

<<好人缘全书>>

图书基本信息

书名：<<好人缘全书>>

13位ISBN编号：9787510419973

10位ISBN编号：7510419972

出版时间：2011-9

出版时间：新世界出版社

作者：张铁成

页数：302

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<好人缘全书>>

前言

在现实生活中，我们常常发现这样的情况：许多能力平平，但相貌堂堂，举止优雅的人，比起那些聪明而博学的人来，能获得更快的提升，有时甚至于把那些头脑聪明的人远远地抛在了后面。

有些人似乎特别幸运，他们的成功比常人来得容易，而他们付出的却比别人少很多！

然而，只要我们对这些“幸运儿”稍加分析就会发现，这完全是因为他们具有某种能吸引人的品质，同时也正是由于这种出色的人格魅力，使他们把周围的人牢牢地吸引在了自己身边。

这种人就是我们平常所说的“人缘”好的人。

人都是社会动物，无论生活在什么样的环境中，都需要正常的人际交往。

而好的人缘和众多的朋友圈子，也会为一个人带来好心情，带来积极的力量，带来财富。

另一方面，生活中有不少人，特别是一些的确有一定才能的人，就是因为没有能够与人们建立良好的人际关系而失败，有一些性情古怪、脾气暴躁、别人与其难以沟通的人，事业上的艰难没有阻挡住他，却被自己糟糕的人际关系严重影响了前程。

喜欢篮球的人都知道，特雷西·麦克格雷迪是一个全面的篮球得分后卫，也是NBA联盟最好的得分后卫之一，曾是NBA联盟连续两届得分王，曾经与中国球星姚明一起在休斯敦火箭队效力。

精力和技术正处于巅峰状态的麦克格雷迪，不久前年薪却由曾经联盟第一的2300万美元锐减到130万美元。

此间的落差，令人欷歔。

究其原因，不怪别人，都是他自己为人处世的技巧太差，总是目空一切的他，不仅得罪了管理层和球迷，记者也对他落井下石，结果，本该如日中天的他，差点成了丧家犬，处境相当狼狈。

不注重交往的技巧，没有好人缘，不管是天赋异禀的天才球星，还是普通人，都难免会到处碰壁，遭遇挫折。

毫不夸张地说，好人缘是一个人巨大的财富。

有了它，事业上才会顺利，生活上才会如意。

得体的为人处世技巧和好人缘不是天生的，也不是从天上掉下来的，而是需要学习，需要尝试，需要提高。

一个人要想获得事业上的成功和生活的幸福，就得先聚积人气，获得好人缘。

而要获得好的人缘，得靠你的努力、你的修炼、你的智慧。

在日常生活中，我们应该积极地克服那些对自己的交往不利的习惯和行为，寻找能改善自己的人缘的一切可能途径。

<<好人缘全书>>

内容概要

这本《好人缘全书》由张铁成编著，主要内容是：心理学家曾作过一项研究。研究对象均为学术智商很高的科学家，他们之中有的人出类拔萃，有的人成绩平平。研究表明：这一差别的原因。

就在于那些获得大成就的人善于交际，拥有自己的广大的交际网，因而可以随时从各个方面获得自己所需要的信息或数据；而那些成绩平平的人，则因不善交际，得不到别人的帮助。

在生活中，若有能力的人士肯扶你一把，你办事就会更加顺利，成功的机会也会相应增加。

怎样令有能力的人士愿意扶持你？

个中原因颇多。

而和他们维持和谐的关系。

自己有好人缘。

是最基本的条件。

在日常生活中，我们应该积极地克服那些对自己的交往不利的习惯和行为，寻找能改善自己的人缘的一切可能途径。

这本《好人缘全书》适合普通大众阅读。

<<好人缘全书>>

书籍目录

第一章 加强修养，培养受人欢迎的好品性

有助于获得好人缘的优良个性是可以培养的
良好的心理素质是获得好人缘的必要条件
谦虚不自满不自傲的人才会受欢迎
克服嫉妒心理以避免人际关系紧张
多说别人的优点，不要在背后讲别人的坏话
要更理智些，做什么事情都不能意气用事
机智幽默的人容易给人留下良好的印象
注重个人修养，拒绝各种诱惑
展示高雅、独特的交际风格
想拥有更好的人缘，要从提升自己的品味开始
用自信的魅力去感染周围的人
友善的微笑会使生活更加和谐
让积极良好的自我形象感为你增添人格魅力

第二章 为了获得好人缘，就要多付出努力

良好和谐的人际关系是一个人取得成功的主要原因
与那些能给你最大帮助的人交往才有助于你的发展
有的放矢地消除在人际交往中的种种困扰
抱持积极健康的交往心态才能引发别人的积极回应
不断完善自我，在交往中学会平易近人
要注意小节，随时摆正自己的位置
获得别人的认同感，缩短彼此的距离
注重感情投资，加强日常联络
在得体的日常应酬中密切彼此的关系
亲临现场是社交礼节中最有价值的行动
职场新人要尽快使自己在同事间立足
在职场中获得好人缘的秘诀
做事要留有余地，处世要把握分寸
接受别人的帮助，学会大方地领情
对他人和生活都要怀有感恩的心

第三章 进行有效的沟通，轻松地达成各种目的

要以正确的态度和行为去与人交流和沟通
要根据交流对象的不同灵活地调整说话方式
善解人意是进行有效沟通的基础
学会尽量去采取受人欢迎的说话态度
采用得体的说话方式以充分展示自己的魅力
极力避免几种常见的导致言谈失败的错误
学会察言观色，把话说到对方的心坎里
有些话巧妙地运用暗示比直言表达效果更好
要掌握几种委婉含蓄的表达方式
注重交谈的礼仪，展示良好的修养
巧妙地让对方转变观念以你的方式看待问题
通过得体的交流让上司喜欢和器重你
在和上司谈话的时候要表现得自然得体
言语出现失误要及时补救以避免难堪

<<好人缘全书>>

以得体的话去打圆场，缓和紧张气氛

第四章 与人为善，善待别人就是善待自己

要想别人善待你，先要善待别人

对人发出善意才能引发良性循环

尊重他人实际上就是尊重自己

与人为善才能为自己赢得好人缘

对别人表示友好才能够营造良好的人际环境

要尽量给予在场的每个人以足够的重视

奉行“己所不欲，勿施于人”的原则

呵护上司的面子，维护领导的权威

尽量把自己放在与众人平等的地位

对别人的尴尬可以假装视而不见

故意给别人提供帮助你的机会

一个心中拥有爱的人才能获得幸福的人生

在生活中随时都可以把爱献给别人

第五章 用得体的赞美表示对别人的关爱

肯定和赞赏对你的伙伴具有积极的影响

毫不吝啬地真诚赞扬别人才能激发对方的兴趣

赞美别人绝不是脱口而出的奉承和恭维

赞美的话不一定好听，关键在于能打动他人

给予对方肯定也要挑一个适当的时机

发自内心的语言才能捕获被赞美者的心

得体的赞扬不仅给听者，也给自己带来极大的愉快

重复地赞美更能温暖人心，催人奋进

用心去挖掘和赞美他人引以为自豪的地方

发掘一些准确、生动、有趣的赞美之辞

虚心向别人请教也是表达赞美的巧妙方式

适度透露自己的缺点反而可以增加别人对你的信任

低调谦逊的人才能赢得别人足够的好感

适当地贬低自己就等于相对捧高了对方

第六章 善意的批评与劝告是必要的，但必须注意方式

作为批评者应该掌握一些必要的原则和技巧

对不同的人采取不同的批评方式

批评别人时要避免招致对方的不满

采取正确的态度，照顾对方的自尊心

以退为进，巧妙地表达异议

采用间接的方式迂回地指出问题

发表不同意见时要表现出诚恳的态度

反向诱导让对方自然地说服自己

多数时候要用温言软语劝慰盛怒者

在不伤和气减少争论的氛围中明辨是非

先麻痹对方再乘机反击，出奇制胜

以容易接受的方式方法进行忠告效果才好

第七章 善于合作和追求双赢才有利于自身的发展

站在对方的角度思考会让你获得更好的人缘

设身处地地考虑问题就容易达成共识

了解别人的态度和观点比一味争辩要高明

<<好人缘全书>>

强化彼此的共同点，最好让对方没有说“不”的机会

共同点越多的人之间越容易志趣相投

要避免因对合作伙伴不够尊重而破坏合作

合情合理地在日常协商中取得成功

培养团队精神，学会与人密切合作

对别人的不同意见要有接受的雅量

与性格上有差异自己看不惯的人也要友好相处

和自己竞争，对对手采取更宽厚的态度

放弃狭隘思想，为竞争对手的成功叫好

第八章 助人要从日常小事做起，不因善小而不为

如果你想获得真正的快乐就要多付出关爱

慷慨地给予，积极主动地帮助别人

成人之美其实是一种高超的交友艺术

替别人分忧，分内和分外之事都尽力

尽量去满足别人的情感需要才能获得理想的人际关系

当别人痛苦的时候送去真诚而温馨的安慰

友谊和关爱体现在生活中每一个平常的日子

在朋友处于困难时做出得体而真诚的反应

要把热心助人和“管闲事”区别开来

第九章 有了大度和宽容，生活之路才会越走越宽

为人切不可太聪明、太敏感

学会忍耐，不要让自己随意发脾气

在交往中绝不能伤害别人的自尊和感情

吃亏是福，让人一步天地宽

有理也要让三分更能赢得人心

有些事不必解释，不要奢求别人的理解

有效地消除有可能影响人际关系的误会

抱怨时既表达自己意见，又要留有回旋的余地

积极避免彼此的冲突扩大或恶化

不要让与别人的讨论和争论变为争吵

一定要改正吹毛求疵地去挑剔朋友的习惯

放弃怨恨心理，努力去宽恕别人

<<好人缘全书>>

章节摘录

有助于获得好人缘的优良个性是可以培养的。在日常的人际交往中，我们会发现，有的人行为举止、音容笑貌令人难以忘怀；而有的人则很难给别人留下什么印象。有的人虽曾见过一面，却给别人留下长久的回忆；而有的人尽管长期与别人相处，却从未在人们的心目中占据重要的位置。

出现这种现象的原因就是个性在起作用。

任何人都是有个性化的。

所谓个性就是个别性、个人性，就是一个人在思想、性格、品质、意志、情感、态度等方面不同于其他人的特质，这个特质表现于外就是他的言语方式、行为方式和情感方式等等。

一般来说，鲜明的、独特的个性容易给人以深刻的印象，而平淡的个性则很难给人留下什么印象。哈佛大学心理学教授塞得兹博士指出：优良的个性是一个人赢得别人喜爱和获得事业成功的最重要的因素之一。

人的个性内涵，在心理学研究中可以分作各种类型。

按性格来分，有理智型与情绪型、外倾型与内倾型、顺从型与独立型；按气质来分，有活泼型、安静型、不可抑制型等。

所谓“型”，包含有多种个性特征。

讲到气质类型，多血质的人情绪丰富，工作能力强，容易适应新的环境，但注意力不稳定，兴趣容易转移。

抑郁质的人耐受能力较差，容易感到疲劳，容易产生慌张失措情绪，但感情比较细腻，做事审慎小心，观察力敏锐，善于察觉到别人不易觉察的细微之处。

我们不能说这一类型的人个性好，那一类型的个性差，而只能认为某一种个性特点是好的，另一种个性特点不好。

人的个性特征是一个十分复杂的内涵丰富的心理构成。

具体地表现在一个人身上，不可能包罗万象。

在这一个人身上，个性意识倾向性以及性格、气质、能力的某一方面长处，另一些方面则是短处。

在另一个人身上，情况可能正好相反。

集亿万人个性优点之大成，难乎其难。

这也正是“金无足赤，人无完人”！

把一个人作为一个单独实体来评价他的个性美，唯一的办法仅仅在于，他的各种个性特征尽可能地趋向于和谐和协调，不仅不妨碍而且有助于他的本质力量得到较为平稳的发挥和发展。

例如，他的能力很强，但“脾气”不大好，不过气质上的弱点并没有影响能力的发挥，那么我们就可以认定，他的个性是比较好的。

我们常常这样自觉不自觉地透过一个人的言论和行为，深入到他的“内心”即心理活动的领域，寻找他美好的个性特点。

在个性心理活动的这个特定区域里，许许多多色彩斑斓的个性特点，会使人在感情上激起强烈的反映，在理智上获得启示，在精神上得到满足和怡情悦性的效果。

一般意义上的美感，在个性心理活动领域中就强烈地反映出来。

个性的美感，也是一种带有明显的主观色彩的特殊的社会意识。

人在客观情境中，看到了反映在单个人或许多人身上的美好个性特征，通过感觉与思维，观照到个性审美对象中人的本质力量，并且产生了包含着认识与评价的情感愉悦，即精神享受。

这种情感，有可能反射到自身，并成为一种激励力量，促使自己产生趋美的欲望，不断提高自身的修养和品味，优化个性。

这就是说，在可感的个性美形象中获得美感享受，最终观照到自己的本质力量，产生了强有力的完善自身和改造世界的激情。

人的创造活动，常常表现着各种鲜明的个性特征。

<<好人缘全书>>

一些成就卓著的人物，根据他们的切身体验，对创造活动所必需的良好个性心理品质，提出了各自的要求。

比如勇敢，这是陛格的意志特征。

普希金说：“做勇敢的人吧。

勇于扫视广阔的视野，创造性思想也就偕与俱来。

” 比如恒心，这也是性格的意志特征。

巴甫洛夫说过：“锲而不舍地思考，是取得重大成就的前提。

” 再比如一丝不苟，这是对现实的态度方面的性格特征，有些科学家干脆引之为自己的座右铭……

一个人的个性的好坏优劣，并不是天生的、无法改变的。

虽然性格是天生的资质，但个性则可经后天调教形成。

良好的个性是得到长辈及他人的启蒙，经学习和实践得到巩固形成的。

而顽劣的个性则是由于恶劣的环境，贫乏的学识，缺乏及时的矫正产生的。

其中最要害的，莫过于个人拒绝学习和接受调教。

个性具有瑕疵的人，并非就一无可取、不可救药。

比如，有些卓越不凡的幽默风趣的人，原来可能是孤僻、难与他人相处的人。

他们经过灵活运用自己个陛的长处，同时设法克服掉自己个性中的缺失后，而获得成就的。

许多人个性内向、怕羞、胆怯、不善言谈，这些人，其实不必担忧自己不能和他人往来，你只需稍稍调整、试一试就行。

比如，你可以多接触那些个性开放外向的朋友；多倾听别人说话；你在表达自己的意思时，不必过多地注重形式。

这样，久而久之，你的内向个性就会有所改变。

改善自我个性是一件容易的事，没有任何秘诀。

最重要的是要有坚定的意志，依循一定的规则和计划来自我改善。

这就像驾驶汽车一样，应从低速挡开始学，按部就班。

只要每天花十几分钟的时间，认真思考和审视自己的言行，那么，你的个性就会伴随着你的知识得到长足的改进。

充实自我，若能由浅入深，由简而繁，慢慢持续下去，就会发现个中乐趣和好处，你个性上的缺失就会得到很好地弥补和调整。

P3-5

<<好人缘全书>>

编辑推荐

人缘好的人处处受欢迎，办事皆顺利。

人都是社会动物，无论生活在什么样的环境中，都需要正常的人际交往。

而好的人缘和众多的朋友圈子，也会为一个人带来好心情，带来积极的力量，带来财富。

这本《好人缘全书》由张铁成编著，让你在一个更大的舞台上更加从容潇洒地演绎你的人生。

<<好人缘全书>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>