

人生中的 正能量

POSITIVE ENERGY

受益一生的心灵枕边书

别人努力，你应该鼓励，而不是预言他坚持不了多久。

别人受苦，你应该尽力帮助，而不是冷嘲热讽。

别人做好事，你应该支持，而不是宣布他“作秀”。

别人取得了成绩，你应该赞许，而不是嫉妒和诋毁。

提供引爆
精神世界
的力量



手机阅读

要看书来扫我



上架建议 畅销书·人生哲学

ISBN 978-7-5158-0499-6



9 787515 804996 >

定价:39.90元

人生中的 正能量

POSITIVE ENERGY

受益一生的心灵枕边书

马光磊◎著



中华工商联合出版社

图书在版编目(CIP)数据

人生中的正能量 / 马光磊著. --北京: 中华工商联合出版社, 2013.5

ISBN 978-7-5158-0499-6

I. ①人… II. ①马… III. ①成功心理-通俗读物

IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2013)第082649号

人生中的正能量

作 者: 马光磊

责任编辑: 郑承运 吕 莺

封面设计: 孙正福

责任审读: 郭敬梅

责任印制: 迈致红

出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷: 三河市华丰印刷厂

版 次: 2013年7月第1版

印 次: 2013年7月第1次印刷

开 本: 710mm×1020mm 1/16

字 数: 280千字

印 张: 19

书 号: ISBN 978-7-5158-0499-6

定 价: 39.90元

服务热线: 010-58301130

销售热线: 010-58302813

地址邮编: 北京市西城区西环广场A座

19-20层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>

E-mail: cicap1202@sina.com (营销中心)

E-mail: gslzbs@sina.com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。

联系电话: 010-58302915



序

PREFACE

据统计，美国大约有五千万人觉得自己是寂寞的，其中百分之七十属于生活中的感情问题，包括失恋、配偶分离等，百分之三十属于工作上的失败。但这并不是说自己的专业技术、能力不够，而是因为缺乏良好人际关系的结果，为此每天有十几万人选择自杀来结束或脱离这种孤单、寂寞、不愉快或失望的社交关系。

社交关系是需要正能量的：在初识他人的社交中，要运用自己的智慧给他人留下良好的印象，增进彼此的好感度。

社交关系很可能会因为某些事、某些人、某句话而改变他人对自己的看法，尤其是在他人还不了解自己、处于警惕性和防范性的社交初始阶段。

如果你希望对方能够对你有一个良好的印象，希望你们两人之间能够交往下去，或者是希望能够更进一步，那么，你就要在和对方交谈或处事之前运用智慧，运用正能量来增进你们之间的友谊。

在伴侣或同事、亲密朋友、上级领导等有一定了解的人面前如何处理好自己的人际关系？如何让自己在生活中轻松愉快，在工作中游刃有余？这就需要你发挥出社交正能量，从而来获得伴侣的喜爱，同事的帮助，朋友的支持，上司的青睐等。

生活中你难免会因为某些事而斤斤计较，俗话说“清官难断家

务事”，每个人都希望家和万事兴，然而几千年来，家事处理起来最为麻烦，也最容易反目成仇。

工作中，你难免会因为某些利益与同事相互竞争、较劲，以至于到最后你争我夺，导致工作都无法正常进行，事业出现低谷，领导开始对你不满，自己开始孤独寂寞。

所以，每一个人在社交中都要发挥出正能量：都要在社交活动中发扬“正能量”，拥有一份宽容的心，理解与包容自己的亲人，让自己多受一些委屈，给亲人一定的退让，只有这样才能海阔天空，获得亲人的依赖与关爱。要学会与同事在工作上共进共退。要有积极向上的事业心和进取行动，让领导对你欣赏、赞扬。

目 录

CONTENTS

第一章 沟通交流多用“阳谋” 001

很多都说现代人越来越复杂了，但如果能本着“阳谋至上”的原则行事，还是能够找到与人交流的突破口的。

1. 换个角度换片天——与人方便就是与己方便 003

2. 聪明人常说“我不行”——深藏不露是大智慧 008

3. 助人为乐要讲策略——帮人也要讲艺术 013

4. 没有必要锋芒太露——摆正自己的位置最关键 019

5. 让对头成为朋友——有礼有节才能和睦美好 024

6. 僵持还是退让——假“糊涂”，真智慧 029

7. 好话百听不厌——善言胜于恶语 033

第二章 人心绝非深不可测 037

在工作和生活中，人们总是有意无意间隐藏自己的内心，同时也在不断猜测别人的想法。于是，每个人都处在

自我防范之中，剖析他人的同时也在为自己寻找恰当的机遇。若以君子以心度人，本着“低调做人，高调做事”的原则与人交心，人心其实绝非是深不可测的。

1. 不要触碰他人的隐私 039
2. 和职场中人保持“安全距离” 043
3. 越是“低调”的人，越善于隐藏自己 047
4. 距离适当，交情刚好 052
5. 是“死党”还是“隐患” 058
6. 懂得“示弱”的人，才是真正的强者 064
7. 别因为“优秀”“惹人厌” 069

第三章 千变万变，人性不变 073

无论一个人怎样改变，但与生俱来的性情永远是深埋骨髓的。外界环境虽然能改变一个人的心理，但却很难改变一个人的性情。如果你能了解对方的品性，即使对方做出任何改变，你都能在第一时间内洞察。人心也许是善变的，但人性却是不变的。

1. 人的内心是可以被阅读的 075
2. 宽容豁达更容易赢得好感 078
3. 不善言辞也能成为识人高手 082
4. 主动承认错误，更容易得到谅解 087
5. 运用“南风效应”，温暖说服对方 092

6. 激发对方的同情心	096
7. 善于倾听，是沟通的前提	100
8. 不能一味做“老实人”	104
9. 利用投射心理，洞悉他人心境	110
10. 将心比心，才能交到好朋友	114

第四章 一边做人，一边交人

做人实际上就是在交人，只有广交朋友，提升人气，才能在人生的大舞台上占有一席之地。

1. 谈吐幽默，收获良多	121
2. 善待他人，就等于善待了自己	126
3. 随时准备展现自己	131
4. 付出真爱，你能温暖整个世界	136
5. 你向别人微笑的同时，也收获了对方的微笑	140
6. 放下头衔，人人平等	145

第五章 好人气来自日积月累的投资

人气是一生中最重要的投资，同样是每个人必做的功课。投资人气不一定非要换成金钱，还可以换成“雪中送炭”的情意，同样可以换成“解燃眉之急”的需求。

1. 千万不要吝惜赞美的言语	153
2. 在关键时刻为对方挡“枪口”	157

3. 雪中送炭才能让人铭记于心 162
4. 耳中倾听，内心理解 166
5. 多结交比自己更优秀的人 170
6. 增加自己的曝光机会 175
7. 别担心与陌生的圈子格格不入 180
8. 塑造自己的独特风格 184

第六章 向身边的人寻求帮助 189

“千里之行，始于足下。”要想建立好人缘，光有想法是不够的，尤其是那些刚走进社会的年轻人，必须从一开始就先学会堂堂正正做人。

1. 真心赞美能引导对方的思维 191
2. 营造“短缺”现象，引导对方采取行动 196
3. 善用“人心对比策略”，令他人接受你的要求 200
4. 用好“负债策略” 204

第七章 有些禁忌决不能碰 209

每天工作在狭小封闭、人群集中的空间里，彼此难免会发生一些小摩擦。有些人生中的禁忌，一定不能触犯。

1. 总经理要“管头管脚”，但不要“从头管到脚” .. 211
2. 办公室拒绝异性暧昧关系 215
3. 没必要“事事争先” 219

4. 贪婪者不会有大作为	223
5. 没有金刚钻，不揽瓷器活	226
6. 不要介入客户的私人生活	230
7. 把个人友谊和业务交往分清楚	234

第八章 别让坏情绪扰乱你的日常生活..... 239

冲动的情绪其实是最无力的情绪，也是最具破坏性的情绪。许多人都会在情绪冲动时作出使自己后悔不已的事情来，因此，应该采取一些积极有效的措施来控制自己冲动的情绪。

1. 生活很艰辛，淡定的态度很重要	241
2. 痛苦并非想象的那么大	243
3. 海纳百川，有容乃大	246
4. 患得患失，得不偿失	249
5. 不要把“撞线”当成最大的光荣	253
6. 接受不完美，才会有更圆满	257
7. 接受不可避免的事实	260

第九章 在心灵世界里轻舞飞扬..... 265

人在生活中都会经历一些小的失意，有人遇到这些失意时，无法控制自己的心理，觉得一切都不如人意，忧郁不安，悲观自怜，结果更加失意，以致失去了幸福和欢

乐。正确思维应是寻找产生沮丧和悲观心理的原因，一旦找到并能做出答复，就可能翻然醒悟，得以解脱。

1. 知足才能常乐 267
2. 忧郁情绪与心理控制力 270
3. 别在抑郁中感受孤独 273
4. 负面情绪不断累积的结果 275
5. 假如生活欺骗了你，请不要忧郁 278
6. 你有敏感多疑的“嗜好”吗 280
7. 摒弃压抑，让心灵自由呼吸 283
8. 走出抑郁，让快乐相随 286
9. 晒晒你的“心情账单” 289

第

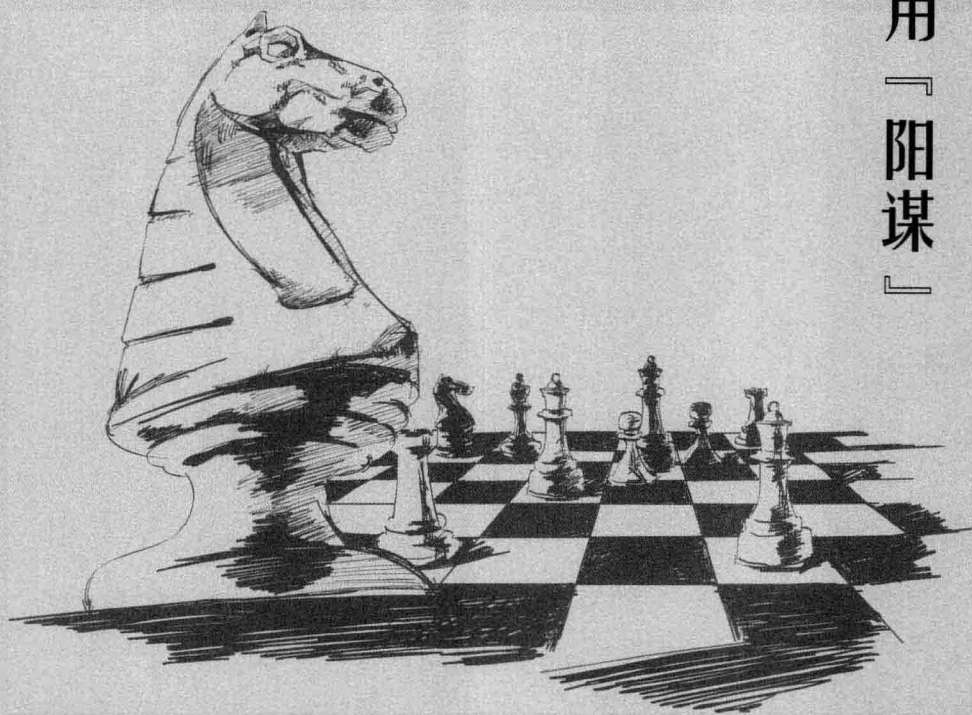
一

章

沟通交流多用「阳谋」

很多都说现代人越来越复杂了，但如果能
本着“阳谋至上”的原则行事，还是能

够找到与人交流的突破口的。



1. 换个角度换片天——与人方便就是与己方便

在人际交往中，人们总是习惯用自己的眼光或者是站在自己的角度上来看待别人。固定的角度必然会给自己带来不少的烦恼，也会给别人带来麻烦。为何不换个角度？与人交往，与人方便，也是与己方便。换个角度看问题，就会与之前自己看到的完全不一样。

◎ 理解万岁

在与人交往的过程中，难免会发生一些误会或者是摩擦。双方就一件事情或者一个问题僵持，都不肯妥协。造成这种局面的原因就是双方都站在自己的角度上看问题，不曾理解对方，固执己见地认为自己是正确的。试想，如果在双方将要僵持的时候，互换一下角度，使他们都站在对方的立场上，势必会是另外一种局面。

换个角度的实质就是理解，理解是人际交往中应该具备的最基本态度。由于双方之前所处的环境和所受的教育不同，在人生观

和价值观方面肯定也会有所差异。一旦进行交流，很可能会存在分歧。这个时候，只有设身处地地考虑他人的处境和心态，才能化干戈为玉帛，建立良好的人际关系。

当恩格斯的妻子玛丽·白恩士患心脏病突然去世时，他以十分悲痛的心情将这件事写信告诉马克思，信中说：“我无法向你说出我现在的心情，这个可怜的姑娘是以她的整个心灵爱着我的。”

第二天，马克思从伦敦给曼彻斯特的恩格斯写回信。信中对玛丽的噩耗只说了一句平淡的慰问的话，却不合时宜地诉说了一大堆自己的困境：肉商、面包商即将停止赊账给他，房租和孩子的学费又逼得他喘不过气来，孩子上街没有鞋子和衣服，“一句话，魔鬼找上门了……”生活的困境折磨着马克思，使他忘却了、忽略了对朋友不幸的关切。

正在极度悲痛中的恩格斯收到这封信，不禁有点生气了。从前，两位挚友之间常常隔一两天就通信一次，这次，一直隔了5天，恩格斯才给马克思复信，并在信中毫不掩饰地说：“你自然明白，这次我自己的不幸和你对此的冷冰冰的态度，使我完全不可能早些给你回信。我的一切朋友，包括相识的庸人在内，在这种使我极其悲痛的时刻对我表示的同情和友谊，都超出了我的预料。而你却认为这个时刻正是表现你那冷静的思维方式的时机。那就随便吧！”

波折既已发生，友谊经历着考验。这时，马克思并没有为自己辩护，而是做了认真的自我批评。10天以后，当双方都平静下来的

时候，马克思写信给恩格斯说：“从我这方面说，给你写那封信是个大错，信一发出我就后悔了。然而这绝不是出于冷酷无情。我的妻子和孩子们都可以作证，我收到你的那封信（清晨寄到的）时极其震惊，就像我最亲近的一个人去世一样。而到晚上给你写信的时候，则是处于完全绝望的状态之中。在我家里待着房东打发来的评价员，收到了肉商的拒付期票，家里没有煤和食品，小燕妮卧病在床……”

出于对朋友的理解和信赖，收到这封信后，恩格斯立即谅解了马克思。1月26日，他给马克思的信中说：“对你的坦率，我表示感谢。你自己也明白，前次的来信给我造成了怎样的影响。我接到你的信时，她还没有下葬。应该告诉你这封信在整整1个星期里始终在我的脑际盘旋，没法把它忘掉。不过不要紧，你最近的这封信已经把前一封信所留下的印象消除了，而且我感到高兴的是，我没有在失去玛丽的同时再失去自己最老的和最好的朋友。”恩格斯随信还寄去一张100英镑的期票，以帮助马克思渡过困境。

人们肯定会感叹马克思和恩格斯之间伟大的友谊，但是同时应该想到的是，正是恩格斯站在马克思的立场上考虑到他的处境，才会在自己大受打击的时候原谅了马克思。人际交往中最重要的就是互相理解，但是最大的缺点也是不会换位思考。人们总是有一种“先入为主”的观念，如果头脑中被自己看问题的角度所占据，就很难再容纳别人的角度。戴尔·卡耐基在《人性的弱点》一书中说：“如果你能从别人的角度多想想，你就不难找到处理问题的方

法，因为你和别人的思想沟通了，有了彼此了解的基础。”

◎ 度人即是度己

人们常说：“与人方便就是与己方便。”佛曰：“度人即是度己。”二者的道理都是一样的。与人交往的时候，要时刻考虑别人的感受和处境，方便别人的同时也方便了自己。人是一种很容易以自我为中心的动物，很少从别人的角度去想，有时候也会不顾及别人的感受。对自己要求少，却对别人很苛刻。事实上，只是需要一种换位思考的能力，就可以完全使局面逆转。宽容了别人，也就解脱了自己；与人方便，也就是与己方便。

有一句俗语说：“瞎子点灯，白费蜡。”但是这只是人们从自己的角度出发考虑的。盲人点灯的同时，不但是在为别人照亮前进的道路，也是保护自己的一种方法。方便别人时也方便自己，何乐而不为？换个角度想，瞎子点灯，一点都不费蜡。但是在实际生活中，又有多少人能够度人度己呢？

人生在世，免不了要与人交际。如果只是考虑到自己的利益或者是感受的话，必定会使他人觉得不舒服。凡事替别人着想一下，处处留有余地，又将是另外一种局面。但人是自私的，往往都会先想到自己。将自己的观点说给别人听可以，但是要接受别人的观点却很难，真正能做到“与人方便就是与己方便”的境地也并不容易。在与别人交往的时候，多从别人的角度出发，把自己当成是对方，把对方当成是自己。考虑一下，如果对方遇到这样的情况会怎