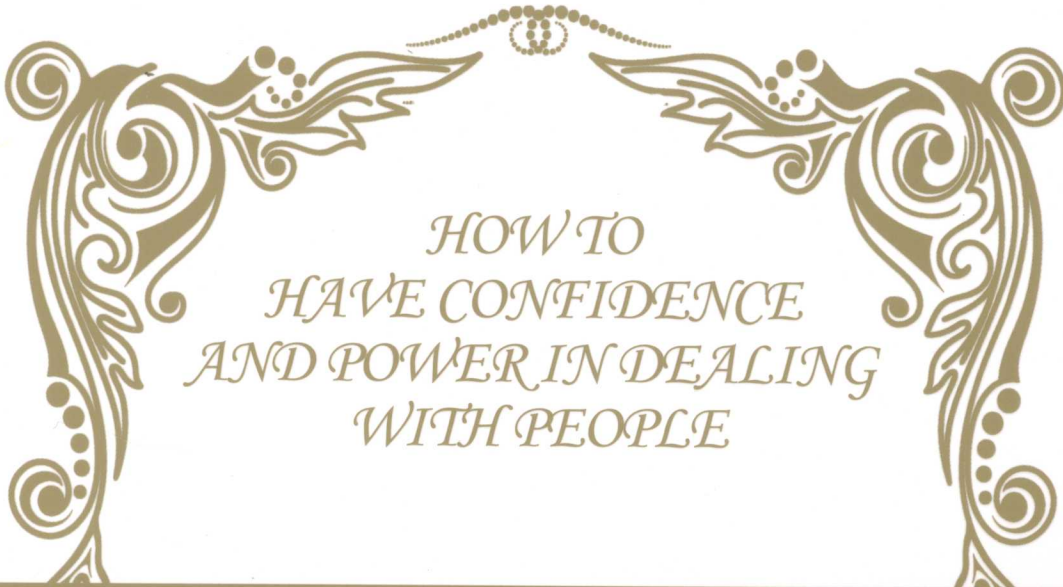




HOW TO
HAVE CONFIDENCE
AND POWER IN DEALING
WITH PEOPLE

人性的力量

如何自信而有效地与人沟通

[美] 雷斯·吉卜林◎著
邱 宏◎译

人际关系在我们的家庭生活与社会活动等方面起着重要作用。要想拥有良好的人际关系，首先得认识人的本性，并懂得如何据此作出应变。这本书将提供很多有用的信息和让人获取成功的技巧，当然前提是你得认真阅读并坚持实践。



中国发展出版社

人性的力量

如何自信而有效地与人沟通

[美] 雷斯·吉卜林◎著

邱 宏◎译



中国发展出版社

Copyright ©1986 by Les Giblin. Simplified Chinese edition Copyright © 2009 by China Development Press. This edition published by arrangement with Prentice Hall Press through Andrew Nurnberg Associates International Ltd. All rights reserved.

未经出版者书面许可,不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

版权贸易合同登记号 图字:01-2009-5206

图书在版编目(CIP)数据

人性的力量:如何自信而有效地与人沟通/(美)吉卜林著;邱宏译.
北京:中国发展出版社,2009.8

ISBN 978-7-80234-457-0

I. 人… II. ①吉… ②邱… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第151107号

书 名:人性的力量:如何自信而有效地与人沟通

著作责任者:[美]雷斯·吉卜林

译 者:邱 宏

出版发行:中国发展出版社

(北京市西城区百万庄大街16号8层 100037)

标准书号:ISBN 978-7-80234-457-0

经 销 者:各地新华书店

印 刷 者:北京瑞哲印刷厂

开 本:787×1000mm 1/16

印 张:12

字 数:160千字

版 次:2009年8月第1版

印 次:2009年8月第1次印刷

印 数:1—8000册

定 价:25.00元

咨询电话:(010) 68990692 68990622

购书热线:(010) 68990682 68990686

网 址:<http://www.developress.com.cn>

电子邮件:fazhan@drc.gov.cn

版权所有·翻印必究

本社图书若有缺页、倒页,请向发行部调换

前言

本书帮你打开成功的人际关系之门

我们应当坦率地正视以下事实：我们总是希望从别人那里得到些什么，我们需要他人的善意和友谊，需要得到他们的赞许和承认。

商人想和别人做交易，夫妻需要彼此间的柔情，孩子渴望从父母那里得到爱抚，父母希望孩子们顺从，推销员想要对方在协议文件上签字，老板需要忠诚与合作，雇员则希望对他们所做的工作加以赞许。

任何一个正常的人都想获得成功和幸福。你是否思考过这样一个问题：在我们所享有的任何真正的成功和幸福之中，他人往往发挥了重要的作用？在很大程度上讲，我们正是通过与别人的交往才取得了成功。不管你给“幸福”下什么样的定义，你所获取的幸福在很大程度上取决于你与别人建立了什么样的关系。

为什么不去争取你所想要的东西

我们无需不表明我们需要他人必须提供的东西，以及想在与别人的交往中取得成功的愿望。

我们在这本书里与读者推心置腹地讨论的是，你怎样才能从别人那里得到你所需要得到的东西。

每个人应当如何去做，我没有盲目乐观的理论，也没有通过减少自己的欲望与他人相处的绝招和发明。我在这本书中要告诉你们一些我所认识的人他们是如何行动、如何发挥自己的个性吸引力，并指导你们运用这些方法去得到你想得到的东西，不管你想得到的是上司的提拔、前途的安排，还是一位新邻居的善意。

我们常说，“知识就是力量”。人类现实生活的知识——并非像理论家们所说的那样——能够帮助你从别人那里取得你所想要的东西。

这本书所提出的方法并非我杜撰出来的玄理，而是经过考验的、在长时间的人际关系实践中生发掘出来的方法和技巧，它们在成千上万人们的生活中已经得到了证实。

这些方法也许会与某些世俗的观念大相径庭，但它们的确有一个好处——有效！

每个人都想有所得而不想有所失

数以千计的人们都知道，他们想从他人那里得到一些东西，但人们在追求这些东西时往往是胆怯的，他们担心满足自己的欲望就是自私自利。他们本能地感到，在保证自己取得成功和幸福的同时，必然会剥夺别人的某些成功和幸福。

我们可以直截了当地说：成功的人际关系意味着从别人那里取得你所想要的东西，同时作为回报，也给别人提供他们要得到的东西。除此之外，任何一种与人相处的方法几乎都毫无效用。那些毫无顾忌地只想从别人那里得到而又不想为别人付出的读者，是不需要这样一本论及人际关系的书的。

这本书是为千万万个热衷于从别人那里得到自己所需要的东西，同时又能施惠于他人的人所撰写的。

与人打交道的三个基本原则

没有人是自我满足的。我们每一个人都希望别人确实为我们提供一些东西，你也拥有别人所希冀的东西，我们与他人的一切交往都是以这些需要为基础的。在人与人的交往相处中，只有三种基本原则：

1. 你可以靠武力、恐吓、胁迫或智谋从别人那里得到你想要的东西。尽管罪犯由此产生出来，但许多备受尊敬的人们也能更巧妙地利用这种办法。

2. 你也可能成为一个人际关系方面的乞丐，乞求别人为你提供你所需要的东西。这种谦卑的个性形成了另一种人际关系的模式：我不会用任何方式袒护自己，也不会给你带来麻烦。同时，你也应当善待于我。

3. 你可以使你的行动建立在一种平等互换、有进有出的基础之上。你给别人提供他们想要或需要的东西，别人也自然给你提供你所想要和需要的东西。

此时此刻你身上就有大量别人希冀得到的东西。把这些东西提供给所需的人们，他们也将乐于回报给你成功和幸福。也许你从未充分认识到你身上具有别人渴望得到的财富。在本书中我将与你谈谈这种财富。

帮助别人获取所需的同时也获己所需

多少年来我们一直这样假设：如果我们希望满足我们关于成功和幸福的愿望，那么，必将剥夺别人满足他们欲望的权利。但所有的证据都说明，事实与此大不相同。

一个幸福的人比一个不幸的人更易传递幸福。一个取得成功的人比一个总是失意的人更易给所交往的人带来好处。一个使自己的欲望得到

正当满足的人，在考虑到别人的需求时，比一个自己欲望屡屡受挫的人更易做到慷慨和体谅。

心理学家、犯罪学家、牧师甚至大夫都对我们声称：世界上的大多数麻烦和痛苦都是由那些得不到幸福和成功的人们引起的。他们向我们表明：由于其自身的痛苦和挫折，他也会给他人带来痛苦和危害。

本书帮你打开成功的人际关系之门

成功的人际关系的真正要领在于尽量多地了解人的本性的真面目，而不是靠我们想象这些本性应该是个什么样子。只有当我们弄清了我们所交往的人，我们才能确立一种成功的人际关系。

因此，让我们来看一看人的本性，注意一下别人究竟需要些什么东西。让我们共同来制定出一些满足这些需求的方法。学会如何顺应人的本性而不是压抑它。

也许我们会认识到：世界上之所以存在深重的灾难，并不是由于人们的现实存在，而是由于我们常常忽视了交往者的欲望。你可能又惊又喜地发现，人的本性根本无需加以掩饰和理想化。但是慈悲万能的造物主却肯定知道，当他造就我们的时候赋予了我们些什么。

无论何时，当我听到有人虐待人的本性，并将自己的麻烦归罪于人的本性而引起竞争时，就使我想起印第安纳州韦恩堡的人事部主任哈里·马特尔斯基对我说过的话：“你是否注意到，一个平庸的打字员特别喜欢表现出对打字机的不满情绪？一个低劣的高尔夫球员，总是把他的质量不高的一击归罪于他可怜的高尔夫球俱乐部。你也将发现，掌握人际关系技巧的人都不会总是咒骂人的本性，也不会将他们所有的烦恼都归罪于别人的争吵。”

与人交往时怎样才能有信心

这本书的真正目的是指导你在与人交往时如何具有信心和能力。有些人人与人交往时缺乏信心的一个重要原因，是他们不明白他们在与什么人打交道。当我们与素不相识的人交往时，我们总是觉得缺乏信任和自信。请看以下的例子：

一位技工要修理陌生的汽车发动机，他会犹豫不决，但每一个动作都表明他缺乏信心。而一个高明的机械工，他了解汽车发动机，所以他的每一个动作都流露出自信。我们做任何事情都是同样的道理，我们越是了解它，与它打交道时信心就越足。

仅仅记住一些人际关系的“准则”来生搬硬套，这样不会使你在人际交往中具备信心。只有了解了人类本性以及在人类行为背后的那些基本原理，才能使你增强在交往中的信心。一旦你弄清楚了人们为什么那样去做，你就会自然而然地发现，你在与人的交往中具备了更多的信心。

为了能使你把你的有关人性的知识运用到人际交往的实践中去，本书也将向你提供一些已被验证过的处理人际关系的技巧。这些经过检验的技巧已被千百万人证明是有效的，它们对你也将同样有效。只要你开始将自己对于人的了解运用到实践中，你就会在自己身上发现与别人交往的新能力。

雷斯·吉卜林

目 录 | Contents

第 1 篇 了解并利用人性的力量

第 1 章 开启成功和幸福之门的钥匙	3
1. 仅仅逃避并非答案	4
2. 90% 的人在生活中失败的原因	4
3. 成功和幸福从何而来	5
4. 你的个性问题就是你为人处世的问题	5
5. 老式方法在原子时代已失去效用	6
6. 戴维·克洛克特的世界已不复存在	7
7. 别人是现实存在	8
8. 经过检验获取所需的方法	8
9. 技巧取决于掌握某些基本原理	9
第 2 章 影响他人的基本诀窍	12
1. “自我主义”的另一面	13
2. 我们都是自我主义者	14
3. 是什么使得人们唯我独尊和自负自大	14

4. 怎样利用这几个字母：LS/MFT 16
5. 怎样把猛狮变成羔羊 18
6. 相同的原理适用于任何人 19
7. 给别人提供一个帮助你的理由 20

第3章 如何利用你潜在的财富 23

1. 每个人都希望别人“感到你重要” 24
2. 你必须“承认”别人 26
3. 使别人产生自重感的三种方式 27

第2篇 掌控他人的行为和态度

第4章 你能控制他人的行为和态度 37

1. 如何看到你期望别人表现出来的态度和行为 38
2. 有人冲你叫喊，你必以此回敬 39
3. 如何制约别人的愤怒 39
4. 热情具有感染力 40
5. 信心孕育出更大的信心 42
6. 售货员在银行里的“存款” 43
7. 让你的个性具有吸引力 44
8. 从小事情上判断你的信心 44
9. 怎样使别人做得更好的唯一方式 46
10. 真诚富于成效 47

第5章 给人留下良好的第一印象 50

1. 弄清你需要什么，然后把它明确表示出来 52

2. 怎样创造良好的第一印象	52
3. 别人依据你对自己的评价承认你	53
4. 多少人无形中给别人造成了坏印象	55
5. 消极的谈话和消极的看法会给人一个不良印象	55
6. 让人们对你说“是”	57
7. “是”有时也可能是消极的	57
8. 你的提问经常无形中为答案设立了舞台	58
9. 假定对方将做你想让他做的事情	58

第3篇 结识和拥有朋友的技巧

第6章 怎样使用“三大秘诀”吸引别人	65
1. 吸引别人的三种方式	66
2. 人们更希望受到单独而特殊的对待	73
3. 向大自然学习	74
第7章 让别人迅速感受到你的友好	76
1. 建立友好感情的“魔力开关”	77
2. 抓住时机，率先伸出友谊之手	78
3. 莫献殷勤和过于急切	79
4. 轻松而从容——你必将受到欢迎	79
5. 发自内心地笑	81
6. 让我们每天面带微笑吧	82
7. 利用镜子的魔力	82
8. 训练自己真诚地微笑	83
9. 亲身体会微笑的力量	84

- 10. 利用你的百万财富 85
- 11. 没有什么东西比微笑更具魔力 85

第4篇 出色的语言技巧助你成功

第8章 娴熟使用交际语言的技巧 89

- 1. 成功者的共同之处是善用语言 90
- 2. 幸福有赖于交谈 90
- 3. “U型转换”和“开绿灯”能保持谈话顺利进行 94
- 4. 避免人际关系中的致命失误：以自我为中心 96
- 5. 什么时候谈论自己 97
- 6. 赞同他人的魔力 98
- 7. 进行“愉快的交谈” 99
- 8. 真正坐下来给自己写一封信 99
- 9. 你最好的朋友不会对你说什么 100

第9章 学会倾听与训练说话一样重要 103

- 1. 倾听使你变得“聪明” 104
- 2. 学会听出他人想从你这里得到什么 105
- 3. 谈得过多会暴露你自己 106
- 4. 倾听帮助你克服自我意识 107
- 5. 怎样倾听能使你“富有” 110

第10章 尽快使别人从你的角度看问题 114

- 1. 为什么“本能方式”是错误的 115
- 2. 赢得争论的方法 116

3. “低压力”是秘密	116
4. 利用人的本性进行说服	118
5. 洞察他人的潜意识	118

第 5 篇 卓有成效地管理他人

第 11 章 如何让他人 100% 地与你合作	129
1. 使别人全力以赴地做事	130
2. 让别人感到那就是他们自己的问题	131
3. 在家庭也可运用“参与管理”的办法	132
4. 让你的智慧扩大十倍、百倍	133
5. 如何使销售增值 15 倍	134
6. 怎样让别人支持你的意见	136
7. 建立你自己的“智慧信贷”	137
8. 征求建议的神奇秘密	138
 第 12 章 在人际关系中运用你奇特的才能	 141
1. 赞扬能释放能量	142
2. 把赞美术用到人际关系中	143
3. 人们最想要的一样东西	144
4. 每天创造一个小“奇迹”	144
5. 慷慨地使用赞美之辞	145
6. 说“谢谢”的六条规则	146
7. 一个简单公式给你带来更多愉快	147
8. 赞美的两条规则	149

第 13 章 怎样批评才不致冒犯别人	152
1. 用新的观点来看待批评	153
2. 怎样保证别人“航向”正确	153

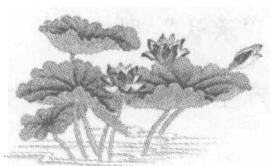
第 6 篇 你的人际关系手册

第 14 章 能给你带来成功与幸福的人际关系方案	163
1. 积极的态度将给你带来成功	164
2. 花点时间写下你的目标	165
3. 我在工作中的人际关系计划	165
4. 我在家庭中的人际关系计划	168
5. 你的自我改进方案	172
6. 自我分析检查表	173
 读者朋友：用你的实践写完这本书	 177

Understand and Utilize the Power of Human Nature

第 1 篇

了解并利用人性的力量



- 90%的人在生活中失败的原因
- 成功和幸福从何而来
- 你的个性问题就是你为人处世的问题
- 别人是现实存在
- 经过检验获取所需的方法
- 技巧取决于掌握某些基本原理
- “自我主义”的另一面
- 我们都是自我主义者
- 是什么使得人们唯我独尊和自负自大
- 怎样利用这几个字母：LSMFT
- 怎样把猛狮变成羔羊
- 相同的原理适用于任何人
- 给别人提供一个帮助你的理由
- 每个人都希望别人“感到你重要”
- 你必须“承认”别人
- 使别人产生自重感的三种方式

第 1 章

开启成功和幸福之门的钥匙

当你将个性简化为它的基本组成成分时，没有什么比给别人带来益处和为别人服务的能力更重要了。

我们所需求的不外乎是在生活中取得成功和幸福，而关于成功的定义因人而异。但如果我们要获得成功和幸福，就必须学会处理好一个重要的因素。这一因素对谁都一样，不论你是律师、医生、企业家、推销员、家长、售货员、家庭主妇还是其他什么职业。这个对于成功和幸福的重要因素就是——他人。

各种各样的科学研究已经证明，如果你学会了如何与他人打交道，不管你的工作和职务是什么，那么你就在通往成功的道路上走完了 85% 左右的行程，而在取得自己的幸福上有了 99% 的把握。