

经典心理学丛书

XINAO XINLIXUE CONGSHU

好人缘

好人缘

马雪 编著

- 认识人比认识钱好
- 道歉
- 伤害
- 坦承弱点赢共鸣
- 终生契约

HAORENYUAN

大众文艺出版社

洗脑心理学丛书

好人缘

马 雪 编著

大众文艺出版社

·北 京·

图书在版编目(CIP)数据

好人缘/马雪编著.

—北京:大众文艺出版社,2001.12

(洗脑心理学丛书)

ISBN 7-80171-061-4

I. 好…

II. 马…

III. 人间交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 076724 号

好人缘

大众文艺出版社出版发行

(北京朝阳区潘家园东里 21 号 邮编:100021)

廊坊人民印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 13.5 字数 326 千字 插页 2

2002 年 1 月北京第 1 版 2002 年 1 月河北第 1 次印刷

ISBN 7-80171-061-4/C·8

定价:20.00 元

版权所有,翻版必究。

大众文艺出版社发行部 电话:84040746

北京东城区张自忠路 3 号 邮编:100007 1136 信箱

目 录

认识人比认识钱好	(1)
道 歉	(4)
伤 害	(8)
坦承弱点赢共鸣	(11)
好丈夫	(15)
终生契约	(18)
兔肉三明治理论	(21)
灵与肉的融合	(24)
共同理财	(27)
爱人爱己	(29)
良好形象的持续	(33)
无论贵贱都有权威感	(42)
现代社会的道具	(46)
第一印象效应	(52)
善听者善言	(55)
学会倾听	(59)
分享信仰会赢得尊敬	(63)
批评的艺术	(67)
勿低估他人	(71)



别逞口舌之强·····	(83)
自知之舵·····	(85)
爱的效果·····	(90)
处世学问大·····	(94)
立世大计·····	(99)
让 步·····	(105)
承 诺·····	(109)
做人不能太较真·····	(113)
平常心·····	(118)
品格造就绅士·····	(121)
尊重隐私·····	(127)
为何被疏远·····	(130)
假话规则·····	(133)
“开心果”常乐·····	(136)
电话传递形象·····	(142)
三寸不烂之舌·····	(150)
过分热心适得其反·····	(156)
二下级关系要得当·····	(161)
礼多人爱,理多人怪·····	(164)
替人下台阶·····	(169)
勿随便交心·····	(173)
处处有学问·····	(176)
“实像”与“虚像”·····	(182)
绕开争论的“陷阱”·····	(187)
利字当头好友变劲敌·····	(189)
猜疑惹是非·····	(193)





新人需过“三老关”.....	(197)
紧箍咒.....	(201)
强悍的上司.....	(206)
心怀敌意的同事.....	(214)
人际多盲点.....	(219)
尊重隐私和分享的分寸难以把握.....	(222)
自我感觉与现实的反差.....	(227)
表现真实的自我.....	(230)
沟通频道.....	(238)
沟通的障碍.....	(242)
与人沟通的艺术.....	(248)
双赢效果.....	(254)
类同感.....	(260)
提升 EQ.....	(266)
得理且饶人.....	(274)
安身立命之道.....	(278)
党同伐异.....	(286)
少树敌就等于多交友.....	(291)
不拘守小圈子.....	(295)
雪中送炭.....	(298)
责任感意味什么.....	(303)
己所不欲勿施于人.....	(308)
良药苦口.....	(313)
偏激.....	(317)
升迁秘诀.....	(321)
朋友是另一个自己.....	(327)



手足情谊看人际·····	(332)
说谎的后遗症·····	(340)
说到做到·····	(348)
好胜心弊大于利·····	(352)
争执模式·····	(357)
自 负·····	(363)
随遇而安·····	(368)
宽 恕·····	(371)
沉默是金,平和是银·····	(377)
顺应天性·····	(387)
可塑性·····	(389)
所见皆为我师·····	(394)
品质无价·····	(400)
一种米养百种人·····	(406)
实力取胜·····	(412)
上班如打仗·····	(415)
攀升陷阱·····	(420)



认识人比认识钱好

我们的社会是一个非常讲究人际关系的社会。在我们的社会里,各位经常可以听到很多有关描写人际关系的说明。有人讲:“天时不如地利,地利不如人和。”也有人讲:“远亲不如近邻。”甚至我们中国人一直挂在嘴巴上讲的一句话,叫做“人事”。说:“人事人事,有人才有事,没有人就没有事。”从很多的话里都可以看出,中国人非常强调人际关系。

那么,为什么赢家特别重视人际关系呢?认识人比认识钱更好。

如果有机会去看《红顶商人胡雪岩》这本书,体会一定会很深刻。胡雪岩的政商关系以及他的财富累积过程,完全是先从他所要认识的人脉开始,然后通过这些人脉,帮他去累积财富。所以有人说学做人最难,这就是我们平常所说,活到老学到老,学到老学不好,就是学做人。

做人在我们的社会真是非常难。我们中国人的社会,人际特性不一样。绝对不是一般人讲的怎样做一个很会利用人的关系。如果有这种错误观念,人际关系一定会出问题。要受人欢迎,必须先把它的基本概念弄清楚。

怎样受人欢迎呢?

一般来讲,要平等互惠。

高清愿先生纪念他母亲的故事中说:

母亲从小教他一个观念,说如果人家要找你帮忙,说明你有能





力帮助人家,你一定要尽心尽力去帮助人家。

高清愿在这篇短文中描写他的母亲,虽然家境清寒,但是很多以前乡下的邻居如果到附近医院看病,为了节省住院的钱,常常住到他家里。他母亲70几岁病重住院期间,这些过去被他母亲帮助过的人,几乎都回到医院里,日夜看护他母亲。

这是最好的一个说明。人际关系第一个重要的概念,就是平等互惠的关系。

本来人与人之间没有关系,怎么会变成有关系呢?这就涉及到人际关系第二个很重要的概念:叫做“领土的变化关系”。

如果用圆圈代表两个人之间的关系,开始两个人是陌生的关系,没有交往。慢慢地有一点儿交往,变成认识的关系。从认识……交往越来越多,不时约着去打球啦、游泳啦、看电影啦、喝茶聊天啦。

最近的年轻人很多所讲的连老师都听不懂,讲什么:“老师!跟我一起去打泡。”老师吓了一跳!什么叫做“打泡”?原来说打完球,去喝泡茶叫“打泡”。我们也不懂啊。

那么从这个认识的关系,慢慢进入到熟识的关系,从熟识的关系,发展到两个人穿同一条裤子,常常一天到晚在一起,变成亲密的关系。代表一种领土变化关系。这种领土变化关系有一个很重要的概念,比如以做业务来讲,主动去认识客户,主动去找寻准客户。但是怎样能够让准客户越来越熟?如何到最后买我的产品?

人际关系的奥妙在哪里?怎么样让人家非常喜欢你?怎么样让你很有吸引力?

美国一所大学调查被列入美国名人录的名人,成功的因素是什么?发现在这些名人成功的因素里,有85%来自良好的人际技巧。换句话说,他们能够处理好人际关系的问题。而只有15%是



来自专业的智能。

这个发现可以证明中外人士要成功,要成为赢家,人际关系都是最重要的因素之一。

如果看相反的例子,也可以参考哈佛大学的研究。哈佛大学职业辅导中心调查 4000 名被开除的员工,发现被开除的员工 90% 以上都是因为人际关系的原因,跟上司处不来,跟同事处不来,跟顾客处不来。所以人际关系影响一个人一生事业的成败。

有人研究一个人一生为什么会遭遇不幸? 结果发现原来不幸的原因里,有好几个都是跟人际关系有关。

一个人如果孤立无援,那他一生很难幸福。所以有的人跟他开玩笑说:“拜托一下,到底以后帮你抬棺材的那 4 个人找到了没有?”他说还没有找到。你就跟他说:“快点! 快点! 人生无常。”这叫做孤立无援。有的人怀有酸葡萄的心理说:“千山我独行,不必相送。”其实这样走在人生的道路上非常寂寞,但是他就这样自我安慰。

如果不想做不幸的人,要怎么样? 要常常有很多好朋友来跟我们一起分享。比如说老年人,退休之后生活很寂寞,要做“五老的规划”。比如说,要老屋一间,免得到时候被媳妇、儿子赶着说:“老爸! 今天 30 号了,明天拜托你去弟弟那里住。”比如说,存老本一把,免得常常去跟儿子说:“儿子! 拜托借一点来用。”比如说,老命一条,要靠自己常常照顾好身体,去爬山、运动,免得拖累儿女。比如说,老伴一个,要好好地照顾她,不要老来又花心,这样“多牛踏没粪,多妻没处睡”。还要老友一群,到时候才有人陪你喝老人茶、谈三国。



道 歉

骄傲是和才能成正比的。但是,正如大才朴实无华,小才华而不实一样,大骄傲往往谦逊平和,只有小骄傲才露出一副不可一世的傲慢脸相。有巨大优越感的人,必定也有包容万物、宽待众生的胸怀。

文明之对于不同的人,往往进入其不同的心理层次。进入意识层次,只是学问;进入无意识层次,才是教养。

有两种人最不会陷入琐屑的烦恼,最能够看轻外在的得失。他们似是两个极端:自信者和厌世者。前者知道自己的价值,后者知道世界的无价值。

狂妄者往往有点才气,但无知,因无知而不能正确估量自己这一点才气。这是少年人易犯的毛病,阅历常能把它治愈。

傲慢者却多半是些毫无才气的家伙,不但无知,而且无礼,没有教养。这差不多是一种人格上的缺陷,极难纠正。

真正相信自己的人是很少的,有些人的自信不过是一种“有益的盲目”,似乎下意识地知道自己内心的空虚,避免去看透自己,以维持虚假的充实。真正的自信者必是有勇气正视自己的人,而这样的自信也必定和对自己的怀疑及不满有着内在的联系。这种人的自信必须靠自己去争得。事实上,几乎所有伟大的天才都并非天性自信的人,相反倒有几分自卑,他们知道自己的弱点,为这弱点而苦恼,不肯毁于这弱点上,于是奋起自强,反而有了令一般人吃惊的业绩。



我相信,天才骨子里都有一点自卑,成功的强者内心深处往往埋着一段屈辱的经历。

几年前我做婚姻辅导工作,有一天费了许多唇舌仍无结果,晚上回到家里,心情十分沮丧。我厌倦地说:“真希望有人提供我一套挽救破裂婚姻的妙诀。”

我父亲是牧师,当时正在我家小住,他说:“我有办法,只需要三个字,你劝夫妇俩互相说一声‘对不起’,试试看,很有效。”

我试了,父亲的话果然灵,那三个字具有排山倒海的功效。我进行婚姻辅导工作时总是用这办法。发生纠纷的夫妇来看我时,我就私下个别对他们说:“我知道你受了不少委屈,但请告诉我一件事:你对自己的所作所为最后悔的是什么?”对方不论多么勉强,总会坦率承认犯了某些过失。然后我再把夫妇俩一起叫来,要求他们把告诉我的话重复一遍,尽管双方都满怀愤懑,但很简单的一句表示后悔的话,往往会立刻打开僵局。

真正的道歉不只是认错,它承认错,它承认你的言行破坏了彼此的关系,而且你对这关系十分在乎,所以希望重归于好。

承认自己不对,心里会很难受,做起来更不容易。不过你一旦决心面对现实,不再倔强,便会发现认错对解除宿怨和恢复感情确有奇效。

人孰能无过,我们都需要学会道歉的艺术。扪心自问,看看你是否常常毫不留情地妄下断言,说出伤人的话牺牲了朋友,自己从中得利。再想想看,有哪几次你诚心地坦然表示歉意。你有点惶恐是不是?惶恐的原因在于我们良心不昧,深知即使稍有过失也难免愧疚不已,除非知道道歉,否则总是内疚于心。

记得朋友李柏医生告诉过我,有个病人因头痛、失眠和消化不良到那儿求诊,检查身体却找不出病因。后来李柏医生对病人说:



“你得告诉我有什麼亏心事，我才可以替你诊治。”

他起初很难为情，经过一番犹豫才承认他处理父亲的遗产时，欺骗了住在国外的兄弟。那位老医生便要病人写信给他的兄弟请求原谅，并附寄一张支票，作为赔偿的初步行动，接着又带他一起去寄信。信寄出后，病人哭了。“谢谢你，”他说，“我想我的病好了。”他真的很快痊愈。

衷心道歉不但可以弥补破裂的关系，而且还可以增进感情。若干年前，某著名神学院对我的牧师工作颇有微辞，一位和我相识的教授曾说了一些对我轻蔑的话，这些话传到我耳里，我只好忍气吞声。

后来有一天我接到这位教授的来信，他那时已离开了神学院，从事改革教区的工作。他说以前错估了我，希望我原谅。我对他的所有敌意便立刻烟消云散了。我极其感动，马上回信给他，向他致意。我们从此成了好朋友。

有时我们迟迟不道歉是因为怕碰钉子，这种令人难堪的可能性确实是有的，但是不大。原谅别人可以祛除心理的怨恨，而怨恨是容易伤害心灵的。有谁愿意反复蒙受痛苦和忿怒的折磨？

那么应该怎样进行道歉呢？一般来说有以下几点：

如果你觉得道歉的话说不出口，可以用别的方式代替。吵架后，一束鲜花能令前嫌冰释；把一件小礼物放在餐碟旁或枕头底下，可以表明悔意，以示爱念不渝；大家不交谈，触摸也可传情达意，千万不要低估“尽在不言中”之妙。

切记道歉并非耻辱，而是真挚和诚恳的表现。伟人也有时道歉。邱吉尔起初对杜鲁门的印象很坏，但后来他告诉杜鲁门说以前低估了他——这句话是以赞誉方式作出的道歉。

除非道歉时真有悔意，否则不会释然于怀。道歉一定要出于



至诚。

道歉要堂堂正正,不必奴颜婢膝。你想纠正错误,这是值得尊敬的事。



伤 害

“你真的没救了！”

“啊！多么漂亮的衣服，只可惜你穿上太不合身了。”

“还在浪费时间练小提琴？死了这条心吧，你永远也拉不了你母亲那么好。”

诸如此类伤人的话我们几乎天天可以听到，有意和无意说这类话的人可能会因此而使得你一蹶不振。

这些伤害别人的人往往还冠冕堂皇，他们总是说：“亲爱的，要是我不爱你的话，我怎么会这么说呢？这完全是为了你好。”或者说：“要是你不介意我直率的话……”

在很多情况下，你可能会因为自己受到无缘无故的伤害而发展成一种保护自己和以牙还牙的心理。我们的忠告是大可不必。那样会使你陷入“反击—被反击”的无端纠缠与烦恼之中。幸运的是，我们有更好的办法来对付它。下次当你面临如此境地时，不如照以下几个方面去做。

冷静分析。几乎所有用言语伤害别人的人都是事出有因，他们自己心里就有郁闷难解，他们一有机会就要发泄自己心中的怨气与愤怒，他们如此并非真正是单独针对你。

不耐烦的女招待不是有意找你的岔，她和男友昨晚闹了别扭；司机恶声恶气在中途就叫你下车，这也并不是你在什么地方冒犯了他，他还要赶往医院看望病危的爱子。设身处地一想，心里也就好受得多，记住，退一步海阔天空！



幽默释结。幽默永远是解决矛盾最简单、最有效的办法。一位好洁成癖的母亲一次到女儿家去做客,当她发现墙角有一个极小的蜘蛛网时,她大叫起来:“怎么搞的,那是什么?”女儿立即答道:“那是用来进行科学研究的。”还有一次一个人对我的朋友说:“这就是你新买的短袖衫?我还以为是用来做凳子垫的呢!”朋友回答:“那就请你坐到凳子上来吧!”敏捷的幽默即使你反驳了对方,又维护了自己,双方又不至于非常难堪。

发出信号。有一个男子总喜欢在很多人面前挑妻子的刺,妻子因而十分恼火。她决定不能让丈夫再如此下去。于是,以后她跟丈夫将要恶语相加时,就把毛巾戴到头上。惊讶和羞辱之中,做丈夫的从此再也不敢当众出妻子的丑。对那些一而再、再而三好挑剔的人用信号的方法对他们进行事先警告是防止被伤害的有效办法。

反唇相讥。海顿·爱尔京在《保护的艺术》一书中说,回击的一种切实可行的方法是抓住对方污蔑性的话,找出漏洞,从反面回答问题。比如爱人说:“如果你爱我的话,那你就必须减肥。”你可以反问:“你有多久认为我不爱你了?”这样借对方的话,机智地加以运用,使说话者自觉无理。

置若罔闻。随他说去,将逆耳之言当耳边风,乐得一身轻松。如果你妻子说:“亲爱的,你又增加 20 磅了吧!”回答:“实际上是 25 磅。”如果她还说:“那是否想点办法呢?”说:“先胖一些再说。”我们要学会原谅,原谅别人是人类得以生存的本领。

百分之十。再等 10% 的时间,你有可能在另一家商店买到更便宜的东西。10% 的时间,你的朋友会因说出的话而向你道歉。10% 的时间,使你有更清醒的头脑,从而不至于在盛气之下失去控制。



受到别人的伤害,我们都有很大可能怒发冲冠,不知暂且迫使自己先静下来,然后才去想应怎样对待。要知道,大多数人不是有意要伤害我们。

事实上,我们永远也无法避免受伤害,它是我们生活的一部分。既然如此,何必忧之恨之?除此之外,要想别人不伤害你,还要时刻想到不要伤害别人。只有这样,才能活得轻松,活得愉快。

