

更美好的人生

如何获得 最佳人缘

刘国强 著

相信自己工作室 主编



中国档案出版社

更美好的人生

如何获得最佳人缘

刘国强 著

相信自己工作室 主编



中国档案出版社

责任编辑/赵增越

图书在版编目(CIP)数据

更美好的人生/相信自己工作室主编. —北京:中国档案出版社,2006

ISBN 7-80166-698-4

I.更... II.相... III.人生哲学 IV.B821

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 047245 号

出版/中国档案出版社(北京市宣武区永安路 106 号)

发行/各地新华书店经销

印刷/北京市通州富达印刷厂

规格/850×1168 1/32 印张/31 彩插/0.5 字数/350 千字

版次/2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第一次印刷

定价/84.00 元(全五册)

作者序

生活在今日这个人际往来频繁的社会中，除非自己一个人躲到深山里离群索居，否则是脱离不了人际关系这个课题的，无论你现在是学生、是上班族、或是家庭主妇……，你总会遇到各式各样与人相处的问题，甚至跟自己的家人生活，也是涉及到人际关系的。

要维系彼此间更好的关系，必须仰赖互信互重的原则，训练有技巧的说话方法，随时体贴他人的心，用委婉的方式表达自己不同的意见。为什么有些主管能受部属欢迎、让部属愿意与之亲近、竭尽所能地为上司效力？为什么有些业务人员讨人喜欢、容易令人信赖？为什么有些同学人缘极佳、身边总是围绕许多朋友呢？当我们身边有这些人存在时，请仔细观察他们的性格特点，

悄悄地将那些优点学起来吧！

这些人际关系更好的朋友、同事、同学，套用一句现今流行的话，他们有较高 EQ，在情绪起伏、面临突发状况时，多能沉着面对、冷静以待，在创造出友善的人际关系后，他们自然能在事业、工作、课业上得道多助，甚于可说是无往不利。笔者先从个人天生个性、成长环境来探讨个性的养成，接着从改善脾气、训练较高的 EQ、学习说话的艺术等方法，来为您建立良好的人际关系。

待你发现自己的人际关系改变后，自己整个人心情都变好了，连呼吸都感到清爽呢！有人际关系的挫折吗？请打开心窗，永远缩在象牙塔中是不会改变情况的，就从打开本书开始，你要对自己有信心，一定会有个不一样的明天！

刘国强

目 录

作者序

- 1 培养讨人喜欢的性格 / 1
- 2 巧得人心 / 8
- 3 讨人喜欢的秘诀 / 15
- 4 如何使人关注你 / 25
- 5 巧施拢络 / 34
- 6 成名巧术 / 39
- 7 说话的艺术 / 44
- 8 充分发挥你的机智和幽默 / 49
- 9 吹牛的艺术 / 54
- 10 运用暗示的奇迹 / 61
- 11 言之成理 / 66
- 12 拒绝他人的技巧 / 71
- 13 如何克服自己的弱点 / 76
- 14 领导的条件 / 81
- 15 如何成为领导 / 86
- 16 如何自我克制 / 90

- 17 替敌人说好话 / 92
- 18 如何解开心智枷锁 / 94
- 19 先破后立 / 98
- 20 犯错并非坏事 / 100
- 21 信心是首要条件 / 102
- 22 如何在工作中做好人际沟通 / 104
- 23 上班族如何调和合作 / 109
- 24 做一个成功的谈话者 / 113
- 25 商业上谈话的心理学 / 115
- 26 应付挑剔和责难 / 117
- 27 静听比说话还重要 / 120
- 28 辩论绝不能取胜 / 123
- 29 承认—当你错了的时候 / 126
- 30 使对方多说“是” / 129
- 31 用友善和赞赏的方法 / 133
- 32 让别人多谈他自己 / 136
- 33 不要指摘别人的错处 / 139
- 34 研究个性之道 / 142
- 35 运用你的机智和幽默 / 144
- 36 议论须知 / 147
- 37 和上司谈话 / 150
- 38 恋爱中情人喜欢的性格 / 153
- 39 夫妻间性格的互补 / 167
- 40 家庭成员间不同性格的共同处 / 176

／ 培养讨人喜欢的性格

从人际关系看性格

所谓讨人喜欢的性格，就是喜欢人的性格。与此相反，所谓惹人生厌的性格，也许可以说大都是回避人、排斥人、轻视人的性格，或者遇事一味考虑自己的观点、立场和利害得失，因而最后变成不喜欢别人的性格。

也就是说，讨人喜欢和喜欢人，这两者是互为因果关系的。

世界上任何一个人，并非一生下来就具有讨人喜欢或惹人生厌的性格的。讨人喜欢性格的形成，是一个相当特殊的过程——关键在于他在整个成长过程中有人喜欢、有人爱护和有人关怀。违背双亲的意愿而出生的孩子，束缚了双亲的手脚，因而成为双亲累赘的孩子，往往是在得不到双亲喜欢的状态下长大成人的。不过，一般说来，做父母的如果自己带孩子，而孩子又对父母的爱报以微笑的话，那么即使是原来并

不希望有的孩子，做父母的也会渐渐喜欢他们。这种场合的双亲，不一定是生身父母，而孩子也不一定非亲生的不可——即使是收养的，或者寄放在社会救助机构中的都一样。只是若有血缘关系，那就会把孩子与自己等同起来，即把孩子当作是自己的一部分，因而特别容易产生疼爱之情。

这种在父母亲充分的爱之下成长起来的孩子，因为他们的各种需要在多数情况下都能得到满足，所以，他们往往会将从双亲那里得来的爱，转移到其他亲人和兄弟姐妹身上，长大后还会转移到朋友以及周围的其他人身上。与此相反，在人生的初始阶段很少得到爱的孩子，则会陷入慢性爱情饥渴之中。在这种状态下长大的孩子，似乎有很多人不能与别人融洽相处，不想喜欢别人，更谈不上深挚地喜欢别人，因而当然无法与其他人保持正常的关系。

由此看来，讨人喜欢的性格，可以说是在这样的条件下形成的：从孩提时就不断有人喜欢，因而喜欢别人的机会也多。与此相反，惹人生厌的性格，大都是在被人忽视、遭人厌弃的环境中形成的，因而自然会变得讨厌别人、怀疑别人、不相信别人，进而不能与别人保持和睦的关系，最后往往会给人“令人生厌”、“冷若冰霜”、“不可捉摸”、“难以接近”、“态度倨傲”和“自私任性”等印象。

一个人的性格雏形的形成，在很大程度上取决于父母亲的养育方法。在这个基础上，透过与幼稚园及学校中的小朋友的接触和交往，其性格往往会得到进一步的发展，从而产生各种各样的变化。值得一提的是，各种各样的爱情、信赖和尊敬，会受到与怎样朋友交往、以什么样的

心情交往、参加何种游戏和活动等的制约。在与朋友交往以及参加某种游戏和活动的过程中,你会交上许多你所喜欢的朋友,同时也将面临讨人喜欢或惹人生厌的人际关系,从而导致你的性格朝着讨人喜欢或惹人生厌的方向发展。另外,如果你所喜欢的朋友背叛了你,或者有了嫉妒心和竞争心,你就会逐渐产生嫌恶的心理,有时甚至还会故意说出令人生厌的话,或做出令人生厌的事,以进行报复。

一个具有异性所喜欢的性格的人,虽然在身心方面无疑有着为异性所倾慕、尊敬和亲近的魅力,可是光有这种魅力,还不可能使异性在实际交往中始终对他(她)抱有好感。也就是说,他(她)如果无视、辜负了对方的好意,或者把对方好意当作累赘而不胜讨厌,那么在这种情况下,对方往往会感到扫兴,并且会渐渐地疏远他(她),有时甚至还会怀着憎恨的心情进行报复。因为爱之愈深,反过来恨之愈甚。正如通常所说的“爱即憎”、“爱憎互为转化”那样,这两者往往一方显露在表面,而另一方则潜藏在意识的深层。总之,你对异性越是关心、越是迷恋,那么当对方一旦辜负了你的好意、爱情和信任时,作为一种反作用,你的憎恨之情也就越强烈。后面,我将要着重谈谈具有何种性格才能讨异性喜欢,而具有何种性格将会惹异性讨厌的这个问题。

在工作单位中,有的领导者讨人喜欢,而有的领导者却惹人厌。同样的,在同事中也存在着类似的问题。在家庭中,夫妻双方尽管经历过恋爱阶段,而且发誓在人生的旅途中永远同甘共苦,可是夫妻之间仍然难免会出现如下情景:一方以所谓的“性格不合”这种含混不清的表面理由提出离婚,或者干脆抛弃家庭一走了之。在恋爱阶段,因为“情人

眼里出西施”，男女双方都会在对方的脸上，蒙上爱情和倾慕的面纱，从而产生“我们正在进行千载一时的恋爱，全世界都在为我们祝福”的感觉。可是结婚后，却往往会出现双方对于彼此一言一行逐渐感到烦腻和无法忍受的情况，从而导致夫妻反目——双方在家里见了面，可能连话也不想说。这样一来，整个家庭的气氛就变得冷冰冰的，不久就会为一些鸡毛蒜皮的小事而争吵不休，而后，双方又会说出“以前可不知道你有这种性格”、“以前完全被你表面的言词和态度所迷惑，如今总算看透了你的本质”之类的话，为择偶过程中的草率而感到后悔莫及。这种情况，我们也许可以这么说：对方确实具有你所喜欢的性格，即讨人喜欢的性格。而且当初你是把它作为讨人喜欢的性格来加以接受的，可是在后来的生活中，你的观点发生了变化。

如上所述，讨人喜欢的性格或惹人生厌的性格，具有引起人们好恶的基本因素；一个人在其成长过程中是否受到爱的抚育，对于性格的形成有着重要的作用。与此同时，性格还会在人际关系及其互动下发生变化：讨人喜欢的性格会变成惹人生厌的性格，惹人生厌的性格则会变得不那么惹人生厌，有时甚至反而会变得讨人喜欢呢！这究竟是什么原因？因此，我们也许可以这么说：喜欢和讨厌，在很大程度上是受人际关系制约的。

人际关系中的心理关系

人际关系中的心理关系，特别是在所谓的相亲相爱或者其反面——仇恨不共戴天的场合，意味着人与人之间相互作用的性格关系。

后面将要谈到，若要调查班级或社会团体中的各个成员是怎样相互容受、相互喜欢，或者反过来相互排斥、相互厌恶的，有一种方法叫做“社交测量法”。除此之外，还有“人物推测法”、“社会容受调查”和“社会感知测试”等，不过，由莫莱诺使之形成体系并加以发展的“社交测量法”，因为对调查结果的处理比较简单，所以得到了广泛的应用。“社交测量法”的具体内容如下：让学生按好恶的程度，依次写出班级中自己所喜欢和讨厌的同学三名。这样就能了解到学生之间怎么个喜欢法，即他们是相互把对方的名字写在自己所喜欢的三位同学中的第一位呢，还是尽管甲把乙的名字写了上去，而乙却根本没有写甲的名字等。也就是说，相亲相爱的友情是双方共有的，还是像单相思那样，只是一方把另一方看作自己的朋友，还是处于孤立状态——班级里没有一个同学把他当作好朋友呢？

我们把这种相互抱有好感并保持稳定关系，即对双方的认知体系达到平衡的关系，称做“认知的平衡”。如前所述，我们如果排斥对方，那么对方也会排斥我们。与此相反，我们如果容受对方、喜欢对方，那么对方也会对我们抱有好感的。也就是说，喜欢或者讨厌、信任或者猜忌、尊敬或者蔑视之类感情的交流，是交互的、关联的。双方如果都具有喜欢对方、信任对方或尊敬对方的感情，那么，双方就能和睦相处，并相应地保持稳定关系。

妨碍你去喜欢别人的因素

不仅喜欢与讨厌，同情与冷淡大都也是在人们的互动关系中产生

的。同情就是对对方抱有好感，尊重对方的立场、怜悯对方的不幸、祝贺对方的幸福。这些情况出现的关键，是因为喜欢对方。反过来，对于你所讨厌的人，你是不会去同情，也不会主动地去协助他的。即使起了怜悯之心，那也是局限于特殊的场合。譬如说，自己在某些方面超过了对方，有了一种优越感，这才从“同样是人”的角度，对于对方的疾患、事故和破产等不幸，产生了同情心。

当一个曾经帮助过自己的人前来向自己求援时，我们会向他伸出援助之手，而不会做出于他不利的的事情来。对于别人的好意或帮助，你如果只是为了回礼，或者为了避免让人家以为你对于别人的恩惠漠然置之、寡情薄义才报答对方的话，那就成了一种礼仪，而不是真正的好意、同情和亲切。因为按道理说，只有无价的服务，才是利他心的真正体现。也就是说，只有无所期待的同情，才是真正宝贵的。

我们在待人接物的过程中，如果抱有同情心并怀着好意，那么如上所述，在一般情况下，对方也会认识到这是对自己的友好态度，同时表现出相应的友好感情来。当我们愉快地领受了对方表现出来的友好感情后，就又会表现出“他是个讨人喜欢的人”之类的感情和理解。好感和同情，就是这样在人们的交往中产生的。只要不是露骨地期待着回报而去喜欢对方、同情对方，以致引起对方的反感而适得其反，那对方自然也会喜欢自己、同情自己和亲近自己的。

不过，从某种意义上说，不少人是自私的，考虑问题往往以自我为核心，时时保护自己，容易固执己见。正如奥尔波特所说的“利他心并非生来就有，它是后天的二次动机在机能上自律的结果”。

利他心是培养出来的。因此，同情、友好等对待他人的方式，有时也并非与利己倾向毫不相干。无论喜欢人或讨厌人，与其说是一个人的本性，倒不如说往往出于某种原因而与利己倾向挂上了钩。所以，有时社会会出现这样的情况：利他行为只是为了满足利己心；利己心倘若得不到满足，就不想去帮助人或喜欢人。

特别是在自己的健康状况不佳，需要破费和浪费时间，或者必须作出特殊努力等场合，即使心里明白应该帮助对方，可是对此往往会踟蹰不前。另外也有这样的情况：自己尽管很喜欢对方，但生怕对方会感到讨厌，因而迟疑不决；或者自己最初尽管很喜欢对方，但考虑到对方根本不可能接受，因而打消了念头。甚至还有这样的情况：由于担心自己表示友好的言行会被周围的人误以为是在引诱对方，进而打算利用对方，也就是说由于顾忌周围的舆论而取消了利他行为。同样的，还有如下的情况：由于担心对方可能会认为自己向对方表示的好意、与对方亲近的行为并非出于真心而感到排拒，结果就不去喜欢或帮助人了。

综上所述，“讨人喜欢的性格”的重要方面——喜欢人就能讨人喜欢，要讨人喜欢就必须喜欢人——依存于每个人天生的、独特的性格结构。与此同时，与周围人的相互关系——怎样被人爱和怎样爱人、怎样被人同情和怎样同情周围的人等，也发挥着不可忽视的重要作用。

2 巧得人心

我们生活在茫茫人海之中，每天都会在学校、社会上遇到很多复杂的情况，本节重点在于谈论如何跟陌生的人、同学、同事、上司建立起良好的互动关系来。

古语云：“得人心者得天下！”生存在这个世界上，你会给有较多接触的人，一一作个评价。同样，别人对你也会有一个估量。

当你一走进别人的记忆之中，他们便立刻对你所有的特征进行估量评定，从而便会对你产生一种见解，反复多次地想起你，并会对你的估量进行修正。

普通的人第一次见到你，不一定会对你下决断性的评价。他们之所以喜欢你或者不喜欢你，认为你这个人是有兴趣或是无聊、聪明或是狡猾，全凭自己的一点直觉。但你的行为一旦落入别人的眼里，别人就马上会对你产生一些印象。不过许多印象别人只是替你暂时保留在心中，真到他后来证实了才会下一个判断。有时，他们对你的初次印象很深，

他们直到和你深交，直到对你的行为有了全面的认识之后，才会有所改变。

世界上没有两片完全相同的树叶，人都有一张与别人不相同的脸，也就是处世的形态。我们要评断一个人的个性，就可以从这方面作为观察的依据。

你的个性表现在你的举止行为上，别人可从这上面看出你的内在品行。所以，你的一切能否受人喜欢，就得全看你自己怎样去表现了。

人们的感情是相同的，因此任何人观察你的行为举止，结果见解是一致的。你要用怎样的个性去迎合别人，首先要视对方的个性怎样而定，如果你能迎合别人的情绪，并且处处这样去做的话，你就一定能受到他人的喜欢。

下面，我再进一步把这问题说明白些，警觉是人性中的基本原则。根据这条原则，你就能发现对方是否真实。相反，如果别人从你的眼光中、说话中，或是你的行动上，得到了你是一个友善的人的印象，他便立刻愿和你接近了。否则他若得到的是相反的印象，以后见到你便会渐渐远而避之，不喜欢你了。

这个条件若要进一步加以说明，就有着许多方式了。总之，你应该要让他自觉到自己的重要，你要使他感到安全，你应该找时机提高他的地位、引起他的自负，你应要时时注意迎合他的虚荣心，凡此种种，无论用什么样的说法都可以，只要你能懂得这其中所隐含的奥妙。

把上面所说的弄明白了以后，接下来便可以研究性质了，不妨想一想，有几种性质可以使别人喜欢你？这些性质中你具备几项呢？愉快的

心情、宽容大度、真诚的人格、坚强的毅力、同情心、圆滑的手腕、正直无私的精神、待人和气、感恩于人、自持的本领、自制的能耐、无论见了谁都乐于援助。

上面所列条件，读起来是否像一篇揭晓美德的名单？但你不要认为它不合实际，事实上，你若能在这种美德上获得满分的话，我相信，无论谁见了你都会成为你的朋友。这并不是言过其实，现实情形确是如此。告诉你，你也许不知道，这些性质中的任何一种，都会让别人觉得和你结交以后，对自己很有裨益。

不说别的，就拿乐于助人这一条来说吧！如果别人看出你很想帮助他，无论你走路去替他做一件什么事，你竭力探出他的嗜好，或是能立即预想到他的内心需要，他就不能不喜欢你了。因为你已经触发了他的自负，迎合了他的虚荣心，使他感到了自己的重要，引起了他的兴奋得意的情绪。若这个时候你要他做什么，他自然是很愿效力的了。

同样道理，可以运用到上列其他性质上去。你若是个愉快的人，别人会很自然的喜欢你，因为你可以使他也更加愉快。如果你是一个宽容的人，也一定会让对方喜欢，因为大度与宽容，暗示着勇气和权力的感觉。一个脑筋思考严密，而又有压制常人武装力量的人，他可以用不着担心周围的人对他抱着怎样的野心，别人对他当然会喜欢了！

再说说一个人的诚挚吧！一个说谎的人是靠不住的，他无论走到哪里，别人总会有不安之感。因此凡是诚实真挚的人处处都会受到欢迎。

毅力的反面是懒惰。试问有谁喜欢一个懒惰的人呢？一个人应该是：工作时，无论是做得快还是做得慢，无论是脑力劳动还是体力劳动，