

HAO JIAO JI YING DE HAO JI YU

交际的过程就是人脉积累和捕捉机遇的过程

龙子民 编著

如果具备自信的勇气、卓越的口才、诚信的人品等交际素质，机遇就不会轻易从身边溜走。

如果拥有敏锐的洞察力、睿智的头脑以及高端交际的技巧，好机遇完全可以被你“创造”出来。

好交际 赢得好 机遇

A black silhouette of a golfer in mid-swing, positioned on the left side of the cover, partially overlapping the large title text.

在一个充满机遇的时代，好机遇不是“等”出来的，它隐藏于你的人际关系中，是你与人相互交往的产物。

地震出版社

HOW TO WIN THE GAME

HOW TO WIN THE GAME

HOW TO WIN THE GAME

际得好 交得好 赢得好 机遇

好交际 赢得好 机遇

龙子民 编著



地震出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

好交际赢得好机遇/龙子民编著. —北京: 地震出版社, 2008.3

ISBN 978 - 7 - 5028 - 3336 - 7

I. 好… II. 龙… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 019437 号

地震版 XT200800007

好交际赢得好机遇

龙子民 编著

责任编辑: 陈晏群

责任校对: 宋 玉

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

版 (印) 次: 2008 年 3 月第一版 2008 年 3 月第一次印刷

开本: 850 × 1168 1/16

字数: 234 千字

印张: 15.5

印数: 00001 ~ 10000

书号: ISBN 978 - 7 - 5028 - 3336 - 7/Z · 618 (3995)

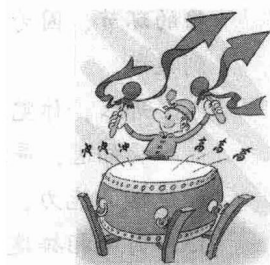
定价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



前言



交际好了，机遇还会远吗

这是一个人人都渴望不断发展的时代。其中最具代表性的是那些生长于平凡阶层、口袋里一穷二白的年轻人——他们迫切希望趁着年轻尽快奋斗成功，以便在中年时期彻底改变命运。有想法自然就会有问题，首先摆在他们眼前的现实问题是：在竞争空前激烈、强手如林的社会里，如果你既没有“贵人”扶持也缺少财力支撑，如何能够在不长的时间之内就获取成功呢？第一，要看你个人的综合能力能否迅速提升；第二，要看你把握机遇的能力是否足够强。相对而言，后者更为重要一些。因为在你的能力尚不成熟时，好的机遇往往是帮助你成功的“快速航线”。对于胸怀大志的年轻人来说，好机遇是决定其命运的关键因素，唯有把握好机遇，你才能踏入成功者的行列。

现实中，许多人似乎总在抱怨“机遇无法光顾我”。他们眼睁睁地看着别人的好机遇接踵而来，而自己却只是坐在家中守株待兔一般地苦苦等待。其实，好机遇并不是“等”出来的，更不是“可遇而不可求”的。在多数情况下，好机遇十有八九隐藏于你的人际关系中，是你与其他人相互交际的产物。如今，长袖善舞、能说会道已不再是什么贬义词，只有懂交际、会交际的人，才能很快地获得机遇的关照。

在这个充满变数的社会里，如何在短暂的人际交流平台上，把陌生人变为老熟人，最后再变成自己人，是每一个渴望机遇的人都要面对的问题。其中，迈出交际的第一步往往是最关键也是最为困

难的环节，因为凡事只要踢好了“第一脚”，剩下的事情往往就能水到渠成。

那么，你觉得交际很难吗？你害怕与人交流吗？

要知道，美国工程师华盛顿·罗布林在遭遇事故后，丧失了行动和说话的能力，却用他唯一能动的一根手指与人交流，他用了整整13年时间指挥建成了雄伟壮观的布鲁克林大桥。同样，身患肌肉萎缩症的史蒂芬·霍金也用仅能活动的一只手加上会眨动的眼睛，借助电脑完成了震惊世人的《时间简史》和《果壳里的宇宙》等书，通过自己的思想与世人交流。与这些人相比，你还觉得与人交际是很困难的一件事吗？

交际的过程，既是磨炼素质、锻炼口才的过程，也是人脉积累和捕捉机遇的过程。在此过程中，那种只重交际本身，而忽视成功目标的做法，不利于更好地赢得机遇。因此，若想获得更好的机遇，并以此作为功成名就的资本，你就需要在创业起步时和职业发展中学好“交际”这门必修课，不断培养良好的交际素质，苦练与人交际的基本功，并且管理好你的人脉和交际圈，以便在事业小有所成时，运用高超的交际谋略，创造出更大的机遇和辉煌。

请记住：你的人生只有一次，你奋斗的时间不过短短几十年，属于你的机遇注定是不多而且是有限的，而缺少机遇的成功之路必将是艰难的。要想成大事你只有通过好交际，才能迅速地获得好机遇。

好交际赢得好机遇是一套简单而务实的成功理念和指导方法，我们有必要以此为基础，更好地为人处世，倍加用心地与人交往，为成功积蓄人脉力量。总有一天，好交际会提供给你施展能力的大舞台，令你达到期许已久的目标。

本书有许多鲜活有趣的小故事，介绍了许多默默无闻的小人物通过好交际赢得了成功的故事，如去非洲拓荒的帕克，去青岛打工的崔文涛，发明牛仔裤的李维，石油大亨哈默等等。诚恳地向广大刚刚步入社会门坎的青年人推荐这本书，希望你们在迈上成功之路的过程中有所获益！



目录

第一章 创业之道——有能力更要会交际

- 这是一个遍地都是机遇的时代 / 3
- 善于交际者，生计不愁 / 8
- 创业起步时“你认识了谁” / 14
- 顺势而为，觅得良机 / 17
- 像犹太人一样做个交际达人 / 25
- 关键时刻，会交际助你化解危机 / 29
- 好口才能为事业增添机遇 / 32

第二章 职业发展——交际决定你的前途运势

- 不懂人际，注定发展渺茫 / 41
- 好工作永远青睐“交际派” / 45
- 说话做事不能想当然 / 50
- 谦虚低调是你的保护伞 / 54
- 与上级“无风险”沟通 / 59
- 背靠“大树”，才能前程无忧 / 64
- 交际细节，决定职业前途 / 67

第三章 交际素质——好交际必需的基本条件

- 有胆量亮出你自己 /75
- 够自信才能打出个人品牌 /79
- 讲诚信是成就好机遇的根本 /85
- 敏锐用心，发现潜在机会 /92
- 做事敬业，换来好回报 /96
- 多行善事，才能广种福田 /100
- 好脾气带来好沟通 /106
- 会交际更要有实力 /111

第四章 交际基本功——会说话总得有一套

- 不怯场，迈出交际的第一步 /117
- 说好开场白，打开对方的“话匣子” /122
- 击中“死穴”，解决难题 /129
- 用好赞美这种超级武器 /132
- 牢记姓名，俘获好感 /137
- 说话客套，朋友自然多 /141
- 幽默是活跃气氛的兴奋剂 /146
- 特殊场合，你可以出奇制胜 /149
- 善于倾听，益处多多 /153
- 察言观色，机遇自现 /157
- 学会求人，难事不难办 /160

第五章 人脉管理——经营好你的交际圈子

- 选择对自己有益的人做朋友 /167
- 圈里圈外觅贵人 /172
- 减少猜疑，结交值得信赖之人 /177
- 慢慢扩大你的交际圈 /182
- 与优秀者一起进步 /187
- 将心比心少树敌 /190
- 善用特别之人的优点 /194

第六章 高端交际——运用谋略创造大机遇

- 亏本赚吆喝，意在长远 /201
- 欲擒故纵，策划到位就有戏 /205
- 称赞对手，让你赢得口碑 /208
- 投其所好，讨人欢心 /213
- 以情交际，收获忠诚度 /217
- 联众合作，带来共赢局面 /223
- 永不放弃，创造难得机遇 /229



在这样一个遍地都是机遇的时代里，每个年轻人都应当明确个人的发展目标和方向，去创造一番属于自己的事业。

首先，成功要靠自己。你要明白自己该干什么、能干什么以及怎样去干，心中有雄心壮志，对未来发展有预期，愿为理想去付出，努力换来能力的迅速提升。

同时也要意识到：成功离不开别人的帮助！学会交际，你不仅可以生存无忧，还能在他人的帮助下迅速成长，借助他人取得有价值的市场信息和商业机会，顺势而为，淘来“第一桶金”。如果你还能像犹太人一样做个乐观的交际达人，事业上更会有所作为。

请记住：好交际可以助你化险为夷，好口才能够为你的事业增添无穷机遇。只有通过良好的交际才能获取对事业有益的人脉、信息和资源，才能坚实地踏出成功的第一步。

这是一个遍地都是机遇的时代

记得有一句歌词唱得好：“人生不怕出身太单薄，有志气攀天也骄傲！”是呀，对于每个人来说，平凡的出身并不代表你这个人注定就会一辈子平凡。放眼今天，成功者比比皆是，他们大都是接受既定现实、抱定平常心态去改变命运的人。这群行动者以不断的人生积累来提升能力，依靠广泛地交际去抓住机遇，从而改变了自己的人生轨迹。

中国正处在一个最好的时代：社会面临着复杂多变的转型期，财富英雄层出不穷，再加上成功观念的深入人心，使得现实中充满无数的机遇，并且毫无门槛地向着所有人招手——于是可以毫不夸张地说：这正是一个遍地都是机遇的时代！有道是“江山代有人才出，财富新人换旧人”。浏览财富发展的历史榜单，我们不难发现：农业时代田地万顷的大地主，被工业时代的英雄所取代；工业时代的“汽车大王”“钢铁大王”，如今又让位于信息时代的英雄；而无论是福特、洛克菲勒还是比尔·盖茨，他们都曾经是默默无闻的普通人，是时势成就了他们。说白了，一切变化都是时代发展的必然结果。同时它也在暗示着我们：成功永远都是相对的，过去的经历并不代表将来，平凡者通过不懈的努力总会有成功的那一天！以前大洋彼岸的美国流行着“美国梦”一说，现在该是“中国梦”开启的时候了！

时机有了，剩下的就要靠我们去把握和创造了，首先要做的就是摆正心态。尽管孩子们总是喜欢公平的游戏规则，成年人总是渴望公平的竞争机会，但现实的情况往往是：有的人生于名门、富贵起家，有的人家境贫寒、生活艰难……其实现实无所谓好坏，有时候它会对你很好，

好交际
赢得好机遇

有时候它会对你很糟，但是不管怎样，“你要承认生活是不公平的，然后努力去适应它。”——这也是比尔·盖茨的观点。承认生活不公平，并不意味着就此屈从现状，恰恰相反，只有接受这一现实，我们才能摆正心态，找到属于自己的人生定位。作为一名起点较低的普通人，若想日子过得好一点，你就得加倍努力付出，一步一步摆脱蓝领的地位，晋身中产阶级，并在中年时达到事业有成的标准。

尽管现实不公平，但是机遇对于每个人都很公平。你可以羡慕或者不屑那些成功人士，但是你至少要清楚：他们之所以名利双收，必然有比常人厉害的地方。比如那些依靠炒股发家的人，都是在投资理财方面研究颇深的“老油条”，他们能够看到股市中隐藏的机遇，并在下注时比谁都敢于冒险；那些日进斗金的 CEO 们，本身在能力和学识上就高出平常人不止一档，又通过良好的人际、出色的沟通，获得大量的晋升和发展机遇，才坐上了那个令人艳羡的位子。因此，不要再说什么时运不济和生不逢时，机遇不是等出来的，而是靠你主动争取来的。与其不思进取、懒惰固执地坐等机遇到来，不如努力去争取机遇甚至创造机遇。

凡事预则立，不预则废。一个人对于未来三年、五年或者七年的预期，决定了他未来的境遇是否比现在好。如果你还对未来一片迷茫或者缺乏信心，只能说明在你身上看不到奋斗的激情，找不到机遇的影子——也许说穿了，你还没有发现一种获得机遇的有效途径。先天的智力因素、家庭背景、出生地域等客观差异是每个人都无法选择的，但是后天的能力发展和人脉资源的累积，却是你没有任何理由逃避和忽视的。大环境的整体走势固然很重要，但只要你是一支潜力股，并且有着不错的人际资源，就一定能够一路走高、产生不错的绩优表现。

想去创业吗？如果答案是非常肯定的，你首先必须明白：创业不是引无源之水，更不是栽无本之木。每个创业者都要具备最起码的创业条件，拥有一定的创业资质。一个创业者的资质如何，从他建立、挖掘和拓展资源的能力就可以知晓。在这样一个遍地都是机遇的时代，资本、人脉等资源注定是分配不均的，这正应验了著名的“二八定律”：20%



的创业者掌握 80% 的资源，剩下 80% 的创业者争夺剩余的 20% 的资源。这群 20% 的创业者，首先至少要在某个行业工作学习 3 年以上，积累了大量有价值的实践经验并拥有出色的专业能力；其次，这些人都是会说话、擅交际的好手，可以把握住多数的好机遇，成为行业的佼佼者。而另外 80% 的创业者，要么是能力欠缺、经验不足，要么是交际水平不行、选择行业错误，导致所得的有价值机遇少得可怜甚至是没有，因此若想跻身 20% 的创业佼佼者行列，这些人就必须从头来过、从零开始。这种残酷的创业现实，让人不由得想起松下幸之助的那句名言：“今日的商业世界，并不是由金钱征服一切的，而是由资源决定输赢。”

既然资源如此重要，我们就要全力去“拿”。创业资源主要分为外部资源和内部资源两种：内部资源是指你个人的知识阅历、能力经验、家族权势和创业资本等，它们有些需要你客观上具备，有些需要你主观上不断积累和挖掘；而在外部资源中，对创业成败起着关键作用的就是人脉资源了，它同时也是决定你能否获得其他资源的先决条件。

人脉，大多是你通过交际这种手段获取的，当然这里还包括你管理人脉的能力。如果你在交际方面非常出色，你也就具备了创业必需的人脉资源，无形中拥有了获取其他资源的能力。因此可以这样说，好交际才是获取机遇最有效的而且是成功概率最大的途径。学会好交际，你才能赢得大量的好机遇！

下面的小故事，也许很能说明这个问题——

韦恩和帕克是两名美国医生，两人作为联合国的医疗志愿者，来到了非洲大陆。客观地说，他们的运气很糟，所去的地方除了翻译之外，没有人会讲英语，只有一群土著人冲他们哇啦哇啦地说着稀奇古怪的话。走出居住的小屋，外面就是一片光秃秃的土地，连山水之类像样的风景也没有；到了晚上，屋子里没有灯光，四周漆黑一片，你只能眼巴巴地看着天上的星星，并且随时准备驱散该死的蚊子。由于语言不通，志愿队里的美国人都非常寂寞，尤其是韦恩，性格内向的他，平时没事



好交际
赢得
好机遇

的时候只是躲在屋里看书，基本上不会与陌生人轻易接触。

另一个美国人帕克，则完全不一样。尽管当地除了造型奇异的土著人和荒芜的土地外，没有任何娱乐项目，但是天性喜欢交际的帕克，还是想方设法出去找乐子：他经常找到土著翻译，积极地学习当地人的语言，然后用一知半解的土著语，笑呵呵地跟土著人连比划带说地交流。慢慢地，帕克就与当地人打成一片，土著语水平也是突飞猛进。在与土著人交流的过程中，帕克收获了很多有意思的信息，掌握了大量有趣的知识。比如，他发现土著人制作的陶器非常精美，于是没事就琢磨：这可是一个好机会，如果能够拿到美国去卖，兴许还是一本万利呢；再如，他发现当地的一种茛苳草，治疗外伤非常神奇，涂抹后伤口能够很快愈合，于是他突发奇想：如果多抹一些，改变浓度后又会有什么变化呢？……帕克在工作之余，通过与当地人的交际，几乎每天都会萌发新奇的想法。

一晃三个月过去了，韦恩坚持不住了，他像许多之前的援助人员一样，忍受不了这里孤寂的生活，提前回国了。半年之后，帕克也回到了美国，不过他不是因为寂寞，而是为了把这里的好东西带回美国，考察其商业价值。后来，帕克成为了这片非洲市场的供应商，进行两地间的货物贸易，不仅为当地土著人的生活发展作出自己的贡献，也因此获利颇丰，赚得了许多意外之财。

“学会交际，你便会发现一切！”这是帕克的想法，也是我们每个人都应当牢记的一条真理。会交际的人，即使在鸟不拉屎的地方，也能发现财富的踪迹，寻觅到机遇的影子。一切都没有变，只是因为语言的沟通，使得原本的生活出现了不同。无论生存于何地，开口与陌生人交流，都是最重要也是最难打破的常规。也许不过一句简单的“Hello”，我们的生活就会由此改变，机遇也会不经意地出现。

不论是从政还是经商，打工还是创业，抑或是做其他事情，你的人



际关系和交际能力都是必不可少的一项指标。能够很好地交际处世，你便可充分地利用人脉资源。如果一个商人不能建立广泛的人际关系，那么赚钱获利便是一件举步维艰的难事。天底下永远没有好赚的钱，就算钱是从天上掉下来的，你也得走出去、弯下腰，才能拾到。创业固然有可能赚大钱，但更有可能令你血本无归，因为从来就没有稳赚不赔的生意，光靠个人单打独斗显然是行不通的，你需要更多人帮助你成功，正所谓多个朋友多条路。

创造商机，需要你学会交际。想赚钱先从抓机遇开始，抓机遇先从练好交际开始。能力强了、人脉稳了，机遇自然就会有，生意也才能红火起来。在挖掘内部资源的同时，努力练好你的交际口才，一步步积累你的人脉资源，再加上若干贵人的扶持，你的事业注定会在遍地都是机遇的时代里是风光无限。

善于交际者，生计不愁

在树立了创业的远大目标后，首先你要做的就是面对现实，把眼前的生存和生计问题解决好。饭要一口一口地吃，路要一步一步地走，没有谁的成功是一蹴而就的，活着是比成功更为重要的一件事。

生存，是一个人活在世上的首要目标，只有自身的温饱问题解决了，你才有时间和心情去谈论创业和发展。你若想在这个社会上活得好，首先你要做的就是努力适应你所生存的环境。一个人只有顺应环境、融入社会，才会得到最基本的生存空间。融入社会的第一件事，便是要与其他人打交道，相互沟通和交往，于是“交际”这个词便由此产生了。

交际是人类生存和发展的第一手段。生活在现实社会的人，彼此之间都有着很强的依赖性和制约性，任何人都不能脱离其他人而绝对自由行事。阿拉伯哲人穆斯塔法说：“一个没有交际能力的人，犹如陆地上的船只，是永远不会漂流到人生的大海中去的。”交际其实是人类适应环境、丰富生活、满足个人发展和健全自我的基本途径。根据马斯洛的需求层次理论，人类的一系列复杂需求，大体上可分为五个主要层次，从低层到高层依次是：“饮食男女”的生理需求、“安居乐业”的安全需求、“丰富情感”的社交需求、“功成名就”的尊重需求和“释放潜能”的自我实现需求。只有较低层次的需求得到满足后，人们才会对更高级层次产生需求。交际的出现，正是为了满足“社交需求”之后人类特有的各种高级需求，并对人的发展起到促进作用。人们彼此间进行交际，归根到底是为了获得现在和未来的需求，这种需求如影随形，无时

