

独自用餐的人不会有成功，成功的人必有人脉



别一个人用餐

左右逢源的人脉力量

白山 李俊◎编著

BIE YIGEREN YONGCAN

每一个成功的人都不会一个人用餐，人脉是一个人成功的基石。只要有人的地方，就会有人脉，只要你是一个社会人，就离不开与人打交道。几乎所有人都希望自己能成为一个受欢迎的人，但是并非所有人都了解受人欢迎的秘密。



中国经济出版社
www.economyph.com

别一个人用餐

Bie Yigeren Yongcan



成功人士的财脉都来自朋友

美国斯坦福（Stanford）研究中心的一份调查报告指出，一个人赚的钱，12.5%来自知识、87.5%来自人脉。这说明，一个人只有充分依靠人脉、发展人脉，才能为成功打下坚实的根基。不断增强你的人脉力量，也就是在积累你一生取之不尽的财富。

图书上架建议：人际关系学

ISBN 978-7-5017-9284-9



9 787501 792849 >

定价：29.80元

别 一个人用餐

左右逢源的人脉力量

白山 李俊◎编著

Bie Yigeren Yongcan



中国经济出版社
www.economyph.com

图书在版编目 (CIP) 数据

别一个人用餐——左右逢源的人脉力量/白山 李俊编著. - 北京:
中国经济出版社, 2009. 8

ISBN 978 - 7 - 5017 - 9284 - 9

I. 别… II. ①白… ②李… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 085674 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: www.economyph.com

责任编辑: 张玲玲 (电话: 010 - 68308643 E-mail: zll2200@yahoo.com.cn)

责任印制: 张江虹

封面设计: 兆天书装

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京市地矿印刷厂

开 本: 787 × 960 1/16

印张: 15.25 字数: 200 千字

版 次: 2009 年 8 月第 1 版

印次: 2009 年 8 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 9284 - 9/F · 8210

定价: 29.80 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电
话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282

国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

前言

每个人都渴望成功,但是成功最关键的就是培养自己的人脉。每个人都要有自己的圈子,守圈子就是为守饭碗。圈子是人性的圆,只有像车轮一样才能在生活之道上滚动,只有不急不躁才会在岁月的急流中自主沉浮,否则,时而大红大紫,时而跌入黑色的深渊,时而急剧膨胀,时而瞬间萎缩,在大起大落中耗尽了圈子的张力,在大喜大悲中泯灭了圈子的灵性,我们很难永久安全地生存下去。

我们的生活,总是具有戏剧性的色彩,用“有心栽花花不开,无心插柳柳成荫”来形容人的机遇真的很合适。人生总是在一个偶然的时候发生改变,旅途中偶然遇到的一个人也可以改变我们的生活轨迹。

也许通过“偶然”邂逅,认识某人,然后是新的成功的路途。不相信这种相逢机会的人们,对它不会在意。懂得掌握机会的人们,平常就会作好偶然相逢的心理准备。机会出现时,就尽量地向对方请教,完成自己的梦想与抱负。所以重要的是,为人生一些偶然的邂逅作好准备,贵人常在这些不经意中出现。人总是从陌生到相识,现在你遇到的某个陌生人,也未尝不会成为你日后的贵人。如果你能认识到这一点,谦逊恭敬地对待每一个人,那么你永远都不缺乏助你人生起飞的“贵人”。

我们都希望与有能力、有地位的人,甚至与名人做朋友,我们都希望这些人能帮助和指导我们。然而,我们用什么方法来赢得这些人的指导呢?拓展“人脉”不是盲目的,而是有目的性的,我们要多与成功

者交往。凡是在某个领域出类拔萃的人,其所思与所为都不同于该领域中的一般人。他们成功的秘诀是:师人之长,取人之精,为我所用。

通过观察、比较、学习和沟通,征求成功者的意见,是成功的一个关键。不管我们做哪个行业,选一位成功者当自己的引导者,别害怕求助于他们。要记住:一个越是有成就的人,他就越是希望与那些能将他的才华完全发挥出来的人分享他的学问、智慧和经验。人生最大的乐趣之一就是将自己的经历与他人分享。所以,成功的人都是乐于借鉴他人的经验,学习他人的长处而在前人的肩上成就事业、创造人生的。

只要有人的地方,就会有人脉圈子,只要你是一个社会人,就离不开与圈子打交道。几乎所有人都希望自己能成为一个在人际交往中受欢迎的人,但是并非所有人都了解受人欢迎的秘诀。如何成为一个受欢迎的人?如何建立和维护与不同人的关系?

人际关系是相互的,你尊重和喜爱别人,别人才会尊重和喜爱你。俗话说,种瓜得瓜,种豆得豆;栽什么树,结什么果。一切都有个因果轮回——付出了爱心,你的人脉大树一定会更加枝繁叶茂,你也将会成为天际中最璀璨的“星”。

其实,成功的人和失败的人,在交友方面存在着很大的差别。成功的人大都是有关系网的,这种关系网由各种不同的朋友组成,有过去的知己,有近交的新朋,有不同社会地位的,有不同行业的,有不同特长的,也有不同地方的。这样的关系网才算是比较全面的网络。也就是说,你的关系网中,应该有各种各样的朋友。

人脉的奥秘就在此书中为你铺展开来。

CONTENTS 目 录

为什么我要和你一起用餐——人脉可以带来成功

人生在世,不能没有朋友。不论是天才,还是普通人,没有朋友都会感到孤单和不幸。事实上,绝大多数人也都会有自己的或大或小的朋友圈子。如果一个人活了一辈子连一个朋友也没有,一直一个人孤单地用餐,那么体会到的不仅仅是嘴边的苦涩与凄凉,更多的是一事无成的落寞。所以,不要一个人用餐,多和别人一起进餐,这是打开心门迎接朋友的明智之举,这样也有利于人脉的拓展。

一个人用餐太冷清,聚餐才有人气	2
重视“饭桌文化”,吃饭是“套住”他人的“幌子”	4
腐烂食物不可吃,损友不可交	6
有人捧场才能成席,是别人成就了你	9
一起用餐,才能知道到哪去捡“馅饼”	11

将谁拉上自己的饭桌——选好自己的“圈子”

现代社会是人际关系社会,人际交往是否广泛,是一个人能否在事业上取得成功的关键因素。但是,无论交什么类型的人当自己的朋友,都要慎重。“近朱者赤,近墨者黑”,这流传久远的名言,生动地说明了谨慎交友的重要,是古人的经验之谈。事实上确实如此,一个人的朋友如何,对自身的发展往往起很大作用,这是一种看不见的、潜移默化的、熏陶感染的力量。因此,我们在选择他人作为朋友,走进自己的圈子时,要慎之又慎。

通过朋友结识朋友,朋友是最重要的人脉	16
亲戚也要常走动,它是最基本的人脉组成因子	18
记得同窗,常有人帮	23

让“领导”成为自己人	26
家乡人,乡音难改,乡情难变	30
远亲不如近邻,处好邻里关系	33

眼光放长远,来者都是“客”——饮水当先挖井

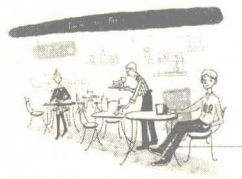
人生之中,我们接触的人不可能都是“富贵之人”,可能还有许多“穷朋友”。但人缘是很微妙的东西,我们在世上的一举一动,所接触的大人物或小人物都很可能变成日后成败的因素。而世间密密麻麻地结着人缘的网,我们每一个人都生活在一个个的网目之中,攀缘着网丝可以和许多人建立关系。我们不能过于着眼于眼前,要多挖井,到时井水才能奔涌而出。

莫当生人是过客	38
适当的时候攀高枝	39
不要忘记“穷朋友”	42
不要看不起小人物	44
交“落难”英雄	47

选好“青菜”“萝卜”,皆大欢喜——投人所好,巧得人缘

每个人都有自己的兴趣,完全没有一点兴趣和感情偏好的人是不存在的。利用这种兴趣,常常可以在彼此之间建立良好的关系。问题在于你怎么能使他人知道你和他对某件事有共同的兴趣。因此,你必须对他感兴趣的事有一定的了解,足以证明你和他是有共同语言的。越是值得接近的人,你就越应该努力了解他所感兴趣的事情。饭桌上,能有最合他人口味的“饭菜”,是最讨巧的一件事情。

投其所好,点别人喜欢吃的菜	50
找到对方的兴趣点为突破口	52
满足他人最真实的需求	54
初次见面,找投机话题	56
产生共鸣,消除隔阂	58
寻到共同语言,可以成为知己	60



见面打好招呼——好印象是好人缘的基础

与人交往,谁都想在见面的时候获得良好的印象,这对以后彼此的交往有着决定性作用。对于第一面的印象,往往源于你的形象。第一眼的印象,可谓一种“无声的语言”,告诉别人你的品位和修养等个人信息。如果我们给人的第一印象就是极为美好的,那么之后的交往中,我们必然就会像磁铁那样,紧紧地吸引着别人的目光。

做“第一个到”的人	64
一分钟“决战”第一印象	66
主动示好才能广结人缘	68
双手递上自己的名片	70
主动热情地叫对方名字	73

酒席有说有笑,才有好胃口——你的态度决定你的人缘

人人都愿意被人喜欢,但是怎样使别人喜欢你,这是一个永恒的话题。如果你想改善自己的人际关系,受到别人的欢迎,让他人更加注意自己、喜欢自己,那么你首先要学会对他人微笑,每天以积极、乐观的态度去面对他人。这样,人们也必然会被你的态度影响——深深地感染,深深地迷恋……

微笑,是一种没有成本的“万有引力”	78
学会幽默,做一个魅力无限的“万人迷”	81
耐心聆听,才会有人愿意吐露心声	84
士为知己者死,人为真诚所动容	86
用心对待他人,人人都会爱你	90

不坐正席,但要靠近正席——突出别人才能成就自己

“如果你要得到仇人,就表现得比你的朋友优越吧;如果你要得到朋友,就要让你的朋友表现得比你优越。”在我们的交际圈子里,把他人放在主角的位置,自己甘心做配角是一种明智之举。为人处世应该保持低调,在不经意中让对方唱“主角”的人,才是社会舞台中的真正“主角”。因此,不要争坐正席,那样会成为众矢之的;把别人当成主角,旁人会认为你大度,对方会感激你的抬举。这样,“人心”就尽在掌握中了。

甘当配角,让别人当主角	94
-------------------	----

人生得意处,要在意他人的感受·····	96
不要忽略“角落”中的任何人·····	98

饭桌上建立感情——培养出了感情好办事

人往往就是这样,当别人有困难时,你尽力去帮助他,而当你有事相求时,别人就会竭力帮你。中国有句老话:滴水之恩,定当涌泉相报。你在他人落魄的时候请人家一起吃饭,这也是在“吃”感情,吃多了,交流多了,感情也就深了。到了自己真“饿肚子”的那一天,我们的贵人也就出现了。

平时留下人情债,有难自有贵人助·····	102
默默做点“不求回报”的好事·····	104
赠人玫瑰,手留余香·····	106
帮人就是助己,太自私没有人缘·····	108
在人“落水”时拉一把,他人定会感恩图报·····	109

饭桌上要会察言观色——处理好关系先要知道别人在想什么

有句话是这样说的:“出门看天色,进门看脸色。”无论做什么事,对什么人,只有先察言观色一番,摸清对方的心思后,再付诸行动,才能做到得心应手,万无一失。所以,察人不可不用心,不能因人外表而错判其人,更不能不知人心就与之随意亲近,因为有些人就是利用人们的这个弱点而达到自己目的的。因此,生活需要我们做一个有心人,只有会观察别人,审时度势地做事,才能讨人喜欢。

会察言观色的人才能够招人喜欢·····	114
是否会“察言观色”是人缘好坏的分水岭·····	116
了解他人的个性再开口·····	118
学会观察别人,审时度势地做事·····	120
顺着别人的性格行事·····	123

饭桌上该说什么——会说话夺得好人缘

“到一座山,唱一支歌”。我们对于不同的人,在不同的场景都要学会说不一样的话。这样不是做人的圆滑,而是对别人的尊重。因为,人都是有自尊心的,总希望



受到别人的尊重。其实,人与人相处,会说话是一门艺术。真正会说话的人,会把很平常的话在恰当的时间、恰当的地点,对恰当的人说出来。这样,你的语言就会变得“悦耳”,所以好人缘自然就来了。

可以建议,不可以命令	128
别人忌讳的话不要说	130
勇敢地说“对不起”,敢于认错的人才有人喜欢	132
忠言不逆耳,别人才肯听	133
说错话了,及时挽救	135
有话好好说,才能避免冲突	137

善用祝酒词,酒浓意更浓——要主动肯定他人

人际关系的顺畅是事业成功的最关键的因素,而赞美别人是处世交际的关键课程。如果你懂得如何去赞美别人,没有谁不喜欢听,不管他是多么谦虚的人。当你掌握了赞美这门艺术,当你的语言中充满着对对方真诚的欣赏和赞美之辞的时候,你的语言便已经像是润物细无声的春雨渗入他人的心灵深处,对方在悄然的感动中就会慢慢地接纳你。每个人都希望得到别人的承认,赞美就是内心对他人最大的肯定。

用赞美融化他人的心理防线	140
赞美使你变得受欢迎	141
让对方开口说自豪的事情	144
学会给人戴高帽	146

饭桌上懂礼才能聚缘——懂礼之人能够得到他人的“礼遇”

“礼貌”这个东西,往往比其他东西更能弥补一个人生来所有的缺陷。最具有魅力的人,往往是那些最懂得礼貌的人,而不是那些面容最美丽的人。一个人的礼貌礼仪常常是给人的最初也是最直观的印象。良好的教养本身就是财富。举止优雅的人离开了金钱也能成功,秘密就在于他们拥有世界各地最受欢迎的“通行证”——礼貌。所有的大门都向他们敞开,所有的人都欢迎他们,懂礼之人能够得到礼遇。

礼貌邀请,重视他人才会重视自己	150
屈身引客,以尊重换尊重	152

举止文明,是很好的推荐书	153
言之有“礼”人人爱,出言不逊惹人嫌	155

不能借酒装糊涂——“说话算数”才能让人信任

要想建立好声誉,获得别人的好感,你必须看重诺言的价值。一旦失言,你失去的可能并不仅仅是你的人品,更可能是一笔巨大的财富。“信者得赚”,不但要让朋友信任你,而且要让顾客信赖你。找到自己最可靠的合作伙伴就像爱和友情一样,合作也是一种必须付出才能得到的东西,在通往快乐之路的路上有许多伙伴,你需要他们的合作,而他们也需要你的合作。讲究诚信的人被人信任,讲究诚信的人获得拥护。

给人信任,他人才会为你所“用”	160
诚信者人恒信之	162
诚信与否,可以改变人们对你的态度	163
不要因为他人“不信”损害自己的信誉	166

推觥换盏,酒逢知己千杯少——交友要将心比心,以心换心

人生的乐趣,在于分享。我有一份快乐,分给你一些,我还是一份快乐,你也有一份快乐。跳跃的时代,我们渴望简单的快乐。而分享是快乐的,是一种美德。当我们把自己的快乐拿来与朋友分享时,我们的胸怀因而变得更加宽广,我们的生活也更加多姿多彩。只有分享,才能快乐。知己当懂得分享,为朋友的快乐而快乐,为朋友的痛苦而忧伤。

不要轻易对别人失望,多给人信心	170
与人交往,少一点猜疑之心	171
积极接受他人邀请,尽量有“邀”必赴	173
“泽人”终会“惠己”	175
会分享的人才会快乐,才有成功	177

醉酒不醉心,千万别张狂——要学会谦虚低调、宽仁他人

对于自己,人生的起起伏伏都是不可避免的,如果只能上、不能下,到最后注定要



受伤害。所以,春风得意的时候,不要张扬、跋扈,让人不舒服。要把人生的跌宕起伏看得淡一些,才是人生的美好境界。而对于他人的过错我们不必太较真。只有那些能容忍,不计较他人小毛病、小错误的人才会有好人缘。

得志时,要低调,不要太张扬·····	182
不要太较真他人的小毛病·····	184
给人面子,别人就给你面子·····	187
给人台阶下,不要让矛盾升级·····	189

先勾“酒瘾”,再将其“灌醉”——想要抓“鱼”先放“饵”

我们将他人“擒”在手中,对方已经是瓮中之鳖,可以任我们“鱼肉”了。但这只能伤害别人的身体,强迫他人的意志,却难以征服对方的心。只有学会“欲擒故纵”,我们才能够赢得人心。如果生活中失去了人们的喜爱,那是因为我们自身的原因,而不要怪罪他人。我们没有必要歇斯底里,只需要忍耐,以退为进、厚积薄发,充实完善自己,重新去赢得人们的欣赏。

懂得放长线,才能钓得大鱼·····	194
欲擒故纵,赢得人心·····	195
舍不得孩子套不着“狼”·····	198
以德报怨怨自消·····	201
豁出“面子”,得到“里子”·····	203
“抢先付账”,舍小钱赚足大人脉·····	205

一饭解千仇,化“敌”为友——尽可能地扩大自己的人脉

生活中,我们或许有很多强劲的对手。但是我们要以强者为伍,向强者学习,进步才能快。有强者做你的竞争对手,能激发你的热情和斗志,使你不敢懈怠,不至于消沉堕落。从这一点来说,你的竞争对手无疑是你的朋友,在这种互相竞争中,你们同时获得了更大的进步、更高的追求。与此同时,也获得了很好的朋友。对对手友好,就要懂得欣赏对手,为他叫好。那些所谓的对手也好,敌人也罢,其实是帮我们进步的人,是我们人脉的重要组成部分。

拉拢对手,进入自己的“利益”集团·····	210
-----------------------	-----

遇见敌手,敬酒祝福他	212
向失意的敌人敬酒,把敌人变成自己人	214
让竞争对手成知己,才能互敬互助	216
给对手出路,就是给自己出路	218

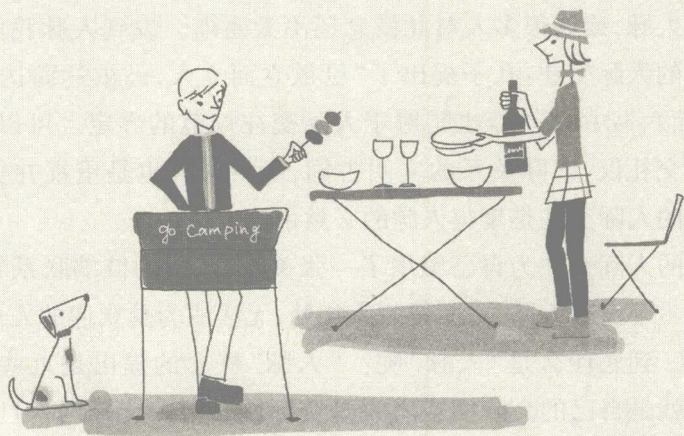
食物中毒不可不防——人脉大忌不可不顾

食物中有很多禁忌,人际交往当中也有很多禁忌。如果我们不小心触犯了这些禁忌,就会受到惩罚,就像吃错了食物,弄不好会食物中毒一样,苦不堪言。所以,我们需要注意这些禁忌,尽量不要犯这种过错。避免了这些,我们才不会掉进人际的陷阱之中,才能够在人际交往中游刃有余。

认为自己总是对的,喜欢教训和否定他人	222
试图以无休止的争论征服别人	224
为了面子丢掉面子	226
让自己成为别人攻击的靶子	228
在不合时宜的时候讲“朋友”义气	231

为什么我要和你一起用餐 ——人脉可以带来成功

人生在世,不能没有朋友。不论是天才,还是普通人,没有朋友都会感到孤单和不幸。事实上,绝大多数人也都会有自己的或大或小的朋友圈子。如果一个人活了一辈子连一个朋友也没有,一直一个人孤单地用餐,那么体会到的不仅仅是嘴边的苦涩与凄凉,更多的是一事无成的落寞。所以,不要一个人用餐,多和别人一起进餐,这是打开心门迎接朋友的明智之举,这样也有利于人脉的拓展。



一个人用餐太冷清,聚餐才有人气

不知道你会不会有这样的体会:在嘈杂的饭店里,自己独自用餐,别人会用异样的目光看着你。为什么会出现这种状况呢?人们的第一感受就是:你没有朋友。

没有朋友是一件奇怪的事情,也是一件很没有面子的事情,更严重的是会被人怀疑是自己的人品问题。

当然,我们想安静的时候,可以找一个僻静的咖啡厅用餐,但是这也只限于我们有主观愿望:想一个人独自待着。而大多数时候,我们都需要和人共进午餐或晚餐,不管陪伴我们一起用餐的这个人 是爱人、亲戚还是朋友。特别是在逢年过节的时候,如果一个人用餐更会让人有冷清、凄凉的感觉。

其实,在中国传统文化中,饭桌文化已经深入人心,饭桌是拉拢人脉、聚集人气的最佳场所。不要一个人用餐,多和别人一起进餐,这是打开心门迎接朋友的明智之举,这样也有利于人脉的拓展。

说到人脉,或许很多人对此概念还不太明晰。说到人脉我们先要提到最基本的人际交往:孔子提出了“己欲立而立人,己欲达而达人”的待人思想;而六书中的《礼》也是对于人际交往规范的界定。可以说,中国是重视社交礼仪、人际关系的文明古国,而中国人也是重视并擅长此道的。良好的人际交往是聚集人脉的必然手段。

个人的人际交往为自己编织了一张关系网,网的彼端联系着各种各样的人。一个没有人脉,不懂得与人相处,无法成为受欢迎的人是不能获得成功的。到底什么是“人脉”呢?“人脉”概念的提出是近些年的事。人脉其实就是自己的交际圈或者说是交际网。很多交际网一旦形成,就结成了利益共同体。

我们所说的交际网,通俗地讲是关系网的变称,就是人脉资源的结合



体。建立圈子,挖掘人脉资源,就是要扩大你的影响力。中国人讲互相抬轿子,其实就是说人脉的作用。在关键时刻,是不是有人会抬你的“轿”,会买你的账。

事实上,人多往往就好办事。如果周围有很多能帮助你、愿意帮助你、有能力帮助你的人,事情就好办多了。拥有人脉资源对经理人来说尤其重要,谁让你还领导着几个人,还需要做一些决策,还要尽自己的职责呢?要比别人做得更出色、更成功、更有效率,你拥有能帮助你的人就要越多,你的职业竞争力无疑就越强。

一个人在工作上,需要做的事情很多,一个企业要达到的目标也是非一个人的力量所能及,所以才需要团队合作。如果在处理这些事情时,都是单打独斗,结果可想而知。也许,事情能办好,但等办好了,最好的时机也就过去了,况且很多事情依靠自己根本就办不成。就像在酒桌上划拳,一个人能“划”吗?一个人能有兴致“划”吗?

曾经有人做过统计,一个人一般有三分之一以上的时间要在共同的工作环境中与同事、伙伴等度过,三分之一的时间要与亲人、朋友在共同的生活环境中度过,还有三分之一的时间则是休息睡觉。可见,人们除了休息的时候,其他时候都离不开与他人的相处,也无法不被他人品评。

只是社会上存在着各类的人,我们要学会和他们相处,才能够很好地在这个世界上生存。

既然我们无法与人完全隔绝,那么我们会希望自己能受到他人的欢迎和喜爱。没有谁希望自己被别人嫌弃,成为他人眼中“讨厌”的代名词。其实,我们想成为一个受欢迎的人,一个成功的人,不外乎是做人处世,而这些都与人脉有着密不可分的关系。可以说,生活中的很多悲剧就是由于不懂得合理处理人际关系、拓展交际圈造成的。人际关系贵在主动,人与人之间的需要是相互的,有些时候多一分主动就多一分成功的希望。

其实,正因为人际关系是要自己创造的,不会从天上掉下来,所以如果太客气、太害羞、太内向,将失去许多和人接触的机会。还有,有了一点人缘,仍要努力加以扩大,加以活用,使得我们能够向前发展。当你在忙

碌事业的时候,只要运用组织力量,扩大、运用公司的人际关系,就可以使业务进展。

很多人都希望自己是人群中最受瞩目或者最有吸引力的人,能绽放出最耀眼的光芒,能受到所有人的欢迎,让自己享有丰富的人脉资源,那么,首先让我们叫上“他们”一起用餐吧!

重视“饭桌文化”,吃饭是“套住”他人的“幌子”

人生在世,不能没有朋友。不论是天才,还是普通人,没有朋友都会感到孤单和不幸。事实上,绝大多数人都会有自己的或大或小的朋友圈子。如果一个人活了一辈子连一个朋友也没有,那么,他很可能怪癖得离谱,使得人人只好敬而远之;或者坏得离谱,以至于人人反目。但实际上,这样的人少之又少,即使再差劲的人也会有可取之处,也会有自己的朋友。

只是,一个人不可能交遍天下朋友,毕竟人的精力有限。在一切人际关系中,互相尊重是第一美德,而必要的距离又是任何一种尊重的前提条件,这就需要我们常聚常散。“散”倒是很容易的事情,不见面就好;“聚”却很有讲究,人们常用的办法就是把对方拉到自己的“饭桌”上来,于是“吃饭”就成了聚的一种方式。

其实,一切好的友谊都是自然而然形成的,而不是刻意求得的。就像把酒言欢,畅饮到了一定的程度,“醉”就是水到渠成的事情了;朋友也是如此,“吃”到一定的程度,醇厚的感情也就随之喷薄出来了。

而人脉和人际交往都是有一定的价值的,所以人们才会乐此不疲。和人相处,使交往具有价值的不是交往本身,而是交往者各自的价值。在交往中,每个人所能给予对方的东西,是不可能超出他自己所拥有的。他在对方身上能够看到些什么,大致也取决于他自己拥有什么。高质量的友谊总是发生在两个优秀的独立人格之间,它的实质是双方互相由衷



地欣赏和尊敬。因此,重要的是使自己真正有价值,配得上做一个高质量的朋友,这是一个人能够为友谊所作的首要贡献。

这种利益之交当然也是处处存在的,但双方应该心里明白,最好摆到桌面上讲明,千万不要顶着友谊的名义。凡是顶着友谊名义的利益之交,最后没有不破裂的,今天的人们给了它一个恰当的名称,叫感情投资,这就比较贴切了。

另外,青年人在追求人生价值的历程中,由于对外在世界并不熟悉,而经验也有限,很需要一位成人帮助他,提供资料让他选择,在必要时给予鼓励,倾听他的诉苦,分享他的希望。这些人就是平常我们所说的“良师益友”。有学者发现:一个人在17岁至33岁期间,能否获得这样一位良师益友,对未来影响很大。最近有个研究可以说明这种现象,这个研究是以美国大型企业的1000多位高级主管为对象,结果发现,这些高级主管年轻时,尤其是开始就业的前五年,有无良师益友对他的事业影响很大,有则成功机会大,速度快;无则成功机会小,速度也较慢。

因此,这样的良师益友在一个人的生活当中是必不可少的。这样的朋友就像暖和的棉被,寒冷的冬天我们御寒少不了它,但是心里要明白的是,无论多么暖和的被子,温暖我们的归根结底还是自己的体温,这既阐明了朋友的作用,又点出了朋友的意义。

无论是利益朋友也好,良师益友也罢,都需要我们去拓展,都需要我们去维护。饭桌就是一个很好拓展和维护人脉的手段。

如果你想在事业上有更快更好的发展,你必须懂得编织及维护你的人脉,也就是不要放弃,去坚持做能帮助你成功的事情。对于如何处理人际关系,回答起来复杂多样,但是编织和维护你自己的人脉,一般要注意以下几点:

首先,人脉关系网要好,要牢固,不一定求大。网越大,漏洞就会越多,不一定能捕得上鱼。再者,人的精力是有限的,织一个那么大的网,往往会力不从心。为此,你要该增删的增删,该修补的修补,这样才能够理顺关系网,所以,要随时调整关系网。人际关系会随着情况的变化而不断变化,要不断检查和修补关系网,及时给予调整,不断从关系之中找关系,

使自己的关系网一直有效。

其次,要有笼络人脉的技巧和品格。做别人的好朋友以及拥有好朋友,都能使你的生活充满生机和活力,终生感到满足和享受。诚实,讲信用,帮助别人并接受他人帮助……这些都是你需要具备的。

最后,要主动与人联系,维护感情。建立关系最基本的原则就是:不要疏于联络,不要等到有麻烦时才想到别人。关系就像一把刀,常常磨才不会生锈。因此,主动联系就显得十分重要,否则人们就会慢慢疏远你。

腐烂食物不可吃,损友不可交

食物有的是美味,有的是糟粕;朋友有的是益友,也有的是损友。我们知道,腐败或者变质的食物是不可以食用的,但实际上那些损友也是不能交的。坏的食物吃了我们也许会拉肚子,损友交了或许就断送了我们的前途。这些朋友或许只是酒肉之交,不能够称之为真正的朋友。

大千世界,龙蛇混杂,朋友也有好坏之分。古语有云:“君子先择而后交,小人先交而后择,故君子寡尤,小人多怨”,“匹夫不可不慎交友”。如果彼此的友谊仅限于认识的阶段,不过是点头之交,连普通话题也未必有机会聊上。这样的朋友若能做到见面时打打招呼,保持礼貌距离,已很不错了。千万别对人过分信任,否则误交朋友,悔之晚矣。

可见,如何认识和选择朋友也是十分重要的。曾经有一个资产过千万的商人就是在“朋友”的盛邀下,为了情面,在一场赌博中把一幢别墅输掉了,几尽把整个家产全部输掉了,事后他显得懊悔不已。这就是交友不慎的后果。朋友在一起玩玩麻将,小小赌资看起来感觉还不错,但赌往往是由小赌到大赌。赌是一种征服,它会上瘾的,当大赌进行时,就面临着倾家荡产的危险。这里的赌友无疑是不可交的。

而社会是现实的,人是复杂的,某些朋友在利益面前是“人不为己,天诛地灭”的,当你对他没有戒意时,他可能就是那个拿着屠刀,向你心



里深深刺去的那个人。所以交友之前,要先学会择人,不会择人的话只会给自己带来灾祸。大名鼎鼎的齐桓公就因为择人不慎,成了这样的牺牲品——

春秋时期的齐桓公是“春秋五霸”之一。他在宰相管仲的辅佐下,使齐国成为强国,齐桓公本人也因此而扬名天下。

管仲这个人足智多谋、料事如神,对治国安邦的大事有超人的远见卓识。他晚年重病缠身,在病危的时候,齐桓公去看望他。齐桓公请教管仲,谁可以在管仲之后接替他辅助自己。

管仲告诉他:“请君王离易牙、竖刁、常之巫、卫公子这伙人远一些,千万不要接近他们,更不要相信、重用他们。”

齐桓公感到吃惊,他说:“易牙卖掉自己儿子身上的肉来孝敬我,这说明他爱我远远超过爱他的儿子,难道易牙还不值得我信任吗?”

管仲回答:“人没有不心疼自己儿子的,爱子之情乃人之常情。易牙知道君王你喜好美食,为了讨好你,于是他就将自己的长子献给君王你享用,他简直残忍到了极点。你想想,对自己的儿子如此凶残的人,又怎么能够对你忠诚呢?”

齐桓公又问:“竖刁为了侍奉我将自己阉割,我难道不应该相信他吗?”

管仲答道:“人都是很爱惜自己身体的,竖刁是因为知道君王你喜爱女色而且忌妒心强,所以他故意破坏自己的身体去当后宫的总管,像竖刁这样连自己的身体都不爱惜的人,怎么能够对你好呢?”

接下来,齐桓公又开始为常之巫辩解:“常之巫这个人为我治病多年,我的一些顽疾都是因为他才得以治愈,同时他还能断出人的死期,我难道不能将他留在身边吗?”

管仲马上回答说:“你这么想就错了!人的寿命是命运安排好了的。你不可能保持身体的功能永远不衰竭,常之巫更不可能长久地维系你的健康,迟早有一天常之巫会因为你的信赖而为所欲为。所以,你也不能将他留在身边。”

齐桓公还激动地解释,卫公子侍奉他已经15年了,其间他的父亲去

世,他都没有回去奔丧。但是管仲告诉齐桓公,人最亲近的莫过于父母,齐卫之间相距并不远,只需要十天的路程就可以赶到。这么多年来,卫公子为了讨好齐桓公而从来没有回去看望自己的父母,这是很不人道的。一个不孝顺的人,也不会对别人忠心不二的。

最后,齐桓公问管仲:“那么你认为谁能够信赖呢?谁可以继任你的宰相职位?”管仲回答说:“隰朋这个人就很行,他为人公正而没有贪心,是君王应该亲近的人,也是辅佐君王的最佳人选。”

可是,管仲死后,齐桓公并没有听从他的劝说,他认为那些人是真正仗义的友人。于是,没有重用隰朋,宰相的位子被竖刁占去了。管仲死后不到三年,易牙、竖刁、卫公子、常之巫等人开始反叛,他们将齐桓公囚禁起来,不给他送食物,齐桓公就这样被活活饿死了。

齐桓公死于非命正是因为他分不清人的好坏。他去亲近坏人,所以也就得到这样一个悲惨的结局。

我们和自己的朋友往往形成一个交际圈,由于圈子产生的利益是大家的,圈子有,大家才有;圈子无,大家也无。尽管有争多论少,有怨恨和不满,但毕竟人人有份。有的吃肉,有的啃骨头,有的喝汤,毕竟都会尝到肉味。因此,所有的人就没有不努力为这些圈子谋利的理由了。这些圈子一旦遭遇风险,大家也是有福同享,有难同当。这样才是真正的朋友,真正好的人脉圈子。而有些人却是“有福独享,有祸你当”,更有甚者为了自己的利益会损害你的利益。齐桓公的属下就是这么干的,讨好他的时候就唯唯诺诺,能够践踏他的时候也是毫不心慈手软。齐桓公把这些人当知己,当朋友,结果他们只是把齐桓公当做垫脚石而已。

这样一个故事让我们明白了一点:要谨慎交友。无论交什么类型的人当自己的朋友,都要慎重。“近朱者赤,近墨者黑”,这流传久远的名言,生动地说明了谨慎交友的重要,是古人的经验之谈。事实上确实如此,一个人的朋友如何,对自身的发展往往起很大作用,这是一种看不见的、潜移默化的、熏陶感染的力量。

因此,孔子告诫世人要交益友不可交损友。益友多,人生有难,自然帮者自来;损友多,人生有难,自然落井下石。很多人说,多个朋友多条



路。此话不假,可也不能什么朋友都交,甚至乱交。即便真心交,你也要分清真善美、假恶丑。“一着不慎,满盘皆输”这句话放在这里依然适用。

无论是酒桌上,还是在人生中,都不要交损友,如果你不想“消化不良”或者“拉肚子”,甚至“食物中毒”的话。

有人捧场才能成席,是别人成就了你

一个人的用餐不能称之为宴席,一个没有人捧场的宴席只会有孤独,即使是庆贺成功的喜宴也需要他人的喝彩,何况如果没有了别人的话,我们能够走向成功吗?

不是每个人都能像鲁宾逊,在孤岛上生活。我们做很多的事时都需要他人的协助,抑或是说想更有效率更优质地达到我们心中的目标,我们需要他人,因为每一个成功都离不开周围人的帮助。

这就是为什么我们需要团队协作的原因。真正的团队合作必须以别人“心甘情愿与你合作”作为基础,而你也应该表现出你的合作动机,并对合作关系的任何变化抱着警觉的态度。团队合作是一种永无止境的过程,虽然合作的成败取决于每个成员的态度,但是维系合作关系却是你责无旁贷的工作。没有别人的合作是不可能创造文明的,即使是像爱因斯坦那样的大发明家,也需要助手的帮助才能完成他的发明。

大家一起合作,可能只需要很少的时间和努力,但却能得到巨大的成效。了解这一点之后,我们不由得感到奇怪,为什么有那么多人因为不知道团队合作的重要性,而使自己和别人的生活变得那么悲惨。大商人巴克就是在一个偶然的机会认识一个年轻人,没有想到的是这个年轻人帮他成就了全球经营梦想——

巴克小时候随着父亲漂洋过海来到了美国,他们立定脚跟之后开始了自己的打拼。到巴克父亲过世时,给他留下了一家食品店,这家食品店凭着良好的信誉,在当地早已打出了名声。巴克接手食品店后,满怀抱负

想将它发扬光大,希望它在自己的手中能有更大的发展。

在一天深夜,巴克的食品店已经打烊,他和妻子刚要回家休息。正当关店门时,一个面黄肌瘦、衣衫褴褛的年轻人出现在他的面前,很明显这个年轻人已经很久没有吃过东西了。巴克是个心地善良的人,所以他客气地对那个年轻人说道:“小伙子,你怎么了?我可以帮你什么吗?”

“可以给我点吃的东西吗?”他说话的声音显得很虚弱,但巴克还是听清楚了他的意思。

年轻人低着头,害羞地小声说:“我来自墨西哥,到这里来是为了找工作,可是整整两个月了,却没有找到一份适合我的工作。我父亲年轻时也来过美国,他告诉我你们店的信誉非常好,他曾经在这里买过一顶帽子,瞧就是这顶。”年轻人指了指头上戴的那顶帽子。

虽然那顶帽子的标记早已被污渍弄得有些模糊,不过仔细辨认还是可以看清的。年轻人继续说:“我几天没吃过东西,也没有钱回家。你能不能给我回家的路费。”

巴克知道眼前站着的这个人,不过是多年前一个顾客的儿子,可是,出于一片好心,他决定帮助这个小伙子。他让妻子把年轻人请进店内,并给他做了一顿丰盛的晚餐,给了他回家的路费。

很多年过去了,巴克的生意做得越来越好,美国许多地方都有他的分店,他决定将生意做到海外去。可是问题在于,他在海外没有根基,要想发展必须从头做起。从头开发并不是容易的事,为此巴克一直拿不定主意。

正在巴克愁眉不展的时候,他收到一封来自墨西哥的信,原来给他写信的正是多年前他曾帮过的那个年轻人。年轻人通过自己的努力,已经成了墨西哥一家大公司的总经理,他在信中表明,要感谢巴克的帮助,并想与他共创事业。这个消息无疑给巴克带来了喜讯,他喜出望外地给那位年轻人回了一封信,并表示愿意与他合作。一切都很顺利,巴克在年轻人的帮助下很快在墨西哥建立了分店。此时巴克的事业正式在海外展开来……

可以说是那个年轻人成就了巴克的雄心。此后还有很多人帮助过巴



克,巴克的生意终于遍及全世界。这些只靠巴克一个人是做不到的,他知道:是那些人成就了自己。

现代社会经济迅速发展,各行业各部门之间的竞争非常残酷,单靠一个人的能力是很难取得事业成功的。因此,必须借用别人的力量,才能取得事业的成功和创造灿烂的人生。

人类有一种使人与人之间变得相类似,在不同思想之间建立和谐关系,以及提供吸引力,以便和他人进行和谐团队合作的思想状态。这种思想状态就是热情,这是一种具有传染性的特质。如果你能将你的热情注入别人体内,就必然会出现团队合作的结果。

善于彼此间的合作,曾经是欧美国家发展成世界上强大而且在经济上具优势地位区域的重要法宝。团结他人,分工协作,在他们的工作生活中扮演着重要的角色。

其实,我们有一个为共同目标奋斗的义务,如果我们希望保持这种优势的话,则无论遭受什么样的不幸,我们都应以大公无私的精神进行团队合作,贪婪和自私在团队合作精神中没有半点生存空间。只有懂得了这些,我们才能够在残酷的现实中远航。

可见,我们的人生是需要别人捧场的,只要大家一起合作,一起努力,才能够达到各自的目标。可以说,我们的成功是别人成就的。知道这点,我们还认为独自一个人用餐是正确的选择吗?

一起用餐,才能知道到哪去捡“馅饼”

众人一起用餐,也许会知道某地某时天上会有掉“馅饼”的好事情。就像在饭桌上,我们可能会在别人那里得到机会;言谈中,我们也许可以在别人那里获得信息。

但是现实中会是怎样呢?调查显示,中国百富榜上近30位企业家以及众多其他成功者最看重的财富品质首当其冲的就是诚信和机遇。

怎样才能比别人拥有更多的机遇呢？这就需要良好的人脉。自然而然，一个人独自用餐是拒人于千里之外的表现，也是拒绝机遇的行为。

其实机遇的潜台词就是“人脉”，因为人脉广，与人关系好，机遇相对就会更多。打个比方来说，一个人脉广、社交能力佳的人寻找工作，往往就能借助人脉的力量比他人早得到用人信息，自然能早一步投递简历，获得这份工作的可能性也更大；而有时，企业招聘的信息也仅仅对部分“圈内人士”公开，如果没有圈内人脉资源，就根本无法获得这类信息。可见，有了人脉才会有更多的机遇，才有更多获得财富和成功的可能。

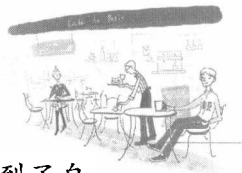
而在国内曾经十分火爆的 MBA 培训，也从一个侧面反映了人脉的重要性。由于读 MBA 培训班的往往都是各个企业中的精英，其参加培训的目 的不仅仅在于读书充电，更为了结交更多的同类人才，搭建高品质的人脉关系，从中寻找机遇。

是金子总会发光，但是如果 能提早发光或是能把握更好的机遇不是更好吗？在现实中，有不少人胸怀大志，才华横溢，有学历也有能力，但是却依然怀才不遇，郁郁不得志。究其原因，往往就与其不懂得建立人脉网络、维护朋友关系有关。虽说自身是匹千里马，但是依然需要有伯乐赏识，伯乐就需要我们透过人脉自己来寻找、结识和维护。

许多时候，在同等的条件下，善于与人交往、拥有人脉资源的人更容易受到瞩目，甚至一个略逊于自己的人，却获得了最终的机会。为什么？因为他比别人有人脉！

在美国好莱坞，流行一句话：一个人能否成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（who you know）。这句话强调的就是“人脉”作用。试想，如果你是一位老板，同时有一位你认识的或是朋友介绍的与另一位你完全不认识和了解的人来请求你给予工作的机会，两者的能力相差无几，你会选择谁呢？答案是很显然的。老道格拉斯的经历就证明了这一点——

知名男影星麦克·道格拉斯的父亲是美国老牌影星寇克·道格拉斯。老道格拉斯年轻时十分落魄潦倒，找不到合适的角色，只能跑跑龙套，没有人认为他能成为明星。有一次，他搭火车时，旁边坐了一位优雅



的女士,他与旁边的这位女士攀谈起来,聊到了自己的境遇,也聊到了自己的理想。两人相谈甚欢,并留下了联络方式。

没过几天,老道格拉斯就被邀请至电影制片厂报到。原来,这位火车上的优雅女士是知名制片人,正是由于火车上的那一聊,她知道了老道格拉斯的境遇和才华,那一次无意的聊天成为老道格拉斯人生的转折点。

可见,人生处处充满机遇,甚至有时机遇就在你的身边,而能否让你意识到这些机遇并抓住它,关键就在于你的人脉是否完善。千里马易找,而伯乐难寻,即使如寇克·道格拉斯一般有才华的人,如果没有办法结识欣赏和挖掘这种才华的人,那才华终将可能被埋没或是被尘封。那个制片人就成了他的人脉,给了他机遇。

这就是人脉的魅力,它为人们提供了这样的可能:既让你结识他人,也让他人认识你,当彼此间的品行、才干、信息得以了解的时候,活动就可能结出两个甜美的果实:彼此密切的友谊和获得发展的机遇。或许这样的机遇是可遇而不可求的,它是在适当时候出现的适当的人、事、物的组合体。我们无法控制这种完美的巧合何时出现,但是我们能通过控制自己的人脉来给自己创造更多的可能,为自己创造机遇。

大名鼎鼎的哈佛商学院自建院以来,已有近百年历史,有超过6万名的校友。这些人多半已经是各行业的精英,在这种“学缘”关系的沟通和凝聚下,组成了一张牢固而有效的人脉网络。哈佛商学院也将“建立校友网络”作为他们为毕业生提供的两大工具之一。其毕业生甚至在总结读书收获时,将“建立朋友网络”放在了首位,对他们来说,找到了校友,就找到了信任和机遇。可以想象,如此强大的、遍布全球的、人数众多的高层次校友网络,提供各国、各行业的宝贵商业信息和优待,将为校友提供怎样的机遇和优惠。

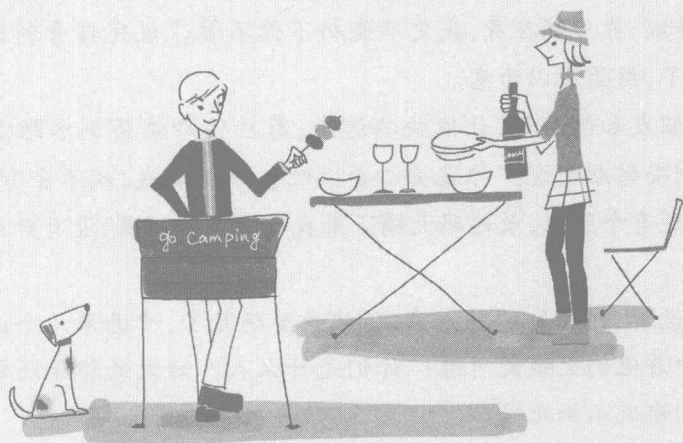
所以,事实一再证明,人们的机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。在我们身边,有不少成功人士依靠某一共同点结识朋友,通过朋友再认识朋友,一直把关系建立到全球,从而,一次次机会降临,使他们走向了成功。

可见,交际活动是机遇的催产术。因此,我们应把开展交际与捕捉机遇联系起来,充分发挥自己的交际能力,着意开发人脉资源,不断扩大交际,发现和抓住难得的发展机遇,那么成功就会离我们越来越近。

你还在等机遇吗?先考虑一下该将谁拉上自己的饭桌吧!

将谁拉上自己的饭桌 ——选好自己的“圈子”

现代社会是人际关系社会,人际交往是否广泛,是一个人能否在事业上取得成功的关键因素。但是,无论交什么类型的人当自己的朋友,都要慎重。“近朱者赤,近墨者黑”,这流传久远的名言,生动地说明了谨慎交友的重要,是古人的经验之谈。事实上确实如此,一个人的朋友如何,对自身的发展往往起很大作用,这是一种看不见的、潜移默化的、熏陶感染的力量。因此,我们在选择他人作为朋友,让他人融入自己的圈子时,要慎之又慎。



通过朋友结识朋友，朋友是最重要的人脉

人脉，是一个以个人本身为中心，不断向外的网络，而建立人脉的过程则是一个不断开枝散叶的过程。每个人的人脉都不一样，每个人都有一些不同于他人的固定交往对象，很多时候，你苦苦寻觅的人脉资源就掌握在朋友或是朋友的朋友手中。所以说，朋友是人脉的基础，没有了朋友，就没有了交往的圈子。

朋友对于我们的意义，可以下面的例子就是最好的例证——

苟巨伯，生活在晋朝时期，他的仗义、豪爽路人皆知。

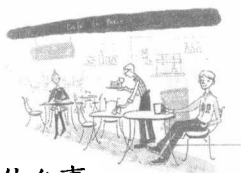
有一次，他得知朋友生病卧床，便前去探望。不料此时正赶上敌军攻破城池，烧杀掳掠无恶不作，百姓们纷纷携妻挈子，四散逃难。朋友劝苟巨伯说：“我重病在身，根本就逃不了，更何况我知道自己活不长了，跟着你只能拖累你，你赶快离开这里，也赶快逃命去吧！”

苟巨伯对朋友说：“我怎么能弃你于不顾，你把我看成什么人了？我并不是贪生怕死之辈，而且不辞山高路远来此地，就是为了照顾你。现在，敌军进城，你重病在身，我更不能扔下你不管。”说完转身到厨房给朋友熬药去了，丝毫不以为意。

不管朋友如何劝说，让他快些逃走，苟巨伯却端药倒水跟没听见一样，他反倒安慰朋友说：“你就安心养病吧！不要管我，我不会有事的，我在这里你还有个照应，最起码天塌下来我还能替你顶着，没有什么大不了的事情。”

说着说着，就听“哐”的一声，门被敌军踢开了，冲进来几个凶神恶煞的士兵，冲着他们大喊大叫道：“你们是什么人？好大的胆子还敢在这里逗留，你们难道不怕死吗？”

这个时候，苟巨伯从容地站起身，走到士兵跟前，指着躺在床上的朋友说：“我的朋友病得很厉害，根本无法下地行走，我怎么可以丢下他独



自逃命？请你们快快离开这里吧，别吓坏了我的朋友，如果你们有什么事尽管找我好了。如果要死，我可以替他死，对此我绝不会皱一下眉头。”

听到苟巨伯大义凛然的一番说辞，原本面露凶相的士兵对他那无畏的态度很是钦佩，语气较先前缓和了许多，说：“没想到这里还有品格如此高尚的人，这样的人我们又怎么会忍心加害于你们呢？”说着，敌军就走了。

谁都希望有苟巨伯这样的朋友，希望这样的朋友患难中伸出援手，哪怕只是一句温馨的安慰。但是事实上，只要我们善待自己的朋友，用心去交朋友，总会遇见这样朋友的，前提是我们要学会交朋友：

如何去交朋友？这好像是一个很简单的命题，但实际上是很复杂和棘手的问题。最简单的方式就是通过朋友去交朋友。

有一个理论是这样的：你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过六个，也就是说，最多通过六个人你就能认识任何一个陌生人，就能同世界任意一角建立起联系，成为一个小世界。“经过若干环节，任何一个人同总统通上电话，这绝对不是痴人说梦。”这就是朋友能够带给我们的惊奇，这就是人脉蕴藏的巨大力量。

所以，我们建立人脉网络，不必拘泥于必须是自己认识的，而可以通过朋友认识更多朋友，朋友的朋友也是你的朋友，我们完全可以也必须通过老朋友去认识更多新朋友。这样积累人脉资源的成本是最低的，而效率却是最高的。有了朋友的引见，更能让陌生人了解和信任你，也更能接受同你的交往。基于这些理论，我们不难发现，即使多认识一个朋友，尤其是带“圈子”的或是认识许多人的朋友，也往往能给我们带来更多的人脉资源。

此时，结交带有“圈子”的朋友或是认识更多人的朋友的优势就逐渐显现出来。这类人的人脉资源更为丰富，带来的附加值也更大。同样，结交一个朋友，却能让自己拓展更大的交际圈。所以，在人际交往中，不妨有意识地多结交一些带“圈子”的或是交际广泛的朋友，不仅能弥补我们在社会关系中的不足，也能最大化积累自己的人脉资源。而且通过结交特定圈子中的朋友，能将我们带入到这个群体中。当我们结交一个高层

次的朋友之后,我们的个人人脉网络层次和质量也会相应提高。

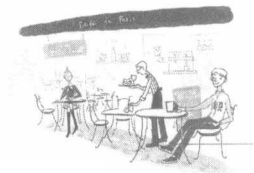
人际交往是互动过程,人脉资源的积累也应当互动。如果我们双方各有一个好的人脉网络,互通信息,互相交换,那我们彼此就拥有了大一倍的人脉网络。比如说一个人有一个橘子,另一个人也有一个橘子,如果彼此交换,还是各有一个橘子;但是,倘若你有一种思想,别人有另一种思想,彼此交换后你们就各有两种思想。人脉资源同样如此,它自然不会是“交换橘子”那样交换过后依然不会有增值,而是像思想那样有双倍的功效。因此,人际交往是一种互动的过程,要同朋友维持关系,要获得朋友的人脉资源,就要舍得奉献自己的人脉资源进行交换。如果总是想着获得他人的人脉资源,但又不愿意付出,长久下去双方的关系必然无法维持。可以说,这样的人同任何人都无法建立长久稳定的关系。

可见,一个人的人脉网络是可以无限大的,它的大小取决于你的态度和努力程度。交换人脉网,通过朋友结识朋友,可能是最有效率的积累人脉资源的方式。不要吝啬自己的人脉,你的付出将为你赢得无限的商机和可能。总之要记住:朋友,朋友的朋友,都是最可靠的人脉基础。

亲戚也要常走动,它是最基本的人脉组成因子

往往当人们遇到困难的时候,首先想到的就是找亲戚寻求帮助。毕竟俗话说得好,“不是一家人,不进一家门”。既然双方作为亲戚,对方也大都会很乐意地向你伸出援助之手。

大家都知道,亲戚关系是一种比较亲近的人际关系。因为亲戚之间一般都存在着直接的血缘或间接的亲缘关系,这种特定的关系决定了彼此之间联系的亲密性。亲戚关系是每个人都具有的一笔宝贵资源,在办事中不懂得善加利用,是一种极大的浪费。利用亲戚关系的前提条件,是利用亲情去打动对方,以期达到为自己办事的目的。但是,用亲戚关系也有讲究,聪明人在利用亲戚关系时会检点自己的言行,注重与亲戚相处的



方法,这样才能让亲戚成为自己永恒的人脉资源。

但是很多人不知道的是,即使是亲戚也应该彼此照顾。多多来往,互问寒暖,以增进情谊。不要想当然地以为亲戚就是天然的人脉,不需要维系也可以枝繁叶茂。

亲戚之间不仅在生活中应互相关照、互相帮助,在遇到困难时,应伸出温暖之手;在经济方面或者生活上给予帮助;在工作和学习方面,也应建立起互助互帮的真诚关系。如此这般亲戚关系才会是牢固的。不要忽略“亲戚”这一关键的人脉因素,只有这样才会让我们的人生路更好走。现代著名诗人徐志摩就曾经通过亲戚的关系,顺利地结交了恩师——梁子恩——

《再别康桥》是徐志摩的代表作,他自幼聪明过人,并且对语言及文学产生了浓厚的兴趣。但直到15岁时,他在这方面的长进也不大,似乎已经是强弩之末了。

其实最主要原因是缺少一位名师来指点,因此徐志摩迫切希望有这样一位老师来教教他。当他听说有一位叫梁子恩的人在这方面很有造诣时,就很想投入其门下去学习文学方面的知识,却苦于没有认识的人从中引荐。他遍寻身边好友,都没有能够和梁子恩搭上关系的桥梁。但是无巧不成书,刚好徐志摩的表舅与梁子恩是昔日的同窗好友,所以,他就想让这位表舅替他引见梁子恩。徐志摩这才感慨,长久以来,自己忽略了亲戚这层关系。

后来,见到这位表舅之后,徐志摩却碰到了麻烦。大概的原因是表舅很希望他去学习医术,他一贯不希望自己的外甥去学这些“附庸风雅,却华而不实”的东西,他认为这些风月诗词之类,只能是闲时消遣之物罢了,派不上大用场。

但是,徐志摩在与表舅的交谈中,充分表达了自己对语言的迫切愿望和对文学的追求,并且表示誓死追求自己的理想。这一切,深深打动了表舅的心,使表舅觉得这个外甥在这方面确实是个可造之材,最终答应了徐志摩的请求,并亲自带他去拜访梁子恩,让他拜在梁子恩的门下,梁子恩也很乐意地收下了徐志摩这名学生。自此,徐志摩就成了梁子恩的学生。

从此,在梁子恩的辅导下,再加上自身努力,徐志摩在诗词上的造诣突飞猛进,最终成为一位著名的诗人。“挥一挥衣袖……不带走一片云彩……”,徐志摩的诗歌流传至今。

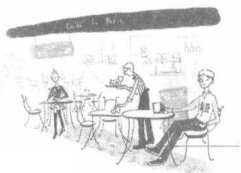
如果徐志摩不找到自己的亲戚去引荐,恐怕求学之路要“难于上青天”了。

其实,亲戚之间应该共渡难关,彼此间拿出真挚的情义来互帮互助,徐志摩不正是在表舅的帮助下,才达成心愿的吗?但是,帮助亲戚也是有策略的:在帮助亲戚时,不妨先不动声色,举重若轻,事前不张扬,事后不夸功,甚至“不认账”,当然也绝口不提回报的事,否则势必会引起反感。只要不计回报地对待自己的亲戚,人家自然会把你的恩德记在心里。但是,最关键的是亲戚之间要多走动。亲戚之间应如何“走动”呢?让我们看看富兰克林·罗斯福是怎么做的——

富兰克林·罗斯福曾连任两届总统,并领导美国人民打败了法西斯,是美国历史上最伟大的总统之一。富兰克林·罗斯福有位表舅,叫西奥多·罗斯福。富兰克林小时候就很崇拜舅舅,总希望自己有朝一日也能成为美国的总统,虽然这在很多人眼里是遥不可及或者是愚不可及的梦想。

富兰克林做事的时候对人际关系的处理特别细心,特别是在与亲戚的交往中,经常做些力所能及的事情。有一次,恰逢表舅西奥多·罗斯福的生日,当时,富兰克林远在芝加哥旅游,本以为他已来不及参加表舅的生日宴会。可当宴会进行不到一半时,富兰克林急匆匆地赶到了宴会现场。

到了之后,富兰克林拿出一条表链,一脸歉意地对表舅说:“真的很对不起,表舅,我已尽全力从芝加哥往回赶,但还是晚了一步。这条表链虽不是值钱的礼物,但我希望您能喜欢它。”表舅西奥多·罗斯福见状,激动得抱紧了自己的外甥。因为,一方面富兰克林不远千里赶回来参加生日宴会;另一方面,正是外甥的礼物。前不久,西奥多的手表链坏了,正想托人去芝加哥买一条,没想到细心的富兰克林当时就记住了此事,并且在舅舅生日这天给了他惊喜。



这件事情以后,富兰克林·罗斯福和表舅舅的感情更为深厚。

富兰克林没有忘记表舅的一点需求,从大老远来送礼物。虽然这礼物并不贵重,但礼轻情义重,正是这一点感动了表舅西奥多,使他觉得外甥对自己足够尊敬。

其实,在办事的时候,亲戚关系能起很大的作用。可以说,善用亲情是办成事最有效的方法。但是,在求亲戚帮助的时候,一定要注意,即使关系再密切也需要用真诚打动对方,只有这样才能使亲情充分发挥作用,切不可虚假用情,弄不好会适得其反。总之,亲戚之间相处,总的原则是掌握好分寸,若即又若离,双方要保持一定的距离,这不失为一种和谐之美。现实中,凡过分亲密者,必然容易产生摩擦,弄得反而“不亲”了。

虽然说亲戚关系是可以利用的,但在这方面需要考虑到的是,亲戚关系不同于社会上的人际关系,它是一种比人际关系更复杂的关系,这主要是因为亲戚之间存在着多种差异,比如经济上的差异、地位上的差异、地域上的差异等等。这些差异可能成为限制彼此交往的原因,也可能成为矛盾的根源。

亲戚关系的利用,并不是无限制地利用、不顾一切地利用,而是通过一定的技巧,不然即使关系再亲,对方也会拒绝你,就连自己也会因此而受到道德和良心的谴责。而且亲戚关系因为血缘的存在而存在,如果因为自己的过失,让有血缘关系的亲人成为陌路,那就太得不偿失了。

因此,在亲戚关系交往中一定要掌握一些技巧,如果能按照这些技巧去找亲戚办事,彼此的关系会变得越来越亲密;反之,如果违背了这些规律,即便是亲戚之间也会互相得罪。我们需要注意以下几点:

首先,不管是对“穷亲戚”还是“富亲戚”都要一视同仁。虽然亲戚之间的辈分问题十分复杂,但是,不管怎样复杂,一定要懂得相互尊重,平等对待。特别是地位、职务存在着明显差异的情况下,更应该如此。

常言道:“穷在闹市无人问,富在深山有远亲。”也就是说,对亲戚而言,地位低的亲戚总是希望能从地位高的亲戚那里得到一些帮助,同时,他们在提出请求的同时,已经将自己仅剩的自尊心压在心底,不然也就不会开口请亲戚帮忙了。尽管如此,并不能够因为这样的关系,就亲富嫌

贫,这样会让人看不起,只有一视同仁才不会把亲戚关系弄僵。

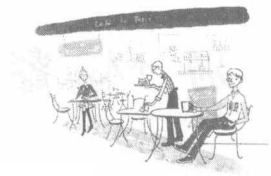
其次,记得感谢和回报亲戚的帮助。对亲戚的慷慨行为给予由衷的感谢和赞扬,作为受益的一方在道义上是必要的。如果把这种支持和帮助看成理所应该,不做一点表示,对方肯定会对你有看法,从而影响双方的关系。

另一方面就是在亲戚帮你解决困难后,对于属于需要归还的钱物,同样是不能含糊的。因为亲戚之间也有各自的利益,一般情况下,应该把感情与财物分清楚,不能把对亲戚的感情与财物混为一谈。只要不是对方明言赠送的,所借钱物一定要按时归还。在与亲戚打交道时,很多人不注意这个问题,他们以为亲戚的钱物用了就用了,对方是不会计较的。如果你这样认为的话,等到亲戚提到此事时,就有可能弄僵关系,到时双方都很尴尬。

对于来自亲戚的帮助,一定要注意多给予回报,这是加深亲戚之间感情的需要,也是报答对方帮助的必要表示。如果你因为一时忽视了这种回报,同样会使双方的亲戚关系蒙上一层阴影。

再次,不要轻易和亲戚有金钱瓜葛。很多时候请亲戚帮助,往往会因经济利益而得罪人,这些事情在亲戚之间也是屡见不鲜的。比如说亲戚之间借钱借物等有关财物方面的往来是常有的事,有时是为了一时的救急,有时是为了帮助,有时是为了赠送等,这些都会因情况的不同而发生变化。而表达自己心意和特殊感情的方式,就是财物上的往来,这些都体现了亲戚之间的特殊关系。有关亲戚之间的钱物往来,既可以成为双方加深感情的因素,也可能成为造成双方矛盾的祸根,要妥善地处理才不会给自己带来麻烦,最明智的办法就是尽量少和亲戚有金钱纠葛。

最后,“亲帮亲”这个几千年来的传统,在如今,还是应该让它保持其纯洁性,保持其亲情性,千万不要“一次性”就处理了。如果那样的话,于己于人都是非常不利的。亲戚之间的交往自淡而浓,说的是给人恩情,不能一次性全给,也不能一次性给得太多、太重,而应该有个循序渐进的过程。其中,一次性人情处理是最要不得的。在与亲戚交往中,在给亲戚恩情之时,最好由少到多,不能一次性给完。



记得同窗，常有人帮

现代社会是人际关系社会，人际交往是否广泛，是一个人能否在事业上取得成功的关键因素。而在这种关系中，同学关系应该是比较重要的一种。因此，要用心去联络同学间的感情，以备不时之需。

可是，很多人认为，与同学不可能一辈子都待在一起。毕业后，大家为着理想各奔东西，过去的交情和记忆似乎会随之烟消云散了。因此，有人说：“同窗之情只有短短几年，一旦缘尽则情尽，没有什么可值得留恋的。”其实，这是错误的想法。同学毕竟是同学，好友毕竟是好友。要知道，大千世界，茫茫人海，既为同学，实是缘分不浅。同窗之间，虽在一起的时间不长，但其中的关系值得珍惜。当与同学分开后，若还能相互联系的话，那对自己的人生或事业一定大有好处。这有利的一面，也许是你意想不到的。

同学之间纯洁的关系，将来很有可能会发展为长久、牢固的友谊。由于上学时代大家都还年轻，又都很单纯，热情奔放，彼此对自己的人生或未来充满了浪漫的理想，正因为每个人都有着这样的理想，所以人人都在为共同的目标而奋斗。当同学们在一起热烈地争论和探讨时，很可能在别人面前完全袒露个人的内心世界。加之同学之间朝夕相处，彼此对对方的性格、脾气、爱好等能够深入了解。因此，在同学中最容易找到合适的朋友。

一般求同学帮忙也要有一定的过程，从相遇到初步交往，再到培养成为伙伴关系，经常需要长久的酝酿期。倘若这种交往形态是发生于同学之间，其酝酿期必将缩短不少。其实，最硬的关系要属同学关系，同学关系维护好了，关键时刻才能帮大忙。姚崇的同窗张宗全就深谙此理——

唐玄宗时期，姚崇是有名的宰相，权倾朝野。在姚崇高中秀才之后，与一位名叫张宗全的秀才拜在同一位老师门下继续深造，以期将来能考

中进士，光宗耀祖。在姚崇的同窗之中，这个人深得姚崇的敬佩。张宗全高谈阔论，每次都能给姚崇以深深的启迪。

有一天，他们的老师出了一个题目，要求姚崇与张宗全各写一篇文章，两天后完稿，并交老师审核。两位学生下去后，都作了精心的准备，将自认为写得最好的一篇文章交给了老师。

真是无巧不成书，姚崇与张宗全所写文章，观点相当一致，内容也差不多，这可能和他们平时总在一起讨论事情有关系。这下可把老师气坏了，老师为此大发雷霆：“你们两个是我最得意的门生，竟敢相互抄袭来蒙骗老师。我对你们太失望了！”

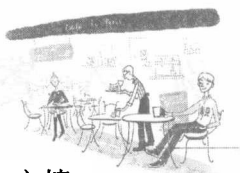
姚崇对于这种情况，据理力争，坚持说自己绝对没有抄袭。而张宗全的文章也不是抄袭他人之作，但为平息老师的怒火，就编造谎言，对老师说：“这事情其实和姚兄无关，实属学生不该。前些天，我与姚兄论及此题，姚兄高谈阔论，学生深感佩服，遂引以为论，不想和姚兄同出一辙，实在是罪过。”

这个时候，他们的老师听了这番话，知道自己错怪了学生，就平息了心中怒火。为此，姚崇心里深感佩服，为张宗全的宽广胸襟所折服。

姚崇当了宰相以后，遂向唐玄宗推荐此人。于是，在唐玄宗亲自考核张宗全的才华之后，深以为信，便封了他一个正三品官衔，专职外藩事务。

在这里，张宗全本来是不理亏的，没有必要在老师面前认错。但是他很巧妙地送给了姚崇一个人情，使姚崇终身都能记住其好处。最后，姚崇极力举荐张宗全，使张宗全获得了一辈子的荣华富贵。每个人都是有自尊的，也都是好胜的。与同学处好关系，就得处处重视对方的自尊心。比如，在无关紧要的较量中，你可以让对方一两步，时不时地送对方一个人情。谦让是一种美德，张宗全给姚崇让步，表面上看是吃了亏，但他给姚崇送了人情。事实上他获得的必然比失去的多。当然，这里的送人情，并非指博取对方的欢心，以求得升官发财，而是说这样做可以获得对方好感，能处好同窗之间的关系，这肯定对于“同窗之谊”有好处。

不管是谁，都有几位昔日的同窗好友，说不定你的言谈举止还存在他们的记忆中，千万不要把这种宝贵的人际关系资源白白浪费掉。同窗之



谊,情如手足,在某种程度上犹胜于手足之情。同窗之谊,犹如朋友之情,但在一定意义上又有别于朋友之情。

很多人都有这种体会:同学关系在危急关头能帮上大忙。但要记住,这中间的好处是来自于平常的努力。同学分开后,如果不常联系或相聚,那关系从何谈起,从中受益更是一纸空文。如果你有这份真心,真诚地维持同学关系,那么,你的人际关系会更加广泛,路子也会比别人多。同学间彼此照应,相互支持和帮助,情谊才会永世不竭,人脉才会永世不断。

在同窗关系中,时间并不是敌人,任何人际关系都需要经常维持。因此,要想处理好分别之后的同学关系,建立长久的朋友关系,须注意一些具体原则。最重要的就是以下几点:

首先,要经常联系、相聚,比如说通过邮件或电话联系。这点可以充分利用同学录,以此展开更广阔的交往。但是值得注意的是,平时一定要注意和同学培养、联络感情,只有平时经常联络,同学之情才不至于疏远,才能在关键时刻得到同学的帮助。如果你在学生时代不怎么引人注意,你的交往范围肯定有限。然而,现在根本就不需要在乎从前的表现,实际上那没有什么意义。

每个人在踏入社会之后,所接受的磨炼程度是不一样的,因为绝大多数人踏入社会后,都会受到挫折的洗礼,逐渐就会懂得人际关系的重要性,从而非常注意同学之间的交往。因此,哪怕是与完全陌生的人交往,也可能相处得非常好。原本不是十分要好的朋友,一搭上同学关系,也可以帮助你重新建立双方的人际关系。换一句话来讲,踏入社会之后一定不要拘泥于学生时期的你,应该以现在的真实身份与同学交往。以上这些都可以通过经常联系来实现。

其次,要关注同学的现状。也许大家的工作领域不同,但是可以把目前的现状看做一个交叉点。从原则上来说,只要对方是一位拥有进取心,并且正在努力奋斗中,态度还非常积极的人就可以了。哪怕在学生时期关系很平常也没什么,只要你主动去加深与你们之间的关系就可以了。如果你十分幸运地找到了一位凡事都非常积极热心的朋友,那么这样会在你原来的基础上很容易地和对方建立起更好的关系。除此之外,无论

你现在从事的行业属于什么领域,都应该与那些容易联络的同学,如初中、高中、大学同学等,建立起自己的朋友关系,然后再从同学这里扩大你的交往圈。不妨多运用同学身边的人际关系,这样可以使你的圈子进一步扩大。

再次,要积极组织、参加同学会。作为同学,一般都有数年的交情,彼此同甘共苦的日子必然会冲淡地位或身份的隔阂。即便只有一面之交,只要知道彼此是同学,肯定会马上涌起一股亲切之情,这是同学的巨大魅力。而在现代社会中,由于物质的极大刺激,造成许多人目光短浅,特别是在同学关系上,相聚时漠然处之,分开后互不来往,直到遇到困难时才想到同学,但那为时已晚。随着人类社会的进步,人类认识的提高,大家也加深了对各种人际关系的认识。许多人在与同学分开之后,还经常保持联系或成立同学会,这可以帮助彼此维系良好的同学关系。

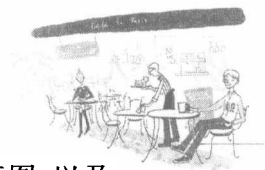
让“领导”成为自己人

对于领导,我们首先要学会正确公允地看待领导。若把上司看成你命运的主宰,成功的阶梯,去逢迎他们;或是把他们看做做官的,与自己毫不相干,除了公事以外,彼此不闻不问,敬而远之;抑或觉得他们学历比自己还低,对他们不屑一顾……这些做法都不易与上司相处。

如果和领导搞好关系,往往会有意想不到的惊喜,也以此来成就自己的事业。怎样才能够与上司建立起亲密的关系呢?

正确的方法是应该把上司看做与你的前途密切相关的人,是你的直接领导,你应该尊重他,使他对你产生好感。不论是上司的公事还是私事,你都应该积极关注,努力做好,这样,你才能与上司搞好关系,让自己的前途一帆风顺。

真正高明的人会抓住领导的心理。下属要善于揣摩领导的意图,不仅要了解上司的心理需求,还要了解他所处的环境及人事关系。这样,你



就不仅可能先行一步,还能做到棋高一着。要充分了解领导的意图,以及追求目标、思维方式、工作方法、气质性格等。另外,对领导的成长历程和学识程度等也要有个大概的了解。而且要结合上司所处的内外环境,具体情况具体分析,才可能把握上司的价值取向,从而揣测出上司的真实意图。这样就可以“看方抓药,对症下药”了。封伦就是这样做的,所以深深抓住了领导的心——

隋末唐初时期,封伦原是隋朝的大臣,隋亡后,他投靠了李渊。有一次,他随李渊出游途经秦始皇陵。这座极为宏伟的著名陵园,经过楚汉战争之后,地上建筑破坏殆尽,只剩下了残砖碎瓦。此时,李渊不禁十分感慨,对封伦说:“古代帝王耗尽国力,大肆兴建自己的陵园,到头来却成了黄土一抔……”

这个时候,封伦一听就明白了李渊的想法,他肯定是不赞同厚葬。随后,他迎合道:“上行下效,影响了一代又一代的风气。自秦汉以来,帝王实行厚葬,官吏和百姓也竞相仿效。古代坟墓,凡里面埋藏有珍宝的,差不多都被别人盗掘了。若是人死而地知,厚葬全都是浪费;若是人死而人知,被人盗掘,那只会是更加难堪。”

李渊听到这样的话,觉得很合心意。于是就称赞封伦说得太好了,对他说:“从今以后,自上至下,全都实行薄葬,不许铺张奢侈。”从此以后,李渊就格外器重封伦。

其实,像封伦那样赢得上司的好感,是每个下属都迫切关注的事情。但是需要注意的是,别千方百计地讨好上司,更不要牺牲同事来博取上司的欢心。但是,适当的奉迎也未尝不可,当上司有好办法、妙主意时,可以向他表露你的赞美之意。其实有主见的上司最见不得的是拍马屁的人,因此过分的吹捧,就会适得其反。

拍马屁固然是有可能拍到马腿上,但是还有些人就直接喜欢“扇领导的耳光”。比如说,对领导提出的建议,如同针尖对麦芒。做上司的都是要面子的人,如果失去面子,他就失去了威信,失去了尊严。

下属向上司提意见,如果一开口就否定,或者是只否定不肯定,就其否定的内容来看也许是对的,但往往达不到预期的效果。先献忠言,婉提

建议,也就是所谓的“先肯定,后否定”。这种做法行之有据。因为,就上司的决策或意见来讲,往往有合理的部分,也有不合理的部分;通常是正确的部分多,不正确的部分少。如果这样一味地否定,必然会引起领导的反感,从而影响彼此的关系。樊哙就做了这种傻事情,而张良就聪明得多——

汉朝开国皇帝刘邦,当初只是一个小混混。于是,在攻破秦都咸阳后,看到金碧辉煌的皇宫,花枝招展的美女,眼睛都花了。再往秦二世的龙床上一躺,更觉得飘飘然了,整天花天酒地,不思进取。

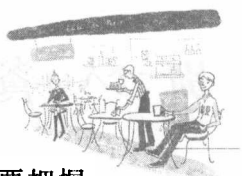
而且这还不算完,刘邦还想在皇宫住下来,他手下的猛将樊哙气冲冲地责问刘邦:你是想得天下,还是想当灭国亡家的秦二世?刘邦听了大为反感,还是我行我素,只顾在宫中寻欢作乐。后来,张良对刘邦好言劝说,总算说服。刘邦终于移兵城外,揭开了楚汉相争的序幕。

其实,当时樊哙说得没有错,但刘邦却不予接受。究其原因,就在于他说话的方式不恰当,“良药”过于苦口,违背了刘邦自尊自重的心理需求。相反,如果樊哙有所铺垫,就会减缓刘邦接受忠言的心理坡度。在这点上,张良就显得很有心计,所以刘邦听取了他的劝告,挥师与项羽一夺天下。

张良的做法很明智,领导毕竟是领导,不能以自己的想法去进言。其实无论是谁,如果一开始就遭到别人的直言否定,都可能会产生敌意。下属直言不讳的否定,往往使上司感到脸上无光,自尊心受损,威名扫地。

然而,通过迂回的方式表达自己的建议,力求使上司改变不正确的想法,却是十分有效的。你无须过多的言辞,无须非得和自己的顶头上司撕破脸皮,那样只能是牺牲自己。

你可以用婉转的方式达到上司接受你建议的目的。比如说,有些像张良那样聪明的下属,在发现上司的决策或意见有错误时,他们先不直接点破错误之所在,而是用婉转的方式,让上司自己去地明白所犯之错;然后,再适时提出自己的建议。譬如,给上司有价值的参考资料,让他自己得出下属想要说出的正确结论。这是高明的进言艺术,也是将上司拉近的最好办法。



作为下属,在工作中,一方面要支持上司的工作,另一方面也要把握机会,让上司了解自己,这就需要你理解上司,以图主动而默契地配合领导的工作。

首先,尽量服从领导,配合他们的工作。下属与领导相处最重要的是尊重领导管理职权,在上司没有决定主张之前,有什么意见和建议尽管提出来。一旦他已拿定主意,你就不要再有争议。记住:你看见的只是其一,他定的却是全盘大计。你做的事,他必须负责到底,不要以为自己的想法比上司的高明,作为下属,服从领导是一种美德。如果在业务上有两位以上的上司,你必须认清谁是你的主管,应将有关业务的问题向他请示,获得他的信任与支持。另一上司交给的事情,在不相互冲突的情形下,也应尽力去办理。如果与直接上司的指示相冲突,你应委婉陈述困难,求得谅解,不可在两位上司之间投机取巧,否则,你会里外不是人,和领导搞好关系的想法也必然会落空。

其次,要懂得和上司平等相处。下属对待上司不卑不亢是应有的态度。上司严肃也好,随便也好,让他自己去选择。不要怕他,不要看到他就手足无措、战战兢兢,连话都不会说,这样的人领导是不会欣赏的,他也不会与你建立友好的关系。

再次,以良好的表现来讨得上司欢心。下属工作有成绩,上司也有一份功劳,你与上司处得越好,干得就越有劲。帮他把事情办好,自己的前途也越光明。另外,要让上司了解真实情况,因为上司要订计划,做主张。不可对上级隐瞒情况,无论好的或坏的消息,都要及时报告。不过,有一点小问题,尽量少向上司汇报困难。如果说困难,尽量同时提出解决困难的有效方法,以免上司低估你的办事能力。不要经常打扰领导,有些事情等到有圆满的结果时再向领导报告,这样可以加深领导对你的良好印象,觉得你的自主性强,能力出众。

最后,不要对别人做的事情说长道短。要常常委婉地称道对方和其他同事的才干,每一个英明的领导,都不喜欢别人在他面前搬弄是非,他会认为喜欢说是非的人会破坏办公室的团结,这对一个清醒的领导来说是重要的。你必须学会常说别人的好话,而不说别人的坏话。因为一旦

说别人的坏话,你就会使自己面临很多对立面,领导不喜欢你,而且有些话传出去,被说的人就是你的死敌。一有机会他就会使你吃不了兜着走。这种搞坏同事和上司关系的事情,千万要避免。

家乡人,乡音难改,乡情难变

受我国传统文化的影响,人们历来看重老乡关系。中国文化认为,不同地域的人,会有不同的文化气质,或刚或柔,或粗犷或细密,或耿直或精明。

如果说,一个人离开生他养他的地方,可能开始并不感到难过。但时间一久,就会思念故土的亲切,家的美好。也许在这个时候,一个人才会深深感到,自己对家乡有割舍不掉的感情,这种感情上的依恋会时不时地迸发出来。

在很多人的记忆深处,始终有一块属于家乡的领地。也许,现实的生活暂时把这块领地掩盖起来,而一旦触及了这块领地,那股思乡之情就会源源不断地涌泄出来,如潮水般奔涌而出,充满了我们的大脑,触及记忆的神经。

其实,想要与一个久离家乡的老乡处好关系,有一种很有效的办法就是与老乡谈起家乡的话题,以此来触动他的思乡情绪,达到共鸣,从而使老乡之间的关系更近一层。如果能像卫子期那样,找些家乡的特产来投其所好,就更是让“老乡”这层关系凸显出来——

战国时期,蔡国由于地薄人稀,经常受到别国的欺负。卫子期是蔡国的一个大夫,备受国君器重。正因为这样,蔡国国君定下与大国联盟的国策。但是到底与谁结盟呢?讨论了很久,最后,卫子期与国君挑中了毗邻的强国——楚国。

可是,怎样与楚王沟通,怎样进一步去说服楚王呢?这个问题一直困扰着卫子期。卫子期准备找一个中间人去牵线,但是遍寻友人也没有找



到这样的人。最后，卫子期想到了一个人，那就是楚王身边的侍从公羊独，公羊独是蔡国山齐郡人，与卫子期刚好是同乡，有了这层关系就可以利用一下了。

于是，卫子期设法联系上了他，然后自己化装成一个商贾，前往楚国都城郢。到了楚国，卫子期才感到公羊独位高权重，是一个炙手可热的政治人物，卫子期暗自庆幸自己没找错人。他来到公羊独的府第外，卫子期托仆人将十几箱东西带给公羊独。不一会儿，公羊独亲自带领家人，前来迎接卫子期。

卫子期的礼物为什么如此管用呢？原来，公羊独家乡生产的咸鱼干特别好吃，他也很爱吃，但是一直苦于吃不到正宗的咸鱼干。这次，卫子期带的这些东西，可以说是正中他的下怀。随后，在卫子期先以老乡的身份寒暄过后，就说明了来意。此时公羊独怀念起乡情，就毫不犹豫地答道：“这样的小事，我们本是同根，你敬请放心，我会尽力而为。”

第二天，在朝会上，公羊独向楚王讲述了蔡国地理位置的优越性，以及提出要与蔡国联盟之事，楚王马上答应了他，并交由公羊独办理签盟之事。最后，楚国以公羊独为代表，蔡国以卫子期为代表，双方在楚蔡两国的交界处定下了盟约。有了楚国作依傍，蔡国就不用忧心忧虑了。

在拉拢老乡的关系上，卫子期做得很高明，他抓住了公羊独的喜好，在乡情上大做文章，最后达成了自己的目的。可见，老乡之间，乡情固然能让大家情感共鸣，但是家乡的特产或习俗，有时所起的作用也是不可小视的。其所含情意，其他人难以体会得到，它能强化老乡情谊。有了这种情谊，老乡对你定会另眼相看，照顾有加。而另外一个人比卫子期有过之而无不及——

明朝的大奸臣严嵩谁都知道，当时他权倾朝野，胡作非为。其实开始，严嵩只是在翰林院任低级职务，他苦苦没有升迁的机会，也没有坚强的后盾为自己撑腰。

后来他打听到当时担任礼部尚书的夏言是江西同乡，就想利用与夏言同是江西老乡这层关系，设法去接近夏言。但两人并不相识，严嵩几次前往夏府求见，都被人给轰了出来。

可是，严嵩却不死心，准备了酒宴，亲自到夏府去邀请夏言。夏言根本没有把严嵩放在眼里，随便找个借口回绝了。严嵩在堂前铺上垫子，跪下来一遍一遍地高声朗读自己带来的请柬，请柬中大言同乡之情。

听到是同乡，而且严嵩又如此动情，夏言在屋里终于被感动，以为严嵩真是对自己恭敬到这种境地，开门将严嵩扶起，慨然赴宴。宴席上，严嵩特别珍惜这次来之不易的机会，使出浑身解数取悦夏言，言辞中还不断提到家乡，激起了夏言的思乡之情。此次宴席过后，严嵩给夏言留下极好的印象。

从此，夏言变得很器重严嵩，一再提拔他，使他官至礼部左侍郎，获得了可以直接为皇帝办事的机会。几年后，已任内阁首辅的夏言又推荐严嵩接任了礼部尚书，位达六卿之列。夏言甚至还向皇帝推荐他接替自己的首辅位置，严嵩可谓是把老乡利用得淋漓尽致了。

等到严嵩上位之后，并没有收敛起自己的野心。后来，嘉靖皇帝迷信道教。有一次他下令制作了五顶香叶冠，分赐几位宠臣。夏言一向反对嘉靖帝的迷信活动，不肯接受。而严嵩却趁皇帝召见时把香叶冠戴上，外边还郑重地罩上轻纱。皇帝对严嵩的忠心大加赞赏，对夏言很不满。而且夏言撰写的青词也让皇帝不满意，而严嵩却恰恰写得一手好青词。严嵩也利用这个机会，在写青词方面大加研究，同时还迎合皇上心意，给他引荐了好几个所谓的得道“高人”。皇帝越来越满意严嵩而疏远夏言。后来，严嵩找了一个机会除掉了夏言，自己取而代之……

严嵩后来恩将仇报，见利忘义这是后话，是因为他本人的品质有问题。而之前他利用同乡的关系，把夏言拉拢过来成为自己的坚强后盾，实在是明智之举，也为以后的步步高升铺平了道路。

在国人心中，“同乡”关系很特殊，它是一种很重要的人际关系。与其他关系不同，它是以地域为联结纽带，在认同上，彼此有一份圈子内的情感。

同一个地方的人，由于文化气质相近，“同声相应，同气相求”这话也是言之有据的。于是，同乡之间就有了一种特殊的情感关系、同乡之谊。如果都是背井离乡者，则同乡之间定然会互相照应。



正所谓“老乡见老乡，两眼泪汪汪”，感情自然非同寻常，做事的效果也非同一般。从某种程度上说，乡情本身便带有“亲情”的意味，所以就有“乡亲”一说。因此，在处理与老乡的关系时，若在乡情上多下些工夫，做得出奇而又合理，自然会让对方心服口服，老乡的关系也就能够维系得好了。

远亲不如近邻，处好邻里关系

人世间，人们总是需要互相依存，这就必然少不了交往。面对现实，与社会相融，注重人际关系，已成为现代人发展的必然趋势。一般，我们总是认为成就千秋伟业要群雄汇集。其实，平常人的事业和生活也会有自己特有的方式，这是人际交往的魅力。邻里间的交往就是渗透进日常生活的人际交往。

有句老话是这样说的：“好邻居，赛金宝。”——有一个好邻居，就能使自己多一位良师益友；有一个好的邻里关系，更能让自己受益无穷。“孟母三迁”就是为了选择好的邻居，避免受到不良影响。而在如今这种钢筋水泥的建筑中，人们也不得不重视这种邻里关系。

在把握邻里关系中，互谅与互助这一点是很重要的。人们都希望在自己困难时，朋友能伸出援助之手，在邻里间也是如此。但要别人帮助自己，就该首先帮助别人。这样，互帮互助才能成为现实。可以说，掌握一定的技巧，做一些该做的事，把握好邻里关系就会轻而易举。通过下面这则故事，我们就能感受到“邻居”这层人脉关系可以给我们带来什么——

李家和王家是邻居，两家常来常往，互相也比较了解，关系也很好。

后来，王某单位来了一个新领导，他居然是李某父亲的老同学，这实在是个巧合。一次，李某去看望这位前辈，话间谈到了王某的人品和能力。尽管这只是李某的个人观点，也完全是拉家常，顺便一说，没有任何目的。没想到这成了一次机缘，王某被安排担任一个项目的设计师。他

本来就是一个很有天分的人，再加之刻苦勤奋，项目得到了各方面的赞誉。后来，王某成了总设计师。

因此，王某认为是李某帮了自己的忙。其实，这完全是个偶然，真所谓无心插柳柳成荫。但正由于这些，李某和王某两家的交往比以前更深了。如果没有这层邻里关系，这样的机会就不可能有。

也许很多人会认同“各人自扫门前雪，哪管他人瓦上霜”，这样一来，既不得罪别人，也能够把自己的事处理得井井有条。可是，既然自己有余力，也可以去帮助别人。互谅互让，互相帮助，才能使自己从中受益，这点并不难理解。但仅意识到还远远不够，还必须将思想与行动相结合。许多事说起来非常悦耳动听，要结合实际去做却不容易。

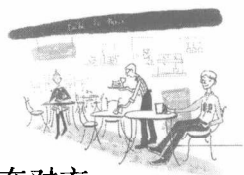
可是李某其实没有做什么费力的事情，但是实际上给了王某很大的帮助，让王某感激涕零。所以，在更多的时候，应该让自己成为热心人。热心人看到邻居的实际困难，会想到怎样去做，并立刻付诸行动，这样才能为融洽的邻里关系打下基础。但是，有些人面对自己的邻居连起码的谦让都不懂，所以弄得兵戎相见——

早在清代康熙年间，有一个宰相叫张英，他家与一个姓叶的侍郎毗邻而居，相安无事，两家关系都还不错。

有一年，叶家重建府第，将两家公共的围墙拆去并侵占三尺。张家觉得这影响了自己，自然不服，于是引来了两家的争端。

两家谁也不肯谦让，张家积郁难消，就立即令人发鸡毛信给京城的张英，要求他出面干预，张英却做诗一首“千里投书只为墙，让他三尺又何妨？万里长城今犹在，不见当年秦始皇。”见信后的魏老夫人，立即命退后三尺筑墙。而此时叶家也觉得不好意思，深表敬意，也退后三尺。这样，两家之间又变得和睦起来，而且巷子也从三尺巷变成了六尺巷，被百姓传为佳话。

幸而张英是明事理的人，知道邻里关系的好坏对于日常生活是很重要的。所以令家人忍让，这样不但无形中将事情化解了，而且还得到一个好邻居。与邻居相处，难免会家长里短、鸡毛蒜皮，这时我们最应该做的



就是多体谅对方。邻里关系,是靠自己积点滴而成的。我们要站在对方的立场上,多为对方想一想。形成的良好人际关系,需要你花精力和心思去维持。仔细思虑,才能使眼界豁然开朗。

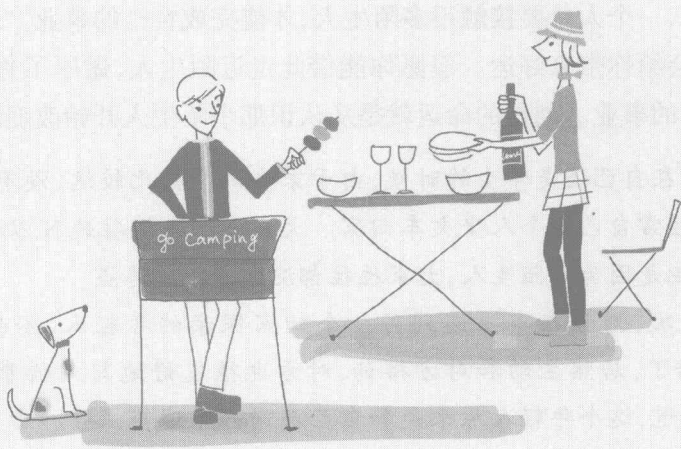
生活中,我们每帮助邻居一次,就会增加一份邻里感情,人际关系就是在这样的你来我往之中建立起来的。

诚然,在生活中,邻里间的互谅互助多数是为了一些生活小事。可是,这些小事,体现了邻里之间的友爱。在互谅互助中,邻里若感受到了那份爱意,生活将会变得更美丽。

人与人之间都应是互相帮助的,这种帮助,有时靠朋友关系,有时靠工作关系,有时靠邻里关系。但邻里关系是一种经久相处而能够经久互助的特殊关系。邻家有难,伸出援助之手,是应有之义。只要自己力所能及,能够多做就多做一些,这样才会使得自己的人脉积累得越来越多。

眼光放长远,来者都是“客” ——饮水当先挖井

人生之中,我们接触的人不可能都是“富贵之人”,可能还有许多“穷朋友”。但人缘是很微妙的东西,我们在世上的一举一动,所接触的大人物或小人物都很可能变成日后成败的因素。而世间密密麻麻地结着人缘的网,我们每一个人都生活在一个个的网目之中,攀缘着网丝可以和许多人建立关系。我们不能过于着眼于眼前,要多多挖井,到时井水才能奔涌而出。



莫当生人是过客

很多的人一般跟老朋友谈话口若悬河,可在陌生人面前说话总是感到拘谨、不自然。这是因为和熟识的朋友在一起的时候,你们互相了解的情形使你处在一个相当宽松、相当自然的语境氛围之中,这种氛围协调着你的语言以及各种行为,使之按着自然本真的方式来进行。

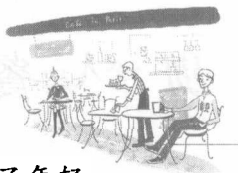
可面对陌生人,尤其是进入到充满陌生人的群体之中,你对一个个朋友一无所知,加之心理准备不足,甚至缺乏自信,有时你会感到有一种不自在,或者恐惧。如此情形使你根本无法有效地把陌生人变为朋友。俗话说:万事开头难,与陌生人首次交谈确实有些困难,但也是有方法可循的。你要消除这种拘谨,就要设法把陌生人变成老朋友。首先要在心目中建立一种乐于与人交朋友的愿望,心里有这种要求,才能有适当的行动。比如,讲话要切中要点,不要言语琐碎而喋喋不休;要少谈自己,少吹嘘自己。多谈别人,多夸奖别人。希望良好的技巧能够开始一段美好的友谊。

总之,一个人总要接触很多陌生人,才能完成自己的事业。成功的交往,也许会给你带来好运。但愿你能借此走近陌生人,做厚了你的缘分,做成了你的事业。刘佳的命运就是从认识那个陌生人开始改变的——

刘佳在自己还是学生的时候,由于家乡离学校比较远,没有同学、朋友做伴,经常自己一个人坐火车回家。火车上熙来攘往地可以遇见很多陌生人,但是因为是陌生人,大家往往都沉默着坐到终点。

有一次,刘佳在车上遇到另一个回家探亲的年轻人,不知道哪根“弦”搭错了,居然主动和对方搭讪,对方也很友好地与刘佳攀谈起来。后来才知道,这个年轻人原来是和自己在同一个城市上学。由于路途遥远,他们也聊了很久,一直聊到分别的时候,留下了各自的联系方式。

后来,高刘佳两届的那个年轻人进了一家外贸公司。而两年之后,刘



佳就要毕业了，他本想回家乡工作，可是在回家的火车上又遇到了年轻人，这个时候年轻人已经是部门经理了。虽然两年过去了，他们都没有再见面，电话的号码存在手机里也一直没有去拨打。他们依然还是像上次一样交谈，而且更加没有拘谨的感觉。这时，对方的一席话，使得他下定决心留在了大城市。

而且后来，在这位“朋友”的帮助下，他很快找到了一家公司。刘佳凭着自己勤奋和努力，做出了不菲的业绩。现在他已经被一家跨国公司挖走了，去那儿担任人事主管。

陌生人里面也可能有自己的“贵人”。贵人可能在我们不熟悉的一些地方会出现。其实没有人天生就有一大堆朋友，大部分朋友是自己从陌生人中间创造出来的。

有人说，熟人只是自己画的一个小小的圆，而陌生人则是小圆外的无数大圆。事实上，这些大圆才是你交际的难点所在。要想接近陌生人，表现出自己的友好、自信、同情和体谅，是非常重要的，因为绝大多数人都喜欢那些喜欢他们的人。

其实，你想要把陌生人变成朋友，首先得在心目中建立一种乐于与人交朋友的愿望，心里有这种要求，才能有行动。如果你想请一位倾慕已久的女孩去参加一个舞会，或者请一位心中爱慕已久的姑娘去看一场话剧，但却对自己缺乏信心，没有关系，鼓足勇气，试试看嘛，说不定，你一次就成功了。不要害怕开口，不要怕别人笑你。

我们一定要记住的是，陌生人不是过客，也许他会是我们人生之中的重要人情筹码。所以，我们要有心地去结交一些陌生人。

适当的时候攀高枝

如果背井离乡，初到一个陌生的地方谋生，不知何处才是落脚之地，使你感到茫然无助的时候，遇到一位好心人替你指点迷津，解决了你的难

题,你会不会觉得对方是自己人生中的贵人?其实,不管什么行业,都是老马识途。有几匹“老马”带路,路会好走得更多。

也许很多人都说“七分努力,三分机遇”,还有一首歌叫“爱拼才会赢”,我们也往往坚信于此,但偏偏有些人是拼了也不见得赢,关键可能在于缺少贵人相助。在攀向事业高峰的过程中,贵人相助往往是不可缺少的一环,有了贵人,不仅能替你加分,还能加大你成功的筹码。除非你的运气倒霉到极点,否则,在你的一生中,总会碰到几个贵人。例如,你在工作中一直不是很顺利,表现不佳,心灰意冷之余,你开始想打退堂鼓,你的领导却在这时候推了你一把,设法帮助你跨过了门槛,重燃你的斗志,让自己的前途变得光明起来。

有贵人相助,对事业有不可多得的好处。有一份调查表明,凡是做到中、高级以上的主管,大多数都受过栽培,自当老板创业的,基本上全部都曾被人提拔过或者被贵人帮助过。我们要学会攀爬高枝,学会利用贵人,有了这些人脉,我们的前途可能会无往不利了。

黄兰阶的故事就是一个好的说明——

腐败的清政府的官场,官员如果想升迁,必须靠后台,走后门或者是求人写推荐信。如果没有“过硬”的关系的话,就根本不可能获得升迁的机会。

但是军机大臣左宗棠是个例外,他从来不给人写推荐信,他认为一个人只要有本事,自会有人用他,如果没有本事,靠推荐信去升迁是官场的腐化行为。

而左宗棠有个好友的儿子叫黄兰阶,在福建候补知县多年也没候到实缺。他见别人都有后台写推荐信,而自己却没有这层关系。黄兰阶想了很久,才想到父亲生前与左宗棠很要好,如若可以攀上这个“高枝”就可以飞黄腾达了。

想到这里,他就收拾好行李跑到北京来找左宗棠。左宗棠见了故人之子,显得十分客气,但当黄兰阶一提出想让他写推荐信给福建总督时,马上就变了脸,几句话就将黄兰阶打发走了。黄兰阶又气又恨,离开左宗棠的相府,就闲踱到琉璃厂看书画散心。忽然,他见到一个小店老板学写



左宗棠字体，十分逼真，心中一动，想出一条妙计。他让店主将字写在扇子上，落了款，得意洋洋地摇回福州。

到了参见总督的日子，黄兰阶手摇纸扇，径直走到总督堂上，总督见了很奇怪，问：“外面不是很热，都立秋了，老兄还拿扇子摇个不停干什么？”黄兰阶把扇子一晃：“不瞒大帅说，外边天气并不太热，只是我这柄扇是我此次进京，左宗棠大人亲送的，所以爱不释手啊！”

总督听了以后吃了一惊，心想：我以为这姓黄的没有后台，所以候补几年也没任命他实缺，不想他却有这么个大后台。左宗棠天天跟皇上见面，他若记恨于我，只消在皇上面前说个一句半句，我可就吃不了兜着走了。总督要过黄兰阶扇子仔细察看，确实是左宗棠笔迹，一点不差。他将扇子还与黄兰阶，心事重重地回到后堂，找到师爷商议此事，第二天就给黄兰阶挂牌任了知县。

因为，大家都知道黄兰阶有左宗棠这个大靠山，不几年他就升到四品道台。一次福建总督进京，见了左宗棠，有意讨好地说：“宗棠大人故友之子黄兰阶，如今在敝省当了道台了。”

左宗棠抚了抚胡须，笑道：“那次他来找我，我就对他说只要有本事，就不怕出人头地。老兄就很识人才，所以说人才总不会被埋没的。”听了这话，福建总督更是深信不疑黄兰阶的后台是左宗棠了。

黄兰阶之所以能够步步高升，官拜道台，虽然看起来是他使了一些小花招，但是总体而言是他借以左宗棠这个大贵人为背景，让总督这个小贵人给他升了官。

像黄兰阶那样，从借力的角度，为自己寻求一些“高枝”作为背景，从而使自己尽快得到提拔，让自己的才华有用武之地，很值得研究。结合现代社会的特点，我们怎样才能攀上“高枝”，得到贵人的帮助呢？

首先，学会找到你需要的那个“高枝”。所谓的“高枝”可能是指某位身居高位的人，也可能是指令你心仪已久或欲模仿的对象，无论在经验、专长、知识、技能等各方面都比你略胜一筹。因此，他们也许是师傅，也许是教练或者是引荐人，比如在企业中那些职位比你高且能帮助你晋升的人。有时你得费心地去分辨谁具有这种能力。你或许以为，你的晋升几

率取决于顶头上司对你的评语好坏,这种观念或许是正确的。但是更高的管理阶层可能觉得你的顶头上司已达到不胜任阶层,因而可能不在乎他的推荐和好恶。所以,我们的观察不要太肤浅,仔细深入观察,你将能找到帮助你晋升的贵人。

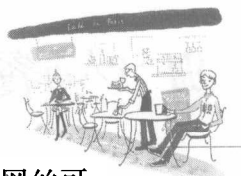
其次,尽可能地多攀“高枝”,人脉大树才会枝繁叶茂。如果在一个团体之内,很多人都是你的贵人,基于乘数效果的产生,由于这些贵人在他们的谈话里,不断地互相强化你的优点,因而使他们决心提拔你。假使你只有一个贵人,你便得不到这种强化的效果。所以,拥有多位贵人便能获得晋升的机会。

再次,在贵人有困难的时候,帮衬一把。可能有很多“高枝”,但是很多都不是我们的,我们需要感情投资,不投资于贵人等于没有贵人。在这里值得考虑的是,比如在企业里,你要考虑:贵人帮助你往上晋升后他有什么好处;如果他不帮助你晋升,他有什么损失。但是最重要的,还是在关键时刻你的感情投资,因为即使再强势的人也会有遇到困难的时候,这时就是你的好机会。

最后,想要攀得“高枝”就不要步步紧逼。如果需要贵人的帮助,不能操之过急。比如在工作上的层级组织中,如果你的上一层职位被某一个不胜任者占住,那么你花再多力气或你的贵人再有心提拔你,也都将徒劳无功。只要稍加忍耐,多等一些时日,他将获得晋升,届时出现空缺,你的贵人便能立即提拔你。如果心浮气躁,步步紧逼,只会让你的贵人离你远去,到时这条人脉就断了。

不要忘记“穷朋友”

人生之中,我们交往的朋友不可能都是“富贵之人”,可能还有许多“穷朋友”。但是,人缘是很微妙的东西。我们在世上的一举一动,所接触的大人物或小人物都很可能变成日后成败的因素。而世间密密麻麻地



结着人缘的网，我们每一个人都生活在一个个的网目之中，攀缘着网丝可以和许多人建立关系。即使是“穷朋友”我们也不要忽视，因为他们可能和我们“共苦”过，我们即使不能和他们“同甘”，但是也要尊重他们，重视他们。

要知道，那些“穷朋友”在我们最困难的时候可能陪着我们渡过难关，可能在我们成功的时候为我们鼓掌。可以说，我们的“军功章”也有他们的功劳，而詹姆斯就不懂得这一点，结果从“天上”又摔了下来，狠狠地摔在地上——

詹姆斯因为家境贫寒，不得不在很小的时候就结束了自己的学习生涯。也就是说，他在初中还没有毕业的时候就开始四处流浪了。

他一直流浪着，转眼间几年过去了，詹姆斯依然吃了上顿没下顿，过着贫苦的日子。他和一个朋友一起加入到阿拉斯加淘金者的队伍中。在队伍里，他结识了许多朋友，而在这些朋友当中三教九流什么人都有，但大多数都是美国的劳动人民。不过，尽管大家的生活非常艰苦，可是，他们并没有因生活上的苦而丧失生存的信念。他们都坚持着自己的梦想。

在这些朋友中，他与一位叫福瑞斯的人甚是投缘。福瑞斯来自洛杉矶，在他多年的人生经历中，曾经受过许多苦难的折磨，他辛酸的历史简直可以写成一部厚厚的小说。每当他为詹姆斯讲述自己痛苦经历时，詹姆斯总被感动得潸然泪下。写一本书的想法在詹姆斯心底油然而生，他想以淘金生活为题材，写一部惊世骇俗的作品。

说做就做，在福瑞斯的帮助下，詹姆斯的处女作终于在几年后问世了，当时他只有二十出头。随后，一部部精彩的作品也相继出版。因为他的作品都是以淘金工人的贫苦生活为题材，所以，受到了社会中下层人们的喜爱，詹姆斯也因此走上了成功的道路，生活也不再贫穷。生活富裕以后，詹姆斯并没有忘记那些与他同甘共患难的朋友，因为他知道吃水不忘挖井人，他经常去看望那些穷朋友们，与他们一起喝酒、聊天。可是后来，詹姆斯随着名声远扬，金钱越来越多，地位也越来越显赫，他开始过起奢侈糜烂的生活，毫无节制地大肆挥霍。他的那些穷朋友，也被他抛到九霄云外去了。

有一次,他的好朋友福瑞斯前来探望他,可是詹姆斯忙于应酬对福瑞斯爱答不理。只与福瑞斯匆匆见了一面,就再也没有管他了。福瑞斯对詹姆斯非常失望,伤心地转身离开了。从此,他的那些穷朋友们再也没有出现在他的生活中。然而,詹姆斯再也写不出好的作品了,因为他离开了这些朋友,没有了写作的源泉。后来,詹姆斯终于坐吃山空,又变成了一个穷人,而且还是一个没有朋友的穷人。

其实,是詹姆斯的那些穷朋友成就了他的成功。失去了这些穷朋友,詹姆斯的事业也一败涂地。由此可见“穷朋友”的重要性,詹姆斯就因为忽视了这一点,才落得悲惨的下场。现实中,我们做人不能太势利。太过势利容易招致众怨,实际点是必要的,免得陷入进退两难的境地,出现难以应对的局面。

假如你能和“穷朋友”建立良好的人际关系,使他们成为在事业上帮助你的朋友、在生意上照顾你的顾客,相信你的事业一定非常成功。而且“穷朋友”也有可能变得大富大贵,那时他会记得你在他落魄的时候所做的事情,不管是好的还是坏的。

总之,不要忽略那些“穷朋友”,他们其实也是我们人生路上的财富。

不要看不起小人物

“大人物”总是“稀有”的品种,在我们身边,更多的是普通人。不要看不起身边不起眼的小人物,千万别瞧不起他们,善待他们等于给自己种下一颗友善的种子。很多时候,“小人物”是不容忽视的。自古以来,许多有作为的大人物都是由小人物脱颖而出的,自古名人多寒士。

俗话说,“三十年河东,三十年河西”,谁能知道他们在将来会不会成功呢?一旦朋友飞黄腾达,你的运气也就来了。所以从某种意义上说,朋友成功也就意味着你成功。其实在生活中,我们不要瞧不起任何人,现在你身边很不起眼的人将来可能会决定你的命运。就算是今天,有些“小



人物”也会给我们带来很多意想不到帮助，如果我们不重视的话就会像下面这个商界精英一样，摔得个头破血流——

商界有一位公司老总胆识过人、很有谋略和眼光，在多次的市场竞争中战无不胜，攻无不克，使公司的效益不断提高，规模空前扩大，公司发展势头良好。

正在这时，公司突然接到一桩金额巨大的交易，经过一段时期的酝酿和深思熟虑之后，该公司老总认为万无一失，可以和对方合作。

可是，一位刚刚进公司的年轻下属却提出了异议，认为情况分析不够，投资风险过大，几次提醒老总三思而后行。毕竟，该年轻人刚进公司，人微言轻。他的话没有引起决策者的注意，反而招来人们的种种讥讽和嗤笑：有人说他经验不足太嫩、不自量力，有人说他只是不起眼的小人物不知天高地厚。结果，这家公司果然在交易中吃了亏，损失了上百万元，不得不宣告破产。公司老总很后悔没有重视“小人物”，结果输得一败涂地。

像这个老总这样的成功者，固然在许多方面都有过人之处，但“金无足赤，人无完人”，这样的“大人物”身上肯定有自己的缺陷和不足，而有些“小人物”身上也有自己的长处和优势，或许还是那些优秀的成功者所不能及的，由此可以弥补他们的缺陷。这个老总不懂得这个道理，但是孟尝君确是这方面的典范——

战国时期的孟尝君广纳贤才，他手下有三千多门客，但是大多数是地位卑微而无什么才干的鸡鸣狗盗之辈。那么，为何孟尝君要这么做，他是施舍天下士人吗？当然不是，他是以自己独到的眼光为自己储备人才，包括一些不起眼的“小人物”。他觉得，在乱世之时，每个人都有自己的才能和用处。

有一次，孟尝君出使秦国，结果被秦国扣留了，可能有生命之忧。没有办法，为了逃生，就要去贿赂某权贵。但是现在值钱的东西都献给秦王了，孟尝君已经是身无长物了。他又不能明目张胆地去索要自己送出去的礼物，只能去偷。可是，他又没有办法混入秦宫。

这个时候，一位擅长偷窃和狗叫的门客自告奋勇，混进秦宫，偷回了那件献给秦王一位妃子的白貂皮大衣，再把大衣送给秦国的权贵后，他才得以释放。

他连夜逃走，到函谷关口，看到关门紧闭着。按照秦国的规定：必须待到鸡鸣之后门才可开启。正好他的众位门客中，有一个人擅学鸡叫，而他的叫声又带动许多鸡鸣叫起来。孟尝君由此得以脱险。典故“鸡鸣狗盗之徒”就是这样来的。

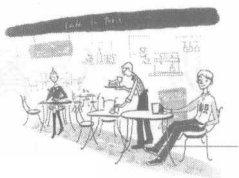
话说回来，孟尝君之所以能够脱险，全仗了众多才华横溢门客中的两位“小人物”。正是这些不起眼的、往往容易被人忽视的人，在关键时刻成了挽救他的人。

早在很久以前，国外的一个社会调查报告表明：那些大学期间成绩优秀的学生，毕业后大多成了学者或者是公司白领，这些学生往往对他们的母校进行捐款，可是这些学者和白领们对于捐款却很有限。而那些成绩平庸的学生却成了公司的老板，他们出手大方，数额惊人。曾经有一位教授风趣地对学生们说：要处好与成绩优秀者的关系，因为将来他可能是你的同事，但更要处好与成绩不怎样的同学的关系，因为将来他可能对你投资，为你提供有力的帮助。

哈佛大学就有这样的校训，大意是：得成绩优秀者，学校希望他们留下来当老师，教书育人；成绩平平者，学校希望他们以后要资助学校，为学校捐款。事实上也正是如此。多年来，那些成绩平平的“小人物”为哈佛大学的捐款已经是数以亿计了，他们已经成为了各个行业的精英。

也许小人物身份比较低微，但是我们却忽视不得。其实，真正的社交需四面出击，三教九流都需要结交。只有这样，我们的社交圈子才有深度和广度。能够获得各种不同类型的社交对象青睐的人，才能达到人际关系的理想境界。相反，许多人由于忽视那些看起来不起眼的人，其社交圈不免存在着严重的缺陷，甚至有时会使他们自己大风大浪趟得过，却在阴沟翻了船。

因此，如果你没有重视生活中的那些“小人物”，那就要提醒你自己以恰当的方式接近他们，把他们补充到你的“通讯录”中来，使你的接触



面更加广泛,成为自己的人脉资源。

交“落难”英雄

人生中遇到坎坷是难免的,一辈子都一帆风顺是不可能的事。即使是英雄也有落魄的时光,但是在大多数情况下,人们都喜欢自觉或不自觉地向春风得意的人靠拢,这是人之常情。然而,在这种情况下结交的对象,通常无法培育出最为可靠的人际关系,因为事情顺利时,人人都想与其结交朋友,这样对方难免会怀疑你的居心。

患难时相对于其他的时候,人们可以敏感地察觉到自己的苦处,当“英雄们”深陷困境时,最需要的就是别人向他伸出援助之手,如果在这个时候有人拉他一把,如同雪中送炭,他会永生难忘。你在他没落失势时向其靠拢,他会因为有非常迫切的需要而与你产生牢靠的关系。这个时候,很多人往往会漠视落魄者,就连他的一些原本交往甚密的人也有可能离他而去。此时,有眼光的人就应该果断地伸出援助之手,帮他一把。落魄者必定很受感激,会与之交往一生。威廉一世曾经是一国之君,但是也有过流亡他乡的“落魄”体会,但是一个小男孩在他最低谷的时候给了他信心——

德皇威廉一世在第一次世界大战结束后,落得一个众叛亲离的可悲下场。许多民众对他恨之入骨,无奈之下他只好逃到荷兰保命。此时无疑是他人生最落魄的时刻,可以说是流离失所。

正当威廉一世人生陷入低谷,人生一片昏暗的时候,他接到一个小男孩的来信,虽然信的内容非常简短,但是字里行间都流露出真情,小男孩在信中向德皇表达了深深的敬仰之情:不管别人如何看待你,你将永远是最尊敬的皇帝,因为我一直都很崇敬你。威廉一世看完信后,被小男孩的真情深深地感动了……这场危机过后,他便邀请小男孩到皇宫做客。小男孩受到德皇的邀请,异常兴奋,与母亲一同进了皇宫。再后来,小男

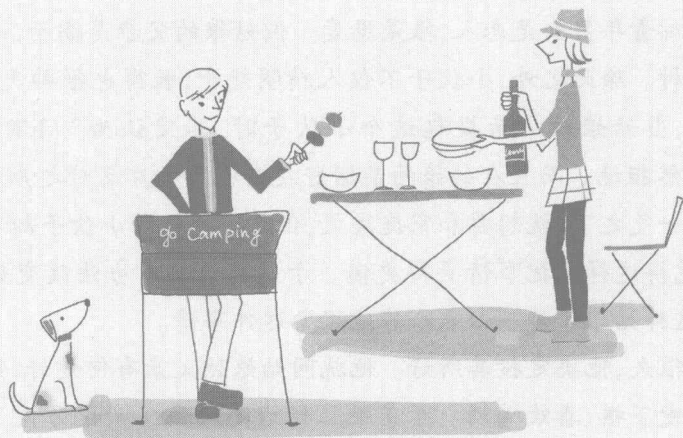
孩的母亲嫁给了威廉一世,小男孩和母亲一下子就成了皇亲国戚,享尽荣华了。

小男孩在一个皇帝落难的时候,没有像他人一样落井下石,而是通过写信给了对方信心,最后顺利地就打动了对方的心。不然的话,我们很难想象一国之君会和一个小男孩有什么瓜葛。有些人像小男孩一样,都喜欢为他人雪中送炭,而有些人却没有意识到这种做法的可贵。更有甚者,与其说他不知道朋友正需要他的帮助,倒不如说他根本就不想拉朋友一把,这样的人注定一生只能与平庸为伍。

人们总是喜欢“锦上添花”,这样的事可以做,而且也是理所当然的。但是很多时候“雪中送炭”更重要,对那些“落难英雄”尤其要如此。很重要的一点就是要抓住给他人雪中送炭的机会。出于各种各样的原因,可能别人偶尔会出现这样那样的困难。你应该知道,这是一个收买人心的良机,这种雪中送炭的机遇可不能让它在你的手中溜走。人们往往喜欢好上加好,却不愿意将目光放长远些。在他人失意的时候,如果能及时地去安慰他,及时地伸出援助之手,他人会大受鼓舞,以奋起之心走出失意的阴霾。人于危难之中,有利于感情的深化,患难才能见真情。在这种情形下,如果能再跟他建立关系,你们的关系会因为这一点更进一步。

选好“青菜”“萝卜”，皆大欢喜 ——投人所好，巧得人缘

每个人都有自己的兴趣，完全没有一点兴趣和感情偏好的人是不存在的。利用这种兴趣，常常可以在彼此之间建立良好的关系。问题在于你怎么能使他人知道你和他对某件事有共同的兴趣。因此，你必须对他感兴趣的事有一定的了解，足以证明你和他是有共同语言的。越是值得接近的人，你就越应该努力了解他所感兴趣的事情。饭桌上，能有最合他人口味的“饭菜”，是最讨巧的一件事情。



投其所好，点别人喜欢吃的菜

如果预设有“饭局”，可以在会见他人之前，不妨了解一下对方目前的最大爱好和口味取向。每个人都有自己感兴趣的东西，你若想接近某人或增进与某人的关系，你就应该努力对他所感兴趣的事情作进一步的深入了解。利用这种兴趣，你便能架起一座与人沟通的桥梁。

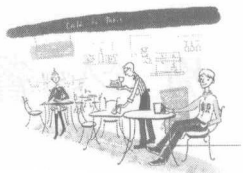
在现实生活中，如果能够“投别人所好”，那么你的人际交往就会顺利得多，事情也会好办得多。“投别人之所好”，就是抓住了对方心中的欲望，然后想方设法地满足他的欲望。在建立良好关系的过程中，实现双方兴趣上的一致是很重要的。只要双方喜欢同样的事情，彼此的感情就会融洽，这是合乎逻辑的。推而广之，对其他许多事情，彼此也就愿意合作了。

现实中人际交往的诀窍也在于此，抓住对方的“胃”，知道别人喜欢吃什么“菜”，也就抓住对方的心了。下面这个年轻人就利用这个办法，在别人对他的“好恶”之中扭转了乾坤——

有一对青年男女是恋人，很是恩爱。但姑娘的父亲是高干，而小伙子家却在农村。除此之外，小伙子不仅人精明能干，长得也很帅气，人品也好。但是，当姑娘对父亲提起这个小伙子时，其父认为“门不当，户不对”，便断然拒绝。而且在姑娘的亲朋好友中也是一片反对之声。

姑娘一气之下，就想要和家庭决裂，但这个年轻的小伙子却不让姑娘使性子，觉得这样会把事情弄得更僵。于是就说他有办法改变姑娘父亲的执拗，这样姑娘才静下心来冷静地思索这件事情。

想了很久，他决定投其所好。他就问姑娘她父亲有何爱好，姑娘说自己的父亲爱下棋、喜欢喝酒。于是便让姑娘先对她父亲说另谈了一个对象，其他一切都不要提起。以后同姑娘去她家时，小伙子每次一去便提一瓶好酒，特别是还顺便捎上一对精致的小酒杯。小伙子在酒杯上也花了



好多心思——这些酒杯可是跑了许多工艺商店买到的。

于是，自然而然的，姑娘的父亲就喜爱上了这个年轻人。不但如此，小伙子每次见姑娘的父亲，总是与之谈论围棋。为了弄通围棋，小伙子买了许多有关围棋的书报杂志。姑娘的父亲喜爱围棋纯属业余爱好，并未作过精心研究，而小伙子本对围棋不在行，为了打通姑娘的父亲这一关，自然下工夫不小，倒也很在行。故而，谈起围棋倒也俨然内行。不到几个月，姑娘的父亲就觉得很满意，所以当说出他家“也”在农村的时候，姑娘的父亲毫不在意地说：“往上数三代，谁的祖辈都是农民。农民不要紧，如果要是优秀的年轻人，农村出身也是没有关系的。”因为姑娘的父亲觉得这个小伙子很对胃口，所以答应把女儿嫁给他。但是他怎么也不会想到，这个年轻人就是之前他曾经拒绝的那个人。

很多时候，我们不喜欢一个人或许很盲目，但是喜欢一个人往往是理由充分——必定是对方有值得你喜欢的地方。但是对于那些能够投人所好的人，我们往往丧失了抵抗能力。就像那个年轻人一样，无疑是轻易地就击中对方的软肋。

每个人都有自己的兴趣，完全没有一点兴趣和感情偏好的人是不存在的。一个人的兴趣可分为两种：一种是对有关系的事物的兴趣，一种是对无关系的事物的兴趣。所谓有关系的事物，是指使你和别人共同发生兴趣的事物。利用这种兴趣，常常可以在彼此之间建立良好的关系。问题在于你怎么能使他人知道你和他对某件事有共同的兴趣。因此，你必须对他感兴趣的事有一定的了解，足以证明你和他是有共同语言的。越是值得接近的人，你就越应该努力了解他所感兴趣的事情。

投其所好，找到对方喜欢的话题，要选择双方关心的事件作为话题，对准双方的兴奋中心。还要巧妙地借用对方的姓名、籍贯、年龄等，即兴导出话题来，这样会起到良好的谈话效果。然后循趣发问，顺势引入共同的话题。

很多人喜欢自己的本职工作，可是有许多人对他们工作以外的某种事情更有兴趣。通常一个人所做的工作，不是出于自愿，而是为了谋生。但在业余时间他所关心的事情，是他自己所选择的。换句话说，他最感兴

趣的事情是办公室之外的事情。因此,从业务之外的事物上与某人接近,比在业务上与其联系更容易,更有效果。欲与别人建立共同的兴趣爱好,必须把你的真实兴趣表现出来。单单说一句很感兴趣的话是不够的,在对方的询问下,你不能掩饰你的喜好,否则可能弄巧成拙。所以,当我们有所求的时候,必须动脑筋使得我们的“兴趣”去贴近别人的兴趣。

当我们总是表现得和他人“志趣相投”的时候,我们自然就得到对方的喜爱了,证明这个人脉的“果岭”我们又攻占下来了。去投其所好吧,可能会“一杆进洞”的。

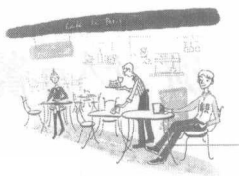
找到对方的兴趣点为突破口

很多时候我们面对一些人,想要与之沟通,进而搞好关系,但是我们会觉得无从入手。因为对方可能根本就不愿意与你交流,或者是沟通结果也不会是自己想要的。这个时候,我们该怎么去找到突破口呢?

其实,与人交谈、求人办事最好的突破口和唯一捷径就是:投其所好。如果你能投其所好,找到最能触动对方心灵深处的人和事,那么你说的话就能深入人心。如果反其所好,必然会招来对方的反感,给自己增添麻烦,把关系搞僵。

有不少成功的政治人物或商界人物,他们成功的背后都有一个幕僚团体。无论何时,在会见他人前,他们都事先准备好对方的各方面资料。比如:对方有什么爱好,有什么习惯,最得意的是什么……找到对方的“兴趣点”,作重点突破。用这样的办法,有时还可以让那些看起来不可能的事情生机重现,我们来看看小林是怎么做的——

小林在市区中心看中了一处房子,希望能把它租下来。但是觉得太贵了,想把价钱砍得再低一些。但是带他看房的中介说房东很难缠,许多人试过要求降低租金,最后都失败了。听到这些,小林还是想试一试,于是他约见了房东。



见到房东后，一开始他并不提及房租的事，只是闲聊一些家常。

“这房子显得很安静，光线也很好，您真是有眼光，里面的装修也考虑得很周全，看得出房主是位很有品位的人。”

听了这话，房东喜滋滋的，因为这栋房子无论是起初的选址、图纸设计，还是室内装潢，都花费了自己许多的心血。

“难得你喜欢这房子，我也一直在找合适的房客。”房东高兴地说。

小林略微迟疑了一下，“不过我实在负担不了这么昂贵的房租，恐怕我只能另作他想了。”

房东听到这话，犹豫了一下，接着说：“没有关系，我可以降价20%，你能够接受的话我们就马上签约。”

“那样就太感谢您了！为什么我听人说您难以沟通呢？”

“那是因为以前几个来看房的人虽然想谈价钱，却总是不停地挑房子的毛病。让我很是恼火。”签约完后离开时，房东还关心地说，“如果房子还有什么需要维护的地方，你尽管打电话告诉我，我会马上找人来修缮。”

如果小林不是从对方的房子入手，恐怕他也难以达到自己的目的。我们怎样才能够像小林那样找到对方的兴趣点呢？其实很简单：如果这个人是个喜欢情调的人，可邀他出去郊外游玩，或者与他喝咖啡聊天，都是满足他并成就自己的最好手段；恋爱中的男女比较在意别人对自己朋友的评价，也乐于和别人谈论他们喜欢的人；对于刚刚做了妈妈的女人，你夸赞孩子健康、可爱，对方肯定也乐得和你交谈。

总之，如果要和他人交谈，就要谈对方最感兴趣的人和事，要设法拨动他心里最敏感、最脆弱的那根弦。只有这样才能够让双方产生“相见恨晚”的感觉，久而久之，自然对方也成了你的有效人脉了。

总而言之，寻找共同话题，是为了改变或促进说话气氛，达成有效交流的目标。“当我们作为听者时，我们要用听到的话来管制自己要说的话；当我们作为讲话人时，我们接受对方的观念将会鼓励对方打开心胸接受我们的观念。”如果你想改变人们的观点，而不至于伤害他的感情，那么你只需从别人的立场来看问题就可办到。讲别人愿意听的话，有兴趣

的话题,让对方对与自己谈话有兴趣,要注意以下几个方面:

首先,需要你的讲话有魅力,能吸引人,别人才愿意继续听你说下去。在和人交谈的过程中,这样才能够引人入胜。但是不要只顾自己说,交谈毕竟是两个人的事情,因此要互动。

其次,话题的选择也很重要,要选择对方感兴趣的话题。有的人整晚上大讲说教性的话,或者说些专业面极窄的话题,这会使别人感到极大的厌倦,因为他对你的话也许听不进去或者根本并不了解。所以,选择人家感兴趣的、在行的话题将会使彼此的交谈很愉快。

最后,但凡是成功的交谈,不仅内容讲究,而且形式也要很符合谈话的情境。交谈方式可以是倾泻式、评判式,还可以是跳跃式。因为日常交往中的交谈,大部分是聊天性的,没有固定的目的和题目,这就要注意适当转换话题,找出那些大家都感兴趣的话题来谈。

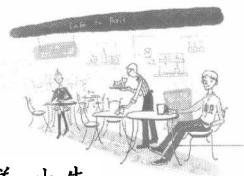
满足他人最真实的需求

最受欢迎的人的处世艺术不仅表现在对自我的了解上,而且还表现在了解对方的观点上。因为他们知道,只有弄清楚对方的欲求,自己才能找到合适的应对措施。不然的话,即使再有本事,可能连一头牛都对付不了——

有一次,大名鼎鼎的爱默生和他的儿子要把一只小牛赶入牛棚,但他们犯了一个常人所犯的错误。他们只想到自己所要的,而没有想到小牛的需求。至少想回牛棚不是小牛的主意。

爱默生在后面推,他的儿子在前面拉。但那只小牛所做的正跟他们所做的一样,它所想的只是它所要的。因此牛蹬紧双腿,顽固地不肯离开原地。他们的女仆看到了他们的困境,至少在这一次,她比爱默生拥有更多关于牲口的常识。

小牛还正在哺乳期,她想到了那只小牛所要的,因此她把她的拇指放



入小牛的嘴中，让小牛吮着手指，同时轻轻地把它引入牛棚。这样，小牛的需求得到了满足，爱默生父子自己的需求也得到了满足。

你感兴趣的是你所要的，你永远对自己所要的感兴趣，但别人并不对你所要的感兴趣。其他的人，正跟你一样，只对他们所要的感兴趣。就像爱默生和小牛的教训一样，如果只想着自己的需求，而不去满足别人的需求，那么人家只会和你对着干。

但有些人，不光是面对“人”的需求，他们还想到了小猫、小狗需要的差别，分别为它们准备了不同的食物，如果你不了解人们的需求，为什么人准备的都是“肉骨头”，那还会有人使劲为你拉车吗？根本就没有谁会答理你。而聪明的小猩猩就知道这个道理——

在森林里，有一只小猩猩，有天突然想进城看看。但是需要带着一些吃的，路太远，自己又背不动，怎么办呢？小星星想起自己有一架车，可是找不到动物帮它拉车。它想了很久，终于想出了一个好主意。小星星在车上系了三个绳套：一个短的，一个不长也不短的，一个长的。小星星叫来了小老鼠，让它闭上眼，拉长套；又叫来小狗，让它闭上眼，拉短套；它再叫来小猫，在小猫背上系了一块肉骨头，让小猫闭上眼，拉不长不短的绳套。这个时候小猩猩爬上车，让它们一起睁开眼睛。

奇迹在这个时候发生了，车飞快地跑了起来：小老鼠看见身后有猫，吓得拉着长套拼命跑；小猫看见前面有只老鼠，拉着套使劲地追；小狗看见猫背上的肉骨头，馋得直往前撵。小猩猩坐在车上道逍遥、快快活活的，不一会儿就到了城里。

其实，人脉网络就是像一架车一样，我们就是驾车人，人脉就是拉车的主要动力来源。也就是说，控制“命运”这辆车是靠我们的人脉来拉动的，所以说满足那些“拉车人”的需求很重要。他们的需求就是故事中小猩猩为小狗准备的骨头，为小猫准备的小老鼠。无疑，小老鼠对小猫、肉骨头对小狗都是具有相当诱惑力的，这使小猫、小狗无法不使劲地拉车。所以，最重要的是要分析“拉车人”的不同需要，让他们肯心甘情愿地为你拉车。

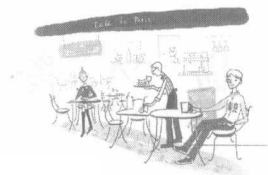
就像去河里钓鱼,我们也许喜欢吃水果和面包,但是鱼儿就喜欢蚱蜢和蚯蚓。所以去钓鱼,不要想自己所要的,要想的是鱼儿所要的,这样的鱼饵才能够吸引上鱼。而且,各种各样的鱼喜欢吃的东西也不一样,如果想钓上来,就必须了解每种鱼的需求。将这个道理推及到现实生活中的交际中,也是如此——要钓上“鱼”的话,饵必须适合鱼。只要知道了每个人需要什么,你又相应的满足了他们,他们才会对你另眼相看。

初次见面,找投机话题

“酒逢知己千杯少,话不投机半句多。”说的就是人们对于不同谈话对象的态度。其实很多时候,不是谈话对象的问题,而是谈话内容的问题。即使一个很喜欢的人,整天说一些自己不愿意听的话,自己是否还有兴趣与之交谈下去呢?另外,一个自己本来不是很喜欢的人,如果对方谈的话让自己很喜欢,很有欲望与之交流,那排斥的情绪会不会一去无踪呢?可见,谈话是否投机,决定了你初次见面给人的印象。

但是怎样巧找话题,让对方喜欢你呢?那就要从具体情况出发去考虑:如果彼此完全陌生尚未相识,那就要察言观色,以话试探,寻求共同点,抓住了共同点就是抓住了可谈话题;如果是因为话不投机,出现难题,那就要高姿态,求同存异,或是检讨自己的不妥之处,表示歉意;如果对方有什么顾虑,或是沉默的原因不明,那就没话找话说,随便找个话题,引起对方的兴趣,说个笑话,谈点趣闻都可以活跃气氛。小齐就是找到了投机的话题才意外地结识了一位忘年交——

小齐是某装潢设计公司总经理的助理,因为他的能干,总经理很是器重他。有次他奉命聘请一位特别著名的园林设计师为本公司的大型园林项目做设计顾问。但这位设计师已退休在家多年,且此人性情清高孤傲,一般人很难请得动他。因为他只想在家好好休息安享晚年,不想再奔波劳碌了。另外一方面,老设计师也不缺钱花,即使重金相邀也无济



于事。

于是，为了博得老设计师的欢心，这个经理助理决定下一番工夫，先作了一番调查，因此了解到老设计师平时喜欢作画，正巧自己对绘画艺术也颇有研究。

于是他心里有了底了，便到老设计师家中进行了初次拜访。刚开始，老设计师对他很客套，但是态度很冷淡。但是当经理助理发现老设计师的画案上放着一张刚画完的国画，便边欣赏边赞叹道：“老先生的这幅丹青，景象新奇，意境深远，真是好画啊！”一番话使老先生升腾起愉悦感和自豪感。接着，经理助理又说：“老先生，您颇有张大千的风格啊！”

“我最是喜欢临摹张大师的画作。”这样，小齐就和老设计师就国画聊了起来，而且越聊越投机。后来，老设计师的态度果然渐渐转变了，话也慢慢多了起来。所以接着，经理助理对所谈话题着意挖掘，环环相扣，使两人的感情越来越近。终于有一天，经理助理说服了老设计师，出任这个公司的设计顾问，顺利地完成了公司交给的任务。而且，他们还成了忘年交，经常在一起讨论画作。

就像小齐一样，很多人在初次交往时都有一定的意图，那就可以依据你的意图，提问求答，你了解什么就可以问什么。但这样做的时候要注意，不要形成一连串的盘问，更不要探听对方的隐私。最好的做法是：你了解对方的什么情况，你就先谈自己的什么情况，扩大自己的开放区域，来促使对方扩大开放区域，这样就容易找到许多可谈的话题。只要找到投机的话题了，剩下的事情就好办多了。

投机的话题其实并不难找，除非对方是一个哑巴，不然的话总有能提得他起兴趣的话题。从具体情况出发，我们可以采取下面的方法去找投机的话题：

首先，先要了解彼此的兴趣有没有交汇点。如果你想了解对方的业余生活，可以直接问对方：“平时你有什么兴趣呢？”或者是“闲暇的时候喜欢做什么？”但是也许对方只说了“喜欢看书”类似这么简短的一句话，就不再说了。那你就谈谈自己的业余爱好，谈得具体、详细一些，这样就会引发对方的谈兴，使交谈趣味相投。

其次,从眼前和身边的具体景物上找话题。有些人对谈话的切入点存在误解,以为只有那些不平凡的事件才值得敞开心扉。因此,和别人见了面想开口时,就会在脑子里苦苦思索,企图找一个怪诞的奇闻、惊人的事件或刺激的新闻当话题。其实,谈谈眼前的周围的景致,谈谈眼前的事情,反倒会有很好的效果。

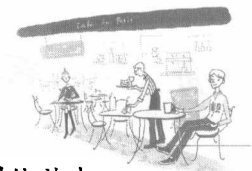
最后,如果实在没有共同爱好,那就就社会热点问题进行交流。陌生人双方刚一接触时,纯属个人生活的事情不宜多谈,但可以对时下的人所共知的社会现象、热点问题谈谈看法。如果对方对这一问题还不太清楚,你可以稍作介绍。比如说近期影响较大的社会新闻、卖座的电影、热播的电视剧等等,都可以作为谈话的题目和接近的媒介。这些话题难道不是很容易找到吗?

产生共鸣,消除隔阂

人们通常会发现,在日常生活中,两个毫不相干的人也能坐在一起聊得津津有味,这叫情感共鸣。情感共鸣就像音乐的前奏曲,容易将对方的情绪先带入情境,再进入主题。这样,沟通起来就很容易,而且也愉快。

在与人交往的时候,特别是与客户建立关系,遭人冷眼可以说是家常便饭。在这种情况下,要取得对方的认同,就要弄明白对方冷遇你的原因,想办法引起共鸣,使对方在不知不觉中视你为朋友。我们可以通过“拉家常”找共鸣点。“拉家常”并非是一般的寒暄,而是为了创造一种适宜的气氛,寻找契机,毫无保留地向对方敞开心扉,彼此产生心理共鸣,以达到心灵的沟通。村上就深知这一点,所以利用“家常”突破了客户的防线——

村上是日本一家生产清酒的公司经理,开发出一种新牌清酒。村上发现康夫是个潜在的大客户,因为他在全国开了数十家连锁饭店。因此,他多次拜访康夫,但是都吃了闭门羹。



村上并没有气馁。一天，他又去拜访康夫。这次，康夫一见到他就大发雷霆：“你怎么又来了，我不是告诉过你我最近很忙吗？你怎么这么烦人，快走快走，我没时间理你。”

遇到这种情况，多数人会扭头就走。但村上没有这么做，他立刻回复道：“康夫君，怎么搞的，我每次来，都发现你的情绪不好，到底为了什么事而烦？咱们能不能坐下来谈谈。”

于是，双方坐了下来。趁机，村上又和气地说：“康夫君，你是不是遇到什么烦心事了？你可以和我说说。”

这时，康夫也用类似的语气说：“村上君，你知道我是从事连锁餐饮行业的，但是我最近很苦恼，好不容易培养了几个分店经理，结果却都让竞争对手以高薪给挖走了。”

村上听后，拍着他的肩膀，说：“康夫君啊，你以为只有你才有这么烦心的事吗？我也跟你一样啊。你看看，我最近有新产品上市。几个月前，好不容易招来二十几个销售人员，每天我早晚都培养他们，想尽早把市场打开。结果才四个多月，二十几个人走得只剩下两三个了。”

接下来，他们互相抱怨，现在员工是多么难培养，人才是多么难寻找，现在的年轻人是多么没有耐心……

最后，村上对康夫说：“好了，康夫君，别烦了，我今天带了一箱清酒，搬来你先免费尝一尝。不管好喝不好喝，一酒解千愁嘛，过两个星期，等我解决完麻烦事后，再来拜访你。”

后来，村上 and 康夫成了很好的朋友，而且村上成为康夫连锁店的固定供货商。无疑，村上聪明地和康夫一起“发牢骚”，也成就了自己的事业。

人是感情动物，所以村上以感情攻势攻下了康夫这座“堡垒”。对于调节人际关系来说，情感共鸣有时能起到比理智更大的作用。客户之间有了一定的情感，就能减少误会，增加信任，从而开展合作。找共鸣点时，不要谈重大新闻，因为有些轰动社会的新闻也许人家早就知道得很清楚了。

对于共鸣点，我们可以在以下几种话题中寻找：

1. 可以谈对方家庭状况。谈家庭生活并不一定就是俗气。家庭是

社会的细胞,家庭生活的完美、和谐是每个人的理想。这类话题不必作准备,随时都可谈论,但有思想的人都可以从中发现许多人生的哲理。比如说说对子女的教育、日常生活的烦恼等等。

2. 谈谈彼此的工作情况。相同的职业容易引起共鸣,不同的职业更具有新奇感与吸引力。工作中的奇闻趣事,工作中的烦恼,都可以成为话题。

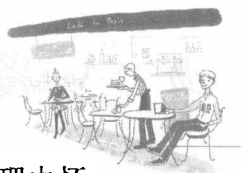
3. 从彼此的共同经历中寻找。经历是学问,亲身经历过的人和事往往会给你留下极深的印象。这种交流最易敞开心扉,最易见到真情。谁都曾经失败,谁都有过成功,这样的话题是最好找的了。

4. 谈谈共同的理想和将来。每个人都关心自己的未来,前途与命运是永恒的话题。人生若没有前进的方向,生活便失去了动力。这类话题最易触动对方最敏感的神经,尤其是同龄人更容易找到共鸣。

寻到共同语言,可以成为知己

初次与人见面、交谈,我们很快就有一种直觉,只要一开始谈话,就很快能够感觉到彼此是否情趣相投。当两个人的心性非常接近时,或者非常远离时,我们的本能下判断最快,立刻会感到默契或抵牾。这就说明,两个人能否成为朋友,基本上是一件在他们开始交往之前就决定了的事情。我们知道,当两个人或多人之间存在共同兴趣时,在他们之间就会形成一种和谐的关系。当你处在某种特定的场合或环境中,成员之间的共同兴趣可以建立人脉关系,对于那些性格内向的人来说,尤其需要发掘这种“共同的语言”来建立这种关系。

“酒逢知己千杯少,话不投机半句多”——寻找共同话题,是与对方交流的重要前提。诸葛亮之所以能够说服孙权抗曹,是由于孙权尚有抗曹的想法,只是一时还犹豫不决,拿不定主意而已。也就是说,人与人之间关系的亲疏,并不是由愿望决定的,而是由有关的人各自的心性及其契



合程度决定的，愿望也应该出自内心的认同，超出于此，我们就有理由怀疑那是别有用心，多半有利益方面的动机。但是不管动机如何，找到共同语言才有谈下去的基础，才有被人喜欢的可能性。富兰克林·罗斯福就深谙此道——

富兰克林·罗斯福，几乎每一个拜访过他的人，都会惊讶罗斯福为何如此地招人喜欢。无论商界名流、政治明星，还是农夫、劳工、牧童，都可以和罗斯福谈得很投机。而秘密就在于，他深知捕获人心的捷径——找到共同语言。

“共同语言”当然是需要事先做功课的。因此，罗斯福无论接见任何来访者，不管来访者地位高低，在前一天晚上，他都要事先了解来访者的工作、生活、家庭、事业等方面的情况。以及来访者感兴趣的话题。事前了解了他人，就会找到双方谈话的共同点，因此也就“相谈甚欢”了。

对于不同的听者，有的只希望听你讲，有的则希望接受你的意见。这时，需要你根据对方的具体情况，来确定你的话题和目标。像罗斯福一样，充分了解对方，做到知己知彼后，就能寻找到双方的共同点。这样，你才能选择合适的话题，引起对方的兴趣。面对一个基督教徒，你就没必要跟他谈佛教或无神论；如果对方是一个坚持科学真理的人，你就不应该跟他聊神秘现象。其实，投对方所好，寻找共同的话题，是结交朋友最自然也是最有效的方法。

有人说，“当自己认为对方的观点和想法与自己的想法同等重要时，交谈才能在融洽的气氛中进行下去。在交谈开始时，就要向对方提出自己的目的或方向”。但是，如何提出自己的目的和方向，找到和对方的共同语言呢？我们看看下面的办法：

首先，和陌生人之间的谈话，不要一开始就热情过度。因此，非得向力求一致方向努力不可。在此，你首先得选择较易获得赞同的话题，或者某种共通性较高的话题。这也是人们常拿天气来当话题的缘故。每当有了共通性，彼此间的冷漠就会渐渐地消退，而逐渐亲密起来。

其次，应尽可能改变不愉快的气氛。如果气氛不甚愉快，应立即转移话题，以求气氛的暂时缓和。假如放手不管的话，只会增加彼此间的

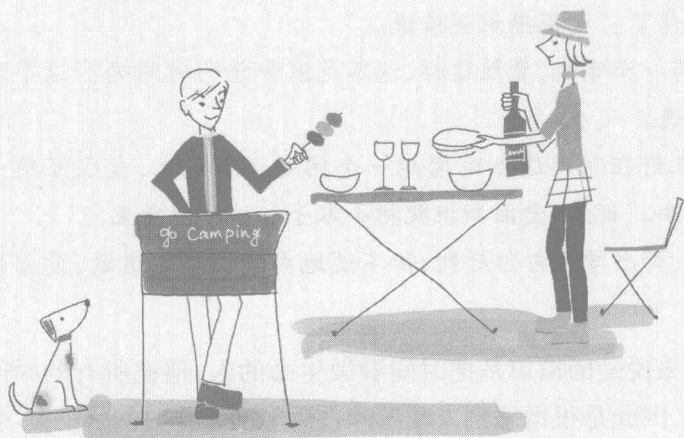
愉快。

再次,要偏重对方所关心的事。至于和不熟的人交谈,一开始最好能提出两三个问题,探出他所关心的事。然后,可以就此再展开深入的交谈。

最后,要注意话题的选择,有些话题是需要避免的。比如,对于你不知道的事情,不要充内行,要虚心请教;不要向别人到处夸耀你的成绩和富有;也不要再在公共场合谈论朋友的隐私或者缺点;更不要谈容易引起争执的话题或者到处发牢骚。

见面打好招呼 ——好印象是好人缘的基础

第一眼的印象,可谓一种“无声的语言”,告诉别人你的品位和修养等个人信息。如果我们给人的第一印象就是极为美好的,那么之后的交往中,我们必然就会像磁铁那样,紧紧吸引着别人的目光。



做“第一个到”的人

现实社会,不像以前那样没有便捷的通信工具,事无巨细都需要上门拜访。以前,扑空也是家常便饭的事情。而现今,有事情要见面都会事先约定好,约好了时间、地点,这样就能够更高效地办事情。大家的时间都安排得紧紧凑凑的,谁都不希望计划被打乱。所以,能够每次比别人早到几分钟,这就是对别人的礼遇,必定会赢得人们的好感。但是,如果不能够早到,还要别人等,那就是一种怠慢了。爱因斯坦就遇到过这样的事情——

一天,有一位朋友从外地过来看望爱因斯坦。这天,正好下着小雨,在前往爱因斯坦家的路上,朋友看到一个朦胧的人影在桥上慢慢踱步。这个人来回走着,时而低头沉思,时而掏出笔在一个小本上写着什么。朋友走近一看,原来是爱因斯坦。

“原来是您呀!您在这儿干什么呢?”朋友高兴地问道。

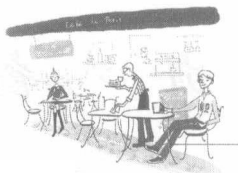
“我在等一个学生,他说考完试就来。但是,他迟迟没来,一定是考试把他难住了。”爱因斯坦笑着说。

“作为一个学生,竟然这样,这不是浪费您的时间吗?”这个朋友愤愤不平地说道。

“我正好在利用这点时间想一个问题。事实上,我已经想出了解决问题的办法。”说着,爱因斯坦就把小本子放进了口袋里。

后来,那个学生匆匆赶到,忙不迭地向爱因斯坦道歉,爱因斯坦也原谅了他。

照理来说爱因斯坦是把时间看做生命的人,他把所有的时间都投入在研究上,因此是很憎恶别人耽误和占用他的工作时间。但是,爱因斯坦有包容之心,为了不让等人的这段时间浪费掉,自己就边等边工作。事实上,现实生活中并不是谁都能够有爱因斯坦那样的包容心和宽广的胸



怀的——

李玉是某房产公司营销部的一名业务人员,刚跨出校门的地虽然豪情万丈,但很多时候又总是无所适从,以至于找工作都成了难题。最终她在一名同学的引荐下做起了销售,开始踏上了艰苦的拜见客户的征程。

从问卷调查做起的她,四处奔波,始终看不到希望,甚至有些失望。

这天她终于接到了一个客户的电话,是咨询合作的事,她们约的是下午两点在“半岛咖啡”见面。

小玉不仅暗自高兴,挂了电话就幸福地钻进了一家商场,开始看她曾经想要买的那件礼服。因为平时放弃了很多的时间,这下该让自己趁机好好地休闲一下了。想到这里,她不由自主地从一楼考察般地逛到了五楼,又从五楼一层层下到了一楼,不觉饥肠辘辘,正要钻进饭店满足一下自己的欲望时,抬手一看手表,“糟糕,怎么到了下午一点五十了?”

她急忙打车过去,结果还遇上堵车。等到了一看,时间已经两点半了,已经没了客户的影子,这笔订单自然也就化为了泡影。失去了客户不算,一个月后因为小玉经常开会迟到,而且又没有开单,被辞退了。

后来,小玉痛定思痛,换了一家单位以后,无论去哪,无论和谁约会,都是第一个到的,因此赢得了大批客户和很多朋友。在他们看来,自己体会到了尊重。

其实,约见客户是商务活动中一件经常性的工作,那么,你如何才能做得更得体、更具效果,注重哪些细节,是你约见客户时必须要考虑的事情。李玉作为刚从业不久的业务员,面对一个可能带来订单的客户,完全沉浸在自我的放松中。在这里可以说,她几乎违背了拜访礼仪中全部需要注意的细节,在整个过程,她之前没有从材料上去作认真的准备。最为关键的是,在时间上也没有认真规划,居然让客户等了那么久。客户只是平常人,并不会都以爱因斯坦那样的胸怀来宽容你。后来李玉改正了这样的错误,每次都做“第一个到”的人。所以,人缘好,事业发展得也很好,就是顺其自然的事情了。

如果和人邀约,我们要注意以下几点:

首先,确定合宜的时间。如果是商务拜访,比较合适的时间是在对方

的上班时间,但是也最好不要选择在对方刚刚上班或已经要下班的时候,这样对方会来不及接待你。如果是私人约会的话,就要选择在周末或者是晚上了,不要影响别人的工作。

其次,约会前要作好准备。如果是私人的,要事先和对方约定,以免扑空或打乱主人的计划。要确定好目的地和路线,以免在路上耽误过多的时间。商务拜访的话,还要注意电话预约时要向对方告知事由、时间。拜访前应当准备好相应的资料,比如公司介绍、产品目录和名片等。

再次,约会时要准时赴约,要提前确认前往所需的交通工具和路上要花费的时间,尽量要比约定的时间早到十五分钟。如果不得已要迟到,必须与对方联系并表示歉意。如果是商务拜访,拜访的时间长短应根据拜访目的和主人意愿而定,通常宜短不宜长。

日常交际中,约会是重要的交际活动。在约会过程中,你只有站在对方的立场去关照他们的利益,从而,在别人得到实惠的基础上,自己的回报就成为一种水到渠成的必然了。当然,约会时赢得别人喜欢的最直接的办法就是:做“最早到”的那个人。

一分钟“决战”第一印象

和人交往,谁都想在见面的时候获得良好的印象,这对以后彼此的交往有着决定性作用。

而对于第一面的印象,往往源于你的形象。虽然穿着打扮属于个人的爱好,但却可谓一种“无声的语言”,告诉别人你的品位和修养等个人信息。比如说:如果你的衣着花样很多,特别时髦,你就有可能被别人认为性格活泼、思想开放;如果你的衣服显得保守而端庄,人们会认为你是一个拘谨而严肃的人;如果一位男士从上到下每件衣服都熨得笔挺笔挺的,别人就会认为他注重小节,非常细心;如果你穿着随随便便,甚至邋邋肮脏,那么人们便不会轻易相信你的话。



简单地表述这个问题：每个人的衣着打扮和形象仪表是你个人的延伸和扩展。很多时候，人们想要改变自己的形象，往往从改变自己的穿着、打扮、发型入手，同时也会改变别人对他们的看法。因为你的外在形象显示了你的个性，甚至别人会根据你的外表决定是否和你交往。露西就是一个相当注意形象的人，所以她很招人喜欢，工作也做得很出色——

露西是一家大公司的销售代表，她是自己所在部门业绩最好的一个。每次只要她和顾客谈生意，从来不会出现空手而归的情况。许多同事都流露出羡慕的目光，他们曾经询问她成功的秘诀，她总是乐呵呵地说：“如果你们像我一样喜欢照镜子，也会和我一样走运的。”照镜子？大家都不理解。

照镜子能够带来成功？没有几个人相信，可至少露西这样认为。而且她确实喜欢照镜子，也确实和她的成功有很大的关系。

露西解释道：“每天上班之前。我会照照镜子，看看我的衣服有没有搭配合适，有没有衣领卷起来等等，因为那些糟糕的事情很容易让别人笑话你，进而不尊重你。”

在约准客户商谈业务的时候，她也会在镜子里看看自己的妆有没有坏掉。她面对镜子和面对客户的道理是一样的，她把自己的眼睛当做客户的眼睛，甚至比客户们还要苛刻。露西会让自己看上去更加完美，精神更加饱满，衣饰更加得体。最重要的一点就是露西因此更加自信，所以客户们都喜欢和她交谈。一个好的形象，是对别人的尊重。

一个人会因为穿着打扮的不同而留给别人不同的印象，对交往对象产生不同的影响。外在形象虽然不能代表一个人，但是给别人留下的印象，尤其是第一次的感觉百分之八十都来自于你的着装和仪表。

每个人又有自己特别注重修饰的地方：有的人可以选择穿一件新西装，质地优良，做工讲究；有的人可以注意自己的发式，每天打理头发，使自己神采奕奕；还可以特别注意领带，或者高价买一条，或用一枚精制的领带夹点缀一下，使自己容光焕发；也可穿一件浅色的衬衣，色彩和谐、明快，使人显得年轻干练。

另外，合身的衣服凸显了你的身材和品位，得体的举止和仪表体现了

你的修养,无疑会令你信心倍增。反之,不合适的衣服只会让人觉得你很可笑,而且没有什么品位和修养,令自己的印象分大打折扣。

国外的一位行为学家曾经做过一项实验:实验者西装革履,一副绅士模样,出现在人来人往的大马路上。他一会向行人问路,一会向别人询问时间,路人大都对他彬彬有礼,停下匆匆的脚步来解答他的问题。

后来,实验者打扮成流浪汉的样子。可是接近他的人多半是无业游民或者是地痞流氓之流,要么找他借火,要么要求他入伙去干“杀人越货”的勾当。由此可见,一个人的仪表和外在形象在人际交往中的作用。有时甚至可以决定朋友的类型,“物以类聚”就是这个道理。

除此之外,我们和人见面的时候要主动握手。而且握手时的寒暄话是非常重要的,在你与对方握手的时候,可以对对方表示一下关心和问候,或赞扬对方两句。握手时双方的距离很近,对方的衣着服饰尽收眼底,如果你用心观察,肯定会有某一方面值得你赞扬。见面握手时,不能对这些熟视无睹,要加以赞美。对方会因此而显得亲近,你则显得格外大方、热情、细心,因而会给人留下一个好印象。

可能就短短的一分钟,对方第一眼看到你的形象,和你伸出手说的第一句话,就决定了他喜不喜欢你。

主动示好才能广结人缘

在我们的身边一般都会存在着这样的一些朋友和同事:他们一般表现得极为内向,即使别人主动与他们搭讪也只能够获得只言片语,他们总是保持着他们“金口难开”的一贯姿态。哪怕是那些在平时工作中表现出极强工作能力的人,他们也从不在公开的场合谈及自己对于工作的看法,“嗯”似乎成为他们搪塞一切问题的回答。长此以往,必然会遭到冷遇。试想,谁愿意跟这样的人结交呢?

事实上,我们本身或许也有这样的问题。很多时候,和不太熟悉的人



在一起,我们往往会等着别人来和我们说话,而我们不会主动出击。这很大程度是因为我们没有勇气,或者是没有能力去驾驭自己。其实,只要主动向人示好,我们可能会收获颇丰的。学武就有这样的体会——

学武的朋友举行生日宴会,平时沉默寡言的学武也应邀参加了。由于他本身讨厌出席这样的场合,所以他又像平时一样拿了一杯酒就坐在一个不起眼的角落里发呆。宴会上,学武除了主人之外谁都不认识。而主人此时正在忙着招呼其他的客人,这多少让学武更加感觉到了些许难堪。

一位时尚的漂亮女孩在学武旁边坐着,他听见这个女孩正在和旁边的一位男子谈起她所搜集的邮票。学武听到后顿时有一种兴奋的感觉,因为他也是一个集邮爱好者。

这个时候学武主动和他们打招呼,加入到了他们的谈话中,他津津有味地向他们讲起他那些珍藏的稀有邮票,告诉他们得到这些邮票的曲折故事。那个女孩听得入迷,身体向学武的方向前倾,两只眼睛也睁得大大的。学武也是双肘靠在桌上,身体前倾。一下子,学武就成了这里面的主角,大家都津津有味地听着学武滔滔不绝的讲述。

宴会结束后,他们互相留下了联系方式。由于共同的兴趣,使他们开始接触并建立了和谐的关系,而且不仅仅限于兴趣上的往来了。学武如果当初没有主动向大家示好的话,也就不会有这么多朋友。

事后才知道,开始学武一个人坐在一边不说话,大家都认为他是个高傲、冷漠的人,所以也不敢去主动和他说话。学武这才恍然大悟,原来自己是给大家这样的印象,怪不得自己的朋友总是那么少。

从此以后,学武很注意在和人交往的时候,主动示好。这时,给予学武的评价全都变了:学武是一个热情,开朗,积极主动的人。

为什么有些人相处和谐,但是有些人却显得与人格格不入呢?学武宴会之前和之后就有这样的反差。其实,人们之间的和谐表现在许多层面,包括他们相互传递与接受的信息和身体节奏,以及他们不假思索、不易觉察的行为特征。就这样,在他们之间已经变得熟悉了。其实,交际就是如此简单的事情。

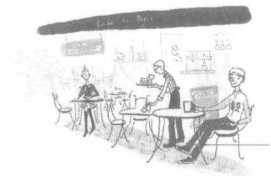
在现实交往中,当我们有意地主动去示好,主动去建立人脉的时候,我们就会有意识地找出自己与对方的共同点,以缩小彼此之间的差距。这个时候,我们就会感受到自己与对方之间存在的一种自然的联系。如果你想要有意识地建立属于自己的人脉关系,那么你就要有意识地改变自己的行为,使你自己的行为方式与你交往的人的动作开始保持同步。但是这一切的前提是你主动去“打招呼”,而不是一个人坐在角落喝闷酒。

双手递上自己的名片

名片虽然是一张小小的卡片,但是它是现代社会中必不可少的社交工具。很多人在名片上大下工夫,比如有些艺术家和社会名流的名片就颇具个性,使人睹名片如见其人,接其名片如沐春风。而很多企业认为,名片是宣传组织的一个极好的载体,若所有工作人员,特别是业务员的名片设计得风格一致,个性鲜明,将会给人一种统一的视觉印象,而这种个性很大程度表现在名片的内容设计上。可见,名片在现代生活中的重要性。

要使名片在人际交往中正常地发挥作用,还须在交换名片时做得得体。陌生人初次见面,先互通姓名,再递上名片,单位、姓名以及联系方式等历历在目,既回答了一些对方心中想问但有时又不便贸然出口的问题,又一下子使相互之间的距离拉近了很多。

此外,有些人为了能够再见面时给别人留下好印象,要求自己务必记住别人的名字,并对对方看重的事和人有所了解。他们还把对方的一些重要信息,比如说这个人的爱好记在上面,等到要和对方见面的时候,只需要拿出名片看一看,就对对方的情况了如指掌,真正“有备而去”,自然无往而不利。在人际交往中,熟悉和掌握名片的“功用”是十分重要的,这样可以让我们在人际交往中更加如鱼得水。李刚就利用数十张名片开



拓了自己的事业——

李刚是国内一家著名企业的业务骨干,年纪轻轻就离职自立门户。而且,他认为自己拥有了创业的最大资产,就是手中搜集到的上万张名片。他在工作期间就开始有意搜集这些名片了,等他决定离开老东家时,已累积到一万多张。从刚刚工作的那天开始,他就认为名片是人与人相交的重要关键。

李刚将名片加以整理,依业别有系统地加以区分,共分为纯粹交易、多少有些交情以及可以称之为友人等三大类。在一万多张名片中,经判定为有效的友人就超过 300 张。接着再进一步过滤,将得以助自己一臂之力的人挑出来,大约只有一成,为 50 张左右。他于是从这 50 张名片开始了自己的创业生涯。经过几年苦战奋斗得来的那 50 张名片,如今变成他事业的珍贵资源。那 50 张名片不仅仅是 50 张纸片,而是 50 个人脉资源啊!

李刚那小小的几十张名片竟然能帮助自己开创事业。其实这没有什么好奇怪的,也没有什么好惊讶的。名片是人脉的重要线索,从中“顺藤摸瓜”就能找到那些我们需要的人。只要懂得善加利用这些有关人士的重要线索,就能发掘出丰富的人脉资源。

因此现在,初次见面交换名片不仅是一种礼貌,也成了一种自然的习惯。根据名片上的公司名称和职称,可以知道对方的地位和身份,你也能立即清楚日后自己在什么地方能够得到对方的帮助。因此,交换名片对人际交往来说,具有极重要的意义。

一般的名片大都只印有姓名、住址、电话号码和职称,但名片的功用应该不只是知道谁是某某人。很多聪明的人为了能够充分利用别人的名片,特意在名片上记录下这个人与众不同的地方。如果日后有需要帮助的时候,就可以从中找出有相关特长和背景的人,成为自己的有效人脉。

总之,要能够让自己明白这个名片的主人对自己到底有什么意义,否则,这张名片就等同于一张废纸片,根本没有长久保存的价值。也许其中的一个人就是一个重要的资源,而错过了这个重要资源就是你的遗憾了。管理名片的方法还有很多技巧,下面介绍一些,大家可以借鉴一下:

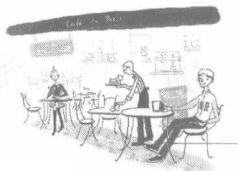
首先,我们要学会先把自己的名片递出去。在递交名片时动作要洒脱、大方,态度从容、自然,表情要亲切、谦恭。应当事先将名片放在随身且易于掏出的位置,取出名片时先郑重地握在手里,然后再在适当的时机得体地交给对方。

递交名片的姿势是:要双手递过去,以示尊重对方。将名片放置手掌中,用拇指夹住名片,其余四指托住名片反面,名片的文字要正向对方,以便对方观看。若对方是外宾,则最好将名片上印有对方认得的文字的那一面面对对方,同时讲些“有事可以找我”“请多关照”之类友好客气的话。

其次,是要学会接受他人名片。要应恭恭敬敬,双手捧接,并道感谢。接受名片者应当首先认真地看看名片上所显示的内容,必要时可以从上到下、从正面到反面重复看一遍,就职务读出声来,如“您就是郑总啊”。以表示对赠送名片者的尊重,同时也加深了对名片的印象。然后把名片细心地放进名片夹或笔记本、工作证里夹好。在别人给了名片后,如有不认识或读不准的字要虚心请教。请教他人的姓名,丝毫不会降低你的身份,反而会使人觉得你是一个对待事情很认真的人,增加他人对你的信任。

接受名片时,应避免马马虎虎地用眼睛瞄一下,然后顺手不经意地塞进衣袋;随意往裤子口袋一塞或往桌上一扔;离开时把名片忘在桌子上。名片是一个人人格的象征,这些行为是对其人格的不尊重,这样都会使人感到不快。

最后,要注意递交名片的时间,应当根据具体情况而定。如果名片持有者与人事先有约,一般可在告辞时再递上名片;如果双方只是偶然相遇,则可在相互问候,得知对方有与你交往的意向时,再递交名片。与多人交换名片时,要注意讲究先后次序,或由近而远,或由尊而卑。一定要依次进行,切勿采取“跳跃式”,当然也没有必要像散发传单似的,站在人流拥挤处随意滥发名片。



主动热情地叫对方名字

现实生活中,人们对自己的名字很骄傲,不惜任何代价使他们的名字永垂不朽。即使盛气凌人、脾气暴躁的老巴南,也曾因为没有子嗣继承巴南这个姓氏而感到失望,愿意给他孙子几万美元,如果后者愿意继承巴南这个姓氏的话。

而且几个世纪以来,贵族和企业家都资助着艺术家、音乐家和作家,以求他们的作品能够献给他们。图书馆和博物馆最有价值的收藏品,都来自于那些一心一意担心他们的名字会从历史上消失的人。可见,实际上人们是多么重视自己的名字!

可是,我们当中很多人不记得别人的名字。一般都是因为不肯花必要的时间和精力去专心地、重复地、无声地把名字根植在他们的心中,他们借口自己太忙了。可实际上,我们有那些大企业家、领袖人物忙吗?我们看看他们是怎么做的吧——

大名鼎鼎的钢铁大王卡耐基其实对钢铁的制造懂得很少。他手下有好几百人,都比他了解钢铁。但是,他知道怎样为人处世,这就是他发大财的原因。他小时候,就表现出组织才华和领导的天分。当他还在上小学的时候,他就发现人们对自己的姓名看得惊人的重要。他利用这项发现,去赢得别人的合作。

在他创业之后,他在商业界利用这种同样的人性弱点,赚了好几百万元。他希望把钢铁轨道卖给宾夕法尼亚铁路公司,而艾格·汤姆森正担任该公司的董事长。因此,安德鲁·卡耐基在匹兹堡建立了一巨大的钢铁工厂,取名为“艾格·汤姆森”钢铁工厂。这样合作关系就顺利建立起来了。

卡耐基这种记住及重视他朋友和商业人士名字的方式,是他领导才能的秘密之一,他以能够叫出他许多员工的名字为傲。他很得意地说,当

他亲任主管的时候,他的钢铁厂未曾发生过严重的闹事和罢工事件。

除了卡耐基之外,还有很多著名的人物都知道这一点——

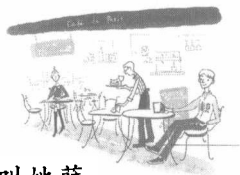
银行家班顿拉夫认为,一般公司越大就显得越冷酷,唯一能使它温暖一点的办法,就是记住人的名字。一个管理者如果无法记住别人的名字,就等于是说,他无法记住自己的工作。

拿破仑的侄儿,也就是拿破仑三世即使日理万机,仍然能够记得每一个他所认识的人的名字。他的技巧非常简单。在谈话的当中,他会把那个人的名字重复说几次,试着在心中把它跟那个人的特征、表情和容貌联想在一起。如果对方是个重要的人物,拿破仑就要采取更进一步的作法:一等到他旁边没有人,他就把那个人的名字写在一张纸上,仔细看看,聚精会神地深深记在心里,然后把那张纸撕掉。这样,他对那个名字就不只是有眼睛的印象,还有耳朵的印象。如果他没有听清楚对方的名字,就要人家重复一遍,直到听清楚为止。

加州的凯伦是一位环球航空公司的空服员,她经常练习去记住机舱里旅客的名字,并在为他们服务时称呼他。这使得她备受赞许,有直接告诉她的,也有跟公司说的。有位旅客曾写信给航空公司说:“我好久没有搭乘环球航空的飞机了,但从现在起,一定要环球航空的飞机我才搭乘。你们让我觉得你们的航空公司是尊重乘客的。”

有位政治家说,“我们所要学习的第一课是记住选民的名字,这就是政治才能,记不住就是心不在焉。”而记住别人的名字并运用它的重要,并不是领袖们的特权,它对我们每一个平凡的人都是如此。考文垂就是这样做的,所以他获得了萨芬娜的心——

考文垂是一家汽车厂的一位雇员,他通常在公司的餐厅吃午餐。他发觉在柜台后工作的那个漂亮的女孩总是愁眉苦脸——她做三明治已经做了快两个小时了。因此,他对她而言,又是另一个三明治。他说了所要的东西,她在小秤上称了片火腿,然后给了几片生菜,几片马铃薯片。临走的时候,他看到了那个服务员的胸牌,她叫:萨芬娜。考文垂一边走着,一边嘴里默默念着。



第二天,他又去排队了。还是那个服务员,不同的是,他笑着叫她萨芬娜,然后告诉她要什么。她给了他一堆火腿,一大片生菜和一大堆马铃薯片,多得快要掉出盘子来了。这远远多于平时的分量。

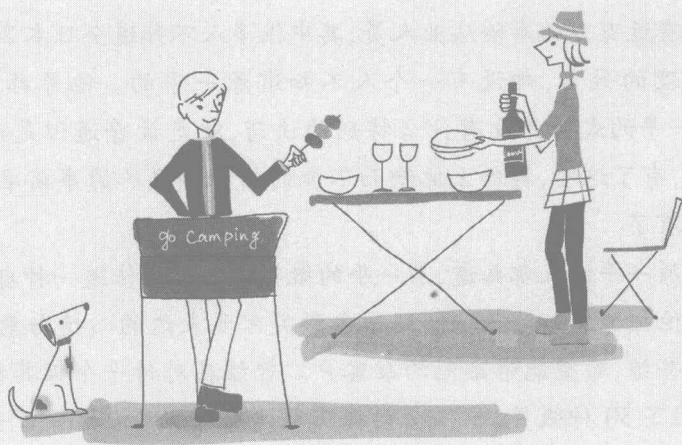
之后,每次,他看到这个女孩都热情地叫她萨芬娜。这个女孩看见他脸上总是挂满了笑容。后来,他们成了很要好的朋友,再后来他们结婚了。

很多时候,当我们被介绍给一个陌生人,聊上几分钟,说再见的时候,我们大半都已不记得对方的名字。我们应该注意一个名字里所能包含的奇迹,并且要了解,名字是完全属于与我们交往的这个人,没有人能够取代。名字能使人出众,它能使他在许多人中显得独立。我们所做的要求和我们要传递的信息,只要我们从名字这里着手,就会显得特别重要。不管你是谁,在你与别人交往时,名字会显示出它神奇的作用。

曾经有人说过,“一个人的名字,对他来说,是任何语言中最甜蜜、最重要的声音。”因此,我们得到好感的最好方法,就是记住别人的姓名,使别人觉得他(她)很重要。

酒席有说有笑,才有好胃口 ——你的态度决定你的人缘

人人都愿意被人喜欢,但是怎样使别人喜欢你,这是一个永恒的话题。如果你想改善自己的人际关系,受到别人的欢迎,让他人更加注意自己,喜欢自己,那么你首先要学会对他人微笑,每天以积极、乐观的态度去面对他人。这样,人们也必然会被你的态度影响——深深地感染,深深地迷恋……



微笑,是一种没有成本的“万有引力”

每个人都有笑的能力,但是并不是每个人都会微笑。微笑是无声的行动,它所表示的是:“我很满意你。你使我快乐。我很高兴见到你。”微笑是开始谈话的最佳开场白,是结束说话的最佳的句点。

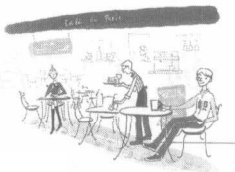
而对他人微笑是一种文明的表现,它显示出一种力量、涵养和暗示。微笑的力量是惊人的,有微笑面孔的人,就会有希望。一个人的笑容就是他好意的信使,他的笑容可以照亮所有看到他的人。没有人喜欢帮助那些整天皱着眉头,愁容满面的人,更不会信任他们。

如果懂得微笑,我们的心里就会洒满幸福的阳光,人格就会展现一种特有的魅力。这种魅力所波及的情感范围,会给你的人生带来丰厚的回报。心理专家的研究表明,时常面带微笑的人,比起紧绷面孔、不苟言笑的人更具有感染力,在经营、推销以及教育方面更容易占据主动而取得成效。相信面对同样的问题,你更希望一位面带微笑的人来为你服务。就像原一平那样——

日本有近百万的寿险从业人员,其中很多人不知道全日本 20 家寿险公司总经理的姓名,却没有一个人不知道原一平的。他号称“推销之神”。原一平的成功并没有什么特别的诀窍,就是最普通但是最可贵的亲切微笑,有了这些,再加上他锲而不舍的精神和详尽的事前准备,好人脉自然就有了。

了解原一平的人都知道,原一平的微笑能向人们传递一种自信、真诚的信息。他把微笑分为 38 种,列出各种笑容要表达的心情与意义,每日对着镜子苦练,希望能感染他的准客户。曾经在对付一个极其顽固的客人时,他用了 30 种微笑,难怪他的微笑被人们誉为“价值百万美金的微笑”。

原一平为什么学习微笑呢?因为他总结出笑容在人际交往中有几大



作用：

1. 可以轻易地消除两人之间严重的隔阂，使对方心扉大开；
2. 笑容能增进健康，增强活动能力；
3. 笑容是建立信赖关系的第一步，它会创造出心灵之友；
4. 笑容是传达爱意给对方的捷径；
5. 笑容可以激发工作热情，创造工作成绩；
6. 笑容可以消除自己的自卑感，弥补自己的不足；
7. 笑具有传染性，你的笑容可以引起对方笑并使对方愉快；
8. 如能将各种笑容拥为己有，了如指掌，就能洞察对方的心灵。

原一平还认为，婴儿般天真无邪的笑容最具魅力。我们看到三四岁的小孩子笑盈盈地跑过来，我们都会忍不住跑过去抱起他，亲他一下。所以，原一平成功的秘诀，就是因为他每一次见顾客的时候都有婴儿般的微笑。他花费了很长时间练习笑，直到他在镜中出现与婴儿的笑容相差不多时才罢休。

原一平在同人交往时，他不仅自己笑，更运用幽默将别人逗笑。因为他知道，设法把准客户逗笑了，然后自己跟着笑，当两个人同时开怀大笑时，陌生感消失了，彼此的心也就在某一点上沟通了。

原一平还有一个习惯，就是在见客户之前，先进洗手间——练笑。在洗手间，双手先是用力搓，直到搓得很热了，然后把双手靠紧自己的面颊，不断往上推，不断往上推，怎么样？露出自己洁白的三十二颗牙齿。大家也可以试试看，用双手不断往上推，就是不断地在笑着。假如不断往上推，你会发现你的笑容变得越来越美好。他每次都用双手把自己的面颊往上推，当他发现自己的笑容非常完美的时候，他才告诉自己：可以去见顾客了。

原一平的一生充满传奇，从被乡里公认为无可救药的小太保，最后成为日本保险业连续15年全国业绩第一的“推销之神”。最穷的时候，他连打车的钱都没有。可是最后，他终于凭借自己的笑容，有了充足的人脉，成就了自己的事业。

其实，微笑是一种宽容、一种接纳。它缩短了彼此的距离，使人与人

之间心心相通。喜欢微笑着面对他人的人,往往更容易走入对方的心底。原一平就是凭借微笑轻易地走进别人心底的。而希尔顿也正是凭借微笑,让顾客心甘情愿地为他埋单的——

著名的希尔顿酒店,创业之初并不像现在这样生意兴隆。当初,希尔顿为了招徕回头客想尽了一切办法。他努力想办法使每一个住进希尔顿旅馆的人住了,还想再来住。问题不在于此,希尔顿的母亲告诉希尔顿:要想出一种简单、容易,又不花钱且能行之久远的办法去吸引顾客,这样的旅馆才有前途。

但是如何才能达到既简单、容易,又不花钱且能行之久远的办法来吸引顾客呢?到底什么东西才比100万美元更值钱呢?希尔顿开始以顾客的身份,每天到商店和旅店参观。他终于得到一个答案:微笑服务。只有微笑兼具简单、容易、不花本钱,而且打动人心。

明白这一点以后,希尔顿要求他的员工,即使再辛苦也必须对旅客保持微笑,并从自己做起,面对每个顾客都要保持微笑。

从20世纪20年代到70年代,希尔顿旅馆从一家扩展到七十余家,遍布世界五大洲的各大城市,成为全球最大规模的旅馆之一。即使在美国经济危机爆发的几年中,在数不清的大旅馆陆续倒闭这样残酷的环境中,希尔顿旅馆的服务人员依然保持着微笑。

“你今天对客人微笑了没有?”这是在希尔顿视察业务期间,他对从总经理到服务员的各级人员问得最多的一句话。

希尔顿酒店在半个多世纪以来,生意如此之好,财富增长如此之快,其成功的秘诀之一便是其服务人员微笑的强大影响力。微笑使得希尔顿积聚了大量的人气。

生活中,微笑让对方觉得你是一个值得信赖的朋友,也更容易打破彼此之间的隔阂,融化对方心中的坚冰。微笑是世界上最美好的语言,无论你的权力多大,地位多高,也不管你是富甲天下,还是一贫如洗,如果你不懂得微笑,你的生活就会缺少乐趣和生机。

面对陌生人,你的一个微笑,能向他们透露善意的信息。他们愿意亲近你,新的人际关系就此展开。一旦你学会了阳光灿烂地微笑。你就会



发现，你的生活从此就会变得更加轻松，而人们也喜欢享受你那阳光般灿烂的微笑。

微笑是生活的调和剂，人们的友谊，心灵的沟通，都会在真诚的微笑中得以升华。从现在开始，请你保持微笑，当你这样做的时候，周围的世界就像一面明亮的镜子，同样微笑着对着你，因为微笑的最大受益者将会是你自己。微笑吧，面对他人，这样你会像磁铁一样有吸引力的。

学会幽默，做一个魅力无限的“万人迷”

幽默是一种高情商的表现，在你能表现幽默的时候，千万别放过这个机会，善于幽默的人更容易左右逢源。不论是驾驭企业的决策者，还是叱咤风云的政治人物，不论是市场中的推销员，还是家庭中的主妇，如果你能够恰如其分地把你的聪明机智运用到智慧的幽默中来，便会改善个人形象，增加自己的魅力，融洽与他人的关系，为自己的人际交往成功加分。美国前总统林肯就是这样一个幽默的人——

一次林肯出门在外，一直拦不到车，只好步行到城里去。

一辆汽车从他身后开来时，他扬手让他停下来，对司机说：“能不能替我把这件大衣捎到城里去。”“当然可以。”司机说，“可我怎样将大衣交还给你呢？”林肯回答说：“哦，这很简单，我打算裹在大衣里头。”

司机被他的幽默所折服，笑着让他上了车。

还有一次，一个妇人来找林肯，她理直气壮地说：“总统先生，你一定要给我儿子一个上校的职位。我们应该有这样的权利，因为我的祖父曾参加过雷克斯顿战役，我的叔父在布拉敦斯堡是唯一没有逃跑的人，而我的父亲又参加过纳奥林斯之战，我丈夫是在曼特莱战死的，所以请你一定要答应我的请求。”

林肯笑着回答说：“夫人，你们一家三代为国服务，对国家的贡献实在够多了，我深表敬意。现在你能不能给别人一个为国效命的机会？”那

妇人无话可说,只好悻悻地走了。

“在我的成长过程中,幽默是生活中的七彩阳光,没有它,就没有我五彩缤纷的童年,也没有我满是欢声笑语、幸福无限的家庭。”著名幽默家克瑞格·威尔森曾经说道。事实确实如此,幽默感是一个人最高的品质之一,是一个人生最高的境界。和有幽默感的人相处,你会感觉到他身上散发出来的智慧,感觉到他身上的魅力。不管他是林肯这样的伟人,还是其他平凡的人们,下面我们就看看平常生活中的幽默是怎样帮助我们趋利避害的吧——

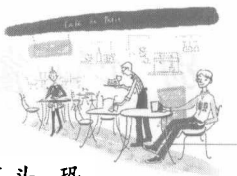
小王是一个食品商店的营业员,有一天,有一个孩子拿着钱来买果酱。小王本来想直接给他玻璃罐装成品的,但是看这么小的孩子怕他拿不稳打碎了。于是就用一个塑料袋帮他装好,才让这个孩子走。

没想到第二天,一位女士怒气冲冲地走进食品商店,向小王喝道:“我叫我儿子在你们这儿称的果酱,为什么给他散装的,是为了缺斤少两是吧。”

小王丈二和尚摸不着头脑,待她知道这位女士是昨天买果酱那个孩子的母亲,回去称了一下果酱发现少了。于是,不但不恼,还微笑地回答:“没有给他瓶装的是怕他摔碎了,至于缺斤少两的问题,请你回去称称孩子,看他是否长重了就知道了。”

小王仅仅凭借一句玩笑就化解了冲突。由此可见,幽默是人际关系这一齿轮中的润滑剂,是度量人与人之间关系的最有效方法之一。笑声是无价的,幽默是修补关系的最佳良方。幽默能够促进人际关系的和谐,但也要运用得当。所以,幽默应高雅得体,态度应谨慎和善,不伤害对方。幽默且不失分寸,才能促使人际关系和谐融洽,才能同他人保持良好的关系。下面这则故事的主人翁,凭借急中生智的幽默,就保住了自己的工作,不得不让我们再次叹服幽默的力量——

托马斯是一个上班族,因为家住得远,而且又经常堵车,所以经常迟到。有一天,上司终于忍无可忍地对他说:“托马斯先生,要是你下次再迟到,你就自己收拾东西走人吧!”



于是，一连好几天，托马斯都起得很早。但是这天他又睡过了头，恐怕上司已经铁定要“开”人了。等到托马斯到了办公室的时候，里面悄然无声，每个人都埋头做事。一个同事冲他使了个眼色，示意老板生气了。果然，老板一脸严肃地朝他走了过来。

托马斯突然满面微笑地握住上司的手说：“您好！我是托马斯，我是来这里应聘工作的，我知道35分钟之前这里有一个空缺，我想我应该是最早来应聘的吧，希望我能捷足先登！”此话一出，办公室里的人轰然大笑起来，上司也忍不住笑了起来，于是放过了托马斯。托马斯的幽默也让自己成为办公室里最受欢迎的人。

其实，幽默最能引发笑声和愉悦的氛围，在这样的环境中，烦恼变为欢畅，痛苦变成愉快，尴尬转为融洽。幽默是一块磁铁，可以博得别人的好感，拉近彼此的距离，吸引别人到自己的身边；幽默是润滑剂，它能不动声色地化解怒气，消除怨恨；幽默是甜蜜的糖衣，提出批评和忠告也会含而不露，容易让人接受。“诙谐与幽默是把心理的能量以游戏的方式释放出来。”幽默也是一种乐观向上的生活态度，它基于一个人对自己的尊重。幽默与搞笑是不同的，在大多数情况下，有幽默感的人总是不动声色就能使别人充分享受到幽默的愉悦。

在社交场合，人们之间产生矛盾冲突的时候，幽默如果运用得法，即可消除对方的敌意。令他人心平气和，从而达到自己的目的。同时，幽默运用得法，可以使对手哑口无言，把你自己从尴尬的局面中解救出来。也许我们都有这样的体会，疲劳的旅途上，焦急的等待中，一句幽默的话，一个风趣的故事，能使人笑逐颜开，疲劳顿消。这都是幽默的力量。

或许有人 would 说自己天生没有幽默感。事实上，幽默感不是与生俱来的，幽默是后天形成的，它是一种从容，是一种智慧，是一种达观。如果你想增加幽默感，可以从学习中得到。让我们看看以下几点，或许可以得到启示：

1. 幽默其实无处不在，我们要集中注意生活中谐趣的一面，培养幽默风趣的环境和关系，享受爆发的笑谈，你会渐渐发现更多幽默的事情。这样，我们也就很容易在平淡无奇的生活中找到笑料了。

2. 我们可以多跟有趣味及富幽默的人打交道,从同他们的交往中体验乐趣和欢笑。长此以往也可以在这样的熏陶之中,变成一个幽默之人。

3. 不过需要注意,幽默要适当,玩笑不可开得太过分。否则玩笑能逐渐升级,演变成争吵,互相讽刺挖苦、打斗,到头来不仅笑不出,说不定还会断送朋友关系。玩笑的内容也要健康,既是幽默就一耍好玩,二要能引人发笑。并且,要能够使人在笑声中得到启发,受到教育,增长见识,促进朋友之间的关系。

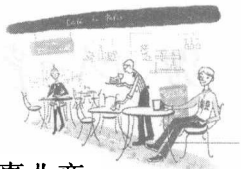
4. 利用幽默感来化解关系中的冲突。当事情趋于紧张时,你可以用自贬的笑话令事情变得轻松。特别是犯错的时候学会跟自己开玩笑,否则,你只能让别人“代劳”。很多人因为缺乏安全感及害怕而无法开自己的玩笑,我们害怕别人认为自己愚笨无能,其实这是错误的理解,一场开怀大笑可以令错失看来更微不足道,更富人情味。

耐心聆听,才会有人愿意吐露心声

很少有人会认真去听别人说些什么,他们多半只是忙于考虑自己接下来要说些什么。其实,倾听是有效沟通的关键,但也是最容易被忽略的。

马士逊,世界最著名的记者。他认为:世上许多人之所以不能留给他人良好的印象,正是因为他们不能耐心地做个好听众,“由于人们只关心自己接下来要说的话,所以根本不肯耐心地去听人家把话说完”。很多大人物都说过,他们喜欢的是肯耐心听别人说话的人,而不是那些争着要发表自己意见的人。

很多人可能认为,听是一种被动的行为。因为他们觉得,如果自己不参与到谈话中去,可能会有一种莫名其妙的失落感。其实,倾听并不是一种消极的行为,它是一种积极的行为。听者对于交谈的投入绝不亚于说话者。而倾听别人的意见,在什么地方都是很好的选择。比如说对于我



们的事业，倾听或许可以帮助我们避免主观臆断，可以帮助我们的事业变得顺风顺水。“不听”和“听”的区别也许差之天壤，本田宗一郎就有从“不听”到“听”的深切体会——

本田宗一郎，日本著名的本田集团的创始人。曾获日本天皇颁发的“一等瑞宝勋章”。他为日本汽车和摩托车业的发展作出了巨大的贡献，在日本乃至整个世界的汽车制造业里，本田宗一郎可谓是一个很有影响的重量级传奇人物。

上世纪60年代中期，在本田技术研究所内部，人们为汽车内燃机是采用“水冷”还是“气冷”的问题发生了激烈争论。本田是“气冷”的支持者，因为他是领导者，所以新开发出来的N360小轿车采用的都是“气冷”式内燃机。

但是，在三年后法国举行的一级方程式冠军赛上，一名车手驾驶本田汽车公司的“气冷”式赛车参加比赛。在跑到第三圈时，由于速度过快导致赛车失去控制，赛车撞到围墙上。之后油箱爆炸，车手被烧死在里面。此事引起巨大反响，也使得本田“气冷”式N360汽车的销量大减。因此，本田技术研究所的技术人员要求研究“水冷”内燃机，但这些意见本田宗一郎根本就听不进去，一口就拒绝了。一气之下，几名主要的技术人员决定辞职，因为他们觉得本田根本不会倾听他们的意见，只会固执己见。

而这时，本田公司的副社长藤泽感到了事情的严重性，于是就去问本田宗一郎：“你为什么不听听别人的意见呢？如果你觉得自己作为技术人员更加优秀，你就自己去做技术人员吧，那样关于技术问题，大家就会听你的。”

本田宗一郎觉得有点尴尬，哑然无语。

藤泽毫不留情地说：“那你为什么就不听从他们的意见，让他们去搞水冷引擎研究呢？”说完就走了。

本田宗一郎仔细研究了一下几个技术人员的意见，觉得是很有道理的，之前只是因为自己的固执，根本就没有倾听他们的意见。

就这样，他同意了几个主要技术人员的研究，不久便开发出适应市场的产品，公司的汽车销售也大大增加。这几个当初想辞职的技术人员均

被本田宗一郎委以重任。

作为高高在上的公司总裁,要他倾听员工的意见确实不是一件容易的事情,但是本田宗一郎最后却做到了,所以本田和丰田、尼桑成为日本汽车制造业的一面旗帜。

本田为什么开始愿意去听他人的意见呢?其实,人们不能真正去听的原因是:如果他们这样做了,他们就不得不受外界新信息的影响,他们必须面对别人对世界的看法。在这些新知识和新感悟的基础上,他们就必须改变他们自己的观点和已经形成的看法。而对很多人而言,他们是不愿意改变他们一直以来的思维方式的。他们认为回到自己驾轻就熟的东西总比去实验新的东西要安全稳当得多。但是,我们如果不能去听懂他人,我们是不可能进步的,也不可能改进我们的缺陷。在这里,本田就是一个很好的例子。

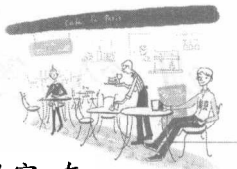
在生活中,那些只知道谈论自己的人,所想到的也只有自己,这样的人是不会讨人喜欢的。因此,如果你要别人喜欢你的话,请记住这条规则:“做一个好的听者,鼓励他人谈论他们自己。”

倾听,能促进你的思考能力的提高,更能让你认识到每一个人的内心世界。最重要的是让人们都喜欢你,乐于找你做忠实的听众,我们为何不耐心地做一个倾听者呢?

士为知己者死,人为真诚所动容

现实生活中,人际关系是相互发生作用的,是不断交流的。我们都希望别人能够承认自己的价值,希望别人能够接纳自己、喜欢自己。而要达到这个目的,我们就必须付出真诚。真诚是良性沟通的开端,是赢得信任的筹码,真诚只有用真诚去交换。信陵君就用真诚换了一大批拥护者——

在春秋战国时期,信陵君是与平原君齐名的“四君子”之一。当时他



所在的魏国有一个隐士叫侯嬴，人称侯生。侯生年已七十，家里很穷，在魏国帮人看大门。但是信陵君知道侯生是贤人，于是亲自拜请，准备厚赠。侯生不肯接受，说：“帮人看门虽然贫困，但是我不能接受公子的厚赠。因为我修身洁行数十年，到了这个年纪绝不会为了这点小财而毁我名节。”

可是信陵君没有放弃，他一心想笼络这位贤才，继续恭敬地表示自己的诚意。有一次，信陵君置酒大宴宾客。客人已经到齐，坐好，信陵君赶着大马车，留下尊位，亲自去接侯生。侯生提起破旧衣衫，一直走上前去，坐在尊位上，一点也不谦让，想借此观察信陵君的神态。这个时候的信陵君赶着马车，态度十分恭敬，没有半点不敬之意。

但是马车走到途中，侯生对信陵君说：“我有一位朋友在市中屠宰场，借您的车驾绕道去拜访他一下。”于是信陵君驾车进入市场，侯生下车去拜访他的朋友朱亥。

侯生用眼睛斜视信陵君，故意站着与朱亥长谈。信陵君脸色温和，也没有生气的样子。

此时侯生看见信陵君态度一直十分温和、恭敬，于是与客人道别，上车到了信陵君家。信陵君引着介绍给各位宾客并让侯生坐上尊位。不仅如此，酒喝得正到兴头上，信陵君还起身，专敬侯生酒。宾客见侯生这副样子，都非常不解，信陵君为何这么对待他，心中颇不服气。

“今天我受到公子的厚待实在是心满意足了。我是一个替人看门的老头，但是公子亲自屈驾往接，迎接我在大庭广众之中。我欲成就公子为贤之名，所以让公子驾着车，久久站立在市场之中，让来往之人观看公子；公子态度恭敬，市人都认为我是小人，而公子是长者，能够礼贤下士。”一席话看来，侯生被信陵君的真诚打动了。喝完酒以后，信陵君尊侯生为上宾，继续显示着自己的诚意。

日子过得很快，有一天，秦国大军将赵国的邯郸围得水泄不通，城中情况非常紧急。平原君数次派人送书信给信陵君，请求魏国发兵救赵。魏王本想进兵，但是秦国又派使者来到魏国，说：“我攻赵，早晚都是要破城的，诸侯敢救者，破赵之后，必移兵先攻打。”所以，魏军不敢发兵救赵。

但是，赵国平原君的使者一个接着一个到魏国求救。平原君在信中责备信陵君说：“我所以与你结为婚姻，是因为你仁义，能够救人之急。如今，赵国危在旦夕，而魏国救兵不至，公子救人于倒悬之中的心安在？公子即令看不起我，难道不可怜你姐姐吗？”信陵君忧心如焚，屡次请求魏王，宾客游说万端，但是魏王惧怕秦兵，坚决不听信陵君的劝告。

信陵君知道最终不会说服魏王，也不准备自己活着而让赵国灭亡，就约请宾客，准备战车百余乘，决心去跟秦军决斗，与赵国共存亡。信陵君带着队伍，经过侯生看门的地方，进去告辞，详细告知一切情况，辞诀而行。

侯生说：“公子你要独自去我不拦你，而我已经老了，不能跟着你去征战沙场。”信陵君以为侯生还要说什么，但侯生一直什么也不说，信陵君只得走了。走了十多里，心中感到很不快：“我对侯生，可算是尽礼尽心了，天下无人不晓。如今我就要拼命而侯生竟然不为我出一谋、划一策，也不劝阻我，真奇怪啊！难道我对他还有什么欠缺的地方吗？”

于是就又返了回来。

侯生说：“我早就料到你一定会返回来的。”

信陵君大惑不解：“你怎么会知道？”

“公子尊贤爱士，天下闻名。如今你要去冒险拼死，就像把鲜肉投给饿虎，会有什么结果呢？公子厚待我，公子去冒险，我没有一言半计相送，我知道公子一定会有感而回。”信陵君大礼相拜，问侯生有什么良策。

侯生于是避开人说：“我听说晋鄙兵符常放在大王卧室之内，而如姬夫人最受宠幸，可以自由出入，一定能够轻而易举地拿到。我听说，如姬夫人之父被人杀害，如姬悬赏三年，自大王以下的人都拼死效劳为父报仇，但是三年都抓不到凶手；如姬哭诉请求公子相助，公子派人斩仇人之头献给如姬。如今如姬一定能为公子效尽死力，只是没有图报的门路。公子如果开口叩请如姬夫人，她必然会慨然答应。窃得兵符去代替晋鄙领兵，救援赵国，抗击秦国，这是千秋霸王之大业啊！”

信陵君采纳侯生之计，叩请如姬，如姬果然轻而易举地盗得晋鄙兵符交给信陵君。



信陵君准备出发，侯生又献计说：“将在外，君命有所不受。公子与晋鄙不合，若晋鄙不交出兵权而要再请示大王，那事情就危险了。我的朋友朱亥可以跟公子一起去，这人力大无穷，工于心计。晋鄙如果乖乖交出兵权，这是最好不过的事；如果不交出兵权，就令朱亥杀了他。”

信陵君亲自去请朱亥，可谓是诚意十足。朱亥笑着说：“我是个市井小人，承蒙公子多次屈尊看望，至今还没有回谢。我之所以不回谢公子，是因为觉得小的回谢没什么大的作用。如今公子面临大难，正是朱亥效命之时。”说罢，立即起身与信陵君一起出发。

后来晋鄙不肯交出兵权，朱亥就将晋鄙杀了。不出所料，信陵君最后终于夺取了晋鄙的兵权，选得精兵8万，编制整齐，申明军法，浩浩荡荡向秦军挺进。侯生得知信陵君已掌兵权，饮剑而亡。可见他对信陵君何等的忠心耿耿啊。如果不是信陵君礼贤下士，以诚待人又怎能得到这样的人呢？还有朱亥，不也是因为信陵君真诚待他，才肯拥护他为他做事情吗？

信陵君对待侯生、朱亥的态度就是一种真诚。有了这种真诚，才能产生信任，才能让人喜爱，才能与他人进行良好的沟通，建立稳定的人际关系。

只有真心才能换取真心，只有真诚才能赢取信任，一切敷衍、虚假的行为只能掩饰一时，终将为你带来不良的后续反应。

真诚是赢得信任的筹码，是人际交往的最基本的要求，所有的人际交往的手段、技巧都应该是建立在真诚交往的基础之上的。尔虞我诈的欺骗和虚伪的敷衍都是对人际关系的亵渎。真诚不是写在脸上的，而是发自内心的，伪装出来的真诚比真正的欺骗更令人讨厌。

而在工作中，无论是领导或是同事，也都应当用真诚去创建一个良好的沟通环境，一个和睦的交际氛围。

如果是作为管理者，应始终怀着真诚的态度面对下属。从人际交往的角度出发，管理者应该以一颗真诚的心来对待下属和同事，将心比心，多进行“换位思考”，站在下属的立场多想一想。身为领导，你的言行和对待生活的态度决定了你的管理方法。良好真诚的态度容易生就亲切

感,也更容易赢得群众的归属心理,同时也能慢慢造就你的无穷魅力。

如果我们付出一片真诚,他人定会感恩戴德地用他们的真诚回报你。如此,我们还害怕找不到“真”的朋友吗?

用心对待他人,人人都会爱你

我们身边的许多人,终其一生都在想着怎样才能引起别人的注意,但结果常常是枉费力气,因为人们根本就不会特地去注意谁,他们注意最多的只是他们自己。只有用心待人,别人才会以诚心待你,才能赢得别人的注意和信任。这样,你就能建立良好的人际关系,为你的事业打下坚实的基础。用心是对别人的尊重和重视,就像一个演员,如果对观众不用心的话,怎么可能得到观众的喜爱呢?让我们看看霍华德·舍斯顿是怎么做的——

魔术师霍华德·舍斯顿是大众公认的魔术大师,40年来他走遍了世界各地,制造了各种幻境,倾倒了无数观众。他并没有受过良好的学校教育,很小就离家出走,到处流浪。有时候躲在货车车厢里,免费搭乘便车;有时睡在稻草堆里;有时是挨家挨户讨食物吃。他是躲在货车里向外看路标的时候,才渐渐学会认字的。

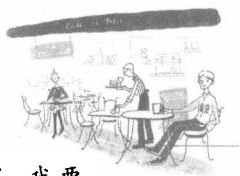
那么,他是怎样成功的呢?怎么会有那么多拥趸呢?

当然,他首先必须得具备熟练的技巧,以及能够在舞台上表现出自己的个性。魔术师在舞台上的每个动作、手势,都事先反复地演练过,所以才会熟能生巧。

但最重要的是:他用心地对待每一个观众。

许多魔术师在面对观众的时候,也许会在心里暗想:那些傻瓜,连我骗他们的伎俩都看不穿,真是笨极了!

但是,舍斯顿却绝不如此。他每次上台的时候都对自己说:我真诚地感谢这些人来看我,是他们让我的生活变得如此愉快,我要尽量把绝活使



酒席有说有笑，才有好胃口——你的态度决定你的人缘

出来让大家欣赏。在他走上舞台之前，也绝不会忘记一再告诉自己：我要用心地对待观众，就像对待人生的每一件大事一样。

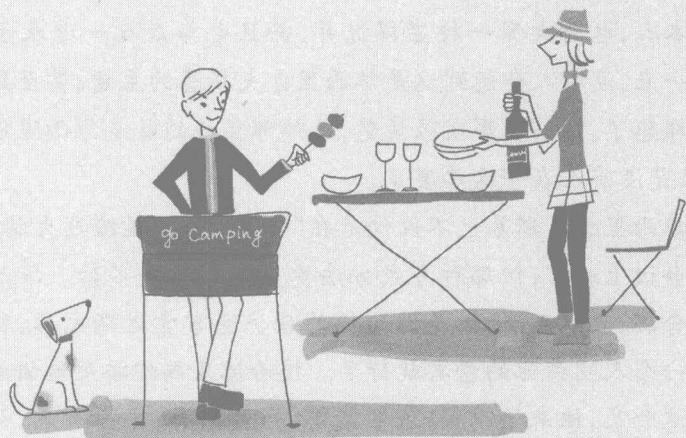
用心地对待观众，就是这位著名魔术家的成功秘诀。因为他用心，表演才很少出现差错；也正是他用心，他的技巧才能够表现得淋漓尽致。而赢得大量的观众和拥趸更是因为他们知道：舍斯顿在用心对待他们，而不是敷衍了事。

霍华德·舍斯顿对观众态度认真，赢得了所有人的心。因为他人从这小小的举动中看到了你的真诚和用心，感到了被尊重和重视，这将使他们十分乐意和你交朋友，也愿意帮助你。如果你想交朋友，向人致意时一定要拿出自己最热诚的态度。即使是在打电话的时候，也要用愉悦的声音真诚地问候对方。

不论你从事什么职业，也不论你在何时何地，都需要“用心”。可以说，任何人都喜欢他人以认真的态度对待自己。重视他人也能赢得他人的支持，只有这样才能换取回报。用心去对待他人吧，大家都会爱你的。

不坐正席,但要靠近正席 ——突出别人才能成就自己

“如果你要得到仇人,就表现得比你的朋友优越吧;如果你要得到朋友,就要让你的朋友表现得比你优越。”在我们的交际圈子里,把他人放在主角的位置,自己甘心做配角是一种明智之举。为人处世应该保持低调,在不经意中让对方唱“主角”的人,才是社会舞台中的真正“主角”。因此,不要争坐正席,那样会成为众矢之的;把别人当成主角,旁人会认为你大度,对方会感激你的抬举。这样,“人心”其实就尽在掌握中了。



甘当配角,让别人当主角

每个人都有自己交际的圈子,同自己这个圈子的人交往只有尊敬对方才能顺利进行,如果总是压制对方,强迫对方服从自己,对方不久就会对自己产生敌对情绪,从而失去信赖。因此,身处圈子中应努力让对方感到圈子的主角是他,自己并没有野心和人争高下。

在这个圈子里把他人放在主角的位置,自己甘心做配角是一种明智之举,我们看看下面这则例子,就会明白我们为什么要这样做了——

斯大林是个自我意识特别强的人,所以处处要以自己为主。在斯大林的办公室,在斯大林与华西里也夫斯基谈天说地的“闲聊”中,华西里也夫斯基往往不经意地“随便”说说军事问题,评论一下国家大事,既不郑重其事,也不头头是道,更不是像一般大臣那样誓死谏言。

虽然如此,奇怪的是,往往等他走了以后,斯大林便会想起一个“好计划”。过不了多久,斯大林在军事会议上陈述了这个计划。大家都惊讶斯大林的深谋远虑,纷纷称赞。斯大林自然十分高兴。再看看华西里也夫斯基本人,也与大家一样显得惊异,并且也与众人一道表示赞叹折服。这样一来,没有人会想到这是华西里也夫斯基的主意,甚至斯大林本人也不这样想了。但是,事实很清楚,统帅部实施的就是华西里也夫斯基的计划,只是没有人在乎这些罢了。

当然华西里也夫斯基也不仅仅是在“闲聊”的时候给斯大林提议,他也在军事会议上进言,但那种方式方法更是令人忍俊不禁。华西里也夫斯基声音含混,表述不清,但是因为他的座位通常靠近斯大林,所以只要使斯大林一个人明白他的意思就行了。接着他又画蛇添足地讲两条错误的意见。这会儿,他来了精神,条理清楚,声音洪亮,振振有词,必欲使这两条错误意见的全部荒谬性都昭然若揭才肯罢休。这往往使在场的人心惊胆战,觉得这真是一个糊涂之人。



不坐正席，但要靠近正席——突出别人才能成就自己

最后，等到斯大林定夺时，自然首先批判华西里也夫斯基那两条错误意见。斯大林往往批判得痛快淋漓，心情舒畅。接着，斯大林逐条逐句、清晰明白地阐述他的决策。他当然完全不像华西里也夫斯基那样词不达意、含混不清。但华西里也夫斯基心里明白，斯大林正在阐述他刚刚表达的那几点意见，当然是经过加工、润色了的。不过，这时谁也不再追究斯大林的意见是从哪里来的。这样一来，华西里也夫斯基的意见也就移植到斯大林心里，变成斯大林的主张，不但他的意见被采纳了，而且也得以付诸实施。

总会有人嘲讽华西里也夫斯基神经有毛病，是个“受虐狂”，每次不让斯大林骂一顿心里就不甘心。华西里也夫斯基往往是笑而不答。只是有一次，他对过分嘲讽他的人回敬道：“我如果也像你一样聪明，想当主角，期望受到最高统帅的当面赞赏，那我的意见也就会像你的意见一样，被丢到茅坑里去了。我只想我的进言被采纳，我只想前线将士少流血，我只想我军打胜仗，我认为这比讨统帅当面赞赏重要得多。”

如果一味地想邀功，只会让斯大林觉得某些人想坐到自己的主席位置上。事实上就是如此，很多将领和谋士说话直率，一针见血地提出自己的观点、意见，结果真的被斯大林置之脑后，而且还得不到斯大林的重用。而这个看起来傻傻的华西里也夫斯基却总是坐在离斯大林最近的位置。但是他从来都不表现出自己觊觎那个主角的位置，安心地辅佐斯大林，这样的人当然让斯大林喜欢了。

华西里也夫斯基无疑是个聪明的人，他从来就没有想当出头鸟，所以尽管显得很“愚蠢”，但是却让自己的顶头上司很喜欢。我们在现实生活中，做好自己的角色，留意别人的反应，尽力使对方做主角做得心情舒畅。而要让对方扮演主角就得准备一些“剧本”，因为不知交往会在何处受挫，所以就必须把能预测到的对方的想法写进“剧本”，然后自己根据“剧本”演好配角。要做到使对方成为主角，调查收集与此相关的信息就显得非常重要了。因为和人交往过程中，有可能会出现各种各样的问题，并针对这些问题设想一下自己应做出怎样的回答。或许对方也有针对于自己的“剧本”，如果对方提出自己预料之外的问题，那么失败的可能是自

己。所以必须反复斟酌自己的“剧本”，不断改善，这样就能够获得使对方成为主角的更缜密的出色的剧情了，让对方有极大的满足感。

为人处世应该保持低调，在不经意中让对方唱“主角”的人，才是社会舞台中的真正“主角”。因此，不要争坐主席，那样会成为众矢之的；把别人当成主角，旁人会认为你大度，对方会感激你的抬举。这样，“人心”其实就尽在掌握中了。

人生得意处，要在意他人的感受

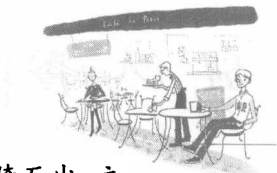
人生得意，有如“春风”“马蹄”，怎能不尽欢？所以，人们在得志的时候，总是难以自制的。不少人，想要操纵别人，但是却难以如愿，原因就在于自信心太强。他们总是以为自己是天下第一，是最了不起的人，把自我抬得太高，而对别人的意见却视而不见，不屑一顾。因此，在无意之中，他们往往伤害打击了别人的自尊心，其结果又破坏了自己要达到的目的，这是不是有些得不偿失呢？但是，这样得不偿失的事情却总是有很多人，不停地在重蹈覆辙。

其实，得意不要忘形。得意忘形而使自己身败名裂的人物不只存在于现在，古代也有许多。魏延就是一个反面典型——

三国分立时期，蜀国的大将魏延就因为强当出头鸟，结果死于非命。蜀国经过东征西伐之后，“五虎将”相继死去，这时魏延就成了无人能敌的战将，他也由此有了值得骄傲的资本。此间，他不但被封为南郑侯，还被称为征西大将军。但魏延并不像诸葛亮那样为蜀国大业鞠躬尽瘁和竭尽忠诚，而是想自图霸业。他此时的心态已膨胀得不能自控，仿佛觉得他已经是天下第一高人，无人能与其匹敌了，于是他得意忘形起来——无论在什么时候都想唱主角，希望别人都唯马首是瞻。

这个时候，姜维斥责他说：“反贼魏延！丞相不曾亏你，今日如何背叛？”

没有想到，魏延横刀勒马说：“伯约，不干你事。只教杨仪来！”



杨仪在门旗影里，拆开锦囊视之，如此如此。杨仪大喜，轻骑而出，立马阵前，手指魏延而笑曰：“丞相在日，知汝久后必反，教我提备，今果应其言。汝敢在马上连叫三声‘谁敢杀我’，便是真大丈夫，吾就献汉中城池与汝。”

魏延大笑：“杨仪匹夫听着！若孔明在日，吾尚惧他三分；他今已亡，天下谁敢敌我？休道连叫三声，便叫三万声，亦有何难！”

遂提刀按辔，于马上大叫：“谁敢杀我？”

一声未毕，脑后一人厉声而应曰：“吾敢杀汝！”手起刀落，斩魏延于马下。众皆骇然。斩魏延者，乃马岱也。原来孔明临终之时，授马岱以密计，只待魏延叫时，便出其不意斩之。当杨仪读罢锦囊计策，已知伏下马岱在魏延身边，故依计而行，果然杀了魏延。

踌躇满志，春风得意，是人人向往的人生境界。但是得意却不可忘形，如果被一时的得意冲昏了头脑，就会故步自封、停滞不前。要随时保持清醒的头脑，懂得时刻反省自己，这样才能顺达一生。即使是劳苦功高的诸葛亮也不敢功高盖主，谦谨做人。所以才能够安稳地在“一人之下，万人之上”的位置上坐得长久。

魏延本来是大名鼎鼎的“五虎上将”之一，但是却弄得人神共愤，最后惨遭横祸。如果他懂得在得意的时候，重视别人——重视蜀国的其他功勋重臣以及蜀国的君王，也不至于一世英明，毁于一旦。说到这里，还有一个人，更让我们惋惜，他就是韩信——

大名鼎鼎的汉朝大将军韩信在平定了齐之后，刘邦在与项羽的对峙中屡遭险境，处境艰难，派人要求韩信带兵援救，韩信却居功自傲，乘机要刘邦封他为假齐王，这让刘邦很是恼火，但是考虑之后仍然封韩信为齐王并说：“大丈夫当就真王，当什么假王？”这件事情也让刘邦对韩信起了很大的猜忌之心。最后，韩信惨遭吕后谋害。如果韩信懂得低头做人，不那么轻狂的话，也不至于惹得刘邦和吕后如此不满，更不会有如此凄惨的下场。

韩信不能不说是一个顶天立地的英雄，但是他却死于非命。他曾经将西楚霸王逼得走投无路，以至于要乌江自刎；他曾经辅佐刘邦，打下了

汉室基业。他成了大将军，成了齐王，如此人生得志的时候，最后却死在了一个妇人的手上，可惜、可悲、可叹。

以古看今，对于我们来说，即使少年得志，心里即便是狂喜，外在上也必须加以掩饰，否则，势必会引起怀疑和嫉妒。喜怒形于色，易于冲动，思想偏激，这是人际交往之大忌。

试想想：如果一个人能够在人生最得意的时候，都能够保持谦恭，都能够顾及到他人的感受，这样的人怎么不会“宾客盈门”呢？

不要忽略“角落”中的任何人

在饭桌上，我们可能给一些人夹菜，可能给一些人倒酒，可能和一些侃侃而谈。但是我们会注意到，也许席间有人被忽略，有人被轻视，有人在角落里被视而不见。

事实上，对于这样的饭局，他们会有快乐可言吗？答案往往是否定的。谁也不希望被忽略，被忽略的人心中势必会产生怨恨、哀伤甚至是凄凉。如果这样，你还想获得他们的友谊，简直是天方夜谭。

我们在建立友谊的过程中，有时必须要敞开心扉，真心地去重视别人。杰克就感同身受——

露西和杰克是中学同学，他们非常要好。即使是上大学了也很幸运地到了同一个城市。于是，露西在每个周末都去找杰克玩，雷打不动。

这个周末，杰克和另外一些同学一块儿去爬山，但忘了叫上露西，也忘了告诉露西。所以，当露西去杰克的学校找他的时候，发现已经找不到踪影了。杰克宿舍的同学告诉露西杰克的去向，露西觉得很失望，闷闷不乐地回到了自己的学校。

这件事使得露西十分伤心。当她回校后，她想装出满不在乎的样子，但还是忍不住让眼泪流淌下来。

杰克知道实情后，突然意识到友谊对露西来说意味着什么。于是，便



十分诚恳地向她表示了歉意。露西也原谅了杰克，杰克这才意识到无论什么时候都不能忽略自己的朋友，不然就会失去对方。

后来，露西和杰克毕业了，也各分东西，但是友谊长久地保持着。

但是，露西这样的好朋友不在身边，杰克还是有些失落。只是上班族的朝九晚五的生活让自己忘记了这些。

杰克所在的公司每周都举行舞会，要求员工们都参加。但是实际上很多人对这些不感兴趣，每当舞会开始，就有三三两两的人坐在角落里发呆。杰克的经理也很苦恼，本来创造了这个平台让大家增进感情，但是不是所有人都领情，在这里可能有性格的因素。但是没有办法，就只好听之任之了。

杰克看在眼里，但是他主动和经理建议说，放一些热情奔放的集体舞曲，舞曲开始后，杰克他们就去拉那几个内向的同事，结果很快那几个同事就被大家的热情所感染，加入了他们的队伍。从此以后，再也没有游离在舞会之外的同事了，尽管有些人舞跳得很蹩脚。

一个月后，部门主管的选举，杰克以绝对的优势胜出。要问大家为什么会选择这样一个新人来做领导，一个同事给出了回答：只有杰克当了这个主管，我们任何人都不会被忽略，甚至被忽视，他让我们每一个人都感到自己很重要。这是大家的心声，也是杰克获得好人缘的秘密武器。

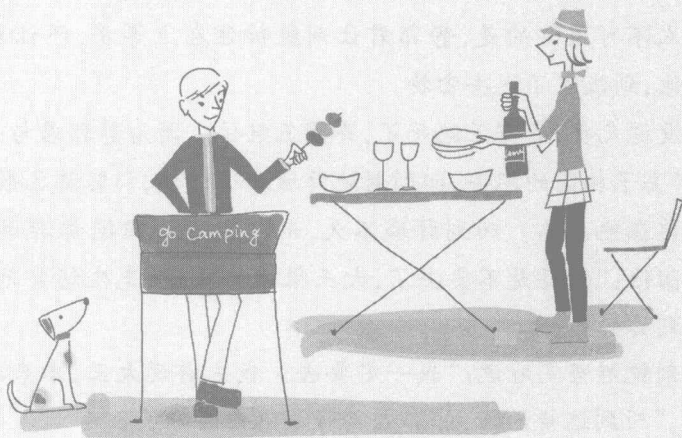
从朋友到同事，杰克懂得了，不管在什么情况下都不要忽略身边的人。

成功的人大多喜欢广泛交际，形成有利于自己的关系网。喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。关系网中的朋友能从多角度为你提供帮助，当然，你也要为他们提供各种帮助，这是关系网所应有的特征。但是，形成这种关系网是需要我们用心去经营的。

如果我们只想拥有几个知心好友，那么尽管可以厚此薄彼，那样必定会亲近一些人而疏远一些人。而我们愿意亲近的人能够真正地成为知己吗？不见得吧。所以，我们应该广撒网，勤捕鱼，在自己的关系网中可以找那些“大鱼”和“极品鱼”。所以，在不能确定之前，我们要像杰克那样不要忽略身边的每一个人。

饭桌上建立感情 ——培养出了感情好办事

人往往就是这样,当别人有困难时,你尽力去帮助他,而当你有事相求时,别人就会竭力帮你。中国有句老话:滴水之恩,定当涌泉相报。你在他人落魄的时候请人家一起吃饭,这也就是在“吃”感情,吃多了,交流多了,感情也就深了。到了自己真“饿肚子”的那一天,我们的贵人也就出现了。



平时留下人情债,有难自有贵人助

“平时不烧香,临时抱佛脚”只会造成一种结果:大难临头各自飞。遇到困难,我们总是希望有人能够雪中送炭的,但事实上,这样做的人寥寥无几。是人家不讲义气或者是自私自利吗?当然,会有这样的人。但是更重要的是我们平时的感情投资太少,还不足以让别人冒着“危险”来解救你。

真正聪明的人,就懂得平时待人和善,乐于助人,乐于和人分享自己的美好。这样,到了“大难临头”的时候,总会有人站出来为我们出头。静郭君就有这样深切的感受——

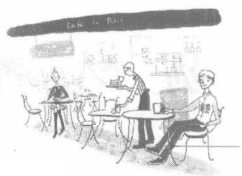
春秋战国时期的静郭君,曾经是齐国的相国,家里网罗了很多门客,其中有一个叫荆貌辨的门客毛病很多,但是静郭君很看重他。其他人经常劝告静郭君,不要对荆貌辨过于偏爱,但是静郭君不听,继续我行我素。

这时,就连静郭君的儿子孟尝君也为此而劝说静郭君,他听后勃然大怒道:“即便我家破人亡,只要能让荆貌辨先生感到满意,我也在所不惜!”更让人不可思议的是,静郭君让荆貌辨住在上等房,还让自己的儿子去侍奉他,到饭点了送去食物。

可惜没过几年,齐宣王就死了,齐闵王继位。因为静郭君与齐闵王不和,被迫辞去了相国的职务,回到封地薛城。这时候,门客都已散去,只有荆貌辨陪伴在他左右。回到薛城不久,荆貌辨打算回国都游说齐闵王。静郭君劝阻他:“您还是不要去了,大王很不喜欢我,先生您要是去了,一定会牵连到你的。”

但是荆貌辨坚定地说:“我一定要去!我去游说大王,本来就不是去求活命的。”听到这样的话,静郭君只好放他去国都了。

很快荆貌辨到了国都,他请求拜见齐闵王。齐闵王十分恼怒,见到荆貌辨后说:“你就是那个荆貌辨吧?那个让静郭君宠信无比、言听计从



的人。”

荆貌辨微笑着说：“静郭君对我是十分厚待，至于言听计从，根本就算不上。因为他根本就没有听我的话，才有今天的下场！”

“为什么要这么说。”齐闵王不解地问荆貌辨。

“当初大王还是太子的时候，我曾极力反对你即位，当时对静郭君说：‘太子耳后见腮，眼神斜视，属于表里不一的那种相貌，这种人会背理行事。我看不如将其废掉，改立卫姬的儿子校师为太子。’静郭君听了流着泪对我说：‘不行，我不忍心这样做。’如果当初静郭君听了我的话，今天也就不会有这样的后果了。这是其中一次，静郭君没有听我的话。”荆貌辨不紧不慢地说着，“我们回到薛地，楚国的相国昭阳请求以大过薛地三倍的土地来交换薛地，我又说：‘这样的好事一定要答应。’静郭君又摇头说：‘我从先王那里得到这块土地，现在虽然被后主讨厌。但如果我把薛地换给了楚人，那我以后有何颜面去见先王呢？再说先王的宗庙还在薛地，我又怎么可以把先王的宗庙让给楚国呢？’他最终还是没有听我的话，这又是一次。”

齐闵王长叹了一口气，听到这儿，觉得很惭愧地说：“静郭君对我竟然如此有情有义，我真是失察啊！还请先生替我把静郭君请回来吧，希望他能够原谅我的过失。”

于是，静郭君又回到了国都。他穿着齐宣王所赐的衣服，佩带着齐宣王所赐的宝剑。齐闵王亲自到郊外去迎接他，远远地看到静郭君就流下泪来。齐闵王恳请静郭君重新担任相国一职，静郭君再三推辞，但最后还是答应了下来。

在这里，静郭君得以重新复位，为国家效力，得益于他的门客荆貌辨的努力。因为静郭君平时对荆貌辨以礼相待，不管别人怎样劝诫，他始终对荆貌辨很好。所以，静郭君自己有难了，荆貌辨才会不顾一切地去劝说齐闵王。如果不是静郭君平时留下人情债，那么到了自己大难临头的时候，也没有人会肯帮他。

伯乐识千里马，在千里马驰骋千里的时候，它也会加倍地回报伯乐。是值得我们投资的人，就要重视他，而不应该忽视他，真正的交际家的魅

力也尽在于此。

大家在一起吃饭也是在“吃”感情，吃多了，交流多了，感情也就深了。到了自己真“饿肚子”的那一天，我们的“贵人”也就出现了。

默默做点“不求回报”的好事

为他人做好事的行为本质上是很好的，但是我们要明白：自己只是为了通过自己善良的行动为他人创造美好生活，而不是为了让别人报答你的恩情。实际上，你做好事的同时，你善良的本性已经使你感觉到了愉快。你爱的意义即在于此，所以千万别老想着回报。

对于一个真正有智慧的人来说，每当他为别人制造方便的时候，他往往只想到要去做，而做了之后他就更会感到灵魂中的快乐。正如同适当地做一些运动以使人身心都得到放松一样，你所做的这些爱心行动也可以使你在情感上得到同等程度的愉悦。因此，你感觉上的回报就是你意识到你做了这些好事，并且身心愉悦。

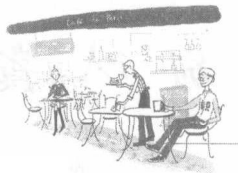
最为重要的一点是，如果我们能够做一些“不求回报”的好事，我们的回报就会不期而至了。乔治·伯特就有这样的际遇——

在一个旅游旺季，旅馆的生意总是特别兴隆，当时年轻的乔治·伯特就是在一个旅馆当服务生。在一个暴风雨的晚上，一对老夫妇来到一家旅馆，要求订房。

“对不起，现在是旅游旺季，我们这里已经没有空房间了。”乔治·伯特面带歉意说着。

老先生愁眉微锁，嘀咕道：“我们是从外地来的旅游者，人生地不熟。在这样的雨天，真不知道怎么办才好。”

乔治·伯特知道，现在是旅游旺季，附近的旅馆全都客满，要订到客房很是不易。想到老夫妇不得不在这样的大雨天出去找一个安身之所，乔治·伯特心里感到很难过。他不忍心让两位老人重新回到雨中去。他



说：“如果你们不嫌弃的话，可以住在我的房间里。”

“但是这太不好意思，而且你怎么休息啊？”

“我要在这里工作到明天早晨，请放心，你们不会给我造成任何不便。真的，一点也不会！”乔治·伯特边说，边将酒店的值日表指给老人看，证明自己确需加班，以打消他们的顾虑。

老夫妇欣然应允，在乔治·伯特的房间里住了一晚上。第二天早上，他们想照价给乔治·伯特付房费。乔治·伯特婉言谢绝：“我帮你们不是为了回报，而且昨晚已经赚到了加班费，请不必客气！”

老先生感叹道：“你这样的职员是任何老板都梦寐以求的。我将来也许会为你建一座旅馆。”

乔治·伯特没有说话，只是笑了笑，显然他认为这只是一个玩笑。

过了几年，乔治·伯特忽然收到一封老先生的来信，邀请他到曼哈顿见面，并附上了往返机票。到了曼哈顿，老先生将他带到一幢豪华的建筑物前面，说：“这就是我专门为你建造的饭店。你对它满意吗？”

“为什么……”乔治·伯特激动得说不出话来。

“因为我认可你，觉得你一定能把这个饭店管理好。”

许多年过去了，这家饭店发展成为今日美国著名的渥道夫—爱斯特莉亚饭店。这个年轻的乔治·伯特就是该饭店的第一任总经理。

乔治·伯特得到别人的赏识和喜爱，不是偶然的幸运，而是得益于他助人为乐、不求回报的一贯作风。

如果要付出，就单纯地付出，不要想着回报。即使是别人的感激与表扬也并不是你最需要的，你真正得到的有意义的回报是你无私奉献的热情。只要你有了一种热情，你的生活就更加美好、更加惬意起来。做了不求回报的好事，你的心情坦然了，你就能体会到奉献的乐趣。这是一种跟你的生活密切相关的处事方式，它不仅会带给你快乐，而且做起来也是那样轻而易举。

然而在日常的生活中，无论我们是有意或是无意的，我们总是想从别人那里得到点什么，尤其是当我们为别人做了点什么的时候。比方说常常出现这样的情况，住在同一间寝室的人常说：“既然我打扫了洗手间，

那么她就应该将厨房清理一下”，或是邻居之间“我上周帮他们家照顾了一下午孩子，这次总该他们帮了我了吧”。而每当出现这种情况的时候，我们都认为我们所付出的已远远超过所得到的回报。

如果你感到替别人做了什么而得不到任何回报，那么导致你心理不平衡的根本原因是隐藏在你内心的互惠主义，它干扰你内心的平静，它使你老是在想：我想要什么，我需要什么，我应当去索取什么。如果行善事而有所图，也许好事会变成坏事。

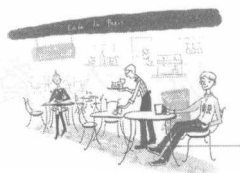
在生活中试着真心真意地去帮助别人，别老是有意无意就想着：自己可以得到什么样的回报。

如果你能够渐渐地摒弃这种想法，也就是说当这一切完全发自你的意愿时，你一定可以体会到帮助他人而不在乎你所帮的人会给你什么样的报答，只是真心实意地去做你所能做到的，将是件快乐的事情。如果你真的这么做了，你就会感到这一切对于你心灵的回报。而且最重要的是，做那些不求回报的好事，往往会得到源源不断的回报：虽然回报不是“一座饭店”，但是可能会得到良好的人缘。这，更会让你受用一生！

赠人玫瑰，手留余香

在现实生活中，有些人总希望自己时时处处都比别人强，都比别人更富有、更幸福、更快乐，仿佛别人的幸福会抵消自己的快乐。甚至有时还会干出一些损人利己的事，愚蠢地以为只有压制别人，才能提高自己。但实际上，这样的人会更加不快乐，因为他们伤害了别人，使得自己渐渐被人疏远。

其实我们要学会做一个有爱心的人，这样才能得到最纯真的快乐。做一个充满爱心的人，才可以实现自己的人生价值。奉献了自己的爱心，而这样的爱心也在相互传递，感染着许多人。对于这样的人，想来大家都是非常喜欢，并且非常乐意接受他的。因为这样自己得到了快乐，也把快



乐给予了他们。老王和老张两个人就是最好的正反面典型——

老王和老张是两个钓鱼高手,他们经常一起到鱼池垂钓。

这天,他们又相约去钓鱼,这两人各凭本事,一展身手,隔不了多久的工夫,都大有收获。忽然间,鱼池附近来了很多名游客。看到这两位高手轻轻松松就把鱼钓上来,不免感到几分羡慕,于是都到附近去买了一些钓竿来试试自己的运气如何。没想到,这些不擅此道的游客,怎么钓也是难有收获,仅仅是钓上一两尾小鱼。

这两位钓鱼迷,别看都是两人经常在一起钓鱼,但是他们的个性却很不同。

老王孤僻而不爱答理别人,单享独钓之乐;而老张却是个热心、豪放、爱交朋友的人。爱交朋友的这位高手,看到游客钓不到鱼,就对他们说:“我来教你们钓鱼,如果你们学会了钓鱼的技巧,而钓到一大堆鱼时,每十尾就分给我一尾,算是交学费好吧。”大家听了这话自然很高兴,一拍即合,很快达成了协议。

于是老张教完这一群人,他又到另一群人中,同样也传授钓鱼术,依然要求每钓十尾回馈给他一尾。一天下来,这位热心助人的钓鱼高手,把所有时间都用于指导垂钓者,获得的竟是满满一大篓鱼,还认识了一大群新朋友,同时,左一声“老师”、右一声“老师”地被人围着,大家都感激于老张的热心。

而和老张同来的老王,却没有享受到这种服务人们的乐趣。当大家围绕着其同伴学钓鱼时,他更显得孤单落寞。闷钓一整天,检视竹篓里的鱼,收获也远没有老张的多。

这样,老张既收获了很多尾鱼,又收获了快乐;不仅如此,老张还把这样的快乐传递到了大家身边。这就是所谓的分享吧。

老张这样的人热心帮助别人,结果常常是双方受益。不愿给别人提供服务的人,别人也不愿给你提供方便。愿意帮助别人,并在需要的时候希望自己得到别人的帮助,可以说是人之常情,而真正豁达睿智的人,却善于从自己身上找到原因,不会一味抱怨别人。

播种感情,收获关系,关系广了路好走。可是,如何扩大人际关系已

成为人们急于求知的问题。其实很简单,只要人们把施恩于人放在心中一个重要的位置就可以了。俗话说,“赠人玫瑰,手有余香”。帮助别人,同时也会快乐自己的。这样让双方满意的事情,我们就应该毫不犹豫地去做。

帮人就是助己,太自私没有人缘

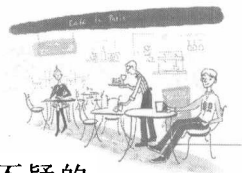
其实在现实中,任何人都不能离开朋友而独自生存。多个朋友多条路,多个敌人多堵墙。当你身处危难境地时,帮助你的往往是你的朋友;如果朋友们不向你伸出援助之手,你可能会陷入无助之中。俗话说:种瓜得瓜,种豆得豆。这是有因果关系的,播种感情,收获关系。所以,为了扩大自己的人脉网;增大成功几率,一定不要吝惜你那点感情,多投资点,就多收获些。如果像那只自私的骆驼一样,在别人危难的时候袖手旁观,那只会让自己遭到报应——

主人牵引着一头骆驼和一匹马,行走在沙漠中,他们身上背满了货物。烈日当头,拖着沉重货物的马,气喘吁吁的请求只驮了一点货物的骆驼:“帮我驮一点东西吧。对你来说,这不算什么;可对我来说,却可以减轻不少负担。”

骆驼不高兴地回答:“凭什么让我帮你驮东西,我本来很轻松的,为什么要自找麻烦。”

过了不久,因为太多的消耗,马便累死了,于是主人将马背上的所有货物全部加在骆驼背上,结果骆驼背上的负担一下子就加重了。骆驼懊悔不已,但是没有办法。后来,主人还坐在了它的身上,它渐渐步履蹒跚……

如果马还在的话,可以帮助它分担相当大部分的重荷。但是,本来应该雪中送炭的时候,骆驼并没有去帮助马。以至于所有的负担都到了自己身上。很多时候,我们就是那只狭隘、自私的骆驼,只顾着自己的快乐,



而不去管别人的死活。“帮人最终帮自己”，这是很多人信奉不疑的真理。

人往往就是这样，当别人有困难时，你尽力去帮助他，而当你有事相求时，别人就会竭力帮你。中国有句老话：滴水之恩，定当涌泉相报。说的就是这个道理。别人对你有恩，即便是轻如鸿毛，你也应当加倍报答；但你对别人有恩，虽是小小的举手之劳，别人都不会忘记。为人处世，很讲究礼尚往来。只要你做到了这一点，别人就会备感诚服。当有朝一日你求助他时，他也会帮助你的。

有句古话说：“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫。”有时帮助别人，我们并没有想过要回报，但是往往能带给你意想不到的惊喜和幸运。那些眼中只有自己的自私者是肯定不会招人喜欢的。

在人“落水”时拉一把，他人定会感恩图报

有些人喜欢做锦上添花的事。可惜，这朵“花”即使是天香国色的牡丹，在富丽的“锦”衬托下，也显得暗淡无光。一个人固然喜欢锦上添花，但更需要的是雪中送炭。

在别人困难的时候“拉”一把是最容易笼络人心的。所谓多个朋友多条路，在危难的时候，如果你能够有一条后路，那么你也就有了退路，有了保全实力的可能，这样你才能东山再起。而朋友不能现用现交，要在平日朋友遭遇逆境的时候“搭一把手”，朋友定会记得你的恩德。刘备就懂得这样的道理——

三国时期，刘备投靠刘表。但是刘表喜欢刘琮，诸多外戚也在帮刘琮。刘表的大儿子刘琦感到自己难以继承父业，并且势单力孤，随时都有杀身之祸。万般无奈之下，他接近刘备，想借助刘备的势力，求得生存。在刘琮的压力之下，刘琦数次向诸葛亮求救，而诸葛亮这才为刘琦出了不少主意。

天下大事没有一件能逃得过诸葛亮的眼睛。诸葛亮对刘表集团内部的矛盾非常清楚,对刘琦的处境也很了解。他不满意刘表偏爱刘琮的做法,但认为这是刘表的家事,还是不能贸然介入。

但是,为了拉“落水”的刘琦一把,诸葛亮还是给出了建议。于是,根据诸葛亮的建议,刘琦决定出走,到外边去占一块地盘,不但可以免遭杀身之祸,还能寻机发展个人的势力。而诸葛亮这样做的打算并不是真的想帮刘琦,而是想借着与刘琦结好,控制和利用刘琦的力量,或者是把刘琦作为外援,以便日后趁机夺取荆州。

公元208年春,刘琦请命出任江夏太守。这个时候,曹操正在中原操练兵马,还专门训练水军,加紧准备南征荆州。此时,刘表已经卧病在床,他只好借助刘备的力量以图自保。于是,他把刘备请来,语重心长地对刘备说:“我的儿子没有才能,手下诸将也不齐心,我死之后,你就掌管荆州吧。”

不久,刘表病死,刘琮继任荆州牧。同年七月,曹操亲自领兵南征荆州。刘琮不敢与强大的曹操对抗,决定投降曹操。

当刘备率军路过襄阳时,诸葛亮根据刘琮已经投降曹操的情况,劝刘备攻打刘琮。刘备认为这样做不利于争取人心,没有忍心攻打刘琮。还有人建议把刘琮及其亲信劫往江陵,但是刘备断然拒绝了,他说:“刘表临终前托孤于我,我可不能做背信弃义之人。如果我做了那种不仁德的事,死了之后有何面目去与刘表相见呢?”

其实,刘备没有采纳诸葛亮的建议,不仅仅是考虑道义上的问题,也是考虑到当时的形势。在曹操大军压境的危急情况下,即使降服了刘琮,也抵挡不住曹军的进攻,占据荆州没有用,最后还是得离开。所以,只能逃往别处,保存自己,寻找时机,以图再起。

当刘备离开襄阳的时候,很多老百姓都跟着南撤,人数达到了十万多,行动很慢,一天只能走几十里路。眼看着曹军就要追上了,有人建议刘备不要顾及老百姓,赶快退到江陵。刘备不肯,他说:“要成就大事,必须以人为本,现在既然人们肯跟随我,我怎能忍心丢开他们不管呢?”

当刘备到当阳长坂时,曹操的骑兵追上了,刘备军队被打得大败。刘



备和诸葛亮带领溃败的人马,仓皇南逃,由于通向江陵的道路已被曹军截住,他们不得不放弃退据江陵的打算,和张飞等向汉水方向撤退,同由水路赶来的关羽会合。这时,江夏太守刘琦也率部前来接应,刘备一行就随同刘琦一起退到夏口去了。

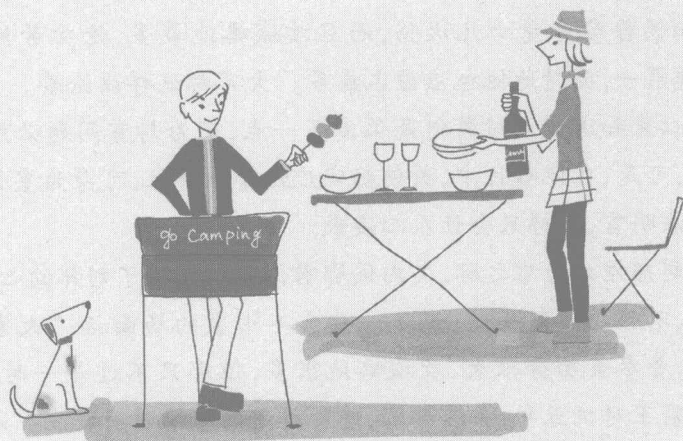
现实生活中,如果要求人们都达到“人饥己饥,人溺己溺”的境界,似乎有些不切实际,但至少可以随时观察一下身边的朋友,看他们是不是正等待着你的帮忙。如有需要,立刻伸出你温暖的手,帮助他们脱离困境。

人们往往更珍惜饥肠辘辘时所得到的一小块面包,而不稀罕酒足饭饱后端来的山珍海味。“危难中见真情”,很多人在受到他人真诚的帮助后,总能以更真诚的感激报答他人。你应伸出热情的双手,帮助和关怀处于困境的他人。因为你的帮助,不仅能助他人一臂之力,而且能给他人以力量和信心,使他人有更大的勇气去战胜困难。特别是当一个人处于重大的逆境之中时,如果你能热情相助,那将犹如雪中送炭,别人也定会有“涌泉相报”的感激。

很多时候,人与人之间的友谊就是从危难中来的,所以我们一定要抓住这样的机会。

饭桌上要会察言观色 ——处理好关系先要知道别人在想什么

有句话是这样说的：“出门看天色，进门看脸色。”无论做什么事，对什么人，只有先察言观色一番，摸清对方的心思后，再付诸行动，才能做到得心应手，万无一失。所以，察人不可不用心，不能因人外表而错判其人，更不能不知人心就与之随意亲近，因为有些人就是利用人们的这个弱点而达到自己目的的。因此，生活需要我们做一个有心人，只有会观察别人，审时度势地做事，才能讨人喜欢。



会察言观色的人才能够招人喜欢

话虽然每个人都会说,但说得好的人却屈指可数。有人认为写文章难,而说话比写文章更难,文章写得不好还可以修改,可话说得不好,却会酿成大祸,毕竟“说出去的话,泼出去的水”,无法修改也无法收回。

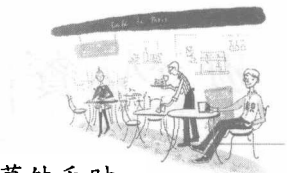
现实生活中,很多人不管对方处于一种什么地位、什么情景、什么样的心情,想说什么就说什么。也就是说,他不知道察言观色,所以一切都率性而为。但是除了“自言自语”外,话都是说给别人听的,那么就得看看对方脸色,再适当地表达,才不会出错。只有这样,我们才能够在说话中受益,下面这则故事的主人公就是极为察言观色之人,抓准了刘邦的心思,顺水推舟地说了一番话,结果就得到刘邦的欢心和赏赐——

在逼得项羽乌江自杀,平定天下之后,汉高祖刘邦开始对他的臣子论功行赏,这时就出现了彼此争功的现象。刘邦认为,论功劳萧何最大,封他为侯最合适不过,给他大量的土地也实属应该。可是其他人却不服,私下里议论纷纷。

“平阳侯曹参身受十几次伤,而且攻城略地最多,论功劳他应该最大,应当排第一,要封地他也应该占最多。”大家都这样议论着。

刘邦心里知道自己对萧何是偏爱了一点,因为封赏问题必然会委屈一些功臣,可是,在他心目中,萧何确实应该排在首位,可身为皇帝又无法对这一想法明言,这样只会让人心涣散。

正当刘邦左右为难之际,关内侯鄂君似乎揣摩出了刘邦的心思,毅然站了出来,不顾众大臣反对,说了一些言不由衷的场面话:“大家的意见都不正确,曹参虽功劳很大,攻城略地很多,但那只不过是一时的功劳。皇上与楚霸王对抗五年,丢掉部队、四处逃避的事情时有发生。是萧何常常从关中调派兵员及时填补战线上的漏洞,才保汗王不受太大的损失。”说到这里,他看了看刘邦满是欢喜的脸,还有其他的大臣敢怒不敢言的表



情,于是接着说下去,“想当初,楚、汉在荥阳僵持了好多年,粮草缺乏时,是萧何转运粮食补充关中所需,才不至于断了粮饷啊!再说,皇上曾经多次逃奔山东,每次都是因为萧何,才使皇上万无一失,如果论功劳,萧何的功劳才称得上是万世之功。现如今,汗王即使少十个曹参,对大汗王朝又有什么影响呢?难道我们汉朝会因此而灭亡吗?为什么你们认为一时之功高过万世之功呢?所以,我主张萧何排在第一位,而曹参其次,这样最是合理。”

刘邦听了关内侯鄂君的话,自然是非常高兴,因为关内侯鄂君的场面话,说到刘邦心坎里去了。而此时,其他大臣也不好再反对,于是刘邦顺水推舟就把事情定了下来。

关内侯鄂君因善于察言观色,揣摩出刘邦一直想封萧何为侯的心思,然后顺水推舟、投其所好,挑刘邦爱听的话说,刘邦自然非常高兴,很是喜欢鄂君。

刘邦的心愿落实了,鄂君也因此被刘邦封为“安平侯”,封地是原来的两倍多。

其实,不管其他人怎么反对,作为一国之君的刘邦肯定是按自己的想法行事的。鄂君无疑是聪明的人,这个时候能够察觉到刘邦的心事,并顺着他的心意说话,一下子就获得了刘邦的好感。其实,对于语言来说,每个人都无时无刻不在应用它。因此,我们所说的每一字、每一句,都可能影响你的成功。善于察言观色,才知道怎么说话,怎么应对。小则可以欢乐,大则可以兴国。

我们要学会察言观色:别人不愿意做的事情,不要勉强;而别人喜欢做的,应给予大力的支持。别人喜欢听的话,要多说;别人不喜欢的话,要少说,甚至不说。与上司说话,就要把话说到他心坎里去;与下属说话,必须让他们感觉到你的慷慨,从你这里他们能得到好处;与智慧型的人说话,需要有广博的知识;与学识渊博的人说话,辨析能力一定要强;与善辩的人说话,就没有必要啰啰嗦嗦。

做到了这些,我们才不会轻易地得罪他人,能够获得好人缘。

是否会“察言观色”是人缘好坏的分水岭

当一个人和你初次见面,并且热情地和你说话,并且说,“我怎么不早点认识你呢?”或者“我们真是一见如故啊!”你一定要理性地看待这些话,思索其中的真正意义,因为这可能纯粹是一句客套话,也有可能是一颗裹上糖的毒药,他是要用温情来拉近和你的距离,好从你的身上获得某些利益。如果这是一句客套话,你的热切不但无法对对方产生效用,更有可能暴露了自己对他的热心,可能把对方吓跑,也会因为随之而来的冷淡而受伤。如果对方真的另有所图,你的热切回应正好自投罗网。

如果你因类似的话而兴奋感动,就应该赶快浇熄,以免自作多情或自投罗网。如果对方“自来熟”后还有动作,你应该保持善意的距离,这样可以检验对方是否真诚。如果对方和你都一见如故,最好理智地静观其变,再作决定。

所以,在现实生活中,我们对那些“自来熟”的人一般会小心防卫,对其察言观色,打探虚实,再决定和他建立什么样的关系,如何发展。如果只是对方一相情愿地“自来熟”,自己和他话不投机,就不必多花心思了。当然,如果双方一见如故,也都理智地各取所需,那就另当别论了。察言观色后,往往就是彼此关系发展的分水岭。

就算我们站在对方的位置上,自己去拜访那些不熟悉的人,其实更需要察言观色,不然就会不讨人喜欢,小王就是这方面的高手——

小王是一个业务员,也是一个极会察言观色的人,特别是面对陌生拜访的时候。有一次去拜访一个客户,交谈过程中,客户一面跟他说话,一面眼往别处看,同时有人在小声讲话。小王意识到刚才自己的来访打断了对方什么重要的事,对方心里惦记着这件事,虽然他在接待小王,却是心不在焉。这时小王采取了最明智的方法:打住谈话,丢下一个最重要的请求告辞:“您先忙吧。我就不打扰了,过几天我再来听回音吧!”小王走



了,客户心里对他既有感激,也有内疚:因为自己的事,没好好接待人家。这样,第二天就打来电话,告诉小王过来签合约,以此来回报。

而且小王在陌生拜访的时候,若交谈过程中突然响起门铃、电话铃,这时他会主动中止交谈,请主人接待来人,接听电话。不会听而不闻滔滔不绝地说下去,使主人左右为难。

有时候,小王再次访问希望听到所托之事已经办妥的好消息时,却察觉到主人受托之后尽管费心不少但并没圆满完成甚至进度很慢。这时难免会着急,可是小王却将到了嘴边的催促化为感谢,充分肯定主人为自己作的努力,然后再告之以目前的处境,以求得理解和同情。这时,主人就会意识到虽然费时费心却还没有真正解决问题,产生了好人做到底的想法,进一步为他奔走。

正因为小王会察言观色,所以陌生拜访一直做得很好,而且还深受客户的好评和喜爱。

如果我们如能像小王那样,真的在交际中察言观色,随机应变,也是一种本领。因为我们也会碰到这样的情况,在访问中我们常常会遇见一些意想不到的情况,访问者应全神贯注地与主人交谈,与此同时,也应对一些意料之外的信息敏锐地感知,恰当地处理。

不同的谈话方式在不同的心理状态下,就会产生不同的效果。因此,交谈的时候要观察对方的心理状态,去创造兴奋的交谈环境。在对方苦闷时,你要善于倾听。你若事先知道对方处于苦闷,不妨作好倾听的准备。在对方高兴时,其精神格外亢奋,同时话语就会明显增多。此时,你必须要善于助谈,用自己的言语增加他的兴致。

在人际交往中,对他人的言语、表情、手势、动作以及看似不经意的行为有较为敏锐细致的观察,是掌握对方意图的先决条件,测得风向才能使舵。如此一来,我们的行为才不会南辕北辙。

了解他人的个性再开口

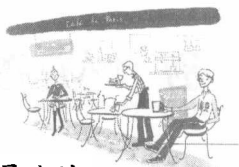
识人是我们必须掌握的一项本领,而识人时难免会掺杂一些个人主观因素,先入为主地以自己的尺子去度量他人。从根本上来讲,这种识人的方法不利于我们对某个人做出客观、准确的判断。当我们与陌生人说话时,是否遇到这样的情形:开始见面时对方就冷漠无情;想了解对方的看法,但他的回答暧昧、含糊。出现这样的情形固然有对方的原因,但问题主要出在你自身,是自己根本就没有了解对方的缘故。

如果你事先未对听者的个性进行分析,并未能选择合适的话题,那么,你注定要失败。凡事预则立,说话也是如此。在搞清楚对方的个性后,就要根据对方个性的不同,采用灵活而微妙的说话方式。这样,沟通效率才会大幅度提高,人缘才会好。像卫灵公这样不了解人的个性,仅仅以貌取人的做法是不可取的——

一个叫弥子瑕的美貌少年,深受卫灵公的宠爱。一天夜里,这位少年家中传来他母亲患急病的消息,弥子瑕撒谎说已得到卫灵公的允许,就乘王室的牛车赶回家探望母亲。按理说,未经允许乘国王的车是要被处以刑的。但卫灵公知道这事后却说:“冒刑刑之险,赶赴母亲病床前,真是一个孝顺的孩子。”

有一天,弥子瑕同卫灵公在花园里散步。花园里的桃子看上去甜得很,弥子瑕就尝了一口,果真非常好吃。弥子瑕把咬过的桃子递给卫灵公,卫灵公又大加赞赏说:“有好吃的东西不一个人独吞,而是让给我,真是一个无私的孩子。”

时间过得很快,几年一眨眼的工夫就过去了,长大了的弥子瑕渐渐失去了少年时代的美貌,卫灵公对他也不那么宠爱了。卫灵公追究起往事来:“你以前曾经撒谎,说得到我的允许,乘了我的牛车;另外还让我吃你吃过的桃子,你是想侮辱我吗?”于是卫灵公处罚了弥子瑕,从此也不再



喜欢弥子瑕了。大家心里都对卫灵公颇有微词,很多人都觉得卫灵公这样的人不值得拥护。

其实,弥子瑕的内心并没有改变,改变的只是容貌而已。卫灵公对弥子瑕前后态度的转变,说明了其实他对弥子瑕并不了解,并没有从内心里喜欢他,只是喜欢他的容貌而已。因此,卫灵公不得人心是自然而然的结果了。

也许当我们喜欢一个人时,就会忽略他的缺点而肯定他的一切;当我们讨厌一个人时,就会忘掉他的优点,只看到他的缺点而否定他的一切。例如,看到一个人衣着整洁,则很可能认为他做事细心,有条理,甚至负责任;反之,若对某个人印象欠佳,就往往忽视他的优点。诚然,个人的主观喜好对评价一个人有重要作用,甚至能够影响一个人的是非对错。但是如果我们也像卫灵公那样是非不分,以貌取人的话,势必会失掉人心。下面这个经典小故事更是让人啼笑皆非——

从前有一个人遗失了一把斧头,他怀疑被隔壁的小孩偷走了。于是,他就暗中观察小孩的行动,不论是言语与动作,或是神态与举止,怎么看都觉得那小孩像是偷斧头的人了。

只是因为缺乏证据,所以也就没有办法追究。隔了几天,他在后山找到遗失的斧头,原来是自己弄丢的。从此之后,他再去观察隔壁的小孩,再怎么看不像是会偷斧头的人了。

其实,我们也会犯这样的错误。有的人喜欢想当然地去识别一个人,没有事实根据,跟着感觉走。识别一个人忌主观臆想,凭空猜测,应该有一定的事实依据。其实,要想彻底地了解一个人的性格,是一件很困难的事,但也不是完全没有可能。我们可以借助以下途径去了解这个人:

首先,通过不相干的第三者。因为人总是要和其他人交往的,同时本性也会暴露在不相干的第三者面前,也就是说,他不一定认识这第三者,可是第三者却知道他的存在,并且观察了他的思想和行为。人再怎么戴假面具,在没有舞台和对手的时候,这假面具总是要拿下来的,所以很多人就看到了他的真面目。而当他和别人交往、合作时,别人也会对他留下

各种不同的印象。因此你可向不同的人打听,打听他的为人、做事、思想。每个人的答案都会有出入,这是因为各人好恶有所不同之故。你可把这些打听来的资讯会聚在一起,找出交集最多的地方和次多的地方,那么大概就可以了解这个人的真性情;而交集最多的地方,差不多也就是这个人性格的主要特色了。

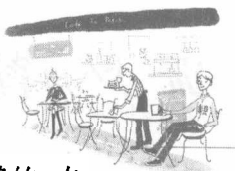
其次,打听还要讲技巧,问得太直,会引起对方的戒心,不会告诉你实话,最好用聊天的方式,并且拐弯抹角地套话。这种技巧需要磨炼,不是三两天可以学到的。不过打听也要看对象,向他的密友打听,听到的当然都是好话;向他的“敌人”打听,你听到的当然坏话较多!不过“敌人”说的比密友又较接近真相。最好能多问一些人,不一定是他的朋友,同事、同学、邻居都可以问,重要的是,要把问到的综合起来看,不可偏听偏信。

再次,也可以看看对方交往的都是哪些人。人们常说“物以类聚”“龙交龙,凤交凤”,性情近似的人容易聚在一起,因为他们价值观相近,所以才凑得起来。所以,性情耿直的就和投机取巧的人合不来,喜欢酒色财气的人也绝对不会跟自律甚严的人成为好友。所以,观察一个人的交友情况,大概就可以知道这个人的性情了。

除此之外,我们除了了解对方的交友情况,也可以打听他在家里的情况,看他对待父母如何,对待兄弟姐妹如何,对待邻人又如何。如果你得到的是负面的答案,那么这个人你必须小心,因为对待至亲都不好了,他怎么可能对你好呢?若对你好,绝对是另有所图。如果他已结婚生子,那么也可看他如何对待爱人和儿女,对待爱人和儿女若也不好,这种人也必须提防。

学会观察别人,审时度势地做事

日常生活中,与人交往如果不用心,会遇到许多想象不到的问题,因为你并不知道自己什么时候就把别人给得罪了。做人必须学会用心,否



则你就会面临一道道难以预测的障碍。人常说：“不打勤的不打懒的，专打不长眼的。”这话说得实在有道理。因为人生在世有很多忌讳，如果你在意无意之中触犯了别人的忌讳，就会在无形之中得罪对方。

往往同样的问题，同样的环境，由于不同的人物的不同理解，便引出不同的结果来。正所谓“说者无心，听者有意”，实际上究其原因，还是自己没有用心去观察别人脸色的缘故。

下面这个不会察言观色的女人虽然曾经贵为皇妃，但是因为不会审时度势地说话、做事，结果遭致悲惨命运——

从历史上来看，康熙应该算是一个明君。但是到了晚年，由于年纪大了，就忌讳人家说老。如果有谁说老，他就很不高兴。所以，左右的臣子们都知道，一般情况下都尽量回避说“老”这个字。

有一天，康熙带着一群皇妃去湖中垂钓。钓着钓着，不一会儿，看见钓竿动了，他连忙举起钓竿，只见钩上钓着一只老鳖，心中好不欢喜。谁知刚刚拉出水面，只听“扑通”一声，鳖却脱钩掉到水里又跑掉了。康熙长吁短叹，连叫可惜，在康熙身旁陪同的皇后见状连忙安慰说：“皇上不必懊恼，看样子这是只老鳖，老得没牙了，所以衔不住钩子了。”

话音刚落，站在康熙旁边一个年轻的妃子却忍不住大笑起来，而且一边笑一边不住地拿眼睛看着康熙。康熙见了不由得龙颜大怒，他认为皇后是言者无心，而那妃子则是笑者有意，是含沙射影，笑他没有牙齿，老而无用了。于是将那妃子打入冷宫，孤独一生。

皇后在说话时明显说到“老”字，康熙并没有怪罪她，而妃子只是笑了笑，康熙却怪罪了她。康熙的忌讳心理，他不服老，忌讳别人说他老，一旦有人涉及这个话题，心理上就承受不了。皇后说的话，仔细推敲一下，有显义和隐义两个意义，显义是字面上的意义，因为康熙与皇后的感情距离较近，他产生的是积极联想，所以他只是从字面上去理解，知道皇后是一片好心的安慰。再者，由于皇后与妃子同康熙的感情距离不同，康熙即使生气，也会因为是皇后且忍着。

但是这个妃子却不知道和其他妃子一样察言观色。尽管没有说话，只是笑了笑，但康熙觉得她是在皇后的基础上故意引申，是把那只逃掉了

的老鳖比做皇上,是对皇上的鄙视,因而是大不敬,所以制裁她也是很正常的事情了。对于妃子来说,自然是要讨得皇帝欢心才能得到宠爱,但是由于这个年轻的妃子不会察言观色,也没有审时度势地做事,所以一下子就失宠了,被打进了孤独的冷宫,终老一生。同样是“伴君如伴虎”,田婴就聪明多了——

齐国在战国时期是七雄之一,他们有一位宰相名叫田婴,虽然处于乱世,但他治国有方,使得齐国威名远扬。对于个人处世之道,他也懂得极多,这使得出身王族的他,没有被卷进王位争夺的漩涡,反而能够经历三朝,任宰相职位达十余年之久。告老之后,封于薛国之地,安享余年。

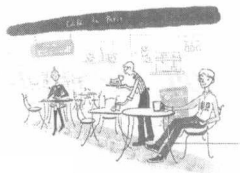
后来,齐王后因病去世了。这样,在后宫的十余位齐王宠爱的嫔妃当中必有一位会继任王后,但究竟是哪一位,齐王并不作明确的表示。身为宰相的田婴于是开始动脑筋。他认为:如果能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子,然后加以推荐,定能博得齐王的欢心,并且对他倍加信赖;同时,新后也会对他另眼相看。可是,万一弄错的话,事情反而更糟。所以必须想个办法,试探一下齐王的心意,这样自己好见机行事。

于是田婴命工匠赶紧打造十余副耳环,而其中一副要做得特别精巧美丽,与众不同。打好以后,田婴把这十余副耳环献给齐王,齐王于是分别赏赐给这些宠妃。

第二天,田婴再拜谒齐王时,发现齐王的爱妃之中,有一位戴着那副特别定制的耳环。于是田婴就极力说那位妃子的好话,故意在齐王面前推举那位妃子做王后。齐王听了,表面不动声色,但是心里很是满意田婴的话,而这话传到那位妃子那里,妃子也是感激涕零。

果然,不久之后,新继任的王后,确实就是当日田婴所断定而推荐的那位妃子。在此,无论是齐王还是那个妃子对田婴自然是感爱有加。

人在社会上生存,一定要善于观察周围的人和环境,善于掌握和自己密切相关的事物。历史上许多被无情踢出官场的人就是因为观察不认真,甚至在已经知道形势对自己不利的时候,却还要任其发展下去,结果当然是很惨的。古代的人为了保住官位,往往要广泛地收集各种情报,通过多种渠道获得对自己有用的信息。察言观色,防患于未然是一门非常



实用的人际交往学。

有句话是这样说的：“出门看天色，进门看脸色。”无论做什么事，对什么人，只有先察言观色一番，摸清对方的心思后，再付诸行动，才能做到得心应手，万无一失。所以，察人不可不用心，不能因人外表而错判其人，更不能不知人心就与之随意亲近，因为有些人就是利用人们的这个弱点，而达到自己的目的。因此，生活需要我们做一个有心人。

可见，只有会观察别人，审时度势地做事，才能讨人喜欢。

顺着别人的性格行事

我们每天都生活在大家中间，虽然我们周围的人的情况各有不同，如对方的性格、兴趣、情绪、思想观点等，这些都值得我们注意，但身份与性格无疑是各种情况中最值得注意的方面。

养过猫狗之类宠物的人都会知道，爱抚宠物最基本的方法就是顺着它的毛轻抚。每当主人有这个动作时，猫就会眯起眼睛，并发出满足的叫声；狗就会快乐地摇起尾巴，甚至回过身来舔你的手你的脸，作为对你的回应。如果逆着毛摸，猫狗因为感觉不舒服，就算不咬你抓你，也要不高兴地跑开。人其实也是如此，喜欢别人顺着“毛”摸。如果你能这么做，那么必有良好的人际关系，而且能让别人受到你的影响。特别是张飞这样个性的人，如果不能顺着他的性情，是很难处理好关系的——

张飞是一员猛将，但是也是一个鲁莽之人，带兵打仗有时会因为意气用事而坏事，遇到无名之辈更是不把对方瞧在眼里。所以，对于张飞的使用，刘备很是苦恼。

一次，马超率兵攻打葭萌关的时候，当着张飞的面诸葛亮对刘备说：“只有云长、子龙二位将军，方可对敌马超。”这时，张飞听说马超前来攻关，主动请求出战。

可是，诸葛亮装作没听见，依然对刘备说：“马超智勇双全，无人可

敌,除非往荆州唤云长来,方能对敌。”

张飞顿时有些恼怒了:“诸葛军师为什么要小瞧我,想当年,我曾单独抗拒曹操百万大军,难道还怕马超这个匹夫不成?”

诸葛亮不急不忙地说:“想当初,你在当阳拒水桥,是因为曹操不知道虚实,若知虚实,你怎能安然无事?马超英勇无比,天下的人都知道,他渭桥六战,把曹操杀得割须弃袍,差一点丧命,绝非等闲之辈,就是云长来也未必能胜他。”

张飞说:“我可以立下军令状,现在就去,如战胜不了马超,甘愿受罚!”

诸葛亮这个时候便顺水推舟地说:“既然你肯立军令状,便可以为先锋去对付马超,但是不可以大意。”

“谨记军师教导。”张飞毕恭毕敬地说。

张飞的性格虽然在最后给自己带来了杀身之祸,但是之前和大家相处的过程中,大家并没有因为他的糟糕的脾气和他难以相处,这是因为很多人都在顺着他,让着他。在这里,诸葛亮也故技重施,针对张飞脾气暴躁的性格,采用顺着他的性格来说服他。每当遇到重要战事,先说他担当不了此任,或说怕他贪杯酒后误事,激他立下军令状,增强他的责任感和紧迫感,激发他的斗志和勇气,扫除轻敌思想。

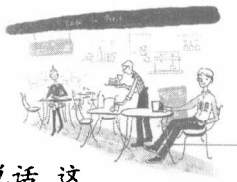
罗斯福也很善于顺着别人的性格行事——

罗斯福知名度很高。一次,他参加一个宴会,大家都认识他,但罗斯福却不认识在场的来宾。

这时,他看得出虽然这些人都认识他,然而表情却显得很冷漠,似乎看不出对他有好感的样子。罗斯福想出了一个接近自己不认识的人并能同他接近的办法。

于是,他向坐在旁边的路斯瓦特博士低声说道:“路斯瓦特博士,请你把坐在我对面的那些客人的大概情况告诉我,好吗?”路斯瓦特博士便把每个人的大致情况告诉了罗斯福。

了解了大致情况后,罗斯福借口向那些不认识的客人提出一些简单的问题,经由交谈,罗斯福从中了解到他们的性格特征。掌握这些后,罗



斯福就有了同他们谈话的资料。在谈话过程中,顺着对方的性情说话,这样就让人感觉很舒服。而且也引起了他们的兴趣,在不知不觉中,罗斯福便成了他们的新朋友。

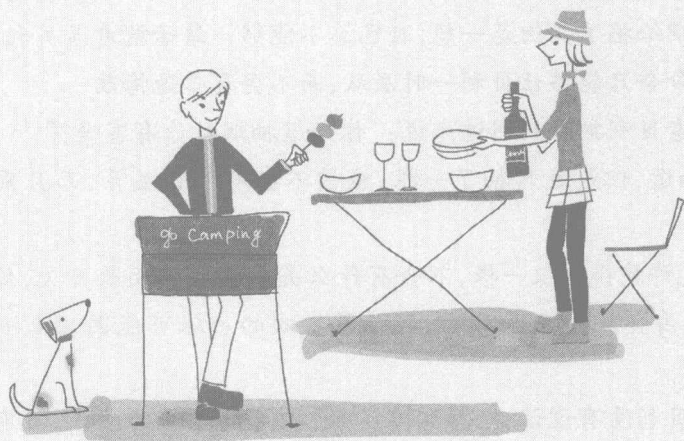
一般,罗斯在福接见他人之前,关于这个人的一切,他早已了如指掌。大多数都喜欢听顺耳之言,所以了解他们的个性,有助于他和对方沟通。

我们往往需要知道对方有什么爱好?对方最喜欢什么?最憎恶什么?对方讲话有什么特点?对方有什么个人习惯?对方的弱点有哪些?要基于这样的信息,像诸葛亮那样拟写一份能使对方成为主角并能打动对方的“剧本”。如果能够做到这一步,对方就会感到与你交往心情舒畅,因而对你产生好感。如果“剧本”不能发挥作用,那无异于望梅止渴,因此“剧本”必须做到事先心中有数。在交际过程中,如果遇到这个人你原先准备采用恰当的交际方式,但当你发觉这种方式实在无法进行下去,这时就需要修改“剧本”重新预演一下。不过,事先应该假设出交际过程。诸葛亮无疑就是这个编剧,使得性情鲁莽的张飞一直被制得服服帖帖的。

当然,“顺着毛摸”只是方法,而不是目的,你如果能成熟地运用这个方法,别人就会在不知不觉之中受到你的影响,甚至接受你的意志。人当然没有一身的“毛”让你抚摸,人的“毛”就是性情、脾气、观念。你如果能摸清他的性格,顺着对方的脾气和他交往,不去违抗他,他当然会和你成为好朋友。

饭桌上该说什么 ——会说话夺得好人缘

“到一座山，唱一支歌。”我们对于不同的人，在不同的场景都要学会说不一样的话。这样不是做人的圆滑，而是对别人的尊重。因为，人都是有自尊心的，总希望受到别人的尊重。其实，人与人相处，会说话是一门艺术。真正会说话的人，会把很平常的话在恰当的时间，恰当的地点，对恰当的人说出来。这样，你的语言就会变得“悦耳”，所以好人缘自然就来了。



可以建议,不可以命令

如果我们想改变人们的看法,说服别人,而不伤害感情或引起憎恨,请遵这一规则:不要去命令别人,多以建议的口气去说服别人。试着去了解别人,从别人的观点来看待事情,在此基础上去提建议,就能赢得别人的信任,在说服别人的同时还能减少人际交往的摩擦,使你获得友谊。所以,要说服他人最好别用命令的口吻,不然,不但达不到说服的效果,还可能使事情越弄越糟。

所以,我们要多使用建议的口吻,通过这种方法,人们便会改正他们的错误,而且维持了对方的自尊,使他们认为自己很重要,配合你的工作,而不是反抗你。贝利就有这样一位深明大义的父亲,他不是采取强压政策去教育孩子——

贝利是鼎鼎有名的球王,他的成功源于自己的刻苦努力,但是也有贝利的父亲教导有方的因素。

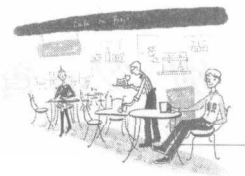
有一次,贝利的父亲看见贝利在偷偷地抽烟。这时,他本来想发火,命令他把烟给掐了。但是一想,自己总不能够一辈子就看着贝利,难道总要盯梢?命令只能够让贝利一时屈从,而不会真心地悔改。

于是老贝利把贝利叫过来说:“你知道抽烟对你有害吗?”

“我知道,但是我只抽了一根,应该不会有什么关系,而且别的孩子也抽。”

“你也许觉得仅仅一根,不会有什么关系的。但天长日久,你会渐渐上瘾,你的身体就会不如从前,而你最喜欢的足球可能因此渐渐地离你远去。”

看见贝利没有说话,老贝利顿了顿,接着说:“作为父亲,我有责任教育你向好的方向努力,也有责任制止你的不良行为。但是,是向好的方向努力,还是向坏的方向滑去,主要还是取决于你自己。我不会强制去命令



你做什么,不做什么。”

说到这里,贝利低下了头,父亲问贝利:“你是愿意在烟雾中损坏身体,还是愿意做个有出息的足球运动员呢?你已经懂事了,自己作出选择吧!”

说着说着,父亲从口袋里掏出一沓钞票,递给贝利,并说道:“我只能提出建议,告诉你不要抽烟,这样才有利于你的心肺功能,才有利于自己的足球生涯。但是如果不愿做个有出息的运动员,执意要抽烟的话,我也不会逼迫你,这些钱就作为你抽烟的费用。”说完,父亲走了出去。

贝利望着父亲远去的背影,仔细回味着父亲那深沉而又恳切的话语,不由得掩面而泣,过了一会儿,他止住了哭,拿起钞票,来到父亲的面前:“爸爸,我再也不抽烟了,我一定要做个有出息的运动员!”

从此以后,贝利训练更加刻苦。日积月累,厚积薄发,他终于成为一代球王。至今,贝利仍旧不抽烟,因为他时时刻刻记得父亲给自己的教诲。老贝利也很庆幸当初没有以命令的口气强制贝利去做什么,不做什么,那样可能会引起贝利的叛逆心理,反而弄巧成拙。

由此可见,当你想要劝说某人时,应当告诉他这样做对他有什么好处,不这样做则会带来什么样的不利后果,相信他不会不为所动。刘经理更是深谙此道——

刘经理在工商界是赫赫有名的商人,他很懂得为人处世的道理。尽管他是老板,但是他从不用命令式的口吻去说服别人,他要别人遵照他的意思去工作时,总是用商量的口气去说。

譬如有的老板,在传达意见的时候会说:“我要求你这么做,你就必须这么做。”

而刘经理从不这么说,而是用商量的口气说:“你看这样做好不好,会不会有些不妥呢?”假如他要秘书写一封信函,他把大意和要点讲了之后,再问一下秘书:“你觉得这样写是不是合适呢?”等秘书写好请他过目,他看后觉得还有要修改的地方,又会说:“如果这样写,你看会不会更好一些?”

他虽然有发号施令的权力,可是却懂得照顾他人的感受,所以不用命

令的口气。刘经理的这种做法,使得每个人都愿意和他相处,并乐于按他的意愿做。所以,当我们要说服某个人时,最好也多用建议的口吻。这样不但能够让人听从你的指示,最重要的是还可以笼络人心。

刘经理就是一个很会运用“建议”的人。其实,任何人都是有自尊、讲面子的。所以,在说服他人的过程中,多用与他商量的口气给他建议,少下命令,这样不但能避免伤害别人的自尊,而且会使他们觉得你平易近人,进而乐于接受你的建议,与你友好地合作。

命令他人会让人觉得你不尊重他,建议的话只会让人觉得你是在关心他。只提建议,不强迫别人接受,这样人们自然会喜欢你。

别人忌讳的话不要说

生活当中,自己所说的话被别人误解并不少见,可能自己没有恶意,但是却不知道哪句话“伤害”了别人。因为现在的社会是比较复杂的,由于种种原因,可能每个人都有自己忌讳的事情。我们千万要注意这些,不然的话只会引起他人的反感,让人敬而远之。

有时候,“直言直语”是人性中一种很可爱、很值得大家珍惜的特质,因为也只有这种直言直语的人,才能让是非得以分明,让正义邪恶得以分明,让美和丑得以分明,使人的优缺点得以分明。只是在人性丛林里“直言直语”却是有这种性格的人的致命伤。喜欢“直言直语”的人说话时常只看到现象或问题,也常只考虑到自己的“不吐不快”,而不去考虑旁人的立场、观念、性格。他的话有可能是一派胡言,但也有可能鞭策人里;一派胡言的“直言直语”,只会让对方很生气。

所以,我们要谨言慎行,不要谈他人忌讳的话题,这样可使你在交际中适应他人,避免给他人和自己带来不愉快。即便是有时说话还非要涉及别人忌讳的话题不可,在这种情况下,就要讲究语言技巧了。要尽量把话说得委婉、含蓄些,在遣词造句时,要避免那些带有直接刺激感官的字



眼,这样就有可能取得比较好的效果。所以,我们千万不要轻易去触及雷区。王女士就是这样一个口无遮拦的人——

王女士是一名外资企业的业务代表,刚一来公司,大家觉得她聪明伶俐,性格开朗、外向,工作能力也非常强,所以很招人喜欢。

但是,相处的时间长了,大家才发现,她在与同事接触中很骄傲,说话也喜欢嘲笑别人,揭别人的短处。

有一次,单位的一个同事穿了件新衣服,很多人都称赞很漂亮,穿的也挺合身的。可王女士却直接来一句说:“衣服是挺漂亮的,但是你不适合,你的身材太胖了。这衣服适合那些高挑的人穿,那样才会显得比较有气质。”

这样的话一出口,弄得穿这衣服的那位同事满脸通红,看起来特别生气,其他夸赞过衣服如何好的同事也相当尴尬。其实,王女士说的话是实话,但是这样说出来让别人比较难堪。可是她自己却浑然不觉,总觉得自己特有品位,看得比较准,哪知道人家其实是不愿意和她计较而已。虽然有时她会为自己说出的话不招人喜欢而后悔,但她根本不在乎,她依然说那些刺激人的话,以此愚弄别人,觉得自己很英明。久而久之,同事都把她排除在集体之外,很少有人主动跟她聊天。王女士不知道到底是怎么回事,怎么会是这个样子,其实她是在为自己的口无遮拦埋单。

其实这位女士的能力并不差,也有相当好的观察、分析能力,问题是她说话太直了,总是直言直语,不加修饰,不顾及人家的感受。而且,她的心地是公认的好。可是和她同时进公司的同事,不是外调独当一面,就是成了她的顶头上司。另外,别人虽然认为她说话没有什么恶意,但她的朋友并不多,在公司里也独来独往,不受欢迎。别人忌讳的老是从她嘴里说出来,这直接影响了她的人际关系。

人与人相处,会说话是一门艺术。人都是有自尊心的,总希望受到别人的尊重,每个人都不愿意他人触及自己的憾事、缺点和使自己感到难堪的事,这也是一般人都共同具有的心理。因此,在现实的交际生活中,一定要注意尊重别人,不然就会使人际关系恶化,最终导致为人处世上的失败。我们犯了这种禁忌,即使关系再好也会招致厌恶的。我们一定要清

楚别人的“死穴”和“痛处”，不要冒失地揭人伤疤。尤其不要揭朋友的伤疤，不管你是有心还是无意。如果你的上司是你曾经的旧友，你一定要将他仅仅当成是你的上司，而不要将旧日恩情挂在嘴边。你的无心之言可能就是对方最大的忌讳，在这个时候，谨慎和识时务远比平日情谊管用。

人家的忌讳就像我们人际关系中的暗礁，只有学会躲避暗礁，我们人际关系的帆才能扬起远航。

勇敢地说“对不起”，敢于认错的人才有人喜欢

人并非圣贤，因此都会经常犯一些错误。但是如果坦白地说出来，表示有悔过的心才能消除罪过，在错误中学习成长，才会让自己愈来愈好。一个人若是有一点点的功劳，或小小的长处，都喜欢向人夸耀，唯恐天下不知；而若有一点点的过错，或有一点点的缺点，都生怕别人知道，巴不得隐藏起来。后者是绝对不可取的。看看下面这位女士就转变了对错误的态度，很聪明地认错，结果人们对她的态度也从“厌恶”变成“喜欢”了——

格拉芙非常喜欢小狗，所以她常带着自己那条可爱的狗到公园里散步。在人少的时候格拉芙会放开套在它身上的绳索和口罩，任它在野地里奔跑。

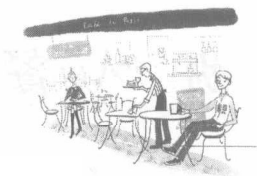
可是，有天却很不凑巧：格拉芙遛狗的时候刚放开绳子，就被一名警官看见了。警官立即厉声责备说：“难道你不知道这样做是违法的吗？万一伤到人了怎么办？”

格拉芙虽然意识到自己错了，但还是忍不住争辩说：“它还是一只小狗，怎么可能会伤人呢？”

“但是咬到小孩了呢？”

“我觉得应该不会，我的狗很乖。”格拉芙依旧坚持说。

“你犯了错误还要狡辩，那么就到法院去解决好了！”警官怒气冲冲



地说。

没有办法,格拉芙自然不想闹到法庭上去,她乖乖地把口罩和项圈戴在了爱狗的身上。

过了没多久,格拉芙实在于心不忍,于是又放开爱狗,任它在山丘上自由奔驰,可是不幸的是,一名警员又出现了。没等他开口,格拉芙立刻迎上前去笑着说:“警官先生,很抱歉,我知道自己违反了规定,你处罚我吧。”

警官靠近狗,摸了摸它的脑袋说:“这地方游客少,地方又空旷,难怪你会想让它自由一下。”

“不过,不管怎么说。我觉得自己还是违反了规定,实在是对不起。”

“看它这么小,应该不会伤害到行人。这样好了!你把它带到后边那块山丘上去吧,那边没有什么人……”

为什么两个警官对格拉芙的态度会大相径庭?因为第一个警官遇到的是一个明知理亏还要强辩的女人,第二个警官遇到的是一个知道错了就及时认错的人,自己又怎么好意思得理不饶人呢?没有人能够不犯错,但是只有后面这种人才会讨人喜欢。

正人君子的作为应该是光明磊落。喜欢掩饰过错的人,不会被人所尊敬。现实中要敢于不如人,其实就是敢于承认自己的不足,这是一种期待成长的勇气,每个人都有长有短,真正看清这一点才能最后胜于人。敢于认输,在适当的时候示弱是成大事者的必备品质。

忠言不逆耳,别人才肯听

所谓“忠言逆耳”,一听到“忠言”让人想到紧张的气氛和不愉快。坦率给人提出意见的人,即使不因此招人怨恨,至少也难以受到欢迎。这是因为人类都有强烈的自尊,都有面子的需要,都希望受到表扬而拒绝批评。明知道别人有过失而不及及时批评纠正,无异于怂恿其继续犯错误,但

在提意见的时候如果施行“无麻醉手术”，言辞激烈，可能会使对方加剧错误，产生抵抗心理。而婉言却能使批评在轻松愉快中进行，收到“直言”所收不到的效果。

在外交上，委婉含蓄的语言往往更意蕴深刻。婉言，还可以给对方一个下台的阶梯，避免形成僵局。婉言能够巧妙地表情达意，既能让对方听出弦外之音，又不伤彼此和气，这在进“忠言”的时候是一个很正确的选择。面对曹操这样一个喜怒无常的人，进忠言就更不能够逆耳了——

三国时期，关中豪强许攸拒绝率部归顺曹操，还说了许多谩骂曹操的话。本来曹操是准备镇抚关中之后，随即回师洛阳的。

许攸如此对抗曹操，惹得曹操大怒，准备下令讨伐许攸。群臣因此纷纷劝曹操宜用招抚的办法使许攸归服，以便集中力量对付蜀、吴军队的侵扰。曹操丝毫听不进去，横刀膝上，群臣们吓得不敢做声了。

这个时候留府长史杜袭却仍上前劝谏，曹操劈头喝道：“我的心意已定，你不要说了。”

“孟德看许攸是个什么样的人呢？”杜袭问。

“乃不过凡人耳。”

“的确如此，只有贤人才了解贤人，圣人才了解圣人。你犯不着跟他生气。像许攸这样的凡人，怎么能了解孟德非凡的为人呢？所以。现在大敌当前，豺狼当道，你却要先打狐狸，人们会议论你避强攻弱的。这样的进军算不上勇敢，收兵也算不上仁义。我听说张力千钧的巨弩，不会对小老鼠扳动扳机；重量万石的大钟，不会因为小草棍的敲打而发出声音。现在小小的许攸，哪里值得烦劳孟德圣明的威武之师呢？这样只会落为人的笑柄。”

听了这番话，曹操觉得很顺耳，已经伤害的自尊心得到补偿，面子上也能下得来台。于是，他很爽快地接受了杜袭的劝告，以优厚的条件招抚许攸，许攸果然归服了。

正因为忠言顺耳，曹操才平息了怒气，招抚了许攸。而在现实生活的言谈中，有驾驭语言功力的人，就会灵活自如地运用多种表达方式，不断探索多种语言风格。有些话，非直言不讳不行。但生活中并非处处都要



“直”，特别是劝诫别人时，为了不伤害他人的自尊，有时还非得含蓄、委婉，这样的语言表达效果才更佳。

总之，顺耳的话别人才肯听，顺心的人别人才肯交。

说错话了，及时挽救

话一旦出口，就无法收回。而言由心生，说什么、怎样说完全要靠大脑思索，所以在管好自己的嘴前，先要动动脑子，要三思而后言，在每句话出口前，必须先经过一番思考，造谣中伤、搬弄是非等容易引起麻烦的话语千万要打住，一定不能让它溜出口。如若要是说错了话，往往难以完全挽回影响。所以，说话要是想招致灾祸，那是非常简单的，很多人为出言不慎付出了代价。

但是错误总是难以避免的，如果不慎说错了话要及时挽救，要不积怨太深的话，就很难挽回大局了。德国的布洛亲王就曾经遭遇了这样的事情——

德国的最后一位皇帝威廉二世，他傲慢而自大——他建立了一支陆军和海军，并夸口可征服全世界。布洛亲王当时是德国的总理大臣。

而且，这位德国皇帝说了一些狂言和一些令人难以置信的话，震撼了整个欧洲大陆，引起了全世界各地一连串的风潮。更为糟糕的是，这位德国皇帝竟然公开这些愚蠢自大、荒谬无理的话，他在英国做客时，就这么说，同时不允许伦敦的《每日电讯报》刊登他所说的话。例如：

他说，他独自一人挽救了英国，使英国免于臣服苏俄和法国之下；

他说，是自己建立一支海军对抗日本的威胁；

他说，由于他的策划，使得英国罗伯特爵士得以在南非打败波尔人；

他还说，自己是和英国友好的唯一德国人，等等。

在一百多年的和平时期中，从没有一位欧洲君主说过如此令人惊异的话。整个欧洲大陆立即愤怒起来，英国尤其愤怒，德国政治家惊恐万

分。在这种狼狈的情况下,德国皇帝自己也慌了,并向身为帝国总理大臣的布洛亲王建议,由他来承担一切的责难,希望布洛亲王宣布这全是他的责任,是他建议君王说出这些令人难以相信的话的。

“但是,陛下,”布洛亲王说,“这对我来说,几乎不可能。全德国和英国,没有人会相信我有能力建议陛下说出这些话。”

威廉二世皇帝大为恼火。“你认为我很愚蠢吗?”他叫起来,“只会做些你自己不会犯的错事!”

这时,布洛知道他应该先恭维几句,然后再提出批评。布洛话说出口,就明白犯了大错。但既然已经太迟了,他只好想办法予以挽救——

“我绝没有这种意思,”他尊敬地回答,“陛下在许多方面皆胜我许多,而且最重要的是自然科学方面。在陛下解释晴雨计,或是无线电报,或是伦琴射线的时候,我经常是注意倾听,内心十分佩服,并觉得十分惭愧,对自然科学的每一门皆茫然无知,对物理学或化学毫无概念,甚至连解释最简单的自然现象的能力也没有……”

布洛亲王继续说,“所以,为了补偿这方面的缺点,我学习了某些历史知识,以及一些可能在政治上,特别是外交上有帮助的知识。”

这个时候,威廉二世皇帝脸上露出微笑。布洛亲王赞扬他,并使自己显得谦卑,这已值得皇帝原谅一切。“我不是经常告诉你,”他热诚地宣称,“我们两人互补长短,就可闻名于世吗?我们应该团结在一起,我们应该如此!”

他和布洛亲王握手,他十分激动地握紧双拳说:“如果任何人对我说布洛亲王的坏话,我就一拳头打在他的鼻子上。”

在我和人交流的过程中,经常会遇到地位、性格、脾气、素质等不同的人,因而在沟通过程中产生了差异,往往导致沟通的失败。因此,了解不同风格的沟通现象,有助于启发管理者的思维方式并因人而异地调整沟通风格,运用灵活的沟通手段。如果说错了话,及时说几句贬抑自己而赞扬对方的话,就能使一位傲慢孤僻的德国皇帝变成一位坚固的友人,那你就可想象得到,在我们的日常事务中,“及时弥补错误”对你我的帮助将有多大。如果运用得当,它们在做人处世中将可制造真正的奇迹。



一个人即使尚未改正他的错误,但只要他承认自己的错误,就能帮助另一个人改变他的行为。语言处理不当,犯了大忌。很多东西即使知道了正确答案,也要用“正确的话”表述出来。因为世间的事情不仅仅只有黑白两种颜色,我们要看到其他更多的东西。有些话虽然道理是对的,但是别人听了或许会不高兴,或许会不接受,这就是我们的措辞和表达的问题了。说错了不要紧,要紧的是我们能不能够及时补救。

有话好好说,才能避免冲突

有些事情其实没有那么严重,但是很多人却祸从口出,伤了和气。其实,人和人的交往在大多数时候都是依靠感性和直觉的,并不是说话说得对,别人就一定会对你心悦诚服,更多的时候人们看重的是你采取的方式、说话的态度和语气。即使你有充足的理由,也要注意自己的措辞和语气。有古语说“有理不在声高”,你有道理还怕说不过别人吗?

这个世界有很多“吃软不吃硬”的人,你越是认为自己是真理,并以此让对方接受,他偏偏就不吃那一套,他的“倔犟”上来了,你一大马车的理由都没有用。所以,其实人们要的不是道理,而是需要你有话好好说。下面这个售货员就“好好说话”,化解了冲突——

一位顾客刚在一家百货公司买了一件外衣,没过几天要求退换。她已经把衣服带回家并且穿过了,只是她丈夫不喜欢。她解释说:“肯定没有穿过,只是试了试。”要求退换。

但是,售货员检查了外衣,发现有明显干洗过的痕迹。如果直截了当地向顾客说明这一点,顾客是决不会轻易承认的,因为她已经说过“绝对没穿过”,而且精心地伪装过。这样,双方可能会发生争执。

这时,机敏的售货员说:“我很想知道是不是你们家先生把这件衣服错送到干洗店去过。我记得不久前我也发生过一件同样的事情,我把一件刚买的衣服和其他衣服堆在一起,结果我丈夫没注意,把这件新衣服和

一大堆脏衣服一股脑儿塞进了洗衣机。我怀疑你是否也会遇到这种事情,因为这件衣服的确看得出已经被洗过的痕迹。不信的话。你可以跟其他衣服比一比。”

顾客看了看证据知道无可辩驳,而售货员又已经为她的错误准备好了借口,给了她一个台阶下。于是,她顺水推舟,“不好意思,我回去问问吧。”乖乖地收起衣服走了。后来她也再没有回来过。

现实生活中,人们普遍存在着吃软不吃硬的心态。有很多时候,你要想说服人,说软话要比说硬话效果好得多。特别是性格刚烈、很有主见的人,你如果来采取“方”的态度,说“硬”话,比如以命令的口吻,对方不但不会理睬,说不定比你更硬;你如果圆融些,来“软”的,对方反倒产生同情心,纵使自己为难,也会顺从你的要求。

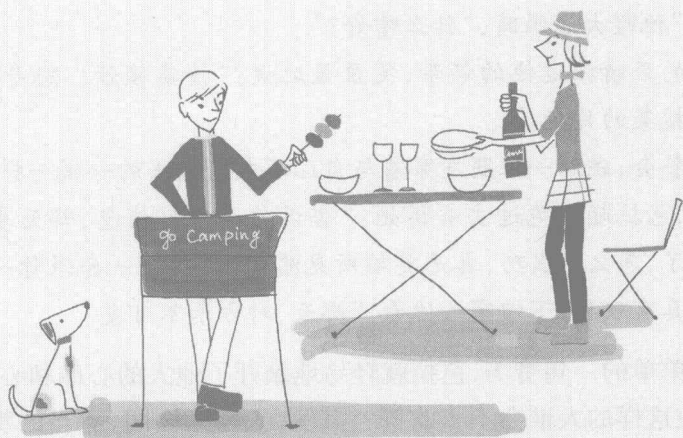
其实,有很多人不是不懂得说软话,而是觉得自贱身份而不愿意说,即使有求于人,也不忘说几句硬话,以示尊严。这种想法虽不能说错,但并不可取。为了达到劝说目的,不妨说几句恳求性的软话。

理越直,就越要和,就是要“得饶人处且饶人”。一个懂得交际艺术的人,即使他知道自己的观点是完全正确的,在说服别人接受的时候也会力求保住对方的面子,并以此为切入点让别人接受自己的观点,别人会认为他是宽容的、明智的绅士。但是那些通过说明自己掌握着真理,拼命找别人过错和缺点的方式去说服别人,甚至威胁别人的人是粗暴的、无礼的蠢人!没有人会接受你的话,即使你说的是事实和真理,因为你已经深深地伤害了别人。

只有有话好好说,我们和他人的关系才能和谐。

善用祝酒词,酒浓意更浓 ——要主动肯定他人

人际关系的顺畅是事业成功最关键的因素,而赞美别人是处世交际的关键课程。如果你懂得如何去赞美别人,没有谁不喜欢听,不管他是多么谦虚的人。当你掌握了赞美这门艺术,当你的语言中充满着对对方真诚的欣赏和赞美之辞的时候,你的语言便已经像是润物细无声的春雨渗入了他人的心灵深处,对方在悄然的感动中就会慢慢地接纳你。每个人都希望得到别人的承认,赞美就是内心对他人最大的肯定。



用赞美融化他人的心理防线

古语说：“快刀割肉伤易合，恶语伤人恨难消。”口无遮拦、出言不逊者，常常自食其果；相反，只要你胸怀宽大，严于律己，宽以待人，才有可能和他人建立和谐友善的关系。所以，在现代的社交场上，你想成为一个受欢迎的人，必须学会赏识别人，从而由衷地赞美别人。

人际关系的顺畅是事业成功的最关键的因素，而赞美别人是处世交际的关键课程。如果你懂得如何去赞美别人，再加上你聪明的脑袋，还有脚踏实地的精神，就等于事业成功了一半。从很大意义上讲，学会赞美他人是事业成功的阶梯。没有谁不喜欢听，不管他是多么谦虚的人。每个人都希望得到别人的承认，个人成就越大的人，越是如此。赞美他人，可能仅仅是从简单的穿着方面，对方都会觉得欣喜——

芭拉是个很会赞美他人的女士。有次，她参加一个宴会，有位男士的领带花色很好看，在接受别人引荐与他握手时，芭拉告诉他：“您知道吗？我有一个嗜好。”

“哦！”他瞪大了眼睛，“什么嗜好？”

芭拉的眼睛扫过他的领带，笑盈盈地说：“搜集领带！您身上这款，是我下次搜集的目标。”

一次餐会，碰到一位朋友穿着与自己不久前购买的一模一样的套装，逮到机会，芭拉赶快跑过去告诉她：“告诉你一个好消息，哪天我们可以同台演出了，怎么这么巧，真是英雄所见略同，我买了一套跟你一模一样的衣服！真有默契，下回穿给你看！”那天，对方乐不可支。

简简单单的一句赞美，芭拉就轻易地敲开了他人的心扉和心理防线。试问，芭拉这样的人谁会不喜欢呢？其实，人与人之间，适当的赞美是必不可少的。赞美别人既是压力又是动力，因压力而产生动力。因为你赞美了别人，意味着你肯定了别人的优点，与之相对应的，你意识到了自己



的缺点与不足。只有不断发现自己的缺点，才能取得更大的进步。真诚而发自内心的赞美，可以搞好你的人际关系，使你在事业的道路上畅通无阻。赞美从一定意义上讲，是一种有效的感情投资，当然，有付出才会有回报。

赞美别人是一门生活的艺术，可以在社交中化敌为友，可以在精神上锦上添花；赞美别人是一种境界、一种风度。可以给朋友带来欢乐，也可以使自己获得更大的成功。

赞美使你变得受欢迎

有人说：人最大的需求就是被别人了解和欣赏。说话是一门艺术，会说话的人必定知道怎样才能走进他人的心灵。生活中，会说话的人朋友很少，不会说话的人朋友却很多。所以，改变他人而不冒犯他或引起他的反感，那么，请称赞他们微小的进步，并称赞每个进步。赞美是全世界最有震撼力的营养品。恰到好处的赞美是人与人沟通的兴奋剂、润滑剂。玫琳凯就是一个善于赞美的典范——

玫琳凯，这是一个传奇的名字，《福布斯》杂志评选出两百年来 20 位全球企业界最具传奇色彩并获得巨大成功的人物，她是其中唯一的女性。玫琳凯·艾施的事业开始于一般人认为应该结束的时候。退休之前，玫琳凯是美国一家全国性“世界礼品公司”的训练主管。她与洛克菲勒、比尔·盖茨等人一起，分享了这项殊荣。她的管理哲学以“满足别人需求”和“公平待人”为出发点，注重每一个人的价值，是典型的以人为本的管理哲学。她的成功很重要的一点在于：她是一个极会赞美别人的人。

玫琳凯营销哲学的基础就是给予他人赞美。无论在何种场合中，玫琳凯总是不吝惜地立刻给予赞美。事实上，她们从招募新人时即已开始这种做法。

玫琳凯开设了皮肤保养课程，于是在美容课上，当一位女士被化好妆

后,玫琳凯的美容顾问会要求现场的观众,评论对方是否有什么需要改进的地方。那名化好妆的女士不仅外表变漂亮了,她的内心也产生了同样的变化,内心变得自信了。当一位女性自己觉得舒畅时,通常可以引发她做美容顾问的兴趣。这对大多数女性来说,都是一个很好的新体验,她们之中的很多人已经很久没有听到赞美了,这样的赞美让他们感到幸福。

在玫琳凯的团队中,当一个新手成为一名美容顾问,并且举办第一次美容课时,她的督导总会找出她的优点来赞美她。不管她在第一次美容课中犯了多少错误,这位新人总会被称赞的。

尽管很多这样的新手的反应通常是:“我是不是做错了?”

玫琳凯的回答是:“让我告诉你做对的地方吧,错的先不要去想它。”

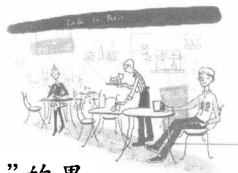
等到在赞美过新人的优点后,玫琳凯才会提出批评,但总将批评像三明治似的隐藏在两个大大的赞美之间。更好的做法是,如果这个事件是大家都有兴趣的,她就会在下次团队会议中公开地提出赞美。就像英国著名的小说家毛姆曾经说过的:人们嘴上要你批评他,其实心里只要赞美。是啊,谁都需要赞美的。

在玫琳凯的团队中有一个叫做海伦的雇员,玫琳凯很早就知道她会在她们公司出人头地,获得极大的成功,因为她曾经听过她在门外和一名新进美容顾问的谈话:“你在美容课中卖出 35 美元的东西,那实在太棒了,要知道你只是一个新手啊。”她热心地说。

其实在那个时候,35 美元的产品是个很糟糕的销售成绩,她看见玫琳凯走过来就对她说:“你看玫琳凯,”海伦看到玫琳凯便兴奋地说,“让我介绍我们的新美容顾问给你。昨晚,她在美容课中卖出 35 美元的产品,这只是一个新手,想不到吧?”

接着海伦稍作停顿,压低她的声音和玫琳凯说:“她前两次的美容课都没卖出什么,但昨晚她竟然卖出 35 美元,那不是很棒吗?”就是因为海伦的赞美和鼓励,那位新进人员才会留下来做第四次美容课。海伦是借着赞美来使她成功。这种赞美的确具有建立个人自信心的神奇功效。如果一个人的每个小成就都受到赞美,他会有信心去尝试更大的成就。

男士就不需要赞美吗?玫琳凯给出了否定的回答。



玫琳凯发现了一个有趣的现象：有很多自认为不需要“赞美”的男性，习惯贬低别人对他们的赞美。事实上，玫琳凯他们的一位男主管就经常说：“赞美是个不错的东西，但我个人并不会很喜欢它。我不需要此种激励，这个对我没有什么用处。”

可是，玫琳凯根本不相信他的话。玫琳凯觉得他就和其他作出同样表示的人一样，暗地里也都渴望赞美。后来，玫琳凯知道了这位男主管每次受到赞美时，都会发出有如满足的咽喉吞咽口水的“咕噜”声。可见他也和我们大家一样，都是喜欢被赞美的，只是男性不大喜欢表现出来而已。

奖赏在玫琳凯这样一个以目标为导向的公司中，成为绝不能忽视正面性的强化力量。奖赏能使玫琳凯的员工发挥出她们最大的潜能。

在年度研讨会上，玫琳凯的员工经常受到赞美和表扬。他们会站在数千名同事面前接受热烈的掌声。新闻和杂志记者描述这种盛况是赞美的最好形式，当然，这也是员工们期望的。在颁奖之夜，司仪会宣布获胜者，然后以类似美国小姐加冕的盛大方式颁奖给她。他会宣布最后两名入选者，然后问观众：“哪一位可爱的女士会是这次的皇后呢？”然后，就有如美国小姐一般，每一位玫琳凯的皇后都披上一条缎制的肩带；头上戴着一顶皇冠；貂皮大衣挽在肩上；一束长茎的粉红玫瑰抱在怀中；象征皇后的钻石戒指戴在手指上，这是多么大的荣耀啊！

语言是人们交流思想、交流感情的最重要的工具。我们生活中的每一天，都离不开说话。说话本身看似很容易，因为三岁的小孩儿也会说话。但也是最难的事情，因为即使最擅长辞令的外交家也有说错话的时候。我们都要学会赞美别人，让赞美之声洋溢在家庭和社会，让我们的生活充满快乐和美。

让对方开口说自豪的事情

记得一位资深教师曾表示：“不要轻易赞美人！”他的意思是说，如果学生没有特别的成果，经常赞美他，极易让学生对老师的赞美感到不屑一顾。一个人如果达成了既定目标时，则务必予以真诚的赞美。

若是你有意地对长年居住在中国的外国人说“你的中文说得很好”，所得到的反应可能是“你是在讽刺我吗？”。所以，赞美他人时应拿出具体的理由。如果赞美的方式不妥，反而会被轻视。很多时候，说让人愉悦的话并不是非得去费尽心力讨好，我们可以激发对方说自己最自豪的事情，这不会如赞美一样会听腻，而是会让对方的兴致越来越高——

爱达森去找一个难缠的客户谈业务，他去了好几次了，都没有谈下来。这天，他到了客户伊斯曼的办公室，看见了对方的办公室装潢很漂亮，于是说：“你知道，我是从事室内木工专业的，我从没有见过像这间一样漂亮的办公室。”

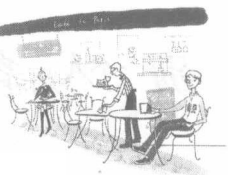
伊斯曼回答说：“谢谢你提醒了我已差点忘了的事，这间办公室很漂亮是不是？当初这间办公室布置完成后，我确实非常喜欢，可是现在，由于我工作太忙，有时甚至于接连数星期，不会注意到这上面了。”

“这是不是英国橡木？它和意大利橡木的品质稍有不同。”爱达森过去用手摸摸办公室的壁板说。

“是的，这是进口的英国橡木，是一位专门研究细木的朋友替我特别挑选的。”伊斯曼回答。

接着，伊斯曼陪同他，参观自己设计的室内陈设，包括木门、油漆色彩和雕刻等。

他们在一扇窗前停了下来，伊斯曼和蔼地表示，他要捐助给洛贾士德大学和公立医院等一些钱，为社会尽一点心意。爱达森热诚地恭贺他说，这是一个古道热肠的慈善义举。伊斯曼打开玻璃橱的锁，取出他从前买



的第一架摄影机，那是向一个英国人买下的发明品。

爱达森问他，当初如何开始他商业上的挣扎和奋斗的。伊斯曼感慨地叙述他幼年时候的贫苦情景——他守寡的母亲，开了一家出租小公寓。他自己则在一家保险公司做小职员，每天只赚5毛钱。他由于受到饥寒所困，所以立志要刻苦奋斗，免得母亲辛劳。

爱达森又找些别的话题，而他自己却静静地听着！伊斯曼谈到他实验室的一段往事：他说他过去做实验的时候，在办公室里花了整天的时间，有时候整个晚上，有时候甚至穿起工作服，三昼夜不能脱下来。

爱达森是上午10点15分进伊斯曼办公室的，当时那位建筑师曾劝告他，最多只能停留5分钟，可是，一小时、两小时都过去了，他们仍然在谈着。

最后，伊斯曼向爱达森说：“上次我去日本，买了几张椅子回来，我把它们放在阳台上，后来阳光把椅子上的漆晒脱了，我买了些油漆回来自己漆，你要不要看看我自己漆椅子的成绩如何？对了，你来我家，我们一起吃午饭，我让你看看。”

午饭后，伊斯曼把他漆的椅子拿给爱达森看——那些椅子，每张不会超过一块五毛钱，而事业上赢利亿元的伊斯曼，他却认为很自豪，只因为那是他自己漆的。

这笔订货的总额是9万元。你猜，是谁得到了订货合同？除了爱达森外，还会有其他人？就从那时候开始，直到伊斯曼去世，他们一直保持着极密切的友谊。

每当一个人取得一定的成绩时，他就会自然而然地渴望得到别人，尤其是自己朋友的承认。如果这时，你适当地一句鼓励，他会感到无比快乐。因为，自己的劳动终于得到了认可，再辛苦也值得。但是，当自己成功已经成为习惯，他人听赞美也已经腻味的时候，我们没有必要再去画蛇添足了。我们应该主动激发他们谈自己自豪的事情，这样不会比“甜言蜜语”的效果差。

学会给人戴高帽

功高盖主,自古以来人们就很注意这一点,不论做任何事,都要守住自己的本分,绝不能独霸荣誉,避免功高盖主。否则,轻则招致别人的怨恨,重则惹来不可预知的祸患。历史上有很多这样的事例,那些能在关键时刻与人分享甚至能在关键时刻把荣誉让给别人的人,都能全身而退,有个好结局。往往成就大事的聪明者,他们获得最终胜利的原因不完全取决于外界因素,大部分原因是取决于自己的做人方法。一旦小有成就不免会为自己的成功而感到兴奋,贪功的想法自然会有,这是人的本性使然。

可是,不知人们有没有想过,虽然功劳属于你了,等待你的将会是什么呢?聪明人懂得在关键时刻将“花环”戴在别人头上,即使自己有一千分一万分的不愿意,也要隐藏怨恨的情绪,大方地将荣耀交到别人手上。接受荣耀的人自然会记得你这份人情,日后你需要他的时候定能助你一臂之力。由此看来,把花环戴在别人头上,不但没有吃亏,反而占了便宜。为他人多鼓掌,这种付出不会让你有什么损失,反而能给你带来很大的利益。处世要成功,就要懂得为对手叫好,这样对手也会为你所用——

孙琳是公司新来的秘书,可谓深谙给人“戴高帽”之道。

比如说公司出内刊,她看见总经理非常重视,常常亲自校核,每校出一处差错来,觉得是做了一件了不起的事,心中很是痛快。她为了迎合老总的这种心理,就在抄写给他看的书稿中,故意于明显的地方抄错几个字,以便让老总校正。这是一个奇妙的方法,这样做显示出总经理学问深,比当面奉承他学问深,能收到更好的效果。即使是老总批评她的时候,她也能够找着机会奉承领导:“对不起,我又犯错了,怪不得老总年纪轻轻就事业有成,原来您在这方面也是行家。”

一番话说得总经理自我感觉良好,心情也大好了。



由于孙琳工于心计，头脑机敏，善于捕捉总经理的心理，总是选取恰当的方式，博取总经理的欢心。她还对总经理的性情喜好、生活习惯进行细心观察和深入研究，尤其是对总经理的脾气、好恶等了如指掌。往往是总经理想要什么，不等总经理开口，她就想到了，有些总经理未考虑到的，她也安排得很好。因此，她很受总经理的宠爱，很快就被提拔为部门经理。

孙琳的奉承仿佛无声无息，不露痕迹，让对方浑然不觉却内心很舒服。

孙琳无疑是聪明的，也许你没有留意，奉承在生活中不但是好的润滑剂，还是人际间的解毒散，许多尴尬之事，都可用它化解，当然也要注意“到什么山上唱什么歌”。现实中任何人都不希望自己的劳动成果被他人抢走，可是在与人打交道时，尤其是与职位高过你的人交往时，必须要注意：不要守着自己的荣誉不放手。要学得精明些，把花环戴在职位比你高的人头上，虽然牺牲了自己的荣耀，但却可以全身而退。

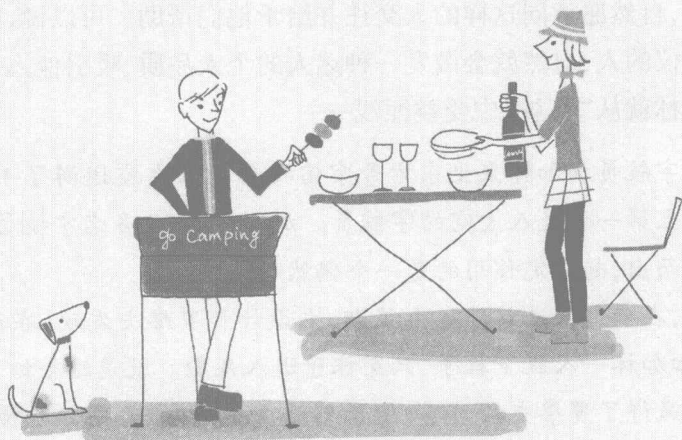
不过，在工作生活中，滥做滥戴过重的高帽是不明智的。更多的时候你不要轻易地正面表态，保持一份矜持下的端庄和从容。在一种“天知地知你知我知”的情况下，将高帽巧妙与人戴上，很多时候，既可以防止你在交际中磨不开面子，同时也让对方心领神会，还不容易被他人识破，而产生不快的感觉。同样，对那些可能有损别人名誉的事，主动承担一些，引咎自责。具备这种涵养的人才是懂得做人的人。还有一些高傲者，他们多看重自我形象，感觉良好。与之打交道不妨采取投其所好的方式，对其业绩、学识、才能等给以实事求是的奉承，使其荣誉感、自尊心得到满足。这样就可以从心理上缩短距离，同样能起到左右他人的目的。

不过，人与人相处，发生争吵在所难免，恋人之间也不例外。对此，一旦有了纷争，你即使认为自己一方在理，也应表现出自己的大度，要避免过分的数落、指责。这时候，最好的方式是使用调侃、幽默的言语，用一顶高帽压住对方的怒气，达到释疑解纷的效果。

总之，对于那些会给人戴高帽的人来说，肯定被戴高帽的人是喜欢和他们相处的。

饭桌上懂礼才能聚缘 ——懂礼之人能够得到他人的“礼遇”

“礼貌”这个东西，往往比其他东西更能弥补一个人生来所有的缺陷。最具有魅力的人，往往是那些最懂得礼貌的人，而不是那些面容最美丽的人。一个人的礼貌礼仪常常是给人的最初也是最直观的印象。良好的教养本身就是财富。举止优雅的人离开了金钱也能成功，秘密就在于他们拥有世界各地最受欢迎的“通行证”——礼貌。所有的大门都向他们敞开，所有的人都欢迎他们，懂礼之人能够得到礼遇。



礼貌邀请,重视他人才会重视自己

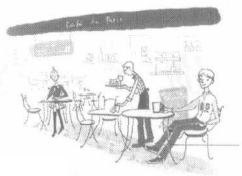
爱默生说:“美好的行为比美好的外表更有力量。美好的行为,比形象和外貌更能带给人快乐。这是一种精美的人生艺术。”古希腊人把美视为诸神给予人的赏赐,认为值得追求的美只存在于那些表面温和、不刻薄、不傲慢的人身上。根据他们的观念,美一定是内在的迷人品质的表现,比方说教养、仁爱、愉悦。

“礼貌”这个东西,往往比其他东西更能弥补一个人生来所有的缺陷。最具有魅力的人,往往是那些最懂得礼貌的人,而不是那些面容最美丽的人。一个人的礼貌礼仪常常是给人的最初也是最直观的印象。良好的教养本身就是财富。举止优雅的人离开了金钱也能成功,秘密就在于他们拥有世界各地最受欢迎的“通行证”——礼貌。所有的大门都向他们敞开,所有的人都欢迎他们,为什么呢?就因为他们带去了温暖和尊重。

任何人都希望得到别人的尊重和重视,自然也就喜欢举止得体、礼貌优雅的人,自然愿意同这样的人交往并给予他们帮助。可以说,能充分掌握礼貌礼仪的人,自然就会散发一种迷人的个人品质,吸引他人来与之交往。加加林就从“礼貌”中受益匪浅——

苏联宇航员加加林乘坐东方号宇宙飞船进入太空遨游了108分钟,成为世界上第一位进入太空的宇航员。加加林在20多名宇航员中,之所以能脱颖而出,起决定作用的是一个偶然事件。

原来,在确定人选前的一个星期,主设计师罗廖夫发现,在进入飞船前,只有加加林一人脱下鞋子,只穿袜子进入座舱。就是这个细节使加加林一下子赢得了罗廖夫的好感,他感到这个27岁的青年如此懂得规矩,又如此珍爱他为之倾注心血的飞船,于是决定让加加林执行这次飞行任务。他觉得一个如此礼貌而懂得尊重别人劳动成果的人,必定是一个有



责任心的人。

一个人的礼貌礼仪常常影响着他人对其的评价,在人们的印象中,有礼貌、有教养的人总是有着相应的良好品质和人格,这对个人成功、人脉积累都有所帮助。小雪就有着这样的经历——

小雪刚毕业时四处寻找工作,在一次重要面试时,由于她在考官面前太过紧张,发挥有些失常。看到考官眼中透露出拒绝的意思,她感到心灰意冷,这次注定失败了。

正在这个时候,一位中年男士走进了办公室,和考官耳语了几句。在他离开时,她听到考官小声说了句“经理慢走”。那位男士离开时从小雪身边经过,给了她一个善意鼓励的眼神。不知从哪得来的灵感,小雪忙起身,毕恭毕敬地对他说:“经理您好,您慢走!”这一句平常的招呼,让她看到了经理眼中些许的诧异,然后他笑着对她点了点头。等她再坐下时,她从考官的眼中也看到了笑意,这个时候自己说话就更加有底气了。临走的时候,依然保持着礼貌的态度。

后来她顺利地得到了这份工作,面试时的考官成了她的上司。上司告诉她,根据她那天的表现,本来是打算拒绝她的。但就是因为她对经理那句礼貌的称呼,让人事部门觉得她对行政客服工作还是胜任的,所以对她的印象有所改观,给了她这份工作。

无论是否有机会接受良好的教育,无论你的社会地位高低或财富多少,无论你的志向有多远大,只要你想成功,你就应该要求自己开始注意一些生活中看起来琐碎的小事。上天同样赋予了每个人讲礼貌、给他人尊重和快乐的能力,但是每个人的礼貌礼仪能力却不尽相同,这很大程度上依赖于年轻时接受的训练。我们要经常擦拭掉我们心灵上的灰尘,使自己的性格得到发展和完善。

现实生活中,学会在任何时候都说一句简单的“谢谢”。对任何一位服务员都给以友好的称赞,即使服务是有偿的;由于你给他人带来了不便和打扰,真诚地说一声“对不起”;设身处地站在别人的立场来看待问题,考虑别人的感受;耐心倾听别人的谈话,对其谈话内容表现出兴趣,这些

都是我们通常所说的礼貌,都是我们应该做到的。有礼走遍天下,一个礼貌礼仪到位的人是他人乐意结交的对象,人脉资源自然丰富。因为我们以“礼貌”表示对人的重视,必然会得到同等的回报。

屈身引客,以尊重换尊重

生活中,一般人都不喜欢自己做的事情有他人干涉,那样是对自己能力的否定。王玺就犯了这样的错误,她的无礼之举,换得的是别人的排斥——

王玺是一名出色的服装设计师,在与团队成员合作之初,她遇到了一些麻烦。她所在的团队中有专门的色彩专家,所有设计师在设计好一个方案后,都要与色彩专家沟通,为服装选择最能突出其感染力的颜色。

可是,色彩专家和每位设计师合作得都很好,除了王玺以外。每次王玺拿去的设计图样,色彩专家都以“王玺,咱们今天谈不了”为由给挡了回去。几次之后,王玺终于明白是怎么回事了。原来,别的设计师拿给色彩专家的图样都是未着色的,只用铅笔描出轮廓,细节部位的设计也是在和色彩专家协商之后才进行的。而自己的不但已经按照自己的喜好涂了颜色,而且每个细节都已设计完整,这使得色彩专家没有了发表意见、展示自己的空间,所以总是碰钉子。

找到原因后,王玺决定尝试一下。她随手抓起几幅还未完成的图样,找到色彩专家,诚恳地说:“您觉得这几个方案该采用怎样的色彩呢?还有,这几幅图样的细节设计应该怎样完善呢?”色彩专家微笑着站起来说:“我很愿意为您效劳。来,我们把它们输入电脑,然后找出最能打动我们心灵的一个。至于细节,还是等大的着色方案定了之后再考虑它吧。”

其实每个人都喜欢展示自己,他们可不喜欢别人在自己面前自吹自擂。有一句名言是这样说的:“如果你想树立敌人,只要处处压制他就行



了。但是,如果你想拥有朋友,你必须让他显得比你突出。”显示出你同事的高明之处,这就是与同事的相处之道。其实,尊重和肯定别人的劳动成果就是对别人的最大尊重。

此外,在与人合作时,当别人的想法与我们不同时,我们就应该努力去了解别人,站在别人的立场分析问题,这样既能减少不必要的摩擦,又能增进友谊,有利于以后的合作。

面对分歧时,如果我们能够设身处地地站在对方的角度思考问题,这不只是一种智慧的行为,更实显出你人格的高尚。任何合作都是在这种换位思考中实现的,也只有频繁地进行换位思考,团队成员才能团结在一起,实现高质量的合作。所以,我们首先要尊重别人,才能有合作的基础,才能换得别人的尊重。

举止文明,是很好的推荐书

善于交际的人懂得交际的另一种语言——礼仪,他们不但在待人接物中彬彬有礼,而且在细节处也非常注意保持礼貌,事实上,往往是这些细节在生动地表达他们,从而获得意外的收获。人人都希望得到礼遇。礼貌待人,能够拉近彼此的心理距离,深得人心;反之,则人心向背,甚至使自己的人际与前程尽失。小胡的经历也许可以给我们带来一点启示——

有一届重点大学的应届毕业生,一共十多个人,实习时被导师带到一个事业单位里参观学习。全体学生坐在会议室里,等待该实验室负责人的到来。这时,有位秘书给大家倒水,同学们表情木然地看着她忙活,其中一个还问:“有绿茶吗?天太热了。”

秘书回答说:“真抱歉,绿茶刚刚用完。”

轮到小胡时,她轻声地说:“谢谢,大热天的,辛苦您了。”

虽然这是很普通的客气话,这是秘书当时听到的唯一的一句感谢话。

秘书抬头看了她一眼，满含着惊奇，却让她感到温暖。

过了一会儿门开了，负责人走进来和大家打招呼，不知怎么回事，静悄悄的，竟没有一个人回应。小胡左右看了看，犹犹豫豫地鼓了几下掌，同学们这才稀稀落落地跟着拍起手来，由于掌声不齐，显得有些零乱。

看到这，负责人挥了挥手说：“欢迎同学们到这里来参观。平时这些事一般都是由办公室负责接待，因为我和你们的导师是老同学，非常要好，所以这次我亲自来给大家讲一些有关的情况。我看同学们好像都没有带笔记本。这样吧，秘书，请你去拿一些我们单位印的纪念手册，送给同学们做个纪念。”

接下来，更尴尬的事情发生了，大家都坐在那里，一个个很随意地用一只手接过负责人双手递过来的纪念手册。负责人的脸色越来越难看。

走到小胡面前时，已经快要没有耐心了。就在这时，小胡礼貌地站起来，身体微倾，双手接过纪念手册，恭恭敬敬地说了一声：“谢谢您！”负责人闻听此言，不觉眼前一亮，用手拍了拍她的肩膀：“你叫什么名字？”小胡照实作答，然后负责人点头微笑着回到自己的座位上。

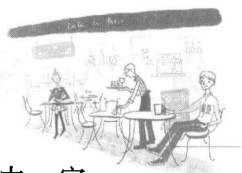
早已汗颜的导师看到此情景，才微微松了一口气。

几个月后，在毕业生的去向表上，小胡的去向栏里赫然写着该单位的名字。有几位颇感不满的同学找到导师问：“她的学习成绩最多算是中等，凭什么选她而没选我们？”

导师看了看这几张尚属稚嫩的脸，笑道：“小胡是人家实验室点名来要的。其实，你们的机会不仅是完全一样的，而且你们的成绩还比她好，但是除了学习之外，你们需要学的东西还有很多，礼貌便是重要的一课。”

“做事的前提是礼貌。一个连基本礼貌都不懂的人，在社会上很难得到别人的尊敬和喜欢”。这是导师给全班同学留下的临别赠言。

小胡是幸运的，但是这也是她应得的。我们在做事的过程中一定要注意礼貌待人，避免因小失大。礼貌待人的重要性或许没有人不清楚，甚至时常用来要求别人，可自己做起来却并不一定就完美、轻松。这是一个习惯问题。要求你必须从平时的一点一滴做起，有时候，一个很小的动作



或礼貌习惯都有可能影响到事情的发展和结果。所以,你在交际中一定要注意自己平时的行为礼貌,不要因为粗鲁和不文明而造成他人的反感,从而影响做事的进程。

可见,礼貌是无须花费一文,却能赢得许多的推荐书,是人们在交际中和谐共处的又一种语言。

言之有“礼”人人爱,出言不逊惹人嫌

诗经说:“谦谦君子,赐我百朋”,礼多人不怪,原是人之情。言谈举止能直接反映出一个人是博学多识还是孤陋寡闻,是接受过良好教育还是浅薄粗鲁。因此,一个不善言谈、沉默寡言的交际者很难在交际中引起众人注意。相反,如果你在社交中能侃侃而谈,用词高雅恰当,言之有物,对问题剖析深刻,反应敏捷,应答自如,能够简洁、准确、鲜明、生动地表达自己的思想与情感,则表现出不同凡响的气质和风度——

沈教授在研究所是出了名的人物,这不仅因为其卓著的学术成就,还在于她是个和蔼可亲、待人谦恭而出名的人,她见人必先打招呼,打招呼必先鞠躬,对朋友如此,令一些人不可思议的是她对学生也是如此。说话轻而和气,笑容可掬。你若到她卧室或办公室,请她写字,她虽写得一手很好的十七帖,还是很谦虚,请你坐下来谈,你若不坐,她就始终立着。无论是谁,一般人与沈教授相接触,如饮醇酒,无不一醉,所以她的人缘特别好。凡是她的学生,一见她来,立即鞠躬,让立一旁。

沈教授说话彬彬有礼,待人谦和,所以人们都很喜欢她。所谓礼多人不怪,但礼数不到,就是用心不够,那就会成为别人的“话柄”。因此,你在交际中要做到有“礼”有节。交际的天空辽阔无边,但有“礼”走遍天下,无“礼”寸步难行!所以,孔子也说:“不学礼,何以立。”也提醒你在交际中要注意言语行动、声容笑貌。陆小春却和沈教授恰恰相反,经常对人出言不逊,更别谈什么礼貌用语了——

陆小春是一家国有企业的领导,常常目中无人,说话桀骜不驯。高级职员去见她时,她不但坐着不动,也不屑回你一声某先生,而且很多时候不肯听你的陈述,真是架子十足。有时不高兴,认为你说的话不对,她竟然始终不开口,好像听而不闻,始终不对你看,好像视而不见,你得一场没趣,只好颓然退出。而且说话总是对人呼来喝去,从来不礼貌地叫别人的名字,经常直呼别人的名字。

她对高级职员如此,对其他下属、朋友,也是爱理不理的,实在令人难受。当她得势的时候,大家只好背后批评,当面还是恭维,还是奉承。背地里都是反对她,后来形势逆转,一时攻击她的人非常的多,最后不得不卷铺盖而离开公司。

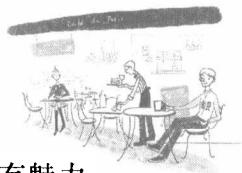
陆小春树倒众人推,当然还有其他重要原因,而对人总是出口无“礼”,这才是她最不得人心的根源。

也许陆小春只是“心直口快”,但是这里也要提醒那些心直口快的女性,必须有意识地摆脱自己口语表达上的习惯性,养成顾及场合、随境而言的良好表达习惯,以便带着一份女性特有的自信与从容周旋于交际活动中。选择最恰当的方式说话,以使自己的谈吐既符合场合要求,又考虑到谈话对象的接受心理,最大限度地实现与交际对象的沟通。说话人想做什么,要做什么,是高兴还是悲伤,还有对另一方的信任感、尊重感,彼此都可以清晰地得知。这些都取决于说话的内容与声调。因此,电话语言要求礼貌、简洁和明了,以准确地传递信息。

语言是作为一个人的最基本技能,一定要做到出口成“礼”,这样才能得到人心。做到这一点并不容易,我们可以注意下面几点:

首先,态度礼貌友善。当我们交谈时,我们不能简单地将对方视做仅仅是一个“声音”,而应看做是面对一个正在交谈的人。尤其是在工作中,我们面对的是组织的一名公众,如果你们是初次交往,那么这样一次接触便是你给公众的第一次“亮相”,应十分慎重。

其次,如果是说重要事情,传递信息要简洁。说话时,最忌讳发话人吞吞吐吐,含糊不清,东拉西扯。正确的做法是:问候完毕,即开宗明义,直言主题,少讲空话,不说废话。



其次,控制语速语调。说话时语调温和,语气、语速适中,这种有魅力的声音容易使对方产生愉悦感。如果说话语速太快,对方会听不清楚,显得应付了事;太慢,对方会不耐烦,显得懒散拖沓;语调太高,对方听得刺耳,感到刚而不柔;太低,对方会听不清楚,感到有气无力。一般说话的语速、语调和平常的一样就行了。

语言上的礼貌,在拜访别人的时候尤其重要。如果是到达被访人所在地时,一定要用手轻轻敲门,进屋后等主人安排后坐下。后来的客人到达时,先到的客人可以站起来,等待介绍或点头示意。如果接待者因故不能马上接待,可以在接待人员的安排下在会客厅、会议室或在前台安静地等候。如果接待人员没有说“请随便参观参观”之类的话,不能随便地东张西望,伸着脖子。“窥探”房间里面是非常失礼的。

另外,对于有吸烟习惯的人,要注意观察周围有没有禁止吸烟的警示。即使没有,也要问问工作人员是否介意抽烟。

如果约会时等待时间过久,可以向他人说明,可以另定时间,不要显现出不耐烦的样子。拜访时应彬彬有礼,注意一般交往细节。即使和接待者的意见不一致,也不要争论不休。对他人提供的帮助要适当地致以谢意。要注意观察接待者的举止表情,适可而止。

当他人有不耐烦或有为难的表现时,应转换话题或口气;对方有结束会见的表示时,应识趣地立即起身告辞。

告辞时要同主人和其他客人一一告别,说“再见”“谢谢”;主人相送时,应说“请回”“留步”“再见”。如此,才能够做到言之有“礼”,才会受到人们的喜爱,获得良好人缘。

不能借酒装糊涂 ——“说话算数”才能让人信任

要想建立好声誉,获得别人的好感,你必须看重诺言的价值。一旦失言,你失去的可能并不仅仅是你的人品,更可能是一笔巨大的财富。“信者得赚”,不但要让朋友信任你,而且要让顾客信赖你。找到自己最可靠的合作伙伴就像爱和友情一样,合作也是一种必须付出才能得到的东西。在通往快乐之路的路上有许多伙伴,你需要他们的合作,而他们也需要你的合作。讲究诚信的人被人信任,讲究诚信的人获得拥护。



给人信任,他人才会为你所“用”

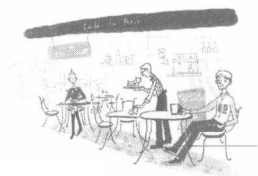
人与人之间需要信任,彼此之间如果失去了信任,那就谈不上合作与友情。很多时候,领导的信任是比物质奖励还要重要的东西,是一种不可替代的心理需求。信任是人与人之间交往的前提,是人与人之间最不能缺少的东西。

但是如果我们只是出于某种肤浅的需要去信任一个人,那么接踵而来的可能就是恼人的猜忌和背叛;但倘若我们迟迟不敢去信任一个值得自己信任的人,那永远不能获得爱的甘甜和人间的温暖,我们的一生也将会因此而黯淡无光。而且没有值得信赖的人,我们与谁合作,与谁去开创人生的大事业呢?看看康熙怎样运用“信任”这件武器,征服别人,让他为己所用的吧——

清朝顺治十八年(公元1661年),郑成功收复台湾,他作为民族英雄而名垂史册。但是,郑氏政权始终坚持抗清立场,郑成功病死于台湾后,他的儿子郑经继承王位,依然盘踞台湾与清廷对抗。到了康熙亲政以后,他一心想收复台湾。在收复台湾的过程中,有两个人所起的作用最大,一个是姚启圣,另一个就是施琅。

康熙十七年(公元1678年),郑经为给清朝施加压力,以争取和谈中的有利地位,进攻海澄。这一年,姚启圣被提升为福建总督。姚启圣到任后,认真贯彻康熙以招抚为主的谕旨,特别注意对郑经家属及其亲族落实政策,并任用海上投诚人员。

康熙二十年(公元1681年),郑经因病逝世,他年仅12岁的儿子郑克塽继承延平王位。这时,台湾岛内人心惶惶,姚启圣上书康熙要求发兵收复台湾,可是他的建议却遭到了很多人的反对。姚启圣曾一再上书保举施琅担任福建水师提督。但是,因为施琅的长子施齐、族侄施亥还在郑经手下当官,朝廷对施琅不太放心,所以迟迟未予任用。后姚启圣核实施



齐、施亥已经被杀，施琅才重新得到朝廷的信任。

对于任用施琅，很多大臣都不同意，认为如果让他返回福建，必然对朝廷不利，弄不好还会造反。康熙却坚信：施琅是最合适的人选，如果他不_去台湾，台湾肯定无法顺利平定。

康熙重用施琅后，对他非常信任。施琅为了加强与皇帝的联系，请吴启爵随征台湾。一开始兵部不批，但是康熙认为施琅的请求合理，于是就_让吴启爵往来于福建和北京之间，传达皇帝的指示，使朝廷与施琅之间得到了很好的沟通。

康熙二十一年（公元1682年），施琅给康熙写信，要求他为自己颁发专征台湾的敕谕，康熙考虑到自己远在北京，对台湾的形势不熟悉，于是就放权给施琅，让他对军政大事全权负责。经过几次大战，郑克塽宣布投降。之后，施琅率官兵前往台湾受降。施琅到达台湾后，禁止军兵骚扰百姓。他不负康熙的期望，没有对郑氏进行报复，却前往郑成功的庙行告祭之礼。这一举动对于安定郑氏官兵的情绪起到了重要的作用。

康熙二十二年（公元1683年），郑克塽等奉旨来到京城。康熙对原台湾的官员都给予封赏，让他们在朝中做官。他并没有认为郑成功父子是“乱臣贼子”，还写了一副对联，表彰郑成功收复台湾的不朽业绩。

真正信任一个人有时需要许多年的时间，要花很多时间去考察，因此有些人甚至终其一生也没有真正信任过任何一个人。倘若你只信任那些能讨自己欢心的人，那是毫无意义的。要做康熙这样成功的管理者，就应该是一位从不随便乱开空头支票、言出必行的谦谦君子，更应该善于给别人信任。所以，每一位管理者都应该记住一条准则：既然你说到给别人信任，你就一定要做到。只有诚实待人，与下属坦诚相见，“任之以专，信之以坚”，才能抓住下属的心，才能让员工信赖你，才能“利用”好下属的能力。

其实，信任是一种对他人的认可，信任也是一种高尚的情感，信任更是一种连接人与人之间的纽带。我们有义务去信任另一个人，除非我们能证实那个人不值得自己信任；我们也有权受到另一个人的信任，除非你已被证实不值得他人的信任。在收复台湾的整个过程中，清廷中的很多

官员都对“海上投诚人员”持不信任的态度,对施琅也不信任。他们觉得倘若信任所见到的每一个人,那就是一个傻瓜;倘若自己毫不犹疑、匆匆忙忙地去信任一个人,那他们就可能也会那么快地被自己所信任的那个人背弃;但是康熙给予了他们最大的信任,所以才能令施琅等人为其效命。

诚信者人恒信之

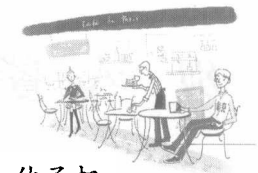
人们推崇的是许下诺言并勇于兑现诺言的守信作风。敢于和人接触当然是最基本的,但并不是只要能说善道就够了,最重要的是要在朋友之间,在此后所交往的人之间,在所有认识的人之间,建立一个“信用可靠”的印象,这样才会有人相信自己。

从下面这则故事就可以看出来,诚信是多么重要——

春秋时期,魏武侯派吴起担任西河的太守。西河离强大的秦国很近,秦国守边的士兵经常去西河骚扰边民,西河百姓深受其害。因此,吴起痛下决心要拔掉秦国边界的岗亭,消灭里面的秦国士兵。可是,最大的问题是吴起手下兵力不足,临时征兵又很难征到,于是,他想出了一个主意。

不久后的一天,吴起叫人把一根车辕子搬到北门外面,并把它斜靠在北门的一侧,旁边贴了一张告示,上面写着:“如果有人能将这根车辕子搬到南门外面,本太守将赏给他良田二十亩,上等住宅一套。”为了显得郑重其事,落款处还盖了西河太守吴起的大印。

消息很快就传开了,许多人围着车辕子议论纷纷,就是没有人动手去搬,因为大家心存疑虑,不太敢相信这件事情是真的。傍晚时分,走来一个二十多岁的小伙子。他看了看告示,又看了看车辕子,问负责监守的士兵:“这事是真的吗?”那个士兵回答:“当然是真的了,我们还会骗人不成?”小伙子心动了,他决定试一试。于是,他扛起车辕子,迈开大步,穿过繁华的闹市区,一直把这根车辕子送到了南门外面。小伙子身后跟了



一大群看热闹的人,大家吵吵嚷嚷地穿街而过,场面很壮观。当小伙子把车轱子送到指定地点后,负责监守的士兵领着他进了太守府。不一会儿,小伙子出来了,他兴高采烈,手里拿着太守赏给他的田契和房契。看热闹的人见了,都后悔极了。

第二天,吴起又叫人把一石豆子放在东门之外,同样贴出告示说:“如果有人把这石豆子送到西门外面,本太守将像昨天一样给予奖赏。”这一次,人们吸取前一天的经验,都很相信太守的话,争着去搬豆子。同样,搬运的人都得到了赏赐。

从此以后,西河百姓对新来的太守充满了信任,认为吴起是个值得信赖的人。

吴起看时机已经成熟,就贴出了第三张告示:“本太守明天将领兵攻打秦国的岗亭,为西河百姓除害。现在大量征收壮丁,希望大家积极参军。攻打岗亭时,首先攻上去的,将封为国家的大夫,赏给上等住宅和田地。”百姓见了告示,当然都想得到封赏,于是都争着报名参军,吴起很快就征到了足够的士兵。

第二天,吴起率领人马向秦国的岗亭发起猛攻,将士们个个奋勇争先,只用了一个早晨的时间就把秦国的岗亭给拿下来了。

“信者得赚”,不但要让朋友信任你,而且要让顾客信赖你。找到自己最可靠的合作伙伴就像爱和友情一样,合作也是一种必须付出才能得到的东西,在通往快乐之路的路上有许多伙伴,你需要他们的合作,而他們也需要你的合作。讲究诚信的人被人信任,讲究诚信的人获得拥护。

诚信与否,可以改变人们对你的态度

重诺守信的人才能在圈子中“吃得开”。一般在“圈子”中受别人欢迎的人,常有许多共同的优点去待人处世,其中很显著的一点是:他们在任何时候都诚实守信,遵规守约。他们常常遵循这样的原则:要么不轻易

与人相约,但一旦约好,就会竭尽全力去办。

要想建立好声誉,获得别人的好感,你必须看重诺言的价值。一旦失言,你失去的可能并不仅仅是你的人品,更可能是一笔巨大的财富。

守不守信,有时候可以改变人们对你的态度,哪怕对方是可怕的纳粹分子——

在二战时期,德军疯狂侵略,坏事干尽。有一次,德国的一支小分队抓获了一批俘虏,依照上级指示,就地枪决。枪声响起,俘虏一个个倒下,正在这时,突然有人大喝:“长官,我有话说!”

长官于是示意停止开枪,一看,是个十二三岁的少年,长官问他为什么喊“停”。

他说:“我的母亲离这不远,我答应过给她买一条项链,现在我想把项链送给她,请你允许我暂时离开,等事情办完,我一定回来。”德军长官一听,觉得他孝心可嘉,又见他只是十二三岁的小孩,便动了恻隐之心,于是就把他放了。

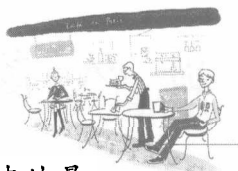
等俘虏枪毙完了以后,少年还没有回来,所有人都认为小孩不会回来,或许是因为怕死,所以才编造了这么一个谎言来脱身,但所有人都不以为然,因为那毕竟只是一个十二三岁的小孩。

可正当德军准备离开时,少年匆匆赶来了,满头大汗,他对着长官说了一声“谢谢”,就站到俘虏们被枪毙的地方,等着德军开枪。所有的德军都被震惊了,他们望着眼前这个少年,竟然显得手足无措,最后把这个孩子放了。一位少年做出这样的举动,足以令那些纳粹分子汗颜。在面对生死的时候还能够把诚信看得那么重要,那么结果总会是“生”的那一条路。

有的人因为守信而保全了生命,但是有的人却因为失信,最后命丧黄泉——

曾经有一个商人,富甲一方。

有一天他乘船过河,这个时候船沉了,他抓住一捆大麻杆,拼命地喊救命。



有个打鱼的人听见了,就赶忙去救他,当渔夫靠近时,“我是本地最大的富翁,你如果能救我,给你一百两银子。”商人信誓旦旦地说。

可是打鱼人把他救到岸上,富翁却只给了他十两银子。打鱼人问:“你刚才亲口说百两白银,现在怎么只给十两了呢?”

这个时候富翁脸色就变了,说:“你一个打鱼人,一天能收入几个小钱?突然得到十两银子还不够你满足吗?你也太贪心了。”打鱼人听了,心里很不是滋味,可是又不好再说什么,只好快地走了。

祸不单行,这个商人再次坐船出行,船被石头撞破,商人再次掉进水里。正好此时又碰上了一群打鱼的人,他大声呼救。

这其中就有之前救过他的那个渔夫,但打鱼的人说,救救这位可怜的人吧。

没想到这个打鱼人却说:“他就是那个说话不算数的人。”

“哦,原来就是他啊,这样的人死了也活该。”于是大家停住船不动,袖手旁观,商人就这样淹死了。

这个商人之所以遭此恶果,正是不守信之故。一个人如果不诚实,不守信,迟早是要倒霉的。守信是做人的基本要求,人们对自己讲的话承担责任和义务,言必有信,一诺千金。试想如果一个老板承诺给员工加工资或者是休假,再或者是工作环境的改善,结果最后又食言了那会是什么后果?

· 俗话说得好:“君子一言,驷马难追。”一个人是否拿自己说过的话当回事,是否拿别人当回事。有的时候,自己面临困境,就会夸下海口,拼命向他人许诺,等他渡过难关之后,又会将自己说过的话忘在脑后。这样的人,除非一生只遇到这一次挫折,否则的话,以后再有事情,恐怕就很难有人肯帮他了。这就是人们对他的态度改变了。

不要因为他人“不信”损害自己的信誉

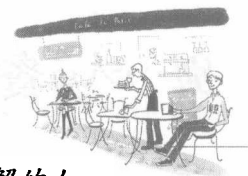
恪守信用在社会生活和工作中有着重要作用。在一般情况下,人与人之间的交往,没有严密的组织形式,可聚可散。那么,依靠什么来开辟并维持自己的交往渠道呢?当然,人们可以靠思想、情感、志趣、爱好等互相吸引,但光靠这些还不能形成良好的人际关系,还要靠信用来维系。我们提倡做人要“少说话,多做事”,说话就要说有分量的话,所谓一言九鼎、一诺千金,要达到这样的境界殊为不易。然而,只要坚持这样的修身谋略,从一点一滴做起,言出必行。我们很多时候都会觉得,如果别人都是不守诚信之人,自己也没有必要守信。其实这是最大的错误,你在用别人的错误来惩罚自己,损害自己的“信誉”。

富兰克林出生在18世纪,是美国著名的科学家,同时还是一个著名的社会活动家。他曾经参与起草了美国的《独立宣言》,为美国的独立自由作出了巨大贡献。他后来之所以能够得到人们的拥戴,取得如此的成就,就和他的诚信有关——

富兰克林出生在一个世代打铁的工匠家庭,由于家里孩子多,父母靠打铁很难维持家里的生活。12岁的小富兰克林看到父母整天为了生计发愁,就想为家里做些什么。父亲这时除了打铁之外还做蜡烛。

后来他的堂哥在城里办了一家报纸,富兰克林到他哥哥那里当学徒,在印刷所里学习排版。他哥哥对他非常刻薄,经常因为一点小事就责骂他,有时候还毒打他,这使富兰克林不堪忍受,不久就离开了那里,到别的印刷所找工作。但是他哥哥非常坏,告诉城里所有印刷厂的老板都不要聘请富兰克林。

富兰克林不得不到别的城市寻找工作。他流落到费城,有一叫凯谋的人让富兰克林帮他管理他开的印刷铺子,许诺可以给他很高的薪金。富兰克林暂时找不到别的工作,就答应了。当时富兰克林已经是一个熟



练工人,而凯谋雇佣的其他工人都是对印刷、排版、装订不怎么了解的人。凯谋付给这些人的工资非常低。聪明的富兰克林看到这种情况,就猜到凯谋是想让他把这些廉价雇佣的工人训练成熟练工人,然后再把自己赶走。凯谋在当地的名声很坏,所有人都知道他是个阴险狡猾的小人。

尽管富兰克林已经猜到凯谋的心思,于是他想,既然答应接受这份工作,就应该尽力做好,要对自己的工作认真负责,不能因为老板不好而影响自己对工作的认真态度。于是,他就每天教这些工人一些技术,把自己发明出来的制作字模的方法也传授给了他们。

凯谋最初对富兰克林还很客气,几个月后,他发现自己廉价雇佣来的工人已经基本掌握了排版印刷技术,于是就开始无缘无故地找富兰克林的麻烦,无端地克扣他的工资。有一次,凯谋竟然指着富兰克林的头骂他是蠢猪。富兰克林非常生气,并且说:“没有蠢猪一样的工人,只有蠢猪一样的老板,像你这样的人根本不配做老板。”

凯谋正想把富兰克林赶走,就挖苦他说:“上帝又没有挽留你这个天才在这里工作,你可以像贼一样溜走。”

富兰克林早就不想干了,就当着工人们的面说:“凯谋,别绕弯子了,你请我来就是为了给你训练工人。现在他们都是熟练工了,你就可以赶我走了,我早就猜出你的心思了。不过,你放心,我富兰克林做人向来讲求诚信,不会因为你不讲信用就传播给他们错误的技术,将来你解雇他们的时候,他们凭借自己的手艺也可以很容易地找到工作。”说完,富兰克林收拾行李就离开了铺子。

但是无疑,富兰克林赢得了那些工人的拥护,所以很多年后都有人记得他。

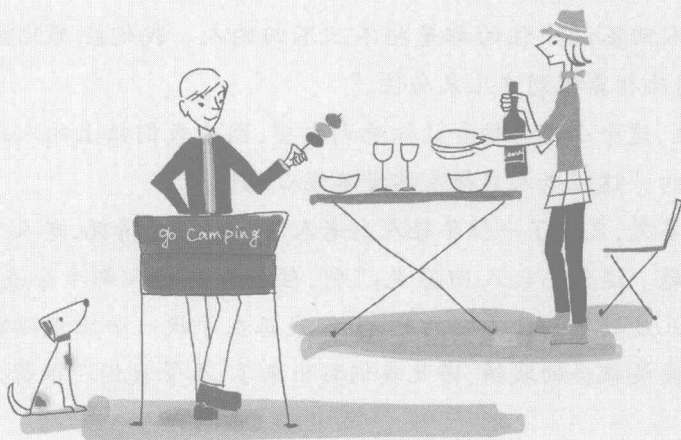
俗话说,拥有了诚信,就拥有了一切。人与人交往需要的是以诚待人,言而有信是做人的基本原则,只有这样才能获得真正的友谊。虽然人在交际过程中可以通过用相同的兴趣、情感和思想等互相吸引,但这样并不能建立良好的人际关系,因为人与人之间的关系还需要信用来维系。能做到“言必信,行必果”的人,能给人以信任感,让人觉得你是值得信任的。反之,总开“空头支票”的人,再三地失信,必然会引起别人的不满,

让人失去对你的信任。

而生活中,总要面对一些“不诚信”的人,我们大可不用去管他,做好自己就行。不要以为别人没有信用,自己也可以不守信,那样损害了自己的信誉的话,“人脉”将会覆水难收。

推觥换盏,酒逢知己千杯少 ——交友要将心比心,以心换心

人生的乐趣,在于分享。我有一份快乐,分给你一些,我还是一份快乐,你也有一份快乐。跳跃的时代,我们渴望简单的快乐。而分享是快乐的,是一种美德。当我们把自己的快乐拿来与朋友分享时,我们的胸怀因而变得更加宽广,我们的生活也更加多姿多彩。只有分享,才能快乐。知己当懂得分享,为朋友的快乐而快乐,为朋友的痛苦而忧伤。



不要轻易对别人失望,多给人信心

生活中有很多事情难以如自己的意,可能这些事情在一定程度上有别人的过错。而这个时候,你有对别人失望过吗?答案往往是肯定的。

但是实际上,很多事情是不可避免的,即使是我们自己也很难做得完美,所以没有必要把所有的过错归咎于他人,更不要将所有的失望都抛到他人的身上。在这个时候,我们要以一种积极的眼光去看别人,这样一切才会是美好的;反之,当它表现不良时,就会对别人造成无端的伤害。

只是我们对别人抱有希望,抱有积极的态度,生活才会变得美好,我们才会得到他们的喜爱。不信,我们就看看下面这个例子——

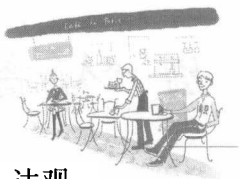
有一位老人坐在一个小城镇边的公路旁。一位陌生人开车来到他的身边,把车停下来后,向他问道:“老人家,请问这个镇叫什么名字?住在这里的居民是属于哪种类型?因为我正在决定是否搬到这里来居住。”老人抬起头望了一下这位陌生人,反问道:“那你现在住的那个小镇上的居民,是属于哪一类的人呢?”

陌生人回答说:“住的都是些不三不四的人。我们在那儿生活得很不愉快,因此打算搬到这儿来居住。”

“先生,这个小镇恐怕会让你感到失望,因为我们镇上的人跟他们是完全一样的。”这位老人显得有些漫不经心地说。

没过多久,又来了一位年轻人向老人打听同样的情况,老人又反问他同样的问题。这位年轻人回答说:“啊,住在那儿的人都十分友好,我和家人在那儿度过了一段美好的时光,但我正在寻找一个比我以前居住的地方更有发展机会的城镇,因此我们搬出来了,尽管我们还很留恋以前那个地方。”

“年轻人,你非常幸运。居住在这里的人都是跟你差不多的人,相信你会喜欢上这个小镇,我们也会非常欢迎你的。”老人说道。



现实中有那么多不如意，那么，我们为什么不以一种更为积极、达观、宽容、和善、友爱、健康的心态去看待人间诸事呢？为什么不多欣赏一下别人身上的优点，多给别人一点支持和鼓励，多为别人拍拍手，喝几声彩呢？我们每一个人都有自身的弱点或缺欠，让我们正视它们的存在，采取“方中有圆”的策略，求大同，存小异，伸出热情的双手帮助他们到达理想的彼岸，如此，不仅成全了别人，而且还由此获得了事业上和生活中的朋友，这是一件很美好的事情。

不要轻易地对别人失望，试着给别人多一点信心，这样一定会得到很多朋友。

与人交往，少一点猜疑之心

在生活中，有很多常识告诉我们，人与人之间相处时之所以会产生怀疑，原因有很多方面。有的由于性格脾气的差异，缺乏相互间的包容与补充，逐渐引发了对对方的不信任情绪；有的由于嫉妒心的缠绕，由此而产生了对朋友的疏远甚至恶意；有的由于心胸狭小，为人疑神疑鬼，处事患得患失，对人产生怀疑那是很自然的事；有的由于一时的误解，缺乏沟通与解释，进而形成了对某件事情的疑点；有的由于自命清高，唯我独尊，缺乏自知之明，对周围的人和事总觉得不可思议，如此等等，都可以产生上述现象。

我们周围的人，有的可能进步慢一些，有的可能快一些；有的成了某领域的“明星”，出人头地，领尽风骚；有的却仍旧默默无闻，被无情的生活搁置一旁；有的原来是自己的下级，后来却成了自己的顶头上司。按说，这是合乎规律的差异，人与人之间的竞赛不可能也不应当总是停留在同一个起跑线上。但是，这里也有人们认识上的误区。于是，开始产生怀疑：“他为什么能受到如此宠爱，想必也是凭走后门、找靠山、拉关系爬上去的。”显然，这是一种偏见。所以我们在面对别人的时候，一定要杜绝

这样的心理,它不仅让我们的心情很糟糕,还会让我们失去朋友,甚至失去最爱的人——

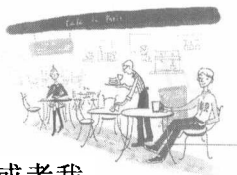
有一个故事,说的是一位青年男子,爱上了一位漂亮聪颖、柔情似水的女子,他们形影不离,海誓山盟。或许是男子对她爱得太深的缘故,也或许是这位男子在风度翩翩的身影中包藏着一颗狭隘自私的心胸所致,他对她以及她的男同事的一举一动、一言一行都处处留心,生怕她变了心,然后被别人抢去。于是,他开始限制她的活动,甚至暗地里进行跟踪。最终,女子断然与这位白马王子分道扬镳。她的这种选择可能外人觉得没有道理,但又有谁能理解,被自己心上人“怀疑”的折磨,她纯洁的心灵经受了很大的精神煎熬,最后才作出了这样的决定。

那些风华正茂的青年男女涉足爱河的天地而尽情畅游的时候,最危险的事情,莫过于来自怀疑这块“暗礁”的阻挠。轻则可以延缓爱情到达彼岸的时间,重则可以使爱情这艘航船驶入歧途——

有一则古代寓言,说的是有一个人丢了砍柴用的斧头,他起初怀疑是邻居的儿子偷的。邻居的儿子办事、说话甚至连走路的样子他都觉得像一个偷斧子的人。后来,斧子找到了,他再看那位邻居的儿子也不像偷斧子的人了。

可见,有时候怀疑都是由自己不健康的心理引起的。另外,我们不妨向这位邻居的儿子学一学,要允许别人的怀疑。怀疑并非都是恶意,有的人每每感受到别人的怀疑,总是火冒三丈,气不打一处来,认为这是小人之心理,是专门跟自己过不去。这种心情虽然可以理解,但态度却不足取。事实上,对怀疑也应当面观,不要一股脑儿往坏处想。有人说,怀疑也是一种矛盾,如果没有了怀疑,那么,多姿多彩的生活也会黯然失色。

在社会生活中,人与人之间,如果说容易产生怀疑是不可以完全避免的话,那么,首先面对客观存在着的这一现象,既不当惧怕它、回避它,更不当听而不闻,视而不见,而是要用正确的态度去认识它、承认它,科学地对待它。其次,对什么事情都要坦诚些,去掉自己的那份疑心,被人怀疑的事情也必然会减少一些。再次,面对他人怀疑的时候,首先你的任



务不是指责与疏远，而是先问一问自己：我怎么知道他在怀疑我，或者我是不是无意间夸大了他人对自己怀疑的程度？

事实上，凡是疑心比较重的人，也往往容易产生被人疑的错觉。说得干脆一点，你的这种感觉在好多情况下是由自己不健康心理引起的，或者说，别人还没有怀疑你，你却感受到了别人怀疑的威胁。于是，忧郁和苦恼等不良情绪便会接踵而来。这确实是一件自找苦吃的事情。对此，有的人也明明知道自己的毛病，但又苦于跳不出这个泥淖。

可见，不要随便去怀疑别人，那样会引起他人的不良情绪。

积极接受他人邀请，尽量有“邀”必赴

我们每个人都有自己的朋友圈子，都想要广泛扩大自己的“圈子网”，而积极地接受对方的邀请对我们扩大圈子是会有很多帮助的。比如在宴请的酒席上，或许会有机会见到对方的许多朋友，那么你和对方的朋友在喝酒的过程中就很可能成为好朋友。人来到这个世界之后，由于其本身社会性的缘故，就要和许多人打交道，自然而然也就结交了很多朋友。每个人都有选择朋友的权利和要求。如果能够拥有几个优秀的朋友，那么，在与他们交往的过程中，就会感觉到幸福。

如果交际对方打电话过来邀请：“今晚我们一起去喝几杯，怎么样？”这时，即使你已经喝得根本不想再喝了，也应该愉快地应邀。只要没有什么特殊的情况，就应该回应对方：“没问题，我一定去！”而你行动的快慢可以把自己的诚意传达给对方——

一天，小熊知道晚上有一场精彩的篮球比赛。他正想着可以一饱眼福，结果他的朋友小强打来电话，邀请小熊到大华酒家和朋友们聚一聚。小熊当时感到很为难，但还是非常爽快地答应了对方的邀请。去大华酒家喝酒的有小强的几个朋友，其中包括年轻貌美的王女士。小熊和王女士的座位又恰好挨着，两人在酒席中谈得非常投机。正好王女士也是个球迷，她

托她的母亲为她录了今晚的比赛,并邀请小熊到她家看比赛的录像。小熊爽快地答应了,并约好了时间。后来两人的关系向前发展得非常顺利,最后结为伉俪也就是理所当然的了。

从以上的例子,我们可以试想一下,如果当小强邀请小熊时,小熊一味地考虑这次酒宴对他有什么现实的好处,他就有可能因为有精彩的球赛而放弃应邀。而社交的妙处并不在于它能一下子给你什么东西,而是在于它总能够给你提供意想不到的这样那样的机会。最后扩大自己的人脉。

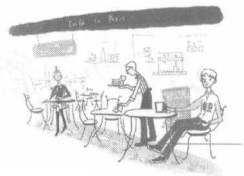
另外我们还应该注意:当对方邀请你去他家做客的时候,接受邀请的同时要问清对方什么时候去合适,然后按时赴约。像上述的事例中,如果小熊当晚没有跟王女士去她家看录像,恐怕他们之间的缘分也只能到朋友为止了。

当有朋友对你说:“这几天有时间来我家里玩吧,顺便做几个菜请你吃饭,怎么样?”接下来你应该确定一个时间。“你看下星期天去合适吗?不知是否会打扰到你?”然后在约定的这天去拜访并且要表现出非常的高兴,那么对方一定会从心底里感到你是信任他的。

所以,如果不分场合、时间,只知道应邀喝酒的话,那么这种人的品行就显得太低劣了。

其次,和前辈、上司或长辈们一起去吃饭的时候一般都是由他们掏腰包请客的。但是,即使是前辈、上司或长辈们,他们的钱包也不见得会比你的鼓多少。所以,当他们请客后,你理所当然要说声“谢谢您的款待!”。那么,有时你也应该主动自己掏钱请他们的客,这时你应该怀有这么一种心情:能够听到他们宝贵的经验之谈,就算费点钱,也是值得的。要时刻记住这一点:为了加深交际,要心甘情愿地掏自己的腰包。我们不反对应邀时带着目的性,但是一味地以经济性的目的来判断应邀,则显得呆板了,这样没有多少人情味的人一般是不大受欢迎的。无论哪一种交际,相互邀请都是一项基本原则。

其实社交成功与否往往在你的一念之间,懂得了相互邀请的奥妙,你和对方的关系就会非常顺利地向前发展,甚至会成为一生当中难得的知



心朋友。

对那些朋友的友好邀请，我们尽量去赴宴吧，那样我们才能够得到更多的快乐，得到更多的朋友。

“泽人”终会“惠己”

“人，力不若牛，走不若马，牛马为所用，何也人能群，彼不能群也。”现在一种新的哲学也诞生了。这种哲学就是：你好，我也好，协作起来更好，“泽人”终会“惠己”。

通过借用别人之力来实现自己的愿望这是一种智慧，虽然不是每个人都能做到这一点，但每个人都可以与人合作，携手做出更大的事业。

中国有句话：“种瓜得瓜，种豆得豆。”它的意思就是付出什么样子的努力，就会得到什么样子的回报。如果你尊重别人，你也会被别人尊重；如果你善待别人，别人也会善待你的。正所谓“你敬人一尺，人敬你一丈”。希望得到别人的关心和帮助是人的心理需要，世上每一个人都应当了解这一点。当一个人感到周围的人对自己十分关心时。他心中便会有一种安全、温暖的感觉，就会充满自信和快乐。既然受了别人的关心，那么同样也会去关心别人，这样，人们互相间就容易有一种亲密友好的关系。如果不舍得付出，不舍得“泽人”，那么自己也会遭受到孤立的命运——

很久以前有两个村庄，在一个茫茫沙漠的两边。从一个村庄到另一个村庄，如果绕过沙漠走，至少需要马不停蹄地走上二十多天；如果横穿沙漠，那么只需要三天就能抵达。但横穿沙漠实在太危险了，许多人试图横穿沙漠，结果无一生还。

后来一位智者经过这里，让村里人找来了几万株胡杨树苗，每半里一棵，从这个村庄一直栽到了沙漠那端的村庄。智者告诉大家说：“如果这些胡杨有幸成活了，你们可以沿着胡杨树来来往往；如果没有成活，那么

每一个走路的人经过时,要将枯树苗拔一拔,插一插,以免被流沙给淹没了。”

果不其然,这些胡杨苗栽进沙漠后,很快就全部被烈日烤死了,成了路标。沿着“路标”,在这条路上大家平平安安地走了几十年。

有一年夏天,村里来了一个僧人,他坚持要一个人到对面的村庄去化缘。大家告诉他说:“你经过沙漠之路的时候,遇到要倒的路标一定要向下再插深些;遇到要被淹没的树标,一定要将它向上拔一拔。”

僧人点头答应了,然后就带了一皮袋的水和一些干粮上路了。他走啊走啊,走得两腿酸累,浑身乏力,一双草鞋很快就被磨穿了,但眼前依旧是茫茫黄沙。遇到一些就要被尘沙彻底淹没的路标,这个僧人想:“反正我就走这一次,淹没就淹没吧,我才不管别人呢。”他没有伸出手去将这些路标向上拔一拔。遇到一些被风暴卷得摇摇欲倒的路标,这个僧人也没有伸出手去将这些路标向下插一插。

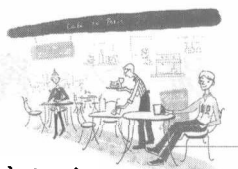
但就在僧人走到沙漠深处时,寂静的沙漠突然飞沙走石,有些路标被淹没在厚厚的流沙里,有些路标被风暴卷走了,没有了踪影。

这个僧人像没头的苍蝇似的东奔西走,却怎么也走不出这个大沙漠。在气息奄奄的那一刻,僧人十分懊悔:如果自己能按照大家吩咐的那样做,那么即便没有了进路,还可以拥有一条平平安安的退路啊!结果自己就殒身于沙漠之中了。

其实在现实中就是这样:给别人留路,其实就是给我们自己留路。善待他人,关爱他人,实际上就是善待自己,关爱自己。下面这个主人翁就从此受益了——

弗莱明是一个穷苦的苏格兰农夫。有一天,当他在田地里工作时,听到附近的泥沼里有人发出哭喊声,于是急忙跑过去,发现一个小孩子掉到了粪池里,于是他把这个小孩从死亡边缘救了出来。

第二天,一辆崭新的马车停在农夫家门前;一位绅士优雅地走出来,自我介绍是那个被救小孩的父亲。绅士诚恳地说:“你救了我小孩的生命,我要报答你。”农夫说:“我救你的小孩是为了自己的良心和对于生命的呵护,我不能因救你的小孩而接受报酬。”就在这时,农夫的儿子从茅



屋里走出来，绅士说：“让我们来个协议，让我带走他，并让他接受良好的教育。假如这小孩像他父亲一样，他将来一定会成为一位有益于社会的人。”

农夫答应了这个协议。后来农夫的小孩就读于圣玛利亚医学院，并以优异成绩毕业，成为举世闻名的弗莱明·亚历山大爵士，也就是盘尼西林的发明者，并因此荣获诺贝尔奖。

数年后，绅士的儿子不幸染上肺炎。此前，这是一种不治之症，无药可救，但是，有了盘尼西林，他就得救了。

有人认为，与人合作，惠泽他人，品质是最重要的。也就是说养成合作的习惯还不算成功，更重要的是要有好的品质来维系这一合作习惯使之不断完善和提高。做人应以诚信为本，合作中亦然，只有真诚才能赢得别人的信赖。“泽人”是快乐的源泉，与人交往又是人的一种本能，那就更应该把它融于工作之中，建立良好的合作关系，在合作中不仅能体味成功的快乐，还能展现自己良好的品格。一个人，首先要养成帮助别人的良好习惯，才会在事业发展中获得帮助，才能与他人携手共建未来。与人合作、互惠互利的品质是最重要的，有了它，我们就能够幸福快乐地拥有生活。

会分享的人才会快乐，才有成功

“独乐乐，不如与众同乐”。人生的乐趣，在于分享。我有一份快乐，分给你一些，我还是一份快乐，你也有一份快乐。跳跃的时代，我们渴望简单的快乐。而分享是快乐的，是一种美德。当我们把自己的东西拿来与他人分享时，我们的胸怀因而变得更加宽广，我们的生活也更加多姿多彩。只有分享，才能快乐。人生丰盛，比不上浓浓温情，而分享的快乐，在于让温情一路延伸。

快乐与人分享，会变成两份快乐；痛苦有人分担，就只剩下一半。快

乐是一种心绪,是情感上的愉悦;快乐是一种体验,是发自内心的快活;快乐是一支悠扬的乐曲,会在心田深处舒缓地淌过。比如说,个人无论看到怎样的美景奇观,如果他没有机会向人讲述,他就决不会感到快乐。人终究是离不开同类的。一个无人分享的快乐绝非真正的快乐,而一个无人分担的痛苦则是最可怕的痛苦。所谓分享和分担,未必要有人在场,但至少要有谁知道。永远没有人知道自己的快乐,而快乐就会变成痛苦。就像下面这个长老所遭遇的——

有一位犹太教的长老,酷爱打高尔夫球。在一个安息日,他觉得手痒,很想去挥杆,但犹太教教义规定,信徒在安息日必须休息,什么事都不能做。这位长老却终于忍不住,决定偷偷去高尔夫球场,想着打9个洞就好了。

由于安息日犹太教教徒都不会出门,球场上一个人也没有,因此长老觉得不会有人知道他违反规定。然而,当长老在打第2个洞时,却被天使发现了,天使生气地到上帝面前告状,说某某长老不守教义,居然在安息日出门打高尔夫球。上帝听了,就跟天使说,会好好惩罚这个长老。第3个洞开始,长老打出超完美的成绩,几乎都是一杆进洞。长老兴奋莫名,到打第7个洞时,天使又跑去找上帝:上帝呀,你不是要惩罚长老吗?为何还不见有惩罚?上帝说:我已经在惩罚他了。

直到打完第9个洞,长老都是一杆进洞。因为打得太神乎其神了,于是长老决定再打9个洞。天使又去找上帝了:到底惩罚在那里?上帝只是笑而不答。

打完18个洞,成绩比任何一位世界级的高尔夫球手都优秀,把长老乐坏了。天使很生气地问上帝:这就是你对长老的惩罚吗?

上帝说:正是,你想想,他有这么惊人的成绩以及兴奋的心情,却不能跟任何人说,也没有任何观众的喝彩,这不是最好的惩罚吗?

果然,长老很快就闷闷不乐了,因为他发现他自己并不能够告诉别人,自己在安息日去打高尔夫球。

这个长老的遭遇是不是让人感慨呢?但是,现在还有些年轻人信奉着这样一种哲学。他们总是认为:财富是有一定限度的,你如果有了,那



么我就没有了。这是一种享受财富的哲学而不是一种创造财富的哲学。我们创造财富，固然是为了分享，但是我们的注意力往往并不在这里，我们更关注的是财富的创造。同样大的一块蛋糕，分的人越多，自然每个人分到口的就越少。如果斤斤计较这些，我们就会相信享受财富的哲学，我们就会去争抢食物。但是，如果我們是在联手制作蛋糕，那么，只要蛋糕能不断地往大处做，我们就不会为眼下分到的蛋糕大小而备感不平了。因为我们知道，蛋糕在不断做大，眼下少一块儿，随后随时可以再弥补过来。而且，只要联合起来，把蛋糕做大了，能否分到蛋糕根本不用发愁。下面这两父子截然不同的做法值得我们反思——

美国遭遇了经济危机的时候，小哈里斯是美国一家手工作坊的小业主。很不幸，这场经济危机使他陷入了困境，产品卖不出去，资金周转不开，物价暴涨，他面临破产的边缘。朋友劝他赶快裁员，以减轻负担。哈里斯思考良久，准备采用朋友的建议，决定裁员。

不知怎么回事，消息传到了将要退休的老哈里斯耳朵里。第二天清晨，老哈里斯来到办公室，勒令他收回成命。小哈里斯不服，老哈里斯便现场解除了哈里斯的职务。

中午开饭的时间，老哈里斯走进了工人餐厅，看见大家一脸苍白，都是一副营养不良的样子，碗里是白水煮的青菜和几片豆腐。老哈里斯立刻从街上的小餐馆花几美元买回两碗红烧肉，端进餐厅，哽咽着说：“兄弟姐妹们，你们受苦了。现在，我已解除了乔治的职务。虽然我们处于困难时期，但是我不想放弃你们任何一个人。从今以后，每天中午我和你们一起吃饭。尽管现在我们没有能力给你们带来富裕的生活，但是我能够有钱买米，就绝对不只给你们喝粥。所以，以后每顿的红烧肉是不会少的。”工人们听到这样的话，欢呼起来。

在那时候，这几美元也是个不小的数目，其实可以供老哈里斯夫妇一周的基本生活。但是老哈里斯在这个时候，能够从自己碗里分给工人们一杯羹，大家又怎会以怨报德呢？

其实，这几美元所带来的效益却是无法计算的，因为工人们心存感激，便拼命干活，努力降低成本，竟然使这个手工作坊慢慢渡过了难关，发

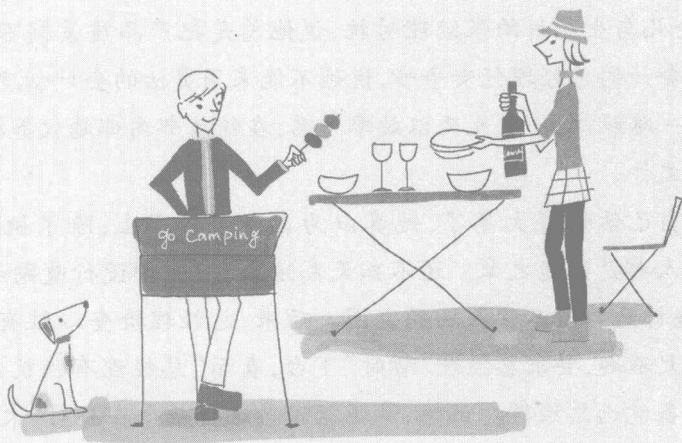
展壮大,最终成为全英一家著名的电器公司,拥有资产过千万。细细想来,老哈里斯虽然只是分了一杯羹给了工人,但是大家非常感谢他的给予,并且以创造更多的价值来回报他。

生活中,你要记得,不是只有痛苦才找人分担,快乐也要跟人分享,否则以后大家看到你就躲得远远的。最后,你也可以想想,如果你愿意当那个分享人家快乐的人,或是分担别人痛苦的人,我相信,你也会是一个很幸福的人,因为很多人会很感激你的。其实,生活中需要伴侣,快乐和痛苦都要有人分享。当快乐不能分享时,竟然会变成一种惩罚。快乐如果能够分享,快乐会加倍;痛苦如果能够分担,痛苦会减少。当我们把这些东西都拿出来分享的时候,我们不仅得到了快乐和幸福,我们和周围的人也开始变得更加的紧密。

没有人分享的人生,无论面对的是什么,都是一种难以言喻的痛苦。

醉酒不醉心,千万别张狂 ——要学会谦虚低调、宽仁他人

对于自己,人生的起起伏伏都是不可避免的,如果只能上、不能下,到最后注定要受伤害。所以,春风得意的时候,不要张扬、跋扈,让人不舒服。要把人生的跌宕起伏看得淡一些,才是人生的一个美好境界。而对于他人的过错我们不必太较真。只有那些能够容忍,不计较他人小毛病、小错误的人才会有好人缘。



得志时，要低调，不要太张扬

要做一个平易近人的人，和陌生人打交道就可以轻松自如。也就是说，在别人和你打交道的时候，不要让人有紧张感。据说，有的人很难打交道，也很难接近。这往往是一个在交往中难以克服的障碍。一个平易近人的人很好相处，而且言谈举止都很自然。他会营造一种舒适、愉快、友好的氛围。和这样的人在一起，不会像穿着一件宽大破旧的袍子一样，尴尬难堪。而因为一时得志，就“忘形”张扬的人是极为不可取的。姚立春就做了这样愚不可及的事情——

一个公司第一次尝试民主选举，选出部门主管。在一次销售经理的民主选举中爆出了一个冷门：个性鲜明的姚立春以 2/3 的选票绝对胜出，然而这位公司红人，走马上任百日后就被赶下了台，为什么会如此呢？

有人说她是祸从口出，有人说她权力欲太强，两种说法都对，由于她野心太大，自认为自己学的是营销，有很多先进的业务理论；甚至有时痛斥总经理管理理念落后，要是她来做会更好等，搅乱了公司的权力平衡与宁静；一会儿与生产科的张经理对抗，说他总是把产品质量搞不上去；一会儿与做会计的总经理侄女争吵，说她不能采用灵活的会计制度，为销售的账目开一路绿灯；一会儿又以效率为名，在销售部内部越权签批一些本应报批的文件。

她把自己估计得太高了，她真以为在这个世界上，除了她是“救世主”外，别人都是无能之辈。还不知天高地厚，提出增设行政副经理的职位，毫不掩饰她要当二号人物的企图。后来，总经理检查心脏有病，她竟冒天下之大不韪，要求总经理“暂时”下台，表示“总经理有病就应交出权力”，还准备竞选总经理。试想，谁还能容忍这样一个在公司“大闹天宫”的人呢？后来终被解聘。

公司不能容忍她了，解除了她的一切职务，其罪状就是破坏了公司内



部的团结。或许说权力可以改变一个人，但内因才是决定作用。一个人有了才能固然是好事，但如果因为自己的才能出众而狂妄自大，把自己当成救世主了，那狂妄就与无知和失败联系在一起了。

有些人因为一时得志就张扬起来，也因为一时得志的张扬就成为众矢之的。如果把人生比做舞台，那么上台下台就是再平常不过的事情了。上台当然自在，下台难免神伤，这是人之常情。可是，只有上台下台都自在，主角配角都能演的人才是真正的强者和智者。事实证明，观众雪亮的眼睛会更青睐主角配角都能演的人，他们的钦佩也乐于给那些台上台下都自在的人。因此，由主角变成配角的时候不必烦恼，也不必悲叹，平心静气地演好配角也是一种大成功。世界是公平的，观众是公正的，不要总想出类拔萃，张扬无度。像齐桓公得志张扬之时，经过劝阻，也知道低调行事了——

当齐国越来越强大的时候，齐桓公也开始自我感觉良好起来。一天，齐桓公对鲍叔牙说：“我想铸一口大钟，刻上昭示我的名字和德行的铭文，就像古时的尧和舜一样。您觉得我的主意如何？”

鲍叔牙冷冷地问他：“敢问陛下有哪些德行可以刻上去呢？”

齐桓公得意地回答：“当年我包围谭地三年，攻陷了这个地方却没有兼并它，这是仁；我北伐孤竹，大获全胜，这是武；我在葵丘会盟各国诸侯，使天下罢战，这是文；先后有九国诸侯怀抱美玉来朝拜我，我没有接受他们的美玉，这是义。文、武、仁、义四字，我都占全了，我的德行比尧舜也差不到哪里去了！”

鲍叔牙见齐桓公如此志得意满，就想给他提个醒，希望齐桓公能够醒悟。他就将齐桓公曾经的一些行为列举了一番：“当年陛下的兄长公子纠排行在前，陛下与他争夺王位，不加谦让，这是不仁；违背姜太公的遗言，攻打鲁国，这是不义；那次在战场上，您受了伤，这是不武；陛下生活作风比较懒散，这是不文。自己做了不好的事却不知道，只知道文过饰非，这不是贤明的君主所为！”

听了鲍叔牙的一番话，齐桓公心里翻江倒海，很不好受。他羞愧地说：“幸亏先生提醒我，使我清醒了过来。我险些铸成大错，而先生却在

紧要的关头拉了我一把！”于是，他就取消了铸钟的打算，变得比较谦虚了。

人在取得了成就之后，难免会心生得意之情。但是人骄傲的话，就容易迷失自我，从而停止了前进的步伐。所以，中国传统文化讲求谦虚。人只有保持了谦虚的胸怀，才会不断地发觉自己的不足，然后逐步地改正缺点，取得更大的进步。难能可贵的是，虽然齐桓公得意忘形地要铸钟，可是当贤臣向他进谏的时候，他还是接受了臣子的意见。并且意识到了自己的不足。作为一国之君。能够在臣子指出自己的缺点时，虚心地接受并且改变自己原有的打算，这是很不容易的。齐桓公之所以能够成为春秋五霸之一，与他这种大度的胸怀、知错必改的做人态度是分不开的。

人生的起起伏伏都是不可避免的，如果只能上不能下，到最后注定要受伤害。所以，春风得意的时候，不要飞扬跋扈，让人不舒服。要把人生的跌宕起伏看得淡一些，才是人生的一个美好境界。

不要太较真他人的小毛病

做人固然不能玩世不恭，但也不能太较真，认死理。一面很平的镜子，在高倍放大镜下，也会显出凹凸不平；肉眼看很干净的东西，拿到显微镜下，满目都是可怕的细菌。试想，如果我们总是“带”着放大镜、显微镜对待生活，恐怕连饭都不敢吃了；而如果再用放大镜去看别人的毛病，恐怕那家伙罪不容诛、无可救药了。

“水至清则无鱼，人至察则无友”，凡事太较真，无论对什么都看不惯。身边的人没一个能容得下，无异于孤立自己、远离人群，造成自己与他人、与社会格格不入的局面。怎样做人处世是一门学问，做人不可太较真便是其中一理。这正是有人活得潇洒，有人活得累的原因之所在。

当然，要真正做到不认真、能容人，也不是简单的事，这要求我们在交际中时刻进行自我修养的加强，需要我们充分发挥自我善解人意的特性，



需要从对方的角度设身处地地思考问题和处理问题，多一些体谅和理解，就会多一些宽容，多一些和谐。

常言道：“宰相肚里能撑船。”古今中外，凡能成大事者都具有一种优秀的品质，就是能容人所不能容、忍人所不能忍，善于求大同存小异，团结大多数人。他们一般都胸怀开阔，为人做事豁达而不拘小节，凡事都能从大处着眼，而从不会目光短浅、斤斤计较或纠缠于一些鸡毛蒜皮的琐事，所以他们才能成大事、立大业，成就自己不平凡的人生。下面这个邮递员，就是因为做到了这一点，所以人们交口称赞——

在某社区，有一位非常有名的普通女邮递员，要在此提起她的原因并不仅仅是她工作得很出色，更多的是因为她几乎拥有完美的人际关系氛围。

在这个邮递员所负责的那个街区里，有187个家庭，按照平均一个家庭有3个人来计算，那么这位邮递员每天的工作就是与这561个人打交道。这是一个多么庞大的群体！有些人可能会因此感到头疼不已，认为与这么多人打交道实在是一件困难的事情。但是邮递员却受到这个社区所有家庭的欢迎，曾有人疑惑不解地问她：“你为什么会拥有如此好的人缘？”邮递员轻松地说：“其实没什么，只不过我每天在送信时，都会与他们打个招呼，向他们微笑。”最重要的是，如果因为工作遇到一些不顺心的事情，或者不顺心的人，她都一笑了之，不去较真，继续踏实地做好自己的工作。

而社区的人也都普遍反应称，她跟社区的人要不是因为投递可能一点关系都没有，事实上，她也可以一投了之。然而，每次投递的时候，她都顺便问煤气是否需要换，是否需要帮忙等。而她对于别人的无关紧要的小错误，也会毫不在意地放过去。她觉得无伤大局，那就没有必要去纠正。这样不但能保全对方的面子，维持正常的谈话气氛，还能使你有意外的收获——在对方和在场的人的心目中建立良好的印象。因此，一个人在交际中不能太较真，认死理。太认真了，就会对什么都看不惯，连一个朋友都容不下，也就自然把自己同社会隔绝开了，交际也就无从谈起了。

人生如此短暂和宝贵，要做的事情太多，何必为这种令人不愉快的事

情浪费时间呢？这位邮递员算是知道了自己该干什么和不该干什么，知道什么事情应该认真，什么事情可以不屑一顾。

不过，如果要求一个人真正做到不较真、能容人，也不是简单的事。首先需要有良好的修养、善解人意的思维方法，并且需要从对方的角度设身处地地考虑和处理问题，多一些体谅和理解，就会多一些宽容，多一些和谐，多一些友谊。比如，有些人一旦做了官，便容不得下属出半点毛病，动辄捶胸顿足、横眉立目，属下畏之如虎，时间久了，必积怨成仇。想一想，天下的事并不是你一人所能包揽的，何必因一点点小毛病便与人怄气呢？可如若调换一下位置，挨训的人也许就理解了上司的急躁情绪。

但是，面对人的挑衅和无礼，我们又该如何呢？我们看看下面这个男子的做法——

在一次舞会上，一个个头偏矮的男子，去邀请一位身材高挑的女孩跳舞，那女孩拒绝道：“我从不与比我矮的男人跳舞。”男人听了没有发火，也没有指责对方，而是淡淡一笑，自嘲地说：“我真是武大郎开店，找错了帮手了。”那女孩听后面红耳赤，反而不自然起来。自嘲，使那位男士走出窘境，保持了心境的平衡，而且还把尴尬抛还给了那个伤害自己的女孩。如果当时那位男士较真，和那位姑娘生气地理论一番，可能一场争吵甚至对骂就会上演，最终弄个双方都不愉快的下场。

在公共场所遇到不顺心的事，实在不值得生气。素不相识的人冒犯你肯定是有原因的，不知哪一种烦心事使他这一天情绪恶劣，行为失控，正巧让你赶上了，只要不是侮辱了人格，我们就应宽大为怀，不以为意，或以柔克刚，晓之以理。总之，不能与这位与你原本无仇无怨的人瞪着眼睛较劲。假如较起真来，大动肝火，刀对刀、枪对枪地干起来，酿出个什么后果，那就犯不上了。

跟萍水相逢的陌路人较真，实在不是聪明人做的事。假如对方没有修养，较真就等于把自己降低到对方的水平，很没面子。另外，对方的触犯从某种程度上是发泄和转嫁痛苦，虽说我们没有分担他痛苦的义务，但客观上确实帮助了他，无形之中做了件善事。这样一想，也就能够容忍了。



人非圣贤，孰能无过。所以，与人相处就要互相体谅、互相理解，得饶人处且饶人。与人相处，只有我们遵循求大同存小异的心态，能容人，可以忍让就会有越来越多的朋友，做事也能左右逢源，诸事遂愿；相反，如果我们凡事“明察秋毫”，眼里揉不下沙子，无论什么鸡毛蒜皮的小事都要论个是非曲直，容不得人，人家也会躲自己远远的。最后，我们只能关起门来“称孤道寡”，成为使人避之唯恐不及的怪人。

可见，只有那些能够容忍，不计较他人小毛病、小错误的人才会有好人缘。

给人面子，别人就给你面子

现实生活中，以自我为中心的人，过分地相信自我标准。别人述说某种感觉、态度和信念的时候，他们对别人的想法会立刻给予判定：“说得不错”或“真是好笑”“这种说法完全不合乎常礼”“这样说不行”“这不正确”“这不太好”。因而，在日常的交际中，这种不给人“面子”的行为，势必会与人产生争论，造成了太多心与心的嫌隙。

往往有经验的批评者，在批评他人时，会采用各种技巧提出事实，讲道理，循循善诱，但不会用讽刺、挖苦的言辞或粗话等有辱对方人格的方式。所以，批评他人时，切忌用讽刺、挖苦对方的言辞，更不能够用不雅的词语。因为这会让人感觉是一种轻视他人的态度，也是缺乏修养的表现。

而正因为不同的人由于经历、知识、性格等自身素质的不同，接受批评的能力和方式也会有很大的区别。在交际中，我们应该根据不同人的特点，采取不同的批评技巧。但这些技巧有一个核心，那就是不损对方的面子，不伤对方的自尊。通用公司的高层就深深明白这个道理——

美国通用电气公司一个部门的头——查尔斯·史坦恩梅兹，曾经被通用公司免职，这不得不说是一件让史坦恩梅兹很丢脸的事情，但是通用公司在这件事情上并没有让史坦恩梅兹难堪，就很顺利地安抚了他。到

底是怎么一回事呢？要知道，被免职是远远重于口头教训，是最严重的责罚啊。

原来，史坦恩梅兹在电器方面有着异乎寻常的天才，在他担任通用公司电器部门的总管以来，把企业治理得井井有条，公司的销售额连年上升。不久，他被升任为通用公司计算机部门的经理。可是不久，他遭到彻底的失败。看着计算机部门糟糕的业绩，通用高层老板心急如焚，但他们不好去冒犯史坦恩梅兹，毕竟他为公司作出了贡献。而且，公司也绝对少不了这样一个人才。但是史坦恩梅兹确实不适合计算机部门，不好直接批评解职了事，但又不能让此人继续待在计算机部门。

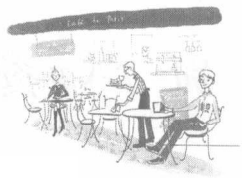
后来，他们决定成立一个新的部门——通用电器公司顾问部，并且让史坦恩梅兹担任“顾问总工程师”，并且兼任部门老总。对于这一调动史坦恩梅兹十分高兴，愉快地接受了，他知道上层领导的用意，而且这又没有损自己的面子，何乐而不为呢？

他们想到了的这个好办法，既让敏感而又极其自尊的史坦恩梅兹愉快地接受工作调动，又没有打击他的自尊心。最重要的是，史坦恩梅兹知道这次是因为自己的过错才导致公司的损失，公司这样的批评无疑是对自己的最大宽容。

正面批评他人，对方或多或少都会有压力。如果批评的结果是不欢而散，一定会增加对方的精神负担，使对方产生消极情绪，甚至对抗情绪，为以后的工作或交际带来障碍。所以，批评他人时应该尽量在友好的气氛中结束，这样才能彻底解决问题。

因为每个人都有自尊心和荣誉感，有的人之所以不愿接受批评，就是怕自己的自尊心和荣誉受到伤害。在批评他人时，应该讲究方法，既能达到批评的目的，又不会伤害他的自尊心和自信心。这样的批评，事后对方反而会感激你。

可见，懂得给人面子，尊重了别人，别人才会更加敬重你。



给人台阶下，不要让矛盾升级

虽然与人相处当双方意见不统一时难免会产生口舌之争，然而会做人的人，不会让这种争执成为破坏友谊的蛀虫，他们总是以和为贵，当收辄收，给对方一个台阶下，从而赢得别人的好感，提高了自己在他人心目中的地位，人缘自然而然就会提高。

所以，会做人的人，在遇到此类事情时总会留一手，即使自己绝对占理或者是口才出类拔萃，他们也不愿步步紧逼，在关键时刻用一下怀柔政策。松下幸之助就是这么做的——

著名的日本松下集团的创始人松下幸之助出生于1894年，日本和歌山县的一个农民家庭。后来，因为父母不幸相继去世，他9岁时便辍学当徒工糊口。在他24岁那年，创办了松下电气公司，历经重重磨难之后，终于变得兴旺发达。后来该公司每年的纳税额占了大阪市纳税总额的60%，松下幸之助连续十几年都是日本最高的纳税人。1965年，日本政府将“二等旭日重光勋章”颁发给松下幸之助，以表彰他作出的杰出贡献。1981年，当松下幸之助87岁时，日本天皇又颁发给他“一级旭日大绶勋章”。他的形象，以日本实业家的身份，第一个上了美国《时代》周刊的封面。到了1985年，松下电气公司的营业额超过3万亿日元，在日本同行中居第一位，在全世界居第三位。由此可见，松下幸之助被日本同行尊称为“经营之神”是理所应当的。

但是又有多少人知道，松下幸之助批评人的时候可是毫不留情，甚至是破口大骂的。他的下属中不知道有多少人被他骂得无地自容。可是被骂的这些人中却没有人因此而辞职，反而更加积极地围绕在松下幸之助的周围，这是不是很让人费解？松下幸之助的员工对他既敬又怕，但是员工们一般都不会因为忍受不了松下幸之助的批评甚至是责骂而选择主动离职的。这是为什么呢？让我们看看下面一则故事吧，看完之后就会

了解松下幸之助到底有什么秘密武器让部下始终不渝地跟随他了。

有一次,松下幸之助下属工厂的一位厂长做错了事情,造成了公司的损失。松下幸之助被激怒了,只见他暴跳如雷,破口大骂,并边骂边用握在手里的火钳猛敲火炉,以至最后把火钳都敲弯了。他高亢的声调与语言的恐吓交织这一起,致使那位厂长支持不住晕厥了过去。松下叫人用酒将这位厂长灌醒,然后温和地对他说:“这火钳是为你而敲弯的,你可以回去了,但是必须弄直它才能走。”这时候那位厂长才松了一口气,只是把火钳弄直而已,这种体力上的惩戒是愿意接受的。

松下幸之助叫秘书护送他。秘书送厂长回家后,又按松下幸之助的吩咐,偷偷地告诉厂长的太太千万注意厂长的举动,以免他一时间想不开,做出冲动的事情来。

过了几天,松下幸之助就给这个厂长打电话:“昨天的事情已经过去了,以后好好干就行,另外我那根火钳你给弄直了没?”

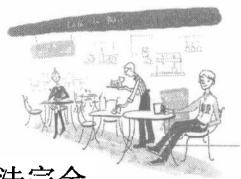
“弄直了,弄直了。”那边传来了厂长的笑声。

听到这样的话,松下幸之助又对这位厂长进行了安慰。这件事情使那位厂长既为自己的过错而内疚,又对松下的恶骂感到害怕,因此拼命地工作,并且尽量减少纰漏。一段时间之后,他终于成为一个优秀的管理者。他很感谢那个火钳,那是松下幸之助给他的台阶啊!

本杰明·富兰克林所说的:“如果你老是抬杠、反驳,也许偶尔能获胜,但那是空间的胜利,因为你永远得不到对方的好感。”争论对双方来说,没有任何的好处,遇到与人发生争执时,不妨努力使自己去了解对方,给他人留足面子。争论无益于友情,在争论的影响下产生的结果只有两种:

一是越来越坚信自己所持观点的正确性;二是基于面子即使意识到自己错了,出于维护自尊心也不会向他人低头认输,加之人固执的本性,双方的距离会越拉越远,争论结束也就意味着友情破裂。

如果想在批评中改变他人的看法或态度,那么你错得就有些太离谱了。每个人都有一种发自内心的优越感,总将自己的优越性带进与人相处的社交当中,会造成一些不必要的麻烦。有些人能够主动服软给人一



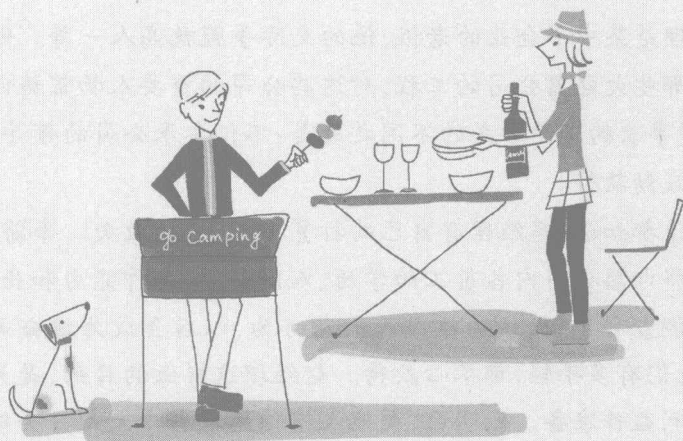
个台阶下,有人会认为很没有面子,而且也很懦弱。其实,这种看法完全错误,那并不是懦弱的象征,而是一种难能可贵的、可供称赞的美德,是一种超越“优越”与“权威”的体现,也是在社会上即将取得辉煌成就的前兆。

双方的立场已不再是开始时的并列,而是为双方共同设立了一个“敌人”。普天之下有一种人人缘最好,就是关键时刻给他人留个台阶下。

醉酒不醉心,千万别张狂——要学会谦虚低调、宽仁他人

先勾“酒瘾”，再将其“灌醉” ——想要抓“鱼”先放“饵”

我们将他人“擒”在手中，对方已经是瓮中之鳖，可以任我们“鱼肉”了。但这只能伤害别人的身体，强迫他人的意志，却难以征服对方的心。只有学会“欲擒故纵”，我们才能赢得人心。如果生活中失去了人们的喜爱，那是因为我们自身的原因，而不要怪罪他人。我们没有必要歇斯底里，只需要忍耐，以退为进、厚积薄发，充实完善自己，重新去赢得人们的欣赏。



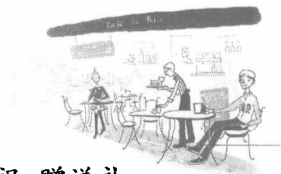
懂得放长线,才能钓得大鱼

做人不能太势利。太过势利,容易招致众怨,实际点是必要的,免得陷入进退两难的境地,出现难以应对的局面。做“光环效应”,是指由于外在力量的影响,使某事物增光添色,就好像圣像头上的光环,使圣像显得更为高大更有影响力。利用这一效应就可以借助权威的力量扩大自己的影响,比如我国古代“伯乐一顾,身价十倍”,实际上就是利用权威的力量,而在马身上加上了“神圣的光环”,从而抬高了马的价格。当时这样的“伯乐”不是那么容易攀上的,需要放下长线,耐心等待机会。

善于放长线、钓大鱼的人,看到大鱼上钩之后,总是不急着收线扬竿,把鱼甩到岸上。他会按捺下心头的喜悦,不慌不忙地收几下线,慢慢把鱼拉近岸边;一旦大鱼挣扎,便又放松钓线,让鱼游窜几下,再又慢慢收钓。如此一收一弛,待到大鱼筋疲力尽,无力挣扎,才将它拉近岸边,用提网兜拽上岸。你在交际中的人情操纵也是一样,如果追得太紧,别人反而会一口回绝你的请求,只有耐心等待,才会有成功的喜讯来临——

赵经理是某中小企业的老板,他的交际手腕就高人一筹。他的公司长期承包那些大电器公司的工程,对这些公司的重要人物常施以小恩小惠,这位董事长的交际方式的不同之处是:不仅奉承公司的领导,对年轻的职员也殷勤款待。

其实谁都知道,赵经理有自己的打算,并非无的放矢。事前,他总是想方设法将电器公司内各员工的学历、人际关系、工作能力和业绩,作一次全面的调查和了解,认为这个人大有可为,以后会成为该公司的要员时,不管他们有多年轻,都尽心款待。赵经理这样做的目的,是为日后获得更多的利益作准备。他明白,欠他人情债的人当中大部分会给他带来意想不到的收益。他现在做的亏本生意,日后会利滚利地收回,他这是在放长线钓大鱼。



如果是自己所看中的某位年轻职员晋升时，他立即前去庆祝，赠送礼物。刚刚升职的年轻人，自然备加感动，无形之中产生了感恩图报的意识，赵经理却说：“我们公司有今天的成就，完全是靠你们的抬举，因此，我向你这位优秀的职员表示谢意，也是理所应当的。”

如此一来，当有朝一日这些职员晋升至更高的要职时，还记着赵经理的恩惠。因此，在生意竞争十分激烈的时期，许多承包商倒闭的倒闭，破产的破产，而赵经理的公司却仍旧生意兴隆，其原因这是由于他平常关系投资多的结果。

综观这位董事长的放长线手腕，揭示了求人交友要有长远眼光，要注意有目标的长期感情投资。把眼光放在朋友中有潜力者身上，并不是要人们长一双势利眼，戴着有色眼镜交朋友，而是告诉人们要时刻对朋友进行筛选，在众朋友中寻找有潜力者，一旦能受到有潜力者的帮忙，你的前途将更加光明。要知道，有潜力者帮你一次的效果比那些普通朋友帮你十次要大得多。

同时，放长线钓大鱼，还必须慧眼识英雄，才不至于将心血冤枉花在这些中看不中用的庸才身上，日后收不回老本。综观起来，一个人在交际过程中要建立和维护好人际关系不仅需要谋划，也需要有耐心，这和钓鱼的道理有点相似。可通过其“三部曲”进行简单介绍。对于人际交往，它不失为一种提高自身形象、扩大自己影响的策略和技巧。

欲擒故纵，赢得人心

欲擒故纵的目的，是为了瓮中捉鳖。有的时候当我们想要“捕捉”的对象游弋在池塘中、河流中，甚至是在大海中，我们想凭借自己的双手去抓，岂不是天方夜谭？当然，凭借一定的毅力是很有可能捞着点“小鱼”“小虾”的；或者有着守株待兔的运气也能够让我们达成所愿。但是，且不说我们能有多少运气成分在这里，从另外一个方面来说，我们为此耗费

的时间成本和精力成本已经和我们收获的不等值了。所以,如果能够将对方引到我们自己事先设好的“圈套”中来,予取予求,可以达到收买人心、事半功倍的效果。诸葛亮就是这方面的行家——

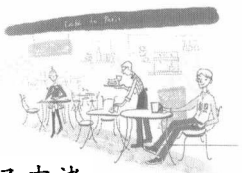
公元225年(蜀后主建兴三年),南蛮王孟获起兵十万反蜀,建宁郡太守雍闿,梓潼郡太守朱褒,越隍郡太守高定相继投降,声势甚大。蜀丞相诸葛亮奉旨起兵五十万南征。在智破三郡叛军之后,大军继续向泸水(川滇边境)挺进。适逢马谡奉后主之命前来劳军。诸葛亮久闻马谡才智超群,便虚心问计。

马谡说:“属下有几句话要说,希望丞相能听我一言。南蛮所依仗的是这里的地远山险,心生二心很久了。虽然今天打败他们,等到我大军一撤,他们还会反叛。丞相大军到这里,必然很快平定叛乱;但班师之日,还要北伐曹魏;蛮兵若知国内空虚,会再次反叛。夫用兵之道,攻心为上,攻城为下;心战为上,兵战为下。希望丞相攻心为上,攻城为下,使其心悦诚服。”诸葛亮很赞同马谡的见解,更坚定了要孟获诚心归顺的决心。

第一次两军对阵,孟获战败,被蜀将魏延活捉。诸葛亮问他是否心服?孟获说:“山僻路狭,误遭埋伏,如何肯服?你若放我回去,整军再战,若再被擒,我便肯服。”诸葛亮当即下令放了他,并给他衣服、鞍马、酒食,派人送他上路。

第二次诸葛亮派马岱夜渡泸水,断了蛮军粮道,孟获被部将董荼那、阿会喃等缚送蜀营。诸葛亮对孟获说:“你前次说,若再被擒,便肯降服。今日如何?”孟获说:“这次是我手下人反叛,以至如此,如何肯服?”诸葛亮又将他放了,并领他参观蜀军大寨,亲自送至泸水边,派船将其送回。

孟获第二次被放回后,首先将部将董荼那、阿会喃杀了,然后与其弟孟优商议以假降方式夜袭蜀营,孟优引百余蛮兵,搬载金珠、宝贝、象牙、犀角之类,渡过泸水,径投蜀军大寨而来。诸葛亮闻报,很快识破蛮兵诡计,决定将计就计再擒孟获。于是,吩咐赵云、魏延、王平、马忠、关索依计而行,各人领命而去,诸葛亮方才召孟优进帐,然后设酒款待。孟获在帐中听候消息,忽然有了消息:诸葛亮收了礼物大喜,将随行之人,皆唤入帐中,杀牛宰羊,设宴款待。二王(孟优)命我回话,今夜二更,里应外合,可



成大事。孟获哪里知道，孟优已被诸葛亮控制，兴冲冲领兵前来，又中诸葛亮之计，第三次被活捉。但孟获仍然不服，他说：“这是因为我弟弟贪杯，误吃了你们的毒酒，并非我没有能耐，如何肯服？如果你放我兄弟回去，我们收拾兵马和你大战一场，若再被擒，方肯死心塌地归降。”诸葛亮第三次又将他放了。

孟获愤愤回归本洞，派人带上金银珠宝往八番九三十甸各部落借得精健蛮兵数十万，一路杀气腾腾，来战蜀军。诸葛亮避其锋芒，领军退至西洱河北岸扎营，然后派精兵暗渡西洱河南岸，抄了蛮军后路，第四次将孟获活捉。诸葛亮怒斥孟获：“这次又被我擒了，还有何话可说？”孟获说：“我误中诡计，死不瞑目。”诸葛亮声言要斩，孟获全无惧色，要求再战，诸葛亮只得第四次又将他放了。

孟获回去后，又聚集数千蛮兵躲入了秃龙洞，与该洞洞主朵思凭借险山恶水。据守不出，孔明走访当地老人，寻得解毒甘泉和可辟瘴气的薤叶芸香，避过毒泉恶瘴，引军由险径直取秃龙洞，迤西银冶洞二十一洞主杨锋感念诸葛亮活命之恩，略施小计擒住孟获、孟优、朵思等人献予诸葛亮。诸葛亮见到孟获笑曰：“你今番又被我擒住，还有什么话说？”孟获曰：“这并不是你的能耐，而是我洞中之人自相残杀，才被你捉住，要杀便杀，只是不服。”诸葛亮曰：“你因何不服？前者你赚我军进入无水之地，更以哑泉、灭泉、黑泉、柔泉加害，我军无恙，这不是天意吗？你还如何执迷不悟？”孟获仍不服，并说：“我祖居银坑山，有三江之险，重关之固，你若能到那里擒我，我便子子孙孙，倾心服侍。”诸葛亮只得第五次又将他和孟优、朵思等人放了。

孟获连夜奔回银坑山老巢，又请来八纳洞洞主木鹿三万驱兽兵助战。诸葛亮破了孟获之妻祝融夫人的飞刀，布假兽战胜木鹿的兽兵，识破孟获妻弟带来洞主假缚孟获夫妻献降诡计，第六次生擒孟获。但孟获说，这次是我等自来送死，不是你们的本领，如第七次被擒，则倾心归服，誓不再反。

孟获回洞后，采纳妻弟带来洞主的建议，从乌戈国请来三万刀箭不入、渡水不沉的藤甲兵，屯于桃花渡口。诸葛亮设疑兵，一步一步地将藤

甲兵诱入预伏干柴、火药、地雷的盘蛇谷，堵住前后谷口，纵烈火将乌戈国的三万藤甲兵烧了，第七次生擒孟获。

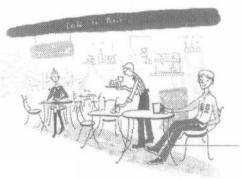
诸葛亮令人设酒食招待孟获夫妇及其宗室，叫孟获回去再招人马来决战。这一次，孟获却不走了。并说：“七擒七纵，自古未有。我等虽然是化外之人，也懂得礼义，难道就如此没有羞耻么？”于是领各洞蛮民诚心归顺。诸葛亮命孟获继续为蛮王，所夺之地，尽皆退还，蜀军班师，孟获亲自送诸葛亮渡过泸水。后来孟获仕蜀，官至御史中丞。终蜀之世，蛮方一直太平无事。诸葛亮七擒七纵，“纵”的是孟获其人，而最终“擒”得的是蛮王及蛮方百姓的心。精诚所至，金石为开。从此蜀国有了一个巩固的南方，诸葛亮可全心致力于伐魏了。

钓鱼得用鱼饵，让鱼尝到了甜头，才能趁其不备，将鱼钓上来。商场交际也是如此，要想钓得大鱼，就得不惜血本，否则，总想一口就吃个胖子，恐怕不但吃不到，还会饿肚子。成功之道就在于一张一弛之间，有松有紧，才能让对方放松警惕，露出破绽。你时刻紧绷着一根弦，丝毫不肯吃亏，那么对方自然也会严加防范。这世上没有白吃的午餐，要想获得肯定就要付出，欲擒故纵才有机会攻其不备。

本来我们将他人“擒”在手中，对方已经是瓮中之鳖，可以任我们“鱼肉”了。但是我们能够伤害别人的身体，能够强迫他人的意志，但是难以征服对方的心。只有学会“欲擒故纵”这一招，我们才能够赢得人心。

舍不得孩子套不着“狼”

很多时候，吃亏是无法避免的，没有必要去计较不休、自我折磨。事实上，人与人之间总是有所不同的。别人的境遇如果比你好，那无论如何怎样抱怨也无济于事。最明智的态度就是避免提及别人，避免与人比这、比那。而你应该将注意力放在自己身上，“他能做，我也可以做”，以这种宽容的姿态去看待所谓的“不公平”，你就会有一种好的心境，好心境也



是生产力，是创造未来的一个重要保证。

很多时候，我们不要怕不公平，更不要怕吃亏。有的时候甚至要主动吃亏，主动舍弃一些东西，这样才能获得对方的信任和感激。这样就会让他觉得，他欠你的太多，在需要的时候，他必然首先想到你。常言说“吃亏是福”，一辈子不吃亏的人是没有的。问题在于我们如何看待“吃亏”。人际关系中，无法做到绝对公平的，总是要有人承受不公平，要吃亏。倘若人们强求世上任何事物都公平合理，那么，所有生物连一天都无法生存。

懂得吃亏是一种手段，舍得孩子才能够套着狼——

郑国的郑武公是一个富有野心和智慧的诸侯，他总是想扩张自己的土地，使国家变得强大。但当时中原各国之间都有盟约，他没办法去侵占这些国家，因为他一旦发兵侵略，其他各国就会联合起来对付他，他当然寡不敌众了。

于是，郑武公开始打中原以外国家的主意。

当时的胡国是中原本土以外的国家，国力强大，人民个个骁勇善战。郑武公非常想将胡国据为己有，但是他知道，如果和胡国拼实力，十之八九不是胡国的对手，一定得靠智取才行。

郑武公先派大臣去跟胡国的国王说，郑国想将公主许配给他，胡国国王不禁心花怒放，马上不假思索地就接受了。就这样，胡国和郑国结成了姻亲。

郑武公的女儿长得像仙女一样美丽，深得胡国国王的宠爱。自从郑公主嫁到胡国后，胡国的国王就和公主从早到晚地饮酒作乐，不再理会国家大事。这个消息传到郑武公的耳朵里，他知道自己的计划已初步经成功了。

不久，郑武公召集文武百官共同商讨如何扩张郑国的领土。心直口快的大夫关其思首先发言说：“现在每个诸侯国之间都有盟约，如果想要在中原扩张郑国的版图，发动战争就等于和各国为敌，不如往中原以外的胡国发展。”

郑武公一听完关其思的意见，就生气地说：“这个办法不行！胡国国

王是我的女婿，作为长辈怎么能去攻打自己的亲戚呢？”

关其思又劝道：“大王应当以国家大业为重，就目前的局势看来，除了攻打胡国以外，并没有其他的办法，请大王舍弃私情。”

郑武公一听，更加气愤了，他拍着桌子大声喊了起来：女儿和女婿都是我的家人，怎么可以去攻打呢？你要让我背个六亲不认的罪名吗？像你这种没有仁义之心的人，留着还有什么用处？”于是叫人把关其思拉出去斩了。

后来，胡国的国王知道了这件事，认为郑武公是个仁义之人，因此对郑武公感激万分。从此，他对公主更加宠爱，也打心底相信郑国绝对不会来攻打胡国，所以对边界的戒备也放松了，还下了一道命令，郑国人进入胡国不必再在关道接受检查。于是，郑武公就利用这个机会经常派人到胡国来探察情况。

过了一段日子，郑武公终于全面地掌握了胡国的军情，他认为时机已经成熟，就派军队去攻打胡国。

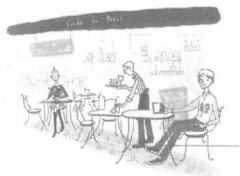
郑国的文武官员都觉得很难理解，搞不清是怎么回事，于是就有人问：“怎么会这样呢？大王，以前您宁可杀了关其思也不攻打胡国，现在怎么又改变主意了呢？”

郑武公笑了笑，说：“正所谓此一时彼一时啊！现在的胡国国王整日只知道耽于享乐，对他的国家并不负责任。我认为他的国家需要有人替他好好地管治，而且我们也可以利用这个机会扩充领土，这不是一举两得的事情吗？”

事情到了这个地步，郑武公也不隐瞒了，他承认这一切都是他导演的一场戏。他为了让胡国国王放松警惕，将自己的女儿嫁了过去；而他杀掉关其思这个举动，则让胡国国王彻底地放弃了戒备之心。

不久，郑国攻克了胡国，胡国的土地完全纳入了郑国的版图。

郑武公用了舍弃的方法，很容易就击败了对手。这需要很大的耐力，还要有很周密的计划。要想谋取更大的利益，就得先放弃一些利益，不舍得付出，必然就无法收获。欲擒故纵的办法在商场上非常有效，总要给对方一些甜头，才能让对方相信你，对你心存好感。在这个计谋上，最重要



的就是要舍得放弃。

“要将取之，必先予之”这是高明的处世方法。但凡当领导的，都喜欢办事得力、不斤斤计较个人得失的部下。阳刚之气过盛的领导，更不喜欢斤斤计较个人得失的部下。要取得他的信任，首先你自己要付出巨大的努力。

所以，凡是领导交给你的工作，都要尽最大力量去完成，争取每一件事都做得漂漂亮亮的。对待个人利益一定要以大局为重，不去斤斤计较。遇到一些非原则性的小事，尽管自己觉得委屈，也不要再去招惹你的上司，以免同他产生对立情绪。如果自己踏踏实实地干，态度也认认真真的，相信受到赏识提拔的机会很快就会来了。另外，对于同事和朋友也要学会“吃亏”，不要只会给领导“拍马屁”，这样会让人瞧不起。

总之，舍得付出，才能够获得良好的人缘。

以德报怨怨自消

有句俗话说“以牙还牙，以眼还眼”，很多时候，我们受到了伤害，报复似乎更符合人的本能心理。但这样做了，怨会越结越深，仇会越积越多，真是冤冤相报何时了。在很多时候，我们需要宽容。

宽容，意味着理解和通融，是融合人际关系的催化剂，是友谊之桥的坚固剂。人际交往间的许多不愉快，也的确是因为鸡毛蒜皮的小事引起的，而此时此刻，只要当事人抱有宽容的心态，理智地思考，大度地谅解，是完全可以化解矛盾的。甚至在很多时候，面对别人的过错，我们可以以德报怨，这样更可以让对方对你死心塌地地臣服。黎元洪就是这样一位智者——

张彪其人，是张之洞的心腹，娶了一个张之洞心爱的婢女，人称“丫姑爷”。黎元洪清末在湖北时，一直位于张彪之下。但张彪嫉贤妒能，对黎元洪十分反感，加之当时报纸亦赞扬黎元洪而贬低张彪，张彪心怀不

满，常在张之洞面前进谗言，诋毁黎元洪。

不仅如此，张彪在进谗言的同时，还以上级的职位，百般羞辱黎元洪，想让黎元洪不能忍受耻辱而离开军队。张彪的手法非常恶劣，曾经在军中让黎元洪罚跪，并当着士卒的面，将黎的帽子扔在地上。黎元洪忍受着百般欺辱，不动声色，脸上毫无怒容，张彪也对他无可奈何。然而，黎元洪亦非甘为人下者。他明知张彪欺侮自己，而是试图以德报怨来感化张彪。

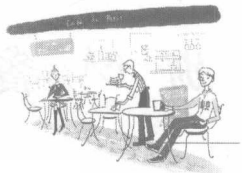
后来，张之洞任命张彪为镇统制官，但军事编制和部署训练却要黎元洪协助张彪。张彪不懂军事，黎元洪呕心沥血，为之训练成军之日，张之洞前往检查，见颇有条理，就当面称赞黎元洪，黎元洪却称谢说，这全是张彪的功劳，自己只是代为看管部队而已，没有什么能耐。此时，张彪听了黎元洪这话，心中十分感激，于是摒弃前嫌，二人关系逐渐融洽起来。

再后来，张之洞任军机大臣，东三省将军赵尔巽补授湖广总督。赵尔巽看不起张彪，要以黎元洪取代张彪，黎元洪坚辞不肯。同时，黎元洪又面见张彪，主动告之此事，建议他致电张之洞，让张之洞为其设法渡过难关。张彪一听，心中大惊，立即让其夫人进京活动，张之洞来函，才保全了他的职位。

此事过后，张彪对黎元洪十分感激，张之洞亦认为黎元洪此人颇有诚心。张之洞很看重黎元洪的“笃厚”，叹谓：“黎元洪恭慎，可任大事。”实际上，黎元洪心里清楚，虽然张之洞已离开了湖北，但在北京当军机大臣，仍可影响到湖广总督的态度，如果黎元洪在张之洞离鄂之后，即取其宠将职位以自代，不但有忘恩负义的嫌疑，甚至会影响自己的前途。

更为重要的是，黎元洪通过以德报怨的手段帮助张彪，使张彪改变了对自己的态度，这样，等于在湖北又添一个助手，有利于增强自己的实力，在关键时刻能够帮自己的忙。黎元洪这种为自己存续人脉的策略，在后来让他受益匪浅。

果然，政治局势瞬息万变，瑞平出任湖广总督，对黎元洪极不信任，但此时黎元洪与张彪关系早已改善，张之洞也力保黎元洪，因此并未影响到黎元洪的官职。此时，黎元洪终于赢得了张彪和张之洞的信赖，可谓是“失之东隅，收之桑榆”。



黎元洪就是凭借自己的大度，赢得了张彪和张之洞的心。

而我们在日常生活中，难免会发生这样的事：亲密无间的朋友，无意或有意做了伤害你的事，你是宽容他，还是从此分手，或待机报复？如果你在切肤之痛后，采取别人难以想象的态度，宽容对方，表现出别人难以达到的襟怀，你的形象瞬时就会高大起来，你的宽宏大量、光明磊落使你的精神达到了一个新的境界，让人折服。

像黎元洪那样以德报怨，忍常人不能忍，就会得常人不可得。

豁出“面子”，得到“里子”

中国人最大的特点就是爱面子，无论做什么事都会考虑到自己的面子。每个人都有自己的面子观念，这关系到自己的尊严和地位。面对失败者或是弱势群体，我们却很少想到这一点。俗话说：“人活一张脸，树活一张皮。”其实每个人都需要面子，都需要别人给的尊重。

“面子”这个东西到底是什么呢？面子说白了就是尊严。谁都希望自己在别人面前有尊严，被人重视，被人尊重。因此，我们在与人交往时，为自己争得面子的同时，也别忘了给别人也留些尊严，这一点非常重要。当你不给别人面子的時候，想想自己被如此对待的心境吧。那些固执到底的人，不肯给人面子的人，在激烈的竞争中，肯定会陷入被动的境地。

而那些真正聪明的人在批评他人时总要给人留面子，在与他人交往的过程中，他们从来不把话说死说绝，说得自己毫无退路可走。可见，面子是一份珍贵的厚礼，只要你有诚意，只要你有一颗真心，只要你给足别人面子，你将会得到源源不断的回报。所以，从一定程度上说，给人留面子就是给自己铺路搭桥。

面子是一份珍贵的厚礼，只要你有诚意，只要你有一颗真心，只要你给足他人面子，你将会得到源源不断的回报。所以，从一定程度上说，给人留面子就是给自己挣面子。

为人处世,也要讲究“面子”。真心实意,拉下自己的面子,给别人,这无异于补一下朋友的面子。更通俗地说,就是往朋友脸上贴金,贴金的事,不会有人拒绝,朋友只会高兴,只会感激你。他日当你需要,朋友就会给你贴一层金。即使你对他人有意见,或者别人犯了错,我们也应该给足他们面子,你得用委婉和商量的口气和他说话。下面这个人就显得不是那么聪明了,损了别人的面子,也断送了自己的前程——

春秋时期,有一个大官,闲暇的时候喜欢下棋,自我感觉有国手的水平。一个贤人在他门下做一名食客,也是一个围棋高手。

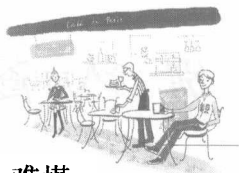
有一天,他与这个大官对弈,一上手便咄咄逼人,大官知是劲敌,比赛到后来,竟逼得这个大官心神失常,满头大汗,贤士见对方焦急的神情,格外高兴,故意留一个破绽,给大官发现了,立即进攻,满以为可以转败为胜,谁知贤士突然出其杀手锏,一子落下,很得意地说道:“这棋你还想翻盘不成?”

这让大官颜面扫地,他觉得受了侮辱,心中大不高兴,立起身来就走。据说大官向来着意于修养,胸襟宽广,所以并没有对这个食客如何。但也受不了这种刺激,因此对于贤士,始终耿耿于怀,不能忘怀。而这位贤士呢,还是莫名其妙,他始终不懂为什么大官不再与他下棋。

大官能够给贤士富贵,但是他就是不肯提拔贤士,贤士只好郁郁不得志,以食客终其身,也许他要自认命薄,谁知是忽略了对方的自尊心,抑制不住自己的好胜心,小过失铸成了终身的大错。不懂给人留面子,只为一时之快,而毁掉了一世的英明,实在是遗憾。

这个贤士如果在无关得失的比赛竞技,懂得让对方一步,可能就会有不一样的结果。因为人人都有自尊心,人人都有好胜心,要联络感情,处处要重视对方的自尊心,因为要重视对方的自尊心,必须抑制你自己的好胜心,成全对方的好胜心。不能为了自己的好胜心损伤了别人的面子,那样的话以后怎样做都是于事无补的。

看了这个贤士的遭遇,我们应该明白,我们要学会做“面子事”,说“面子话”。“面子话”不是假话,也不是废话,而是为营造一种和谐气氛的客气话。你若直来直去,对方必然会觉得你扫了他的面子,心中会大起



反感。所以，“曲线救国”，拐弯抹角的话少不了，这样就不会让人难堪，甚至颜面扫地了。

很多人用心良苦，为朋友着想，保全朋友的面子；怕的是朋友脸上挂不住，不能坦然面对自己，弄得自己也会不好意思。其实，送人情面子，是一门很实用的学问，必须讲究技巧，注意场合。要送得不做作，要送得让对方觉得舒坦，化情谊于无形之中。

而那些自以为聪明的人往往不给朋友面子，说话带刺，总是往别人的痛处扎。而且对方越疼，自己心里就越舒服。要知道，你驳回他人的面子，他人一定会让你难堪。

给人面子要给得其法，如何给他人面子才恰当呢？给他人面子，笔者提出以下几条建议：

首先，给人面子，要做得自自然然。即让对方当时无法感受到，可是日子一长，他就会从心里感激你的真心。

其次，给面子要给得恰当，过犹不及。不恰当就是不给面子。如果对方地位很高而又未受到应有的待遇，则成了极伤面子的事情。

再次，即使是帮助别人了也要给他留足面子。不要让对方觉得你的帮助是一种压力、一种负担。

最后，要学会给人露脸的机会。在与人交往过程中，板着一副唯我独尊的面孔，不给别人出头露面的机会，丝毫不顾及别人的面子，别人便不会对你有好感，你就不会得到别人的拥戴，继而失去人缘。

“抢先付账”，舍小钱赚足大人脉

曾经有人说过这么一段极富哲理的发人深省的话：“福祸俩字半边一样，半边不一样，这就是说，凡遇好事的时候别太霸道，独吞过了头后边就有祸事；凡遇到祸事的时候也别乱套，忍着受着，哪怕咬着牙也得忍着受着，忍过了，受过了，好事跟着就来了。”亏己者，能让人们觉得你有肚

量而加以敬重。这样,亏己者的人际关系自然就比别人好。当你遇到困难时,别人也乐于向你伸出援救之手;当你干事业时,别人也肯给予支持,给予帮助。你的事业自然就容易获得成功。只要我们留心一下历史和身边的人就不难发现,凡是那些取得了大成就的人,尤其是那些有杰出成就的人,无一不是胸怀宽广又能亏己的人。相反,看看我们身边那些一生无所作为、无所建树的人,有哪一个不是心胸狭窄、爱计较、不肯亏己之辈?由此可见,亏己也是福。

其实,人如果被金钱所累,无法走得更远。不管住多么豪华的房子,吃多么美味的山珍海味,百年之后,每个人所拥有的都是那么大一块地方。钱,生不带来,死不带去,虽然重要,关键时刻却大可以舍弃。舍得吃点小亏,才会有人缘,端木叔仗义疏财就是一个很好的例子——

有一个卫国人叫端木叔,是子贡的后代。他凭借着祖先积聚的财产,变得非常富有,从此以后他不再种田劳动,经营家业,而是醉心于吃喝玩乐。凡是他能想到的美食,就一定会尽力吃到;凡是他想玩的,就尽力去玩。在他厅堂里的宾客每天都数以百计,厨房里灶火不断,厅堂里音乐不绝。

而端木叔为人又不小气,他把钱财看得很轻。自己家里用不完的钱财他都施舍给了本族的人,如果有剩余,他又拿着这些钱去施舍给本乡本土的人。

端木叔60岁的时候,感到自己年老体衰、时日无多,于是就散尽家财,一点东西也没有给子孙留下。在他病了之后,家里没有钱买药为他诊治,等他死了,家中没有钱为他安葬。

但是,曾经接受他施舍的人,共同凑钱把他埋葬了,把他子孙该得到的家产又及时地退还给了他的家人。

郑板桥说:“为人处,即是为己处。”意思是:“替别人打算,就是为自己打算。”善交际的人往往不是那些看到眼前利益而获得更多的人。相反,是那些能够吃亏的人,在交际的舞台上,着眼长远,从而在做人、做事等各个方面都高调做人、低调做事的人,也是最后获得的回报更大的人。吃亏不但能够获得好人缘,而且舍得一点小利可以得“大利”——



广东有个私企女老板，没有文化，也绝对没有背景，但生意却做得顺风顺水，而且历经多年，长盛不衰。说起她的秘诀来也很简单，就是与每个合作者分利的时候，她都只拿小头，把大头让给对方。如此一来，凡是与她合作过一次的人，都愿意与她继续合作，而且还会介绍一些朋友，再扩大到朋友的朋友，也都成了她的客户。人人都说她好，因为她只拿小头，但所有人的小头集中起来，就成了最大的大头，她才是真正的赢家。

吃亏是福。因为人都有趋利的本性，你吃点亏，让别人得利，就能最大限度地调动别人的积极性，使你的事业兴旺发达。

不独有偶，有个超市的老板经营有方，生意兴隆。有人问她：“你的经营之道是什么？”她脱口回答：“吃亏是福。”并且进一步解释：“我把顾客奉为上帝，宁愿少赚点钱，也决不让顾客吃亏。在我这儿买东西，百挑不厌，包退包修，上门服务，负责到底。这些都受到广大顾客的欢迎，上门购物的人自然就络绎不绝了。在一段时间内，在有的商品上，我少赚了，甚至吃了亏，但从长期看、总体看，我收到了很好的效益。所以我相信‘吃亏是福’”。

不难明白，做生意是如此，交际也是同理。一个人只要愿意吃小亏、敢于吃小亏，不去事事占便宜、讨好处，日后必有大“便宜”可得，也必成“正果”。相反，要想“占大便宜”，则必须能够吃小亏，敢于吃小亏，这甚至可以说是一种规律。那种事事处处要占便宜、不愿吃亏的人，到头来反而会吃大亏。

人们常说吃亏。其实，我们知道，这期间亏的是小利，而小利换来的是大人情。所以，在交际中要谨记：吃亏并非是损失，吃亏是一举两得的大好事，一方面成就了你个人的品德，另一方面为你赢得了好的人际关系，而这些都是你最终收获的法宝。

我们和上司、前辈或年长者们一起去喝酒、用餐的时候，一般是他们掏腰包请客。但是，即使是上司、前辈或年长者，他们的钱包不见得比你的鼓多少，所以对方请客后，你理所应当要说声“谢谢您的款待！”。

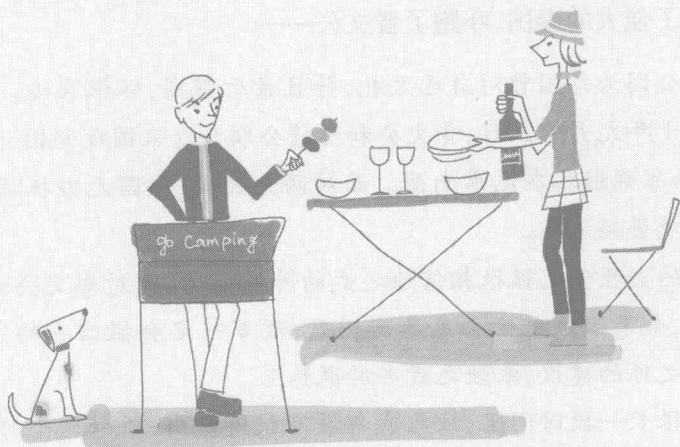
那么，有时你也应该自己掏钱请他们的客，这时你应该怀有这么一种

心情:就算花点钱,但能够听到他们宝贵的经验之谈,也是值得的。无论哪一种交际,相互邀请是一个基本原则。但如果不分时间、场合,只知道应邀喝酒的话,那么这种人的品行就显得太低劣了。时刻要记住这一点:为了加深交际,要心甘情愿地掏自己的腰包。

我们不反对应邀时带着目的性,但是一味地以经济性的目的来判断应邀,则显得呆板了,这样没有多少人情味的人一般是不大受欢迎的。如果只是顾着自己的腰包,那么失去的可能就不仅仅是腰包里那点“小利”了。

一饭解千仇,化“敌”为友 ——尽可能地扩大自己的人脉

生活中,我们或许有很多强劲敌人。但是我们要以强者为伍,向强者学习,进步才能快。有强者做你的竞争对手,能激发你的热情和斗志,使你不敢懈怠,不至于消沉堕落。从这一点来说,你的竞争对手无疑是你的朋友,在这种互相竞争中,你们同时获得了更大的进步、更高的追求。与此同时,也获得了很好的朋友。对对手友好,就要懂得欣赏他,为他叫好。那些所谓对手也好,敌人也好,其实是帮我们进步的人,是我们人脉的重要组成部分。



拉拢对手,进入自己的“利益”集团

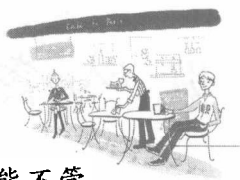
当耶稣说“爱你的仇人”的时候,他也是在告诉我们:怎么样改进我们的外表。有这样一些女人,她们的脸因为怨恨而有皱纹,因为悔恨而变了形,表情僵硬。不管怎样美容,对她们容貌的改进,也不及让她心里充满了宽容、温柔和爱所能改进的一半。怨恨的心理,甚至会毁了我们食物的享受。《圣经》上说:“怀着爱心吃菜,也会比怀着怨恨吃牛肉好得多。”

生活中,人与人的实力,集团与集团的实力,可能不相均衡,但胜的并不一定永远都是强者,弱者通过一定的手段和智慧一样可以达到自己的目的。春秋战国时期出了一批善于游说的说客,他们巧辞言令,常常是一张嘴就抵挡了千军万马。所以,当面临危险或者强敌的时候,不能退缩,胜负还没有见分晓。取胜的手段有很多种,就看你会运用哪一种了。在这个时候,对于那些可以团结的对手,我们可以拉拢一下,使得我们的力量强大,对方的力量减弱,这是迅速积累人脉的好办法。烛之武就用这个办法拉拢了强大的秦国,吓跑了晋文公——

晋文公因为郑国曾对自己无礼,并且亲近楚国,怀恨在心。因此,在鲁僖公三十年九月十三日,晋文公和秦穆公联合起来围攻郑国,晋军驻扎在函陵,秦军则驻扎在汜水南面。面对两大强敌,郑国无力抵抗,若是强争无异于鸡蛋碰石头。

郑国的大臣佚之狐很相信烛之武的外交能力,他对郑文公说:“国家很危险了,如果派烛之武去见秦国国君,敌军一定会撤回去的!”郑文公听从了佚之狐的建议,派烛之武去游说秦王。

之前很长一段时间里,烛之武都没有获得重用,所以这个时候,见郑文公来求他,他就有些赌气地推辞说:“我年轻的时候尚且比不上人家,现在老了,更做不了什么了。”



“没能及早任用您是我的过错，现国家陷于危急之中，您不能不管啊。况且，如果郑国灭亡了，对您也有不利的地方啊！”郑文公焦急地说。

烛之武想想也对，就答应去见秦王。于是夜里，郑国人用绳子把烛之武吊出了城，烛之武连夜赶往秦国。

到了秦国，烛之武见到秦穆公后说：“秦国和晋国围攻郑国，郑国已经知道自己要灭亡了。如果郑国灭亡了能对您有利，那么您这么做还是值得的。可是越过一个国家而把遥远的郑国作为边邑，您一定知道这样做是很困难的。如果这样，那不是用灭亡郑国来增强邻国的实力了吗？邻国实力增强了，您的实力就减弱了。如果留下郑国作为东路上的主人，秦国使臣来来往往，可以供给他们一些短缺的物资，对您不是更好吗？再说，晋国并不是值得信赖的。您曾经给过晋惠公恩惠，他答应过把焦邑和瑕邑给您，而他早上一过黄河，晚上就在那里修筑工事，这件事您是知道的。晋国何曾有满足的时候呢？它已经向东把郑国当做了边界，又打算尽力向西扩张边界，那时肯定就要损害秦国的利益了。损害秦国而让晋国得到好处，这样的事情您会做吗？”

烛之武言明利害关系，秦穆公听了他的话觉得挺有道理，就和郑国订立了盟约，并派大夫杞子、逢孙和杨孙驻守郑国，自己领兵回国了。至此，秦国从郑国的敌对面，一下子成了同盟军，这全靠烛之武“三寸不烂之舌”的拉拢。

晋国得知消息后，大夫狐偃请求进攻秦军。晋文公说：“不能这么做。如果没有秦穆公的力量，我到不了今天这个地步。靠别人的力量去损害别人，这是不仁义；失去了同盟国，这是不明智；用分裂来代替团结一致，这也不是什么正义的事情。我们还是回去吧！”于是，晋国也离开了郑国。

烛之武不但有着出色的口才和机敏的反应能力，他还很会分析利害关系，巧妙地运用团结对手的计策来保住郑国，这说明他对敌方的情况了如指掌，对各国的关系也分析得很透彻。任何冲突归根结底都是为了利益，利益原则是行动的最高原则。掌握了这个原则，做起事情来就会有规律可循。把秦国拉进自己的利益集团，就是一条船上的人，那么秦国自然

是会与郑国荣辱与共了。

要是我们的仇家知道我们对他的怨恨,使自己筋疲力尽,使自己疲倦而紧张不安,他们不是会更高兴吗?即使我们不能爱我们的仇人,至少我们要爱我们自己;我们不能让仇人控制我们的快乐、我们的健康和我们的外表。

就如莎士比亚所说的:“不要因为你的敌人而燃起一把怒火,烧伤你自己。”现在你该明白耶稣所谓“爱你的仇人”,不只是一种道德上的教训,而是在教导我们怎样避免高血压、心脏病、胃溃疡和许多其他的疾病。

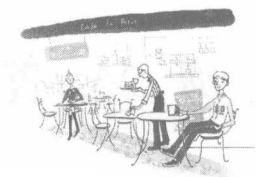
其实到了现实中来与人交往、为人处世,方方面面都与利益原则有着千丝万缕的联系。认清了利益原则,并灵活机动地去运用这个原则,就能够很容易地解决一些冲突和矛盾。只有让对方觉得自己不会损失利益,他才会答应你的要求,这是毫无疑问的。

所以,我们为什么不去团结我们的对手,让我们的心里好受一些,让我们的人脉之路更加宽阔呢?

遇见敌手,敬酒祝福他

在这个世界上,几乎没有无用的东西,即使是自己的对手,我们都不应该觉得永远是自己的对立面。当我们对对手心存仇恨时,就是赋予对方更大的力量来压倒自己。有个哲人曾经说过:“要是自私的人想占你的便宜,就不要去理会他们,更不要想去报复。当你想跟他扯平的时候,你伤害自己的,比伤到那人的更多。”

这段话听起来好像是什么理想主义者所说的,其实不然。这段话出现在一份由米尔瓦基警察局发出的通告上。根据某杂志的报道,报复的心理甚至会损害你的健康,给对手机会控制自己的胃口、血压、睡眠和健康,甚至心情。如果对手是和你敌对的话,他知道会给你带来那么多的烦恼,他一定高兴极了。因为憎恨伤不了对方一根毫毛,却把自己的生活弄



成了炼狱。

我们要对对手释怀，更为重要的是，对自己的“仇人”心怀感激，从来不会去想着如何报复伤害过自己的人，是那些非常懂得为人处世的智慧的人坚持的重要的做人准则之一。从来不会去想着如何报复伤害过自己，而只是对自己的仇人心怀感激的人，往往是那些非常懂得为人处世的智慧的人。

对于那些值得尊敬的竞争对手，我们还可以衷心地祝福对方，那样我们或许就能像格里斯那样交上好运的——

格里斯是一家小杂货店的店主。有天他杂货店对面新开了一家大型的连锁商店。由于资金雄厚，这家连锁商店即将打垮杂货店的生意。杂货店的老板忧愁地找牧师诉苦。

牧师说：“如果你对这家连锁商店心存畏惧，你就会仇视他，仇恨便成了你真正的敌人。”

格里斯慌乱地问：“我该怎么办？”

牧师建议：“每天早上站在商店门前祝福你的商店生意兴隆，然后转过身去，也同样地祝福那家连锁商店，当众拥抱你的敌人。”

格里斯气愤地说：“为什么要拥抱我的敌人？”

牧师说：“你的任何祝福都会变成福气，回归于你。你所给的任何诅咒，也同样会将你自己导向失败。”

格里斯没有什么别的好办法，只好按照牧师所说的那样做。每天看见对方的连锁店生意兴隆都衷心地祝贺他们。对方的经理看见后很诧异，路人还以为格里斯因为生意不好疯掉了。

格里斯始终面对对门的宾客盈门都报以善意的微笑，有时候有外来的路人来到杂货店找不到想要的商品，格里斯还介绍他们去连锁店买。天长日久，终于有一天，连锁店的经理也不再奇怪了，每天也对格里斯报以微笑。

一段日子后，正如格里斯当初所担心的，他的商店关门了，但连锁店那个经理人因为经营有方，被调到总店去了。

格里斯被聘请成了那家连锁店的经理人，而且收入比以前更好。那

个每天回以微笑的经理知道,如果格里斯和其他竞争者那样恶性竞争的话,这个连锁店的生意根本就不会这么好。而他觉得,一个能够对自己的对手微笑、祝福的人,必定会善待每一个顾客的。于是,他到了总部马上推荐格里斯。格里斯也出人意料地成了连锁店的经理人。

格里斯没有想到,自己对对手的祝福最终会得到对手的认同,和对手成为朋友。

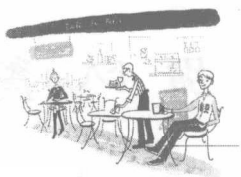
叔本华说道:“如果可能的话,不应该对任何人有怨恨的心理。”当众拥抱敌人的人是站在主动的地位,采取主动的人会制人而不受制于人。你采取主动,不只迷惑了对方,使对方搞不清你对他的态度,也迷惑了第三者——搞不清楚你们之间到底是一种什么样的关系。

当我们自己取得成功的时候总是兴奋不已,希望有人为自己鼓掌。可是,当身边人,包括你的“假想敌”、你的对手取得成功的时候,你该怎样去面对呢?此时,你最好的行动就是为对手高声喝彩。尤其是平日与你相处得很紧张、很不快乐的人成功了,这时候,你欣赏与赞美会化解对方对你的不满和成见,改变他对你的态度,打开你们之间的死结。

像格里斯那样,对事不对人,尊敬那些强者,为他们“敬一杯酒”祝福他们,那样必然会让对方对您心存敬意。那样无形之中,对手也就顺其自然地成为我们的“拥趸”了。

向失意的敌人敬酒,把敌人变成自己人

一种动物如果没有对手,就会变得死气沉沉。同样的,一个人如果没有对手,那他就会甘于平庸,养成惰性,最终导致庸碌无为。一个群体如果没有对手,就会因为相互的依赖和潜移默化而丧失活力,丧失生机。一个行业如果没有了对手。就会丧失进取的意志,就会因为安于现状而逐步走向衰亡。有了对手,才会有危机感,才会有竞争力。有了对手,你便不得不奋发图强,不得不革故鼎新,不得不锐意进取。否则,就只有等着



被吞并、被替代、被淘汰。

所以，我们很多时候需要感谢对手，感谢自己的“敌人”，是他们让我们发愤图强。也许，在特定的时候，我们的对手可能就转化为朋友了。所以我们要尊敬他们，在他们失意的时候给他们敬一杯酒，也许他们就会感怀于心，为你所用了。“杯酒释兵权”的赵匡胤就在自己的敌人走投无路的时候，顺利地就把他们招安了——

公元959年，赵匡胤成了宋朝皇帝。立国后不久，赵匡胤对他的大臣说：“你们战功显赫，我寝食难安。”

“为什么会这样呢？”大家不解地问。

“如果你们有机会‘黄袍加身’，你们也一样不会拒绝的。在座的各位若是肯交出兵权，你们将在你们的家里安享余生。”赵匡胤继续说。

于是，那些战功赫赫的将领都退隐还家了，过着安逸的生活。这就是历史上有名的“杯酒释兵权”。这是赵匡胤对待功臣的态度。他对那些曾经和自己浴血奋战的将士都这样无情，因此看来他对于“敌人”的态度肯定会更加残暴了。但是，事实上并不是如此。他最善于把敌人变成自己的朋友，以下就是几个典型的例子：

第一个曾经的敌人就是南汉刘后主。在公元971年，南汉的刘后主经过多年的叛乱之后，终于投降。赵匡胤不但没有杀害他，反而赐予他在宫中的地位，同时邀请他入殿喝酒叙情。刘后主害怕赵匡胤在酒里下毒，赵匡胤就将刘后主的酒一饮而尽。从此之后，刘后主成为他最信赖和最忠诚的朋友。

第二个敌人就是吴越王。因为当时中国分裂成许多小国，当吴越王战败时，赵匡胤的臣子将吴越王阴谋杀害宋太祖的证据交给赵匡胤。吴越王觐见太祖时，赵匡胤对他十分礼遇。并交给他一封信，嘱咐他在返国途中打开。在回去的路上他打开信封，发现里面记载的全是他谋反的文件。赵匡胤的宽宏气度使他臣服，最后吴越王成为宋太祖最忠诚的臣子。

这样的例子不胜枚举，宋太祖明白登上了王位的同时也进入了虎口。与他一起打天下的将领和朝廷的大臣成了最危险的人。所以，宋太祖贿赂他们，以此夺走他们的权力。这比起杀害他们要好得多，其他将领及其

后代也不会寻求报复。而对于曾经的敌人,赵匡胤能够宽仁,这样就能够收服他们,成为真正的朋友。在他们失意的时候,安抚他们,他们怎么会不感激涕零呢?

聪明的人不依赖朋友,而会利用敌人,将他们转化为朋友。

让竞争对手成知己,才能互敬互助

法国思想家卢梭有一句名言:“人啊,把生活限制在自己能力的范围内。你就不再痛苦了。”人的一生在不同时期会扮演不同的角色,任何时候都不要轻易地否定他人的能力,也不要鄙视他人的作用,即使是我们的竞争对手。将来,你也许变得离不开他,或者没有他,你就做不成某事。所以,重视竞争对手是不会吃亏的。

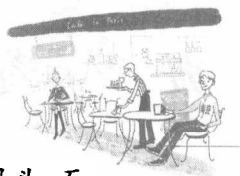
在事业上,竞争是不可避免的。例如,每个公司都存在要晋升谁,要给谁加薪的问题。但竞争的存在又不是不择手段的理由,竞争应该是正当的、合理的。竞争人人平等,有成功必有失败,胜要胜得光明磊落,输要输个心甘情愿。

在竞争中要有一个好心态,应该既希望自己超越别人,又希望别人能得到实惠。对手过招,胜负算不了什么,别人胜了,你应去祝贺,这样才能找出不足,以利于你日后的发展。最后能够和对方成为知己,那就更是好上加好了。可惜李斯不这么想,所以他害死了韩非子,也害死了自己——

韩非乃战国时期的贤才,秦王为了得到韩非的辅佐,不惜派兵攻打韩国。无奈之下,韩国派出了韩非到秦国和谈。

可是,韩非到秦国后,见到强秦之势,却忘记了自己的使命,反而上书秦王,陈述富国强邦之策。秦王看完奏折后,非常欣赏韩非的治国学问,于是封官留任了韩非。

然而,韩非在秦国受到重用,引起了同窗李斯的极度恐慌。李斯深知



自己的才华不如韩非，现在两人又共事一主，以后韩非必定出尽风头，而使自己现在的职位难以保全。

过了一段时间，李斯就向秦王进谏：“韩非是韩国的贵族，大王的事业是要吞并各诸侯，统一国家，当我们要攻打韩国时，韩非一定会帮助他的国家。那时，韩非就会成为大王霸业的巨大障碍。现在大王既然不想用他，又让他待在秦国，倒不如找个罪名把他杀了，以免为大王以后的霸业留下后患。”

秦王认为李斯说得很有道理，便借机将韩非囚禁起来。但是，李斯担心秦王惜才而把韩非释放了，于是，派人用毒药毒死了韩非。

李斯害死了竞争对手，但是并没有给自己带来福祉，而最终自己也死于非命。如果他能够善待韩非，和韩非一起应付残暴的秦王，日后说不定韩非会知恩回报于他的。李斯死于一时的短浅之见，他看不到长远之势，这样的命运也是必然的结局。

在同一个领导底下办事，不应该相互倾轧，而应该相互扶持才是。这样才能最大限度地团结身边的人，拓展人脉，以备不时之需。

像李斯和韩非那样，同室操戈，同事之间为了竞争，成为你死我活的冤家对头。把同事、同学敌对起来，这样对自己是没有什么好处的。所以，李斯死于非命，也是自作自受，不然像林肯那样将对手变成帮手是件多么好的事情啊——

美国前总统林肯，他从不依自己的好恶去判断人。他总是认为他的敌人也像任何人一样能干。如果有人得罪他或对他不逊，但若是最合适的人，林肯还会请他担任该职位，就像对朋友一样，而且毫不犹豫。

林肯说到做到，他曾给侮辱过他的人委任相当高的职位。像麦克隆、施瓦特、史丹顿以及莱斯。林肯相信，人不应当因其作为而受到赞扬或责难，因为我们每个人都受到教育的条件及环境所影响，所形成的习惯和特征造就了自己的目前及未来。而正是这些“敌对分子”，有不少人在日后的工作中成了林肯的优秀助手。

竞争是生存之本。竞争，能使人充分发挥才能，敢于追求成功。正当

目的和手段下的竞争,能充分展现个人智慧,能促进个人的积极成长,能大大提高人生的效率。人际关系就是一张网,人缘的威力就在于这张网的大小和深度。你能做什么,不仅仅取决于你认识了谁,还取决于你认识了多少人,“尺有所短,寸有所长”,不要因为一个人没有影响力,就忽略他。

以强者为伍,向强者学习,进步才能快。有强者做你的竞争对手,能激发你的热情和斗志,使你不敢懈怠自己,不至于消沉堕落。从这一点来说,你的竞争对手无疑是你的朋友,在这种互相竞争中,你们同时获得了更大的进步、更高的追求。与此同时,也获得了很好的朋友。

给对手出路,就是给自己出路

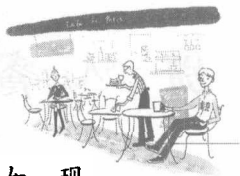
遇事较真儿、穷追不舍,这并不是做人应掌握的正确道理,这么做,于人于己都没有任何好处。聪明人在争取个人利益时,从不把对手赶尽杀绝,凡事适可而止。

现实生活中,许多人说话、做事都喜欢赶尽杀绝,不给别人留余地,以此来显示自己的“本事”,如此一来原本和谐的场面,搞得乌烟瘴气,使对方陷入尴尬中。其实,要想应付这样的人,就要让他亲自感受一下陷入尴尬局面的滋味。一旦他体会到其中的辛辣,再遇事时,也就能做到站在对方的立场上,替别人考虑了。

做人不要做绝,说话不要说尽,凡事留有余地,为自己留条后路。特别是在利弊面前,更应该见好就收,这是做人的原则。胡雪岩对于一家曾经让他受辱的钱庄,就选择了放对方一条生路——

清朝巨商胡雪岩有一次到苏州的永兴盛钱庄兑换二十个元宝急用,这家钱庄不仅不给他兑换,还平白无故地说胡雪岩的阜康银票没有信用。胡雪岩哪受过这等闲气,顿时被气得不得了。

后来,胡雪岩知道了这永兴盛钱庄的底细:原来的老板节俭起家,干



了半辈子才创下了这份产业，但是他四十出头就死了，留下一妻一女。现在钱庄的档手是实际上的老板，他在东家死后骗取了东家妻女的信任，人财两得，实际上已经霸占了这家钱庄。永兴盛的经营也有问题，他们贪图钱财，只有十万银子的本钱，却放出二十几万的银票，已经岌岌可危了。

胡雪岩在这家钱庄受了气，当然想狠狠地整治它一下。最早，他想借用京中“四大恒”排挤义源票号的办法。京中票号最大的有四家，招牌都有一个“恒”字，称为“四大恒”。

胡雪岩完全可以用四大票号来对付永兴盛钱庄。浙江与江苏有公款往来，胡雪岩可以凭自己的影响，将海运局分摊的公款、湖州联防的军需款项、浙江解缴江苏的协饷几笔款子合起来，换成永兴盛的银票，直接交江苏藩司和粮台，由官府直接找永兴盛兑现，这样一来，永兴盛不倒也得倒了，而且这一招借刀杀人，一点痕迹都不留。

不过，胡雪岩最终还是放了永兴盛一马，没有去实施他的报复计划。他放弃计划有两个考虑：一个考虑是这一手太狠，一旦出招，永兴盛绝对没有一点生路了；另一个考虑则是觉得这样做，很可能只是陡然地搞垮永兴盛，自己却劳而无功，因为得罪了自己一个人，而让一家票号倒闭，还是有些太残忍了。

我们在商场上，这样的考虑是非常有必要的，切不可将人得罪到底，不要以为凭着自己的实力就可以将对方击垮。但是山不转水转，万一哪一天再度碰面，如果自己是成功的还好说，如果正值落魄，就连退路都没有了。其实，放别人一条生路，等于是给自己留了一条退路。人一旦处于窘困状态，就不仅仅会用气来惩罚别人，也会惩罚自己，他气自己的无能，怀疑自己生存的价值和意义，一旦这种心理产生，就会将人的情绪打入低谷，萌生强烈的人生挫折感和失落感。如果你曾经体会过这种滋味，就应当用一颗慈悲的心，设身处地地为对方想一想。

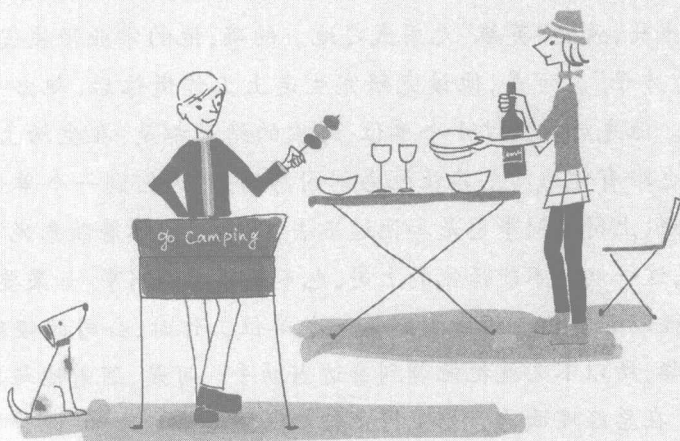
如果你的能力、财力等各个方面都要强于对方，换句话说，也就是你完全有能力收拾对方，这时，你更应该偃旗息鼓、适可而止。因为，以强欺弱，并不是光彩的行为，即使你把对方赶尽杀绝了，在别人眼中你也不是个胜利者，而是一个无情无意之徒。如果你根本没有胜对方的把握，还一

意孤行想把对方赶尽杀绝,无形中就相当于拿鸡蛋往石头上碰,毫无意义可言。

其实,无论是强的一方,还是弱的一方都应该权衡利弊,适可而止,别再以牙还牙,不然只会使一方遭受打击,为自己树立一个敌人。那么怎样才能做到适可而止呢?要以诚相待,在关键时刻能够放人一条生路,若自己遇到了困境,那些你给过恩惠的朋友才能出手相助。我们不能贪图一时的小利。要将眼光往长远看,要多结交朋友,不要无端地给自己树敌。

食物中毒不可不防 ——人脉大忌不可不顾

食物中有很多禁忌,人际交往当中也有很多禁忌。如果我们不小心触犯了这些禁忌,就会受到惩罚,就像吃错了食物,弄不好会食物中毒一样,苦不堪言。所以,我们需要注意到这些禁忌,尽量不要犯这种过错。避免了这些,我们才不会掉进人际的陷阱之中,才能够在人际交往中游刃有余。



认为自己总是对的,喜欢教训和否定他人

站在别人的角度上思考人和事,就会懂得渺小自我,心胸也会随之而宽广。成为一个使别人愉快的人。对别人忍让,对别人宽容,其实就是对自己负责,对自己的快乐负责。我们往往缘于自己的优越感,常常无情地剥掉了别人的面子,伤害了别人的自尊心,抹杀了别人的感情,却又自以为是。扪心自问,这种心理是多么浅薄,心胸是多么狭窄啊!生活中常常有些人,无理争三分,得理不让人,小肚鸡肠。相反,有些人真理在握,不吭不响,得理也让人三分,显出君子风度。

前者总认为自己是站在真理的地方,喜欢教训和否定他人,这样的人往往是难以得到人们的认可和喜爱的。如果很苛刻地对待别人,喜欢抓住别人的小辫子不放,当别人得罪了自己的时候,就想方设法地报复别人,那么,这样的人不但不会拥有良好的人际关系,还会使自己的人生越来越灰暗。胡家的个性就是这样,所以弄得大家都不快乐——

胡家最近一直感到很苦恼,感叹世态炎凉,苦于找不到伯乐来识得自己这匹千里马,致使“英雄”无用武之地。的确,他的学业很拔尖,是个小有名气的“才子”。可是,他读完研究生走上工作岗位后,却出乎意料地屡屡碰壁。他先后掉换过4个单位,每次的结果都是:在生活上不顺心,在事业上也难有作为。尤其让他感到困惑的是:为何到一个单位人际关系总处不好,上司和同事总是和他过不去,甚至对他怀着敌意呢?

其实,这一切既不能怪他的上司,也不能怪他的同事,如果要怪的话,恰恰只能怪胡家自己。胡家刚到第一个单位工作时,公司的经理非常赏识他的才华,所以不久就把他调到身边当助手。可是,随着他与总经理的接触增多,在总经理面前开始变得张狂和随便起来。比如,他曾当着众人的面,毫无遮拦地发表自己的见解,还与总经理争辩,让总经理下不了台。后来胡家即使提出绝佳的计划,也常常遭到否定。



胡家去参加一个同事的宴会,事后他却跟别人一个劲儿地描述那次宴会的布置是如何俗气,抱怨食物是如何乏味,责怨主人待客是如何怠慢,等等。事实上,宴会并没有胡家所说的那样糟糕。知情的人很清楚,只不过是主人无意中疏忽了他,没有将他安排到显要的位置。胡家很受排挤,最后还是换单位了。

因为胡家长得高大健壮,爱好球类,在学校时是篮球队的主力队员。他到第二家单位时,所在系统举办篮球比赛,他担任了单位的篮球队队长,由他全权负责组织篮球队的训练。可是在短短的一个月时间里,胡家却几乎把球队所有的球员都得罪光了。为什么?他在训练中总爱辱骂人:“打得太差了,给我滚一边去……”特别是比赛败北,他更是骂骂咧咧,这些哪有不让人恨他之理?

在单位工作的时候,他负责一个工程项目。在设计图纸时原本和他一直配合很默契的员工向他提出修改建议。“你懂什么?我开始搞图纸设计的时候,你还在穿开裆裤和稀泥哩!”尽管那位员工反复向他解释并非有意冒犯他,可胡家依然怒吼不已。事后,他虽然有些后悔自己的过分,但又怕丢面子,一直没有勇气向对方道歉。殊不知,廉颇的“负荆请罪”,既体现了蔺相如的以大局为重,也体现了廉颇诚恳认错的可贵品质。道歉不是件丢人的事,而是成熟和诚实的表现。说错话,办错事,需要向别人道歉,这是人际相处的基本常识。要想化敌为友,就必须勇于承认“我错了”。

还有一次,他到仓库去领资料,保管员的态度有些不好,发料时又将数字搞错了,于是胡家得理不饶人地和保管员发生了争吵。这时,有个同事拉了拉他,朝保管员努努嘴,暗示他保管员的袖子上别了一道黑纱。可胡家仍不肯罢休,直到领导表示扣保管员当月的奖金才了事。虽然领导扣了保管员奖金,但是到了结薪日,直接给了胡家两个月工资,要他走人。理由是:他心胸狭隘,太喜欢争辩了,公司上下都对他有意见。

胡家这样的人,往往是生活中的不安定因素,而会做人的人具有一种天然的向心力。有理或者没理,饶人或者不饶人,一般都是在是非场上、论辩之中。假如是重大的或重要的是非问题,自然应当不失原则地论个

青红皂白,甚至为追求真理而献身。但日常生活中,也包括工作中,往往为一些非原则问题、鸡毛蒜皮的问题争得不亦乐乎,以至于非得决一雌雄才算罢休,越是这样的人越被别人瞧不起。

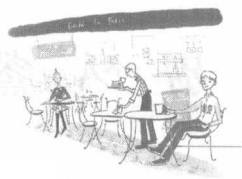
胡家却为一些没有涉及原则的小事,弄得鸡犬不宁,大家自然不喜欢他了。一个人只有豁达、开朗、宽容才能很好地与别人相处,这样的人,别人也愿意与他沟通,愿意和他共事。这种人遭遇挫折或不公正待遇的时候,往往能够表现出积极的态度,能够对自己的能力、个性、情感、长处和不足作出恰当而客观的评价。真正聪明善交际的人,是不可能觉得自己不会犯错的,更不会去指责和教训别人。

试图以无休止的争论征服别人

我们和人谈话,在得理时尽量宽容一些,冷静地思考一两分钟,说几句体贴的话,就可以减少别人受到的伤害,别人自然会心悦诚服地接受你的“真理”。毕竟世界上没有一模一样的想法,与人交往,意见不合是正常的事情,出现争执也避免不了。因为争执,引起唇枪舌剑,闹起矛盾状况是随处可见的。有些人,他们头脑灵活、牙尖嘴利、好胜心极强,工作、生活中只要是有人与他们发生冲突,不管是大事小事,不管有理无理,都要与对方展开争辩,不把对方说得哑口无言、低头认输绝不罢休。他们言语犀利,善于抓住别人语言漏洞,所以在辩论中往往占有绝对的优势。

有些人总是仗着自己实力强大,说话得理不饶人,又是把人说得面目全非,批判得一无是处。好像身边的人个个都不如他,结果招来了他人的嫉恨与疏远,也在无形中为自己埋下了祸根,这是很不值得的。年轻时的富兰克林开始就没有意识到这一点,当他作出改变的时候,就一步步向成功靠近了——

富兰克林是美国历史上最出色的外交家。他在年轻的时候,毛躁而好辩,为此在他的身边也没有几个好朋友。但是,他的父亲却并不认为这



是什么大的坏毛病。

终于,他父亲的一位朋友实在不能再看着这个桀骜不驯的年轻人再这样发展下去了。

有一天,他把富兰克林叫到一旁对他说:“哦,小富兰克林!你有没有审视过你的言行?看看你现在的所作所为吧,你的言行已经打击了每一位和你意见不同的人。你的言行使你的朋友发觉和你在一起是那么不自在。你自己感觉博学,没有人能再教你些什么,也因此没有人打算告诉你些什么。你不可能再从你的朋友那里吸收新知识了,但你的知识又确实很有限。你必须要知道,真正赢得胜利的方法不是争论。争论要不得,甚至连最不露痕迹的争论也要不得。如果你老是抬杠、反驳,即使你能偶尔获得胜利,也永远得不到对方的好感的。”

年轻的富兰克林接受了他父亲好友的善意规劝,慢慢改掉了傲慢、粗野的习惯,他变得成熟、明智了。在他的自传当中,富兰克林这样写道:“如果你老是争辩、反驳,也许偶尔能获胜。但那是空洞的胜利,因为你永远得不到对方的好感。所以,我绝不当面反对别人的意见,也不准自己太武断。我甚至不准许自己在文字或语言上措辞太过肯定。”所以,即使当别人陈述一件富兰克林认为不对的事情时,他也决不立刻驳斥对方。他会在回答的时候,表示在某些条件或状况下,对方的意见没有错,但在目前这件事上,看来好像稍有不同,等等。他很快就发现后来他参与的谈话,气氛都变得融洽多了。

当两个人争辩相持不下的时候应该怎么办呢?应该是继续无谓地争吵下去还是就此停止呢?继续吵下去当然是不可取的,一些观点上的争论说停止就可以停止,然而还有些事情需要着实解决,停止争执并不一定会带来解决方案,所以一方说服另外一方是必须要的结果,这个时候我们往往陷入了两难的境地了。

争执陷入了僵持,往往是因为谁也说服不了谁,没有谁的道理绝对占了上风。这个时候作为我们就要学会灵活变通了,应该适可而止地终止自己的强辩,换一种说法,让彼此都有思考和回旋的余地。如果无休止地进行没有实际意义的争论,只会让事情变得更加糟糕,而不会利于问题的

解决。

麦肯铎,将多年政治生涯累积的经验,归结为一句话:“靠辩论不可能使无知的人服气。”美国历史上最伟大的总统之一林肯,有一次斥责一位和同事发生激烈争吵的青年军官时说:“任何决心想有所作为的人,决不肯在私人争执上耗费时间。在跟别人正误参半的问题上,你要多让一点步;如果你确实是对的,就少让一点步。总之,不能失去自制。与其跟狗争道,被它咬一口,不如让它先走。就算宰了它,也治不好你的咬伤。”

因此,你自己要权衡一下:你宁愿要那样一种字面上的、表面上的胜利,还是别人对你的好感呢?如果你不能作出正确的抉择,那么争论的结果,大多都会使双方比以前更相信自己是绝对正确的。在实际的效果上,你也是最终赢不了争论的。你要是在争论中输了,当然你就输了;如果你赢了,还是输了。因为对方的论点被攻击得千疮百孔,被你证明得一无是处,那只能会使对方自惭形秽并使他的自尊心受到伤害,甚至会由此对你产生怨恨。也正因为如此,潘恩互助人寿保险公司立下了一项铁的规则:“不要争论。”在他们看来真正的交流不是争论,人的心意是不会因为争论而改变的。

试图以无休止的争论来征服对方的想法是愚蠢的,这样只会让人敬而远之,而不会让人真正地信服你。

在工作中,每个员工都少不了与同事进行合作。如果你老是让同事觉得在你面前受压抑,久而久之,他(她)们不但会拒绝与你合作,而且当你需要他们的帮助时,即使他们有能力帮你,也会找借口推辞。因为人们都知道,即使是对你提供了帮助,你也会把功劳全揽在自己身上。

为了面子丢掉面子

他人有些无关紧要的小错误,放过去,无伤大局,那就没有必要去纠正。这样不但能保全对方的面子,维持正常的谈话气氛,还能使你有意外



的收获——在对方和在场的人的心目中建立良好的印象。因此,我们在交际中不能太较真,认死理。太认真了,就会对什么都看不惯,连一个朋友都容不下,也就自然把自己同社会隔绝开了,交际也就无从谈起了。

但是对于我们自己身上的错误,很多时候,我们碍于面子,硬要较劲,死不认错。那样实际上失去的会更多;然而,不怕丢面子,勇于承认自己的不足,那样往往会赚得面子——

有位杰出的钢琴女教师,在为人指导演奏时,从来都不多说什么教育的话。每当学生拉完一首曲子之后,她会亲自再将这首曲子演奏一遍,让学生们从聆听中改进自己的拉琴技巧。她总是说:“琴声是最好的教育。”这位钢琴老师在收新学生时,会要求学生当场表演一首曲子,算是给自己的见面礼,而她也先听听学生的底子,再给予分级,然后便于单个指导。

这天,女教师为了艺术普及进行一场公开的表演,以便更多的孩子能接受到钢琴的艺术感染,她在大讲堂采取了同样的方式,面对那些有浓厚艺术兴趣的学生和众多的学生家长,进行学生的考核,自我钢琴的同曲演奏,以此来看出水平。

很快,轮到一位新学生开始弹奏,琴音一起,每个人都听得目瞪口呆,因为这位学生表演得相当好,出神入化的琴音有若天籁之音。

这位钢琴女教师照例来到钢琴前坐了下来,在学生演奏完毕的时候。但是,这一次她却把手放在腿上,久久不动。最后,这位女教师站了起来,并深深地吸了一口气,接着满脸笑容地走下台。这个举动令所有人都感到诧异,没有人知道发生了什么事。

这位女教师很认真地说:“不得不承认:这个孩子弹得太好了,在这首曲子上,我恐怕没有资格指导他。最起码我的表演将会是一种误导。”这会儿大家都明白了她宽阔的胸襟,顿时响起一阵热烈的掌声,送给学生,更送给这位女钢琴教师。

也许我们会觉得一个老师还没有一个学生弹奏得好,会是一件很丢脸的事情。但是,这个女教师的坦诚告诉我们,如果她硬要强撑自己的面子的话,只会弄得自己更加难堪,更加丢面子。

有容乃大,当钢琴老师能接受学生更优于她的事实之时,在她身上也正体现出令人赞叹的大师风采。她不受盛名所累,也不被人们的目光限制,充分地表现出可贵的谦逊与一切只为音乐的赤诚之心。这些才是她受到人们尊重的地方,或许更甚于她的琴艺。看似丢了面子,实际上是得到了面子。无独有偶,下面这则故事也是这个道理——

约翰·罗纳先生,本来在维也纳从事律师工作。第二次世界大战前他回到了瑞典。当时他身无分文,急需找到一份工作糊口。

他会说好几国的语言,所以他想找个进出口公司担任文书工作。但是,大多数公司都回信说由于战争的缘故,他们目前不需要这种服务,但他们会保留他的资料,以后有机会再联系。

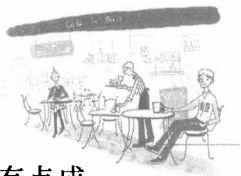
但是,其中有一个公司的负责人却回信给罗纳,说他对那家公司的想象完全是错误的,他们根本不需要文书。即使真聘用,也不选一个像他那样连瑞典文字都写不好的人。罗纳收到此信时,非常气愤。这个瑞典人竟然敢说他不_懂瑞典话,实在让自己颜面扫地。而且他觉得对方的回信才是错误百出。

于是罗纳写了一封足够气死对方的信。刚要寄出,他马上想到自己虽学过瑞典文,但它并非是自己的母语。也许真是自己犯了错误,若真是这样,自己写信去说人家岂不是更加没有面子?

如果真是这样,自己应该谦虚一些,加强学习才行。这个人可能还帮助了自己,虽然他表达得很糟糕。于是罗纳撕毁了那封信,决定再写一封感谢信。

让自己成为别人攻击的靶子

人生也像大海,处处有风浪,时时有阻力。做人是与所有阻力进行较量,拼个你死我活,还是积极地排除万难,去争取最后的胜利呢?有些人面对人生疑问时,总是消极地逃避。



而在人生与交际中,感情用事,嘴上没有把门的,便得意忘形有点成绩,乃是人生之大忌讳。身负绝世才华是好事,但如果丝毫不懂收敛,也是很难立足的,甚至会招致厄运。古今中外,一些过分张扬、锋芒毕露之人,不管功劳多大,官位多高,多数不得善终,这是尽人皆知的历史教训。做人就要实际一点,为了绚丽的人生,必须忍受许多痛苦,向一些强大的势力妥协。必要而合理的妥协,便是这里所说的“圆”。不会“圆”,就相当于没有驾驭感情的意志,往往碰得焦头烂额,一败涂地。

谨慎的人总是试图永远保持自我控制能力。这种能力显示出真正的人格,因为成大事者不会轻易受情绪制约,纵使有如何厌恶与愉悦的心情,也绝不会轻易地流露出来。对于极端厌恶的人,能把嫌恶之情深深隐藏起来,见面时仍然装出十分亲善的表情,礼貌而诚挚地问候对方。如果自己无所顾忌,不在乎他人的感受,那样往往就会成为别人攻击的靶子——

有一次,吴王乘船在长江中游玩,登上猕猴山。开始本来聚在一起戏耍的猕猴,看到吴王前呼后拥地来了,立即一哄而散,躲到深林与荆棘丛中去了。

但是却有一只猕猴没有离去,想在吴王面前卖弄灵巧,它在地上得意地旋转,旋转够了,又纵身到树上,攀缘腾荡。吴王看这猕猴如此逞能,很是不舒服,就弯弓搭箭射它,那猕猴从容地拨开射来的利箭,又敏捷地把箭接住。吴王脸都气红了,命令左右一齐动手,箭如风卷,猕猴成了一个活靶子,无法脱逃,一眨眼的工夫被射死了。

见此情形,吴王深有感触,回头对他身边的人说,“这灵猴炫耀自己的聪明,倚仗自己的敏捷傲视本王,以致丢了性命。要以此为戒呀!不要用你们的姿态声色骄人傲世,不然也会难以善终。”

猕猴不懂得矜持的道理,肆意张扬,所以最终避免不了万箭穿心。生活中时常有人稍有成就便扬扬自得,到处炫耀,以此获得他人的奉承,但往往也因此为自己招致祸患。所以在处于被动境地时一定要学会藏锋敛迹、装憨卖乖,千万不要把自己变成对方攻击的靶子。猕猴毕竟是猕猴,但是人如果不懂得自持,而成为攻击的对象,就让人觉得很惋惜了,特别

是祢衡这么才华横溢的人——

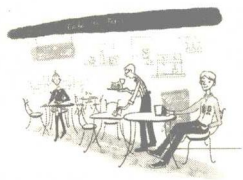
祢衡年少才高，在三国时，二十来岁时便跻身名士权贵之中。但是，祢衡目空一切，很瞧不起那些所谓的上层贵族高人，把他们视为酒囊饭袋，行尸走肉。在祢衡的眼里，举世无有才华之人。

到了汉献帝初年间，孔融上书荐举祢衡，大将军曹操欲召见他，祢衡不知道天高地厚，出言不逊。曹操心中不快，最后给他封了个击鼓小吏，以羞辱他。祢衡也因此更嫉恨曹操。一次曹操大会宾客时，命祢衡穿鼓吏衣帽击鼓助乐，祢衡竟当众裸身击鼓，以羞辱曹操，扫他们的兴。曹操对之深以为恨，但曹操聪明，不愿杀祢衡而脏了自己的手，更不愿落得一个嫉贤妒能的骂名，所以他准备借刀杀人。

于是，他把祢衡送给荆州牧刘表。不久，祢衡又因倨傲无礼而得罪了刘表。刘表也很聪明，不杀祢衡，把他打发到江夏太守黄祖那里去了。祢衡在黄祖那里，仍是率性如前。一次，祢衡竟然当众顶撞黄祖，还当众辱骂他，脾气暴躁的黄祖气急之下把他杀了。祢衡死时只有二十多岁，实在是可惜之至。

祢衡遭遇杀身之灾，全因他的才气和性情所为。人有才情，本是天赐良物，正好周济人生。祢衡却相反，恃才傲物，因情害事，不知天下大于人才，权柄重于才情，最终唐突权贵，以身涉险并终被人杀。这是使个性、才情不得善终的一个典型事例。才智，除自身的审美和创造外，也包括对他人和环境的审视、知晓和防范，以至利用，而不是糊里糊涂地以一己之小暴突世界之大，最终横遭不测。祢衡的个性锋芒毕露，不懂得尊重他们，一下子成为众人攻击的靶子，即使再有才华，没有人们的喜爱，相反还遭人怨恨，所以也终难逃脱悲惨的命运。

跟他人在一起，要懂得收敛自己的锋芒，不要以为只有自己是最优秀的，非自己不足以达到目标，只图自己想干想说，好干好说，要多从他人角度，想想他人会怎样想，他人又会怎样说，他人将怎样做。这样才不至于四面树敌，让自己丧于他人之灾的浪潮之中。隐藏自己的锐气，做一个成熟而有城府的人，你的路就会好走很多。记住：无论在什么时候都要收敛，不要成为众矢之的。



在不合时宜的时候讲“朋友”义气

在战场上面对敌人,不是你死就是我活,在战场上讲仁义道德或者是讲朋友义气的话,就等于是向对方投降。商场如战场,有的时候一念之差,就可能错失良机,再也不容易翻身了。机会当前,尽量不要错过。只要不是用卑鄙的手段来战胜对方,正常的较量和竞争都是要认真对待的。仁义当然要讲,但要看是对什么人讲和在什么时候讲。无论是好事还是坏事,都要掌握好度,不能一概而论。对于那些顽固的敌人,我们如果像对待朋友一样,企图在针锋相对的时候用仁义道德来感化,那就是大错特错了。

特别是在“两军对垒,剑拔弩张”的时候,如果和敌人谈交朋友,就是自取灭亡了。宋襄公就干了这样的傻事——

宋襄公自诩是个仁慈的人。一次宋国与楚国在涿谷这个地方交战,涿谷有一条河叫泓水,宋军驻于泓水之南,楚军驻于泓水之北。

开战的那天早上,天还没有大亮,宋襄公就率军布阵完毕,并在军中竖起一面大旗,上面写“仁义”两个字。宋军副将右司马购强看见大旗,心中暗暗叫苦:两军交战,根本就不是宣扬仁义的时候,在战场上,就应该鼓舞将士的斗志,让士卒都奋勇杀敌,结果反倒提倡“仁义”,这不是敌我不分吗?

等到天亮以后,楚将成得臣率军开始渡河,来南岸与宋军作战。购强一看有机可乘,忙向襄公建议:“这个时候,趁敌军还没有全部渡河,请主公下令进攻。我们以全军对付楚军的一半,他们肯定寡不敌众,我们可以大获全胜。”

闻听此言,宋襄公不同意,他指着大旗说:“我们的军队是‘仁义’之师,不能乘人之危。”购强无奈,只能听命。

过了很长一段时间,楚军才全部过了河,成得臣指挥士兵打仗,纵横

驰骋，像出入无人之境。购强又向襄公提出建议：“趁着敌人的脚跟还没有立稳，请主公下令立即进攻，楚军肯定会方寸大乱。我们就可以以逸待劳，打赢这场仗了。”

不想宋襄公仍然不听购强的建议，他不急不忙地说：“懂得仁义道德之人，不要进攻伤兵，不要俘虏老兵，不要把人逼到危险的地方，不要向没布好阵势的军队进攻。现在对方的阵势尚未布好，我们进攻就显得太不仁义。我是不会做这样事情的。”

购强觉得哭笑不得，但是没有办法，就非常无奈地退下了。

于是，宋军就这样，一直等到楚国的军队布好了阵势，宋襄公才命令击鼓进军，这个时候楚军也击鼓应战。

而此时，宋襄公身先士卒，手拿长矛，勇往直前。宋军将士见君主这样英勇，也都将生死置之度外，决心与楚军血拼到底。但是，楚军人多势众，激战多时，宋军就大败而归，死伤不计其数。宋襄公也腿部中箭，身受重伤，不得不在购强等人的保护下，连夜逃回都城。

宋国的百姓得知了战况，全都埋怨宋襄公不听购强的话。宋襄公仍然为自己辩解：“寡人带领着仁义之师作战，当然不会做乘人之危的事了。”三天后，宋襄公就伤病发作死掉了。“仁义”的宋襄公就死在了自己的仁义之上，楚军并没有因为他的仁义而变得仁义。

我们也许总是会想尽可能多交朋友，这样才能显示我们自己的人缘。

如果别人与你针锋相对，我们却要去和对方讲朋友义气，对方不但不会领情，而且会很鄙夷你的。所以，我们不能在不合时宜的时候讲“朋友”义气。