



张一龙 穆丙申

著

跟谁都

合得来

像大咖一样谈笑风生 走到哪里都受欢迎



掌握为人处世的法门
规划自己的人脉蓝图
发掘自己的精彩亮点
活出自己的成功范儿

人脉通天下 · 财富滚雪球

顺应关系 → 维护关系 → 巩固关系 → 发展关系 → 依赖关系 → 运用关系

为什么人脉很广却一事无成，朋友很多却知音难觅
哪些人脉会掐断你的命脉，给你招灾惹祸
哪些人脉能打通你的锦绣前程，助你必然成功



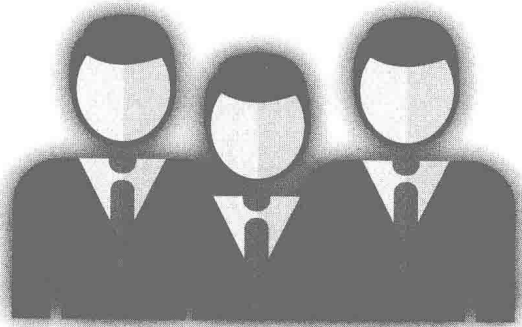
知人性 识人情 察人心 聚人脉
从读懂自己开始

文匯出版社

跟谁都合得来

像大咖一样谈笑风生 走到哪里都受欢迎

张一龙 穆丙申 / 著



COMPATIBLE
WITH ANYONE

文匯出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟谁都合得来 / 张一龙, 穆丙申著. - 上海: 文汇出版社,

2015. 9

ISBN 978-7-5496-1543-8

I. ①跟… II. ①张… ②穆… III. ①人际关系学—通俗读物

IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第174828号

跟谁都合得来

作 者 / 张一龙 穆丙申

责任编辑 / 甘 棠

特约编辑 / 束 枋

装帧设计 / 田田Design

出 版 人 / 桂国强

选题策划 / 蔡建光

出版发行 /  文汇出版社

上海市威海路755号

(邮政编码200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 北京高岭印刷有限公司

版 次 / 2015年9月第1版

印 次 / 2015年9月第1次印刷

开 本 / 710×1000 1/16 字数 / 210千 印张 / 16.5

书 号 / ISBN 978-7-5496-1543-8

定 价 / 32.80元

序一 / 搞好人际关系你就赢定了

诗人北岛曾经写了一首题为《生活》的诗，内容只有一个字——“网”。如今，这首世界上最短的诗，已经成为我们当前生活的真实写照：每个人都生活在“网”中，生活在或简单或复杂的人际关系“网”中。既然离不开“网”，我们就不能视而不见，一味津津乐道于他人的“网”而迟迟不肯编织自己的“网”。如何搞好人际关系，是每个人都无法回避的重要话题。

从某种意义上说，这个世界是由两种人组成的，那就是“别人”和“自己”，这两个概念象征的正是外界和内心。一个人真实地活在这个世界上，或每天忙忙碌碌为生计而奔波，或每天慵慵懒懒为消磨光阴而活着，不都是在外界和内心之间来回穿梭吗？有人说世界上最善良的是人，有人说世界上最残酷的是人，还有人说世界上最不可理喻的也是人……总之，对于人的看法众说纷纭，但是有一点大家达成了共识：人是一种非常复杂的动物，如果一个人既能了解别人，又能把握自己，就很可能成就一番事业。

作为群居社会中的一分子，我们一生大部分时光都不可避免又别无选择地要与形形色色的人打交道。要想在这纷纭复杂的社会上立足，我们必须练就一双能够看透人心的慧眼，尽量准确地判断人、识别人，亲近可交之人，远离奸佞小人。品酒只需一刻钟，品人需待十年功，真正认识一个人实属不易！老子说过一句众人皆知的名句：“知人者智，自知者明”。这



话的意思是说，认识别人的人机智，了解自己的人聪明。道理看起来很浅显，能做到的确实很难，因为人最善于伪装。由此看来，人与人之间的关系最难的还是相互之间的了解。

虽然知人难、知己更难，但并不是说不可以识别，毕竟世界上任何事情都有端倪可察。事实上，人们往往能看得到别人的短处，却看不到自己的不足；看别人都是豆腐渣，看自己就是一朵花。其实，当我们试图去读懂别人的时候，更应该经常审视自我、剖析自己，不断完善自身的短处和不足，从学习、工作到生活，再到人际交往。如果我们能轻松领会对方的心理，就可以实现完美的人际交往；如果我们能轻松调控自己的心理，就能使自己积极、乐观地对待所有问题。

人际关系是人与人交往关系的总称，是社会人群中因交往而构成的相互联系的社会关系，属于社会学的范畴。每个人都有自己独特的思想、背景、态度、个性、行为模式及价值观，然而人际关系对每个人的情绪、生活、工作有很大影响，甚至对组织气氛、组织沟通、组织运作、组织效率及个人与组织之关系均有极大影响。任何人要想取得成功，都必须先学会处理人际关系，都必须处理好人际关系。尤其是当今社会发展的速度越来越快，人际交往越来越频繁，如果我们处理不好人际关系，就可能会遇到很多麻烦。

那么，怎样才能处理好人际关系呢？现在，越来越多的人把心理学知识引入到了人际交往领域，这种方法是可行的，并且非常好。表面上看，交际是交际，心理是心理，两者似乎没有交集。但实际上并非如此，交际和心理两者之间存在着千丝万缕的联系：从理论上讲，人们在相互联系、相互作用的活动中，自然会产生某种行为——交际，以及直接承受交际行为作用的心理——交际心理。交际与交际心理存在着相互促进、互相制约

的因果关系。一切交际行为既会促进交际意识的发展，又会调节交际心理；同样地，交际心理既是交际行为作用的结果，又可以影响交际行为的效果。正视交际与交际心理的这种关系，对于提升我们的交际效率是非常有益的。

可以说，人与人之间的交往，实际上就是人与人的心理交往。如果我们能够抓住对方的心理特点，就能够迎合对方的喜好，轻松地与之交流和沟通，并且赢得对方的好感；反之，如果我们不顾对方的心理需求，往往会导致人际关系紧张、尴尬，甚至出现矛盾冲突。那么，如何提升个人魅力指数，让他人更喜欢你？如何洞悉他人的心理，玩转大小应酬？如何在满足自己需求的同时，又能造福他人？如何发现人生道路上的“贵人”？如何不失风度地化解他人对你的敌意？在遇到困难时，如何让他人积极效力？如何让人脉为你服务，在职场上如鱼得水、游刃有余，继而改变平庸的命运？……只有跟谁都合得来的人，才具有如此无比强大的力量，在一言一行之间获得想要的一切。

《跟谁都合得来》根据人际关系的内在结构和人际交往的核心要素，以心理学的基本知识为依托，以心理分析为突破口，把对人际关系影响重大而又晦涩难懂的心理学概念掰开揉碎，并附以形象生动而又不失现实意义的故事加以说明，是一本通俗易懂、操作性强的适合普通大众的交际心理学通俗读物，适合不同年龄层次、不同性别以及不同文化层次的人阅读。本书以具体、细腻、灵动、隽永的笔触，详尽地阐述了人际认知、人际印象、人际魅力、人际冲突、人际沟通、人际交往等原理与技能，集学理性、应用性、通俗性、趣味性、故事性、文学性和文化性于一体，不乏哲理与文采，着实耐人寻味。只要你仔细阅读，就能练就许多了解别人并把握自己的心理智慧，使你在社会交往中给人留下好印象、拥有好人缘、讨人喜欢、让别人信任，建立起良好的人际关系，搭建好自己的成功通道。



跟谁都合得来

真诚地希望《跟谁都合得来》能帮助每位读者，解决很多人际交往中遇到的困扰和难题。

王伟

序二 / 新关系开启新人生

动笔写这篇序言，我不禁心生无限感慨。想起十多年前，找不到工作，喝自来水，睡公园，睡马路；想起十年前，刚来西安这座城市，不认识一个人，不认识一条路；也想起这十多年来，给予我支持与帮助的父母、家人、领导、师长、伙伴与朋友……

生命是如此神奇，神奇到你根本不知道你会走近谁、谁会走近你，谁会出现在你的生命里。生命的每个当下，我们都在与万事万物连接，我们都在与人建立或发生关系。这些关系，或长或短，或深或浅，或拙劣或优良……组合成了我们的生命。于是乎，人际关系的品质，就决定了我们生命的品质。

平庸的人只有一条命叫性命，优秀的人有两条命，即性命和生命，卓越的人则有三条命——性命、生命和使命，分别代表着生存、生活和责任。人与人的差距，表面上看是财富的差距，实际上是福报的差距；表面上看是人脉的差距，实际上是人品的差距；表面上看是气质的差距，实际上是涵养的差距；表面上看是容貌的差距，实际上是心地的差距；表面上看人与人都差不多，内心境界却大不同。

很多时候，我们因为不懂得如何面对各种关系，或者说不善于处理各种关系，导致人生莫名遇到许多困境，生命在关系里挣扎，甚至饱受煎熬。



很难想象，一个和父母、家人合不来的人，如何让家庭成员感到幸福？一个和爱人、伴侣合不来的人，如何在婚姻里体验快乐？一个和同事、伙伴合不来的人，如何带领团队经营事业？一个和师长、朋友合不来的人，如何在社会上取得进步？甚至，一个内心纠结、与自己都合不来的人，如何自我绽放生命中的精彩？

真正的人际，始于利他；真正的关系，始于接纳。“我能为您做些什么呢？”俨然已成为我的演讲口号之一，既不是迎合也不是讨好，而是内在的一种态度与标签。《跟谁都合得来》，看似方法，实则是意识；看似智慧，实则是心境；看似结果，实则是开始。

祝愿读者朋友们，跟谁都可以合得来，开启全新的关系，开启全新的人生！

序三 / 人脉就是成功的命脉

在好莱坞，有一句很流行的话：“一个人能否成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”其实，关键问题不在于你认识谁，而是谁认识你，你又能吸引谁来认识你。对每个人来说，人脉都不可或缺，人脉就像是人的无形资产。

如今早已不是单枪匹马的时代，每个人都要在合作中求生存，谁都不可能成为遗世独立的孤胆英雄。在这个社会分工越来越精细化的时代，每个人的能力往往都局限于一个或者几个有限的领域里，一个人即使再有能耐，也不过如一滴水之于大海。不管是商界精英、政治领袖或其他各界风云人物，还是一名默默无闻的小生意人，几乎无人不知人脉的重要性。单靠自己在黑暗中摸索，成功的希望微乎其微，善假物者才能登高望远。

从某种意义上来看，人脉可谓是一种非常有价值的能力。美国石油大亨约翰·戴维森·洛克菲勒在其全盛时期曾经非常感慨地说：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，与其他能力相比，我会为这种能力付多得多的钱。”美国斯坦福大学研究中心的一份调查报告更是直接指出：“一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人脉。”那么，人脉这种能力是如何炼成的呢？

人脉学提醒每一个人，“认识”只是形成人脉的基本条件，而非主要



条件。形成人脉的内核是“灵魂契约”，人与人交往并不是利益交换、互帮互助这么简单，绝大多数人都是感情动物，要有交情才好打交道。只有用心与人交往，只有深入别人的心灵，才能轻松打开封闭的心扉，才能了解别人内心的需要和想法，才能得到别人水到渠成的回应。粗俗的拉关系或者利益交换，只能是短暂的利益共生。我们不能把人脉资源当成生意来做，当你用心呵护人脉关系的时候，就没有到不了的地方，也没有谈不成的生意。换句话说，人脉的投资和回报有点特殊，投资的是心，回报的同样是心，利益只是附赠品。

成功不在于你是谁，而在于你认识谁，打通人际关系就打通了迈向成功的道路。关系就是资本，没有永远的敌人，化敌为友才能收获超高人气。人情就是财富，储存一份人情，就多一份助己之力。《跟谁都合得来》就是这样一把钥匙——一把开启人们心门的钥匙，可以帮你掌握对方的性格特质、洞察对方的心理需求、抓住对方的心理弱点、突破对方的心理防线、解除对方的心理包袱、赢得对方的心理认同……只要手握这把钥匙，你所有的努力就会有回报，也会让你在不经意间升级为人脉高手。

完整的人际关系包含三个阶段：发掘人脉，经营交情，出现贵人。人脉其实很简单，只要你懂得对方的心理世界；交情其实很容易，只要你愿意用心去经营。通过阅读《跟谁都合得来》，你可以轻松获得与各种各样的人和谐相处的秘密，利用行之有效的方法迅速营造圆融美满的人际关系，以四两拨千斤的神奇招数征服人心、凝聚人气，帮助你成为职场上、商场、交际圈中最有分量、最受欢迎的人，进而成为牢牢抓住成功命脉的大赢家。



目 录



第1章 包装自我，提升个人魅力指数 > 001

在人际交往中，每个人都想做一个受人欢迎的人，然而有的人魅力四射，有的人却暗淡无光。也许你学识渊博，也许你能言善辩，也许你反应机敏，但未必能成为大家喜爱的人。那么，如何才能赢得人际交往第一回合呢？事实上，除了包装外在形象，内在修养也非常重要。如果说魅力是智慧，我们就必须不断磨练智慧，这样才能获得好人缘。



第2章 洞悉人性，满足他人内心需求 > 025

人性是所有人有生俱来、生而固有的普遍本性，如果我们忽视了人性最基本的心理需求，就会影响到我们的人际关系。我们有必要学习一些洞悉人性的心理智慧，有必要学会在人际交往中洞察他人的心理需求，学会以恰当的方式满足他人的心理需求，这样做可以使你在人际交往过程中如鱼得水。



第3章 洞察人心，觉知他人内心世界 > 045

日常生活中最常见的困扰往往和人有关，学会洞察他人的内心世界是每个闯荡社会的年轻人都应当掌握的技能。不了解人心的人，走到哪儿都碰壁；能看透人心的人，生活才会拥有更多精彩。我们应该学习一些洞察人心的智慧，做个明白世态人心的人——听其言、观其行、察其心，否则我们必定会常常因为无法了解他人的本意而使留许多遗憾。



第4章 感情投资，拓展人脉资源 > 067

现实当中很多人都知道人脉的重要性，却不知道如何获得有价值的人脉。其实人脉经营并不难，只要你巧妙地运用心理学广结善缘，就能获得许多人的友谊，建立雄厚的人脉资源，这样你的道路就会越走越宽，越来越顺畅。



第5章 结交贵人，踏上终南捷径 > 087

每个人的成长都离不开自己的不懈努力，但只靠自己是很难取得成功的，我们离不开一些人的帮助，这些能助人一臂之力的人通常被称为“贵人”。如果你还没有获得成功，有可能不是因为你没有才华，而是还没找到你的贵人。为了不使你被埋没，就要转被动为主动，勇于毛遂自荐，让贵人发现你，切不可坐失良机，让贵人与你擦肩而过。



第6章 攻心为上，有效说服他人 > 105

现实生活中，我们很多时候都需要说服他人：说服父母、说服领导、说服顾客、说服朋友……甚至当你面临威胁时，需要你临危不惧地巧妙使用说服技巧，使歹徒放弃恶念恶行，避免造成严重的恶果。可是，如果不懂得说服的技巧，就难以达到理想的效果。只有把握好说话的分寸，才能把话说到他人心里去，才能有效达到让他人听取你意见的目的！



第7章 放低姿态，化解人际矛盾 > 129

只要人与人之间存在交往，矛盾的产生就不可能避免。人与人之间观点的不同，志趣的差异，个性的抵触，或者是偶尔的误会，都有可能使双方发生冲突。如果不能及时化解冲突，就会导致双方关系紧张，甚至产生其他争端，使双方的矛盾加深。因此，保持良好的人际关系要尽量化解矛盾，及时打破僵局、消除隔阂。



第8章 求人办事，顺心顺意顺利 > 149

世上没有办不成的事，只有不会办事的人。求人办事要讲究策略和方法，你首先得用语言感动人、说服人、感染人，只有在达到共鸣的基础上，才能缩短彼此的距离。总之，你得让别人从心理上认可你，才可能从行动上去帮助你，让你顺心顺意顺利办成事。



第9章 阳光心态，让你左右逢源 > 171

为人处世是一门大学问，人际交往是这门学问中的重要章节。想要在社交场合左右逢源，必须有意识地寻找和采用必要的手段、途径，悉心调适好你的情绪，极力塑造健康向上的阳光心态，才能让你从容面对一切，讨人喜欢，得人青睐，获人效力。



第10章 八面玲珑，获得领导器重 > 189

领导是单位里的核心人物，你可能心里不喜欢，但不能不搞好关系。只知道埋头做具体工作，如果不注意跟领导的关系处理，必将影响到你的工作情绪，甚至是你的发展前途。因此，在职场只知道努力工作是不够的，还要懂得如何与领导融洽相处，建立良好的人际关系，让领导喜欢你、器重你、提拔你，这样你在职场上才能游刃有余。



第11章 运筹帷幄，让下属争创一流 > 211

如果上司喜欢端着架子显示自己的权威，这样做往往会疏远下属，使得下属不敢轻易接近，给工作上的沟通和交流造成了障碍。作为一位上司，要想树立起上司形象 and 良好声誉，得到下属的服从和爱戴，就必须掌握下属的心理，了解下属的需求。只有这样做了，下属才会服从安排、配合工作，积极出谋划策，为组织贡献力量。



第12章 以和为贵，与同事和谐共处 > 231

同事既是合作伙伴又是竞争对手，有时候还会出现利益冲突。如果处理不好和同事之间的关系，必将影响到你的本职工作，还会给你的生活增加烦恼和压力。在工作中与同事搞好关系，一定要以和为贵，做到与同事和谐共处。良好的同事关系能让你工作起来更舒心，也更容易获得成功。



第 1 章

包装自我，提升个人魅力指数

在人际交往中，每个人都想做一个受人欢迎的人，然而有的人魅力四射，有的人却暗淡无光。也许你学识渊博，也许你能言善辩，也许你反应机敏，但未必能成为大家喜爱的人。那么，如何才能赢得人际交往第一回合呢？事实上，除了包装外在形象，内在修养也非常重要。如果说魅力是智慧，我们就必须不断磨炼智慧，这样才能获得好人缘。



形象包装，迅速提升自身价值

大多数人对于陌生人的第一印象往往来自表征性启发，做好“面子工程”和形象包装可以让人觉得你很有价值。

每个人在他人心中都会有一个心理价值，这个心理价值因人而异，同一个人在不同人心中，心理价值也是不一样的。但是，有一点必须承认：你在别人心中的心理价值越高，你被重视和善待的概率就越大。那么，如何提升自己的身价呢？靠包装。

美国销售心理专家路易斯·切斯金曾经做过一个实验：为了检验新洗衣粉的包装设计对于产品销量的影响，他找到了一些家庭主妇，给她们每人三袋不同颜色包装的洗衣粉，让她们连续使用数星期，然后告诉他哪种洗衣粉的清洁效果最佳。其实这三个袋子里装的是同一种洗衣粉。

几星期后，接受测验的家庭主妇们把各自的答案写了下来。经过统计分析，切斯金发现：家庭主妇们认为三个袋子里的洗衣粉有着完全不同的清洁效果，很多家庭主妇都表示黄色袋子中的洗衣粉洗涤强度太大，会损