

成功心理探秘丛书

营造你的 人缘

YINGZAO NIDE RENYUAN

马志国 著



中国水利水电出版社

www.waterpub.com.cn

成功心理探秘丛书

营造你的 人缘

YINGZAO NIDE RENYUAN

马志国 著



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

内 容 提 要

良好的心理素质是人生一切成功的基石。而营造好人缘的能力,也就是营造良好人际关系的能力,是其中的重要心理素质。什么是人际关系?为什么成功离不开人际交往?成功者需要掌握哪些人际交往的心理策略?需要具备哪些人际交往的心理特质?需要克服哪些人际交往的心理障碍?怎样才能提高自己的人际交往能力?怎样才能营造良好的人际关系?怎样才能为自己营造好人缘?在本书中,我们将一起探讨这些有关成功的心理奥秘。本书主要内容有:人缘的探秘、好人缘与人际知觉、好人缘与人际吸引、好人缘与人际沟通、好人缘与人际影响、好人缘与交往原则、好人缘与交往特质、好人缘与交往技术、好人缘与交往障碍、人缘自我测试等。本书以青少年为主要读者对象,兼顾家长和教师阅读学习。

图书在版编目 (CIP) 数据

营造你的人缘 / 马志国著. —北京: 中国水利水电出版社, 2008

(成功心理探秘丛书)

ISBN 978-7-5084-4944-9

I. 营… II. 马… III. 人际关系学—青少年读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 137533 号

书 名	营造你的人缘 (成功心理探秘丛书)
作 者	马志国 著
出版 发行	中国水利水电出版社 (北京市三里河路 6 号 100044) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: sales@waterpub.com.cn 电话: (010) 63202266 (总机)、68331835 (营销中心)
经 售	北京科水图书销售中心 (零售) 电话: (010) 88383994、63202643 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	中国水利水电出版社微机排版中心
印 刷	北京市兴怀印刷厂
规 格	850mm×1168mm 32 开本 11.125 印张 259 千字
版 次	2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷
印 数	0001—5000 册
定 价	22.00 元

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社营销中心负责调换

版权所有·侵权必究



成功到底靠什么（代序）

在人生的旅途上，我们无不渴望成功。

成功是什么？

大而言之，成人，成才，成就学业，成就事业，成就整个人生，是成功；小而言之，完成一个练习，完成一件工作，完成一项任务，完成生活的每一件小事，也是成功。惊天动地，建功立业是成功，默默无闻，造福社会，也可以是成功。因为，所谓成功，就是获得了预期的结果，就是达到了预想的目的。

由此说，人人都拥有成功，人人都可以创造成功，人人都在自己的人生旅途上收获着大大小小的成功。

成功靠什么？

成功靠社会环境，靠家庭背景，靠学校教育，靠客观机遇，靠身体素质，靠物质条件，甚至靠金钱。但是，这都是外力。成功更要靠内力，靠一个人内在的良好心理素质。因为，健康良好的心理素质是人生一切成功的基石。

那么，成功需要的内力，即成功需要的内在心理素质，都有哪些内容？

心理学告诉我们，一个人的成功不完全取决于聪明，而取决于其智慧行为中的两种心理机能系统的相互作用。其中，认知性心理机能系统在智慧活动中，直接参与对客观事物的认知，直接

参与处理各种内外信息的具体操作。人们把具有这类机能的心理因素统称为智力因素，它们包括感知、记忆、思维、想象等。非认知性心理机能系统在智慧活动中，不直接参与对客观事物的认知，不直接参与处理各种内外信息的具体操作，而对智慧活动启动、维持、强化、定向、引导和调节作用。人们把具有这类机能的心理因素统称为非智力因素，包括动机、兴趣、情感、意志、性格、人际心理等。心理学的结论是，成功是智力因素与非智力因素相互影响，又以非智力因素起决定作用的过程。

也就是说，成功包括了很多的内力，这些内力有：能力，意志力，情感能力，性格魅力，人际交往能力、自我完善能力等。为了成功，我们需要锻炼好这些内功，需要充分挖掘这些内力。这便是本套丛书的主旨所在。

我作为心理咨询师，工作中较多地接触了心理陷入误区的人们，因而过去写过一套怎样跨越心理误区的书。我的工作和我的书，受到了人们的欢迎。但是，随着工作的深入，我越来越感到，在走向成功的人生旅途中，更积极的策略是避免陷入心理误区，主动地选择一条通往成功的心理路径。于是，便有了这套《成功心理探密丛书》。为了各取所需的方便，丛书分为七册：《开发你的潜能》、《主宰你的情感》、《锻炼你的意志》、《培养你的兴趣》、《塑造你的性格》、《营造你的人缘》、《完善你的自我》。考虑到非智力因素的重要，其中，除第一册探讨智力因素外，后面几册探讨的都是非智力因素。不错的，这套丛书主要是写给青少年朋友的，但绝不是仅仅给青少年朋友的。因为，成功是我们每个人的期盼。

良好的心理素质是人生一切成功的基石。而营造好人缘的能力，也就是营造良好人际关系的能力，是其中的重要心理素质。

什么是人际关系？为什么成功离不开人际交往？成功者需要掌握哪些人际交往的心理策略？需要具备哪些人际交往的心理特质？需要克服哪些人际交往的心理障碍？怎样才能提高自己的人际交往能力？怎样才能营造良好的人际关系？怎样才能为自己营造好人缘？在本书中，我们将一起探讨这些有关成功的心理奥秘。

本书有以下几个突出特点：一是科学性。遵循成功心理的科学体系，阐释人际关系的心理规律，介绍和谐人际关系的科学途径和方法。二是实用性。密切结合提高人际交往能力的实际需要，就人际交往提供可操作的心理策略，最后还介绍了人际交往的自我测试方法。三是可读性。论述深入浅出，行文亲切自然，故事生动深刻，插图幽默活泼，读者在轻松的阅读之中，人际交往的心理奥秘也就把握在手了。

好，为了创造成功，现在让我们一同来探寻成功心理的奥秘。

马志国

丙戌初冬于空心斋

目 录

成功到底靠什么 (代序)

一、人缘的探秘..... 1

1. 人间天堂在哪里..... 1
2. 什么是人际关系..... 4
3. 为什么要人际交往..... 9
4. 人际关系的发展..... 15
5. 人际交往的对象..... 21
6. 人际关系的类型..... 25
7. 好人缘是成功的通行证..... 28

二、好人缘与人际知觉..... 34

1. 什么是人际知觉..... 34
2. 奇妙的人际知觉效应..... 38
3. 怎样形成对他人的印象..... 48
4. 怎样给他人留下好印象..... 54
5. 如何认识他人..... 58
6. 如何认识自我..... 64

三、好人缘与人缘吸引..... 74

1. 邻近性吸引规律..... 74
2. 相似性吸引规律..... 77
3. 互补性吸引规律..... 80

4. 熟悉性吸引规律	83
5. 相互性吸引规律	85
6. 特征性吸引规律	88
7. 人际吸引的增减原则	94

四、好人缘与人际沟通

1. 什么是人际沟通	98
2. 语言沟通的影响因素	102
3. 非语言沟通的主要方式	106
4. 人际沟通的技巧	112
5. 学会当个好听众	118

五、好人缘与人际影响

1. 什么叫人际影响	122
2. 人际影响的从众心理	125
3. 人际影响的顺从心理	132
4. 人际影响的服从心理	137
5. 人际影响的其他心理	140
6. 人际影响与态度改变	145
7. 说服别人的原则	148
8. 说服别人的技巧	153

六、好人缘与交往原则

1. 平等原则：心灵的天平需平衡	160
2. 互利原则：照亮别人也照亮自己	163
3. 主动原则：给别人爱你的理由	167
4. 真诚原则：别让他人抱定时炸弹	174
5. 距离原则：花香淡淡情味更长	176

6. 责己原则：照手电不如照镜子	179
7. 独立原则：人生路要靠自己走	184
七、好人缘与交往特质	186
1. 善良：让你最好遇到天使	186
2. 感恩：汇聚人生的善缘	191
3. 宽容：人际和谐的法宝	196
4. 尊重：春风送暖入人心	202
5. 赞许：容易收到回赠的礼物	205
6. 示弱：人与人之间的润滑剂	208
7. 开放：走进后台见真情	213
8. 换位：换来一份好人缘	216
9. 合作：人际交往有双赢	221
八、好人缘与交往技术	229
1. 同伴交往的技术 (1)	229
2. 同伴交往的技术 (2)	239
3. 异性交往的技术	245
4. 师生交往的技术	250
5. 亲子交往的技术	255
6. 生人交往的技术	262
7. 网络交往的技术	264
九、好人缘与交往障碍	271
1. 克服你的羞怯心理	271
2. 克服你的封闭心理	274
3. 克服你的猜疑心理	278
4. 克服你的自卑心理	281

5. 克服你的自负心理	285
6. 克服你的嫉妒心理	291
7. 克服你的孤独心理	298
8. 克服你的戒备心理	304
9. 克服你的干涉心理	307
十、人缘自我测试	311
1. 你的人缘有几分	311
2. 你给人的第一印象如何	314
3. 你的人际交往能力如何	316
4. 你的人际环境适应能力如何	318
5. 你的人际交往是否自我中心	321
6. 你是一个好听众吗	326
7. 你适合与怎样的朋友交往	328
8. 你的同学关系如何	332
9. 你的师生关系如何	336
10. 你的合作精神有几分	338
11. 你善于处理人际关系吗	341
后记	344

一、人缘的探秘

1.

人间天堂在哪里

有一天，牧师请教上帝：什么是地狱，什么是天堂？

上帝带着牧师来到一间房子里。房子里围着一张圆桌坐着一群人，他们手里都拿着一把带有长长手柄的汤勺，圆桌上放着一盘热气腾腾的炖肉汤。可是，因为手柄太长，他们都无法把肉汤送到自己的嘴里。因而，每个人的脸上都痛苦无比。上帝说，这就是地狱。

上帝又带着牧师来到另一间房子里。这里面的摆设与刚才那间没有什么两样，房子里同样围着一张圆桌坐着一群人，他们手里同样都拿着一把带有长长手柄的汤勺，圆桌上同样放着一盘热气腾腾的炖肉汤。唯一不同的是，他们都在舀给对方喝。因而，他们都吃得很香，很满足，也很快乐。上帝说，这就是天堂。

几乎同样的生活情境，前者是地狱，后者是天堂。这是为什么？

从前，有两个饥饿的人得到一位长者的恩赐：一根渔竿和一篓鱼。这两个人，一个人要了一篓鱼，另一个人则要了那根渔竿。然后，他们分道扬镳了。得到鱼的人原地不动就用干柴点燃起篝火，煮起了鱼。他狼吞虎咽转眼间就把一篓鱼吃了个精光。

2 营造你的人缘

不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着渔竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地朝海边走去。可是，当他看到那片蔚蓝的海洋的时候，浑身的最后一点力气都用光了。他也只能带着无尽的遗憾撒手人间。

有两个同样饥饿的人，他们同样得到了一位长者的恩赐：一根渔竿和一篓鱼。然而，他们没有各奔东西，而是共享两种东西的好处，商定共同去寻找大海。那一篓鱼，让他们终于经过漫长的跋涉来到了大海边。从此两个人协作，开始了以捕鱼为生的日子。几年后，他们各自盖起了房子，有了各自的家庭，有了各自的渔船，过上了幸福安康的生活。

几乎同样的生活境遇，前两人走向了地狱，后两人走向了天堂。这是为什么？

“人”字的结构是互相支撑。人的生存和发展离不开相互交往。良好的人际关系，是创造幸福人生莫大的助缘。营造良好的人际关系，就是为我们的人生营造幸福的天堂。

是的，和谐的人际关系，就是人间天堂，正常的人际交往，就是人生幸福的源泉。

2003年7月29日，40岁的意大利洞穴专家毛里奇·蒙塔耳，只身到意大利中部内洛山的一个地下溶洞里，开始长达一年的名为“先锋地下实验”的活动。

“先锋地下实验室”，设在溶洞内的一个68平方米的帐篷内，里面除配备有科学试验用的仪器设备外，还设有起居室、卫生间、工作间，还有一个小小的植物园。在洞外山顶上的控制室里，研究人员通过闭路电视系统，来观察蒙塔耳一个人在长期孤独生活的情况下，生理方面会产生哪些变化。

在2000多米深的溶洞里，周围死一般的寂静。刚开始20天

左右，由于寂寞与孤独，蒙塔尔曾感到害怕，怀疑自己能否坚持到底，但是后来还是顶住了。他给果树和蔬菜浇水，读书，看报，写作，看录像。一年中，他吸了380盒香烟，看了100个录像片。实验室内还备有一辆健身自行车，他共骑了1600多公里。

度过了一年多暗无天日的地下生活后，蒙塔尔于2004年8月1日重见天日。这时，他的体重下降了21公斤，脸色苍白而瘦削，人也显得憔悴，变得情绪低落，免疫系统功能降到最低点。最突出的变化是不善与人交谈。如果两人同时向他提问，他就会感到大脑有点乱。虽然他渴望与人相处，希望热闹，但是，他丧失了原有的人际交往能力。蒙塔尔感慨万分地说：“在洞穴里度过了一年之后，才知道人只有与人在一起，才能享受到作为一个人的全部快乐和幸福。”

蒙塔尔领悟了一个人生真谛：和谐的人际关系，就是人间天堂；正常的人际交往，就是人生幸福的源泉。

一项研究的统计结果也证实了这一点。有亲密朋友但不足5个的人，认为自己非常幸福的占26%；而有亲密朋友超过5个的人，认为自己非常幸福的占38%。研究和生活都告诉我们，朋友多的人会更幸福，人际关系好的人会更幸福。

一句话，营造了良好的人际关系，就是营造了幸福的天堂。

1960年，为了研究人与人之间的联系，社会学家史泰林·米勒格曼设计了一个实验。他从美国中部内布拉斯加州的奥马哈市，随机选出160个普通人用来测试，每人发给7个邮包，邮包的接收人叫约翰，住在美国东部马塞诸塞州的沙伦市。米勒格曼让被试者通过社交圈，把这个邮包交到约翰手上。具体方法是这样的：邮包周转的过程中，每个拿到邮包的人都先在邮包背面写上自己的姓名、地址，然后交给或寄给某个亲戚朋友，前提是收

到邮包的人更有可能接触到约翰。比如，你住在奥马哈市，但有一个堂兄住在波士顿近郊，你就可以把邮包寄给他。因为波士顿也属于马塞诸塞州，你堂兄认识约翰的可能性比你大。虽然他本人不一定见过约翰，但或许他的社交圈里有认识约翰的人。

约翰每收到1个邮包，都会按约定立刻寄还给米勒格曼。通过邮包背面的姓名和地址，就能算出每只邮包经过多少人转手。160个包裹从中部到达东部，跨越大半个美国，你猜这一路平均需要多少中转人？50个，30个？仔细研究过所有的邮包之后，米勒格曼发现了一个惊人的现象：大多数邮包仅需五六次中转，就能到目的地。这就是著名的“六步分隔法则”。

真是天涯咫尺。“六步分隔法则”的发现，第一次让人们认识到地球村原来很小，即使与远在天边的陌生人，彼此的联系也比想象中的要密切得多，何况生活在我们周围的人？

生活的真实就是这样。人不能离群索居，人天生是群居的动物，人总要和别人发生这样那样的千丝万缕的联系，人与人之间的联系比想象的要密切得多，人生的幸福就在于这种不可或缺的千丝万缕的人际关系之中。

让我们来积极营造和谐的人际关系吧，这就是给我们的人生营造幸福的天堂。

2.

什么是人际关系

有一天，佛祖释迦牟尼说法时，问弟子们道：“一滴水，怎样才能不干涸？”

弟子们面面相觑，没有作答。

“如果把它放在空中，就会被风吹干；如果放在地上，就会被土吸干。”佛祖说，“只有放在大海中，才能永远不干涸。”佛祖庄严而深情地说道。

是的，一滴水的生命是短暂的，但当它汇入海洋，与浩瀚的大海融为一体的时候，它就获得了永久的生命。我们每个人，就是一滴水。我们的社会，就是大海。正如水滴和大海的关系，每一滴水离开大海就会立刻蒸发，谁要想离开社会生活中的人际关系，也必将把自己很快“蒸发”掉。

把自己融入社会这个海洋之中，就需要人际交往，就需要建立人际关系。

在社会生活中，人们几乎每天都要和他人打交道。这是人相互作用的一种形式，是彼此相互认识、沟通信息、交流感情、相互影响的过程。有研究发现，人每天除8小时睡眠以外，其余16个小时中，有70%的时间是在进行人际交往。拉尔森在研究了人们的时间利用问题后，也发现人们大部分时间与他人在一起，青少年与人在一起的时间占74%，成人占71%，并且和他人在一起的时候，人表现得更快乐。正是有了人与人之间的交往，我们才有了丰富的语言，有了发达的大脑，有了高超的智慧。否则，我们就没法成为一个真正的人，就没法生存，更不用说成功了。生活就是这样。我们的人生是由人际关系编织而成的，我们都是在人际交往中不断成长发展的。与人生发展相伴的是人际关系，与人生成功相伴的更是人际关系。

亚里士多德曾经这样断言：“不能在社会中生活的个体，或者因为自我满足而无须参与社会生活的个体，不是野兽就是上帝。”

我们是人，因而，我们需要社会生活，需要人际交往，需要

建立人际关系。

那么，从心理学上看什么是人际关系？

1924年，美国哈佛大学教授团曾在芝加哥某厂做“如何提高生产率”的实验。他们发现，人际关系是提高生产率的关键所在，“人际关系”一词由此而生。对“人际关系”这个概念，可以从动态与静态两个角度来理解。

从动态角度说，人际关系是指人与人之间的信息沟通和物质交换的过程。当我们用语言、用眼神、用表情、用身体的其他动作，来表示我们的意见、情感或态度时，我们就与别人进行着信息沟通。当我们买东西、送礼物或进行其他物质交换时，我们与别人的关系，就既有物质的交换又有信息的沟通。

从静态角度说，人际关系是指人与人之间在交往的过程中形成的关系状态。广义的人际关系指人与人之间的各种关系，包括血缘关系、地缘关系、经济关系、政治关系、法律关系、角色关系、文化关系以及心理关系。狭义的人际关系即心理学中所讲的人际关系，也就是我们生活中所说的人缘，指的是人们为了满足某种需要，通过人际交往形成的直接的、较为稳定的带有情感体验的心理关系。比如，家庭中亲属之间的心理关系，单位中同事之间的心理关系，学校中同学之间的心理关系等。这，就是本书要讨论的人际关系。

心理学上的人际关系有三个特点。一是个体性。在人际关系中，彼此的社会角色退居到次要地位，而交往中具体的人之间的心理关系成为主要问题。比如我们谈师生之间的人际关系，说的不是一般的教师群体与学生群体之间的关系，而是一个具体的学生与一个具体的老师，个体之间的心理上的关系。二是直接性。人际关系是人们在直接的交往过程中形成的，没有直接的接触和

交往，不会产生人际关系，人际关系一经建立，一定会被当事人直接体验到。三是情感性。人际关系的基础是人们彼此间的情感活动。情感因素是人际关系的主要成分。人际间的情感倾向，一是使彼此接近和相互吸引的情感；二是使彼此排斥和相互分离的情感。彼此关系和谐，就会心情舒畅；彼此关系紧张，就会郁闷痛苦。



由此说来，现实生活中的人际关系，是一个多姿多彩的心理世界。但是，不论具体的人际关系怎样千差万别，人际关系都是由三个相互联系的成分组成的。

一是认知成分。

人际关系首先是从相互认知开始的，彼此之间不相识，不相知，就不可能建立人际关系。认知成分是通过感知、记忆、思维、想象等认识过程，而实现的人与人之间的相互认知，这叫做人际知觉。人际知觉是人对人际关系的知觉状态，是人际关系的前提。人际知觉包括对他人，对自己，以及对彼此关系的了解与把握，它使人能够在交往中有针对性地调节与他人的关系。人与人之间的认知具有等同性的特点，相互之间能够理解就容易形成融洽的关系；否则，如果由于某种主客观条件的影响，彼此产生错觉、偏见或误解，就难以形成融洽的关系。因此，认知成分在人际关系中是首要的基本心理成分。