



好人缘来自亲和力

魏 新◎编著

这是一本教你拥有好人缘的实用手册

是什么让别人愿意与你沟通交流？是你的财富？你的外表？还是你的智慧？都不是。真正吸引他们的是你的亲和力。本书会告诉你怎样做才会使你更有“人缘”、为你的生活工作带来更多的成功机会！

北京工业大学出版社

好人缘来自亲和力

魏 新◎编著

北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

好人缘来自亲和力 / 魏新编著. —北京: 北京工业大学出版社, 2012.3

ISBN 978-7-5639-2967-2

I . ①好… II . ①魏… III . ①人际关系—通俗读物
IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 280583 号

好人缘来自亲和力

编 著: 魏 新

责任编辑: 韩丽萍

封面设计: 汝俊杰

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 三河市华晨印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 18

字 数: 239 千字

版 次: 2012 年 3 月第 1 版

印 次: 2012 年 3 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2967-2

定 价: 32.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前言

生活在一个竞争激烈的社会里，你必须精通电脑，具有商业头脑，懂得着装礼仪，但要最终获得成功，你还必须具有亲和力，换句话讲也就是要有“人缘”。是什么让别人信任你，愿意与你沟通交流？是你的财富？你的外表？还是你的智慧？都不是，真正吸引他们的是你的亲和力。

《好人缘来自亲和力》从职场亲和力、社交亲和力、礼仪亲和力、语言亲和力、个性亲和力、诚信亲和力、异性亲和力、家庭亲和力和邻里亲和力9个方面，向你全面而具体地阐释了凭借亲和力赢得好人缘的策略，告诉你怎样做才会使你更有“人缘”，为你的生活工作带来更多的成功机会！

目 录

第一章 职场亲和力：结交好人缘的法宝	1
培养亲和力才能广受欢迎.....	1
做一个有亲和力的职场人.....	7
融入集体才有亲和力可言.....	10
身在职场说话要加考虑.....	12
要有足够的魅力吸引别人.....	18
以谦恭的态度约束自己.....	20
不要随口议论别人的隐私.....	23
与资历老的同事和睦相处.....	27
不要给自己的脸上贴金.....	29
展现与人同甘共苦的亲和力.....	32
忠诚敬业也是一种亲和力.....	35
化解矛盾彰显你的亲和力.....	38
放下仇恨才能重拾友情.....	43
低调的人总是讨人喜欢.....	45
亲和力在细节中体现.....	49



第二章 社交亲和力：构建人脉支撑系统·····53

自信是社交成功的基础·····	53
亲和力来源于尊重他人·····	55
宽容气度最具亲和力·····	58
信任别人达到心灵相通·····	62
嫉妒会扼杀社交亲和力·····	64
朋友间保持适当的距离·····	67
用说服技巧显示亲和力·····	71
热情是社交亲和力的保证·····	74
多给别人以激励和鼓舞·····	77
雪中送炭胜过锦上添花·····	80
忍耐是一门社交必修课·····	82
始终保持一颗平常心·····	84
尊敬那些不喜欢你的人·····	86
人际交往切忌背后论短长·····	88
入乡随俗是亲和力的体现·····	91
朋友之间要经常联系·····	95
亲和力有助于提升竞争力·····	99

第三章 礼仪亲和力：展示出优雅的品位····· 102

初次见面怎样展现亲和力·····	102
------------------	-----

不要忽略分手的方式·····	105
让得体的着装显示出气质·····	106
通过握手抢占交际的主动·····	109
记住别人的名字很重要·····	111
一定不要忘了说“谢谢”·····	115
缺少客套话就缺少亲和力·····	118
守时的人给人留下好印象·····	120
用餐礼仪细节不能忽视·····	123
用语幽默使你更有亲和力·····	125
微笑展示的亲和力是社交名片·····	130

第四章 语言亲和力：最具感染力的名片····· 132

怎样增强说话的亲和力·····	132
说话要懂得委婉·····	134
会倾听最易获得好人缘·····	138
管好自己的嘴巴——别乱说·····	143
顺着别人的脾气说话·····	145
不善言谈也要保持微笑·····	147
拒绝别人要讲究艺术·····	148
学会巧妙地赞美他人·····	151



第五章 个性亲和力：彰显你的个人魅力····· 158

对照九型性格解析自己·····	158
不放弃自己的内在特质·····	160
有效掌控自己的情绪·····	162
自信带来的亲和力效果·····	167
培养和发挥乐群性格·····	170
性格亲和力是无形的魅力·····	174
让乐观性格伴随你一生·····	177

第六章 诚信亲和力：打造道德人格品质····· 183

诚信打造德商品牌·····	183
如何赢得真诚的人缘·····	186
让人感受到你的真诚·····	189
承诺前想好是否能做到·····	192
坚持行动不空想白说·····	194
不要事事依赖别人帮助·····	199
帮助他人等于帮助自己·····	201

第七章 异性亲和力：帮助你赢得异性缘····· 203

不要混淆友谊与爱情的概念·····	203
对待异性友谊要多一点理性·····	206

尊重女性要体现绅士风度·····	208
与男性交往的原则和技巧·····	211
独立的女人最有魅力·····	216
怎样和你的恋人说话·····	220
学会正确散发自己的魅力·····	225

第八章 家庭亲和力：亲情家园凝聚温馨····· 231

有事没事常回家看看·····	231
对待父母语言要温和·····	235
爱孩子首先是尊重孩子·····	239
二人世界需要互相欣赏·····	243
多给家人一些关怀和爱·····	247
不要让金钱玷污亲情·····	252
别忘了你的兄弟姐妹·····	255
宽容让亲情更精彩·····	258

第九章 邻里亲和力：让邻居能够喜欢你····· 261

真正把邻居当成你的朋友·····	261
邻里之间要懂得礼尚往来·····	265
走街串巷时杜绝说闲话·····	270
别打扰邻居的日常生活·····	273

第一章 职场亲和力：结交好人缘的法宝

身在职场具有亲和力，意味着你必须始终保持自信和阳光的状态。具有亲和力的因素很多，不过对多数人而言，一些基本因素还是相同的，它包括融入集体、态度谦恭、忠诚敬业、与人同甘共苦等诸多方面。

培养亲和力才能广受欢迎

亲和力最早是属于化学领域的一个概念，是指一种原子与另外一种原子之间的关联特性，但现在越来越多地被用于人际关系领域，用来比喻使人亲近、愿意接触的力量。某人对另外一个人具有的友好表示，通常就形容这个人具有亲和力。

亲和力是人际关系能力的综合体现。它一方面表现为主动控制人际交往，另一方面表现为被其他人所认可。

亲和力强的人具有与人为善的心态。他不把人假定成丑恶的、讨厌的、难缠的，他假定人是善良的、有趣的、讲理的。这样，在与人交往时，他就会采取一种主动、友善、接近的态度，在他的感染下，对方也会采取相同的态度，双方的交往就会感到愉快和轻松。

一般而言，有亲和力的人在他人眼中有两个特点：有益，无害。有益是指能给人带来实际的利益或者心理上的舒适感；无害是指攻击性不强。也就是说，这样的人有一些确实的优点，同时并不是完美无缺的，因为完美无缺的人会产生距离感，减少亲和力。



人们都愿意和亲和力强的人交往。如果某个人在与人交往中表现出傲慢、冷漠、拒人于千里之外，那么会使别人感到不快、别扭、受到侮辱，因而不愿意和他交往；如果某个人在和他人交往时表现出害羞、胆怯、缩手缩脚，那么，别人和他打交道时也会觉得不那么舒畅，虽然不会引起别人的厌恶，但也影响人际交往的质量，无法达到心灵的共鸣。如果一个人有很强的亲和力，与人交往时不但能够容易沟通，顺利地实现双方的愿望，而且会使双方感到愉快。

一个人之所以表现出很强的亲和力，是因为他对自己、对别人具有很强的理解能力。“知人者智，自知者明”，知人固然不易，然而知己更难。在古希腊戴尔菲神庙的铭文上写着“认识你自己”几个大字，这表明一个亲和力很强的人人对己都有很强的理解力和洞察力。他能够知道自己是一个怎样的人，知道自己的优点和缺点，对自己既不夸大也不妄自菲薄。同时，他对别人能够体察入微，认识到每个人都会有自己的个性、爱好和禁忌，在与别人交往时，不把别人看得过于高大，以致使自己害怕，同时又能尊重别人。

亲和力使人类产生巨大的凝聚力，在现实社会生活中发挥着不可估量的作用。亲和力加速了一个人的社会化过程，使他从诞生之日起就浸泡在关怀、爱护的亲情之中，一点一滴地受到熏染。亲和力有利于个体的身心健康，减少心理障碍产生的概率。人们社交的范围越广，精神生活就越丰富，亲和力就越强，心理发展就越平衡。亲和力是培养良好个性、求取知识、获得事业发展必不可少的重要条件，是建立友谊、发展友谊的坚强动力。只要亲和力动机纯正，就会赢得许多朋友，就会在人生的道路上一帆风顺。

每一个人都是独立存在的个体，都有自己的思想和个体的独特性，在脾气、性格等方面都会存在一定的差异，有的人比较内向，有的人比较外向，有的人善于谈吐，有的人沉默寡言，有的人暴躁冲动，有的人沉着冷静……

但是，人与人之间是存在共性的，人在社会中不是孤立的，谁也不可能脱离了他人而单独地生活在这个世界上，人的存在是各种关系发生作用的结果，人正是通过和别人发生作用而发展自己，实现自己的价值。人与人之间的隔膜只能阻碍人际关系的发展。

现代社会中，许多人都会觉得自己离别人越来越远，人与人之间的亲和力越来越少了，相互之间的隔膜却越来越多了，仿佛有一层无形的“膜”在彼此之间，越隔越远。过远的距离产生了，交流沟通也就相对地少了，隔膜就像一座大山横亘在人的心理距离上。

那么，在当今这个竞争激烈的社会，怎样培养亲和力，使我们在交往中广受欢迎呢？

第一，尊重别人

不会尊重别人的人，往往得不到别人的尊重。因此，学会一些日常的礼节、礼貌是很必要的，正所谓“礼多人不怪”。

尊重他人，首先要理解他人。一个能深入理解他人的人，其人际亲和力自然就增强了。

每个人都有自己特定的成长环境，而他所生长的家庭环境和社会环境给他的自我意识打下了一个烙印，对人会有自己独特的看法。这些观点在和其他人交往的时候，都会影响到对他人的评价。当他是从自己的世界观、人生观和价值观去评价他人时，就无法深入理解他人的内心深处的感受。所以在洞察自我的基础上，在人际交往的实践中，他不断地放下自己固有的价值观，能耐心地倾听来自他人内心深处的声音，便会看到一个个与自己不同的全新的内心世界。在不断地重复这样的过程中，他的自我意识就会扩张，对人的理解能力也在增强。



每个人的内心世界都存在着受到别人尊重的欲望，但是，自己也要正确认识自己的善恶是非，什么是主流社会认可的行为，什么是主流社会反对的行为，自己有过失时要学会自我反省，承认并认识自己的错误，得饶人处且饶人，不要得理不饶人，更不要无理闹三分，否则会让别人产生更大的误会。

对一个很讲究礼貌的人，给人的第一印象就是“他有修养，很尊重我”的好感，即使与其交往中有些小的过失，别人也不会责怪或计较。

尊重别人体现换位思考，面对别人时不要居高临下，要以要求别人的标准来要求自己，要用要求别人理解自己的心态去理解别人，这个非常重要。很多人往往采用双重标准，要求别人很严格，要求自己很宽松，总希望别人理解自己。由于客观的原因，有很多很特殊的情况，是需要自己替对方设想一下，他为什么会这样？只有自己更多地理解和体谅别人，别人才可能接受你。

当然，尊重别人不代表不坚持原则。自己能够判断其正确性的时候，自己一定要有主见，当意见不确定的时候，要善于虚心听取别人的意见。当然，在处理问题中应做一些相应的妥协和让步，只要不是退让的底线，就要“大事讲原则，小事讲风格”，在无关大局的问题上适当让步是解决问题的方法之一。

第二，乐于助人

人是需要关怀和帮助的，尤其要十分珍惜在自己困境中得到的关怀和帮助，并把它看成是雪中送炭，视帮助者为真正的朋友、最好的朋友。

马克思在创立政治经济学时，正是他在经济上最贫困的时候，恩格斯经常慷慨解囊帮助他摆脱经济上的困境。对此，马克思十分

感激。当《资本论》出版后，马克思写了一封信表示他的衷心谢意：“这件事之所以成为可能，我只有归功于你！没有你对我的牺牲精神，我绝对不能完成那三卷的巨著。”两人友好相处，患难与共长达四十年之久。列宁曾盛赞这两位革命导师的友谊“超过了一切古老的传说中最动人的友谊故事”。

帮助别人不一定是物质上的帮助，简单的举手之劳或关怀的话语，就能让别人产生久久的激动。如果你能做到帮助曾经伤害过自己的人，不但能显示出你的博大胸怀，而且还有助于“化敌为友”，为自己营造一个更为宽松的人际环境。

第三，心存感激

生活中，人与人的关系是最微妙不过的，对于别人的好意或帮助，如果你感受不到，或者冷漠处之，就会生出种种怨恨。

经常想一想吧：你在工作中觉得轻松了，说不定有人在为你负重；你在享受生活赐予的甜蜜时，说不定有人在为你付出辛劳……生活在社会大群体里的你我，总会有人为你担心、替你着想。享受着感情雨露的人们不要做“马大哈”，长存一份感激之心，就会使人际关系更加和谐。情感的纽带因为有了感激，才会更加坚韧；友谊之树必须靠感激来滋养，才会枝繁叶茂。

王老师在自己就职的学校里很有人缘，威信颇高，有人问他原因时，王老师讲：“古人说，‘滴水之恩当以涌泉相报’，我虽做不到这一点，但我始终坚持‘投之以桃，报之以李’，时时处处想着别人，感激别人。”王老师道出了为人的真谛。因为有了感激，你才会成为一个好同事、好朋友、好家人。



第四，既不要孤芳自赏，也不要自轻自贱

一般说来，人们大多不满足自己的能力、财富，却极易欣赏自己的聪明。孤芳自赏往往是由于过分相信自己的聪明所致。其表现形式有二：一种是恃才傲物，其表现为语言凌厉，对某方面不如己者，要么不屑一顾，要么恶语相向；更有甚者，以己之长，量人之短，以己之聪明衬人之笨拙。另一种孤芳自赏，虽不着力地显露自己，却对别人的所作所为和喜欢爱好漠然置之，其表现是不屑谈交际对象关心的话题。如此待人接物，人们便会对你避而远之，使你虽处于人群之中却感孤立无援。

自轻自贱是与孤芳自赏相反的一种心态反映。与人交往，无潇洒倜傥之态，有畏畏葸葸之容。这种人总觉得自己这也不行，那也不好。缺乏主见，常看别人眼色行事。见了上司，点头哈腰；跟同事交往，总怕被别人笑话；碰着邻里，总赔着小心；与朋友相聚，总说自己不如人。

自轻自贱从心理角度看是自卑感在作怪。由于自卑，对自己便毫无信心；由于无信心，便表现出轻视自己；由于轻视自己，行为便表现出缩手缩脚，神情黯淡、语讷迟钝。自轻自贱者往往欲以自己的行为博得人们的同情。然而，事与愿违，人家会认为你太轻贱自己，而不愿跟你交往。自轻自贱一般多发生在性情软弱的小人物身上。由于地位的原因，总怕别人瞧不起自己。其实越有这种心理，人们越瞧不起你。这种自轻自贱如果成为病态，不但不能搞好人际关系，甚至会给自己带来不幸。

在深入了解自己的基础上，进行人际交流的实践是加强人际亲和能力的重要过程。在不断的人际交流的实践中，别人作为一面镜子，可以折射出自己的某一面，从别人的身上，可以看到自己心灵中自己看不到的侧面。在与他人的交流和实践中，又可以不断地强化自己的实战能力，随时地修正自己。

第五，防止不良情绪的干扰和破坏

当人们处在高度的压力下，就会出现焦虑的情绪，许多内在的情感需求得不到满足，就会不断地从潜意识中浮现出来，便会变得烦躁不安，虽然懂得与人家交往应亲和的原则，可是脾气性格却让他们表现得不够好，所以他们不由自主地发脾气，会因为一点鸡毛蒜皮的小事而生气，渐渐地在无形中便会给自己的人际关系增添许多麻烦，人际亲和力就会下降。所以劳逸结合，使工作和生活兼顾，紧张和松弛并存，有了一份好心情，才能有良好的人际亲和力。

做一个有亲和力的职场人

亲和力是职场人士必须具备的沟通能力。这是一种不受职位、权威等约束而真挚流露出来的一种情感力量，能让周围的人感觉你很和蔼。在人际关系微妙的职场中，上下级、同事间及时沟通相当重要，如此才能使工作得以顺利。

人际关系微妙的职场中，上下级、同事间及时沟通相当重要，如此才能使工作得以顺利完成。如果你给人感觉高高在上，缺少亲和力，则无法和同事及时沟通和交流，难以开展本职工作，甚至会丧失自己的发展前途。

良好的亲和力不但能帮你建立和谐的工作环境，润滑身边的人际关系，让你获得更多友情，感受到人与人之间的关爱和温暖，还能让你经常保持愉快的心情，储存更多的人际资源，勇于面对各种挑战，收获意想不到的前途和机会。

大学毕业后，萌萌进入到一家公司的策划部。刚入职时，部长



对她们几个新人说：“公司要做个全国促销方案的策划，时间是一周，董事长要亲自过目。大家都是年轻人，好好抓住这个机会。”冥思苦想之后，她决定在策划方案的数量上超过他人。在规定的时间内，她将四份文案交给了部长。几天后，部长转告她，董事长要她去他办公室。

“坐，小姑娘，我有个故事要讲给你听。”刚进房间，董事长便对萌萌说，“‘森林之王’老虎一胎产下两个宝宝，所有的动物都来祝贺，唯有老鼠不以为然。因为它刚刚产下10只老鼠，觉得‘森林之王’不如它。猴子知道了它的心思，说：‘老鼠呀，10比2是客观存在，但你忘了，人家的品种比你好得多呀！’我的故事讲完了。你的四个策划案我看了，也看出你尽了最大的努力。但你忘了，当你把百分百的努力投入到四个策划案中的时候，每个方案你只有百分之二十五的努力；而你把百分百的努力投入到一个策划案的时候，你得到的是一个百分百的策划案！数量只是一个标志，质量才是根本，我要的是精品而不要庸作，哪怕它有很多问题。”

通过这样一番谈话，萌萌既认识到了自己的问题，又觉得董事长和蔼可亲，于是便更加用心地工作起来。

两年后，萌萌成了公司的策划部主任，而她也经常对下属讲起董事长讲过的故事。后来她由策划部调到经营部。就在这一年，公司董事会决定，由现任中层各自率领自己的团队开展为期一年的工作自负盈亏。很快公司将分管城市的名单分配下来，看到她分到自己手里的几个城市，全是偏远不发达地区，萌萌觉得这不是明摆着为难自己。隔一天，萌萌向公司递交了辞职申请，董事长再次把她叫进了办公室。

董事长说：“盘子里有三块西瓜，一块300克，另两块均200