

本书将告诉你如何做到格局大、情商高、人缘好！

人缘好， 就是懂得换位思考

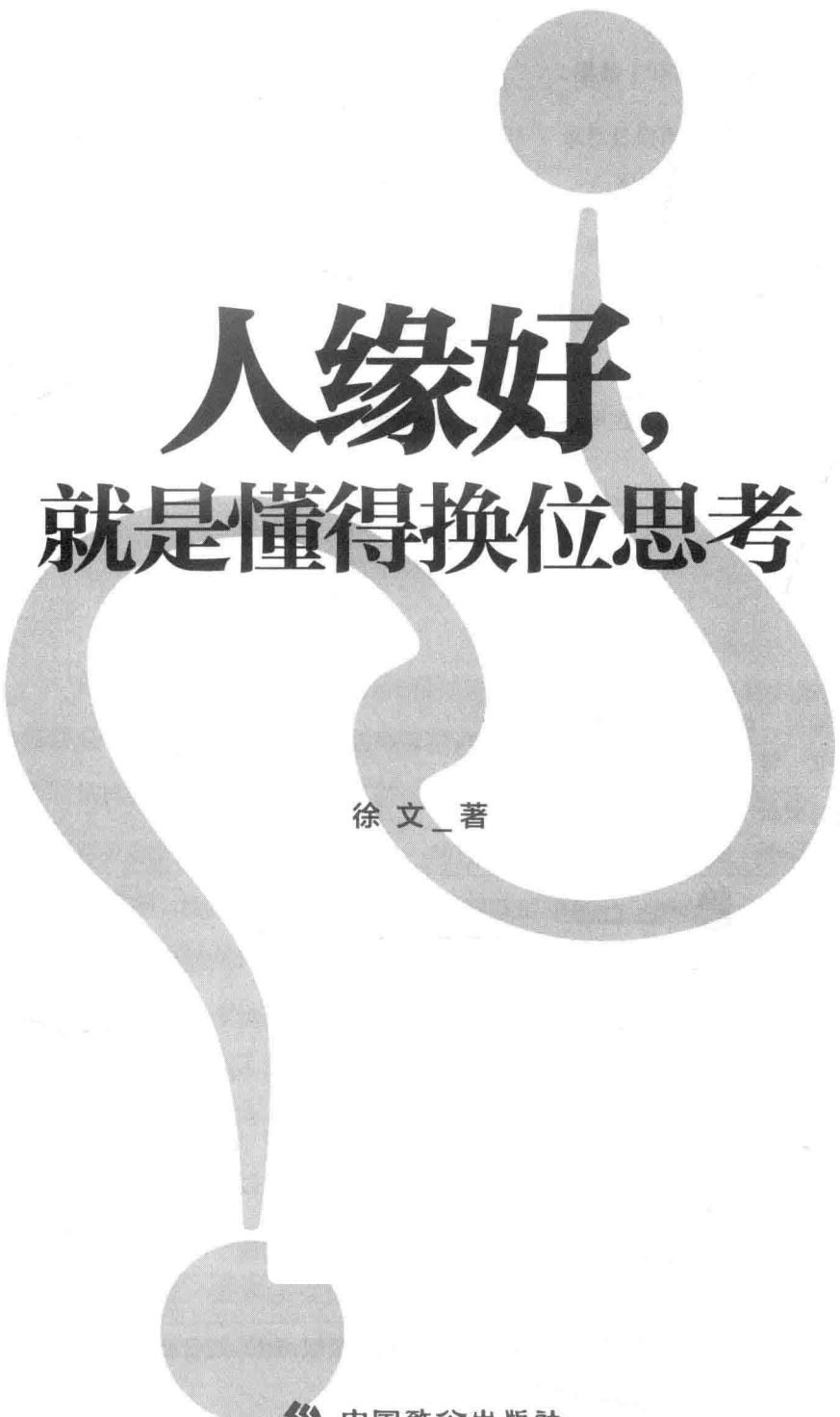
徐文_著

人生99%的烦恼都源于处理不好人际关系

**换位思考将为你解除烦恼
打开人生新局面**



中国致公出版社
China Zhigong Press



人缘好， 就是懂得换位思考

徐文_著



中国致公出版社
— China Zhigong Press —

图书在版编目 (CIP) 数据

人缘好,就是懂得换位思考 / 徐文著. — 北京:

中国致公出版社, 2018

ISBN 978-7-5145-1239-7

I. ①人… II. ①徐… III. ①人际关系—通俗读物

IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 063511 号

人缘好,就是懂得换位思考

徐文 著

责任编辑: 蒋晓舟

责任印制: 岳 珍

出版发行:  中国致公出版社
China Zhigong Press

地 址: 北京市海淀区翠微路 2 号院科贸楼

邮政编码: 100036

电 话: 010-85869872 (发行部)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 天津旭丰源印刷有限公司

开 本: 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张: 12

字 数: 178 千字

版 次: 2018 年 9 月第 1 版 2018 年 9 月第 1 次印刷

定 价: 39.80 元

版权所有, 未经书面许可, 不得转载、复制、翻印, 违者必究。

序言

做人是一门大学问，有的人用尽毕生精力也未必能洞察其中奥秘。这正是有人活得潇洒，有人活得累的原因所在。

做人固然不能玩世不恭、游戏人生，但也不能太较真、认死理。很多时候，我们需要学会换位思考，站在别人的角度考虑一下。肉眼看到的镜子很平，但在高倍放大镜下，镜面就成了凹凸不平的“山峦”；肉眼觉得很干净的东西，拿到显微镜下，满目都是细菌。试想，如果我们带着放大镜、显微镜生活，恐怕连饭都不敢吃了；如果用放大镜去看他人的缺点，恐怕那人就该天诛地灭了。若凡事都只知从己出发，就会对什么事情都看不惯，容不下其他人，容易把自己同社会隔绝开来。

有位女士总抱怨她家附近副食店的女售货员态度不好，后来无意中得知了女售货员的遭遇：丈夫外遇，母亲瘫痪在床，上中学的女儿经常患病；家里唯一的经济来源就是她的工资，而且每月只有500元；两代人挤在不足10平方米的平房里……这样的境遇怎么能让她们展颜呢？

这位女士从此不仅不再计较女售货员的态度，还想帮她一把，为她做些力所能及的事。

做人就应该知道自己该干什么、不该干什么；知道什么事情应该认真，什么事情可以一笑置之。其实，我们若能有明确的目的性和针对性，就能腾出更多的时间和精力，全力以赴地去做该做的事，其结果自然事半功倍，朋友自然会越来越多，事业也会蒸蒸日上。

这个世界很多的纠纷与不和谐都是因为一些人活得太自我，不懂得站在对方立场上去思考问题，并由此导致关系紧张、怨恨叠加、问题难以得到解决。当自己的意见与他人存在分歧时，应该认真分析，这样就会发现自己思维的局限性。即便真的是别人错了，不必当面给别人难堪，要给人时间去领会，要委婉地引导和帮助，这样会让你拥有更多的朋友。

带着放大镜去看别人的缺点，无异于鸡蛋里面挑骨头。生活本就烦琐，凡事不必太斤斤计较，学会求同存异，有度量，能容人，你会发现诸事遂愿。要想真正地做到豁达，就需要有良好的修养，能善解人意，己所不欲，勿施于人，多设身处地地为他人考虑，多些体谅和包容，少些苛责和强求，生活会更加和谐。

愿这本书能够给读者朋友带来一些人生的思考和助益。

换位——提升你的成功概率	/ 003
为他人着想，给人恰到好处的安慰	/ 006
小胜凭智，大胜靠德	/ 009
修炼自己的人格	/ 012
有爱的人更容易成功	/ 015

目 录 C O N T E N T S

世界上最聪明的人是诚实的人	/ 017
忠诚的人将赢得敬重与信任	/ 020
了解他人的想法才能有高效沟通	/ 023
将欲取之，必先予之	/ 028
能够容人之过，自己才好过	/ 031

给别人留面子便是给自己加分	/ 037
站在他人的立场，理解他人的意愿	/ 042
给予他人充分的肯定	/ 046
激发他人高尚的动机	/ 050
学会赞美他人	/ 055

目 录 C O N T E N T S

记住对方的名字	/ 060
让对方多谈他自己	/ 063
倾听比夸夸其谈更重要	/ 066
用创意引起共鸣	/ 070
难得糊涂很可贵	/ 073

真诚守信是良好交往的基础 / 079

你想结交什么样的朋友？ / 083

“谎言”也可以很美吗？ / 087

要想人缘好，需要多来往 / 090

将“附和”坚持到底 / 093

目 录 C O N T E N T S

有“礼”走遍天下 / 096

献出热情，赢得真情 / 099

转个弯才不会撞墙 / 101

寻找合适的方法实现自己的愿望 / 105

拿放大镜看别人之前，先看看自身 / 111

点到为止，响鼓不用重槌敲 / 115

暗示性批评更有效果 / 118

批评也需和风细雨 / 121

绵里藏针，让话语掷地有声 / 123

有策略地忠告，莫强加于人 / 125

目 录 C O N T E N T S

把话说到对方心里去 / 129

委婉拒绝，让对方愉快地接受 / 133

说服需要找对时机 / 135

将对方心中的标尺缩小 / 137

晓以利害，使他人为之所动 / 140

以真诚之心去劝说 / 145

理直不一定要气壮	/	151
少说“应该”	/	154
可直率但不可粗俗	/	159
问候也需大方、得体	/	163
谁说礼多人不怪？	/	165

目 录 C O N T E N T S

不能触碰的交往忌讳	/	166
令谈话陷入绝境的回答说不得	/	168
玩笑要有度	/	170
问号拉近距离，叹号疏远关系	/	173
得饶人处且饶人	/	178

第一章

为人处世中隐藏着一个人的格局

古今中外，凡能成大事者，

必定不拘小节，心胸豁达，能忍不能忍之事。

人非圣贤，孰能无过。

尽量宽恕对方的过错，只有这样，

你的心胸才会越来越广，你离成功才会越来越近。

换位——提升你的成功概率

这里的换位，有两层意思。

第一层意思是简单的，字面上的换位。不要以为这样做没有多大用处，如果你能在话语中巧妙地运用换位的方法，往往会有意想不到的效果。

有一天，一位年轻的画家去拜访德国著名画家门采尔，向他诉苦道：“我真不明白，为什么我只需要一天时间便可以画好一幅画，可是要花上整整一年才能把它卖掉？”

门采尔听了后，笑着说：“亲爱的朋友，解决这个问题很简单，请你倒过来试试：如果你能花上一年的时间来完成一幅画，那么你可能一天就能把它卖掉。”

这个故事就很好地说明了简单的换位。绘画的技术不是三言两语就可以讲得清楚的，面对前来拜访的陌生人，即使说得再多也是徒劳。门采尔很清楚这一点，所以他没有简单教年轻人绘画技巧，而是把年轻人的话巧妙地做了换位。本来一天画画，一年来卖，换成一年画画，一天来卖，看似简单的调换，实则劝导年轻人要在绘画上多下功夫，这样才

能有出路。

这样的换位看似简单，但是产生的力量却不容小觑。

另一种换位便是换位思考，即多站在别人的角度去思考问题。

卡耐基每季都要租用纽约某家大旅馆的大礼堂 20 个晚上，用以讲授社交课程。

有一次，当他做好授课的准备后，却忽然接到通知，旅馆的经理要求上涨礼堂的租金，而且是上涨到原来的三倍。但是当时，入场券已经印好，而且早就寄出去了，另外，其他开课的事宜也都已办妥。很自然，他得去和旅馆经理交涉。怎样才能让对方退让呢？对方感兴趣的当然是他们想要的东西。

两天以后，他去找经理说：“我接到你们的通知时，有点儿震惊。不过，这不怪你，假如我处在你的立场，或许也会写出同样的通知书。你是这家旅馆的经理，你的责任是让旅馆尽可能地得到更多的利润，不这么做的话，你的经理职位可能就不保了。假如你坚持要增加租金，那么让我们来评估一下，这样对你到底是有利还是不利？

“先讲有利的一面。大礼堂不被租用作为讲堂而是租给用来举办舞会、晚会活动的单位，那你必可以获得较高利润。因为举办这一类活动的时间并不长，所以他们愿意每一次都支付高额的租金，比我所能支付的金额当然要多得多，租给我，显然你吃大亏了。

“现在，来说不利的那一面。首先，你增加了我的租金，实际上却降低了你的收入。因为这样做就等于你把我赶走了。而由于我付不起你所要的租金，我势必要把钱花到别的地方去。还有一个对你不利的事实。这个训练班将吸引成千上万的有文化素养的中上层管理人员到你的旅馆来听课，对你来说，这难道不是个不用花钱的活广告吗？事实上，你花5000元钱在报纸上登广告，也不一定能邀请到这么多人亲自到你的旅馆来参观，可我的训练班却全给你邀请来了。这难道不合算吗？”

讲完后，卡耐基说：“请仔细考虑后再答复我。”最终，经理让步了。

卡耐基在获得成功的过程中，没有谈到一句关于他要什么的话，他完全是站在对方的角度想问题的。

可以设想，如果他怒气冲冲地跑进经理办公室，扯着嗓子叫道：“这是什么意思！你知道我把入场券都印好了，而且已经都寄出去了，开课的相关事项也都准备就绪了，你却要增加三倍的租金。这不是存心整人吗？三倍！好大的口气！你有病吗？我才不付呢！”

想想，那又该是怎样的局面呢？大吵之下训练班必然无法举办，而即使他能够辩得过对方，旅馆经理出于对自尊心的维护也很难向他认错，收回原意就更不可能了。

设身处地地替别人着想，了解别人的观点比一味为自己的利益和对方争辩要高明得多。这更是一个人的胸襟和格局的体现。

为他人着想，给人恰到好处的安慰

人生不如意之事十有八九，有人失业，有人失恋，有人离婚，有人生病，还有人突遭意外，这些都需要亲友的安慰。当你发自内心地想安慰对方的时候，一定要为他人的感受着想，不要让对方觉得你是幸灾乐祸，或者帮倒忙。

有一次，郭德纲携德云社众人在北京展览馆剧场表演，用话剧和相声混搭的方式，为观众演绎从清朝、民国到中华人民共和国成立后各个时期各种风格的相声。有些观众可能还不习惯这种创新，演出中途频频大喊“下去！要听相声！”表示抗议。这让正在表演的于谦既尴尬又难过。郭德纲为了安慰他就出来解围：“我知道只是少数人在起哄，大部分观众都真的喜欢听相声。接下来你们想听谁的，我就让谁说。你们都别走啊！”

郭德纲还安慰观众道：“花了钱了，一定要让大家满意。今晚，我不走，你们也别走。”还语重心长地说道：“人心都是肉长的，为了这场演出，于谦好几宿没睡，就是想让大家知道相声的发展历史。”

在解释过程中，郭德纲是“软硬兼施”，也有“严厉”的时候：“五分钟就这么难等吗？三五个人不爱看，挑唆大伙闹，你能站出来吗？再这么闹你就给我出去！”这番厉害话并没有惹恼观众，反而让全场恢复了秩序，乐呵呵地继续看接下来的相声演出。

歌手张惠妹参加《星空不夜城》节目录制的时候，回忆起自己去世的父亲，特别是说到自己连最后一面都没有见成的时候，哭得很伤心。张惠妹本是故事主角，却极力控制，倒是主持人蓝心湄一把鼻涕一把泪，竟哭得比张惠妹还惨，反过来还要张惠妹安慰。其实，蓝心湄的做法挺好的，至少不会让张惠妹陷进内疚的情感里不可自拔。

在生活中，当你的朋友找到了另一半，那么，总有一天，你会充当劝架的角色。她和男友吵架了，找到你，扑在你的怀里大哭……这时候你说话可要讲究一点儿技巧，要让她在最短的时间里消气，回到他的怀抱。男人和女人在婚内是不可能舌头不碰牙齿的，要是说两口子相敬如宾一辈子，从来没有红过脸，那简直是神话。所以，夫妻吵架是正常的，作为劝架者，一定要站准位置。夫妻之间的感情常缺乏明确的是非逻辑，很难弄得一清二楚，劝架者切不可很投入地卷进去。俗话说“天上下雨地上流，小两口吵架不记仇”，劝架者应注意平息“战事”，如果出于“义愤”“拔刀相助”，不仅会引起吵架夫妻的反感，而且当吵架夫妻和好时会很尴尬。