

人际关系处理文库

怎样 广结人缘

ZENYANG GUANG JIE REN YUAN

胜利 貴安

延边人民出版社

目 录

一、有缘千里来相会 无缘对面手难牵	(1)
最成功的人	(1)
名片的秘密	(3)
人是衣服马是鞍	(6)
有缘千里来做“官”	(8)
前不怕狼，后不怕虎	(9)
广结人缘受欢迎	(12)
尺有所长，寸有所短	(14)
一句话有两种说法	(16)
“愤怒”惹的祸	(18)
会做不如会说	(20)
长风破浪会有时	(22)
三头六臂	(23)
瞎子摸“象”	(24)
“味道”是一种财富	(27)
正禅琵琶情	(28)
性急吃不上“热豆腐”	(30)
同性相斥，异性相吸	(34)
伟人和一条鞭子	(37)

朋友多，疾病少	(38)
笑比哭好	(40)
天上的云，娃娃的脸	(41)
自大和小我	(43)
一半是海水，一半是火焰	(44)
高山流水无知音	(46)
渔目混珠	(48)
二、左右逢“缘” 潇洒自如	(51)
右耳进左耳出	(51)
一语风流	(53)
“你死我活”的“马后炮”	(56)
“小人物”办了“大事”	(58)
漏了嘴的话	(59)
朋友的“绝对稳私”	(60)
有来无往非君子	(63)
点点滴滴都是情	(64)
四海之内皆朋友	(67)
女人的裙子，越短越好	(69)
金无足赤，人无完人	(70)
先“软”后“硬”	(72)
十万人的好友	(73)
有朋自远方来，敬而“远”之乎	(75)
小葱拌豆腐，一清二白	(76)

人亲财不亲，财帛要分明	(77)
芝麻小事一大堆	(78)
最怕东扯西拉	(79)
画地为牢	(82)
夜郎自大	(84)
灰姑娘情结	(85)
男、女半边天	(87)
游戏人生与人生游戏	(89)
三、将军头上能跑马 宰相肚里能撑船	(92)
度量如海	(92)
拿得起放得下	(94)
退一步海阔天空	(95)
忍一忍，风平浪静	(95)
君子坦荡荡	(97)
有失必有得	(98)
放长线钓大鱼	(98)
一诺值千金	(100)
“骨头”里捡“鸡蛋”	(101)
情感不能代替理智	(101)
办公室病毒	(103)
外面的世界很精彩	(105)
投石问路	(107)
不要在一棵树上吊死	(109)

没话找话	(110)
返朴归真	(112)
船到桥头却不直	(114)
雷池不敢越	(116)
摇头不是，点头是	(117)
四、人缘就是资本	(120)
如鱼得水	(120)
靠人缘起家的老板	(123)
“旧貌”换“新颜”	(128)
一唱一和	(130)
人缘就是资本	(131)
三言两语摆平了一官职	(132)
让人说：我存在	(133)
一山藏群虎	(134)
摇身一变成款爷	(137)
鸟枪换炮	(139)
成事在天，谋事在人	(142)
一石激起千重浪	(143)
心无法则	(145)
有话不好说	(147)
三只眼睛看人	(148)
绕圈子走弯路	(149)
话说三遍如烂草	(150)

夹着尾巴逃跑	(152)
一忙三错	(154)
牛皮吹“大”了	(154)
嘴上的吐沫，脸上的疤子	(156)
五、条条道路通罗马 七嘴八舌话人缘	(158)
换一种活法	(158)
怀旧情结	(160)
恨铁不成钢	(162)
强扭的瓜不甜	(163)
故事里的故事	(165)
千里共婵娟	(167)
物极必反	(168)
躲进小楼成一统	(170)
秃子头上的虱子	(172)
苦恼人的笑	(174)
年轻人何以郁郁寡欢	(176)
变化大于计划	(178)
不该出手却出手	(179)
猫和老鼠的心理	(181)
阴“奉”阳“违”	(182)
酒后道真情	(184)
西瓜皮啃在脸上	(186)

一、有缘千里来相会 无缘对面手难牵

最成功的人

不论我们喜欢与否，人总是在各种社会关系中生存的。不考虑他人的作用，我们便不能获得成功和幸福。看看我们周围的人，那些在社会交往中取得最大成功的人，难道一定就是那些最聪明、技能最高的人吗？那些在社会交往中获取最大的幸福和乐趣的人就一定是比他人更精明的人吗？在我们对社会生活稍作考察后便会知道，许多最成功、最幸福的人，就在那些最善于和他人打交道的人。

每个人都是社会平等的一员。那么，为什么在社交成功或失败上人与人之间却有如此之大的差别呢？在我们走向社会第一天起，这个问号就开始以一个一个的句号为段落，揭开一个又一个不断发展的进程。无数个在社交中的第一印象就是一个又一个的起点。假如你还不明白到今天为止，你已经被多少个“第一印象”坏了许多好事的话，那么，请从现在开始，创造良好的“第一印象”吧！

通常我们说的“第一印象”也就是“第一感觉”。第

一感觉来自各种渠道。它是通过人的感官感知的。我们听别人谈起一位新朋友，便有了对这位新朋友的第一感觉。我们看到某人正口若悬河地侃侃而谈，虽不详细了解他，但也有了对这个人的第一感觉。这种感觉不仅决定了第一次交往的成败，而且关系到今后是否能深交下去的可能性。

《红楼梦》第三回描写贾宝玉和林黛玉的初次相见：黛玉一见，便吃一惊，心中想道：“好生奇怪，倒像在哪里见过一般，何等眼熟到如此！”宝玉笑道：“虽然未曾见过她，然我看着面善，心里就算是旧相识，今日又只作远别重逢，亦未为不可。”这种妙不可言的终生难忘的“第一感觉”真的太绝了。纷纭复杂的现实生活也告诉我们，闯进心灵的第一缕霞光，总是或明或暗地长久闪耀着，即使是偏见（要纠正也不容易），印象好，逗人喜爱，则产生快感；反之，惹人不快，从此便蒙上阴影，使人产生反感。

小梅去一家服装公司参加招聘考试，她穿了一身合体淡雅的宽松衫，而其他应试的人都穿着耀眼的时装，一个比一个时髦。没想到考官的考题却非常简单：“你为什么选这一身衣服来应试？”小梅早就胸有成竹，对答轻松自然，不久便收到了红色聘书。小梅认为，别人会以为服装公司必欣赏时装，必将在穿着上刻意打扮，而自己淡雅一身，反而显眼、醒目，况且朴素中有和谐美，从而赢得了考官对她的良好的第一印象。

我们凭藉自己的直觉，便可看出某个人是可交还是不可交。

可交。这种直觉不是天生的，而是由人们的经历、信仰、个性与文化素养决定的。我们走在大街上，想向过路人问路，总是找那些面容慈祥的老人，或和善的、似乎有文化教养人，而不会去询问那些面呈狡诈、油腔滑调的人，也不会去问那些左顾右盼、行色匆匆的路人，因为我们也同样担心他们也不知可否。对过路人的感觉判断当然也可能是错误的，但这样的第一感觉在日常生活和工作中是非常多的。进入新的工作单位，步入高等学校，公事或私事交往新人，采访一个你从未知晓的人物等形式的社会交往，可以说充满了人生的每一个时期，谁要想摆脱人际交往、不理睬这种玄乎的第一感觉，那是根本不可能的。

第一感觉，不管准确的程度怎样，都很重要，它常常决定一种关系是继续下去还是放弃。否定了第一感觉，一种可能的友谊便失去了。我们的生活，既受别人对我们印象的影响，也受我们自己对别人印象的影响，而第一感觉的极富有挑战性的最初印象，言谈举止。仪表体态，风度装束诸多因素都将影响第一感觉的形成。

名片的秘密

有一次，几家新闻记者一同到毛巾厂采访。负责接待的是该厂的厂长。只见这位厂长进得门来，也没同大家握手问候便一屁股坐在沙发上，随后从口袋里掏出一叠名片往桌上一扔。这时，有一位他的秘书模样的人走过来，拿起桌上的名片逐一散发给大家。一行人对此种递名片的方

式不禁瞠目，心中有一种受侮辱的感觉。这位厂长仿佛告诉他们：他们不值得他劳驾亲自把名片送到手中。接下来，无论他怎样卖力地介绍厂里的情况，大家再也提不起采访的兴致了。

名片本是一个让对方了解自己，帮助交际成功的工具。但在这位厂长那里，名片却成了一次交际失败的导火线。可见，并不是每一位现代人都会正确地使用名片。

在当今世界，名片对人们来说，已不再是一个陌生的东西。且不说在交易上一掷千金的富商巨贾口袋里必定装着印制精美的名片，就是一个普普通通的职员，与你初次见面时，也会向你递上一张自己的名片。名片给人们交际带来的便利已无须赘言。但是，并不是每一个现代人都会正确地使用名片。你可知道，当你雪片似地抛散你的名片，或当你将别人的名片随手乱丢的时候，你已走进了名片的误区。此时，名片会给你带来意想不到的损失和麻烦。本文就是要在这些方面给你一些忠告，帮助你走出名片的误区。

不要用食指和中指夹着名片递给对方。日常生活中，用手指指人是极为无礼的行为，因为手指是一种尖锐之物，而尖锐之物是可以伤人的。所以，用手指指人就具有挑衅的意味，从而易使人极度反感和产生警戒心。有人做过这样的实验，课堂上老师说：“请同学们把手上的笔放在桌了。”结果，几乎所有的学生都没有把笔尖指向自己。这并不是特别训练出来的，也不是因为这样取笔方便，而是笔尖容易弄脏衣服或戳伤自己。所以，这实际是一种防

范措施，也可以说是一种对尖锐之物所积留下的不快、恐怖和忌讳等潜意识的反应。有一位推销员去拜访某公司经理，递名片时，用食指和中指夹着名片递给对方，本来理应递到对方手中，他却将名片放在桌上，引起那位经理大为不快，其结果自然就可想而知了。

因为手指也是一种尖锐之物，用食指和中指夹着递给对方，实际是以尖锐的东西指向对方，犹如手指指人，是极不礼貌的，当然会引起人家的反感。

下面介绍三种正确的名片递法：

一、手指并拢，将名片放在掌上，用大拇指夹住名片的左端，恭敬地送到对方胸前。名片上的名字反向对己，正向对着对方，使对方接到名片就可以正读，不必翻转过来。

二、食指弯曲与大拇指夹住名片递上。

三、双手的食指和大拇指分别夹住名片左右两端奉上。

以上三种递法都避免了“尖锐的指尖”指着对方的禁忌。其中尤以第三种最为恭敬。

怠慢对方的名片等于污辱他本人。有些人在定做的衬衫上印上自己名字的英文缩写，也有些人戴镶有名字缩写的项链，这不是怕和别人的东西混淆，或是怕失窃，而是为了表示自己名字的重要。很多人终身奋斗就是想成功出名、流芳千古。污辱了一个人的名字等于污辱了他本人。名片正是名字的具体象征，它代表一个人的身份。我们在日常生活中也常常要接受名片，而接受方式是否恰当也会

影响你给对方的第一印象。

那么如何礼貌地接受名片呢？以下几种接受方式供大家参考：

一、空手的时候必以双手接受。如果别人以此种方式接受你的名片，你也一定很高兴的。

二、接受之后一定马上过目，不可随便瞟一眼或有怠慢表示。

三、遇到名字难读时要虚心请教：“对不起，请问大名怎么读法？”这丝毫不会降低你的身份，更不会伤害对方，只会使对方感到你很重视他。

四、一次同时接受几张名片，并且都是初次见面，千万要记住哪张名片是哪位先生的。如果是在会议席上，不妨拿出来摆在桌上，排列次序和对方座次一致。这样种动同样不会失礼，只会使对方认为受到重视。

五、把对方的名片放在桌上，又随便把东西压在名片上的人大有人在。这也不妥，容易引起对方的反感。

六、很想得到对方名片，而对方却没有给你，你尽可以向他请求：“真冒昧！如果方便的话可否给我一张名片？”这样做，只会提高对方的身份，没有什么不当的。

人是衣服马是鞍

小张分配到报社后，接受的第一个采访任务是采访某工厂的一名模范劳工。早在几天前，小张就开始精心准备提问大纲，决心好好地在大伙面前露一手。这一天终于到

了，小李特地从衣柜里找出自己最喜爱的西服，郑重地打好领带，确认没有任何疏漏后，搭车赶往工厂去会见自己的第一个采访对象。一走进机器轰鸣的工厂，小张就感到不大对劲，等满身油污的模范劳工站在他面前时，小张窘得脸都红了。他只觉手脚没地方搁，话也说得结结巴巴了。模范劳工受到了他情绪的传染，话也就少多了，采访只得草草结束。

生活中不难找出这样的趣闻，它向我们揭示出这样一个真理，一个人的穿着打扮，不管有意无意，都会在周围人心里产生某种感觉，可能是愉快感，也可能是厌恶感、鄙弃感。总之，它直接关系到你社交的成败。因此，要研究你的服装。

我们不想再谈诸如穿衣要整洁、合体这些众所周知的问题，只是想对大家如何选交际服装提出两点忠告。

选择交际服装应有目的性。人们总觉得推销员应是“雪白的衬衫，笔挺的西装，佩带协调的领带……”好像西装是推销员的制服。其实不然，根据商品和对象的不同，情况可能完全相反。一家汽车零件批发公司的经理了解到，该公司推销对象 90% 是小企业、小工厂，而这些小企业、小工厂的老板总是身穿工作服在汽车修理厂现场指挥。于是，他要求该公司推销员也要穿上与老板们相同的那种上下相连的蓝色工作服去访问对方。推销员们虽有异议，但还是服从了。结果反应很好。推销员们终于明白了经理的苦衷，他们的目的是推销产品，而不是在服装上与对方一争高低。此时，工作服有西装难以匹敌的优越

性，因为大家衣服同类，备感亲切，工作服与西服的不协调感消失了，老板们强烈感到推销员的热情干劲，穿着有油污的工作服的推销员，因为不怕脏，容易和工人打成一片等。

然而，当你要代表公司与另一家公司谈判时，你选择服装切不可马虎，一定要穿上你最好的西服。因为，如果你衣着邋遢，而对方西服笔挺，那么，谈判虽没开始，对方已胜你一筹了。在谈判桌上，你的衣着，你的举止同你的谈吐一样决定着谈判的成功。不应在任何一面让对方占上风。要记住，应先明确你的目的，研究你的交际对象，最后再决定你的交际服装。

选择服装也应研究你自己。某人年少翩翩，平时穿着西服，总是用最高贵的料子。他的上司在一次开会时，当众非议道：有人赚的薪水很少，穿的衣服却那么高贵，人必不敷出，此人的品行不能不怀疑。上司虽未指出姓名，但大家都知道是指何人。窘得此人面红耳赤，以后不敢着好西装上办公室了。没有好好地研究自己的经济实力、社会地位，一味地追求衣着时髦、名牌，往往会引来众人的猜疑，领导者自然不会把重要使命交给他们不信任的人。更重要的是，这样做增加了自己的经济负担，生活必定不会轻松。真可谓：“服之不衷，身之灾也。”

有缘千里来做“官”

莫洛是美国摩根银行的大股东兼总经理，当时的年薪

高达一百万美元。忽然，他放弃了这人人钦羡的职位，而选择官道，出任墨西哥大使，并因此而震惊了全美国。

这位莫洛先生，最初不过是一个法院书记，后来他能有惊人的成就，究竟以什么做后盾呢？

莫洛一生中最大的转折点，就是他被摩根银行的董事们相中，一跃而为全国的商业巨子，登上摩根银行总经理的宝座。据说摩根银行的董事们选择莫洛担当这个重任，不光是因为他在企业界享有盛名，而实在是因他具有绝佳的人缘。

“人缘”，这是一个多么奇幻的名词啊！

凡特立伯任纽约市银行总裁时，他在雇用任何一位高级职员时，第一步要探听的便是这人是否有人称道的人缘。

吉福特本来只是一个小小的店员。后来任美国电话电报公司（AT&T）的总经理，他常常对人说，他认为人缘是成功的最主要因素，人缘在一切事业里均极为重要，这是无可讳言的。

像莫洛、凡特立伯、吉福特这些人都认为“人缘”很重要。他们以为一个人最大的资产就是——人缘。

前不怕狼，后不怕虎

有时，大家都会有这样的感觉：“大人物”比“小人物”好相处。这里面的原因很多，其中之一就是“大人物”的自信心在起作用。当人们的自信心比较强时，他们

常常表现得欢乐、大方和宽容，乐意倾听他人的意见，他们既考虑自己的需要，也顾及他人的愿望。这些人因个性较强和安全感较多而乐于进取，勇于承担失误的责任，甚至敢于面对挫折、指责和轻视，因为所有的挫折都无法从根本上动摇他们的自信。

在第一次世界大战期间有这样一个故事：有一次一个士兵冲着另一个人大叫：“你在干什么，快把烟熄灭！”这个士兵后来才知道，对方原来是一位显赫的将军，他后悔不已，正想道歉，但将军却拍拍他的肩膀说：“很好，孩子，我不是你的班长。”显然，一个普通士兵不会危及到一个将军的地位。将军的自信使他在受到污辱时而不动容，能冷静处理与士兵的交往。然而，对于那些自信心不足的人，别人一句不敬的话语，甚至不敬的一瞥，也会酿成大祸；对于那些神经质的人，有时你还不知道是哪句话冒犯了他，他就不高兴了，他们甚至可以从对方最诚恳的言语中也能挑出“刺”来，可以说，这都是他们自信心不足的表现。

那么，如何与缺乏自信心的人交往呢？

如果你明白了“自信的降低就意味着阻力和挫折”的道理，将有助于你与这一类自信心不足的人打交道，有助于你理解他们的行为原因及其方式，以确定和他们交往的方式和应注意的问题。

一个有效的办法是使他们更加自爱。要记住，只要你理解他人的自尊，以真诚的言语表达内心的敬意，而不是口是心非的谄媚，每一个人都是好说话、好相处、好合作

的。

要善于寻找别人的成功之处，并向他表示衷心的祝贺；要善于发现他人的优点，并向他表达你的敬意。每天你不妨至少给出五个祝贺和敬意的表示，这一习惯将对你的人际关系的改善有极好的作用。

学会与缺乏自信心的人相处，这只是问题的一个方面。你要想成功，要想成为一个容易相处的人，你就必须使自己具有十足的自信。

有些才气平平的普通人之所以比那些有杰出才能的人取得了更大的成功，其原因就是他们对自己的事业充满信心。所有伟大的领袖，都知道充满信心的行动是多么重要。拿破仑领会了充满信心后人们行动的魔力，并从始至终都恰到好处地应用了这一魔力，在他第一次被放逐后，当法国军队去追捕他时，他不是逃跑或躲起来，而是勇敢地迎上前去，孤身一人对付一支军队。他坚信，他是局势的主宰者，这种自信发生了不可思议的作用，他把前来追捕自己的部队看作是来接受自己的检阅、领取自己命令的部队一样。终于，他的自信心征服了部队，士兵们又在他的率领下冲锋陷阵。

可见，自信心是一笔多么重要的财富呀！当然，人们不可能打开你的大脑，看看其中究竟有多少自信因素。但你却可以通过很微妙的方式表现出来。如走路的神态，一般来说，胆小鬼走起路来都显得前怕狼后怕虎，步履犹豫。而内心充满自信的人，走起路来透着一骨子果敢，挺胸抬头，两眼炯炯有神，阔步朝着自己的目标迈进。再如