

RenJi GuanXi

人 际

关

系

成功论

■ 燕补林 著

陕西人民出版社

RENJI
GUANXI
CHENGGONG
LUN



人际关系 成功论

燕补林 / 著

陕西人民出版社

➤ 卷首语

人是社会的动物 ,不可能离群索居 ,生活在个人的小天地里。人们之间必然要彼此交往 ,相互联系 ,从而形成各种各样的人际关系。

每一个人 ,都毫无例外地生活在人际关系的氛围里。不管你愿意不愿意 ,自觉不自觉 ,都要受到人际关系的影响和制约。你的喜怒哀乐 ,是因为亲人的悲欢离合 ;你的酸甜苦辣 ,是由于人们的爱憎亲疏 ;你的成败利钝 ,是源自同事的毁誉褒贬。从你赤条条来到这个世界上的那一天起 ,你就注定要与你周围的人们结下不解之缘。离开了他人的亲情、呵护、认可、包容和帮助 ,你就一天也生活不下去。

谁也不能摆脱对他人的需求。

孩子需要爱心、抚养和保护 ;

老人需要子女的孝敬、照料和关心；
夫妻需要爱情，朋友需要友谊；
上级需要尊重和服从，下级需要信任和提携；
老师需要学生的崇拜，学生需要老师的教诲；
同事之间需要协作和配合；
邻里之间需要和睦和关照。

不论你在人生的舞台上扮演什么角色，哪怕是一个富甲天下的“大款”，多么的财大气粗；即使你是一个有权有势的“至尊”，多么的官运亨通；或者你是一个技艺超群的演员，多么的大红大紫，但离开了人群，你的演技也变得毫无意义。你要实现自我的价值，重要的不是表现自我，而是走向人群。

一个正常人的官庶、成功与幸福，不仅靠个人的奋斗来索取，更多的是依赖他人的作用。你也许很出色，也很努力，并且取得了许多成果，但专家们不举手，结果到退休也没有评上副教授或者高级工程师。相反，有的人很平庸，也不勤奋，并且毫无建树，然而领导赏识，在单位受到重用。这就是人际关系的作用。在有的人面前，它是一道通幽的阶梯，沿着它，可望登上事业的顶峰。在有的人面前，它却是一道无法逾越的障碍，使他在前进的道路上寸步难行。

也许你对这一点并不怀疑。但承认人际关系的作用与建立和谐的人际关系却是两个概念。在现实生活中，人们在抱怨工作困难之余，总会情不自禁地为令人头痛的人际关系发出无可奈何的叹息。是的，我们都曾有这种令人沮丧的

日子。因为我们面对的人是极其复杂的，人们的心理动态是难以捉摸的，许多人的行为变化往往是不可理解的。掌握人际关系的规律比驾驭变幻莫测的市场风云不知困难多少倍。但请你不要为此而怨天尤人，抱恨终天。人际关系毕竟是有规律可循的，走出山重水复的困境，就会有柳暗花明的风光。只要你掌握了人际关系的规律，加之你的才华，你人生旅途就会是一马平川，鲜花满地，你的事业便会左右逢源，春风得意。

谁都希望获得成功的人际关系。特别是对于那些初涉人世的青年朋友来说，更是如此。

那么，请你耐心地读完这本书吧！

这本书所谈的就是关于如何建立良好的人际关系的问题。

它将给你一把“钥匙”，帮助你打开生活的宝库、成功的大门……

它将给你一份“导游图”，为你指点迷津，把你带到一个充满温馨、和气、欢歌与笑语的崭新天地……

它将给你一张“绿卡”，使你潇潇洒洒、畅通无阻地走向社会，走向人群，生活在美好的**圆**世纪。

目录

卷首语

【第一章 人际关系概述】

| | |
|-----------|---|
| 什么是人际关系 | 缘 |
| 人际关系的构成 | 缘 |
| 人际关系的类型 | 远 |
| 人际关系的产生 | 苑 |
| 人际关系的发展规律 | 愿 |
| 人际关系的规范 | 员 |

【第二章 了解你和他人的性格】

| | |
|------------|---|
| 秉性的难移与可变 | 员 |
| 快慢动静皆性格 | 员 |
| 了解自己和别人的性格 | 员 |
| 要有独立的性格 | 圆 |

| | |
|---------|---|
| 要开朗大方 | 圆 |
| 要善于合群 | 圆 |
| 要有坚韧的性格 | 圆 |
| 要宽容大度 | 圆 |

【第三章 走进人的心灵深处】

| | |
|--------------|---|
| 社会的开放与社交的开放 | 猿 |
| 交往中的首次效应 | 猿 |
| 交往中的吸引效应 | 猿 |
| 交往中的增减效应 | 猿 |
| 交往中的互酬效应 | 源 |
| 克服交往中的羞怯心理 | 源 |
| 摆脱交往中的尴尬场面 | 源 |
| 走出交往中的“两难”处境 | 源 |

【第四章 运用人性的力量】

| | |
|-----------------|---|
| 获得成功与幸福的关键 | 缘 |
| 交往只有“圆滑”是不够的 | 缘 |
| 交往中人品、人格的无限魅力 | 缘 |
| 别人不是傻瓜，人人都是朋友 | 缘 |
| 要善于调节自己的不良性格 | 缘 |
| 人际关系往往比技术、知识还重要 | 缘 |
| 使自己扎根于群体之中 | 缘 |
| 人际交往也要理论联系实际 | 缘 |

| | |
|--------------|---|
| 打动他人的秘诀 | 透 |
| 尊重别人的“自我主义” | 透 |
| 关心别人所关心的事物 | 透 |
| 不要伤害别人的自尊心 | 透 |
| 对别人比对自己更好 | 透 |
| 依赖对方获得帮助 | 透 |
| 挖掘人的潜在能动性 | 透 |
| 把自己的聪明才智分享他人 | 透 |
| 不要怠慢了别人 | 透 |
| 真诚地“承认”对方 | 透 |
| 重视他人的三种方法 | 透 |

【第五章 如何吸引他人】

| | |
|---------------|---|
| 用自己的行为和态度影响他人 | 透 |
| 热诚地感染对方 | 透 |
| 养成吸引人的个性 | 透 |
| 不要大声斥责别人 | 透 |
| 抑制他人的怒气 | 透 |
| 知人之长,引人向上 | 透 |
| 言谈举止很重要 | 透 |
| 给人良好的第一印象 | 透 |
| 不良印象很难改变 | 透 |
| 给别人的印象靠自己建立 | 透 |
| 不知不觉中给人留下坏印象 | 透 |

| | |
|-----------------|----|
| 否定、贬低别人会给人不好的印象 | 员藪 |
| 好的印象需要“肯定”的气氛 | 员藪 |
| 站在对方的立场想一想 | 员藪 |
| 树立良好“第一印象”的途径 | 员藪 |

【第六章 交友技巧】

| | |
|------------------|----|
| 让人喜欢的方法 | 员藪 |
| 容纳别人 | 员藪 |
| 承认对方 | 员藪 |
| 重视他人 | 员藪 |
| 点燃友谊之火的技巧 | 员藪 |
| 首先采取“对方是喜欢我的”的态度 | 员藪 |
| 对交际充满希望 | 员藪 |
| 不要过于强求 | 员藪 |
| 不要性急,放松自己,露出微笑 | 员藪 |

【第七章 与人交谈的艺术】

| | |
|---------------|----|
| 能说会干——成功者的共同点 | 员藪 |
| 语言艺术为你开拓成功之路 | 员藪 |
| 把握谈话的契机 | 员藪 |
| 谈话不可能尽善尽美 | 员藪 |
| 不要忽视谈话前的问候和寒暄 | 员藪 |
| 导引对方感兴趣的话题 | 员藪 |
| 如何使对方主动谈自己 | 员藪 |

| | |
|---------------|----|
| 交谈有时也需要“拐弯抹角” | 员貌 |
| 谈话中摆正自己的位置 | 员貌 |
| 交谈中避免说不愉快的话题 | 员貌 |
| 不要随便开玩笑和挖苦人 | 员秀 |
| 要当一个好的听众 | 员秀 |
| 在倾听中探寻对方的意图 | 员秀 |
| 交谈中要克服“自我中心” | 员秀 |
| 洗耳恭听,善解人意 | 员秀 |
| 倾听的基本要求 | 员秀 |
| 使对方赞同自己的意见 | 员秀 |
| 耐心说服才能改变对方的看法 | 员秀 |
| “争辩”很难改变他人的意见 | 员前 |
| 改变对方的潜在意识 | 员秀 |
| 改变对方观点的基本要求 | 员秀 |

【第八章 学会与人相处共事】

| | |
|--------------|----|
| 获取他人的支持和帮助 | 员秀 |
| 争取他人帮助的两种方法 | 员秀 |
| 利用人的“善性”获得帮助 | 员秀 |
| 管理他人要使之有参与感 | 员秀 |
| 谦逊地请教于他人 | 员貌 |
| 赞美别人能创造奇迹 | 员貌 |
| 赞美使人增加信心和活力 | 员秀 |
| 赞美可以和谐人际关系 | 员前 |

| | |
|---------------|-----|
| 人们都渴望肯定和赞美 | 020 |
| 赞美处处显魅力 | 021 |
| 言辞亲切,真诚致谢 | 022 |
| 寻找别人的特殊优点加以赞美 | 023 |
| 赞美要把握两点原则 | 024 |
| 批评他人要使对方乐于接受 | 025 |
| 批评别人是为了帮助他 | 026 |
| 使批评成功的基本要求 | 027 |

【第九章 交友心理及原则】

| | |
|----------|-----|
| 人人需要友谊 | 028 |
| 交友中的心理共鸣 | 029 |
| 人格上的共鸣 | 030 |
| 兴趣上的共鸣 | 031 |
| 思想上的共鸣 | 032 |
| 境遇上的共鸣 | 033 |
| 交友中的心理补偿 | 034 |
| 交友中的心理趋望 | 035 |
| 交友的基本原则 | 036 |
| 为友要“诚” | 037 |
| 为友要“信” | 038 |
| 为友要“厚” | 039 |
| 异性朋友的交往 | 040 |

附录

| | |
|------------------|---|
| 淮安市旅游业发展的战略分析与构想 | 圆 |
| “环保”——现代企业生存与发展的 | |
| 基本保障 | 圆 |
| 论我国企业的人才战略 | 圆 |
| 深化国企改革的关键是完善公司法人 | |
| 治理结构 | 圆 |
| 市场经济条件下对按劳分配原则的 | |
| 再认识 | 圆 |
| 西部人才流失危机及其原因和对策 | 圆 |
| 论知识型员工激励模式的创新与构建 | 圆 |

尾声

肃了,以为只有一本正经、郑重其事才得体,顾虑太多。

上面的例子,司空见惯,过于简单,但人们往往就忽视了这些,更不去认真地思考、琢磨其中的道理。人际关系的和谐大都建立在平平常常的生活实践中。

交谈有时也需要“拐弯抹角”

高明的讲演并非是一个能言善辩,把什么都能讲得天花乱坠的人。他们出众的地方,在于使对方感觉到轻松、愉快,被诱导出讲话的强烈欲望。

能够并且很容易地使对方产生谈话的欲望,这是具有说话艺术的人才能做到的。

不仅使对方在和你开始谈话的时候,而且还在持续谈话的时候,始终能使对方敞开心扉,对你的想法和观点产生共鸣,这在很大程度上归功于说话技巧的魅力。

有一位朋友告诉过我一件有趣的小事:

有一次,他和几位朋友到海边去旅游,正好赶上那里举行帆船比赛。可是每当他们走到专供钓鱼用的堤防上观赏时,却被警察挡住,不准上去。我们当时很焦急,可就是一时想不出办法。

这位朋友继续说:我们一行四人,其中有一位很会说话的姑娘。当我耐心地交涉了三次也无济于事的时候,她说让她去试试看。她满怀自信地走了过去,和那位警察攀谈起来。大约过了五分钟,就看见她笑咪咪地向我们招手,告诉

我们已经谈通说服了警察,我们如愿以偿地观看了帆船比赛。

在返回的路上,我问姑娘到底是怎样获得成功的。她略带得意的神情回答说:“我没有直截了当地请求警察让我们到河堤上去观看比赛,只是和他闲话家常。我说在这么热的太阳下执勤放哨、维持秩序真是太辛苦了。您喜欢钓鱼吗?游泳水平一定不错吧?等等。然后在友好交谈的基础上,告诉他我们是来看帆船大赛的,可是只能站在很远的岸边,根本就看不到,很令人扫兴、失望。好不容易来一趟海滨,却眼巴巴将要失去这样一次欣赏机会。于是那位警察毫不犹豫地对我微笑说:‘你去站在河堤上,那儿看得清楚,大老远来一次不容易。’”

这个故事告诉我们,当某件事情行不通或遇到麻烦时,可以使用一个妙诀:

“说话时适当地拐弯抹角一下,对方就可能会顺势地、不知不觉地符合你的意愿。”因为这个“拐弯抹角”,会使对方角色更换,会使对方情感受到感染、感化,使对方心情愉快,从而达到双方友情交融。自然,良好的交往效果可想而知了。

我的那位朋友交涉了几次都被警察挡住,而那位姑娘却是策略而又巧妙地将话题转移到警察身上,强调对方周围或对方身上的事物,关心对方,谈话一下子切入警察的内心,使警察与她之间先建立起了一种友好的人际关系。最后当她把话题转到主题时,竟然顺理成章地获得了成功。

这里不是因为姑娘是个女士才获得成功的,而主要是因

为姑娘那“拐弯抹角”的谈话艺术才获得成功。

谈话中摆正自己的位置

人类的本性是善良的。只是当人们之间发生了相互间的社会关系以后,主要是出现了私有制以后;“自私自利”的观念也就产生了。所以在今天世风日下、道德滑坡的形势下,很多人都是自私的。

一般情况下,自己的事业,自己的工作,自己的家人,自己的故乡,自己的想法等等,这些与自己密不可分的事情,都会被从头到尾高度地重视和考虑。每个人都只对这些与自己密切相关的事情感兴趣。由此而推论,人们在社会交往中,往往很注重自己的位置。

那么在人际交谈中,应该怎样摆正自己的位置呢?那就一定要切记:

“不要将话题始终在自己身上打转转,应该以对方为中心。”

有一位作家,向他的一位朋友滔滔不绝地讲解了有关他自己的故事和自己的作品,他的朋友甚至没能够插进去几句话,这位作家最后还对朋友说:“你对我和我的作品还有什么看法?”

这位作家实在是一个笨拙的说话者。不可否认,人人都喜欢述说自己的事情,这是理所当然的;人人都想使对方对自己留下深刻印象的心理也是可以理解的。

但是,你是否懂得,如果不使话题只集中于表白自己,而是主要针对别人的话,别人就会觉得受到重视,相应的,他对你也就产生好感。这种结果是不容争辩的事实,这样对方会认为你是一位善于辨别是非、善于尊重别人的人,这就自然会得到对方的认可、容纳、重视,从而达到交往的成功。

为了得到别人对你的好评,在交往中首先要问问自己:

“在这种场合里,我希望得到什么?”

“我应该怎样首先尊重别人?”

“相互交往,对方能否获得什么?”

如果只注意表现自己并尽说自己的事情,也许你会得到暂时的自我满足,但在和初识者的交际谈话中,你将毫无所获,甚至恰恰和愿望相反。

所以再重复一遍那句话:

“不要将交谈话题总在自己身上打转转,应该以对方为中心。”这就摆正了你在人际交谈中的位置。

也许会有人说,演说者说的大都是自己的事情,包括自己的经历、经验、思想和观点等等。的确如此。但是,你不要忘记了一个基本前提,就是演说者都是被邀请而去畅谈自己的。交谈却不是这样。

由于演讲的形式是众所周知的,即听众不是被迫去听,而是主动自发地去听的。比如出现在“黄河漂流探险纪实”报告会上的听众们,都是抱着要去听别人探险精神的心理,而欣然前往会场的。演讲者利用报告会会场,对广大热情的听众大谈特谈自己的探险经历和人生经验。这种被人“请求”