

融儒释道三家思想为一体 在顿悟中渗透深刻的人生



线装书局

菜根谭



第四册

【图文珍藏版】

【明】洪应明·原著
马博·整理



中华传世藏书
【图文珍藏版】

菜根譚



〔明〕洪应明◎原著 马博◎整理

第四册

线装书局

礼多人不怪

捧就是宣传,宣传是政治家的捧;捧就是广告,广告是商人的捧。不过商人的广告是自己捧自己,政治家的宣传,是雇了别人来捧自己,与这里的捧人家有些分别。捧人家的办法,自古有之,叫做互相标榜。但是所谓捧,并不是瞎吹,并不是胡说,也要根据对方的实际。每个人都有所短,也都有所长,普通人对于别人,只看见短处,不看见长处,把短处看得很重大,把长处看得很平凡,所以觉得欲捧而无可捧之处。只要你先存着“三代以下无完人”的思想,原谅他的短处,看重他的长处,可捧的资料正多着呢!而且你捧某甲,并不是欺骗大家,而是使大家注意某甲的长处。某甲对于自己的长处,因为大家的注意而格外爱惜,格外努力,养成比目前更为优越的长处。所以你捧人家是成人,人家也来捧你,那么成人正所以成己。可见捧是成己成人的工具,决不是卑下的行为,俗话说:人捧人,越捧越高,你也高,他也高,这不是人己两利的事么?

捧有几种捧法,最要不得的,是当某甲一个人的面来捧他自己,有些人也许不领受你这一套,当着大家来捧某甲,把他的长处,作一次义务宣传,他一定非常高兴,只要捧得不过火,大家也不会觉得你在有意地捧。或者在某甲的背后,宣扬他的长处,把几件具体的事实,加几分渲染,使得听的人,对某甲产生良好印象。事后传到某甲,他的高兴比当面捧更是有力,一有机会,他也会还敬你,把你大捧一场。俗话说:有钱难买背后好,足见重视背后捧,是人之常情。



如果你会写文章,那么写文章,也是捧人的一法。一有机会,把某甲的长处,作为你文章的举例,说出他的真实姓名。你的文章,有一百人读,就是向一百人捧他。有一千人读,就是向一千人捧他。被你捧的某甲,多少高兴,多少得意,对你的感情一定大有进步。联络感情原不是一件容易的事,用捧来联络感情,是最简便最有效的方法,而且就道德而

言,正与古人扬善之说相合。

从前也有人以不轻于许可人,为正直的表现,笔者则以为其人正直与否,系另一问题。而眼界太高,胸襟太狭。要为不可否认的事实,眼界高胸襟狭,他自己必不十分得意。因为不得意,心理上遂发生变化,对于一般人多少有点仇视的成分,所以越发不肯轻于许可人了。年轻人的不肯捧人,第一是误认捧人就是谄媚,有损自己的人格;第二是自视太高,以为一般人都比不上他;第三是怕别人胜过了自己,弄得相形见绌。笔者希望你根本铲除这种不健全的心理,而用心研究如何捧人的方法。

诗经说:“谦谦君子,锡我百朋”,礼多人不怪,原是人之常情。

某君是某机关的最高领导,高级职员去见他,他不但坐着不动,也不屑回你一声某先生,而且不肯注视你的陈述,你只好站在旁边说话,真是架子十足。有时不高兴,认为你说的话不对,他竟始终不开口,好像听而不闻;始终不对你看,好像视而不见,你落得一场没趣,只好喟然退出。他对高级职员如此,对其他下属,不问可知,对待朋友,也是似理不理的神气,实在令人难受。

古人说:“施绝然声音颜色,拒人于千里之外”。某甲正是如此,当他得势的时候,大家只好背后批评,当面还是恭维,还是奉承,心里都是反对他。他种了这样恶因,后来形势逆转,一时攻击他的人,非常的多,当然还有其他重要原因,而待人傲慢,至少是一个方面。诗经说:“相鼠有皮,人而无礼,人而无礼,不死胡为!”你在社会要多结人缘,要少结人怨。要多结人缘,多礼是一件必要的工具,礼是人为的,是后天的,必须要用心去学习,学习成为习惯,多礼便能行无所事,十分自然了。

学者王先生是以多礼出名的人,他见人必先招呼,招呼必先鞠躬,对朋友如此,对学生也是如此,说话轻而和气,点头不迭,笑容可掬。你如到他卧室里,或办公室里,请他写字,他虽写得一手很好的《十七贴》,还是十分谦虚,请你坐下来谈;你如不坐,他始终立着。无论是谁,一旦与王先生相接,如饮醇醴,无不心醉,所以他的人缘特别好。凡是他的学生,一见他来,立即鞠躬,让立一旁等他先过,这不是怕他,而是敬他,敬他完全由于他的多礼,多礼似乎虚伪,而关于人与人的感情却很大。所以孔子也说:“不学礼,何以立?”孔子的所谓学礼,并不单指礼貌一端而言,而礼貌必在其中,这是可以断言的。“不周旋中规,折旋中矩”。言语行动,声容笑貌,都要注意。文质彬彬,谓之君子,彬彬有礼;谓之君子,礼多人不怪,还是对人这方面的说法,礼多足以表示你是位君子呢!



交友勿害羞

一位小姐，年方 25 岁，大学毕业，健康美丽，温雅贤慧，家境富裕，服饰也入时，打扮得体，人们都说她几乎拥有幸福和成功的全部条件。可就是有一条缺陷，她害羞，没有社交才能——于是，她拥有的幸福和成功的前提都被这一缺陷抵消了。

后来，这位小姐去找心理医生，医生运用精神分析疗法刨根究底，找出她产生害羞毛病的根源，经过一段时间的治疗，使她渐渐精神解放，卸下了心理负担，克服了缺乏社交才能的缺陷，从此大步地走上了成功之路。

害羞有各种各样的表现。常常脸红，说不出话来。不敢进舞厅，不敢在所有公共场所抛头露面。不敢与陌生人交往，不敢与地位高于自己的人交往，怕别人张望。不敢在公共场所讲话，即使是本公司、本部门、本科室内的讨论会上发言，也心惊胆战，手脚不知怎样安放，局促不安，不时地摸脑袋，嗽喉咙，摸领带，拉衣服。总害怕自己说错遭人讥笑，总以为在场许多人都比自己高明，不敢发挥自己。女性总是爱用厚厚的一层脂粉唇膏遮掩自己的本来面目。总以为别人在看你、注视你。老记挂着自己身上的某一处缺陷，比如鼻梁上有颗痣，并总是忧虑于此，总想设法掩饰它。不敢与异性交往，老想着自己的性别。

所有患害羞毛病、感到难为情的现象，都可以追究到心理的原因，因为害羞自始至终都是一种心理感觉。

害羞有三种类型，一是气质性害羞。即生来性格比较内向，气质比较沉静，说话低声细语，见到生人就脸红，甚至常怀有一种胆怯的心理，举足投步、寻路问津也思前想后、顾虑重重。这种性质的害羞为数很少，与先天的气质类型有一定的关系，但是可以通过后天的适应、锻炼而改善。一种是认识性害羞。造成这种害羞的主要原因是过分注重“自我”，患得患失心太重，生怕自己的言行不对被人耻笑，说话做事都要有绝对的把握才进行，不敢冒点风险，因而老是受环境和别人言行的支配，缺乏主动性。久而久之，便羞于和人接触，更羞于在公开场合讲话。三是挫折性害羞。这种类型的人，以前不害羞，性格开朗，交往积极主动，但由于种种客观原因，连遭挫折，变得胆怯怕生，消极被动。害羞不仅阻碍与别人建立正常亲密的友谊，还可能导致沮丧、焦虑的情绪和孤独感，导致性格上的软弱和冷漠。



如果顺着这种心理感觉进一步追问:无论哪一方面,或者在许多方面你能不比一般人差,甚至还强许多,为什么别人气宇轩昂、谈笑风生,一点儿不缺乏自信,一点儿不害羞,一点儿不感到难为情,他能做到不把自己的缺陷挂在心中而自然而然地与人交往,而你却做不到,你却没那份自信,无法不时时刻刻关照到自己,无法做到不害羞,不难为情呢?

害羞,有时确实很误事。例如找工作,害羞就成为一个大问题。他们往往害怕同雇主当面洽谈工作,而一旦找到工作,又可能失去提拔晋升的机会。害羞的人完成工作的方式是被动的,而不是大胆的。他们对待自己的工作,不是考虑如何取得成功,而是考虑不要失败,对承担风险犹豫不决。

在社交方面也受到限制。他们感到主动交友很困难,因此他们的孤独感往往强烈。有一部分人甚至由此而闭关自守、与世隔绝。当他们真的与人交往时,常常不愿中断关系。他们很重视这种稳定性,希望避免为寻求真正宝贵的友谊而遇到的困难。结果,他们结交的伙伴,当然不会是他们理想中的朋友。

那么,是否可以说“害羞”就一无是处了呢?不是的。害羞虽是一个人的弱点,但这弱点并非有害无利。恰恰相反,它可变成许多优点。假如你是位害羞人士,不妨认识一下这些优点,并尽量发挥它——



①害羞者比较聪明。由于他们通常少说话,多动作,所以他们往往勤于思考,比较机智。

②害羞的人比较可靠。许多人都比较信任害羞者,因为他们不会说人长、道人短,不会搬弄是非。

③害羞的人是较好的搭档。因为他们在群体中往往不爱抢着出风头,而替他人着想。

④害羞女士往往比较令人喜欢,因为她们比较娴淑拘谨,而不会叽叽喳喳。同时,多数男士认为,羞答答的女性会带来一种神秘感,更富有魅力。

⑤害羞人士更能体谅别人,了解别人;在交谈时,他们会很留心听你的倾诉,而不会打断你的话题。

⑥害羞的人通常可以成为知心朋友。当他认为对方可靠并待人以诚的话,他会对对方忠心耿耿,很努力去维护这种友谊。

但是,毕竟害羞是人性的一個弱点,它所造成的不利方面还是很多的。正是因此,害羞者常常会感到自卑,他们普遍对自我形象持否定态度。然而,自卑是没有用的,你需要了解害羞的种类其成因,进而逐渐克服这种弱点,使你更快乐地生活。

克服害羞心理,首先要放下思想包袱。应当知道,人不可能事事正确,即使说得不对,可以改正;做得不成功,也可作为前车之鉴。聪明才智就是在实践中增长起来的。

第二,要鼓起勇气,敢说第一句话,敢于迈出第一步。当你迈出了第一步之后,你就会感到,这道障碍也不过如此,容易克服得很。害羞的坚壁就被戳穿了,你就会有积极交往的成功中受到鼓舞。

第三,要有信心,看到自己的力量。不要老是否定自己,总是拿自己的短处比别人的长处,为自己寻找不讲话、不行动的理由。需要的倒是其反面,要肯定自己,相信自己的言行多少会对别人、对事情的处理,有一定的启迪帮助作用。

应有意识、有步骤地进行心理自我调剂、自我锻炼,主动与外界接触。你可以先从接触熟人开始,继而陌生人,继而地位高的人,继而小团体的一群人,继而大庭广众之下,逐步学会适应外界的所有人和环境。长期坚持锻炼,少则几个月,多则二三年便会见到大的成效,不再害羞。

训练自己克服害羞的毛病,还有许多具体的方法。面子学大师劝你记住它们,在恰当的时机不妨一试,或许对你能有所帮助:

径直迎着别人走上去,好像他欠了你的钱。

训练自己盯住对方的鼻梁,让人感到你在正视他的眼睛。

开口时声音洪亮,结束时也会强有力;相反,开始软弱,那么闭嘴时也就无力。

有时,为了在喧哗中让别人听见,有必要轻轻讲话。

学会适时地保持沉默,以迫使对方讲话。

会见陌生人之前,先列一个话题单子。

熟记演讲的首尾,那么,你从头至尾都会口若悬河。

想方设法接触名人,和比自己年龄大、比自己能力强的人交往。这样你会学到知识,同时还可以观察强者的弱点缺点,从而增强自信心。

适当接触一些外向开朗的人,他们就像一座桥,引导你步入广阔的社交界。

交友要懂得成人之美

从方式方法的角度看,成人之美有种种不同的表现:

1. 乐作“红娘”

说到成人之美,人们首先会想到当“月老”、“红娘”,热心地为同事、战友、部下的婚事牵线搭桥,帮助他们结为伉俪,建立美满家庭,这是最讨人欢迎的事情。人民领袖毛泽东在世时,虽日理万机,仍不忘关心身边工作的青年人的婚事,先后为好几个卫士介绍对象。比如,李银桥和小韩就是一例。他不仅有意创造条件让他们接触,而且出谋划策,促使他们心灵沟通,最终结为百年之好,至今李韩夫妻对此事还铭记在心,作为美谈。毛泽东同志在百忙之中仍不忘成全他人的婚姻大事,实在是后世人们“成人之美”的楷模。

2. 甘做“人梯”

一个人的事业是他人生的支柱。然而事业的成功又往往不是一帆风顺的,会遇到各种矛盾和波折。在他们处于困境时,如果能给以无私的帮助、提携,那将是一种使人感怀不忘的更有意义的成人之美。肖邦还是无名之辈时,钢琴弹得很出色,但一直得不到承认,文学家霍桑为扶持他,匠心独运。一天,他请朋友参加晚会,宣布著名的钢琴家李斯特为大家演奏,但必须把灯熄灭在暗中欣赏。一曲终了,大家为美妙的琴声所打动,报以热烈的掌声。当灯光重新照亮时,大家才发现钢琴旁站着的不是李斯特,而是陌生青年肖邦!从此,肖邦声名日盛。霍桑为青年人成材而铺路搭桥,别出心裁地导演了一幕活

剧,真可谓是成人之美的杰作,令人钦佩。

3. 割爱助人

慷慨解囊、无私提携式的成人之美值得赞叹,而甘愿割爱,成全他人之急需,这就更难能可贵了。比如,当年俄国作家普希金为写一部小说,深入到一座小城收集材料。小城的官员和市民们误认为他是首都彼得堡前来私访的官员,争相逢迎讨好,弄出不少笑话。他准备根据这些见闻构思一部讽刺小说。这时,果戈理来信向他求援,说他想写揭露官场丑恶现象的剧本,但材料不足,请普希金帮忙提供情节。普希金便放弃了自己写小说的念头,决定成全他,并把掌握的材料全部提供给他。写信



后还觉得不够,又专程乘火车去当面向他介绍详细情况。不久,果戈理的名剧《钦差大臣》问世了,并引起巨大的轰动。普希金为朋友的成功而高兴,两个人的关系更密切了。

割爱是痛苦的,但它是一种高尚的行为,换来的往往是永恒、真挚的友谊。

拓展人脉,顺藤摸瓜

我们经过很大的努力,建立了不错的人缘,但我们能满足于此吗?能使人缘不断拓展才是最理想的。人缘就像是一种回应,你送出去什么,它就送回什么,你播种什么就会收获什么,你给予什么就会得到什么。因此,要想有个又宽又广的人脉网,你必须不失时机、场合地与人沟通,与他人建立长久的联络关系。

人们往往会碰到这种情况:在某一场合有很多人,那么你怎么在这么多的人里游刃有余,让更多的人关注你、重视你,让陌生人结识你,把不熟悉的人存入你的人脉存折呢?

在这种场合下,不妨利用你已经认识的人,让这些人给你介绍一下你想认识的陌生人。关于这一点,微软创始人比尔·盖茨为我们树立了良好的榜样。

客观而言,成就比尔·盖茨辉煌事业的,除了他的智慧、眼光和执著外,还有重要的



一点是他借助朋友的帮助拥有了相当丰富的人脉资源。

比尔·盖茨重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂夫·鲍默尔,不仅为微软贡献了他们的聪明才智,也贡献了他们的人脉资源。1973年,盖茨考进哈佛大学,与现在微软的CEO史蒂夫·鲍默尔结为好朋友,并与保罗·艾伦合作为第一台微型计算机开发了BASIC编程语言的第一个版本。大三时,盖茨离开哈佛,加入和好友保罗·艾伦创建的微软,开发个人计算机软件。合作伙伴的人脉资源使微软能够找到更多的技术精英和大客户。1998年7月,史蒂夫·鲍默尔出任微软总裁,随即亲往美国硅谷约见自己熟知的10个公司的CEO,劝说他们与微软结成盟友。这一行动为微软扩大市场扫除了许多障碍。

可见,在我们不停地羡慕比尔·盖茨的成功时,也要向他好好学习一下利用朋友拓展人脉的方法。

一般人不会主动把自己的朋友介绍给别人,尤其是在大家都很忙的时候。所以,想认识谁,就要主动寻找渠道。比如,当朋友与别人交谈时,你主动走上前去同朋友打招呼,说几句话,这样他会主动介绍一下正在与他说话的人。如果没有介绍,你可冒昧地问一句:“这位是……”他告诉你后,你与对方搭上话,但不要谈太长时间,以免耽误朋友的事情,否则,对方也会认为你不礼貌。简单说两句之后,起身告辞,或再加上一句:“回头我们再叙,你们先谈吧。”

如果去的场合是某人举办的活动,你可以主动请主人引见几位朋友。如果人不多,可以让主人主动把你介绍给大家,然后你就可以与任何一位聊天。其他人因为你与主人关系亲密,也会很高兴结交你。即使你与主人关系一般,他只要把你请来了,就会满足你这个要求,但你必须主动提出来,而且要注意时机的把握。

我们也可以通过参加各种研习会或培训班认识来自不同群体、不同领域的人。如果是同行,可以彼此交流工作体会,探讨行业潮流,了解更多有关的行业讯息。这些讯息对于制定决策、发展事业是很有帮助的。如果不是同行,那他就有可能成为你的客户,同时,他也有可能带给你正在寻找的东西。

我们还应积极参与公司内外各种各样的聚会。不仅是公司,自家亲戚朋友聚会也要参加,不要嫌麻烦。如果有不同行业的交流会,也要主动地参与筹划。另外,加入有共同兴趣的圈子也是结交新朋友的最佳时机。

当然,我们要学会在适当的场合和适当的时机拓展人脉网,不能过于功利和盲目,下

面几点是需要注意的：

1. 真诚地付出

只求获取，不愿付出的人会让人感到反感。只要你付出了自然就会有获取的机会，给予别人发展信息与建议，自然也会得到使自己发展的资讯。

2. “哀怨声声”的聚会少参加

那些大家一边喝酒一边互相埋怨、互相杞人忧天、互相抚慰的聚会，只会使人变得没有活力、意志更加消沉。例如：一帮参加工作 20 年的同学聚到一起，谈起各自的工作。几个提前退休或下岗的同学更是撕心裂肺，全无当年那种“战天斗地”英姿飒爽的气概。这种聚会百害而无一利，知道后要尽快撤出。

3. 争取在聚会中表现自我的能力

如果只是满足于当一般成员或听众，就没有多大的价值，也不可能借聚会之机建立起广泛良好的人际关系。所以如果有发言的机会时，要争取积极主动发言，提出各种活动建议。总之，要努力使自己的存在得到参与者的认可和好评，从而获得聚会的领导地位。

人脉网错综复杂，就像藤和瓜，根相连，藤相牵。不同的瓜在不同的藤上，我们想要找到自己想要的那个“瓜”，就一定要扩大自己的圈子，借助合适的藤，这是扩展我们人脉网的一大艺术。

利用熟人，可把难办的事办好

现实生活中，英雄难过熟人关。有了熟人，才有人情，有了人情，才好说话，才有人脉关系，才能把别人难办的事顺利办成。

一位赵小姐给小李打电话。说起来，她们两个也算是“同学”，当时在一个学校学习，只不过专业不同，在大二时的一个社团里认识的，毕业之后很少联系。小李接到“叙旧”电话，当然很意外。聊了一会儿，赵小姐便说出了自己的情况——她刚刚开始做公关，手头正好有个项目，这个项目的市场竞争很激烈，而且时间很紧，也很重要。

赵小姐希望找点关系，帮她介绍一个报社的记者。问过大致情况，小李便推荐了合适的记者给她。这个记者跟小李的关系不错，而且还比较容易说话。

在记者电话到手时，赵小姐千恩万谢。一个多月后，赵小姐又给小李打来电话，说要

请她吃饭,因为她介绍的那个记者帮了赵小姐大忙,她把这次的公关活动做得很成功。

有一项很有趣的研究表明:世界上任意两个人之间的距离只隔着四个人,不管你和对方身处何处、哪个国家、哪个人种、何种肤色。而且前提是这六个人之间肯定是有着理所当然的关系。

不用惊奇,构成这个奇妙六人链中的第二个人,很可能就是你认识的人,也许是你的父母,也许是你的同学,更有可能是在公司里做清洁工的阿姨。可以想到,人脉其实很好建立。在现在社会的竞争中,人脉是你成功的动力。

有了人脉关系,关键还在于你是不是会用。

一位刚刚毕业的留学生,想回国发展,但是找了很多份工作,都没有成功。有一天他在网上看到一家跨国公司在中国区招聘一个职位,他觉得这个职位十分适合自己。但是到这个岗位应聘的人又太多,他认为仅凭自己单枪匹马地去竞争,成功的几率太小。那时,他想起在他们学校的校友录上曾看到过一位学长也是这个公司的高层,于是他连夜写了一封电子邮件,发给了这位从未谋面的学长。在这封信中他强调自己和他是校友,也是某某大学的应届毕业生,很希望学长能给他一次机会,并附上了一份自己的个人简历。

当时他并没抱有多大的希望,心想即使那位学长回信也无非是一些官话套话而已,不可能马上就给他答复。

没想到一天之后,那位学长竟然给他回复了,回复的结果出乎他的意料,让他有点不敢相信。信里说让他在第二天直接参加面试,并且还为他附上了一些成功的祝福语。最后,他取得了这个职位,显然,他与学长的校友关系起了关键作用。

在中国这样一个重视人情礼仪的社会里,人脉关系起到的作用是相当大的。有人脉就好办事,有关系就好说话。因此,若要做事就要善于建立和利用人脉关系找靠山,这样办事方能顺顺当当,即使是难办的事也不在话下。

主动与人交往,人脉才能越延越长

人生有些事情,个人是无法选择的。比如,你无法选择自己的父母,无法选择自己的亲戚,也无法选择自己出生的时间和空间,等等。但是,一个人在长大成人,尤其是经济独立之后,你可以自由选择、营造你的人脉网。结交什么样的朋友,构成什么样的人际关



系网络,这是我们最大的自由。

实际上,许多人都囿于个人生活与工作的狭小范围与具体环境的局限。除了自家人和亲戚关系,还有那么几个同学、同事、朋友和熟人,这都是“顺其自然”、被动形成的。许多中年人和老年人大多一直过着“两点一线”的生活,就是几十年如一日的只在家庭和工作单位之间来往。如今的青年可不是以前的老古董了,很是活泼,天南海北到处都是朋友。但作为个人有意识地选择和结交朋友,有意识地建立自己的信誉、经营人际关系网络的,依然寥寥无几。这是营造人脉网的遗憾。

经常会遇到这样一种场面:在生日宴会上,几个好朋友聚在一起欢天喜地地玩玩闹闹,而旁边会有人只是一声不吭地吃着东西,没有加入到那些人的行列中。这样的人实际上是白白放弃了扩大自己交际圈的好机会。如果能主动争取和别人交流,那就会开拓一个自己不曾了解的崭新世界,也会促进自己的成功。

那么,怎样才能和对方良好地进行交流呢?有这样一句话:“对方的态度是自己的镜子。”在日常的人际交往中,有时自己感觉“他好像很讨厌我”,其实这时正是自己讨厌对方的征兆。因此,对方也会察觉到你好像不喜欢他,当然两个人就越来越讨厌彼此了。在出现这种情况的时候,自己要主动与对方交流,主动敞开心扉。

要想营造好的人脉网必须强调主动。一切自卑的、畏首畏尾和犹豫不决的行为,都只能导致人格力量的萎缩和为人处世的失败。所以,拿破仑说进攻是“使你成为名将和了解战争艺术秘密的唯一方法”。

在生活中,胡先生十分重视创造与人结识的机缘。比如,他刚刚搬到世纪花园的时候,一天傍晚,他看见邻居家的女主人走了出来,便隔着十几英尺的树丛向对方望,然后非常自然地找到恰当的时机,微笑着喊一声“你好!”随后,胡先生便弯腰穿过树丛,来到她的后院,开始与她聊起天来。他们就这样认识了,彼此留下电话,约好互相帮助,大家有个照应。

那第一声“你好”是怎么产生的呢?胡先生认为他们几乎是同时隔着树丛向对方打招呼;胡先生也相信,他们是一起有意识地走向树丛,为的是与对方结识。

这种主动出击的交往方式是非常重要的。

道理是这样,但避免不了人们对主动交往有很多误解。比如,有的人会认为“先同别人打招呼,显得自己没有身份”、“我这样麻烦别人,他肯定会反感的”、“我又没有和他打过交道,他怎么会帮我的忙呢”,等等。其实,这些都是害人不浅的误解,没有任何可靠的

事实能证明其正确性。但是,这些观念却实实在在地阻碍着人们,阻碍了人们在交往中采取主动的方式,从而失去了很多结识别人、发展友谊的机会。

当你因为某种担心而不敢主动同别人交往时,最好去实践一下,用事实去证明你的担心是多余的。不断地尝试,会积累你成功的经验、增强你的自信心,使你在工作场合的人际关系愈来愈好。

利用“资源”,把人脉网络拓宽

“一个人的成功,15%取决于专业本领,85%取决于人际关系与处世技巧。”这一观点是美国著名成功学大师卡耐基提出的,得到了世人的认可和推崇,并在越来越注重交际的生活和工作中得到了验证。

实践告诉我们:专业本领往往只能带来一种机会,而交际本领可以带来百种千种机会。有了专业本领只能利用自身能量,而交际本领可使人利用外界的无限能量。

美国普林斯顿大学曾对一万人的档案进行分析,结果发现专业技术、知识和经验只占成功因素的25%,其余75%决定于良好的借势效应。哈佛大学就业指导小组对几千名被解雇的男女进行调查,发现人际关系不好的人比不称职的人高出两倍。另一研究报告表明,在美国每年离职的人员中,因人际关系不好而导致无法施展所长的占90%。可见,人际关系的好坏在工作和生活中很重要。

心理学家曾做过一项研究,研究对象均为学术智商很高的科学家,他们之中有的人出类拔萃,有的人成绩平平。为什么差距这么大呢?原来有成就的人都善于交际,拥有自己的交际圈,善于借势,不放弃任何一个可以帮助自己的人。那些成绩平平的人则因不善交际而得不到别人的帮助。如果以上还不能够说明什么的话,我们来看一组数据:诺贝尔科学奖金自1901年设立以来,到1972年为止的286名获奖者中,有2/3的人是因与别人合作进行研究而获奖的。而且,协作研究获奖数占总获奖数的比例逐渐上升,在诺贝尔奖金设立的头25年为41%,第二个20年跃升至65%,而现在为79%。

可见,较好的人际关系已经在现代人的发展中得到了升华。

每个人的一生中都会有很多朋友,他们在各行各业占有一席之地,也许某天就成为帮助我们的人。因此,我们需要建立一个良好的关系网。

也许那些手里掌握着一定资源的人,比我们更深谙人脉和财富的关系。他们的人际

圈对于中国商界的影响力难以估量。同学聚会、同事聚会、网友聚会、俱乐部、游乐场所等,时尚的新型的人际关系正通过一个个圈子影响着各个行业。

在你的生存发展道路上,每个阶段都会有人相助。只不过你自己没有觉察而已。

普尼科投资顾问有限公司总经理许飞的发迹也是一个很好的例证。

许飞的成功离不开中国区副总裁董功文的帮助。他们的相遇是偶然的,一个是房客,一个是房东。

当许飞刚创业的时候,董功文为许飞筹集了大笔资金,使许飞的事业有了雄厚的资本作为后盾。不仅如此,董功文还给许飞提了许多宝贵的建议,避免他走弯路。一个是高级投资经理人,几乎站在金融行业的最高端,地位和经济实力自不用说。而另一个只是“毛孩子”,没有任何的背景。董功文好比许飞事业平衡的支点,不仅是他真诚的合作人,更是他人生目标、人生价值实现的开导者。

许飞现在公司的主要业务以金融系统的培训为主。他所做的事情有两个重点,第一是找合适的人教课,第二是吸引目标群体上课。而邀请来授课的也都是响当当的人物,不是随便就能请得动的。因为许飞对运营 MBA 课程项目充满兴趣,所以经常请教某著名大学 MBA 联合会秘书长徐健,徐健同时也是某银行北京分行的经理。几次聊天之后,他们便开始称兄道弟了。因为一直在银行工作,徐健在银行界有很多人脉,而作为 MBA 联合会秘书长,他在 MBA 的圈子里也有很广泛的人脉。徐健为许飞架起人脉的桥梁提供了原料。门户打开后,天地顿宽,后来许飞的人脉如滚雪球一般越滚越大,关系网迅速膨胀,事业也越来越成功了。

一个善于利用资源的打牌者,会充分调动自己的牌友关系网。不论是在切磋中得到提升,还是在打牌的过程中得到充分的利用,都会让自己在牌局中如鱼得水。对于一个人、一个企业来讲,积极主动地建立好人际关系网、企业合作关系网,才能获得成功。

积极结交各行人士,让人脉无限广阔

人们常说“隔行如隔山”、“每个人都有自己的交际圈”,其实,在营造人脉的过程中,这两种观点都要摒弃。

我们必须努力地与和自己毫无关系的行业的人员接触,并学习其他行业的知识。如果只固守在自己的同行之中,我们就无法建立多层面的人际关系。或许你觉得自己已经

具备了完整的专业知识,但在这个复杂的社会中,只具备自己工作领域的知识是不够的。如果一点儿也不了解其他行业的人的想法与行为,就无法达到自我成长的目的,就不能成为一个真正的成功者。

心胸狭窄的人无法交友广阔。如果没有丰富的知识与悟性,做到情感与智慧的完美结合,你就不能成为一个有魅力的人。吸收自己本行的专业知识,这是不用说的。但了解不同性质行业中的生活方式,不但可以增加自己的见闻,更可以交到许多不同的朋友,这便是重要的交际技巧。

日本的综合性贸易公司之所以能在世界上遥遥领先,就是因为这些综合性的贸易公司不只是销售产品,更重要的是供应知识。由于他们能够提供多元化的知识与商品,所以能够发挥出独特的效果,吸引更多的顾客上门。

除了自己的本行之外,交往的对象还必须扩及其他各行各业的职业高手,以增加自己的知识及人脉。

然而,这并不是说特意地结交各种行业的人。最简单可行的是和自己的中学或大学同学及以往的故友保持联络,所以必须踊跃地参加同学会。只可惜现代人多居住在空间狭窄的都市,没有更多的机会与人交往。

为了积极地与人们交往,应多参加各项活动。比如,利用孩子在学校中活动或直接从事业务活动,都可以借着与他人的密切往来,轻易地与之建立起友好的情谊。而从事内勤工作的专业人员,就很少有机会和公司同事以外的人接触。这时,可以利用自己的另一半——丈夫(或妻子)。如果你的另一半是个不擅交际的人,就得努力地培养自己的兴趣,多参加各项体育活动,旅行、野营活动等都是很好的办法。无论如何,具有一项独特的嗜好是结交新朋友不可或缺的条件。

因为利用嗜好建立起来的人际关系,更远远超越了年龄、职业、地位的限制。即使是因为工作关系而结交的朋友,如果能够有共同兴趣,就容易在下班的时间以轻松的心情在和谐的气氛中交往。

一个人有无智慧,往往体现在做事的方法上。山外有山,人外有人。自然,多结交其他行业的人,扩展自己的人脉,助己成功,是必不可少的成事之道。

“不是一家人，不进一家门”，让亲戚越走越亲

人的一生不可能一帆风顺，总会碰到这样的不顺，那样的坎坷，所以在你感觉无助的时候，肯定会想到找亲戚求助。亲戚之间大都有血缘或亲缘关系，这种特定的关系决定了彼此之间联系的亲密性。不是有这么一句话吗：“不是一家人，不进一家门。”作为亲戚，对方也大都会很热忱地向你伸出援助之手。

亲戚就是走出来的，并越走越亲。所以，每个人都要去珍惜你身边的所有资源。

1. 一清二白

求助过程中，为了经济利益纠葛而得罪人，在亲戚之间是屡见不鲜的。亲戚之间的借钱、借物等财物往来是常有的事。有时是为了救急，有时是为了帮忙，有的就是赠送……情况虽不同，但都体现了亲戚之间的特殊亲密关系，并把这种财物往来当成表达自己心意和特殊感情的方式。

作为受益的一方在感情上对亲戚的慷慨行为给予由衷的感谢和赞扬是应该的。如果他们把这种支持和帮助看作是理所应该，不做一点表示的话，对方就会感到吃了很大的亏，而影响彼此的关系。

再者，对于需要归还的钱物，同样是不能含糊的。这是因为亲戚之间也有各自的利益，一般情况下应把感情与财物分清楚，不能做人情糊涂账。只要不是对方明言赠送的，所借的钱物该还的也要按时归还。有的人不注意这个问题，他们以为亲戚的钱物用了就用了，对方是不会计较的。如果等到亲戚提出来时，那就难堪了。

对于来自亲戚的帮助要注意给予回报，这既是加深感情的需要，也是报答对方帮助的必要表示。如果忽视了这种回报，同样会得罪人。

总之，亲戚之间的钱物往来，既可以成为密切感情的因素，也可能成为制造矛盾的根源。

2. 多往来

亲戚之间关系的远近决定了其密切程度的不同，因此，在相处中要注意把握分寸。

一般情况下，亲戚越走越亲。但是，亲戚交往也应讲究技巧，否则也会制造冲突。

比如说以前，人们走亲戚可以在亲戚家住上一年半载，但是现在这样做就不合时宜了。大家都很忙，都有自己的生活习惯，住的时间过长，就会产生摩擦、引起矛盾。