

生存智慧丛书

生存智慧丛书

QIAOJIE RENYUAN LIUJUE

生存智慧丛书

巧结 人缘 六诀

刘鑫
晓蒙
著

人世你我他，构成了五彩玄妙的人际网络。

朋友，当你看到别人上下融洽，左右逢源，而自己却东撞西突，磕磕碰碰，弄得心灰意冷时，你是否想过好人缘有何秘诀呢？



中国青年出版社

C912.
31-2

巧结人缘六诀

生存智慧丛书

刘墉 晓蒙 著

中国青年出版社



420711-420715

C912.1
31-2

(京)新登字 083 号

责任编辑：吴洪跃

封面设计：刘 静
插图：

巧结人缘六诀

刘 銮 晓 蒙 著

*

中国青年出版社出版 发行

社址：北京东四12条21号 邮政编码：100708

中国青年出版社印刷厂印刷 新华书店经销

*

787×970 1/32 6印张 2插页 84千字

1992年11月北京第1版 1992年11月北京第1次印刷

印数1—14,000册 定价3.30元

ISBN 7-5006-1215-X/G·270

目 录

妙诀之一：注意交往中的小节……………（ 1 ）

●迎接第一感觉的挑战……………（ 3 ）

●走出名片的误区……………（ 6 ）

●研究你的服装……………（ 10 ）

●微笑的“镜子效应”……………（ 13 ）

●讨价还价的技巧……………（ 16 ）

●学会说“不”……………（ 19 ）

●学会道歉益处多……………（ 22 ）

●贬人不利扬己……………（ 26 ）

●请人帮忙的艺术……………（ 29 ）

妙诀之二：保持良好的心理状态……………（ 33 ）

●自信能使交往更容易……………（ 35 ）

●没人喜欢逢人就诉苦的人……………（ 38 ）

●人人都愿当“师傅”……………（ 41 ）

●包揽一切的弊端……………（ 43 ）

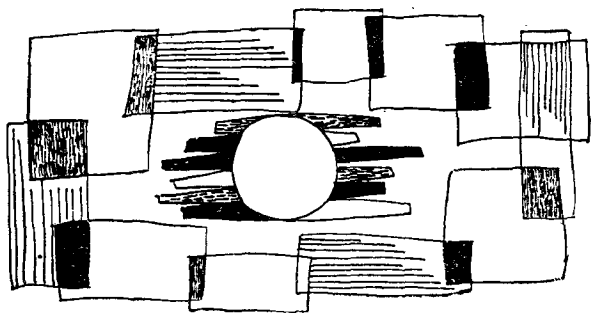
●不妨有个“宰相的肚子”……………（ 46 ）

●警惕“条件反射”……………（ 48 ）

●愤怒是交际的大敌……………（ 51 ）

●冲突已经发生·····	(54)
妙诀之三：创造和谐的工作氛围·····	(59)
●精心写作求职信·····	(61)
●好人缘助你成功·····	(64)
●听比讲更重要·····	(67)
●与上司轻松共处·····	(70)
●事前要“吹风通气”·····	(73)
●做个聪明的领导者·····	(76)
●走出封闭的“巷子”·····	(79)
●批评的艺术·····	(82)
●“再见”不是“道别”·····	(86)
●掌握公事私办的技巧·····	(88)
●必要时你可“跳槽”·····	(92)
妙诀之四：珍惜朋友间的真情·····	(97)
●为朋友保守秘密·····	(99)
●友善换友善·····	(102)
●走进陌生人的圈子·····	(105)
●推崇朋友须用心·····	(108)
●表扬不要吝啬·····	(111)
●常开自己玩笑·····	(113)
●送礼的艺术·····	(117)
●“雕虫小技”不可轻视·····	(120)
●保持距离好处多·····	(123)
●人世你我他·····	(125)

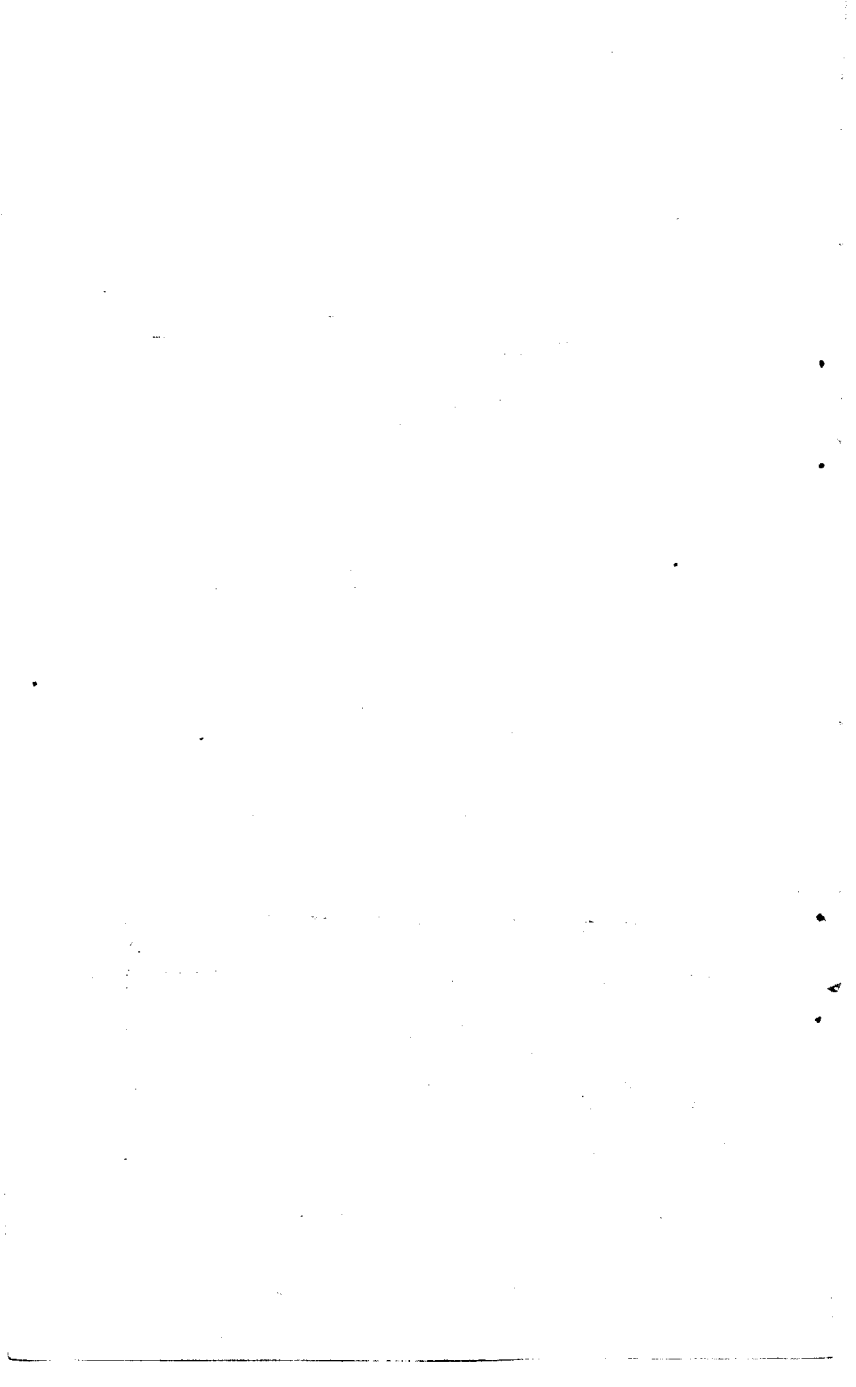
●天真失去朋友·····	(128)
●好朋友也须明算帐·····	(131)
●逐客有招·····	(134)
妙诀之五：把握异性交往的尺度·····	(139)
●打开异性交际之门·····	(141)
●鼓勇与放松·····	(143)
●大胆地追求·····	(146)
●赞赏女性话无价·····	(149)
●姑娘莫性急·····	(152)
●让性效应为你所用·····	(156)
●舞场上同样需要勇气和智慧·····	(160)
妙诀之六：建立开放式的家庭环境·····	(165)
●聪明的妻子最豁达·····	(167)
●夫妻吵架有弊亦有利·····	(170)
●莫忘更新自己·····	(173)
●婆媳、丈婿有通融·····	(176)
●老人最怕被遗忘·····	(180)
●好邻居帮大忙·····	(183)



妙 诀 之 一

注意交往中的小节

良好的第一印象是你取得好人缘的第一步。精心选择交际服装,发挥微笑的“镜子效应”,研究递送名片的技巧,掌握言语进退的分寸,这时,交往的成功已在向你招手,你会惊喜地发现:注意交往中的小节为你带来了好人缘。



● 迎接第一感觉的挑战

不论我们喜欢与否，人总是在各种社会关系中生存的。不考虑他人的作用，我们便不能获得成功和幸福。看看我们周围的人，那些在社会交往中取得最大成功的人，难道一定就是那些最聪明、技能最高的人吗？那些在社会交往中获取最大的幸福和乐趣的人就一定是比他人更精明的人吗？在我们对社会生活稍作考察后便会知道，许多最成功、最幸福的人，就是那些最善于和他人打交道的人。

每个人都是社会平等的一员。那么，为什么在社交成功或失败上人与人之间却有如此之大的差别呢？在我们走向社会第一天起，这个问号就开始以一个一个的句号为段落，揭开一个又一个不断发展的进程。无数个在社交中的第一印象就是一个又一个的起点。假如你还不明白到今天为止，你已经被多少个“第一印象”坏了许多好事的话，那么，请从现在开始，创造良好的“第一印象”吧！

通常我们说的“第一印象”也就是“第一感觉”。

第一感觉来自各种渠道，它是通过人的感官感知的。我们听别人谈起一位新朋友，便有了对这位新朋友的第一感觉。我们看到某人正口若悬河地侃侃而谈，虽不详细了解他，但也有了对这个人的第一感觉。这种感觉不仅相当程度上决定了第一次交往的成败，而且关系到今后是否能深交下去的可能性。

《红楼梦》第三回描写贾宝玉和林黛玉的初次相见：黛玉一见，便吃一惊，心下想道：“好生奇怪，倒像在哪里见过一般，何等眼熟到如此！”宝玉笑道：“虽然未曾见过她，然我看着面善，心里就算是旧相识，今日又只作远别重逢，亦未为不可。”这种妙不可言的终生难忘的“第一感觉”真是太绝了。纷纭复杂的现实生活也告诉我们，闯进心灵的第一缕霞光，总是或明或暗地长久闪耀着，即使是偏见（要纠正也不容易），印象好，逗人喜爱，则产生快感；反之，惹人不快，从此便蒙上阴影，使人产生反感。

小戴去一家服装公司参加招聘考试，她穿了一身合体淡雅的宽松衫，而其他应试的人都穿着耀眼的时装，一个比一个时髦。没想到考官的考题却非常简单：“你为什么选这一身衣服来应试？”小戴早就胸有成竹，对答轻松自然，不久便收到了红色聘书。小戴认为，别人会以为服装公司必欣赏时装，必将在穿着上刻意打扮，而自己淡雅一身，反而显眼、醒目，况且朴素中有和谐美，从而赢得了考官对她的

良好的第一印象。

我们凭借自己的直觉，便可看出某个人是可交还是不可交。这种直觉不是天生的，而是由人们的经历、信仰、个性与文化素养决定的。我们走在大街上，想向过路人问路，总是找那些面容慈祥的老人，或和善的、似乎有文化教养的人，而不会去询问那些面呈狡诈、油腔滑调的人，也不会去问那些左顾右盼、行色匆匆的路人，因为我们也同样担心他们也不知可否。对过路人的感觉判断当然也可能是错误的，但这样的第一感觉在日常生活和工作中是非常多的。进入新的工作单位，步入高等学校，公事或私事交往新人，采访一个你从未知晓的人物等形式的社会交往，可以说充满了人生的每一个时期，谁要想摆脱人际交往、不理睬这种玄乎的第一感觉，那是根本不可能的。

第一感觉，不管准确的程度怎样，都很重要，它常常决定一种关系是继续下去还是放弃。否定了第一感觉，一种可能的友谊便失去了。我们的生活，既受别人对我们印象的影响，也受我们自己对别人印象的影响，而第一感觉是极富有挑战性的最初印象，言谈举止、仪表体态、风度装束诸多因素都将影响第一感觉的形成。

第一感觉的强弱是根据每一个人的自信心的强弱而变化的。非常自信的人往往不怀疑自己的第一

感觉。朋友，如果你自信心较强，我想提醒你注意，千万别太自信你的第一感觉，否则也将会堕入另一个误区。因为第一感觉有时并不十分准确，由于每个人有多变和复杂的一面，而他们一时的表现又未必完全反映一贯的风格，感觉对象也许受到某种因素影响，恰恰表现的是别一相反的方面。如果你一味相信第一感觉，那就可能被迷糊，导致交往失败。因此，请多多审视你的第一感觉，在你的人际交往中，发挥真正有益的作用。

● 走出名片的误区

有一次，笔者与几家新闻单位的记者一同到山东省某毛巾厂采访。负责接待我们的是该厂一位厂级领导。只见这位领导进得门来，也没同大家握手问候便一屁股坐在沙发上，随后从兜里掏出一叠名片往桌上一扔。这时，有一位他的秘书模样的人走过来，拿起桌上的名片逐一散发给大家。我们一行的记者对此种递名片的方式不禁瞠目，心中有一种受侮辱的感觉。这位领导仿佛要告诉我们：我们不值得他劳驾亲自把名片送到手中。接下来，无论他怎样卖力地介绍厂里的情况，大家再也提不起采访

的兴致了。

名片本是一个让对方了解自己、帮助交际成功的工具。可在这位领导那里,名片却成了一次交际失败的导火线。可见,并不是每一位现代人都会正确地使用名片。

在当今世界,名片对人们来说,已不再是一个陌生的东西。且不说在交易所一掷千金的富商巨贾兜里必定装着印制精美的名片,就是一个普普通通的农村专业户,与你初次见面时,也会向你递上一张自己的名片。名片给人们交际带来的便利已无须赘言。但是,并不是每一个现代人都会正确地使用名片。你可知道,当你雪片似地抛散你的名片,或当你将别人的名片随手乱丢的时候,你已走进了名片的误区。此时,名片会给你带来意想不到的损失和麻烦。本文就是要在这些方面给你一些忠告,帮助你走出名片的误区。

不要用食指和中指夹着名片递给对方。日常生活中,用手指指人是极为无礼的行为,因为手指是一种尖锐之物,而尖锐之物是可以伤人的。所以,用手指指人就具有挑衅的意味,从而易使人极度反感和产生警戒心。有人做过这样的实验,课堂上老师说:“请同学们把手上的笔放在桌上。”结果,几乎所有的学生都没有把笔尖指向自己。这并不是特别训练出来的,也不是因为这样取笔方便,而是笔尖容易弄脏

衣服或戳伤自己。所以，这实际是一种防范措施，也可以说是一种对尖锐之物所积留下的不快、恐怖和忌讳等潜意识的反应。有一位推销员去拜访某公司经理，递名片时，用食指和中指夹着名片递给对方，本来理应递到对方手中，他却将名片放在桌上，引起那位经理大为不快，其结果自然就可想而知了。

因为手指也是一种尖锐之物，用食指和中指夹着递给对方，实际是以尖锐的东西指向对方，犹如用手指指人，是极不礼貌的，当然会引起人家的反感。

下面介绍三种正确的名片递法：

1. 手指并拢，将名片放在掌上，用大拇指夹住名片的左端，恭敬地送到对方胸前。名片上的名字反向对己，正向对方，使对方接到名片就可以正读，不必翻转过来。

2. 食指弯曲与大拇指夹住名片递上。

3. 双手的食指和大拇指分别夹住名片左右两端奉上。

以上三种递法都避免了“尖锐的指尖”指着对方的禁忌。其中尤以第三种最为恭敬。

怠慢对方的名片等于污辱他本人。有些人在定做的衬衫上绣上自己名字的英文缩写，也有些人戴镶有名字缩写的项链，这不是怕和别人的东西混淆，或是怕失窃，而是为了表示自己名字的重要。很多人终身奋斗就是想成功出名、流芳千古。污辱了一

个人的名字等于污辱了他本人。名片正是名字的具体象征，它代表一个人的身份。我们在日常生活中也常常要接受名片，而接受方式是否恰当也会影响你给对方的第一印象。

那么如何礼貌地接受名片呢？以下几种接受方式可供大家参考：

1. 空手的时候必以双手接受。如果别人以此种方式接受你的名片，你也一定很高兴的。

2. 接受之后一定马上过目，不可随便瞟一眼或有怠慢表示。

3. 遇到名字难读时要虚心请教：“对不起，请问大名怎么读法？”这丝毫不会降低你的身份，更不会伤害对方，只会使对方感到你很重视他。

4. 一次同时接受几张名片，并且都是初次见面，千万要记住哪张名片是哪位先生的。如果是在会议席上，不妨拿出来摆在桌上，排列次序和对方座次一致。这种举动同样不会失礼，只会使对方认为受到重视。

5. 把对方的名片放在桌上，又随便把东西压在名片上的人大有人在。这也不要，容易引起对方的反感。

6. 很想得到对方名片，而对方却没有给你，你尽可以向他请求：“真冒昧！如果方便的话可否给我一张名片？”这样做，只会提高对方的身份，没有什么

不当的。

名片是对方人格的象征，尊敬对方的名片就等于尊重对方的人格。当对方感受到你对他的尊重时必然会增加对你的好感。也许你认为这些都是区区小事，不足挂齿，但一个人的修养往往突出表现在小节上。

● 研究你的服装

小李分配到报社后，接受的第一个采访任务是采访某工厂的一名劳动模范。早在几天前，小李就开始精心准备提问提纲，决心好好地在大伙面前露一手。这一天终于到了，小李特地从衣柜里找出自己最喜爱的西服，郑重地打好领带，确认没有任何疏漏后，蹬车赶往工厂去会见自己的第一个采访对象。一走进机器轰鸣的车间，小李就感到不大对劲，等满身油污的劳动模范站在他面前时，小李窘得脸都红了。他只觉手脚没地方搁，话也说得结结巴巴了。劳动模范受到了他情绪的传染，话也就少多了，采访只得草草结束。

在旧时的上海，某公地位虽高，服装却很随便，身着土布长袍，活像一个乡下土佬儿。有一次，他住

在某大公司附设的旅馆内，闲着无事，独自到下面百货商场逛逛。他走到自来水笔柜前，注目凝视，一再询问各种高档自来水的价钱。售货员是一个年轻女子，误认该公是乡下土佬儿，买不起这种东西，嫌他屡屡询问，便说：“这不是你买得起的东西，何必多问！”这位军人出身的某公，闻言大怒，申斥那个卖货的女子道：“不要说这些东西，连你这个人买得起！”于是，双方发生争执，经主管人出面道歉才算了事。从此以后，某公再也不敢独自出门闲逛了。

生活中不难找出这样的趣闻，它向我们揭示出这样一个真理，一个人的穿着打扮，不管有意无意，都会在周围人心里产生某种感觉，可能是愉快感，也可能是厌恶感、鄙弃感。总之，它直接关系到你社交的成败。因此，要研究你的服装。

我们不想再谈诸如穿衣要整洁、合体这些众所周知的问题，只是想对大家如何选择交际服装提出两点忠告。

选择交际服装应有目的性。人们总觉得推销员应是“雪白的衬衫，笔挺的西装，佩带协调的领带……”好像西装是推销员的制服。其实不然，根据商品和对象的不同，情况可能完全相反。一家汽车零件批发公司的经理了解到，该公司推销对象90%是小企业、小工厂，而这些小企业、小工厂的老板总是身穿工作服在汽车修理厂现场指挥。于是，