

FRIENDSHIP

生活智慧

人缘篇

把握人缘财富的宝典



凡人皆有情
通情、明性、结缘
可调人生之味
亦可止痛疗伤

伊犁人民出版社

--- FRIENDSHIP ---

生活智慧



人缘篇

B805
12/3
c912.1

生活智慧

人缘篇

彭哲全 编著

伊犁人民出版社

11448.1

(新)新登字 007 号

责任编辑:韩兴帮

责任校对:卢银中

封面设计:同心工作室

生活智慧

人缘篇

彭哲全 编著

伊犁人民出版社

(奎屯市北京西路 28 号 邮编:833200)

新华书店经销

北京市祥峰印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开 7 印张 140 千字

1998 年 11 月第 1 版 1998 年 11 月第 1 次印刷

印数:1-5000 册

ISBN7-5425-0299-9/C·17

定价:11.80 元

编者序

何谓生活智慧？生活究竟是什么？为什么还需要智慧？缺乏这些智慧的人，过的是怎样的生活？有了这些智慧后，生活又会有什么改变？如果你也有这一连串相同的疑惑，就不妨仔细阅读本书，并细细体会。

生活在这紧张繁忙的现代社会里，无论你是学生、上班族、老板，甚至家庭主妇，每天的生活大概都只能用忙来形容。为了适应这样的生活步调，人人都像上紧了发条的机器人分秒必争，因此阅读习惯也产生了重大的革命。如果你一味抱着速食的态度，只想站在书店里用浏览的方式，一目十行地吞下这套丛书，恐怕你会失望了。

尽管这套丛书立意鲜明，结构完整，叙述也力求浅白生动，充分适应了现代人的胃口。但和其他励志书籍不同的是，我们并不想用说教的方式来传达，更不想用广告的术语来促销。在阅读本书前，千万别抱着一步登天的想法，认为只要看了这套书，生活就会有立竿见影的改变。人生是你自己的，有再多的财富，再大的权势，也无法叫别人代替你一尝生活中的诸般滋味。因此，要用智慧来调适生活，其关键正应了那句古谚：“解铃还需系铃人。”

究竟我们该如何阅读这套书呢？首先，当你拥有这套丛书任何一本时，只要一有闲暇，就翻开慢慢细品，相信你一定

能有不同的体会。一般励志书籍就像口香糖一样，刚开始吃起来很香很甜，没多久就味如嚼蜡，非吐之不能为快。但这套丛书背后所隐含的无限深意，就如同橄榄一样；你若能静下心来，反复含吮咀嚼，必能感受其甘怡芬芳。

最后，我们还是要强调，即使你读完全套，还是需要配合你自己的独立思考与反省。孟子说：“尽信书不如无书”，孔子亦曾说：“学而不思则罔，思而不学则殆”，思其实就是学的一部分。你不仅要回顾刚读过的这一篇，更要与其他篇章相互印证。也许你觉得主题重复，认为我们太罗嗦；也许你觉得互相矛盾，误认为我们太草率。但事实上，这套丛书内容的取舍与编排，我们斟酌再三，求其头尾相合，前后呼应。

为什么介绍这套书时，我们直言对读者并非一定有用？坦白说，这套丛书只是一盏路灯，可以照亮人生的方向，但是有些人不愿意睁开眼来看；有些人看了却不会判断哪条路该走；有些人明知路在那里却不愿动身；有些人走没多久又停了下来。这套丛书和读者的关系，就像路灯与行人一样。

希望你读完本书后，也能拥有生活智慧，进而做一盏更新的路灯，在不同的地方照亮周围的人，这也是我们衷心的期盼。

目 录

编者序	(1)
第一章 了解与认识	(1)
永恒的资产	(2)
成功的秘诀	(4)
适时的行动	(7)
适当的称颂	(9)
平凡中的不平凡	(12)
让步的艺术	(15)
人性的认知	(17)
手法的运用	(19)
强弱的异同	(21)
赞美的艺术	(24)
舍得的艺术	(26)
责备的场合	(28)
团队的精神	(31)
发乎情，止乎礼	(33)
恭维的艺术	(37)
第二章 带来的收获	(39)
化敌为友	(40)

避免结怨	(43)
掌握契机	(45)
出类拔萃	(47)
尊重他人	(49)
合则两利	(53)
表现自我	(56)
笑口常开	(60)
将心比心	(63)
保持纯真	(66)
掌握辞令	(68)
丰富辞汇	(70)
言简意赅	(73)
礼貌聆听	(75)
戒除恶习	(77)
了解组织	(81)
 第三章 恪守的信条	 (87)
不可被动	(89)
拥抱热情	(91)
责无旁贷	(92)
以理服人	(95)
留心言行	(98)
借力使力	(100)
气度恢宏	(103)
观察入微	(106)
待人谦逊	(109)
畅所欲言	(111)
立场超然	(113)
自尊自重	(115)
心存感谢	(117)

幽默达观	(119)
主动积极	(122)
信守然诺	(124)
信任别人	(126)
谅解对方	(128)
友善待人	(130)
了解对方	(133)
妥善应对	(136)
静心聆听	(138)
有容乃大	(141)
懂得群众	(143)
耳聪目明	(146)
配合对方	(148)
懂得发问	(150)
接受帮助	(152)
莫论人非	(154)
注意小节	(155)
付出关怀	(157)
懂得施予	(158)
满足对方	(160)
真正付出	(163)
待人亲切	(165)
雪中送炭	(167)
长人志气	(169)
态度委婉	(172)
主动寒暄	(174)
观其眸子	(176)
视其所好	(177)

第四章 避免的错误 (181)

莫心浮气躁	(182)
莫拐弯抹角	(184)
莫挑起争端	(186)
莫轻视对方	(188)
莫横加阻挠	(190)
莫嫉视他人	(192)
莫打断对方	(194)
莫自寻烦恼	(196)
莫辜负他人	(198)
莫失去勇气	(200)
莫过于忙碌	(203)
莫轻易动怒	(205)
莫情绪失控	(207)
莫触痛对方	(209)
莫愚直待人	(211)
勿锋芒太露	(214)

第一章 了解与认知

一位心理学家把我们人类在人际关系的“天平”上列出了下列五类：

第一类：此人不在，万事皆休。

第二类：此人在比较好。

第三类：此人在与不在都无关紧要。

第四类：此人不在比较好。

第五类：此人消失最好。

聪明的你要把自己放在这“天平”的哪一处呢？

永恒的资产

莫洛是美国摩根银行的大股东兼总经理，当时的年薪高达一百万美元。忽然，他放弃了这人人钦羨的职位，而改任墨西哥大使，并因此而震惊了全美国。

这位莫洛先生，最初不过是一个法院书记，后来他能有惊人的成就，究竟以什么做后盾呢？

莫洛一生中最大的转折点，就是他被摩根银行的董事们相中，一跃而为全国的商业巨子，登上摩根银行总经理的宝座。据说摩根银行的董事们选择莫洛担当这个重任，不光是因为他在企业界享有盛名，而实在是因他具有绝佳的人缘。

“人缘”，这是一个多么奇幻的名词啊！

凡特立伯任纽约市银行总裁时，他在雇用任何一位高级职员时，第一步要探听的便是这人是否为人称道的人缘。

吉福特本来只是一个小小的店员，后来任美国电话电报公司的总经理，他常常对人说，他认为人缘是成功的最主要因素，人缘在一切事业里均极为重要，这是无可讳言的。

像莫洛、凡特立伯、吉福特这些人都认为“人缘”很重要。他们以为一个人最大的资产就是——人缘。

有些人人生来就具有过人的人缘，他们无论对人对己，都非

常自然且毫不费力的便能获得他人的注意和喜爱。可是有些人需要加倍努力，才能获得他人的注意和喜爱。但不论天生或努力，他们的目的无非是为获得他人善意的回应。

《生活禅》

人缘是用途最广，年费也最低的信用卡。

成功的秘诀

大科学家富兰克林与钢铁大王卡奈基都是经过一番刻苦奋斗而成功的名人。在他们早年的奋斗时期都曾碰到很大的障碍，他们的计划常常被人反对，但是，他们都运用饶富趣味的策略使反对的人满意而信服，并且很迅速的、很轻易的解决了所遭遇的困境。

当富兰克林而立之年时，在培拉代尔培亚省开了一家小小的印刷厂。当时，他还被选任为议会的书记。

但是，困难出现了。在选举之前，有一个新的议员，对他发表了一篇很长的反对演说，竟把富兰克林批评得一文不值。

遇到了这样出其不意的敌人，该怎么办才好？富兰克林自己告诉我说：

“我对于这位新议员的反对，当然很不高兴。可是，他是一位有学养的绅士，他的声誉与才能在议院里占有一席之地。然而，我绝不会向他表现出阿谀之色，来博取他的同情与好感，我只在隔了数日之后，运用了其他适当的方法。”

“我听人讲起，他的藏书室里有几部很名贵、很稀有的书，我就写了一封简短的信给他，说明我想看看这些书，希望他能答应借我几天。他立刻把书送了过来。大约过了一个星期，我

就将那些书送去还他，另外附了一封信，在信中热忱地表达了我的谢意。”

“他以前从不和我谈话的，可是，当我们下一次在议院里相遇的时候，他居然主动跑上前来和我握手谈话，而且非常客气；还对我说，如果有需要他帮忙的地方，他一定会鼎力相助。于是我们成了知己，我们之间的友谊就此一直维持下去。”

这故事乍看之下是很平常，但仔细想想，在富兰克林的成功旅程上，这是多么重要啊！

现在我们再来看看卡奈基的故事。这位博览群书的人，说不定还是在富兰克林自传中学会了这个秘诀的。因为他曾运用了同样的方法，去对付一个存心反对他的人。

他的助理是一个性格怪僻又冷漠的人，在一次非常紧要的时刻，竟想叛离他。

有一次，他们俩都在圣路易这个地方，卡奈基的公司由于刚刚承造好一座桥梁，经济情况非常拮据，想去筹一些钱来度过难关。可是这位助理却在此时突然想回家了，并且决定要立刻搭乘夜车回乡。

卡奈基眼见全盘计划，都要被这位助理的怪脾气破坏了。于是卡奈基心生一计，请求助理留在圣路易帮他办好事情。由于他平常就留意到这位助理非常喜欢良驹。于是，卡奈基便对这位助理说，他曾听到别人谈起，圣路易过去不远就是出产名驹的地方，他想去买一对马送给他姐姐，因此他要这位助理暂时不要回家，等帮他选好马后再说。

那位助理听了这番话之后，马上兴奋起来。

香饵果然钓上了鱼儿。卡奈基自己这样记载：“他终于执行了全盘计划。”

卡奈基很计巧的把助理留了下来，其间没有半点嫌隙。卡奈基在这一点上，正如富兰克林一样；只向对方施一点儿“小惠”，就得到了全部的“成功”。

你看，富兰克林和卡奈基运用这个策略获得多么大的效果。

《生活禅》

善施小惠者，必得竟全功。

适时的行动

当你徬徨无助时，我想你最受用且最想听到的一句话便是：“那件令人担心的事，就交给我去办吧！放心！”

我自己第一次听到这句话是在第二次世界大战后不久，当时是从一个不动产的中介商那里听来的。有个人打电话到他的办公室，向他请教一些令人感到非常麻烦的不动产问题，并问他是否有办法解决这些问题？

当时，这位中介商就马上回答说：“这件令人烦心的事，就交给我来办吧！如果有消息，我马上回电话给你。”

如此一来，就轻轻松松地为那个人解决了问题。这件事解决之后，这个中介商又完成了几笔价值逾亿的买卖。

你知道如何使用它来跟暴徒首脑卡西亚联络吗？当美西战争爆发时，麦金雷总统用尽方法要和暴徒的指挥者取得联络。但是，对于其首脑卡西亚的住处除了知道他是住在古巴的深山外，其余一无所知。

“这个口信一定要传达给卡西亚。”年青的少尉安德鲁接到这样的指示。于是安德鲁便单枪匹马的深入敌境，在古巴的广大热带丛林中，过了两三天，最后，他凭着自己的聪明才智和敏捷的行动，终于寻到了卡西亚落脚的地方，并将这个讯息用