

难以相处的人会让你感到不自在，还会制造麻烦和棘手的问题。对缺乏经验的人来说，难以相处的人会成为生活中的致命因子、美景中的瑕疵、工作中的克星。然而，这一切的关键在人。了解人的行动、想法及其来由，你就能避免不愉快的局面，棘手的问题也将迎刃而解。



受/益/一/生/的/励/志/经/典
风靡全国的成功励志宝典

每天学点 相处学

Fengmi Quanguo De Chengong
Lizhi Baodian

吴景明◎编



*Meitian Xuedian
Xiangchu xue*

延边人民出版社

(912 / 1338

001349495

难以相处的人会让你感到不自在，还会制造麻烦和棘手的问题。对缺乏经验的人来说，难以相处的人会成为生活中的致命因子、美景中的瑕疵、工作中的克星。然而，这一切的关键在人。了解人的行动、想法及其来由，你就能避免不愉快的局面，棘手的问题也将迎刃而解。

受/益/一/生/的/励/志/经/典
风靡全国的成功励志宝典

每天学点 相处学

Fengmi Quanguo De Chengong
LizhiBaodian

吴景明◎编

珍藏版
ZHENCANGBAN

贵阳市师范学校藏书章

Meitian Xuedian

贵阳学院图书馆



GYXY1349495

延边人民出版社

责任编辑:许正勋

装帧设计:海 洋

图书在版编目(CIP)数据

受益一生的励志经典/吴景明 编著. - 延吉:延边人民出版社,
2007.12

(受益一生的励志经典;6)

ISBN 978 - 7 - 80698 - 963 - 0

I. 受… II. 吴… III. 成功心理 - 通俗读物

IV. B848.4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 096353 号

受益一生的励志经典

(每天学点相处学)

出版:延边人民出版社

(延吉市友谊路 11 号) 邮编 133000

印刷:北京三木印业有限公司

发行:新华书店总经销

开本:710 × 1000 印张:240 字数:3000 千字

标准书号:ISBN 978 - 7 - 80698 - 963 - 0

版次:2009 年 6 月修订 2009 年 6 月第 1 次印刷

印数:1 - 5000 册 定价:336.00 元(全 12 册)

如发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

前言

如果你不向前走,谁又会推你走呢?因此,积极主动的态度,是实现个人愿景的原则。

什么是成功?成功就是实现自己有意义的既定目标。现在的我是过去所有的我的累积。未来的我是从现在起我想要的我。一切伟大的行动和伟大的思想都拥有一个微不足道的开始。当你真正下定决心一定要的时候,所有事情就会变得很容易。你要看到事业垂成,必须努力向前,不可休息,决不可因疲乏而静止。你要认清全面的世界,必须广开你的眼界。你要认清事物的本质,必须审问追究到底。只有恒心可以使你达到目的,只有博学可以使你明辨世事,真理常常藏在事物的深底。

“我曾为自己定下许多目标,也都一一达成。我的事业十分成功,但却牺牲了个人与家庭的幸福,这值得吗?我要做的事太多了,时间总是不够用,每天都觉得很紧张,匆匆忙忙。我无法过着理想中既充实又自在的生活,而且别无选择,我拥有财富和成就感,可失去了内心的平静……”这无疑是诸多成功人士的生活写照。

《受益一生的励志经典》这套丛书告诉我们:仅有事业成功只能算成功了一半,唯有兼顾事业、家庭、人际关系、个人成长等人生其它层面的和谐发展才是真正的成功。

本套丛书集结了众多名家的经典励志精华,从人的心态、口才、办事说话的方法、社交以及性格方面都作了详细的分析,并且给予了详细的方法,从而引导我们从不足走向成功,完善自己,使自己成为社会中的佼佼者。

目 录

第一章 打造语言的亲和力

真诚的赞美	3
必要的争辩	5
坦诚的感谢	7
热忱的介绍	8
委婉的拒绝	10
温暖的安慰	12
诚恳的道歉	14
善意的批评	16
顺耳的忠言	18
合适的借口	20
轻松的幽默	22

第二章 培养良好的说话风度

得体的自我介绍	27
行之有效的开场白	28
寒暄制造气氛	29
尽快缩短感情距离	30
关注对方的兴趣	32
闲谈也有价值	33

利用表情和声调	34
做优秀的倾听者	37
精心选择话题	38

第三章 成为交际场上的红人

交际的四个法则	43
外在形象惊四座	44
真诚地展示自己	47
适时扩大交际范围	49
不要怕最初的失败	51
学会恰到好处地“表演”	54

第四章 社交高手的心态修炼

高度自信	59
品格高尚	61
相互尊重	62
与人为善	64
善解人意	66
控制情绪	67
把握分寸	69
难得糊涂	72
知错能改	74

第五章 成功人士的着装艺术

适合时宜的着装	79
适合年龄的着装	80
适合体型的着装	82



裙装的穿法	83
西装的穿法	84
服装颜色搭配	87
戴眼镜的学问	88
适合的发型	89

第六章 学点社交心理学

第一印象效应	93
顶礼膜拜效应	96
利人利己效应	97
似曾相识效应	98
情感波动效应	100
投桃报李效应	101

第七章 保持友情的窍门

充分自信平等待人	105
用文字开启对方的心	106
与不同性格的人相处的方法	107
敞开心扉给人看	109
朋友之间淡如水	110
保持应酬的新刺激	111
缓和朋友关系的七要领	112
增加人际关系的资讯	113

第八章 勿闯社交的“地雷阵”

不要打探别人的隐私	117
不要触及别人的痛处	118

不要轻易得罪人	119
不要胡乱恭维别人	120
不要伤害别人的最爱	122
不要逞口舌之强	124
不要以自我为中心	126
不要待人厚此薄彼	127
不要说废话、蠢话	128
不要过分责备别人	129

第九章 风度翩翩,举止合宜

正确使用手势	133
注意小动作	134
坐有坐相	136
站有站相	137
吃有吃相	139
走有走相	140
展示你的微笑	142
握手的礼节	144

第十章 不断拓展朋友圈

走出待人的误区	149
社交要讲礼仪	151
好朋友也要保持距离	154
要正确运用同学关系	155
常到同事家看看	158
既不伤面子,又不伤和气	160
士为知己者“用”	162
与 O 型血的人的交往	164

与 A 型血的人的交往	166
交友的弹性外交	167

第十一章 怎样参加社交聚会

组织晚会	171
主持婚礼	172
参加婚礼	174
组织舞会	175
邀舞与拒舞	176
参加沙龙	177
参加生日聚会	178
参加会议	179
聚会时的发言	181
出席音乐会	183

第十二章 潇洒赢得“女人缘”

不要在女人面前发牢骚	187
男女同事相处的方法	188
如何使自己有好的女人缘	189
等距离交往	190
邀请女性赴约有哪些技巧	191
恭维周围的女性	193

第十三章 征服人心的社交酷招

如何表现你善于与人亲近	199
如何给人做事积极的印象	205
如何提高别人对你的信赖感	211

如何加深别人对你能力的肯定	216
---------------------	-----

第十四章 左右逢源的社交实战

怎样与不同性格的人交往	225
怎样与上司交往	227
怎样与同事交往	229
怎样与下属交往	231
怎样与邻居交往	233
怎样与亲戚交往	235
怎样与朋友交往	236
怎样与老人交往	239
怎样与名人、要人交往	240

第十五章 迅速化解社交中的难题

怎样对待别人的批评	245
怎样对待别人的威胁	247
怎样对待别人的冷落	249
怎样对待别人的发怒	251
怎样对待别人的揭短	252
怎样对待别人的怀疑	254
怎样应付敏感话题	257
怎样打圆场	259
怎样避免尴尬	261

真诚的赞美

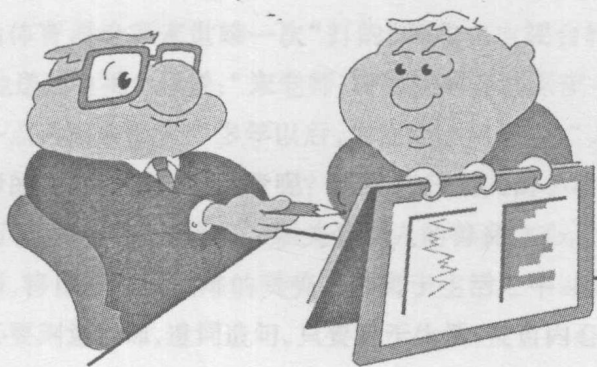
第一章

打造语言的亲和力



第一章

打造语言的亲和力





真诚的赞美

赞美能鼓励自己,鞭策别人,激发潜能,使自己产生压力和紧迫感,获得良好的人际关系,从而走向成功。

赞美是一门需要修炼的艺术,但只要你窥破了它的“秘诀”,你不但能赞美别人,而且能如意地得到别人的赞美。

1. 出自真诚,源自真心

人们慨叹赞美别人难,是因为关注自己太多,即使赞美,也不是出自真心。古语说:“精诚所至,金石为开。”只有真诚的赞美,才能使人感到你是在发现他的优点,而不是以一种功利性手段去分享他的利益,从而达到赞美的最高目的。

中央电视台体育评论家宋世雄一次“打的”到中央电视台转播一场比赛。“面的”司机将他送到电视台后说:“宋老师,转播完球赛都深夜一点了,您怎么回呢?我夜里一点再回来接您!”多年以后,宋世雄还回忆说:“人生当中,还有什么比这种真挚的关心和赞美更珍贵呢?这位终日在大街小巷中奔忙的司机并不懂公关技巧、公关心理,但他有一颗关爱别人的善良之心。”这位司机一句源自真心的话语,将自己对宋世雄的赞美之情寓于生活之中,感人肺腑。因此赞美有时没有必要刻意修饰,遣词造句,只要源于生活,发自内心,真情流露,就会收到赞美的效果。

真诚也把赞美和阿谀奉承区分开来。菲力普说:“很多人都知道怎样奉承,很少有人知道怎样赞美。”赞美具有诚意,阿谀没有诚意;赞美是从心底发出,阿谀只是口头说说而已,赞美是无私的,阿谀完全为自己打算。因而人们喜欢赞美而厌弃阿谀奉承之流。

2. 知己知彼,投其所好

赞美别人之前,必须对被赞美者的基本情况了如指掌,比如对方的优点和



长处,他的缺点、弱点,还要熟悉对方的爱好、兴趣、人品等,这样才能避免泛泛而谈或者无话可说。知己知彼,方能百战不殆。

要赞美他引以为荣的事情。在一个人的人生道路之上,有无数让他们引以自豪的事情。真诚地赞美这些事情,可以使你更好地与人相处,可以使他人容易接受你的建议,可以使他人感到幸福。对于一位老师,最希望别人称赞他教过的学生,对于一位默默无闻的母亲,你可以称赞他很有出息的孩子,对于一位老人,你可以赞颂他一生事业的成功之处。

金无足赤,人无完人,人有优点,也必有缺点,这才构成一个有血有肉的真实的人,了解一个人的弱点,才能利用对方的弱点,用其弱点的反向去赞美他,实现他心理上的满足。

性格善良既是优点,但有时难免优柔寡断,常言说,马善被人骑,人善被人欺。对于一位性格善良又被人利用的经理,可以这么说:“经理,你待人宽容大度,菩萨心肠,所以有人用卑鄙的手段连累你,实在对不住天地良心。”

拉瓦特说:“人各有所嗜。”几乎每个人都有自己的爱好。要做赞美的高手,必须了解别人的爱好并赞美别人的爱好,这样才能“投其所好”,获得他人的好感。例如有人爱好足球,你不论夸他足球知识渊博,或者赞扬他喜爱的球队和球星,他人都有志趣相投的感觉。

3. 从小事着眼,无“微”不至

常言说:勿以善小而不为,勿以恶小而为之。赞美别人时,要“勿以善小而不赞”。因为凡夫俗子不可能有许多大事值得赞美,千万不要吝啬,一定要慷慨地从小事上称赞别人。

善于从小事上赞美别人,不仅可以给人惊喜,而且可以树立你明察秋毫、体贴入微的形象。一位服装店的员工发现新上架的衣服有做工问题,及时把它移走。值班经理赞扬他为公司看看,决定给他加奖金。这位职员受宠若惊,到处称赞那位经理眼快心细,自己的工作很有价值。

记住,别人的闪光之处,哪怕微乎其微,经过你无“微”不至的赞美,小事就不小,其意义自然而然明显出来,对方就会有快乐的感觉。



4. 赞美别人的忌讳

一忌太夸张。赞美需要修饰,但是过分地、太夸张的赞美就会变成阿谀奉承,让人感觉不到真诚,只留下虚浮和臀霉兰作。丁聪有一次被别人冠以“画家、著名漫画家、抗战时重庆三神童之一……”,他听后就极不舒服,批评说话者给他戴了这么多帽子。

二忌陈词滥调。一些人的赞美言辞中,充满了陈词滥调。如久仰大名、百闻不如一见、生意兴隆、财源茂盛等。一些人在应酬场合赞美别人时,只会鹦鹉学舌,说别人说过的话,然而,别人嚼过的肉不香。

三忌冲撞别人的忌讳。几乎每个人都有自己的忌讳,每个国家和民族都有自己的忌讳。忌讳仿佛是永不结疤的伤痕,每个人都不允许别人侵犯它。

赞美别人千万不可触及对方的忌讳,否则,极易造成应酬的失败,引起他人的反感。不要夸奖秃顶的领导:“你真是聪明绝顶。”也不要当着残疾人的面赞美别人:“我佩服得五体投地。”有一位大学生喜欢赞扬用歇后语点缀,一次球赛中,他笑骂着称赞本班的篮球中锋:“你小子真是秃子头上不长毛——没治了!”说完之后才意识到本班一位同学最近头发几乎脱光了,正为此烦恼,那位大学生为此后悔不迭。

必要的争辩

1. 争执与论辩应注意什么

(1)争辩有没有实际的意义。一般来说,为公事进行争辩是必要的,为私事进行的争辩则意义不大。为大事应当争辩,并且应当据理力争;为小事则宜求同存异,不必非“争”不可。

还必须静思三个细节问题:一是自己争辩胜利后,对自己是利是弊大。二是自己争辩的欲望是出自理智抑或情感。若为情感而冲冠一怒,则毫无必要。

三是自己对争辩对手有无敌意或成见。

(2) 切记对事不对人,忽忘常存敬之心。“两国交兵,各为其主”。因此切忌“一不作,二不休”翻脸不认人,一上场就揭老底算总账、口出恶言,想置人于死地。

在争执的辩论的过程中,依旧中国要注意文明礼貌,要始终如一地尊重交往对象,难护其自尊心,要晓之以“理”,动之以情。

(3) 有备而来,慎重应战。在争先恐后辩问题时,可以先声夺人,也可以后发制人。但不论“出场”在先在后,都要掌握一定的礼仪,做好充分的准备

2. 怎样在争辩中阐述自己的观点

(1) 语气要自然、果断。这是维护自尊与自信的需要。有理不在声高,“发言”快慢相间,疾缓有致,要不怒而威。哪怕一时讲错了话,当时也不要改口。过上一会儿,再重复一遍正确的表述,就等于“自觉更正”了。

(2) 说话要简单、明了,没有必要东拉西扯,高谈阔论。

(3) 要多摆事实,以“例”服人。在争辩中,“摆事实,讲道理”,实在是大有道理的。当对方指责我方商品一再涨价,表示不能接受,非要“砍”下去一截的时刻,捍卫自己切身利益的最好方法,莫过于跟对方来一个“亲兄弟,明算账”,把原材料涨价、成本增加等使自己不堪重负的“账单”——开列出来。

3. 争辩有哪些方法

(1) 证明对手的论据是不真实,不准确,不能支持其论点。

(2) 证明对手的思路,即论证的过程。有失偏颇,存在漏洞。

(3) 证明对方的观点有百害而无一益,或者至少是害大于益。

(4) 通过对比,说服对方。

有一次,美国领导人在会晤一位我国领导人时,粗暴地指责中国政府践踏人权,不允许自由移民。面对这一棘手问题,当时这位中国的领导人并没有与之争来争去,而是绵里藏针,只问了对对方一句话,便使之无地自容。他的问话是:“自由移民?可以呀。去你们美国一千万人,去西欧一千万人,日本也去它几百万人;马上就办,怎么样?”他如此高明地一语中的,实际上就是活用了前面所提到的第二种和第三种方法。