第一图书网, tushu007.com

<<北大教授给出的26条人缘法则>>

图书基本信息

书名：<<北大教授给出的26条人缘法则>>

13位ISBN编号：9787807630630

10位ISBN编号：7807630639

出版时间：2008-9

出版时间：广西科学技术出版社

作者：叶舟

页数：250

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

内容概要

人脉就是财脉！
关系就是实力！
朋友是最大的生产力！
大道至简，其实好人缘的本质就一个字——给。
你要打拳，必先收拳；你要得到，必先给予。
在美国是做人先做事，一切凭业绩说话，而在中国则恰恰相反，是做事先做人成小业，靠个人努力就够了；干大事，就必须靠他人。
怎样才有好人缘，是想成大事的人必须学会的人生第一堂课。
得饶人处且饶人、锋芒毕露者处处树暗敌、人人都渴望他人的认可、把别人的自尊放在第一位、空头支票，万万开不得、不感恩，就别指望再有下次、雪中送炭，危难之中现真情、这个社会沉闷者太多太多、把个人形象打造成一流品牌、爱像春日的阳光使大地苏醒……本书告诉你26条人缘法则！

作者简介

叶舟： 有一双敏捷的眼，读书万多本， 有一双勤劳的手，写书几十部， 有一颗包容的心，想容下天地万物， 有一双耐克的鞋，想踏遍万水千山！

心理学博士，北京大学、清华大学特聘讲师，北京师范大学特聘教授，在北京大学、清华大学从事心理学和传播学的课题研究，是“北京师范大学公众幸福研究所”的筹建发起人，出版有《孔子的智慧》《老子的智慧》《庄子的智慧》《佛家的智慧》《兵家的智慧》《心理学大师讲坛丛书》《国学九家智慧》等几十部研究心灵成长的畅销书，在心灵建设上有独到的见解，被誉为“心理解脱师”。

他编撰出版的每一本新书，都凝聚了北京大学、清华大学、北京师范大学的学者教授们的最新智慧。

书籍目录

序 获取人心的最高境界——给法则一 给口德——得饶人处且饶人1. 说话三境界2. 直话，要转个弯说3. 冷冰冰的话，要加热了说4. 顾及别人的自尊5. 人情留一线，日后好见面法则二 给掌声——有些人一生都没给过别人掌声1. 每个人都需要来自他人的掌声2. 为他人喝彩是每个人的责任3. 不懂鼓掌的人生太狭隘4. 一赞值千金法则三 给面子——不给面子是最大的无礼1. 中国人最讲究的是面子2. 任何时候，给对方一个体面的台阶3. 看破别说破，面子上好过4. 伤什么，别伤人面子5. 千万不要揭人老底法则四 给信任一生性多疑的人不可能有真朋友l1. 被人信任是一种幸福2. 有多少信任，就有多少成功的机会法则五给方便——与人方便，自己方便1. 请主动坐里座2. 与人方便，自己方便3. 在他人最需要的时候轻轻扶一把4. 为对方着想，替自己打算法则六 给礼节——有“礼”走遍天下1. 彬彬有礼，方能魅力四射2. 礼多人不怪3. 送礼送到位法则七给谦让——锋芒毕露者处处树暗敌1. 切忌锋芒毕露2. 放下身段，降低自己3. 勿在失意者面前谈论你的得意4. 人前勿张狂，待人应低调法则八 给理解——人人都渴望他人的认可1. 理解，就是给人方便2. 先理解一般人不理解的事法则九 给尊重——把别人的自尊放在第一位1. 把别人的自尊放在第一位2. 努力使人感到他的尊严3. 给弱者的尊重更可贵4. 真正的高手好像平平常常5. 地位越高越不能轻视别人6. 把别人放在心上法则十 给帮助——关键时刻，谁不希望有人拉一把1. 无私胜有私2. 你的好，别人是会记住的法则十一 给诚信——无信不立，狡诈者必无朋友1. 诚信为本，重诺守信2. 诚信深入人心，成功接踵而至3. 失去诚信，百事不可为法则十二 给实惠——空头支票，万万开不得1. 许之以利，晓之以理2. 不以利益大小亲疏你的朋友3. 尽可能满足对方的欲望法则十三 给虚心——让人显得高人一等1. 要一点含蓄，要一点谦逊2. 虚心万事能成，自满十事九空3. 虚心求教，成就大业法则十四 给欣赏——使人拥有优越感1. 渴望被欣赏之心人皆有之2.“高帽子”的成本最低3. 要及时肯定别人的长处法则十五 给感激——不感恩，就别指望再有下次1. 感恩，是一种歌唱生活的方式2. 及时感激，切莫等到花儿都谢了3. 感谢你的对手法则十六 给援助——雪中送炭，危难之中现真情1. 别忘了买人情原始股2. 当别人危难时伸手援助3. 援助人时要让对方乐于接受法则十七 给激情——这个社会沉闷者太多太多1. 成功需要激情2. 开朗热情，坚冰可融3. 成功：用100%的激情做1%的事法则十八 给形象——把个人形象打造成一流品牌1. 名誉比金钱更珍贵2. 好形象容易获得认同与喜爱3. 你的形象价值百万法则十九 给爱心——爱像春日的阳光使大地苏醒1. 永存仁爱之心2. 仁爱之人，易获他人合作法则二十 给笑脸——没人会拒绝迷人的微笑1. 愿微笑之花开遍人间2. 微笑是人际交往的万能钥匙3. 用微笑轻松应付对手的挑衅4. 微笑着挣钱法则二十一 给宽容——容不下别人，是因为自己太狭隘1. 以容忍改变能够改变的2. 宽容为怀，赢取人心3. 学会原谅别人的过失4. 有时，良好的关系是忍出来的法则二十二 给合作——资源共享，利益均沾1. 合作是最有效率的借力方法2. 合作才能双赢法则二十三 给善良——没有人不想与善者 为伍为邻为友1. 为善者可服人2. 勿以善小而不为3. 善待每一颗心，4. 美德，生命中最闪光的部分法则二十四 给倾听一多看多听，少开口1. 会倾听者得人心2. 倾听是最好的恭维法则二十五 给宽恕——感谢所有折磨你的人1. 恕人之过，方显大家本色2. 和为贵，责人不可太严3. 让仇恨之树长出宽恕的鲜花法则二十六 给说服一说得他人心服口服1. 俐齿伶牙，事业大放异彩2. 有口才必定是人才3. 会说话好办事4. 能说会做，方显英雄本色

章节摘录

法则一给口德——得饶人处且饶人　　1. 说话三境界　　事业成与毁，全在一张嘴。
嘴有金嘴、银嘴和臭嘴之分别。
金嘴是说话的第一境界。
第一境界的人都是有口德的人。
何为口德？
口德即人德，言为心声嘛！
你是什么样的人，就会说出什么样的话。
你是一个慈悲的人，就一定会说出一些同情、怜悯、安慰、救助的话；你是一个热情的人，就一定会说出许多充满乐观、积极向上、关心他人冷暖的话；你若是一个自私自利者，那么你口中必多是自私之语，就算偶尔讲几句大方体面的话，也会言不由衷……　　口德，就是佛家所说的不打诳语。
诳语，笔者的理解应不限于说谎，而是指一切的胡说八道，具体包括恶语、空话、假话、大话，以及浅薄无聊的话等。
口德不佳的人，是很难被人认可的。
有一个女人长得很“抱歉”，且还没有口德。
一次，她去相亲，但是男方迟迟未出现，这女人就等得不怎么耐烦了，于是开始破口大骂：“竟然敢让老娘等这么久……”噼里啪啦地骂了一串。
此时，男方出现了，是个胖子。
这女人看了更是火不打一处来，于是指着男方骂道：“死胖子……”男方终于忍不住了，拍了桌子，大声地说：“你竟然骂我胖，哼，至少我曾经瘦过，你你你……你美过吗？
”　　今天，我们过分地强调口才，而忽略了口德。
上面笑话中的女人显然没口德。
口德是反映性格的一面镜子。
从不讲他人好话的人，他本身也不会好到哪里去。
从人类几千年的历史来看，智慧也是有级别的，一流的人重道德智慧的修养和提高；二流的人重方法智慧和做事智慧运用；末流和不入流的人重的是雕虫小技。
由此可见，德为人之最，德为说话之根本。
骗子那么会说，口才那么好，为什么被人唾弃呢？
关键在于他们没有口德，说得再好全是假话和害人蒙人之话。
吹牛者大话连篇，口才虽好，却只能博人一笑。
这都说明，口德胜于口才。
《法喜》上说，人格高尚者，无虚言。
做人一定要心口如一、言行一致。
没有这样想，就别这样说，若这样说，一定是你有这样的感触才行。
不敢在人家面前谈的话，绝对不要在背后说，敢在背后说的话，一定可以光明磊落地在他人面前谈。
口德不全是利人的，其实它也是利己的。
我们每个人的内心都有无数的心思，用佛经的话来讲就是“自心众生无边”。
要了解自己并不容易，可是如果养成了坦白、诚恳的言谈习惯，则会增进对自己的认识。
一个成长的人，他致力于整理内心的思绪，希望能达到充分了解自己的境地，他会发现原来“谎话说久了，连自己都不认识自己了”。
“假话说久了，不单欺骗了别人，也会让自己迷失。
”这是我常常告诫朋友的一句话。
如实而言使人心无挂碍。
说谎的人常常要花更多的心思去圆谎，以免东窗事发。
不坦白的人，时常要记住过去我对甲如何说，对乙又如何说；今天要如何跟甲说，又如何跟乙说。
于是他无法“无事挂心头”，做事也就难以专心。

言辞是心声，是表达情意的工具。
然而，人们为了使表达的言辞更为婉丽、漂亮，每每牺牲隋意，删补情意——原本是情意主导语言，转而变成迁就语言，甚或被语言所牵引。
这是现代社会随处可见的“华而不实”的现象和事物之原因。
说人是非者，便是是非人。
做人既要有德行，也要留口德。
佛法其实也是叫人修德的学问，它叫人谨守口德，不妄语、恶口、两舌、绮语（戏言）。
一个人若真能做得到这一点，他必成伟大的人。
纵观历史，能被人们传颂的人，都一定是重口德的人。
凡是达到这种境界的人，都是重做人之道的人。
银嘴是说话的第二层境界。
凡是达到这层境界的人，都是有良好口才的人。
他们大都知识面广，经验丰富，对各种人和事都有自己的见解，而且在说话时大都能口若悬河、滔滔不绝；在不说话时，能安静倾听，不时回应和认同。
他们懂得一切与人沟通的技巧，懂得迎合对方的口味。
这一层面的人，更重嘴皮子的修炼。
目前各种各样的口才培训班，都只是大同小异地在修炼这个层面的技巧。
君不见，无论是保险公司还是其他推销公司，每年不知以口才为目的培训了多少人。
有口才的人是越来越多，但我们却很少遇到几个真正有人格魅力的说话者。
口才与口德的区别就在于：口德重德，口才重技；口德重帮助别人，口才重展示自己；口德重在于尊重他人，口才重显示自我魅力；口德重长久关系，口才重达成一时之目的；口德重诚实和真理，口才重词句华丽和多姿多彩；口德者慎言，口才者多言；口德让人心服，口才只能使人口服。
总之，这两者的层次差别是十分明显的。
正因为这样，世上口才好的人到处都是，而口德好的人，却难觅踪迹，以至于人们都只记得欣赏口才，忘记了欣赏和修炼口德。
无论在哪里乘出租车，都不时会遇上有口才的的士司机，尤其是北京的的士司机，口才好得不得了，他们记性好，又自信，第一次听的话真觉得不愧是皇城根下的人。
此外，一些权至高位者如希特勒之流，虽有顶级口才却无半点口德。
口才如果不与口德结合，就会祸人祸己，口才越好，害人越深！
历史上的苏秦、张仪就是一例，他们虽有口才，却没有口德，因此，他们用口才说得天下大乱，害人匪浅。
苏秦、张仪曾经在著名的谋略学大师鬼谷子门下勤学多年。
两人卖力苦读，并非要救乱世黎民于水火，而是想自己能有出头之日，凭借三寸不烂之舌获取荣华富贵。
苏秦学成后，便选择了秦惠王作为自己说道的对象。
继承王位不久的秦惠王接见了苏秦。
见面后，苏秦滔滔不绝，口若悬河，点明天下大势，极力怂恿秦王凭借秦国强大的力量和优越的地理条件，发动战争统一天下。
然而，秦惠王对苏秦的设想并不心动，他婉言回绝了苏秦的空头理论，认为秦国谈统一天下为时尚早。
接下来，苏秦先后十次上书秦王大谈强大武力是通向和平道路的基础。
无奈秦惠王丝毫不为所动，他只是把苏秦视为只会高谈阔论、华而不实的小人物。
苏秦只好打道回府。
回家后，他又饱受家人的百般凌辱，这使得他决心一切从零开始，发愤读书，将各国之间的利害关系吃透。
他日夜苦读《阴符经》，揣摩其中博大精深的谋略，并把当时七国的种种利害冲突联系起来进行研究。

于是便有了“头悬梁，锥刺骨”的典故。
一年后，苏秦对时局已了如指掌，便制定了一系列针对时势的战略。
苏秦再度出山。
他首先跑到弱小的燕国，向燕文侯提出了使燕国强大的方针政策，并强调唯有齐楚燕韩赵魏六国合纵联手，方能消解强秦之威胁。
燕文侯对苏秦的观点十分赞赏，资助他车辆与金帛前去游说赵国。
在赵国，苏秦的一番理论亦使赵王茅塞顿开，大喜过望。
他马上封苏秦为武安君，赐豪华车辆100辆、白璧百双、黄金万镒及数不清的绫罗绸缎，让他带着去向其他的国家宣扬“合纵术”，联合起来抗击秦国。
由此，苏秦开始威风凛凛地周游列国，“以三寸之舌为帝王师”，说得韩魏楚齐各路诸侯怦然心动，趋之若鹜，言听计从。
很快，苏秦便取得了六国相印。
在苏秦为相的15年期间，秦国的军队不敢踏出函谷关一步。
苏秦身佩六国相印时，张仪正处于游手好闲的状态。
一天，他到楚相国家做客，不巧相国家丢失了贵重的白璧，相国的家丁见张仪贼头贼脑地四处张望。
怀疑是他偷了白璧，便把他捆起来打了个半死，扔到野外。
张仪被打得迷糊了，听见老婆大哭之声，便忍住剧痛问老婆：“我的舌头打坏了没有？
”老婆哭着回答：“你舌头尚完好无缺。
”他便高兴地安慰老婆：“好，只要舌头还在，我就一定会有出头之日的。
”　　权衡一番之后，张仪决定投奔已经位高权重的老同学苏秦，先获一官半职，再图发展。
苏秦知道张仪要来十分高兴，他正要找人帮助自己完成一个大阴谋，而才学胜于自己的张仪是最理想的人选。
原来，苏秦知道，拜他为相的“六国”是个花架子，各国都以自己的利益为重，很难真的连成一体，当秦国的强势被压制后，六国没有了危机，它们之间肯定要发生内讧，合纵术也就很快失去市场。
那时诸侯们就不会再听他的摆布了。
苏秦决定派遣张仪去秦国替自己卧底。
当然，苏秦知道应该怎样让张仪达到自己的目的。
他很冷淡地接待了张仪，态度傲慢。
吃饭时，苏秦在殿堂上大宴宾客，却安排张仪独坐一角，苏秦的宴席上摆满了山珍海味，张仪桌上只有可怜的两道小菜。
饭后，张仪向苏秦说明他来此的目的，苏秦很不耐烦地要他等待机会。
看到苏秦不顾同学情谊，如此冷落自己，张仪难受极了，陡然间恨极了苏秦。
他发誓要与苏秦唱对台戏，为秦国出谋划策破掉苏秦的合纵战略。
当然，张仪只有到秦国去谋发展，因为其他六国都在苏秦掌握之中。
然而张仪穷困潦倒，凭什么去到遥远的秦国呢？
天无绝人之路，一位腰缠万贯的人找到张仪，说张仪相貌不凡贵气逼人，此去秦国必能成功，他愿意资助张仪，并亲自陪他跑一趟。
张仪的舌头功夫远在苏秦之上。
见到秦王之后，他旁征博引点明了当时列国间利害冲突的要害所在，措辞激烈地批评了秦国的内政外交，最后献上了破除六国合纵战略的策略，即远交近攻的连横战略。
正苦于找不到对付六国合纵办法的秦王听了张仪一席指点迷津的话后，大有相见恨晚之感，立刻封了他官爵，很快又升其为相国……　　战国的局势，就这样被苏秦、张仪的两条舌头翻来覆去摆布了几十年。
这两个“家伙”为了自己的出人头地和荣华富贵，引发的战乱不知害死了多少人。
当然，我们并不否定口才，而只是强调口德比口才更重要。
口才好的人，要是能修炼好口德，那就会如虎添翼，用之说人、说家、说国、说天下，皆无所不能，就能迅速成就一番大事业。

在这方面最具代表性的人物就是毛泽东。
毛泽东初上井冈山时，几句话就说得“匪首”袁有才由疑虑到观望再到佩服，几句话就团结了一股新的力量，就有了井冈山这第一个红色革命根据地。
因此，要想追求卓越人生，就既要有口才，又要有口德！
臭嘴是最低的说话境界。
臭嘴若与境界挂钩，其实都羞辱了“境界”这两个字。
所谓臭嘴，就是指开口即讲伤人、责人、骂人、辱人的话，开口即讲消极、失败、负面的话，开口即讲令人扫兴、失望、没好心情的话。
在佛教里，这种人叫恶口之人，死后是要下地狱的，而且还要被厉鬼用铁钩将舌头从嘴里钩出来下油锅的。
口恶之人，无论走到哪里，都最易惹出是非，最易破坏人际关系，最易引发冲突。
如今，有一个新名词——语言暴力。
暴力显然不是好东西，是伤害人的，是有破坏性的，是挑衅人类尊严的。
语言暴力，自然也不是好东西，它就是用语言施暴，用语言虐待他人，这种方式是“软刀子杀人不见血”，它的结果是能将一个好端端的人，在很短的时间内活活折磨死，足见语言暴力的可怕和危害。
据生物科学家研究，负面语言能刺激听者体内产生一种毒素，时日一长，受刺激者就会生出病来。
这在中医叫病由心生，在西医叫情绪性疾病。
现在，无论你走到哪里，你都能听到恶语。
泼妇骂街、恶语相向，那已经是较低层次的了。
她总还是只针对某个得罪了自己的人，发泄一下自己的恶气，过不多久也就忘了，自己也知道当不得真。
现在的恶语，级别要高得多了。
最高级别的是那种以最为光明正大的形式取得最大公众效果的部分名人的大放厥词。
许多“名嘴”们，真的是越来越没有口德了。
说话的险恶缘于人心的阴暗，下面这篇写名人没口德的文章，笔者认为写得很到位。
评委恶语相加，选手拿起法律武器。
前一段时间，柯老师担任《超级Y客》评审时，听完一个参赛者唱歌后，批评选手是“大饼脸”，她甚至很不客气地在电视上公然指着对方说：“你一唱歌就五官错位，绝对红不了。”接着，她又炮轰另一个身材肥胖的女参赛者说：“你要赶快减肥，没有人愿意看到一只母猪在台上唱歌。”
柯老师在亿万观众面前，竟然说长得胖一点的女孩子是母猪，我想这应该是严重的人身攻击吧？
如果中国的观众能接受柯老师这样的语言，真的怀疑大家还有没有自尊心，或者说起码的怜悯心！
肥胖难道是一种耻辱吗？
肥胖难道就应该受到别人的谩骂吗？
参加《第一次心动》的选手孙立洋将评委告上法庭，就是源于他在比赛的某个环节受到了无端的攻击。
他说：“我参加这个节目，是为了展示才艺，没想到人格却被攻击。”孙立洋称自己的精神受到了深深的伤害。
“由于直播节目中评委等人对我的恶评，很多亲戚和街坊朋友都对我和家人产生了误解，导致母亲不敢出门，怕别人指指点点，我的工作也受到了很大的影响，很多演艺公司拒绝录用我，原因是从电视上了解到我人品太差。”
对于这种点评，选手很难感受到诚恳的意见，感受到的只是强烈的讽刺与挖苦，以及对自信心的无情冷酷的打击。
如果让这种无口德的人充斥荧屏，那将是怎样一种景象？
打开电视，主持人高高在上，张嘴讽刺人，闭嘴挖苦人。

他们乐此不疲，而选手们则伤心落泪。
评委们把自己的快乐建立在对选手们冷酷的打击上。
对一个来参加比赛的选手来讲，这种打击是直接而致命的，让人对选手的处境不免担忧。
但它在如今各类选秀活动中却已经成为一道“ 靓丽的风景 ”。
评委们凭借自己的“ 无德 ”，凭借自己的“ 口不择言 ”在伤害选手的同时，大大地提高了自己的知名度，提高了自己的出场费。
这后面的利益让他们对选手的处境置之不理，甚至公然地“ 大放厥词 ”。
而其他评委为了“ 不甘示弱 ”，为了“ 彰显个性 ”，一个个你追我赶，“ 语不惊人死不休 ”！
而电视台为了增加收视率，提高卖点，也往往喜欢掏钱请这样的评委，致使各频道的选秀活动充斥着一片“ 骂声 ”，仿佛能侮辱别人就能显示自己的本事…… 某些评委在公开场合羞辱参赛选手，让人们在感叹他们没有口德的同时，也深深感受到了他们品德的低下。
这样的人担任评委，真不知道会扼杀多少好男孩好女孩！
而这种无口德的行为，让我们看到了他们以伤害别人为乐事，以伤害别人让自己迅速蹿红的低下品德，也确实给选手们带来了严重的伤害与不良影响。
用不着说些风凉话，说话要留口德。
总而言之，我们既然知道口恶会对人对己造成十分不利的伤害，那么，我们就得反省一下，就得认真改改了，否则，我们的人际关系、事业和健康都不可能有保障。
现在我们清楚了一张普通的嘴可以分出三种说话的境界： 金嘴——口德之人——重人品修炼； 银嘴——口才之人——重技巧修炼； 臭嘴——口恶之人——重负向修炼。
有口德者，大都成为领导；有口才者，大都成为优秀骨干；而口恶者，人际关系遭到破坏，事业难成，就算会一时居于人上，但也是臭名远扬、孤独苦闷。
朋友，你如果还处在银嘴和臭嘴阶段，那么就赶快升级你的说话能力吧！
要知道，你所说的每一个词，每一句话，都会决定你是什么人，决定你将过上什么样的日子。
2. 直话，要转个弯说 某人长期借钱不还，只要是他认识的人，他都借了钱。
他口才特别好，脸皮也修炼到了一定的厚度。
一日他又找朋友甲借钱，他一进门就说：“ 老朋友，别看报了，我有急事找你，只有你能帮我…… ”
甲一听他开口又是来借钱的，心里就有火，上一次借的钱还没还现在又来借了。
他心里立即涌出了几句十分直白的话：“ 你上次借的钱都还没还呢，还有脸再来开口呀！
”“ 我不能再借钱给你这样的人，你得赶快还上次的钱。
”“ 抱歉，我手中没钱。
”“ 就这一次，下不为例了哦！
”

编辑推荐

北大研修班思想精华录。
最为通俗易懂的大众版本，从最富哲理的人缘法则中吸取最大价值的处世智慧。

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