

为人处世的智源法则，做人做事的今世秘笈

XIULIANNIDE
QINHELI

修炼你的 亲和力

段军华◎编著

拉近心灵的距离，畅游人际的海洋

蓝天出版社

XIULIANNIDE
QINHELI

修炼你的 亲和力

..... 段军华◎编著

蓝天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

修炼你的亲和力/段军华编著. ——北京: 蓝天出版社,

2008. 4

ISBN 978-7-5094-0079-1

I. 修… II. 段… III. 个人—修养—通俗读物

IV. B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 044012 号

出版发行: 蓝天出版社

社 址: 北京市复兴路 14 号

邮 编: 100843

电 话: 66983715

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京鑫正大印刷有限公司

开 本: 16 开 (710×1000 毫米)

字 数: 155 千字

印 张: 16.5

印 数: 1—10000 册

版 次: 2008 年 4 月第 1 版

印 次: 2008 年 4 月北京第 1 次印刷

定 价: 28.00 元



前言



跟亲和力来一次亲密接触

有一句话说：“没有别人，你即是一座孤岛。”人的社会属性注定人是生活在一个群体当中，而不可能是单独存在。具有亲和力的人，总能畅游于人际之海，如鱼得水，把复杂的人际关系简化。亲和力是一种无形资产，更是一笔巨大的人生财富。

亲和力是“对距离的想法”，是与他人共享同一个空间的能力；亲和力是交际主体与人交往时所散发出来的让交际对象钦佩、赞赏、认同的高尚品德和人格魅力；亲和力是发自内心的一种感染力，是人生性随和，性格淡然，保持平常心的一种表现，让人感觉很面善，很舒服，很自然，大家都喜欢和你说话，合作，不会嫉妒你；亲和力是在人与人相处时所表现的亲近行为的动力水平和能力，促使交际主客体凝聚，从而产生和谐的交际意境，使交际更富有人缘魅力。

很多时候，亲和力所表达的不是人与人之间的物理距离的远近，而是心灵上的通达与投合，是一种基于平等待人的古道热肠和悲天悯人的恻隐怀柔，真实的亲和力以善良的情怀和博爱的心胸为底托，不受到职位、权威的约束所真挚流露出的一种情感力量！深刻地认识自己才是真正具备良好的亲和力的基石。

在生活中，有一种有趣的现象，有两种人很难有亲和力：自以为

是的人；完全不把自己当一回事的人。

自以为是的人有一个明显的特征就是孤芳自赏。这种人语言凌厉，对某方面不如己者，要么不屑一顾，要么恶语相向；更有甚者，以己之长，量人之短。如此待人接物，人们便会对你避而远之，虽处于人群之中，却感孤立无援。亲和力也就只能敬而远之了。

完全不把自己当一回事的人呢？这种人极度自卑，自轻自贱。与人交往，无潇洒倜傥之态，有畏畏葸葸之容，这种人总觉得自己这也不行，那也不好，缺乏主见，常看别人眼色行事。见了上司，点头哈腰；跟同事交往，总怕被别人笑话；碰着邻里，总赔着小心；与朋友相聚，总说自己不如人。由于自卑，对自己便毫无信心；无信心，便表现出轻视自己；轻视自己，行为便缩手缩脚，神情黯淡、语讷迟钝。如此一来，亲和力就无从谈起。

亲和力是一门距离的学问，也是一门尺度的学问，亲和力的修炼绝非一朝一夕之功，它需要你端正心态，找对方法，方能修成正果。



目 录



第一章 让亲和力陪伴着你

- 01 好好培养你的亲和力 / 002
- 02 与人交往——融入集体 / 005
- 03 学会成为受欢迎的人 / 007
- 04 亲和力提升竞争力 / 009
- 05 让吸引力为亲和力铺路 / 011
- 心理测试一：你是个有亲和力的人吗？ / 014
- 心理测试二：测一测你的交际能力 / 016

第二章 从“变心”开始，修炼“亲和力”

- 01 以和为贵，别总摆出一张苦瓜脸 / 020
- 02 让别人感受到你的真诚 / 021
- 03 给你的热情加加温 / 024
- 04 宽容他人——以非凡的气度 / 026
- 05 放下你心中的仇恨 / 029
- 06 多给别人一点信任 / 030
- 07 别让诚信缺席了你的人生 / 032
- 08 承诺前想清楚是否能做到 / 035

- 09 嫉妒是人际交往的癌细胞 / 037
- 10 自信让你脸上充满阳光 / 040
- 心理测试一：你有嫉妒心吗？ / 042
- 心理测试二：从点菜中也可以看出你的性格 / 045

第三章 往脸上“贴贴金”，形象相当重要

- 01 “首因效应”——第一印象太重要了 / 048
- 02 把外在形象当真本事来看待 / 050
- 03 让你穿着更好地展示你的内心 / 052
- 04 微笑能拉近彼此的距离 / 054
- 05 向人致意——浇灌人际之花 / 056
- 06 不要让这些坏习惯破坏你的形象 / 058
- 07 表现你的翩翩风度 / 060
- 心理测试一：你留给别人怎样的第一印象？ / 062
- 心理测试二：在朋友心中，你是一个什么样的人？ / 065

第四章 会说话和多说话的效果不一样

- 01 说话随便，惹是非 / 068
- 02 说话要把握好分寸 / 070
- 03 沟通，要注意一定的场合 / 072
- 04 倾听比倾吐更重要 / 075
- 05 幽默，亲和力的标签 / 078
- 06 替沉闷的人生透一口气 / 082
- 07 玩笑是一把双刃剑 / 085
- 08 找准谈论的话题 / 087
- 09 怎样去仗义执言 / 090
- 10 客套话——双方关系的润滑剂 / 092



- 11 别忘了谈吐的礼仪规范 / 093
- 心理测试一：测一测你的语商怎么样？ / 095
- 心理测试二：你的沟通能力如何？ / 097

第五章 为什么细心的人更有“亲和力”

- 01 细节——烙在你身上的印记 / 100
- 02 审时度势——你应该懂得委婉的道理 / 102
- 03 表达你的意图——迂回术 / 105
- 04 多给别人以激励和鼓舞 / 108
- 05 记住别人的名字很重要 / 110
- 06 不要忘了说声“谢谢” / 113
- 07 入乡岂能不随俗 / 116
- 08 与同事相处的艺术 / 118
- 心理测试一：小动作可以看出你的性格 / 120
- 心理测试二：你是个有心机的人吗？ / 121

第六章 对症下药,适当满足别人需要

- 01 给足别人面子 / 124
- 02 学会成人之美 / 127
- 03 给予关注——让对方也参与进来 / 129
- 04 不要轻易地去批评别人 / 132
- 05 安慰——给予精神上的宁静与祥和 / 135
- 06 雪中送炭,永生难忘 / 138
- 07 在口角上不去压倒别人 / 140
- 08 赞美——盛开在心中的一朵绚丽之花 / 143
- 09 别忽视了那颗一直悬挂的虚荣心 / 148
- 10 道歉不是件丢人的事 / 150

心理测试一：你是怎样待人接物的？ / 152

心理测试二：你希望什么样的人坐在你的身旁？ / 153

第七章 别处处争高地，高处不胜寒

01 学会谦虚，即使你很有本事 / 156

02 为人处世——“礼”字当先 / 158

03 退一步海阔天空 / 161

04 有理也不一定非得要气壮 / 164

05 处世不要太较真 / 166

06 表现自己要适度 / 169

07 别老婆卖瓜，让别人来夸奖你 / 171

08 虚心听取别人的意见 / 174

09 让朋友表现得比你更优越 / 176

心理测试一：你是否爱计较？ / 179

心理测试二：你是否很大度？ / 179

第八章 亲和力并非不需要距离

01 别忽略了朋友间应有的距离 / 182

02 不要拿别人的隐私说事 / 185

03 回避别人的忌讳——切莫信口开河 / 188

04 学会拒绝——敢于说“不” / 190

05 不在背后说人是非 / 193

06 不可缺少对他人应有的尊重 / 195

07 别将自己的意见强加于他人 / 198

08 做真实的自我——不必刻意掩饰什么 / 200

心理测试一：你是否带有敌对情绪？ / 202

心理测试二：你是否会发挥你的魅力？ / 205



第九章 激发你的异性亲和力

- 01 异性友谊——与爱情无关 / 208
- 02 在异性友谊前多一点理性 / 210
- 03 处处尊重女性——体现男性的绅士风度 / 212
- 04 女性应懂得试着走近男性 / 214
- 05 女人了解男人的四大方法 / 217
- 06 最受男士欢迎的五大类女性 / 219
- 07 美丽女性应注意的特殊原则 / 221
- 08 十种女人不受男人欢迎 / 222
- 心理测试一：你是否让女性感到讨厌？ / 224
- 心理测试二：女性魅力测试 / 226

第十章 改变态度,造就亲和力磁场

- 01 学会掌控你的情绪 / 230
- 02 恃才傲物不可取 / 232
- 03 努力去消除生活中的误会 / 235
- 04 敢于承认自己的错误 / 237
- 05 会自嘲,能赢得人缘 / 240
- 06 换一个角度想问题 / 242
- 07 懂得与人一起分享 / 245
- 08 说话是银,沉默是金 / 246
- 09 “别”将剩勇追穷寇 / 248
- 10 保持健康的心态 / 250
- 心理测试一：测一测你是否受欢迎？ / 252
- 心理测试二：测一测你是否有一个平和的心态？ / 253

第一章

让亲和力陪伴着你



或许有一天你会问自己,为什么你与身边的人的心理距离越来越远了,为什么在一个喧嚣的人群中你还是会感到莫名的孤独与惆怅。也许你会看到,有的人身上总能散发出吸引人的气质,他们走到哪里都是受欢迎的一类人。也许,导致这种差别只是因为你缺少亲和力。



好好培养你的亲和力

亲和力能让大事化小，小事化了。

——卡耐基

亲和力是人际关系能力的综合体现。它一方面表现为主动控制人际交往，另一方面表现为被其他人所认可。

亲和力强的人具有与人为善的心态。他不把人假定成丑恶的、讨厌的、难缠的，他假定人是善良的、有趣的、讲理的。这样，在与人交往时，他就会采取一种主动、友善、接近的态度，在他的感染下，对方也会采取相同的态度，双方的交往会感到愉快和轻松。

一般而言，有亲和力的人在他人眼中有两个特点：有益，无害。有益是指能给人带来实际的利益或者心理上的舒适感；无害是指攻击性不强。也就是说，这样的人有一些确实的优点，同时并不是完美无缺的，因为完美无缺的人会产生距离感，减少亲和力。心理学家研究发现，最为人所欣赏者是精明中带有缺点的人。

心理学家阿隆逊将四卷录影带分别播放给四组受试者观赏，让他们凭主观的感觉评分，以表示他们对被访者喜欢的程度。录影带的内容都是访问员与受访者面谈。四卷录影带中的人都是一样的，只是事先的介绍以及访问过程各不相同。

第一卷：将受访者描述成能力杰出的大学生，给人的印象是完美无缺的。

第二卷：将受访者描述成能力杰出的大学生，但是在访问过程中他有些紧张。将面前的咖啡打翻，弄脏了一身新衣服。



第三卷：将受访者描述成普通的大学生。

第四卷：将受访者描述成普通的大学生，而且在访问过程中紧张得将咖啡打翻。

经分析评定结果发现，大家最喜欢的是第二卷中的受访者。精明的人犯点小错。不仅是瑕不掩瑜，反而成了优点。按原研究者的解释，一般人与全然无缺点的人相处时，总难免因己不如人而感到不安，如一旦发现精明人也和自己一样有缺点。就会因为他也具有平凡的一面而使自己感到安全。

人们都愿意和亲和力强的人交往。如果某个人在与人交往中表现出傲慢、冷漠、拒人于千里之外，那么会使别人感到不快、别扭、受到侮辱，因而不愿意和他交往；如果某个人在和他人交往时表现出害羞、胆怯、缩手缩脚，那么，别人和他打交道时也会觉得不那么舒畅，虽然不会引起别人的厌恶，但也影响人际交往的质量，无法达到心灵的共鸣。如果一个人有很强的亲和力，与人交往时不但能够容易沟通，顺利地实现双方的愿望，而且会使双方感到愉快。

一个人之所以表现出很强的亲和力，是因为他对自己、对别人具有很强的理解能力。“知人者智，自知者明”，知人固然不易，然而知己更难。在古希腊戴尔菲神庙的铭文上写着“认识你自己”几个大字。一个亲和力很强的人人对己都有很强的理解力和洞察力。他能够知道自己是一个怎样的人。知道自己的优点和缺点，对自己既不夸大也不妄自菲薄；对别人能够体察入微，认识到每个人都会有自己的个性、爱好和禁忌。在与人交往时，不把别人看得过于高大，以至使自己害怕，同时又能尊重别人。

亲和力使人类产生巨大的凝聚力，在现实社会生活中发挥着不可估量的作用。亲和力加速了一个人的社会化过程，使他从诞生之日起就浸泡在关怀、爱护的亲情之中，一点一滴地受到熏染。亲和力有利于个体的身心健康，减少心理障碍产生的几率。人们社交的范围越广，精神生活就越丰富，亲和力就越强，心理发展就越平衡。亲和力是培养良好个性、求取知识、获得事业发展必不可少的重要条件，是建立友谊、发展

友谊的坚强动力。只要亲和力动机纯正，就会赢得许多朋友，就会在人生的道路上一帆风顺。

在当今这个竞争激烈的社会，人与人之间的亲和力越来越少了，相互之间的隔膜却越来越多了。

每一个人都是独立存在的个体，都有自己的思想和个体的独特性，在脾气、性格等方面都会存在一定的差异，有的人比较内向，有的人比较外向，有的人善于谈吐，有的人沉默寡言，有的人暴躁冲动，有的人沉着冷静……

但是，人与人之间是存在共性的，人在社会中不是孤立的，谁也不可能脱离了他人而单独地生活在这个世界上，人的存在是各种关系发生作用的结果，人正是通过和别人发生作用而发展自己，实现自己的价值。人与人之间的隔膜只能阻碍人际关系的发展。现代社会中，许多人都会觉得自己离别人越来越远，一条无形的线在彼此之间越拉越远，不断地延伸。过远的距离产生了，沟通交流也就相对地少了，隔膜就像一座大山横亘在两个人的心理距离上。

人与人之间是存在共性的，人在社会中不是孤立的，谁也不可能脱离了他人而单独地生活在这个世界上，人的存在是各种关系发生作用的结果，人正是通过和别人发生作用而发展自己，实现自己的价值。人与人之间的隔膜只能阻碍人际关系的发展。现代社会中，许多人都会觉得自己离别人越来越远，一条无形的线在彼此之间越拉越远，不断地延伸。过远的距离产生了，沟通交流也就相对地少了，隔膜就像一座大山横亘在两个人的心理距离上。

人与人之间是存在共性的，人在社会中不是孤立的，谁也不可能脱离了他人而单独地生活在这个世界上，人的存在是各种关系发生作用的结果，人正是通过和别人发生作用而发展自己，实现自己的价值。人与人之间的隔膜只能阻碍人际关系的发展。现代社会中，许多人都会觉得自己离别人越来越远，一条无形的线在彼此之间越拉越远，不断地延伸。过远的距离产生了，沟通交流也就相对地少了，隔膜就像一座大山横亘在两个人的心理距离上。



与人交往——融入集体

谁若认为自己是圣人，是埋没了的天才，谁若与集体脱离，谁的命运就要悲哀。集体什么时候都能提高你，并且使你两脚站得稳。

—— 奥斯特洛夫斯基

人都有社会属性，是一个生活在集体中的动物，无论你的性格多内向，都不可能将自己封闭起来，与周围的一切断绝来往。你总是在不知不觉地与人们打着交道，而人们的思想、习俗也在潜移默化地影响着你。每一个人既是作为一个个体单独存在，但又都是生活在一个或大或小的集体当中。

一个人独居，看似不与人接触，其实不然，无论是邻居向你借日用品还是房东来收房租、水费，你都得和他们说上两句。你的食品、衣服、家具都必须去买，为了争取货真价实，物美价廉，你还要和许多人说话。为了生存，你要参加工作，还得和许多人交往，处理上下级关系。总之，一个人要想生活在这个社会上，就不能脱离社会这个大集体而独自生存。

社会上绝大多数人还是喜欢和其他人交往的，以朋友多为自豪。这是人类普遍具有的渴望与他人亲近、和谐相处的心理状态，是人类最基本的需求之一。孩子依恋父母，老人挂念儿女，兄弟姐妹、朋友之间互相帮助，人们就是在这种相亲相爱的关系中，培养能力，增强力量，战胜一个又一个困难，最终走完一段又一段的人生旅程。这种亲和力，既能促使感情归依，又有利于人际交往，它对平衡人的心理，克服势单力薄的不足，起着很好的调节作用。

虽然独立自主、自力更生有时可以解决一部分的衣食住行等方面的问题。但多数的情况下，人们还是要依靠他人的帮助，人们之间总要或多或少、或直接或间接地发生一定的联系。正如荀子所说：“人力不若牛，走不若马，而牛马为之用，何也？曰：人能群，彼不能群也。”荀子的这段话，道出了人类在同大自然的斗争中，团结就是力量的真理。为了求得生存，人类就凭借这种亲和力，使自己坚强而有力地屹立在大自然的面前。人的这种求生存的动机，就是亲和力的一种重要表现。

为了生存，人类在不断索取自身需要的东西。在索取的过程中肯定会遇到一些阻力，这时，单凭个人的力量是难以抵御外界的挑战的。这就必须借助他人的帮忙，才能解救自己。这种安全意识，在竞争如此激烈的当今社会，尤为重要。例如，当我们还没有富起来的时候，希望能够有更好的工作或者是更高的收入；当我们有了大笔钱财的时候，我们又会希望社会各项措施到位，进而为自己提供一个安全的环境。人们无时无刻不在关注着自身的安全，也正是由于人们对这种安全的需要，使得自己自愿地融入人群之中，并且希望通过这一集体的力量来战胜对危险的恐惧。其实，人们的这种动机，就是亲和力的一种表现。

人有喜怒哀乐，丰富的情感世界使人类产生了强烈的归属动机。人们在喜悦或悲伤时会急需找一个倾诉的人，求得他人的理解及宽慰，让自己在情感上有所寄托。同样，归属的需要，也使得自己自愿地与他人亲近，融入这个大群体之中。

只有在一个集体当中，才有亲和力可言，也只有在集体当中，才能体现出自己的价值，融进一个集体是人来到这个世界上必须经历的一个过程。热情大方地去接近别人，通过沟通与交流获得彼此的认同感，当你真正融入一个集体中的时候，那么，你也就具备了在人与人交往过程中的亲和力。

2002年，美国的心理学家奥尔屠斯曾经做过这样一个试验：首先他将4名事先选好的人分别隔离在4间屋子里，在供给他们食宿的情况下，使他们与一切外界事物隔绝。结果发现坚持的时间最短的是20分钟，坚持的时间最长的是8天8夜。但无论坚持的时间长，还是坚持的时间短，他们都感到了孤独以及痛苦，而且心理都有紧张感。实验表明，人的亲和力来源于人的



本能。人类喜欢合群，组织家庭，建立各种各样的社会组织，这便是极好的明证。孤独会使人们恐惧。离开群体会使人们感到害怕，长期的隔离，将会使他们在心理状态上发生变异，变成一个不正常的人。也正是出于本能，人们彼此间相互亲近，更好地生存下去。生存的这一需要，就成了亲和力产生的条件。



学会成为受欢迎的人

在你想被别人理解之前，首先做一个更容易让人理解的人。

——西方民谚

大家每天都与别人相处，接触不同的人、不同的事。有些人春风得意，有些人却交际失言……出现这种情况，你就该意识到自己是否是一位受大家欢迎的人？

在日常生活里，常会发生此种情形——你觉得和某个人说话非常无聊。这个人通常是个阴沉、言而无信、又喜欢说别人坏话的人。此种芥蒂只会使你们处得更不融洽。

例如，你和同事闲聊，提到某位同事并不怎么样，对方虽未必会反驳你，但实际上他心里却别有反应。

首先，他会想：你为什么老喜欢让自己看起来那么了不起？老是以说别人坏话来提高自己的形象？

其次，他会觉得你缺乏体贴他人的心胸。任何人皆有优、缺点，与其揭人之短，何不提出对方的优点，给予适当的肯定呢？

另外，他会对你产生不信任，谁知自己在什么时候也被你批评一番呢？所以，要同事们对你具有好感，首先不该带着先入为主的偏见评断别人。