好像还没有完全达到这种理想状态，人们常常感叹真正的友谊难以寻到。但只要你有耐心、爱心和恒心，就一定能结交上良师益友。一个思想与你接近、理解你的志趣、了解你的优势和弱点、能鼓励你全力以赴地干每一件正当的事、能消解你做任何坏事的不如意念的好友，不知道会增加你多少的能量、多少的勇气，他们往往使你禁不住下更大的决心——不达成功决不罢休。

生活幸福、快乐以及工作和事业上的成功就是为人和交友成功的体现，可见，良好的人际关系是你一生的资本。处理好人与人之间的关系虽无具体的理论依据和固定的行为模式，但本书可以与你共同感悟和分享人们不可不知的通则及行之有效的战术战略。愿朋友们从中受益。

朋友是你一生的资本(代前言) /1

第一章 人际关系是生命中永恒的资产

良好的人际关系是你永恒的资产 /3

抓住赢得好感的机会 /4

平凡中的人情事理 /6

认知人性 /7

处处有心皆人际 /8

接受帮助能加快你成功的步伐 /10

成功的人生在于“赚人” /11

改变人生先改变观念 /11

现在就是一切 /12

先研究好自己的心 /13

人生亦即人际关系 /14

以我独尊到以你独尊 /15

把握自我资产 /17

第二章 我们是群居动物

人际关系中的相对论 /21

培养团队精神 /23

有情、有礼、有人缘 /24

迎合他人的好奇心 /27

注视着你的眼睛 /28

己所不欲，勿施于人 /30

了解自己所处的群体 /31

人群中你时刻在被“标价” /36

满足渴望被人感谢的人性 /38

我是群居的动物 /39

施予的热情 /41

将长处表现出来 /43

与五分钟热度缠绵 /44

两种感情 /45

- 了解需求的五个阶段 /46
- 世间的三种人 /47
- 任性的人群 /48
- 尽量从对方的近况谈起 /49
- 相互的付出 /50
- 与对方擅长的事物相同时 /51
- 人生空洞化的危机 /52
- 新工作场所中的待人处事 /53
- 知彼一定要先知己 /54
- 不要活在自我的世界中 /55

第三章 人生的渴望

- 适当的赞美会让你即刻切入对方的心 /59
- 让人舒心的赞美 /61
- 让他人抬起头 /62
- 人人都喜欢的恭维 /63
- 尊重他人就是尊重自己 /64
- 长他人志气并不灭自己威风 /67
- 以获得良好评价的欲望为动力 /69

- 表示附和的方法 /70
将赞美融于对方的言辞中 /71
给予对方希望获得的评价 /72
从对方首肯的话题着手 /73

第四章 给别人一点儿空间, 换回一个世界

- 退一步海阔天空 /77
给别人一点儿空间, 换回一个世界 /78
最大的损失是一次都没有笑过 /79
比别人多一颗心 /80
你是海洋纳百川 /82
站在对方的立场上 /84
认同他人的地位 /85
十万人的好友 /86
花点时间了解对方 /88
人生要有包容 /90
站在别人的立场上 /91
人人都有自己的爱好 /92
让对方的笑语娱人娱己 /95

- 拜托对方的事先说明细节 /96
- 评论对方的竞争者 /96
- 谈年轻时的往事 /97
- 邀请对方同乐 /98
- 珍惜他人的时间 /99
- 保持相当的距离 /100
- 给予的艺术 /100
- 当别人征求你的意见时 /101

第五章 语言有心

- 掌握辞令的 TPO /105
- 语言有心 /106
- 倾听的魅力 /107
- 专注倾听的人是最善谈的人 /108
- 一张嘴与两只耳朵 /109
- 聆听可增加知识 /111
- 做个高明的听众 /114
- 听就是讲 /115
- 一句幽默抵得百万金言 /116

第六章 突破人际的障碍

- 化干戈为玉帛 /119
- 送一枝不带刺的玫瑰 /121
- 把握好人缘的契机 /122
- 双方亲和双方受益 /124
- 人际交往中“十二种恶习” /126
- 没有陌生人的世界 /129
- 信誉是至关重要的一笔不动产 /131
- 信任别人,世界将会信任你 /132
- 你真的会谅解他人吗? /133
- 跳出琐事圈 /134
- 消除负面的影响 /135
- 坏习惯会成为天性 /136
- 无根草 /137
- 未知智慧 /138
- 突然的邀请 /140
- 忘掉不愉快 /141
- 失言是一次锻炼 /142

- 事先定好失败后的退路 /143
- 选择无任何联系的第三者 /144
- 做好结束的准备 /144
- 分手瞬间的艺术 /145
- 牵制对方的意念 /146
- 前瞻性忍耐的智慧 /147
- 微笑也要看时间与场合 /148
- 幽默首先要能让自己发笑 /149

第七章 留下一个深刻的印象

- 保持人们欣赏的纯真 /153
- 做个有责任心的人 /154
- 让人信服的力量 /157
- 幽默达观的处世哲学 /159
- 赢得好感的问题 /161
- 懂得关注对方的利益 /163
- 目光要说话 /164
- 姿势象征人格 /164
- 始终保持人格的一致 /165

- 具备良好的心理素质 /167
- 不是在意别人的评价,而是去评估对方 /168
- 两人都是初相见 /169
- 重复对方讲过的话 /170
- 面无表情的表情 /171
- 不对初次迟到做任何辩解 /172
- 重复对方的名字 /173
- 抓住对方的“四觉” /174
- 修理自己的脸 /175
- 玩笑的作用 /175
- 让自己的魅力自然流露 /176
- 初次见面也应该倾听心底的话 /177

第八章 赢得心理上的胜算

- 拥有成功的热情 /181
- 善于借力使力 /182
- 积极主动 /184
- 进可攻,退可守 /185
- 迎合对方的心理 /186

你有哪种态度? /188
防止紧张法 /189
用眼睛听话 /191
等待对方 /192
心理上的平等 /193
相约在自己熟悉的地方 /194
注视对方 /195
自嘲化解紧张 /195
内心的强弱交战 /196
涂鸦以调整心态 /197
列出自己的优点 /198
击碎地位与头衔的面具 /199
不必太在意得失 /200
把握最初的十秒钟 /201
先同意对方的看法 /202
恰当贬低自信甚深的人 /203
别忘掉他人的评语 /204
谈论共同的体验 /205
意念的力量 /205

沉默有助于心灵的沟通与思考 /207

提出过分的去探路 /207

故意与对方持相反的意见 /208

注意对方对第三者的批评 /210

平常之语得信用 /210

第九章 人际中的戒律

切莫装腔作势 /215

不要冷落次要者 /216

小心对方的特别亲切 /217

被夸奖时先存疑 /218

告别误解 /219

戒心浮气躁 /220

切忌拐弯抹角 /222

避免挑起争端 /223

莫轻视对方 /224

不要横加阻挠 /225

不嫉视他人 /226

牢记多听少说原则 /227

- 别辜负他人 /229
- 不应失去勇气 /231
- 不要过于忙碌 /233
- 避免情绪失控 /233
- 忌触痛对方 /235
- 切忌愚直待人 /236
- 戒锋芒太露 /238

第十章 成功的人际交往,成功的人生

- 最终赢得成功的秘诀 /243
- 你的选择决定了你的成功 /245
- 聪明暗示法 /247
- 伸出支援的手 /248
- 讲话可扩大人际圈 /249
- 开怀于人世 /251
- 源源不绝的热情 /251
- 五分钟后的精神 /253
- 挖掘自己的优势 /254
- 抢先一步 /254

放轻步伐 /256

任其自然 /256

等待时间 /257

测量对方共感性的能力 /258

利用人性的好恶心理 /259

借用第三者的意见 /260

偶尔加入自己的看法 /261

无视对方的小过错 /262

善加节制“因为”、“所以” /263

不遵守礼仪的规范也可立自己的优势 /265

面对有麻烦的会面 /265

请给自己一个机会 /267

如何培养支配他人的力量 /267

自我宣传,方法最重要 /268

如何找到知音 /270

如何鉴定人际关系 /271

A级人的六大条件 /272

创造善意的环境 /274

提供爱的环境 /275