

# 我就是交际高手

丁慧中 主编

蓝天出版社

书 名：我就是交际高手  
作 者：丁慧中  
出 版 社：蓝天出版社  
书 号：ISBN 7-80158-571-2/C912.1  
开 本：32开  
出版时间：2005年2月  
定 价：19.80元

## 序 言

何谓人缘？与人易投缘。一个“缘”字，缘何而来？很多人在这条漫漫之路上，上下求索。人缘的重要性自不必我等一一道来。卡耐基早有断言：一个人成功与否，15%取决于他的专业知识和手艺技能，85%取决于他处理人事关系的能力。拥有好的人缘，你的事业已经成功了85%。

在心理学上，那些人见人爱，人们乐于与之接近，处处受欢迎的人被称为“人缘儿”。但是真正享有这一荣誉称号的人实在是为数不多。有心理学研究调查分析，人们平时的烦恼，80%来自于人际关系。

想想你最近的愤怒、悲伤、忧愁、失落、不安、疑惑等情绪都是缘何而起？也许你正在因为“代沟”而苦恼；也许你的恋人又和你吵架了；也许你的爱人已经一天没有和你说话了；也许你现在还不明白为什么同事总是不拿正眼看你；也许你又在担心上司明天开会又将如何骂你；也许你现在还在为早上踩了你一脚的“泼妇”而生气……心里的烦恼大都因为那些和你有关的人！

人缘是自己的，但是更多的人却无法操纵，他们只好选择听其顺变，或者索性逃避，但是放之任意的人是无能的！孤独的人是可耻的！

如果你有缘看到这一行，并开始反省自己的人缘状况，并心有所动的话，相信下面的内容将让你有所收获。

——《我就是交际高手》教你“靠自己成功”，如果要“孤独”，你应该选择“独善其身”，方能后发而“制人”，兼揽天下之人心。自信、真诚、谦逊、慷慨、宽容、诚实、独立……这些都是你自己的事，关乎你的灵魂和品德，你需要不断地修炼，让自己蒙上一层魅力的色彩。

——《我就是交际高手》就是要“教你诈”，商场有厚黑术，战场上兵不厌诈，情场上好女孩都喜欢“坏男孩”了，你还不“学点诈”，怎么能一路畅通，到处吃香呢？时而装一点疯卖一点傻；间或背后鞠个躬；必要的时候嘴里不说心里话；遇到人说人话，碰上鬼说鬼语；最要记得的就是外要圆，内要方。旁门左道说不定就是捷径。

——《我就是交际高手》引导你逾越雷池，步入似锦的人缘天地。伊甸园尚且有禁食的果子，每个人，每种场合也必有其忌讳，时时留意，步步小心，虽然有过于谨慎之嫌，但是却分外保险。别人的高帽子你不要戴；背后只可鞠躬，不可议论；万事不可强求……记住这些“不”字，对你大有裨益。

——《我就是交际高手》告诉你何事可为，何事需善于为。练就一双火眼金睛，看透别人的心思；掌握人际间的80/20法则；用微笑主动赢得别人的心；用信任和珍惜好好维护你与别人的情谊……

尽管市场上充斥着许多关于人际关系的陈词滥调和老生常谈的内容，但是《我就是交际高手》采取的是独特的形式，以短小、经典的故事为引子。这些故事有的是引用广泛、流传久远的寓言，有的是国内外现实生活中的处人细节；有的是名人名家的逸事，看这些故事，你会发现里面有你自己的影子。从这些引子继续延伸下去的是简单而深刻的道理。最后，为了加深你的印象，我们特意把那些经典的话语和技巧方法提炼出来，希望这样的形式能让你更加轻松地阅读。

最重要的是，轻松阅读之后你能让这本书名副其实——让你的人缘一路飙升！帮助你摆脱对他人无能为力的被动，洗刷孤独的郁闷！

编者

# 目录

## 序 言

### 好人缘不可不为之事

自信让你如此美丽  
真诚付出关怀  
守时才能守住朋友  
做个谦逊的人  
慷“自己”之慨  
秘密不可泄露  
摸清对方的底细  
长一个“宰相肚”  
热忱关乎灵魂  
信任而不是猜疑  
诚实方能长久  
坚持自己的一定之规  
平易近人易得人心  
带着感恩的心  
剥去心里的羞涩

### 好人缘的必经之路

懂得人际中的80/20法则  
练就一双火眼金睛  
主动才能感动  
融入对方的文化  
先声可以夺人  
微笑的传奇  
着装仪表是“形象代言人”  
多和陌生人说话  
把快乐写在脸上  
旧恶不可不忘  
及时说“对不起”  
珍惜人际间的缘分  
交人先交心  
告诉他：你可以信任我  
控制体内的“火山”  
给予高贵的同情  
为朋友分类建档

## 好人缘也玩点“厚黑”

让自己引人注目  
可以帮帮我吗？  
亲疏有度，内外有别

背后鞠躬有奇效  
投其所好  
人话鬼话都能说  
据理要力争  
“顺着毛摸”  
给别人“赐官封爵”  
偶尔装点傻  
动用全身去倾听  
外要圆，内要方  
“礼”多人不怪  
喜欢他的“狗”  
该说“不”时就说“不”  
一视皆“同仁”  
套近乎才能热乎  
“姑舅两姨”的情谊  
把礼送到心坎上  
赞美多多，人缘多多

## 好人缘中不可逾越的雷池

高帽子不要自己戴  
不要掩饰自我  
奉承过头，弄巧成拙  
不要伤着别人的脸

“放羊的孩子”做不得  
不要无谓地争辩  
不要孤立自己  
至察者无朋  
背后勿论人短长  
散毛难收，恶言难消  
强求的理解不“万岁”

## 好人缘锦上添花

理越直，气越和  
君子之交淡如水  
准确说出他是谁

设他人之身，处他人之地  
用身体说话  
告诉他：你是重要的  
注重不同场合中的忌讳  
小心对方的“雷区”  
“合群”的鸟才能飞得远  
不时地幽他一默  
丰富而愉快的话题  
没有距离就没有朋友

好人缘不可不为之事

what you must do  
自信让你如此美丽

## 好人缘不可不为之事

罗马凯撒大帝曾经率兵出征，到达一座山的山顶，山下是一片长满大树的开阔山谷，敌军埋伏在山谷的对岸，比起规模来，对方的人数是凯撒的十一倍。按照当时的情形，凯撒认为只有在太阳落山之前发动进攻才会有胜算，于是他下令布置军队，准备进攻。“报告陛下，预备队的500名士兵在南方16公里之外，而号兵在东方16公里，信鸽只剩下一只了，联络哪一边呢？”

凯撒回答说：“战争胜利的关键，不在于人数，而在于士兵的勇气和信心。让信鸽去联络号兵，军号是鼓舞军人勇气和信心的最佳选择。”

这个故事的结果怎样？史书上是这样记载的：凯撒大获全胜。凯撒也因为这次胜利得到了士兵们的信任和尊敬。

想一想在面对多于自己数十倍的敌人时，也就是当失败甚至死亡迫在眉睫的时候，这些士兵没有放弃自己的主帅，这是为什么？是因为凯撒自信的态势，在为难的时候，他用自信把自己身边的人都凝聚在了一起。

所谓“自信”，就是信任自己心灵的力量。因为有信心，潜藏在你意识中的精力、智慧和勇气才会被调动起来，你给人的感觉是蓬勃向上、富有朝气的，而不是自卑者无精打采、神色黯然的颓废。在处理事情的时候，你挥洒自如、灵活应变，而不像自卑者那样优柔寡断、畏畏缩缩。自信的人常常带着温暖的微笑，传递着坦然的气息，没有任何抵御外界的意图，他们敞开着胸怀，准备迎接所有的人和所有的挑战；没有丝毫拒绝的姿态，因而一旦别人感受到这种氛围，就会乐于与之接近。

有些人不自信确实因为有某些客观的缺陷或者不足，也许你身材矮小，甚至是个“二等残废”；也许你眼睛很小，以至于别人常常以此对你进行人身攻击；或者你说话口吃……总之，你总是能给自己找出一大堆确实存在的理由。但是，你需要记住并时刻告诫你自己的是：自信是没有任何借口的！

大文豪托尔斯泰也曾经为自己的那双小眼睛而苦恼，但是后来，他在文学上找到了无与伦比的信心。他的小眼睛并没有妨碍别人喜欢他！努力去发现并创造你生命中的魅力吧，不要把大把大把的精力都耗费在无伤大雅的缺点上，而最主要的是大多数人不会觉得你所谓的“缺点”是缺点。

更多的人会从心里看不起躲躲藏藏、畏前惧后的胆小鬼，而那些坦然应对一切，乐观向上的自信者会吸引多数人的目光，获得别人的尊敬，因为每个人都愿意从他身上感受这种力量，并为自己打气。

你可以尝试以下几个增强自信的小技巧：当你和别人说话时，告诉自己：虽然我地位轻微，不够分量，但是我讲的话却和别人一样是同等重要的；我有这么多的长处，别人都能感受到，足以弥补我短处的缺憾；别人也不过如此，我准备得很充分了；把注意力集中到对方的身上。

## 自信让你如此美丽

好人缘支招：

自信的人常常带着微笑，传递着坦然的气息，没有任何抵御外界的意图，他们敞开着胸

怀，没有丝毫拒绝的姿态，别人一旦感受到这种氛围，就会乐于与之接近。

自信是没有任何借口的！

不要把大把大把的精力都耗费在无伤大雅的缺点上，大多数人不会觉得你所谓的“缺点”是缺点。

那些坦然应对一切，乐观向上的自信者会吸引多数人的目光，获得别人的尊敬，因为每个人都愿意从他身上感受这种力量，并为自己打气。

## 真诚付出关怀

鸡和哈巴狗在一起闲聊。

“我真的不明白为什么主人这么喜欢你？”鸡似乎心理有些不平衡，“我对这个家也不是没有贡献。我几乎每天都会为主人生下一个白生生的鸡蛋，可是你呢？你基本上什么都不干，只知道冲主人撒娇。你的那套小把戏一点实用价值都没有，可是主人就是喜欢你这样……唉，主人太没有眼光了。”

哈巴狗大方地摇摇头：“不！事情可不是你想象的那样！虽然你每天都生蛋，但是你生蛋后总是叫个不停，就会让主人觉得你想以此换取食物，因而，你的付出就有功利的成分，不是出于真诚。”

鸡听得目瞪口呆，继续问道：“那你的小把戏就是发自肺腑的吗？我看也不见得！”

“虽然我不能为主人做什么实际的事情，但是我总是竭尽所能逗主人开心。他回家晚了我会焦急地等待他回来；他生病的时候，我也会黯然伤神，静静地守候在他的身旁；即便是在他最贫困的时候，无法给我充足的食物，我也不曾嫌弃他而离开他，我对他的所作所为完全是没有私心的！主人又怎么会感受不到呢？他感受到了又怎么会不感动呢？那他对我好也就是自然而然的事情了！”

刚说完，主人又在亲切地呼唤哈巴狗，打算牵它出去散步。

狗之所以能得到无数人的喜欢，和人广结人缘，这多少都能给我们一点启示——真诚地关怀别人就能获得别人的喜欢。是的，狗对人的友善绝不会藏有任何附加的动机，它付出的关怀完全是因为它喜欢你，它关心你，即使你再穷，甚至有时你生气了拿它出气，它也不会因此怀恨在心而离开你。因此，你与他人的关系越亲密，你们之间的感情就越深厚。可见，真诚地付出关怀能敛聚多少人气啊！

真诚付出你的关怀并不是很难，最基本的有以下几点：

——说话不要“拐弯抹角”

在和朋友交流的过程中，即使你和对方的意见和看法不一样，也不要隐瞒和矫饰，更不要随声附和，或者“拐弯抹角”。因为，这样不仅不利于和对方顺畅地沟通，还会给人不诚实和生分的感觉。

纵然是指出朋友缺点和批评朋友过失的时候，也应该真诚而明白地指出来，这样不仅不会伤害对方的感情，反而有助于增进友谊和加深关系。

——赞美但不要奉承

当朋友事业有成或者有什么高兴事时，在适当的场合和时间给予真心诚意的祝福和赞美，并与其共同分享快乐，但是千万不要认为所有的好听话都会受到欢迎。其实，一个人真正想从朋友那里得到的是善意的忠告和警戒，而不是华而不实的恭维话。很多人就是从别人说的话中来判断是否和对方成为朋友的。

——安慰并给予实际的帮助

当别人遇到困难的时候，给予亲切的安慰和实际的帮助更能体现一个人的真诚。当对方心情不好或者遇到麻烦的时候，如果你说的既不是安抚和宽慰对方的话，也不是帮助对方解决问题的建议，而是些不着边际或者无关紧要的话，那别人肯定会觉得你是一个“事不关己，高高挂起”的冷漠者。你怎么对别人，别人也会怎么对待你，从此以后，你就不要指望别人会掏心窝子真诚地对你了。

——站在别人的角度上思考

不要只想着从别人那里得到关怀，应该多为别人考虑，在你说一句话，下一个决定，做一件事情的时候，尽量站在别人的角度上思考一下，顾及别人的感受，衡量别人的得失。只有这样，你才不会伤害到别人，别人也会因此对你心怀感激，把你当作好朋友。已故的维也纳心理学家爱佛瑞·艾德纳，在其著的《人生真义》一书中就曾说过：“只有不懂得关怀别人的人，其生活才会面临真正的痛苦，甚至伤及他人。人类之所以充满失败，正是由这些人所造成的。”

真诚地关怀别人，并不是一个空前的新道理。早在耶稣基督诞生前 100 年，就曾有一名罗马诗人说过：“只有付出我们的关怀，别人才有可能反过来关怀我们。”

如果你希望别人喜欢你，就必须真诚地付出你的关怀。

好人缘支招：

像狗一样付出你对别人真诚的关怀，不带任何动机！

只有付出我们的关怀，别人才有可能反过来关怀我们。

你若“事不关己，高高挂起”，就别指望别人会掏心窝子真诚地对你。

## 守时才能守住朋友

一位作家正在埋头疾书，思绪犹如泉涌，正写到兴头上，突然听到敲门的声音，他只好起身开门，原来是一位朋友前来拜访。

客人十分健谈，一说就是两三个小时，如果作家偶尔插嘴表示附和，对方说得就更来劲了。作家一心记挂着自己的文章，为了避免对方说得太多，耽误时间，只好沉默不语，可是他的朋友依然滔滔不绝。好不容易送走了客人，夜已经很深了，当作家重新提笔的时候，脑子已经被搅成了一团乱麻，再也理不出什么头绪了。

懊恼的作家走出去对妻子说：“可恨我刚才的灵感都没有了，要是下次他来了，我在写东西，就说我不在！这个人话多，把我的时间也浪费了！”

这里涉及一个重要的问题，那就是在和别人交往的过程中应该讲究“时间道德”。有名言说：“无端地浪费别人的时间就等于谋财害命。”时间的宝贵自不待言，对于现在快节奏生活的人尤其重要。

任何一个人都必须尊重“时间的运用”，不管是自己的还是别人的。因此，不要无辜打扰和浪费他人的时间。有事需要登门拜访的时候最好事先预约，确定好拜访的时间。

现代人的生活和工作都离不开社交活动，尽管社交活动是一件非常花费时间的东西，如果因为节省时间而完全拒绝社交活动，岂不是因噎废食？在这个问题上，最根本的就在于“尊重”两个字。如果能做到以下几点，你就会有意外的发现。

——尽量避免登门拜访。你去拜访朋友不可避免要花费许多时间在交通上，见了面还不好意思直入主题，寒暄一番，十几分钟又过去了。如果到了吃饭时间，一般的饭局至少也要

半个小时吧。这样不仅耗费对方的时间，也浪费了许多本来可以节省的时间。如果用信件、电话、传真、上网等方式就可以解决，最好采用这些迅捷而方便的方式以节省自己和对方的时间。

——无事不登三宝殿，有事必先有预约。预约时间有利于对方和自己安排工作计划，不至于和其他工作与事情相冲突。约定时间最好说明确切的时间和见面的地方，甚至要搞清楚对方的穿戴，以便于寻找。否则就会像捉迷藏一样你找不到他，他找不到你，两个人干着急，白白浪费时间。

——守时，不要让对方久等。所谓“如期赴约”，一旦定好了时间，就要准时到场，不要让别人等得太久。那不单单是浪费了别人的时间这么简单的事情，它反映出了你对别人的不尊重和不重视。很多恋人因为对方在约会时总是迟到而产生矛盾，甚至分手；很多员工因为迟到而被炒鱿鱼；很多交易因为谈判方临时更改洽谈日期而告吹……

遵守时间严格的人也会严于律己，这是一个人美好品德的一大体现。迟到或者浪费时间只会让别人失去耐心，对你心生不满乃至怨恨。只有守住了自己的时间也为他人守时间的人，才能守住身边来来往往的朋友。

好人缘支招：

如果用其他方式就可以解决，就尽量避免登门拜访，约定时间最好说明确切的时间和见面的地方，甚至要搞清楚对方的穿戴，以便于寻找。

不要让对方久等。

只有守住了自己的时间也为他人守时间的人，才能守住身边来来往往的朋友。

## 做个谦逊的人

一匹马配着金光闪闪的马鞍，骄傲地在路上走着。后来它走进一条狭窄的巷弄里，刚好有一头驴迎面而来。

驴子的背上驮了很多货物，也许因为背上的东西太重了，驴子艰难地移动着脚步。马看到这头卑贱的驴子，很不客气地说：“快点让开，别让你的那些脏东西蹭着我，这些马鞍可是很贵重的东西呢！别磨蹭，让开！”

驴子看了看飞扬跋扈的马，什么也没有说，静静地闪在一边，让马先过去。

后来，那匹马随主人外出打猎，一不小心把腿摔断了，于是主人就取下它背上漂亮的马鞍，安排它到田里去工作，要它运送肥料，驮运粮食。这匹马只好每天埋着头一瘸一拐地在田里干活，看上去十分狼狈，可怜兮兮的。

这一天，驴子又和这匹马在当年的巷弄里遇见了。一副可怜相的马习惯性地顺到一边给驴子让路。驴子对马说：“你从前那些美丽的马鞍都到哪里去了？当初你那么趾高气扬，可是今天你却比我不如，不过还好，看来你已经学会了谦逊礼让这个美德！”

不要因为成功而轻易骄傲，也不要因为挫折而自甘卑微，莫如时时、事事、处处保持一颗谦逊的心，把别人都当作人物，你自己就是一个人物。在真实生活里，骄傲没有多少生存的空间。越是有成就的人就越懂得谦虚之道，他们纵然内中豪气冲天，外里却永远是谦虚地待人处事，因而颇得人们喜欢。

谦逊礼让是做人的根本。

对待父母兄长和老师前辈自然应该以礼相待，不得傲慢狂放。即使对待你的晚辈和同学，你也不可以装大，因为人人都在寻求自尊与被尊重，人人都在寻求身处优势地位的胜利感。

没有谁愿意总是仰着头看别人，因为那样确实很累。如果你坚持让别人这样看你，或者说你坚持居高临下去俯视别人，你最终会遭到唾弃。

不管是做学问还是搞工作，对于那些经验丰富的前辈、上司、老板，你需要以谦逊相待，因为他们身上有许多东西值得你去学。纵然你自我感觉良好，觉得别人都不如你，自信自己他日能弯弓射日，现在也要把这些风发的意气隐忍在心底，不要随意表露在言行举止上。

也许过了很多年，多年的媳妇熬成了婆婆，现在成了熟手和前辈，在公司里你是元老，甚至是主当家的，开创了的事业，这个时候总该可以摆摆架子，显显脸色了吧？错！要想守住你的成绩就更加需要谨慎、谦逊和尊重他人。在这个关键的时候，你需要笼络一批有实力的人来为自己做事，还要容忍别人的过失、冒犯甚至伤害。因为，现在你需要别人帮助你自己成就大业。只有赢得上上下下员工的人心，相互融洽亲近，每个人工作顺心愉快，才能安心做事。若锋芒展露，以粗野的态度对别人，只会令人心生不服，处处与你为难。

不要等到自己落入平庸和悲惨的境地才去学习谦逊礼让的美德，到那个时候，这种精神已经变质为自卑和低贱了。

好人缘支招：

越是有成就的人越懂得谦虚之道，他们纵然内中豪气冲天，外里却永远谦虚地待人处事。谦逊礼让是做人的根本。

没有谁愿意总是仰着头看别人，因为那样确实很累。

不要等到自己落入平庸和悲惨的境地才去学习谦逊礼让的美德，到那个时候，这种精神已经变质为自卑和低贱了。

## 慷“自己”之慨

猴子死后要求面见上帝。它愤懑地说：“下辈子我一定要做人！做猴子遭人戏弄而且没有钱，看看那些游客吧，他们穿着那么鲜艳，使用的东西那么先进而且有趣，世界上最美妙的事情莫过于做人了。”

上帝笑着说：“既然你这么想做人，而且说得也很有道理，那我就给你一个机会，不过你必须做一件事情才有可能成为人！来人……”

随着上帝的一声吩咐，一群可爱的天使向猴子走过来，他们手中都拿着一把镊子，接着摀住猴子，飞快地拔它身上的毛。一时间，猴子痛得嗷嗷直叫，它不满地问上帝：“刚才你不是说我的话很有道理吗？现在为什么要这样来折磨我？”

上帝依然温和地笑着说：“你要变成人自然要先拔掉身上的毛！只有这样才能变成人，又想做人，又想一毛不拔怎么可能呢？”

是的，“又想做人，又想一毛不拔怎么可能呢？”这是上帝对人类祖先的教诲。

一毛不拔的人很少能结交到真正的朋友，没有人会喜欢小气的人，吝啬的人往往为人所不屑。一个凡事只想从别人身上索取，却谨慎付出的人是很难做人的，更不用说以此获得好人缘了。

“一毛不拔”的人容易失去人心，甚至最终会众叛亲离；慷慨的人则欢喜得人缘，处处受欢迎。

吝啬的人不能给自己也不能给任何人快乐，因为他们时刻不停地都在算计。“索取就能挣多少，付出将丢失多少？”他们总是在害怕、猜忌和忧虑中度过。他们害怕“朋友”借钱

不还，忧虑亲人挥霍自己的钱财，担心员工损害了器材，盘算自己的账号上还有多少钱。即使有朋友，他们更愿意用来获得好处，“使用”完后一不答谢二不往来。亲情、友情、爱情对他们而言都是获取的源头而不是付出的对象。对于这样的人，人情关系恐怕会越用越淡，一旦别人知道他们的“个性”后便不会再倾力相助。

如果抛弃“慷他人之慨”，而选择“慷自己之慨”的处事方式，境况就会大不一样。

人际交往注重“礼尚往来”，“相互买账”。你需要慷慨地购买礼品，在必要的场合以物相送传情达意；今天别人买单请你一顿，你就不能把这当作理所当然或者天经地义，投桃需报李，下次你就要知趣地主动买单。只有互动才能沟通，才能加深和别人的感情，扩大自己的人际圈子。

慷慨者乐善好施，不斤斤计较，让人感觉仗义，什么事情都好说，这种甘愿慷自己之慨的人大多性格乐观，胸怀阔达，开朗大方。他们在慷慨的举动中体会到了快乐的情绪，别人也从中得到了方便和好处，也会被他的快乐所感染。这样一种宽松而祥和的氛围，还有谁会不喜欢呢？

时不时地“慷自己之慨”，定能让你大受欢迎。

好人缘支招：

又想做人，又想一毛不拔怎么可能呢？

吝啬的人不能给自己也不能给任何人快乐，没有人会喜欢小气的人，吝啬的人往往为人所不屑。

慷慨者乐善好施，在慷慨的举动中体现出快乐，别人从中得到了方便和好处，并被他的快乐所感染。这样一种宽松而祥和的氛围，还有谁会不喜欢呢？

时不时地“慷自己之慨”，定能让你大受欢迎。

## 秘密不可泄露

罗斯福在当选美国总统之前，曾在海军中担任要职。

一天，他的一位朋友向他打听海军在加勒比海一个小岛上建立核潜艇基地的计划。罗斯福向四周看了看，压低声音问：“你能不能保守秘密？”

那位朋友回答：“当然能。”

罗斯福笑着说：“我和你一样。”

这个故事有很多版本，引用如此广泛、如此频繁也不足为奇，因为用来说明“秘密”这个词的时候，它确实太经典了。罗斯福的二难推理简直是天衣无缝：如果你能保守秘密，那么我也能保守秘密，而且你也可以理解，因此我不必告诉你秘密；如果你不能保守秘密，那么对不起，对一个不能保守秘密的人，我不能告诉你秘密。

在和人打交道的时候，守口如瓶虽然有失保守，但为了安全起见，这也不失为一种谨慎和聪明。不表明自己的观点，保持沉默或者转移话题，这一切都在传递着一个坚定的信息：“无可奉告！”

不要把自己的秘密随意告诉别人，尽管有些人和你意气相投，但是谁能保证一段时间之后，情况不会发生变化？人心更是容易变的。帮助你传播秘密的往往是那些你定位为知己的人，他们或者有意或者无意地把你的隐私打造成“公开的秘密”。是谁泄露了秘密？很多人往往愤懑地这样问，归根结底，是你自己！

人总是告诫别人“不要告诉别人这件事”，他们自己却忘记了去执行这条规则。

不要把知道秘密当作一种信任的待遇，守得住秘密才是。不要把告诉别人秘密当作信任别人的证明，也许它确实能给别人这种感觉。而事实上，你不仅在增加别人的压力，同时也为自己埋下了隐患。或者说，在所有的人事关系中，更多的秘密意味着更多的嫉妒、更多的监控、更多的怀疑，而你自己，不管是保守自己的秘密，还是为别人保守秘密，都将忐忑不安，担心自己有一天会泄露了这些秘密。

倘若你真的不小心泄露了秘密，别人就会认为你是存心害他，甚至还会报复你。

关于秘密这个问题必须奉行的一些法则，古老的阿拉伯国家早就做出了告诫。请记住他们的谆谆教诲吧：

要是秘密不胫而走，你就应该判监禁，因为肯定是你泄漏了它。

不能告诉敌人的任何话，不要告诉你的任何朋友。

好人缘支招：

守口如瓶虽然有失保守，但也不失为一种谨慎和聪明。

人总是告诫别人“不要告诉别人这件事”，他们自己却忘记了去执行这条规则。

不要把知道秘密当作一种信任的待遇，守得住秘密才是。

在所有的人事关系中，更多的秘密意味着更多的嫉妒、更多的监控、更多的怀疑。

要是秘密不胫而走，你就应该判监禁，因为肯定是你泄漏了它。

不能告诉敌人的任何话，不要告诉你的任何朋友。

## 摸清对方的底细

安德鲁一直都在打算和一家大企业合作，好不容易找到一个朋友帮忙引见，终于这家企业的大经理从百忙之中抽出时间，答应前往安德鲁安排在酒店的晚会。安德鲁十分高兴，决定在这个大好时机把事情办妥，此外他还绞尽脑汁，把经理夫人也邀请到晚会上。

两位最重要的客人双双来到了晚会，经理夫妇已近中年，但看得出来都保养得很好。安德鲁一见到经理和经理夫人便称赞说：

“夫人真是雍容华贵，气质不凡，想必公子、千金必定也如父母一般出色，冒昧地问一下，不知道总经理有几个可爱的孩子？”

这一问不打紧，还真的非常冒昧。经理夫妇刚才还笑盈盈的脸，转眼间就成了猪肝色，变得非常难看。夫人故意把脸转过去，装作没有听见，与身旁的一位宾客聊起天来。经理无法回避，看了看安德鲁就闷声不响，端起桌边的酒一饮而尽。

原来，总经理夫妇正为无法生儿育女感到苦恼，甚至决定离婚了。安德鲁无心的话让他失去了这个合作的好机会，白白浪费了一桌酒席和一个晚上的时间。

“知己知彼，百战不殆”。如果连别人的底细都没有摸清楚，就很有可能在交往的过程中产生许多不必要的误会。因而，很有必要在准备和别人打交道之前打探一下对方的情况，对对方的基本情况有大致地了解。摸了别人的底，自己说话做事才有一个底。

现在信息传播的方式越来越多，“秀才不出门，也知天下事”，你可以借助各种各样的信息渠道获取和对方相关的信息。

最能掌握第一手资料的方法是向别人打听，向不同的人打听。

——向他身边的人打听

他身边的人和他接触比较频繁，对他的生活习惯、为人处世、思想观念、家庭背景等都

比较熟悉，把这些最基本的信息汇集起来，找出交际最多的地方和次多的地方，那么大概就可以了解这个人的性情和经历了。如果故事中的安德鲁能够事先向他的朋友打听大经理的情况，包括他的家庭成员、生活状况、个人忌讳，那么这件不愉快的事情根本就不会发生。

——向他的对手打听

当然，每个人站的角度不一样评价自然就会不一样。为了更加全面地了解他的情况，不妨也向他的对手打听一下，可能你得到的回答又将大有不同。

为了更加客观，你打听的人越多越好，对方的家人、朋友、同事、同学、邻居等都可以问，重要的是，要把得到的信息综合起来，不可光听信某个人的话！

如果已经面对面了，你依然没有机会得到别人的“情报”，你还有机会，那就是凭直觉和你敏锐的观察。从他的言行和外在气质上推想他的性格、爱好、背景等。如果你还不确信对他有一定的了解，那你最好表现得保守一些。最好不要询问太深入的话题，尽量避免谈及自己不清楚的事，尤其是他人的隐私。如果贸然提出对方不方便回答的问题，可能会造成尴尬场面，产生沟通障碍，还会引起对方的不悦，对你产生厌恶和排斥。

好人缘支招：

在准备和别人打交道之前，很有必要打探一下对方的情况，摸清对方的底细。

摸了别人的底，自己说话做事才有一个底。

为了更加全面地了解他的情况，不妨也向他的对手打听一下，可能你得到的回答又将大有不同。

要把得到的信息综合起来，不可光听信某个人的话！

最能掌握第一手资料的方法是向别人打听，向不同的人打听。

## 长一个“宰相肚”

汤姆是一个不受欢迎的老师，这从学生们见到他时的表现就能看出来。孩子们不管是在上课还是外出郊游的时候都不喜欢和他交谈。只要汤姆一站在他们面前，他们就变得拘谨而胆怯，甚至不敢正眼看他。

“汤姆老师实在是让我们很紧张！”孩子们总是这样苦恼地说。汤姆为此也很苦恼，其实自己是一片好心，只是想让他们好好学习，好好做人。平时他要求很严，不管是谁，不管犯了什么错误，也不管是什么原因，他都会毫不留情地批评。

可是，学生们还是一如既往，甚至故意躲避他，看着其他老师和孩子们打成一片，他觉得自己是一个彻头彻尾的失败者，生活似乎也变得沉闷了。

最后，汤姆决定在班上做一个实验：接连几天，汤姆没有批评孩子们的坐姿不端正，也没有挑剔他们回答问题不正确；他一反常态，当学生回答错误的时候，他微笑着鼓励他们表达自己的想法。他发现，原来孩子们的小脑瓜里装着这么多美妙的想法。

就这样过去了几天，一天放学的时候，一个一向羞涩的孩子对他说：“老师，我觉得你今天特别像我爸爸，你送我回家吧！”

看着孩子如此信任的眼神，汤姆感觉到从未有过的欣慰和信心。不久他又发现孩子们似乎比以前聪明了，回答问题反应敏捷，而且正确率很高，孩子们也乐于和自己交谈了。

汤姆老师的批评在一定程度上固然也能刺激孩子们向好的方向转化，但是这种方式容易伤害别人，同时也会伤害自己，汤姆前期苦恼的经历就是明证。

宽容大度不会伤人和自伤。“将军额上能跑马，宰相肚里能撑船”，为人处世要宽容大度。

何不长一个“宰相肚”，给别人一个宽松的环境也给自己一片广阔的空间，让别人好过也让自己好过？

在现实生活中，不可避免要和各种各样的人打交道，这些人很可能与你的思想观念、生活习惯、处事态度、宗教信仰等都不尽相同。这个时候，你是直截了当，自以为是地指责别人的不是，还是表现出耐心和迁就的态度？有人说，迁就别人就是看轻自己、委屈自己！不！挑剔别人才是真正和自己过不去！

更多的时候，人并不是逻辑和理性的，而是一种充满感情、偏见和虚荣的动物。一旦你的批评、指责、咒骂和抱怨出口，它们就会像危险的导火索，引爆人们心中的虚荣与自尊，甚至足以置人于死地，或者与你势不两立。

若你认为自己的思考方式、行为准则、思想观念是最标准、最正确、最适当的，因而妄图改变别人，最终那些原本愿意并且可能成为你朋友的人也会变成你的敌人。而你也将因为不愿意广开言路，求取新知，阻碍了自己心智的发展和想象力的进步。一旦出现“严于待人，宽以律己”的毛病，就将衍生出自私狭隘、斤斤计较、尖酸刻薄的坏作风来，当这些成为习惯后，你的人格就会露出“小”来，成为不折不扣的小人，没有人愿意与你交往。

要用“宰相肚”的度量去谅解别人的失误，弥合彼此的差异，融洽双方的感情。一个真正有包容力的人会耐心地聆听别人的意见，并虚心地敞开心胸接受合理的建议，而不是记恨和妒忌别人。要多一点“人情味”，少一分“尖酸腔”。凡事多替别人着想，这种善解人意的包容力最受人欢迎。毕竟，人人都喜欢宽松的环境，没有人喜欢被人胁迫的紧张。

一个宽容的人是厚道、耐心、开明、谦逊、友善的人，同时也是有深谋远虑和聪明智能的人。如果你真的有一个“宰相肚”，相信天下难容之事和难容之人都将如百川归海，你将敛聚众多人心。

好人缘支招：

何不长一个“宰相肚”，给别人一个宽松的环境也给自己一片广阔的空间，让别人好过也让自己好过？

迁就别人不是委屈自己，挑剔别人才是和自己过不去。

善解人意的包容力最受人欢迎，毕竟，人人都喜欢宽松的环境，没有人喜欢被人胁迫的紧张。

一个宽容的人是厚道、耐心、开明、谦逊、友善的人，同时也是有深谋远虑和聪明智能的人。

## 热忱关乎灵魂

露西在快要毕业的时候参加了一个图书展览会。对于图书她向来怀有极大的热情，也正是这个原因，她一直都想转换行业在出版行业找一份自己喜欢的工作。

可是因为她缺少这方面的工作经验，几次面试都没成功，“我们需要熟悉编辑和印刷流程的员工，你现在还不太符合我们的条件，以后有机会我们再合作吧……”她得到的总是诸如此类的回答。

是的，她的确没有什么经验，只是出于一种爱好。她怀着极大的兴趣，倾听那些富有经验的书籍制作者介绍封面的工艺和选题的创意。一位年近 50 岁的出版人正在和前来订书的批发商侃侃而谈。他的脸上洋溢着激动和热情的光彩，讲述起那些书的制作过程，就像一个慈祥而伟大的母亲谈论自己骄傲的孩子。

露西在心中惊叹道：“我从来没有见过这么热忱的人，而且是一个 50 多岁的老人！”

露西无法挤进那些批发商人的前面，只好在一旁专注地踮着脚倾听。书商们陆陆续续地走了，“你好，请问你是？”突然，老人对露西说道：“我注意到了，你一直都在旁边听！”

“是的，我从来没有见过你这么热忱的人！你讲得太精彩了！”露西欣喜地说。

“看得出来你也很热忱，而且你身上有一股闯劲！”

当老人了解到露西的基本情况后，他热情地说：“我需要的就是你这样的人！到我的公司来做事吧！”

“可是我没有经验！”

“有热忱一切都会有！”

露西就这样在无意中找到了一份工作，后来，她对待工作充满了热忱，做得很好。

老人因为热忱，敛聚了一大群批发商的人心和露西的心；露西也因为热忱得到了老人的认可，成功地找到了自己想要的工作。热忱就是能产生这样一种神奇的力量，只要你拥有它，即使你有一些不足别人也会原谅，因为“有热忱一切都会有”。你一定要热忱，否则，再有才华也会一事无成。

热忱是发自内心的兴奋，并扩充到整个身体，从一定程度上来说，热忱控制着你的思维和情感。在构词上，热忱是由两个希腊词根“内”和“神”组成的，“热忱”就是内心深处的神。在卡耐基的办公桌上裱糊着一句话，无独有偶，麦克阿瑟将军在南太平洋指挥盟军作战的时候，这句话也同样出现在他办公室的墙上。这些文字是：没有了热忱，就会伤及灵魂。

热忱能唤起内心深处神奇的力量，让人散发出一种炽热、神性的光辉，那就是吸引人和感染人的魅力。

热忱的人会很自然地把他内心的感情表现出来，一个充满热忱的人，他的志向、兴趣、为人和性情都能从他的走姿、眼神和活力中看出来。你的热忱表示出你对这次见面、这次交谈、这次活动和这个人发自内心的喜欢。你的热忱会使人们把谈论的中心转移到他们最感兴趣的事情上，与此同时，把热忱传递给你身边的人，他们也会因此觉得和你在一起很快乐。而缺乏热忱的人，他们谈话生硬而没有趣味，做起事来拖沓，没有规划，让人看不到希望。

一旦缺乏热忱，军队将无法克敌制胜；艺术品也将失去核心和灵魂；震撼人心的音乐也不会出现；也不可能有无私的奉献精神来拯救和美化这个世界。热忱可以鼓舞人心，这鼓舞类似于“热传递”，直接把你的热忱输送给别人，这比任何商讨、说服、威吓或责骂都要奏效得多。

热忱和大声讲话或叫喊是两回事。热忱是一种热情的精神特质，它深深地根植于人的内心，是一种由你的眼睛、你的面孔、你的灵魂、你的整体辐射出来的兴奋，你的精神将因之振奋，而这振奋也会鼓舞别人。值得注意的是，虚情假意是骗不了人的。过分的热心、刻意地迎合，这些都是可以看得出来的，也没有人会相信。

热忱并非与生俱来，而是后天的特质。你在别人身上付出的热忱越多，你得到的人心也就越多，因为你在热忱的同时也就影响了别人的灵魂。

好人缘支招：

没有了热忱，就会伤及灵魂。

你的热忱表示你对别人发自内心的喜欢，他们也会因此觉得和你在一起很快乐。

热忱和大声讲话或叫喊是两回事。

你在别人身上付出的热忱越多，你得到的人心也就越多，因为你在热忱的同时就影响了别人的灵魂。

## 信任而不是猜疑

莎士比亚著名的悲剧《奥赛罗》中有一个悲惨的爱情故事。

奥赛罗，一个在威尼斯军队里服役的黑人，他骁勇善战，在和土耳其的浴血奋战中屡次建立了赫赫战功，因此，他被提拔为将军。

奥赛罗性情耿直，粗犷豪放，元老勃拉班修的女儿苔丝德梦娜对他颇有好感，很快就爱上了他。温柔美貌的苔丝德梦娜不顾父亲和社会舆论的反对，和出身低微的奥塞罗结婚，婚后生活美满，非常幸福。

但是好景不长，奥塞罗部下有一位军官名叫伊阿古，阴险的伊阿古一心想除掉奥赛罗，先前就曾经向元老告密，不料却促成了两人的婚事。现在奥赛罗结婚了，他又心生一计，开始挑拨奥赛罗与苔丝德梦娜之间的感情。

这个阴险的小人想方设法伪造了一些假象，然后告诉奥赛罗，另一名副将凯西奥与苔丝德梦娜关系不同寻常，并出示了所谓的“定情信物”。奥赛罗开始了猜疑，最后他也觉得似乎真的有那么一回事。最后，奥赛罗信以为真，认为妻子背叛了自己，他越想越气愤，在愤怒中掐死了自己的妻子。

可是，等到他弄清楚事情的真相后，一切都已经晚了。奥赛罗后悔莫及，伤痛不已，最终他拔剑自刎，倒在了苔丝德梦娜的身边。

猜疑足以酿造让世人捶胸顿足的悲剧，伤害自己原本应该最信任、最亲近的人。等到人们幡然省悟，意识到猜疑的危害的时候，一切都已经晚了。伊阿古是个卑鄙奸诈的人，而这种人并不是只出现于书中，在我们的生活中，也有他们潜藏的痕迹。只要有这样的人存在，就会有类似的悲剧发生，或者是友谊的伤害，或者是爱情和婚姻的破裂。

人与人之间最可贵的是信任，最有害的东西是猜疑。也许是因为可贵，信任似乎很难做到，而猜疑的心理不仅容易产生，而且杀伤力也非常大。

产生猜疑大概有以下几个方面的原因：

——我在你心中排第几？“猜疑”，“猜疑”，乃是由猜测疑问引发而来。“我把他当作我最好的朋友，而他会不会把我当作他最好的朋友呢？猜来猜去，答案无从知晓，怀疑便产生了，信任便消失了。

——我不应该排第一吗？有的人妄自尊大，觉得自己比任何人都要聪明，朋友没有理由不把自己放在最重要的位置。在这种人眼里朋友是附庸，需要服从自己。如果一旦发现朋友还有别的朋友，或者没有对自己言听计从，猜疑就产生了：“他是不是对我怀有二心呢？”

——难道他真的没有把我排第一？这是典型的受到挑拨后的怀疑。生活中不乏奸佞小人出于某些不可告人的目的，从中作梗，离间别人和朋友、爱人之间的感情。很多人出于“不怕一万，就怕万一”的心理会权且相信，甚至有的头脑简单，轻信谣言是非。要知道，信任就像一道帷幕，徐徐拉到两边之后，悲剧就开始上演。

如何消除猜疑，培养信任？

首先要真正了解友情的真谛，既不要独占友情也不要觉得别人是自己的附庸，以一颗平等和宽容的心去对待身边的人，那就是给予最大的信任。

不要轻信别人的谣言，不要妄下评论，等清楚了事实的真相再做冷静的决定。

信任就是阳光，它能消除人们脸上的“冬色”！而猜疑如同霜雪，能让春意盎然的友谊之花颓然萎缩。