

第一章

人际关系是铺路石

赢得好人缘重于一切

多一份人缘，少一份烦恼。一个好的人缘就是一张广大而伸缩自如的关系网，用这张网你可以活得轻松自在、潇洒自如，塑造一个完美的人生。

好人缘是成大事者的因素之一 因为人缘越好 事情就越好办。某些成大事者总能够与别人相处得特别好，这到底有什么秘诀？

现实生活中 谁都想有一个好人缘。有一个好人缘 到哪儿都受欢迎 有一个好人缘 办事都会省去许多麻烦 有一个好人缘，成功就会变得容易一些。

人缘，说到底是个人与众人的关系。人活在这个世界上，免不了要跟各种各样的人打交道。无论身处偏僻的山村，还是安身于繁华的都市，无论是在工厂、企业、公司，还是学校、医院、商店，都免不了人与人的交往。这个世界是多姿多彩的，又是千奇百怪、千差万别的。处在这个纷繁复杂的世界中的人也是各种各样的，他们性格不一，志趣相异，他们或者由于工作需要，或者为了某种目的，发生着或大或小、或亲或疏的关系，由此形成了大小、各式各样的群体、组织、团体等。当你孤身一人首次来到一个陌生的都市，在川流不息的街道上，看着一个个擦肩而过的匆匆过客，你是否会为如何在此生存而迷惘？当你学成毕业或者工作调动，来到一个新的机关、单位、工厂、公司工作时，面对领导、上司、同事的一张张新的面孔，你也许会为能不能跟这些人和睦相处而惆怅。当你刚进校园，渴望找到一些同性或异性的知心朋友时，怎么办？当你无意间说错了话，伤了别人时，你会怎么办？当你初次与恋人约会，是否紧张、羞怯，甚至支支吾吾，话都说不出来？当你发现与某人格格不入时，怎样调整自己？……这一个个小问题，我们都曾遇到过。不过，不必害怕、不必担心、不必忧愁，生活就是这样，五光十色而又充满矛盾。

多一份人缘，少一份烦恼。生活是一个交往的大舞台，你我他都在扮演着不同的角色，又不停地变换着角色，各个角色之间时刻进行着各式各样的人际交往。

一个好人缘就是一张广大而伸缩自如的关系网，用这张网你可以活得轻松自在、潇洒自如，塑造一个完美的人

生。请看下面例子。

莫洛是美国摩根银行董事兼总经理，当时的年薪高达一百万美元，忽然有一天，他放弃了这个人人钦羡的职务，而改任驻墨西哥大使，并因此震惊了全美国。

这位莫洛先生最初不过是一个法院的书记，后来缘何有如此惊人的成就呢？

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，一跃而成为全国商业巨子，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此重任，不仅因为他在企业界享有盛名，而实在是因为他具有极佳的人缘。“人缘”这真是一个奇妙的名词啊！

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有为人称道的人缘。

吉福特本是一个小小的店员，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主要因素，人缘在一切事业里均极其重要。

其实，好人缘与你的社交能力有关。因此，要想赢得好人缘，必须从提高社交能力开始。有些人认为社交能力是与生俱来的特质或属性。譬如，一个社交能力高的人天生较外向、善于交际。要改变社交能力实在比移山更为艰难。所谓“江山易改，本性难移”。但多数的心理学家并不赞同这种看法。相反，他们认为只要能辨认出可以预测社交能力的因素，便可以设计一些课程来培养这种能力。要有效地提高社交能力，可从两方面入手，一是提高对社交情境的判断力，一是提高对其他人心理状态的洞察力。

对环境的判断力是社交能力的一个重要组成部分。一个人如果能够对情境间的细微不同之处加以区分，往往更能掌握社交环境的变化而做出合宜的行为，以适应不同性质、千变万化的环境。

研究显示：对环境分析能力高的人，其社交能力也高。

在与父母、师长、朋友和不喜欢的人交往时，他们能较顺利地完 成交往目标，并能较快地改进双方的交情。

也有证据显示，环境分辨能力高的人，具有较多的愉快交往经验，而他们也较少出现抑郁的情绪。较高的环境分辨能力使人在追求目标时，懂得审时度势，既能够完成自己的目标，也不会使别人难堪。

洞察别人的心理状态也是社交能力重要的一环。一些人看到别人的行为时，不尝试去了解对方做事时的处境和感受，便马上从别人的行为去判断对方是一个怎样的人。这种重判断而轻了解的取向，是社交能力发展的一大障碍。

总而言之，要增强个人的社交能力，一方面要提高对自己及别人的需要、思想、感受的洞察力，另一方面亦要细心观察不同的情境和人物，分辨其中的不同之处并加以理解分析，以加强对千变万化的社交环境的掌握。

有些人天生具有过人的人缘，他们无论对人对己都非常自然，并不费力地便能获得他人的注意和真爱。而我们大部分人，就要为建立一个好人缘而付出努力。

这印证了这样一句名言：“在生活中，千万不要忘了人缘是你最大的资产。”假如你曾经没有认识到好人缘的巨大作用，那么希望你从此有所改观。

如何增加自己的吸引力

如果你希望别人喜欢你，诀窍就是：了解对方的兴趣，针对他所喜好的话题与他聊天。

只要曾经拜访过罗斯福的人，都会惊讶于他的博学。不论你是个小牛仔、政治家或外交官，他都能针对你的特长而谈。其实这个道理很简单，当罗斯福知道访客的特殊兴趣后，他会预先研读这方面的资料以作为聊天的话题。

因为罗斯福知道要捉住人心最佳的方法就是谈论对方所感兴趣的事情。

耶鲁大学文学院教授威廉·菲利浦很早就了解这个道

理 他说：

“当我八岁时 在拉比姑妈家度周末 有个中年客人来访 他与姑妈寒暄后 就把注意力集中到我身上 那时候我正对船有浓厚的兴趣，于是这位客人就一直和我谈论这方面的话题，当他走后，我兴高采烈地谈着他。姑妈告诉我，他是一位纽约的律师 根本不懂得船。我好奇地问：‘那他为什么和我谈论船的话题呢？’”

“姑妈回答：‘因为他是个绅士 他知道你对船有兴趣，这个主题可以吸引你 所以他才这么做。’”

威廉·菲利浦说道：“我永远也忘不了姑妈的这段话。”

这个办法在商业界行得通吗？让我们以纽约银行业巨子杜威诺依先生的例子来说明：

杜威诺依先生想把面包卖给纽约一家旅馆 四年来 他每个星期都打一通电话给旅馆经理，希望能够达成这笔交易 他甚至在旅馆租了一间客房 但他失败了 生意依旧没有谈成。

杜威诺依先生说道：“当我仔细研究过有关人际关系的丛书后，发现必须改变策略，我决定去找出这个人的兴趣，想办法激起他的热诚。”

“我听说他很热衷美国旅馆协会的活动 而且还是国际性组织的代表 不论在哪儿开会 就算是跋山涉水 他也会赶去参加。”

“所以第二天当我见到他时 就问他有关旅馆协会的事情 多奇妙啊 他兴高采烈地和我谈了半个小时 我了解到这个社团是他的嗜好、是他生活的重心。”

“当时我并没有提到面包的事 但在几天之后 旅馆的总务打电话给我，要我带些面包的样品去与他们谈谈价格。总务部职员亲切地与我招呼 说道：‘不知道你对那个老家伙说了些什么，他指名一定要买你的面包。’”

“想想 我费了四年的工夫 费尽心思想要取得这笔生意 如果不是我及时醒悟 改变策略 那么到现在还是白费心力 无法成功。”

所以 如果你希望别人喜欢你 诀窍就是：

了解对方的兴趣，针对他所喜好的话题与他聊天。

如何在短时间内赢得 他人的好感

尊重别人 让对方认为他自己是个重要人物 满足他的成就感。

人类行为有一条重要的法则 如果你遵循它 就会为自己带来快乐 如果你违反了它 就会陷入无止境的挫折中，这条法则就是：“尊重他人 满足对方的自我成就感。”就如杜威教授曾说：人们最迫切的愿望 就是希望自己能受到重视。而卡内基也曾一再强调，就是这股力量促使人类创造

了文明。

哲学家们经过千年的沉思 悟出了人类行为的奥妙 其实这不是一项多新的发明 古圣先贤、中外哲人所一再教导我们的就是—— 你希望别人怎么待你，就先怎么对待别人。

你希望周围的人喜欢你，你希望自己的观点为人采纳，你渴望听到真心的赞美 你希望别人重视你……

那么让我们自己先来遵守这条诫令：你希望别人怎么待你 就先怎么对待别人。

不要想等你做了大官，干了大事业后才开始奉行这条法则，随时随地只要你遵循它，就会为你带来神奇的效果。

好比当我们到快餐店 点的是炸洋芋 但女侍送来的却是洋芋泥 这时让我们客气地说：“对不起 我们点的是炸洋芋。”她一定会温和地回答：“对不起 我帮你换。”她快乐地为你服务，因为你亲切的态度表现出对她的尊重。

一些口头常用语 像：“抱歉……”、“麻烦你……”、“请你……”、“你介意……”等等 都会缓和人际间的冲突而达到润滑的效果。

你曾经读过赫尔·卡内的作品吗？他是个铁匠的儿子，一生所受的学校教育不超过八年，但他却成为世界最知名的富豪文人。

情况大致是 赫尔·卡内热爱民谣与十四行诗 所以他耽迷于旦特·罗塞特的诗集中。他曾写了一篇赞美罗塞特的文章 并将影印本寄给罗塞特本人 罗塞特高兴极了 心想：“能够如此深刻了解我诗的意境 这年轻人必是个可造之才。”所以 罗塞特请这位铁匠的儿子到伦敦来担任他的

秘书。这是赫尔·卡内一生的转折点，罗塞特的教导与鼓励使赫尔·卡内进步神速，终于成功，声名如日中天。

赫尔·卡内身后留下了大笔遗产，若不是他当年勇于写文章表达他对罗塞特的崇拜，他可能会一辈子萧条，贫困而终。

这就是衷心赞美所获致的成果。

罗塞特凭那篇赞扬的文章，满足了自我成就感，而觉得自己是个重要的人物。因此他心甘情愿地帮助那个小伙子，使他成功。这就是人性，每个人都希望受到尊重、受到赞赏。

实际上，每个人都有他的优点，都有值得为他人所学习的长处，承认对方的重要性，并表达出由衷的赞美，就能够化解许多冲突与紧张。

乔治·伊斯曼——柯达透明软片的发明者，这项发明为他带来了财富，成为世界有名的企业家，但是即使他拥有这么大的成就，依然渴望获得他人的夸赞。

多年前，伊斯曼建造音乐学院及一座剧院来纪念母亲，纽约座椅公司的董事长詹姆士·爱德莫生希望能取得这份生意订单，于是就打电话给建筑师，请他安排与伊斯曼见面的机会。

当爱德莫生到达时，建筑师预先提醒他：“我知道你争取这份订单，但是如果你与伊斯曼的谈话太久，耽误他五分钟以上的时间，那你就没希望了。”

当爱德莫生被带进办公室时，伊斯曼正低头翻阅一些文件，他抬起头，摘下眼镜，走到爱德莫生面前说道：“早，有

什么事需要我效劳吗？”

爱德莫生说：“你的办公室真漂亮，如果我有这么棒的办公室，一定也会勤奋工作。你知道，我是个经营木材生意的人，但在我一生中，还从来没有见过这么雅致的装潢。”

伊斯曼道：“噢，要不是你提醒，我几乎忘了，这办公室确实不错，当我第一次使用时，心里高兴极了，现在因为事情比较忙，有时甚至好几个礼拜都没有仔细欣赏这个优美的建筑，只是习惯性地每天坐着办公。”

爱德莫生环视着整个屋子，摸着窗框说：“这是橡木做的吧？”

伊斯曼回答：“是啊，那是英国进口的，我朋友特地为我挑选的。”

然后，伊斯曼就带他参观每一项设计，并说他曾捐款救济许多慈善机构，还拿出一些纪念照片给他看。

爱德莫生便问他早年的奋斗过程，伊斯曼认真地说着童年时的往事，母亲为了他替人帮佣，小时候贫困的痛苦使他下定决心要努力赚钱，让母亲过好日子。他全心投入于实验室中，最后终于发明了透明软片……

爱德莫生在早上十点十五分与伊斯曼见面，但一个小时过去、两个小时过去……他们仍兴致勃勃地继续聊着。

最后伊斯曼对爱德莫生说道：“我最后一次到日本时，买了些椅子回家，椅子在阳台上被晒褪了颜色，于是我又买了些油漆自己上色。你愿意来看看我那些椅子吗？那就到我家吃午餐，我拿给你看。”

午饭后，伊斯曼先生把在日本买回来的椅子拿给爱德

莫生看，其实那些椅子每张不超过两块钱，但他却很骄傲，因为油漆是他自己上的。

你猜 这个价值九万块的订单 最后是由谁争取到了？

当然是爱德莫生啦。从那时候起，他们成了最要好的朋友。

所以 如果你希望别人喜欢你 那么诀窍就是：

尊重别人 让对方认为他自己是个重要的人物 满足他的成就感。

看到这里 你已经吸收了很多人际相处的学问 现在把书合起来，试着去实行这些法则，你将会发现神奇的效果。

不要与人隔绝

一个真正的人际关系高手，不仅能够识人、认人、通晓人际关系理论，而且还能够活用这些知识，在现实中与人和睦相处。

一个真正的人际关系高手 不仅能够识人、认人、通晓人际关系理论 而且还能够活用这些知识 在现实中与人和睦相处。

在现实生活中，我们常常发现有许多人忽略了人际关系的巨大作用 他们过于把自己禁锢在狭小的圈子中 几乎与人隔绝 这种“鲁滨逊”式的人物 留下的最大遗憾是 没

有充分利用人际关系的巨大力量 因而即使有成功 也是有限的。

鲁滨逊是英国著名小说家笛福《鲁滨逊漂流记》中的主人公 虽然他顽强的生活毅力值得充分肯定 但是在现代社交学中 常用‘鲁滨逊’比喻惧怕社交 而逃离人群的人。

据美国一家调查公司的调查结果表明：一个人在生活中，如果不能建立起一个良好的人际网络，比方说与家人、朋友之间的情谊 与社团、教会、公司维持适度的关系的话，那么这个人在九年内比社交正常良好的人，死亡率要高出两倍以上。这是由于人际关系不佳，会导致许多心理和生理方面的问题所致。

许多书籍都曾谈到增进人际关系的技巧和能力的种种方法 所以在这里仅罗列出一些要点 以供参考。

(1)充分利用个人际遇 将现有的亲友、同事 以及业务上有来往关系的人 列入备忘录 并勤加联系。

(2)要拓展人际网络，就要下定决心不断结交新朋友。

(3)选读一门人际沟通课程 或者找出这方面的名著进行自修。

(4)学习正确的社交礼仪和应对之道。

(5)学习主动与人交谈的技巧 即使是同舟同车的陌生人也不例外。

(6)以志趣会友 如加入读书会、登山社、球友会 以及其他主题性聚会及活动。

(7)举办小型聚会，并一定要邀请新朋友与会。

(8)参加各种社团活动 或者通过担任志愿者方式走人

人群。

(9) 定期与家人聚会。

(10) 利用电脑网络系统交友。

(11) 观察他人是如何与人沟通的，并学习社交名人的行为举止。

(12) 发动同事间的休闲活动，以增进情谊，激发脑力。

除了这些实际有效的行动之外，更别忘了人际沟通的要点，如善于倾听的能力、表达的能力、排难解纷的能力，以及共谋合作的能力等。

有人曾对美国五百家大企业做过研究，发现这些大企业提升行政主管的主要的考核标准，便是此人的人际沟通能力。

对于个人而言，如果要想保持沟通管理畅通，自身更必须要能够做到公正开明，不戴有色眼镜看人，也不要偏执己见。

同时，倾听的能力也必须加强，要能够提供恰当的开场白。不仅别人说话时眼睛要注视对方，鼓励对方把意思表达完整，同时也不要干扰别人说话，并且尽量表现感同身受。

另外，在增进人际能力方面，别忘了自己做人的态度，这更是发生标杆的作用。

(1) 心存一颗感恩的心，并表达真诚的感激之情。

(2) 要真心关怀别人，别尽说些表里不一、口惠而实不至的空话，这是自以为聪明的反效果做法。

(3) 多询问意见，少发号施令。