

HUIZUO
CAIZUO
HAORENYUAN



社会人必读!

会做 才有好人缘



8大人际法则提升社交力

- 用行动，拉近距离，消除陌生感！用行动，化解尴尬，消除误会！用行动，感动他人，建立好人缘！
- 会做人，陌生人才会亲近你；会做人，朋友才会喜欢你；会做人，家人才会更爱你。
- 每个社会人都应该掌握“做”的技巧，从此，任何场合，无论对方是谁，都会被你吸引。你就是真正的社交达人！

成蹊 编著

翻开本书，明确8大人际法则，
掌握“做”的技巧，成就圆满人际关系！

中国纺织出版社

会做 才有好人缘



8大人际法则提升社交力

文成系圖書

内 容 提 要

无论是在日常生活中,还是在工作中,好人缘都是必不可少的。拥有好人缘是让生活更顺遂,让事业更上一层楼的关键。而想要获得好人缘,必须要有良好的社交能力。那么,怎样才能提升自己的社交能力呢?

本书从人们在社交中常遇到的问题入手,归纳总结了提升社交力的八大法则。仔细阅读本书,并且在生活中把这些理论付诸实践,你就一定能够成为人见人爱、魅力十足的社交高手!

图书在版编目(CIP)数据

会做才有好人缘: 8 大人际法则提升社交力 / 文成蹊编著. — 北京: 中国纺织出版社, 2012. 11
ISBN 978-7-5064-8863-1

I. ①会… II. ①文… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 165670 号

策划编辑:曲小月	责任编辑:王 慧
特约编辑:曹安心 李 雪	责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027
邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231
<http://www.c-textilep.com>
E-mail: faxing@c-textilep.com
三河市南阳印刷有限公司印刷 各地新华书店经销
2012 年 11 月第 1 版第 1 次印刷
开本:710×1000 1/16 印张:15.5
字数:161 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



前言

PREFACE

随着时代的进步和发展，尤其是通信技术的发展，足不出户也可知天下的网络时代到来了。越来越多的人开始习惯在互联网上交流，人与人面对面的接触机会逐渐减少，尽管这种远程交流方式可以让人们零距离交流，却也在无形中降低了人们在现实生活中的社交力。很多人渐渐不喜欢和别人接触，尤其是年轻的一代，他们喜欢待在自己的小世界中，自娱自乐，不喜欢和别人来往。网友们形象地把这一类人称为“宅族”。这类人通常在虚拟的世界中活泼外向、能言善辩，看似有很强的交际能力，但是到了现实生活中，却并不懂得如何和他人交往，这样的境况不禁让人担忧。

或许你能够暂时把自己隐身在网络的世界里，但是这个虚拟世界并不能满足你的一切需求。从现实的角度说，每个人都需要赚钱养活自己，然而除了少部分人能在网上求职谋生外，大多数人仍然需要在现实世界里工作，这就不可避免地要和别人打交道。作为社会人，每个人都应该学会和别人交往，学会处理人际关系中可能出现的各种问题。

在家庭生活中，你要接触自己的家人。在与他们朝夕相处的过程

中，会出现一些矛盾和冲突，如何处理好这些矛盾，让家庭氛围更和谐？在工作中，你要和上司、同事接触，如何融入他们的生活中，让他们接纳你、欣赏你？在和朋友的相处中，如何赢得朋友的真心？在和陌生人的接触中，如何赢得好感……解决这些问题，让自己拥有和谐的人际关系，关键是个人的社交能力了。

一个人只有拥有良好的社交能力，才能在处理各种人际关系的时候游刃有余，才能更好地在社会上生存，才能实现自己的人生理想、抱负。在意识到社交力的重要性之后，许多人开始为了提升自己的社交力而努力。有的人参加社交培训班，结果花了很大一笔钱，却收效甚微；有的人向别人咨询经验，但是众说纷纭，得不到一致的答案……多种尝试均以失败告终，人们更加迷茫了。

那么，究竟如何做才能提升自己的社交能力呢？本书为读者提供了详实、实用的八大人际法则，从做人的原则、说话的艺术、待人接物的态度、自身性格的塑造、意志力和修养的提高等方面为读者提供了最为有效的社交力提升方案，相信一定会对读者有所裨益。

文成蹊

2012年10月



目 录

CONTENTS

Chapter 1 掌握做人的基本原则

- 2 真诚待人，童叟无欺
- 5 信守承诺，信用第一
- 8 关爱他人，乐于助人
- 11 严以律己，宽以待人
- 14 敞开心扉，方圆做人
- 16 凡事以他人为先
- 19 做人应该光明磊落
- 22 常怀一颗感恩的心
- 25 求同存异，道不同仍可为谋
- 28 顺应对方的性格和爱好做事

Chapter 2 懂得说话的艺术

- 32 如何说，对方才肯听

- 35 找准共同话题很重要
 - 38 动之以情，晓之以理
 - 41 赞美得法，轻松得人心
 - 44 柔和的语言更能打动人心
 - 47 动听的声音，更具有吸引力
 - 51 培养幽默细胞，修炼成为风趣达人
 - 55 不要刻意戳穿他人
 - 58 不该说的话一定不要说
-

Chapter 3 坚持“谦虚以对，以礼相待”

- 64 君子相交，以礼相待
 - 67 把礼送到心坎上
 - 70 不要直接否定对方
 - 74 彬彬有礼让你大受欢迎
 - 79 以礼相待，还需谨言慎行
 - 82 礼让使人生的道路更宽阔
 - 85 尊重是赢得好人缘的首要原则
-

Chapter 4 展现自己开朗、亲和的性格魅力

- 90 性格开朗，更有魅力
- 93 亲和力越强，人缘越好
- 96 随时保持神采奕奕的面貌
- 99 常怀积极乐观的心态
- 102 举手投足传情意

- 105 爱笑的人，人缘不会差
 - 108 用快乐的情绪感染他人
 - 112 以柔克刚，化解对立
-

Chapter 5 警惕人际交往中的雷区

- 116 警惕过强的自尊心
 - 119 警惕与人距离太近
 - 122 小心怯懦的心理
 - 125 不要率性而为
 - 128 不要表现得比别人聪明
 - 131 明辨“真心”和“虚情”
 - 136 不要踏进对方的“雷区”
 - 139 开玩笑千万不能过度
 - 142 别让金钱毁了你的友谊
-

Chapter 6 和上司、同事好好相处

- 146 满足上司的“尊重需要”
- 150 亲近你的上司，让他成为你的伯乐
- 153 与上司相处，要摆正自己的位置
- 156 平等对待每一个同事
- 158 职场人应该具备合作精神
- 161 与你的同事保持适当的距离
- 165 跳出职场“人际关系”的陷阱
- 168 学会说“不”，该拒绝时就拒绝

- 171 控制情绪，不做“火药桶”
 - 174 懂得分享，让社交力快速提升
-

Chapter 7 和亲人、朋友好好相处

- 178 少说多听，朋友不是你的情绪垃圾桶
 - 181 将心比心，理解朋友的难处
 - 184 让朋友越来越近的四个策略
 - 187 “背后鞠躬”和谐人际关系
 - 190 巧用“暗示”避开人的心理壁垒
 - 193 化解对方妒意，让彼此关系更亲密
 - 197 婚姻中，给对方足够的私人空间
 - 200 不要说伤感情的话
 - 203 己之所欲，也要勿施于人
 - 206 家庭从战争到和平的心理秘籍
 - 210 善待父母，逾越代沟
 - 214 理解儿女，和孩子和睦共处
-

Chapter 8 磨炼自我，提升社交修养

- 218 把吃亏当做占便宜
- 221 忍让也是一种社交修养
- 224 修炼善良的品格，做一个善良的人
- 227 退一步天高地阔，让三分心平气和
- 231 面对拒绝，淡然处之
- 234 从容不迫做自己

Chapter

1

掌握做人的基本原则

HUIZUO CAIYOU HAORENYUAN

会不会做人,直接关系到一个人的社交能力。一个人不论多聪明、多美丽、多帅气,如果不会做人,别人也不会欣赏他,也不愿意和他交往。做人是一门艺术,也是一门很深的学问,有的人一生都没有好人缘,就是因为他不会做人。在现实生活中,想要拥有良好的人际关系,首先要学会的就是如何做人。

那么究竟应该怎么做人,才能让别人愿意和自己来往,才能提升自己的社交力呢?本章为读者介绍了几个做人的基本原则,相信一定能对读者有所帮助。



真诚待人，童叟无欺

《弟子规》上有这样一句话：“凡出言，信为先。”这是在教育我们要言行一致，要说真话，不说假话，做到真诚待人，童叟无欺。人们常说：人与人之间的相识，靠的是缘分；而人与人之间的相知，靠的就是真诚。只有真诚待人才能赢得真正的朋友。因此，想要获得好人缘，想要结交更多的朋友，提升自己的社交力，就应该坚持“真诚待人，童叟无欺”这一做人的基本原则。“真诚待人，童叟无欺”意思就是说，不要欺骗任何一个人，即使是年幼无知的孩子、耄耋的老者也不能欺骗。

早在古代，人们就认识到了“真诚”在人际交往中的重要性，不仅用实际行动实践着真诚，也为后人留下了许多名言警句。例如在《庄子·渔父》中就有这样一段话“真者，精诚之至也。不精不诚，不能动人。故强哭者虽悲不哀；强怒者虽严不威；强亲者虽笑不和。”这段话就是在告诫后人，应该真诚待人，做到表里如一，为人不能虚伪，如果表面一套，心里另一套，阴奉阳违，终究会被人识破。情感发自内心深处才能动人，否则即使表演得再像，也会被人看穿，最终会被贴上“虚伪”的标签。《荀子·修身》中也提到“君子养心莫善于诚”。古人非常重视“真诚”二字，也希望后人能将这种

品质发扬光大，从这些警句中我们就能看到古人的良苦用心。

然而，可悲的是，现在很多人并不注重修炼真诚的品质。他们推崇利益至上，常常为了自身的利益，虚伪地对待他人，甚至不惜坑蒙拐骗以求达到自己的目的。虽然他们能实现一时的利益，但是总有被人识破的一天。到那时，还会有人愿意和他们交往吗？答案是显而易见的。虚伪和欺骗最终只会让别人远离你，从而断了自己的路。下面这个故事就是很好的证明。

赵峰经营了一家食品厂，在公司刚起步的时候，赵峰一直坚持真诚、童叟无欺的原则，狠抓产品的质量，对待自己的客户也非常真诚。一次，自己的产品出了点小问题，他不仅收回了所有的产品，还给予客户补偿。正是因为他为人真诚，所以很多人都愿意和他合作。

因此，他的公司规模虽小，但是利润却很可观，几年下来，赵峰已经积累了丰厚的财富。然而，财富的增长并没有让赵峰觉得满足，他希望能赚更多的钱。不断膨胀的欲望让他忘了最初坚持的处世准则——真诚。为了利益，他变得不择手段，经常欺骗自己的客户。他凭借着高超的欺骗手段，获得了巨额利润。但是纸包不住火，不久之后，客户便察觉了他的欺骗行为。事情的经过是这样的。

三月份赵峰和客户签了一大笔订单，双方约定在月底交货。本来事情进展得很顺利，但是，一直下雨，由于工作人员的疏忽，大批的食材发霉了。这种食材非常珍贵，如果扔掉的话，这笔生意必然会亏本，况且重新购买食材，肯定会延误交货时间，到时候还要支付一大笔违约金。这样一来，自己的损失就大了。

赵峰当然不愿意了，他想：反正对方也不知情，不如就用这种发霉的食材吧，应该也不会出现什么大问题。于是他吩咐自己的员工继续使



会做才有好人缘

8 大人际法则提升社交力

用这种食材。最后，生产出来的食品和之前的食品从外表上看不出任何破绽。赵峰非常满意，提前把这批货交给了客户，并带了样品让对方过目。对方非常信任赵峰，随即便付了款。

可是，正当赵峰高兴地数着钱的时候，却接到了无数的退单。原来客户把样品拿回家放在客厅茶几上，女儿放学回来后，看见食品，就拆开吃了，结果肚子疼，客户赶紧把女儿送到了医院，医生诊断是轻微的食物中毒。客户把样品拿去化验，结果查出了问题。客户非常生气，但是念及旧情没有起诉赵峰，却把这件事情告知了其他客户。

此后，大家再也不愿意和赵峰合作了，有订单的赶紧退单，没有订单也不准备再购买赵峰的产品了。结果，赵峰的公司一天不如一天，最后不得不宣告破产。

这就是欺骗别人的后果。只有真诚才能促成彼此的合作，如果一方总是为了自己的利益欺骗另一方，最终的结果必然会导致关系破裂，甚至还会影响到与其他人的关系，赵峰的结局不就是最好的证明吗？

每个人都需要真诚的朋友，但是想要别人真诚待你，你就应该先对别人真诚，以真心换真心。人与人之间的感情是相互的，你对别人怎样，别人就对你怎样。如果你欺骗别人、虚伪地对待别人，别人也会这样对你。那时候你会是什么感受呢？你还会愿意和这样的人继续交往吗？相信谁都不愿意做一个任人欺骗的傻子。

总之，“真诚”在人际交往中非常重要。我们在社会上生存，想要提升自己的社交力，让自己成为社交达人，就应该坚持“真诚待人，童叟无欺”这一做人的基本原则。

信守承诺，信用第一

人生在世，总免不了要对人承诺，或者是完成领导交代的一件工作任务，或者是答应同学办一件急事，或者是答应父母要刻苦努力……但是无论何种情况，你都要对自己所说的话负责。既然你已经向对方作出了承诺，你就要用自己的行动来证明你自己的诚信。用自己的行动说服别人，让他们亲眼看到你所做的都是为了遵守诺言，为了遵守诺言你可以放弃自己拥有的利益。假如办不到，或者对事情没有把握，那你最好别作肯定的承诺。一旦你作出了承诺，无论如何也不能放弃，这在人际交往中非常重要。

自古以来，人们都把“守信用、信守承诺”当成做人的一大原则。大教育家孔子就经常教育他的学生要“言必信”，这就是要求他们说话要算数，说到做到。

孔子的得意门生曾子把老师的这句话牢记在心，每天晚上睡觉前，他都要进行反省：“对待朋友，我有没有不诚实、不守信用的地方呢？”这样日复一日，年复一年，曾子一直严格要求自己，最终成了受人尊敬的人。

古语还云“一言既出，驷马难追”，意思就是说一定要说到做到，许下的承诺，即使赴汤蹈火，也要遵守。在这一点上，我们应该



会做才有好人缘

8 大人际法则提升社交力

向古人学习，在人际交往时，把这一做人的基本原则牢记于心，以此来树立自己良好的社交形象，提升社交力。

然而，生活中，很多人并不注意这一点。他们总是轻易许下承诺却又总是失信于人。这样的人，别人必然不会喜欢。相信我们自己也碰到过类似的情况，当我们有事相求时，别人非常爽快地答应了，但是最后他却食言了。我们心里是什么感受呢？一定对这个人非常失望，再也不愿意和他往来了。

在与人交往时，我们应该引以为鉴。诚信是一个人获得良好的人际关系、走向成功的基础，而能否兑现他许下的诺言是判断一个人是否诚信的标准。人际关系处理得好，获得成功的机会也会大大增加，甚至可以说有多少人信任你，你就拥有多少成功的机会。所以，是否诚信，不仅关系着个人的形象，在一定程度上对事业成败也有巨大的影响。

萨克先生就是凭借诚实守信，赢得了别人的信任，进而取得成功的典范。

1830年，萨克先生还是一家小保险公司的股东。因为这家公司不用立刻拿出现金来投资，只需在股东名册上签上名字就可成为股东，这恰好符合当时萨克先生没有现金却希望获得收益的情况。

当时，该保险公司的一位客户不幸遇到了火灾。假如要完全付清赔偿金，保险公司就会破产。股东们一个个都惊慌失措，纷纷表示要退股。

萨克先生却认为无论如何也要讲信誉，于是他四处筹款并卖掉了自己的住房，低价收购了所有要求退股的股东的股份，然后将赔偿金如数付给了客户。

公司面临破产的绝境，无奈之下，萨克打出广告，凡是再到该保险

公司投保的客户，保险金一律加倍收取。

出乎意料的是，客户蜂拥而至。原来萨克先生宁愿冒着破产的危险，也要信守承诺的行为感动了他们，赢得了他们的好感和信任。所以，虽然萨克提高了投保的保险金，他们还是愿意买他的保险。

该保险公司从此崛起了，萨克也因此财源滚滚，功成名就。

萨克先生能够取得事业上的成功，与他自身的诚信是分不开的。假如他没有实现公司的诺言，在火灾后，没有竭尽全力地把赔偿金如数付给客户，他能得到客户的信任，能成就自己事业上的辉煌吗？答案是否定的。

庆幸的是，萨克先生懂得“信守承诺，信用第一”这一做人的原则，因此，得到了更多顾客的支持。可见，讲信用、守承诺，也许会使你暂时失去一些东西，甚至被人嘲笑，但是如果你能坚守这一品格，一定能得到别人的好感，最终成为赢家。

当然在生活中信守诺言，可能不会让你像萨克先生一样获得事业上的成功，但是有一点是可以保证的，就是能让你拥有良好的社交关系，让你在与入交际的过程中更受欢迎。这才是你最大的收获。

其实，有了良好的人际关系做铺垫，事业的成功还会遥远吗？

总之，“信守承诺”是提升社交力的重要手段，同时也是成大事者必备的做人准则。如果你想成为社交达人，想要在社交中获得一份机遇，就应该守住自己的承诺。



关爱他人，乐于助人

古人云：“爱人者，人恒爱之。”人与人之间的感情是相互的，你关爱别人，别人自然也会关爱你。每个人的心中都有一颗刚种下的种子，他人的关爱就像是阳光、雨露，能滋润它，让它发芽成长，让它懂得世间有爱。

我们想要在社交中赢得他人的好感，就要把自己化身为阳光和雨露，滋润他人心中的种子。用爱去温暖他人、感动他人，让爱的阳光洒遍世界的每一个角落。就像韦唯唱的那样“只要人人都献出一点爱，世界将变成美好的人间”。

如果人与人之间只有冷漠和无情，没有关爱，更不懂得互助的话，那么世界将变成一片荒漠。相信谁都不愿意生活在没有爱的国度里。爱把人与人联系起来，爱让世界温暖起来。所以，在任何时候，我们都不要忘了付出我们的关爱；当别人需要的时候，不要吝啬伸出我们的双手。其实，对别人付出一份爱，我们自己也会有所收获，正如英国有句谚语所说“赠人玫瑰，手有余香”。

那么，我们会获得什么呢？我们在付与别人关爱的同时，能彰显个人的魅力，提升自己的社交力。这就是我们的所得。

当然这并不是说我们要以“提升社交力”为目的去关爱他人，帮