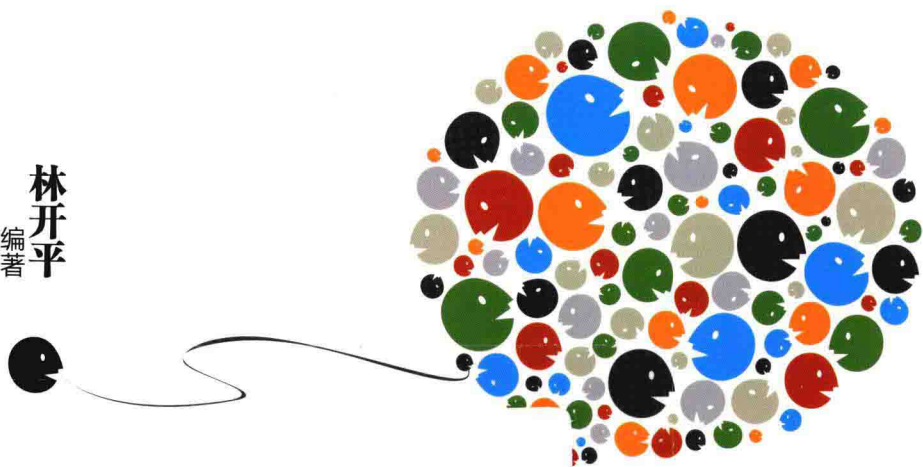


人脉是人一生中最大的财富，有人脉就有力量，有人脉就有竞争力。
——卡耐基

超级交际术

一分钟让陌生人成为自己人

林开平
编著



艺术的交际
不仅能让你掌控场面，更能让你掌控人心
人际关系专家为你揭秘交际致胜之道
不再吃不懂交际的亏，跟谁都合得来

交际之王的
14条法则
一针见血
步步到位



WUHAN UNIVERSITY PRESS
武汉大学出版社

超级交际术

一分钟让陌生人成为自己人

林开平
编著



WUHAN UNIVERSITY PRESS

武汉大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

超级交际术 / 林开平编著. — 武汉: 武汉大学出版社, 2015.11

ISBN 978-7-307-17013-1

I. 超… II. 林… III. 心理交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 248771 号

责任编辑: 荣虹 责任校对: 李孟潇

出版发行: **武汉大学出版社** (430072 武昌 珞珈山)

(电子邮件: cbs22@whu.edu.cn 网址: www.wdp.com.cn)

印刷: 北京市燕鑫印刷有限公司

开本: 880×1230 1/32 印张: 9.25 字数: 227 千字

版次: 2016 年 1 月第 1 版 2016 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-307-17013-1 定价: 32.00 元

版权所有, 不得翻印; 凡购买我社的图书, 如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 请与当地图书销售部门联系调换。

Contents

目录

第一章

主动交流——不要等着别人来跟你打招呼

谁先开口，谁就先得到机会.....	2
麻烦了别人，就跟别人走得更近了.....	6
破冰，唯有主动.....	9
别让害怕尴尬害了你.....	12
感染他人，让正能量从你开始流动.....	15
防人之心也挺可怕.....	19

第二章

投其所好——赢得人心的第一高招

人最希望听到怎样的赞美.....	24
什么才是真正的关怀.....	28
谈话也要定“基调”.....	32
别人为什么不喜欢你的帮助.....	36
在求人帮忙时，如何做到每求必应.....	39
交际，也需要到什么山上唱什么歌.....	43

第三章

尊重至上——交际要多用同理心

别人的秘密是地雷，你不要去踩.....	48
贬低别人，就是贬低自己.....	51
看轻他人，就是看轻自己.....	54
别以为自己就是尺度.....	58
考虑别人的感受，别人才会感觉你温暖.....	61
在别人伤口上撒盐是一种愚蠢行为.....	64

第四章

低调处世——人缘好事业旺

人前不显贵的智慧.....	68
巧妙示弱更强大.....	72
“常有理”，为什么受伤的总是你.....	76
过分相信自己，可能让你成为一个笑话.....	80
有多摆谱就有多不靠谱.....	84
如何做到人缘好事业旺.....	87

第五章

吃亏是福——人人都喜欢“傻子”

好汉要吃眼前亏.....	92
锋芒不可露尽，功劳不可邀完.....	95
人生失意，别长脾气.....	98

做一个人人都喜欢的“傻子”	101
---------------------	-----

第六章

先入为主——十之八九是错误

“第一印象”害死人	106
急着下结论，浮浅没根基	109
看看别人的初衷是什么	113
总喜欢把人往坏处想，是心理有问题	116
有一种错误叫“晕轮效应”	119
感情用事，伤人伤己	122

第七章

先予后取——不要怀着目的去交际

你怎样，世界就怎样	126
目的性太强的交际大多数是失败的	129
先予后取，你敬我一尺我敬你一丈	132
后会无期还是后会有期	135
你想过谁会帮你吗	139
如何赢得别人的信任	142

第八章

难得糊涂——别做至清无鱼的水

处事须精明，待人要糊涂	146
-------------------	-----

装装糊涂，万事皆通达.....	149
别做至清无鱼的水.....	153
人不至察朋友多.....	157
别抖动你的机灵.....	160

第九章

自我修养——脸可以“厚”，但心不能“黑”

脸可以“厚”，但心不能“黑”.....	164
人贵自知，进退有度.....	168
别人宽容你，你要三思.....	172
远离“有毒”的朋友.....	175
诚实胜过一切智谋.....	178
什么时候可以不守原则.....	182

第十章

交际雷区——使小性子往往酿大错误

先破后补，于事无补.....	186
迁怒于人，招祸于己.....	189
使小性子往往酿大错误.....	193
有“度”才有大空间.....	196
友情不是你想衡量就衡量.....	199
负面情绪是交际的癌.....	203

第十一章

宽宏大量——以德报怨永远是最好的交际

宽容让你的“圈子”海阔天空.....	208
得理不让人，有理也输了.....	211
担待让你的形象升级.....	214
报复，让你的交际受堵.....	217
以德报怨是最好的交际.....	221
请理解别人的过失.....	224

第十二章

巧妙助人——成就他人也成就自我

甘当绿叶，和红花一样美.....	228
美在锦上添花，贵在雪中送炭.....	231
为他人说句公道话.....	235
扶上马，送一程.....	238
别让你的好心伤了人.....	242
如何让对方轻松接受你的好意.....	246

第十三章

口语沟通——做一个他人需要的交谈者

幽默的最高境界.....	250
心在言先，大辩若讷.....	253
做一个他人需要的交谈者.....	257

巧妙引导，让别人说“是”	260
可别这样劝说别人	263
聪明人不听黑话	266

第十四章

化敌为友——狭路相逢，让者胜

失去朋友时，请算笔“经济账”	270
跳出交际窘境的妙法	273
狭路相逢，让者胜	277
“仇人”是你的一面镜子	279
应对他人揭短的上中下三策	283



第一章

主动交流

——不要等着别人来跟你打招呼

要想得到别人的友谊，自己就得先向别人表示友好。

——爱默生

谁先开口，谁就先得到机会

交际，就是人与人之间的交往，所以它不是单向的，而是双向的。如果没有人主动交流和沟通，就不会有交际。因此，你要想与人交往，就必须主动，必须先开口，率先捅破窗户纸，不要等着别人来跟你打招呼问好，因为别人也可能是一个不善于与人交流和沟通的人。

我忘了从哪里看过一个故事，情节大概是这样的：

有一个男孩，新搬进了一个公寓，他发现，他的隔壁住着一个年轻漂亮的女孩。每一天，男孩都可以在电梯里看到这个女孩，但两个人从未说过话。男孩很想跟女孩搭讪，但是总不敢去，因为他怕女孩拒绝自己，他怕那时会很尴尬。所以，每一次他躲在自己房间里，听着隔壁女生的动静：听她看电视的声音，听她唱歌的声音。很多次，他想敲开女孩的 door，告诉女生他想跟她交朋友，但最终，当他来到女孩的门口，扬起的手又缓缓地放下，然后默默地回到自己的房间。

随着时间的推移，男孩发现自己越来越爱这个女孩了。他想让女孩做自己的女朋友，他想拥有她。但是生性腼腆的他，却一次次地错失了机会。他对女孩的爱一天比一天强烈，最后他终于忍受不了了。有一天晚上，他喝了很多很多的酒，鼓足了勇气，要向女生表白。

终于，他敲响了女生的房门，但是，没有得到女生任何的回

应。他本想走开的，却发现门是虚掩着的。于是，他就情不自禁地走了进去。这时，眼前的景象让他惊呆了，因为那个女孩躺在地上，已经没有了呼吸。而更让他吃惊的是，女孩的身边留了这样一封遗书——

我爱上了隔壁的男生，可我不敢向他表白，我忍受不了这样的日子了，只有结束生命才能解脱这种痛苦……

男孩看后，痛苦不已，无尽的悔恨吞噬了他的心灵，最终他也以自杀来解脱这份悔恨。

我们多希望这只是一个故事，多希望现实当中永远也不会出现这样的惨剧啊。但事实是，很多人由于自身的性格等原因，不敢开口说话，或者不爱开口说话，很少与人交流，跟人正常的沟通没有了，从而错失了一些人生的机会，甚至导致了悲惨的人生后果。

如果我们敢于、善于、乐于主动交流，做先开口的人，就会发现与人交往的魅力所在。

江苏卫视有一档综艺节目叫《花样年华》，里面是几个90后的女孩。其中，歌手关诗敏年纪最小，又来自宝岛台湾，所以来到节目组跟几位姐姐打过招呼之后，就不知道该怎么开口讲话了。当时的场景比较尴尬，大家刚认识也都没有什么可聊的。这时，曾因扮演《家有儿女》小雪而大红大紫的杨紫突然说：“小关，你年纪最小，那你知道吗，按我们这里的习俗，年纪最小的，我们吩咐你干什么你必须去干。我们这次去农村，需要你帮我们打扫厕所啊，铺床啊，喂牛啊，还要陪我们上厕所，这是礼貌哦。”关诗敏一脸天真地惊问：“真的假的？不会吧？”这时，一旁的李斯丹妮问：“那小关要是

上厕所怎么办？”杨紫更是“坏坏”地说：“那我们就不用管她了。”一番话，让大家笑弯了腰。关诗敏这才知道原来是杨紫在跟她开玩笑，于是，她便向大家打开了话匣子。

杨紫为了打破沉默，为了让关诗敏尽快地融入到集体中，让大家可以更好地交流，便寻找话题，率先开口，故意“忽悠”关诗敏，开她的玩笑。这样的主动，很好地打破了人与人之间的陌生。现实中，当你认识新朋友的时候，也难免会遇到冷场的尴尬吧？其实，陌生人之间有隔阂是正常的事。如果你能够像杨紫一样，懂得在别人面前展现你的亲和力，懂得打破尴尬的气氛，别人肯定也会跟你拉近距离的，继而，就会和你打成一片了。

当马克·吐温还是一个不大知名的作家时，在一次聚会上有人介绍他认识格兰特将军。两人握过手后，紧张的马克·吐温想不出一句可讲的话，而一向沉默寡言的格兰特将军也保持着平时那种缄默态度。马克·吐温马上意识到，如果自己不开口，那么这次握手将成为自己与格兰特将军唯一的接触，自己也会错过与这位伟大的将军成为朋友的机会。虽然紧张，马克·吐温还是先开了口：“将军，这样握手却不说话，我感到很尴尬，你呢？”格兰特将军听后哈哈大笑，二人开始了愉快的交谈。就这样，他们的关系越来越好，格兰特将军的著作《格兰特将军回忆录》也是在马克·吐温的鼓励下完成的，公开出版后即成为畅销书。

一次宝贵的机会，如果马克·吐温不先开口，那么他和格兰特将军很可能在握手之后就分开，从而错失了深交的机会。马克·吐温意识到了这一点，于是他克服自己的紧张，首先开口，把握住了机会。生活中也是如此，对于第一次见面的人，也许你会紧张，你会矜持，因而只是与他点头微笑，只是与他握手示意，可如果仅仅如此的话，

你们就很难有更深入的交流，从而很可能丧失成为好朋友的机会。如果此时，你能克服自己的紧张、矜持，先开口说话，那么对方也更容易打开心扉与你真诚交流。

生活中也是如此，很多时候都需要一个先开口说话的人。一些人总是希望对方先开口，殊不知对方的想法也是如此，结果最后谁也没开口。如果你能做那个先开口的人，结果也许会大不相同。

麻烦了别人，就跟别人走得更近了

“不要怕麻烦别人”，印象中，这句话是在电视节目《天天向上》中听到的，当时是汪涵和欧弟说的，他的整句话是这样的：“不要怕麻烦别人，因为你麻烦了别人，就跟别人走得更近了……”这句简单的话，细想起来却很有深意，很有道理。为什么这么说呢？

首先，麻烦是一种成全。

康熙时期，陆一帆守孝期满后决定去县衙谋得一官半职。陆一帆的姑父是知府大人，帮他写了一封推荐信给县令。陆一帆没有送出这封推荐信，反而向自己曾经的同窗卢志文求助。卢志文任县衙的师爷，论权力和影响力自然没有陆一帆的姑父大。于是，陆一帆的妻子忍不住问丈夫为什么要这样做，因为这不是故意给自己和卢志文找麻烦吗？陆一帆笑了笑，继而对妻子说：“卢志文是我的同窗，我要去县衙求职，他肯定很想帮我的忙。如果我靠姑父的推荐进了县衙，卢志文必然会怪我为什么不去找他。既然如此，我就干脆直接找卢志文帮我推荐，不这样做的话，便显得我对他不信任了。”妻子听后，佩服自己的丈夫想事周全。

在我们的日常生活中，经常会有麻烦到朋友的时候、请朋友帮忙的时候，但大多数时候，我们会觉得老麻烦人家可能不大好吧，会不会让朋友难办，会不会让朋友多出了额外的事情？但是再往深处想，我们请求朋友的帮助，虽然会麻烦到朋友，但麻烦别人，可能是对别人善意的一种成全，一种感谢。你接受了他人的善意，就是给予他人

的肯定，就是传递更多的积极性和正能量，他人就会因你的接受而感到幸福和快乐。

其次，麻烦是一种交流。

周国平和郭沫若之子郭世英曾共同就读于北大哲学系，两人还是室友。郭世英床头的一本《牛虻》，开启了周国平的文学阅读之路。从此以后，周国平天天跟郭世英借阅世界名著。在那时，很多世界名著只有一定级别的干部才有资格买到。因此，通过父亲郭沫若才拿到手的书，郭世英想要拿来借给周国平，毫无疑问是一件很不容易的事。于是，有些同学就说周国平太不把自己当外人，总是一而再再而三地麻烦郭世英。但是周国平却说：“我的确很麻烦他，但我知道，他不介意这种麻烦，因为他总是很慷慨地与我分享。如果我为了怕麻烦而不跟他借书了，倒显得我们生分，情谊不深了。”郭世英也表示：“周国平说出了我的心里话。”

怕麻烦别人，本来是一件懂得为别人着想的好意。但是，如果什么也不“麻烦”别人的话，可能反而会让别人觉得你没有把对方当作最要好的朋友。韩寒曾说，要好的朋友就是——你要我好的东西，我要你好的东西。这话就是告诉我们：很多时候，对朋友不要唯唯诺诺，过于客气，可以适当地麻烦他一下，因为这也是一种交流的方式。现实当中，你帮帮我，我帮帮你，会增进彼此之间的感情。

麻烦，更是一种负责。

微软新 CEO 纳德拉刚进入微软时，只是在负责云计算的一个小部门，他做事谨慎而小心，当他有不明白的事时，一定会及时向自己的领导鲍尔默请教。有一次，鲍尔默交代纳德拉和他的小组做一份报告文件，其中有一个不算困难但却概念有点模糊的专业术语让大家不好把握。于是，纳德拉准备向鲍尔默请教，但他的小组成员认为这种小事不值得往鲍尔默那里跑，只要自己琢磨一下就行了。

但纳德拉却认为工作无小事，有不明白的地方必须要请教领导。还说：“麻烦虽然麻烦了一点儿，但我相信鲍尔默先生会明白我们是重视他对我们的看法。大家想啊，如果不懂的不去请教，以后出错了，不是更大的麻烦吗？”最终，纳德拉还是去“麻烦”了鲍尔默。不过鲍尔默对此不但没有嫌烦，反而还肯定了纳德拉这种不懂就问的做法。

职场当中，有很多人都非常怕麻烦，不是怕麻烦自己，就是怕麻烦别人。于是，有需要帮助的时候，不敢开口，不敢请教，结果不是做事不成功，就是做错了事。这就是典型的越怕麻烦越麻烦。如果能像纳德拉这样，不懂就问，哪怕这样是给领导制造麻烦，领导也不可能因此而批评你的。因为，这说明你对领导的重视，说明你真正想提高自己，说明你想把事情做好，说明你对工作的一种认真负责的态度。这样的员工，一定更受领导的喜欢。

不知从什么时候起，我们越来越怕麻烦别人！所以不对别人提要求，也不找别人帮忙了！但是越来越多的事实表明，人际交往中这样的心理并非都是正确的。很多时候，麻烦一下别人，不但不会给别人添加负担，反而会让别人更加喜欢你。