



Laoshi Buhui Jiaogei ni

这些事 老师不会教给你

老师说 做人要老实……

但是，老板却嫌我做人太木头

老师说

吃亏就是占便宜……

但是，升官发财都轮不到我

老师说 真爱可以克服一切……

但是，女朋友却嫁给隔壁的老王○

职场生存

38法则

纪小敏/编著



中华工商联合出版社

CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS



人生可以转弯 & 工作可以更自在 | 生活可以更愉快 爱情 可以更幸福



人生可以转弯 & 工作可以更自在

生活可以更愉快 爱情可以更幸福

这些事 老师不会教给你



纪小敏……编著



中华工商联合出版社
CHINA INDUSTRY & COMMERCE ASSOCIATED PRESS

责任编辑:徐海鸿

封面设计:李栋设计工作室·王海霞

图书在版编目(CIP)数据

这些事老师不会教给你/纪小敏编著. - 北京:中华工商联合出版社,2006.1

ISBN 7-80193-313-3

I. 这… II. 纪… 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(2005)第 125112 号

版权登记号:图字:01 - 2005 - 1358 号

中华工商联合出版社出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.gslcbs.com.cn

北京国防印刷厂印刷

新华书店总经销

880 × 1230 毫米 1/32 印张:7 85 千字

2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80193-313-3/Z·98

定价:20.80 元

前言

生活在今天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、上班一族，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，也会涉及到人际关系。

要维系彼此间良好的关系，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、让部下愿意与之亲近、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，请仔细观察他们的人



格特质，悄悄地将那些优点学起来吧！

这些人际关系良好的朋友、同事、同学，套用一句现今流行的话，他们具有较高的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，甚至可说是无往不利。笔者先从个人天生个性、成长环境入手来探讨个性的养成，接着从改善脾气、训练较高的EQ、学习说话的艺术等方法，来为你建立良好的人际关系。

待你发现自己的人际关系改变后，则整个人心情都会变好，连呼吸都会感到清爽了！你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，只要你对自己有信心，一定会有个不一样的明天！

前言

第一章 好个性带来好人缘

- 01 我不要再坐冷板凳 / 2
- 02 桃花桃花朵朵开 / 10
- 03 亲爱的，我们结婚吧 / 25
- 04 和和气气一家人 / 33

第二章 给我人气 其余免谈

- 05 创意人气魔法 / 42
- 06 关键的第一印象 / 48
- 07 关爱的眼神看过来 / 63
- 08 用真心来交心 / 72



- 09 创造好名声 / 78
- 10 说得好不如说得巧 / 86
- 11 机智、幽默缺一不可 / 92
- 12 吹牛是本领吗? / 98
- 13 潜意识力量大 / 102
- 14 动之以情，晓之以理 / 107
- 15 尊重他人，勇敢说“不” / 113
- 16 战胜自卑，展现自信 / 119
- 17 打造领袖魅力 / 125
- 18 领袖的潜质 / 132
- 19 忍一时，风平浪静 / 137
- 20 拐个弯除掉眼中钉 / 140
- 21 培养创意的习惯 / 143
- 22 破除思考的框框 / 148
- 23 犯错是成功的垫脚石 / 151
- 24 人人都是创意高手 / 154
- 25 把好运吸过来 / 157
- 26 上班族求生法则 / 165

第三章 说得好不如说得妙

- 27 积极倾听，魅力无限 / 172
- 28 心平气和，顾客上门来 / 174
- 29 运用同理心，信赖跟着来 / 177
- 30 多用耳朵，少用嘴巴 / 181
- 31 避免正面冲突 / 184
- 32 勇于认错，赢得尊重 / 188
- 33 多说“是的”减少反感 / 193
- 34 一滴蜜胜过一桶毒药 / 198
- 35 满招损，谦受益 / 202
- 36 不做聪明的笨蛋 / 207
- 37 不同朋友的相处之道 / 211
- 38 理论作先锋 / 214

第一章

好个性带来好人缘



01

我不要再坐冷板凳



所谓讨人喜欢的性格，就是喜欢他人的性格。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，讨人喜欢和喜欢别人，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。不在双亲期待下出生的孩子，往往

造成双亲的负担，在成长过程中得不到父母的关心。

让人欢喜让人爱

在父母充分关爱下成长的孩子，因为各种需求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，似乎有很多不能与别人融洽相处，不想喜欢别人，更谈不上诚挚地喜欢别人，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。一个人的性格形成，在很大程度上取决于父母亲的养育方法。

值得一提的是，各式各样的爱情、信赖和尊敬，会受到怎样与朋友交往、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，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）如果忽视或辜负了对方的好意，或者把对方的好意当作累赘而不胜其

烦，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。

在工作单位里，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，而且相互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。

在恋爱时，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对方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。

讨人喜欢的性格或惹人生厌的性格，是影响人们



好恶的基本因素；一个人在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。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，在某种程度上是受人际关系制约的。

哪种个性不讨人喜欢

喜欢与讨厌、同情与冷淡也大都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。即使起了恻隐之心，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“感同身受”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，我们会向他伸出援手，而不会做出对他不利的事情来。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，只有无偿的服务，才是利他心的真正体现。也就是说，只有不期待回报的同情，才是真正宝贵的。

培养利他之心

在待人接物的过程中，如果抱有同情心并怀着好意，一般情况下，对方也会体会这是对自己的友好态度，同时表现出相对的好感来。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。

奥尔波特说过“利他心并非生来就有，而是自律的结果”。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。无论喜欢或讨厌都与利己倾向挂上了钩。所以，有时会出现这样的情形，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。

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，因而迟疑不前；或者个人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。

人际

光合作用



“讨人喜欢的性格”在于——喜欢人就能讨人喜欢，要讨人喜欢就必须喜欢他人。与此同时，与周围人的相互关系——怎样被人爱和怎样爱人、怎样与周围的人产生互动，也发挥着不可忽视的重要作用。

