



受益一生的心灵枕边书

正能量社交



马光磊 著



精华版

Positive
Social

风靡全球的正能量，影响着我们的社交生活！



中华工商联合出版社

受益一生的心灵枕边书

精华版

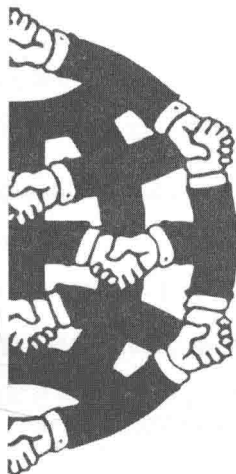
风靡全球的正能量，影响着我们的社交生活！

马光磊 著



**Positive
Social**

正能量社交



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

正能量社交 : 精华版/马光磊著. --北京: 中华
工商联合出版社, 2016.7

ISBN 978-7-5158-1707-1

I. ①正… II. ①马… III. ①心理交往—通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2016) 第002931号

正能量社交：精华版

作 者：马光磊

责任编辑：郑承运 李 瑛

封面设计：吕丽梅

责任审读：李 征

责任印制：迈致红

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷：北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次：2017年3月第1版

印 次：2017年3月第1次印刷

开 本：710mm×1000mm 1/16

字 数：200千字

印 张：14.75

书 号：ISBN 978-7-5158-1707-1

定 价：45.00元

服务热线：010-58301130

销售热线：010-58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场A座
19-20层，100044

http: //www. chgslcbs. cn

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，请与印务部联系。

联系电话：010-58302915



目前，相当多的人觉得自己是寂寞的。其中，大部分属于生活中的感情问题，包括失恋、配偶分离等；小部分属于工作失败，但这并不是说自己的专业技术和能力不够，而是因为缺乏良好的人际关系。

社交沟通是需要有正能量的：在初识他人时，要运用自己的智慧给他人留下良好的印象，增进彼此的好感度。

有时候很可能会因为某些事、某些人、某句话而改变他人对自己的看法，尤其是在他人还不了解自己、处于警惕和防范的社交初始阶段。

如果你希望对方能够对你有一个良好的印象，希望双方能够交往下去，或者是希望能够更进一步，那么，你就要在和对方交谈或共事之前，运用正能量来增进你们之间的友谊。

在伴侣或同事、亲密朋友、上级领导等对自己有一定了解的人面前如何做到言语得体，处事得当呢？如何让自己在生活中轻松愉快，在工作中游刃有余呢？这就需要你发挥出正能量来沟通，从而获得伴侣的喜爱、同事的帮助、朋友的支持、上司的青睐等。

生活中你难免会因为某些事而斤斤计较，俗话说“清官难断家务事”，每个人都希望“家和万事兴”。然而，家事处理起

来最为麻烦，也最容易产生矛盾。

在工作中，你难免会因为某些原因与同事相互竞争、较劲，以至于到后来你争我夺，导致工作都无法正常进行，事业出现低谷，领导开始对你不满，自己开始感觉孤立无援。

我们建议每个人在与人沟通中都要发挥出正能量：要拥有一颗宽容的心。在生活中，理解与包容自己的亲人，让自己多受一些委屈，给亲人一定的退路，这样才能获得亲人的信赖与关爱。在工作中，要学会与同事在工作上共进共退。要有积极向上的事业心和进取行动，让领导对你更加欣赏。



第一章

说有“人情味”的话，做有“人情味”的事

很多人都说现在与人共事越来越难了，但如果能本着有“人情味”的原则行事，还是能够找到与人交流的突破口的。

- ① 换个角度换片天——与人方便，就是与己方便 / 002
- ② 助人为乐要讲策略——帮人也要讲艺术 / 006
- ③ 让对头成为朋友——有礼有节，才能和睦美好 / 010
- ④ 僵持还是退让——假“糊涂”，真智慧 / 015
- ⑤ 好话百听不厌——善言胜于恶语 / 019

第二章

低调做人，高调做事

在工作和生活中，人们有时会隐藏自己内心的想法，同时也在不断猜测判断别人的想法，在剖析他人的同时也在为自己寻找恰当的机遇。若以君子之心度人，本着“低调做人，高调做事”的原则与人交心，其实做人做事并不累。



- ① 不要触碰他人的隐私 / 024
- ② 和职场中人保持“安全距离” / 028
- ③ 越是“低调”的人，内心越有“丘壑” / 032
- ④ 距离适当，交情刚好 / 036
- ⑤ 是“死党”，还是“隐患” / 039
- ⑥ 懂得“示弱”的人才是真正的强者 / 044
- ⑦ 别因为“优秀”而惹人厌 / 049

第三章

千变万变，人性不变

无论一个人怎样改变，与生俱来的性情永远是深植骨髓的。外界环境虽然能改变一个人的心理，但很难改变一个人的性情。如果你能了解对方的品性，即使对方有任何变化，你都能在第一时间内洞察。人心也许是善变的，但人性是不变的。

- ① 人的内心是可以被认知的 / 054
- ② 宽容豁达之人更容易赢得好感 / 057
- ③ 不善言辞之人也能识人 / 061
- ④ 主动承认错误，更容易被他人谅解 / 065



- ⑤ 运用“南风效应”，温和地说服对方 / 070
- ⑥ 激发对方的同情心 / 074
- ⑦ 多加倾听——沟通的前提 / 077
- ⑧ 不能一味做“老实人” / 081
- ⑨ 利用投射心理，洞悉他人心境 / 087
- ⑩ 将心比心，才能交到好朋友 / 091

第四章

一边做人，一边交人

做人实际上就是在交人。广交朋友，才能在人生的大舞台上占有一席之地。

- ① 谈吐幽默，收获良多 / 096
- ② 善待他人，就等于善待自己 / 101
- ③ 随时准备展现自己 / 106
- ④ 付出真爱，你能温暖整个世界 / 111
- ⑤ 向别人微笑的同时，也收获了对方的微笑 / 115
- ⑥ 放下头衔，人人平等 / 120



第五章

好人气来自日积月累的投资

投资人气不一定非要借助金钱，让对方感受到“雪中送炭”的情意，同样可以以德服人。

- ① 不要吝惜赞美的言语 / 126
- ② 在关键时刻为对方挡“枪口” / 130
- ③ 雪中送炭才能让人铭记于心 / 135
- ④ 耳中倾听，内心理解 / 139
- ⑤ 多结交比自己更优秀的人 / 142
- ⑥ 增加自己的曝光机会 / 146
- ⑦ 别担心与陌生的圈子格格不入 / 150
- ⑧ 塑造自己的独特风格 / 154

第六章

警惕职场中温柔的陷阱

“千里之行，始于足下。”要想赢得身边人的认可和帮助，光有想法是不够的。尤其是那些刚走进社会的年轻人，必须从一开始就警惕职场中那些温柔的陷阱，学会堂堂正正做人。



- ① “赞美”，是对人的误导 / 160
- ② 被营造出来的“短缺”现象 / 165
- ③ 警惕“人心对比策略” / 169
- ④ 当心“负债策略” / 172

第七章 有些禁忌决不能碰

每天工作在狭小封闭、人群集中的空间里，彼此难免会发生一些小摩擦。每个人做事都要讲原则，有些人生中的禁忌一定不能触犯。

- ① 总经理要“管头管脚”，但不要“从头管到脚” / 178
- ② 办公室拒绝异性暧昧关系 / 182
- ③ 没必要“事事争先” / 186
- ④ 贪婪者不会有大作为 / 190
- ⑤ 没有金刚钻，不揽瓷器活 / 193
- ⑥ 不要介入客户的私人生活 / 195
- ⑦ 把个人友谊和业务往来分清楚 / 199



第八章 别让坏情绪扰乱你的日常生活

许多人都容易在情绪冲动时做出使自己后悔不已的事情来，因此，应该采取一些积极有效的措施来控制自己冲动的情绪。

- ① 生活很艰辛，淡定的态度很重要 / 204
- ② 痛苦并非想象的那么大 / 206
- ③ 海纳百川，有容乃大 / 209
- ④ 患得患失，得不偿失 / 212
- ⑤ 不要把“撞线”当成最大的光荣 / 215
- ⑥ 接受“不完美”，才会更圆满 / 218
- ⑦ 接受不可避免的事实 / 221



说有“人情味”的话， 做有“人情味”的事

很多人都说现在与人共事越来越难了，但如果能本着有“人情味”的原则行事，还是能够找到与人交流的突破口的。



换个角度换片天 ——与人方便，就是与己方便

在人与人的交往中，人们总是习惯用自己的眼光或者是站在自己的角度看待别人。固定的角度容易给自己带来不少的烦恼，也容易给别人带来麻烦。何不换个角度看问题呢？与人方便，也是与己方便。换个角度看问题，就会与之前自己看到的完全不一样。



在与人交往的过程中，难免会发生一些误会或者是摩擦。双方就一件事情或者一个问题僵持，都不肯妥协。造成这种局面的原因就是双方都站在自己的角度看问题，不理解对方，固执己见地认为自己是对的。试想，如果在双方僵持的时候，互换一下角度，站在对方的立场上思考问题，势必会是另外一种局面。

换个角度的实质就是“理解”，“理解”是人与人交往中应该具

备的最基本态度。由于双方之前所处的环境和所受的教育不同，在人生观和价值观方面肯定也会有所差异。一旦进行交流，很可能会存在分歧。这个时候，只要设身处地考虑他人的处境和心态，完全可能化干戈为玉帛。

1863年，当恩格斯的妻子玛丽·白恩士患心脏病突然去世时，他十分悲痛地写信告诉马克思，信中说：“我无法向你表达我现在的心情，这个可怜的姑娘是以她的整个心灵爱着我的。”

第二天，马克思从伦敦给在曼彻斯特的恩格斯写回信。信中对玛丽去世的噩耗只说了一句平淡的慰问的话，却不合时宜地诉说了一大堆自己的困境：肉商、面包商即将停止赊账给他，房租和孩子的学费又逼得他喘不过气来。“一句话，魔鬼找上门了……”生活的困境折磨着马克思，使他忘却了、忽略了对朋友的不幸加以关切。

处在极度悲痛中的恩格斯收到这封信，不禁有点生气了。从前，两位挚友之间常常隔一两天就通信一次，这次，一直隔了5天，恩格斯才给马克思复信，并在信中毫不掩饰地说：“你自然明白，这次我自己的不幸遭遇和你对此的冷冰冰的态度，使我完全无法做到早些给你回信。我的一切朋友，包括佣人在内，在这种使我极其悲痛的时刻对我表示的同情和友谊，都超出了我的预料范围。你却认为这个时刻正是表现你那冷静的思维方式的时机。那就随便吧！”

波折已经发生，友谊经历着考验。这时，马克思并没有为自己辩护，而是做了认真的自我批评。10天以后，当双方都平静下来的时候，马克思写信给恩格斯说：“从我这方面说，给你写那封信是个大错，信一发出我就后悔了。然而这绝不是出于冷酷无情。我的妻子和



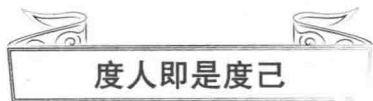
孩子们都可以作证，我收到你的那封信（清晨寄到的）时极其震惊。到晚上给你写信的时候，则是处于完全绝望的状态之中。在我家里坐着房东打发来的催款人，收到了肉商的拒付期票，家里没有煤和食品，小燕妮卧病在床……”

出于对朋友的理解和信赖，收到这封信后，恩格斯立即谅解了马克思。后来，他在给马克思的信中说：“对你的坦率，我表示感谢。你自己也明白，前次的来信给我造成了怎样的影响。我接到你的信时，她还没有下葬。应该告诉你，这封信在整整一个星期里始终在我的脑际盘旋，没法把它忘掉。不过不要紧，你最近的这封信已经把前一封信所留下的印象消除了，而且我感到高兴的是，我没有在失去玛丽的同时再失去自己最好的老朋友。”

恩格斯随信还寄去一张100英镑的支票，以帮助马克思渡过困境。

人们肯定会感叹马克思和恩格斯之间伟大的友谊，但是同时应该想到的是，正因为恩格斯后来站在马克思的立场上考虑到对方的处境，才会在自己大受打击的时候原谅了马克思。

人际交往中最重要的就是互相理解，但是很多人最大的缺点也是不会换位思考。戴尔·卡耐基在《人性的弱点》一书中说：“如果你能从别人的角度多想想，你就不难找到处理问题的方法，因为你和别人的思想沟通过了，有了彼此了解的基础。”



度人即是度己

人们常说：“与人方便就是与己方便。”又有人说：“度人即

是度己。”两句话的道理都是一样的。与人交往的时候，要时刻考虑别人的感受和处境，方便别人的同时也方便了自己。人是一种很容易以自我为中心的，有时候会不顾及别人的感受。对自己要求少，却对别人很苛刻。事实上，只需要一种换位思考的能力，就可以完全逆转局面。宽容了别人，也就等于解脱了自己；与人方便，也就是与己方便。

有一句俗语说：“瞎子点灯，白费蜡。”但这只是人们从自己的角度出发考虑的。盲人点灯的同时，不但为别人照亮前进的道路，也是为了避免别人因为视线不明撞到自己。方便别人时也方便自己，何乐而不为？但是在实际生活中，又有多少人能够度人度己呢？

人生在世，免不了要与人交往。如果只是考虑到自己的利益或者感受的话，必定会使他人觉得不舒服。凡事替别人着想，处处留有余地，就将是另外一种局面。但人有时是自私的，往往总会先想到自己。将自己的观点说给别人听可以，但是要接受别人的观点很难，真正能做到“与人方便，就是与己方便”并不容易。在与别人交往的时候，多从别人的角度出发，把自己当成是对方，把对方当成是自己，考虑一下，如果对方遇到这样的情况会怎么想、怎么做。然后再和自己的想法作比较，就很容易使交流变得顺利。

与人方便，就是与己方便。换个角度考虑问题，学会站在对方立场上思考，这是人际交往中不败的真理。



助人为乐要讲策略 ——帮人也要讲艺术

人们常说：“予人玫瑰，手留余香。”所以，帮助别人的同时也是在帮助自己。但是你以帮助别人为快乐，别人得到帮助却未必快乐。每个人的内心感受都不一样，对于你的出手相助，在被帮助者看来，也可能会觉得不一定是真心的。自尊心强的人会认为是同情与可怜；有权势的人会以为是想要利用他；陌生人会认为你一定有什么目的……

助人为乐也要讲究艺术，怎样消除别人的戒备心理，怎样才能让别人不把自己的好心当成“驴肝肺”，都是要好好研究的。在帮助别人的人的时候，要做一个有心人，这样才能减少双方之间不必要的误会。



无论是谁，在人生的旅途中，都难免会遇到别人需要帮助的时候。举手之劳的事情，完全在自己的能力范围之内，伸手扶人一把，