

北大周末智慧课系列三

北
大
研
修
班
·
思
想
精
华
录

北大教授

给出的20条人缘法则

· 在茫茫人海中赢得支持的20种本领 ·



叶舟博士 ● 编著

广西科学技术出版社

北大周末智慧课系列三

C912.1/171

2008

北大教授

给出的这几条人缘法则

· 在茫茫人海中赢得支持的几种本领 ·

叶舟博士●编著

广西科学技术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

北大教授给出的 26 条人缘法则/叶舟博士编著. —南宁: 广西科学技术出版社, 2008. 9

(北大周末智慧课系列: 3)

ISBN 978 - 7 - 80763 - 063 - 0

I. 北… II. 叶… III. 人际关系学—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 082136 号

BEIDA JIAOSHOU GEICHU DE 26 TIAO RENYUAN FAZE

北大教授给出的 26 条人缘法则

作 者: 叶舟博士

策 划: 张桂宜

责任编辑: 张桂宜

责任校对: 曾高兴

责任印制: 韦文印

责任审读: 梁式明

装帧设计: 清水设计工作室

出 版 人: 何 醒

社 址: 广西南宁市东葛路 66 号

电 话: 010—85893724 (北京)

传 真: 010—85894367 (北京)

网 址: www.gxkjs.com

出版发行: 广西科学技术出版社

邮政编码: 530022

0771—5845660 (南宁)

0771—5878485 (南宁)

在线阅读: <http://book.51fxb.com>

经销: 全国各地新华书店

印刷: 中国农业出版社印刷厂

地址: 北京市通州区北苑南路 16 号 邮政编码: 101149

开本: 730 mm×1020 mm 1/16

字数: 210 千字

印张: 16.25

版次: 2008 年 9 月第 1 版

印次: 2008 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1—10 000 册

书号: ISBN 978 - 7 - 80763 - 063 - 0/G · 23

定价: 28.80 元

版权所有 侵权必究

质量服务承诺: 如发现缺页、错页、倒装等印装质量问题, 可直接向本社调换。

服务电话: 010—85893724 85893722

序

获取人心的最高境界——给

人脉就是财脉！

关系就是实力！

朋友是最大的生产力！

强大的人际关系，会给你带来丰盈的人气，丰盈的人气会给你带来巨大的成就。在没有人际关系的地方开创事业时，你会感到一切都举步维艰。但是经过艰苦的努力和有意识地拓展人际关系后，你会发现工作会越来越容易，因为所有的工作其实都是人与人相处的结果，只要人与人关系好了，一切问题都会迎刃而解。

如今，人际关系网络已成为一种事业成功的强大辅助工具，是事业发展不可或缺的部分。然而许多人对建立人际关系网络却踌躇不前或避之唯恐不及，只因为不知道如何接近他人和怎样建立人际关系网络。

所有花俏的东西都有水分，大道至简，其实好人缘的本质就一个字——给！我相信你只要深刻理解了这个字，只要你对身边的人随时随地地运用这个字，你的人缘一定会旺得不得了！到那时，你会发现，你不缺发展机会，不缺做事资金，不缺人力物力，不缺快乐幸福。别人做不到的事，你能做到！

要想有人毫无保留地支持你，要想一呼百应，有两点非常重要，一是必须抓住人际关系的本质，二是必须理解有一种智慧叫反向运作。

人际关系的本质是利益法则，即人人都想从别人那里得到一点什么，也许是物质的，也许是精神的。你再回过头来看看，凡是那些一毛

不拔的人，凡是那些从来不请客的人，凡是那些斤斤计较的人，凡是那些急功近利的人，凡是那些患得患失的人，凡是那些算来算去的人，一定不会有真朋友，不会有铁哥们。就算偶尔有几个朋友，那也不会长久，在关键时刻也起不了作用。

要有好人缘，就得学会反向运作，即千里之行，始于足下。你要打拳，必先收拳；你要得到，必先给予。要知道，你所得到的帮助、荣誉、理解、支持等，那都不是无缘无故得来的，那一定是符合因果律的，那一定是你以前种下了善因的结果。

一个人不管多么聪明、能干，背景、条件有多好，如果不懂得处理人际关系，不懂得做人，那么，最终结局肯定是失败。在追求成功的道路上，要有好人缘，你就得加倍重视人际关系的建设！有这样一则小故事：

有一只青蛙，老得跳不动了，趴在地上，饿得头昏眼花。这时候，它一抬头，看到树上有一只蜘蛛，年岁和它相仿，但是却在上面大快朵颐，青蛙就问：“老蜘蛛啊，你怎么就能有这么多东西吃，而我现在却饿得满眼冒金星？”

蜘蛛反问道：“青蛙，你现在还跳得动吗？”青蛙说：“我跳不动了。”“那你现在还能捕食吗？”青蛙说：“我不能捕食了。”蜘蛛说：“你年轻的时候，不是单打独斗，到处蹦来蹦去吃东西吗？”老青蛙说：“没错啊。”

蜘蛛说：“青蛙大哥，你有没有发现，我年轻的时候，在这个树上结了很多张网，现在我老了，已经爬不动了，但是我的网上布满了食物，我当然就不愁吃了。”

老青蛙听到这儿，突然明白了：年轻的时候，体力最好，精力最旺，生命力最强，而这个时候也容易自大，以为自己单打独斗就能所向披靡，但却忽略了结一张可以保证自己老了，没有了旺盛精力的时候可以衣食无忧的网。



序

也许我们很多人就像这只青蛙一样，以为只要自己单打独斗就可以赢得最后的成功。许多人花大量的时间、精力、金钱给自己充电，用各种学历证书武装自己，却越来越忽视身边的人和事。

其实，在社会生活中，每个人都不可避免地要和其他人发生联系，从而形成一张复杂的人际关系网，如何织好这张网，才是实现持久成功的关键所在。

在美国是做人先做事，一切凭业绩说话，而在中国则恰恰相反，是做事先做人。人做不好，再会做事也白搭。成小业，靠个人努力就够了；干大事，就必须靠他人。试问谁又不想干点大事呢！因此，怎样有人缘，是任何想活得如鱼得水的人，想成大事的人必须学会的人生第一堂课。

另外，本书引用了国内外多位专家学者的关键性观点和资料（有个别资料没有找到作者的名字，故未能一一署名和预付稿费，作者请直接发文章出处给 yezhou3001@126.com，以便于核准后送达样书和相应稿费），如果没有他们的珍贵的资料和成果，是不可能由本书出版的，也是不可能给读者带来更多更好的人缘福音的。在此，请允许我献上最真诚的感谢！

叶舟写于北大资源东楼



叶舟：

有一双敏锐的眼，已读过万卷图书；
有一双勤劳的手，已撰图书几十部；
有一颗包容的心，想容下天地万物；
有一双耐克的鞋，想踏遍万水千山！

心理学博士，北京大学、清华大学特聘讲师，北京师范大学特聘教授，在北京大学、清华大学从事心理学和传播学的课题研究，是“北京师范大学公众幸福研究所”的筹建发起人，出版有《孔子的智慧》《老子的智慧》《庄子的智慧》《佛家的智慧》《兵家的智慧》《心理学大师讲坛丛书》《国学九家智慧》等几十部研究心灵成长的畅销书，在心灵建设上有独到的见解，被誉为“心理解脱师”。他编撰出版的每一本新书，都凝聚了北京大学、清华大学、北京师范大学的学者教授们的最新智慧。

作者E-mail: yezhou3001@126.com

上网查书： 点击“叶舟图书”搜索

北大教授给出的20条人缘法则

目
录

序 获取人心的最高境界——给

法则一 给口德——得饶人处且饶人/ 1

1. 说话三境界/ 1
2. 直话，要转个弯说/ 9
3. 冷冰冰的话，要加热了说/ 16
4. 顾及别人的自尊/ 21
5. 人情留一线，日后好见面/ 24

法则二 给掌声——有些人一生都没给过别人掌声/ 26

1. 每个人都需要来自他人的掌声/ 26
2. 为他人喝彩是每个人的责任/ 29
3. 不懂鼓掌的人生太狭隘/ 31
4. 一赞值千金/ 33

法则三 给面子——不给面子是最大的无礼/ 37

1. 中国人最讲究的是面子/ 37
2. 任何时候，给对方一个体面的台阶/ 40
3. 看破别说破，面子上好过/ 45
4. 伤什么，别伤人面子/ 47
5. 千万不要揭人老底/ 49

法则四 给信任——生性多疑的人不可能有真朋友/ 51

1. 被人信任是一种幸福/ 51
2. 有多少信任，就有多少成功的机会/ 53

法则五 给方便——与人方便，自己方便/ 57

1. 请主动坐里座/ 57
2. 与人方便，自己方便/ 60
3. 在他人最需要的时候轻轻扶一把/ 62
4. 为对方着想，替自己打算/ 63



北大教授给出的
100条人缘法则

法则六 给礼节——有“礼”走遍天下 / 66

1. 彬彬有礼，方能魅力四射 / 66
2. 礼多人不怪 / 69
3. 送礼送到位 / 71

法则七 给谦让——锋芒毕露者处处树暗敌 / 74

1. 切忌锋芒毕露 / 74
2. 放下身段，降低自己 / 76
3. 勿在失意者面前谈论你的得意 / 80
4. 人前勿张狂，待人应低调 / 82

法则八 给理解——人人都渴望他人的认可 / 85

1. 理解，就是给人方便 / 85
2. 先理解一般人不理解的事 / 87

法则九 给尊重——把别人的自尊放在第一位 / 91

1. 把别人的自尊放在第一位 / 91
2. 努力使人感到他的尊严 / 93
3. 给弱者的尊重更可贵 / 96
4. 真正的高手好像平平常常 / 98
5. 地位越高越不能轻视别人 / 100
6. 把别人放在心上 / 102

**法则十 给帮助——关键时刻，谁不希望有人
拉一把 / 107**

1. 无私胜有私 / 107
2. 你的好，别人是会记住的 / 109

**法则十一 给诚信——无信不立，狡诈者必
无朋友 / 113**

1. 诚信为本，重诺守信 / 113



北大教授给出的20条人缘法则

2. 诚信深入人心，成功接踵而至/ 115

3. 失去诚信，百事不可为/ 117

法则十二 给实惠——空头支票，万万开不得/ 121

1. 许之以利，晓之以理/ 121

2. 不以利益大小亲疏你的朋友/ 123

3. 尽可能满足对方的欲望/ 125

法则十三 给虚心——让人显得高人一等/ 127

1. 要一点含蓄，要一点谦逊/ 127

2. 虚心万事能成，自满十事九空/ 129

3. 虚心求教，成就大业/ 131

法则十四 给欣赏——使人拥有优越感/ 134

1. 渴望被欣赏之心人皆有之/ 134

2. “高帽子”的成本最低/ 137

3. 要及时肯定别人的长处/ 142

法则十五 给感激——不感恩，就别指望

再有下次/ 146

1. 感恩，是一种歌唱生活的方式/ 146

2. 及时感激，切莫等到花儿都谢了/ 150

3. 感谢你的对手/ 152

法则十六 给援助——雪中送炭，危难之中

现真情/ 155

1. 别忘了买人情原始股/ 155

2. 当别人危难时伸手援助/ 158

3. 援助人时要让对方乐于接受/ 160

法则十七 给激情——这个社会沉闷者太多太多/ 163

1. 成功需要激情/ 163



北大教授给出的20条人缘法则

2. 开朗热情，坚冰可融/ 166

3. 成功：用100%的激情做1%的事/ 169

法则十八 给形象——把个人形象打造成 一流品牌/ 171

1. 名誉比金钱更珍贵/ 171

2. 好形象容易获得认同与喜爱/ 172

3. 你的形象价值百万/ 176

法则十九 给爱心——爱像春日阳光使 大地苏醒/ 179

1. 永存仁爱之心/ 179

2. 仁爱之人，易获他人合作/ 182

法则二十 给笑脸——没人会拒绝迷人的微笑/ 185

1. 愿微笑之花开遍人间/ 185

2. 微笑是人际交往的万能钥匙/ 186

3. 用微笑轻松应付对手的挑衅/ 190

4. 微笑着挣钱/ 192

法则二十一 给宽容——容不下别人，是因为 自己太狭隘/ 196

1. 以容忍改变能够改变的/ 196

2. 宽容为怀，赢取人心/ 197

3. 学会原谅别人的过失/ 199

4. 有时，良好的关系是忍出来的/ 200

法则二十二 给合作——资源共享，利益均沾/ 204

1. 合作是最有效率的借力方法/ 204

2. 合作才能双赢/ 207

北大教授给出的20条人缘法则

法则二十三 给善良——没有人不想与善者为伍为邻为友 / 210

1. 为善者可服人 / 210
2. 勿以善小而不为 / 213
3. 善待每一颗心 / 216
4. 美德，生命中最闪光的部分 / 217

法则二十四 给倾听——多看多听，少开口 / 221

1. 会倾听者得人心 / 221
2. 倾听是最好的恭维 / 225

法则二十五 给宽恕——感谢所有折磨你的人 / 229

1. 恕人之过，方显大家本色 / 229
2. 和为贵，责人不可太严 / 232
3. 让仇恨之树长出宽恕的鲜花 / 235

法则二十六 给说服——说得他人信服口服 / 238

1. 俐齿伶牙，事业大放异彩 / 238
2. 有口才必定是人才 / 241
3. 会说话好办事 / 244
4. 能说会做，方显英雄本色 / 248

法则一

给口德——得饶人处且饶人



1. 说话三境界

事业成与毁，全在一张嘴。嘴有金嘴、银嘴和臭嘴之分别。

金嘴是说话的第一境界。

第一境界的人都是有口德的人。何为口德？口德即人德，言为心声嘛！你是什么样的人，就会说出什么样的话。你是一个慈悲的人，就一定会说出一些同情、怜悯、安慰、救助的话；你是一个热情的人，就一定会说出许多充满乐观、积极向上、关心他人冷暖的话；你若是一个自私自利者，那么你口中必多是自私之语，就算偶尔讲几句大方体面的话，也会言不由衷……

口德，就是佛家所说的不打诳语。诳语，笔者的理解应不限于说谎，而是指一切的胡说八道，具体包括恶语、空话、假话、大话，以及浅薄无聊的话等。

口德不佳的人，是很难被人认可的。



有一个女人长得很“抱歉”，且还没有口德。一次，她去相亲，但是男方迟迟未出现，这女人就等得不怎么耐烦了，于是开始破口大骂：“竟然敢让老娘等这么久……”噼里啪啦地骂了一串。此时，男方出现了，是个胖子。这女人看了更是火不打一处来，于是指着男方骂道：“死胖子……”男方终于忍不住了，拍了桌子，大声地说：“你竟然骂我胖，哼，至少我曾经瘦过，你你你……你美过吗？”

今天，我们过分地强调口才，而忽略了口德。上面笑话中的女人显然没口德。

口德是反映性格的一面镜子。从不讲他人好话的人，他本身也不会好到哪里去。

从人类几千年的历史来看，智慧也是有级别的，一流的人重道德智慧的修养和提高；二流的人重方法智慧和做事智慧运用；末流和不入流的人重的是雕虫小技。由此可见，德为人之最，德为说话之根本。

骗子那么会说，口才那么好，为什么被人唾弃呢？关键在于他们没有口德，说得再好全是假话和害人蒙人之话。吹牛者大话连篇，口才虽好，却只能博人一笑。这都说明，口德胜于口才。《法喜》上说，人格高尚者，无虚言。

做人一定要心口如一、言行一致。没有这样想，就别这样说，若这样说，一定是你有这样的感触才行。不敢在人家面前谈的话，绝对不要在背后说，敢在背后说的话，一定可以光明磊落地在他人面前谈。

口德不全是利人的，其实它也是利己的。我们每个人的内心都有无数的心思，用佛经的话来讲就是“自心众生无边”。要了解自己并不容易，可是如果养成了坦白、诚恳的言谈习惯，则会增进对自己的认识。

一个成长的人，他致力于整理内心的思绪，希望能达到充分了解自己的境地，他会发现原来“谎话说久了，连自己都不认识自己了”。

“假话说久了，不单欺骗了别人，也会让自己迷失。”这是我常常告诫朋友的一句话。如实而言使人心无挂碍。说谎的人常常要花更多的心

思去圆谎，以免东窗事发。不坦白的人，时常要记住过去我对甲如何说，对乙又如何说；今天要如何跟甲说，又如何跟乙说。于是他无法“无事挂心头”，做事也就难以专心。

言辞是心声，是表达情意的工具。然而，人们为了使表达的言辞更为婉丽、漂亮，每每牺牲情意，删补情意——原本是情意主导语言，转而变成迁就语言，甚或被语言所牵引。这是现代社会随处可见的“华而不实”的现象和事物之原因。

说人是非者，便是是非人。做人既要有德行，也要留口德。

佛法其实也是叫人修德的学问，它叫人谨守口德，不妄语、恶口、两舌、绮语（戏言）。一个人若真能做得到这一点，他必成伟大的人。

纵观历史，能被人们传颂的人，都一定是重口德的人。凡是达到这种境界的人，都是重做人之道的人。

银嘴是说话的第二层境界。

凡是达到这层境界的人，都是有良好口才的人。他们大都知识面广，经验丰富，对各种人和事都有自己的见解，而且在说话时大都能口若悬河、滔滔不绝；在不说话时，能安静倾听，不时回应和认同。他们懂得一切与人沟通的技巧，懂得迎合对方的口味。

这一层面的人，更重嘴皮子的修炼。目前各种各样的口才培训班，都只是大同小异地在修炼这个层面的技巧。君不见，无论是保险公司还是其他推销公司，每年不知以口才为目的培训了多少人。有口才的人是越来越多，但我们却很少遇到几个真正有人格魅力的说话者。

口才与口德的区别就在于：口德重德，口才重技；口德重帮助别人，口才重展示自己；口德重在于尊重他人，口才重显示自我魅力；口德重长久关系，口才重达成一时之目的；口德重诚实和真理，口才重词句华丽和多姿多彩；口德者慎言，口才者多言；口德让人心服，口才只能使人口服。

总之，这两者的层次差别是十分明显的。正因为这样，世上口才好

的人到处都是，而口德好的人，却难觅踪迹，以至于人们都只记得欣赏口才，忘记了欣赏和修炼口德。

无论在哪里乘出租车，都不时会遇上有口才的的士司机，尤其是北京的的士司机，口才好得不得了，他们记性好，又自信，第一次听的话真觉得不愧是皇城根下的人。

此外，一些权至高位者如希特勒之流，虽有顶级口才却无半点口德。口才如果不与口德结合，就会祸人祸己，口才越好，害人越深！

历史上的苏秦、张仪就是一例，他们虽有口才，却没有口德，因此，他们用口才说得天下大乱，害人匪浅。

苏秦、张仪曾经在著名的谋略学大师鬼谷子门下勤学多年。两人卖力苦读，并非要救乱世黎民于水火，而是想自己能有所出头之日，凭借三寸不烂之舌获取荣华富贵。

苏秦学成后，便选择了秦惠王作为自己说道的对象。继承王位不久的秦惠王接见了苏秦。见面后，苏秦滔滔不绝，口若悬河，点明天下大势，极力怂恿秦王凭借秦国强大的力量和优越的地理条件，发动战争统一天下。然而，秦惠王对苏秦的设想并不心动，他婉言回绝了苏秦的空头理论，认为秦国谈统一天下为时尚早。

接下来，苏秦先后十次上书秦王大谈强大武力是通向和平道路的基础。无奈秦惠王丝毫不为所动，他只是把苏秦视为只会高谈阔论、华而不实的小人物。苏秦只好打道回府。回家后，他又饱受家人的百般凌辱，这使得他决心一切从零开始，发愤读书，将各国之间的利害关系吃透。他日夜苦读《阴符经》，揣摩其中博大精深的谋略，并把当时七国的种种利害冲突联系起来进行研究。于是便有了“头悬梁，锥刺骨”的典故。一年后，苏秦对时局已了如指掌，便制定了一系列针对时势的战略。

苏秦再度出山。他首先跑到弱小的燕国，向燕文侯提出了使燕国强大的方针政策，并强调唯有齐楚燕韩赵魏六国合纵联手，方能消解强秦

之威胁。

燕文侯对苏秦的观点十分赞赏，资助他车辆与金帛前去游说赵国。在赵国，苏秦的一番理论亦使赵王茅塞顿开，大喜过望。他马上封苏秦为武安君，赐豪华车辆 100 辆、白璧百双、黄金万镒及数不清的绛罗绸缎，让他带着去向其他的国家宣扬“合纵术”，联合起来抗击秦国。

由此，苏秦开始威风凛凛地周游列国，“以三寸之舌为帝王师”，说得韩魏楚齐各路诸侯怦然心动，趋之若鹜，言听计从。很快，苏秦便取得了六国相印。在苏秦为相的 15 年期间，秦国的军队不敢踏出函谷关一步。

苏秦身佩六国相印时，张仪正处于游手好闲的状态。一天，他到楚相国家做客，不巧相国家丢失了贵重的白璧，相国的家丁见张仪贼头贼脑地四处张望。怀疑是他偷了白璧，便把他捆起来打了个半死，扔到野外。张仪被打得迷糊了，听见老婆大哭之声，便忍住剧痛问老婆：“我的舌头打坏了没有？”老婆哭着回答：“你舌头尚完好无缺。”他便高兴地安慰老婆：“好，只要舌头还在，我就一定会有出头之日的。”

权衡一番之后，张仪决定投奔已经位高权重的老同学苏秦，先获一官半职，再图发展。

苏秦知道张仪要来十分高兴，他正要找人帮助自己完成一个大阴谋，而才学胜于自己的张仪是最理想的人选。原来，苏秦知道，拜他为相的“六国”是个花架子，各国都以自己的利益为重，很难真的连成一体，当秦国的强势被压制后，六国没有了危机，它们之间肯定要发生内讧，合纵术也就很快失去市场。那时诸侯们就不会再听他的摆布了。

苏秦决定派遣张仪去秦国替自己卧底。当然，苏秦知道应该怎样让张仪达到自己的目的。他很冷淡地接待了张仪，态度傲慢。吃饭时，苏秦在殿堂上大宴宾客，却安排张仪独坐一角，苏秦的宴席上摆满了山珍海味，张仪桌上只有可怜的两道小菜。饭后，张仪向苏秦说明他来此的目的，苏秦很不耐烦地要他等待机会。