

(美) 吉布林 著 张晓 韩虹 译

广西人民出版社



人  
际  
交  
往  
的  
艺  
术  
与  
技  
巧

人  
际  
交  
往  
的  
艺  
术  
与  
技  
巧

(美) 吉布林 著  
张晓 韩虹 译

广西人民出版社

# 人际交往的艺术与技巧

(美)吉布林 著

张晓 韩虹 译

☆

广西人民出版社出版

(南宁市河堤路14号)

广西新华书店发行 南宁市人民印刷厂印刷

开本 787×960 1/32 6.125印张 插页2 102千字

1990年6月第1版 1990年6月第1次印刷

印数 1—18,000册

ISBN 7-219-01590-9/C·5 定价: 2.20元

## 译者序

---

莱斯·吉布林先生是美国当代颇有名气的人际关系专家，他曾经创办了人际关系诊所。通过诊所他对人际关系问题进行了多年的潜心研究和实践，用心血写成了这本书。该书在美国初版以来，多次修订再版，并且获奖。我们选用了该书新出的获奖版本翻译介绍给中国读者，以饗各位朋友。

近几年来，国内对人际关系问题的研究、翻译和介绍大体是从三种角度进行的：一是从社会心理学的角度，即从理论上研究人际关系；二是从实际生活的角度总结一些处理好人际关系的经验；三是用理论与实践相结合的办法阐述人际关系理论及其应用。吉布林的这部著作就是从第三种角度探讨了人际关系，它既有心理学方面的理论作基础，又是千百万人处理人际关系经验的总结，或者说既具有理论性，又有着广泛的实用性。

吉布林在本书中认为，要建立良好的人际关系，就要“提倡公正的你来我往”，既有索取，也有奉献。他还说，不要忽视人，要重视人，“世界

上还有什么东西的重要性能与人的重要性同日而语呢？”吉布林正是在这些基本思想的指导下，运用心理学原理，建立了一整套处理好人际关系的原则、定律、方法和技巧。这些原则和方法为改变某些传统观念和我们的际关系实践提供了有益的借鉴。

我们衷心希望这部译著能帮助您赢得朋友，增进友谊，建立良好的人际关系，使您不断发掘个人的才智，提高自己的社会价值。

**译者**

一九九〇年一月于长沙

# 目 录

---

译者序 . . . . . ( 1 )

本书能为你做些什么 . . . . . ( 1 )

## 第一篇 人类本性与人际关系

第一章 获得成功与幸福的关键 . . . . . ( 9 )

一、首先要注意的八个问题 . . . . . ( 9 )

1. 消极被动地与人相处不会有成功  
和幸福 . . . . . ( 9 )

2. 为何90%的人不能获得成功 . . . . . ( 10 )

3. 成功和幸福的源泉 . . . . . ( 11 )

4. 人际关系反映出你的个性缺陷 . . . . . ( 11 )

5. 传统方式已落后于现时代 . . . . . ( 13 )

6. 戴维·克罗克特的世界已一去  
不复返 . . . . . ( 13 )

7. 人际关系技巧是一门相当管用的  
学问 . . . . . ( 14 )

8. 人总是在各种关系中生存 . . . . . ( 14 )

二、获得成功的有效方法…………… (15)

第一章的要点…………… (18)

## **第二章 怎样运用基本原则影响他人**

…………… (19)

一、重新认识自我主义…………… (20)

1. 自我、自信与自尊…………… (20)

2. 生活的四条常规…………… (21)

3. 自我中心观和自负情绪的成因…………… (21)

二、自信的下降意味着阻力和挫折

…………… (24)

1. 怎样将“狮子”变成“小羊羔”…… (26)

2. 儿童和国王均受同样规律的支配…… (27)

3. 请别人帮忙之妙法…………… (28)

第二章的要点…………… (29)

## **第三章 如何利用你的潜在财富…………… (30)**

一、注意给予…………… (31)

1. 给予他人…………… (31)

2. 每个人都需要你的给予·····	(31)
8. “承认”他人·····	(33)
<b>二、使他人感到受尊重的</b>	
<b>三种方法·····</b>	<b>(34)</b>
1. 重视他人·····	(34)
2. 注意他人·····	(36)
3. 不要盛气凌人·····	(40)
<b>第三章的要点·····</b>	<b>(43)</b>

## **第二篇 怎样影响他人的言行**

### **第四章 怎样影响他人的言行····· (45)**

<b>一、影响他人言行的方法·····</b>	<b>(46)</b>
1. 善生善，仇生仇·····	(46)
2. 言善遇笑脸，言恶牙还牙·····	(47)
3. 制怒的方法·····	(47)
4. 热情的相互感染·····	(48)
5. 信心唤起信心，怎样具有十足	



的信心.....	(51)
6. 信心是你的重要财富.....	(53)
7. 怎样使你的个性具有吸引力.....	(53)
二、如何表现出信心.....	(54)
1. 走路的神态.....	(54)
2. 握手的风度.....	(55)
3. 语调.....	(55)
三、寄希望于他人, 他就不会使 你失望.....	(55)
<b>第四章的要点</b> .....	(58)

## **第五章 怎样给他人留下良好**

### **的第一印象**..... (59)

一、明确目标, 循序渐进.....	(61)
二、怎样给他人留下良好的 第一印象.....	(62)
1. 他人按你的自我感觉来认识你.....	(63)
2. 为何有些人不能给他人留下 好印象.....	(65)
3. 怎样使他人称赞你.....	(66)

4. 相信他人会干得如你所愿.....	(68)
<b>第五章的要点.....</b>	<b>(71)</b>

### **第三篇 创造和维持友谊的技巧**

#### **第六章 吸引他人的三大**

<b>秘诀 (三A法) .....</b>	<b>(73)</b>
<b>一、接受 (Acceptance) .....</b>	<b>(74)</b>
1. 如何使你的婚誓兑现.....	(76)
2. 接受是把双刃剑, 有利也有弊.....	(77)
3. 如何助你丈夫成功.....	(77)
<b>二、赞成 (Approval) .....</b>	<b>(78)</b>
1. 浪子回头之良策.....	(79)
2. 赞成的规律.....	(80)
<b>三、重视 (Appreciation) .....</b>	<b>(80)</b>
1. 他人是值得重视的.....	(81)
2. 要重人轻身份.....	(82)
3. 人们都想让他人承认自己.....	(83)

4. 大自然的启示.....	(84)
----------------	------

<b>第六章的要点.....</b>	<b>(84)</b>
--------------------	-------------

<b>第七章 结识朋友的速成技巧.....</b>	<b>(86)</b>
---------------------------	-------------

一、如何打开奇妙的友好感情 之门.....	(86)
--------------------------	------

二、同窗的启示.....	(87)
--------------	------

1. 要相信别人.....	(87)
---------------	------

2. 恐惧使人相互隔绝.....	(88)
------------------	------

3. 勇敢地走出第一步，定会有 所收获.....	(89)
-----------------------------	------

4. 不要操之过急.....	(89)
----------------	------

5. 放松自己，相信自己是受欢迎的.....	(90)
------------------------	------

三、微笑的魔力.....	(91)
--------------	------

1. 微笑的含义.....	(91)
---------------	------

2. 微笑须发自内心.....	(92)
-----------------	------

3. 不要压抑自己，放心微笑吧.....	(92)
----------------------	------

4. 微笑的练习方法.....	(93)
-----------------	------

5. 怎样诚挚地微笑.....	(94)
-----------------	------

6. 微笑将使你受益匪浅.....	(95)
7. 开发你的无价之宝.....	(95)
8. 微笑的其它效果.....	(96)
<b>第七章的要点.....</b>	<b>(96)</b>

## **第四篇 助你成功的语言技巧**

<b>第八章 如何提高你的语言技巧.....</b>	<b>(99)</b>
一、成功者必善言辞.....	(99)
二、幸福取决于交谈.....	(100)
三、如何“开始”交谈.....	(100)
1. 不要苛求完美无缺.....	(101)
2. 闲谈并不需要英明.....	(102)
3. 如何吸引谈话的对方.....	(102)
4. 如何让对方说出有趣之言.....	(102)
5. 让他人谈谈他自己.....	(103)
6. 如何克服与陌生人谈话时的 拘束感.....	(104)

四、谈话的展开和深入.....	(104)
五、只顾自己——人际关系中 的大忌.....	(107)
六、何时谈自己合适.....	(107)
七、同意的魔力.....	(109)
八、做使人愉快的交谈者.....	(109)
九、驱除心中不快的方法：写信 发泄法.....	(110)
十、不要把他人当笑料.....	(111)
<b>第八章的要点</b> .....	(112)

## **第九章 如何提高你的倾听技巧**.....(113)

一、倾听的益处和学问.....	(114)
1. 倾听使你聪明.....	(114)
2. 倾听使你了解他人.....	(115)
3. 少说多听.....	(116)
4. 倾听可帮助你克服自我中心观.....	(117)
5. 倾听使你富有.....	(120)

二、实用倾听七规则……………(122)

**第十章 如何说服他人……………(124)**

一、说服他人的有关问题和技巧……………(125)

1. 针锋相对并非上策……………(125)

2. 说服对方的科学方法……………(126)

3. 轻松术……………(126)

4. 从一千次实际争论中引出的

科学结论……………(127)

5. 利用人的本性来说服他人……………(128)

6. 怎样影响他人的潜意识……………(129)

二、赢得争论的六大原则……………(129)

1. 让他人说话……………(130)

2. 回答之前作短暂的停顿……………(130)

3. 不要强求百分之百的全胜……………(131)

4. 谦虚准确地表达你的看法……………(132)

5. 借他人之口表达自己的思想……………(133)

6. 保全他人的面子……………(135)

第十章的要点.....(136)

## 第五篇 如何成功地管理人

第十一章 如何获得他人的支持  
和幫助.....(139)

一、怎样使他人全身心地支持你.....(140)

1. 让他人参与到你的目标中来.....(140)

2. 如何实现家庭的参与管理.....(142)

二、如何提高你的智能.....(143)

1. 使你智力倍增的秘密.....(143)

2. 怎样使他人支持你的看法.....(144)

3. 吸取他人的智慧.....(145)

4. 征求意见的奥秘.....(146)

第十一章的要点.....(148)

第十二章 人际关系中的魅力.....(149)

一、表扬的功能.....(150)

1. 表扬激发动力·····	(150)
2. 怎样表扬他人·····	(151)
3. 人们梦寐以求之物·····	(152)
4. 每天创造一个小奇迹·····	(153)
5. 给予表扬不要太吝啬·····	(154)
二、关于表扬的其他问题·····	(155)
1. 说“谢谢”的六条原则·····	(155)
2. 获得幸福之良策·····	(156)
3. 表扬称赞的两条规则·····	(158)
<b>第十二章的要点</b> ·····	<b>(160)</b>

### **第十三章 批评的艺术**·····(161)

一、如何理解批评·····	(162)
1. 对批评的新认识·····	(162)
2. 正确批评他人的真谛·····	(163)
二、成功批评的七要则·····	(163)
1. 批评应注意场合·····	(163)
2. 先表扬后批评，先肯定后纠正·····	(164)
3. 批评应对事不对人·····	(165)



4. 代作回答.....	(166)
5. 请他人合作，不要生硬命令.....	(167)
6. 不要纠缠老帐.....	(167)
7. 在友好的气氛中结束批评.....	(168)
<b>第十三章的要点.....</b>	<b>(169)</b>

## 第六篇 人际关系手册

### 第十四章 获得成功和幸福的

**有效方法..... (171)**

#### 一、积极的态度是获得成功所

必要的..... (172)

#### 二、确定你的目标..... (172)

1. 工作中人际关系改善的目标..... (173)

2. 家庭生活中人际关系改善的目标..... (174)

3. 社交生活中人际关系改善的目标..... (174)

4. 自我提高的计划..... (174)

**自我分析检查表..... (175)**

**结束之前的心愿..... (179)**