

Yingxiang Yisheng
de Jiaoji Faze

影响一生的 交际法则

◎ 高华 等 编著





Yingxiang Yisheng
de Jiaoji Fazze

影响一生的 交际法则

成功交际的108个法则



影响一生的交际法则

高 华等/编著



内容提要

俗话说千金难买是朋友,朋友多了路好走。在现实生活中你是否出现过孤独无助,在困苦凄迷中想获得一份真诚的安慰与鼓励,可是偏偏却没有得到呢?如果没有朋友,你的一生是否缺少了什么?

本书从个人与朋友的关系以及怎样赢得朋友等多角度入手,全面解析如何建立人际关系并走向成功。本书适合广大有志青年和渴望友谊、追求友谊并成就人生事业者阅读。

图书在版编目(CIP)数据

影响一生的交际法则/高华等 编著. —北京:
气象出版社, 2009. 1

ISBN 978-7-5029-4638-8

I. 影… II. 高… III. 人间交往—青年读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 183275 号

Yingxiang Yisheng de Jiaoji Faze

影响一生的交际法则

高 华 等 编著

出版发行: 气象出版社

地 址: 北京市海淀区中关村南大街 46 号

总 编 室: 010-68407112

网 址: <http://cmp.cma.gov.cn>

责任编辑: 李太宇

封面设计: 马 驰

责任校对: 赵 媛

印 刷: 北京奥鑫印刷厂

开 本: 710mm×1000mm 1/16

字 数: 248 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版

定 价: 25.00 元

邮政编码: 100081

发 行 部: 010-68409198

E-mail: qxcbs@263.net

终 审: 李传槐

责任技编: 吴庭芳

印 张: 13

印 数: 1~5000

印 次: 2009 年 1 月第 1 次印刷

本书如存在文字不清、漏印以及缺页、倒页、脱页等,请与本社发行部联系调换

目 录

CONTENTS

第一章 了解自己记住他人

1

每一种事物都有其自身的规律，每一种游戏都有其独特的“玩法”，这就是规则。人与人之间接触也有了交际法则，这正如《二十二条商规》里所说的“违反这些规则，你将自冒风险”。因此，要熟悉法则就要先从自己和他人的关系入手。

关爱他人就是关爱自己 / 3

确认对方的价值 / 5

挖掘潜在能量 / 10

了解自己的信赖度指标 / 10

洞察对方是否可交 / 11

怎样研究个性 / 12

避免以貌取人 / 13

学会调节自己的情绪 / 14

让理智支配情绪 / 14

放下架子 / 15

忍人之所不能忍 / 15

正确对待冷遇 / 16

• i •

- 拒绝没有什么可怕的 / 17
- 培养耐心 / 18
- 相信自己的社交能力 / 19
 - 相信你自己 / 19
 - 没有谁生下来就是天才 / 20
 - 做一个生活中的观察者 / 20
 - 训练记忆力 / 21

第二章 为朋友提供帮助

23

“人以群分，物以类聚”，禁忌多多，切勿“聪明一世，糊涂一时”，要想别人接近你，拿你当朋友，就得亮出你的魅力与“价值”。

- 为什么需要朋友 / 25
 - 朋友是个人社会位置的相对坐标 / 26
 - 朋友多了有依靠 / 26
 - 分享秘密 / 27
 - 情感的要求 / 28
 - 共同的兴趣和爱好 / 28
- 己所不欲 勿施于人 / 30
 - 不要让对方为难 / 30
 - 只可说服，不可压服 / 31
 - 求同存异 / 32
 - 朋友不能考验 / 33
 - 金钱往来要慎重 / 34
- 交友之前先管自己 / 35
 - 功利性目的 / 35
 - 你希望得到什么 / 36
 - 你能够为朋友做什么 / 37
- 关注朋友的利益 / 39
 - 朋友不只是一个人 / 39

好朋友的标准 / 40

朋友影响你的一生 / 41

朋友什么样，您就什么样 / 41

重要的人生转折多发生在朋友中间 / 42

第三章 不要显得比别人聪明

45

没有真正的傻瓜，如果你非要找到的话，那就只能是自己。

学会“装傻” / 47

花要半开，酒要半醉 / 47

形醉而神不醉 / 48

“大愚”之中藏大智 / 49

不要自以为是 / 51

宁为“笨人” / 51

对别人真诚 / 52

不要告诉人家你更聪明 / 53

聪明人为什么会自毁前程 / 55

聪明的顾客与愚蠢的店主 / 55

社交术 / 56

第四章 没有人喜欢“挑刺”的人

59

俗话说：“见什么佛，烧什么香”，不要老是盯着别人的短处，那并不表示你比别人高明多少。

对别人建议要慎重 / 61

影响他人的心弦 / 65

送人美名 / 65

批评他人之前先批评自己 / 66

没有人喜欢接受命令 / 67

- 让他人保全自己的面子 / 67
- 让人乐于做你想做的事 / 69
- 不要把事情做绝 / 70
- 理者至尊 / 70
- 给自己留个台阶下 / 72
- 指责和批评是最愚蠢的方式 / 74
- 善待每一个人 / 77

第五章 建立自己的人情账户

79

小才逢缘不识源，中才识缘却不知活用。大才者，即使只是擦肩而过，就能成就一世缘。也就是说，务必珍惜每一个缘分。

- 关系备战规则 / 81
 - 理顺关系网 / 81
 - 储备感情为首要 / 82
 - 以达成共识为中心 / 83
- 珍惜友谊 / 85
 - 结人情，留后路 / 85
 - 给人好处别张扬 / 86
 - 天下没有一次性人情 / 87
 - “口渴以后再送水” / 88
- 关系在“打扰”中建立 / 90
 - “名”正则“言”顺 / 90
 - 送礼的七种最佳“理由” / 91
 - 借人口中言，传我心头事 / 92
 - 不妨借个“羊”替罪 / 93
- 人与情谊的和谐 / 95
 - 和单位工作有关的事 / 95
 - 直接涉及自身利益的事 / 95

百年修得同船渡 / 96
十年寒窗半世缘 / 96
毕竟是邻居 / 97
是亲三分同 / 97
主动沾亲 / 97
利用亲情 / 98
千里难得是同乡 / 99
把握分寸，游刃有余 / 100
不要透支人情 / 100
求朋友做事的三个误区 / 101
不能一相情愿 / 102
向别人借钱的五条法则 / 103

第六章 美好的生活 美好的“话”

107

“一人之言，重于九鼎之宝。三寸之舌，强于百万之师”。在西方，口才、美元、电脑被称为“三大战略武器”，善于演讲可以不战而胜。为什么同样的内容由于表达者不同而使听众有迥异的反应？说话是有技巧的。掌握了说话的技巧，就等于找到了成功的钥匙。

话有三说 巧者为妙 / 109
会话中的你来我往 / 109
尊重对方的自尊心能收到意外的效果 / 111
迷人的秘诀 / 113
不要怕人心隔肚皮 / 113
话不投机半句多 / 114
身体语言的妙用 / 115
从容幽默 / 116
人生的话永远说不尽 / 117
多问自己“这样说，行吗？” / 118
换一种说话方式 / 120

来点幽默 / 121

妙语解脱窘境 / 121

三寸之舌，可抵千军 / 123

万民临水火，一语解倒悬 / 123

妙释老头子，帝威弹指无 / 125

一言可兴邦，谈锋具健 / 125

第七章 夸赞别人要真心

127

只要真心地恭敬别人，并不会使自己显得愚蠢和笨拙，而是会使自己看起来热情和优雅。

恭维与生活 / 129

夸赞是一种技巧 / 129

莎士比亚的夸赞 / 130

作为礼物的一种夸赞 / 132

夸赞要适当 / 134

夸要准，赞贵新 / 136

夸赞是最好的“润滑剂” / 137

善言适度 / 137

第八章 交友先交心

139

交朋友的基本是互相了解、互相信任，达到这些的基础就是心灵相通的默契。

进行感情投资 / 141

“能辨风向才会使好舵” / 141

善于捕捉“弦外之音” / 141

脸上的表情，天上的云彩 / 142

透过“眼神”辨人心 / 143

- 用座位画一张“人心地图” / 144
- 从穿戴看透内心 / 145
- 黑脸开戏，红脸收场 / 146
- 君子和而不同 / 148
- 凡事莫苛求 / 149
- 平等互利是交友的基本原则 / 151
- 理解才能心通 / 154
- 退一步海阔天空，忍一时风平浪静 / 154
- 多结交比自己优秀的人 / 156
- 交个永远的朋友 / 160
- 批评他人适可而止 / 160
- 少管闲事，心平气和 / 160
- 闲言碎语不可信 / 161
- 施予应不求回报 / 162
- 不能要求别人和自己一样 / 163
- 眼不见，心不烦 / 163
- 何时该伸出援手 / 164
- 与“讨厌鬼”共处的哲学 / 164
- 别人比我快乐怎么办 / 165
- 再谈企图改变他人 / 165

第九章 宽容超越一切

167

泰山不让土壤，故能成其高；海洋不择细流，故能就其深。人生在世，不可能事事如意，更何况人无完人，谁都有犯错误的时候，也都有意或无意伤害别人的时候，因此，最好学会宽容与忍让。

- 什么是真正的宽容 / 169
- 宽容改变了权威 / 169
- 宽容的威力 / 170
- 克服自身的弱点 / 172

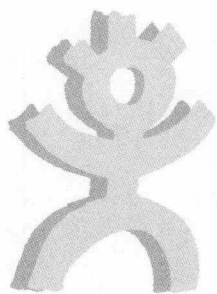
克服自卑 / 172	
避免猜疑 / 173	
战胜胆怯与恐惧 / 174	
克服沮丧 / 175	
克制冲动 / 176	
切忌吝啬 / 177	
奉献自己才能美化人生 / 180	
“吃亏就是占便宜” / 180	
“像蟑螂一样活着” / 182	
勿轻易吐露失意事 / 183	
不必面面俱到 / 184	

第十章 拿得起放得下

187

无论我们走到何处，都必须发展出温暖的关系，靠自己的力量创造出温暖和友情。

“你给我抓背，我给你搔痒” / 189	
自己拍拍自己的肩膀 / 190	
笑对每一个困难 / 191	
从大局出发 / 192	
推脱责任不如配合解决 / 193	
沉默如何成金 / 195	
编后语 / 197	
主要参考文献 / 198	



第一章 了解自己记住他人

每一种事物都有其自身的规律，每一种游戏都有其独特的“玩法”，这就是规则。人与人之间接触也有了交际法则，这正如《二十二条商规》里所说的“违反这些规则，你将自冒风险”。因此，要熟悉法则就要先从自己和他人的关系入手。

关爱他人就是关爱自己

任何人都有自己的优点，只有由衷地关怀对方，才能明白对方的优点，而且也能坦诚接受他的优点。

德尔·卡内基在《怎样操纵人?》里有一段话：

“想受人敬重，不必特地阅读书本，只要向这方面的专家学习即可。若想结交好朋友，就应该先关心别人，才能引起关心自己……”

反过来看，也有人长吁短叹：

“为什么别人会讨厌我呢？”

其实，在叹息以前，不如自己反省：

“为什么我会讨厌别人呢？”

因此，不关心别人，别人当然不会关心你，结果，这种人生无异有如沙漠般的荒凉。

美国第二十五任总统罗斯福，很关心民众，故获得许多人的敬爱，曾经有一个有趣的故事。

有一天，一位黑奴的妻子问他：

“鹌鹑是什么鸟？”罗斯福总统立刻很亲切地告诉她，鹌鹑是很孝顺的鸟儿。不久，那位黑奴接到总统打来的电话说：“现在，窗外刚好有一只鹌鹑，你可以打开窗户看——”

从这段故事里，不难明白总统受人敬爱的理由了。也由此可见，只有关心别人，才能受人敬爱的道理。

我们很关心自己的事，同样地，我们也很希望别人关心自己。当我们欣赏跟大家合拍的照片时，首先总是寻找自己，如果发现照得不错，就会露出满足的微笑。倘若总听见别人关心自己的一些话，就会对他投以好感的眼光。

可惜，一般人都不太关心别人，态度冷漠。纵使偶而表示关心，也多半属于自我的目的。只要有过一面之缘，不妨记住他的生日，到了那一天，就打电话去问好，可收到很大效果，因为会使对方深深感到：



“世界上居然有人会这样关心我……”

这是交际时应该学习的，也是最能表现好意的方法。

关心对方有各种方法，倘若能言语诚恳，不但可收到直接的效果，也一定能打动对方的心。

例如看朋友打新领带，诚恳地关心他的领带，也是一种很实际的方法。

“这条领带颜色很好看。”

对方听到此话后，内心必然很满足。

确认对方的价值

大概谁都会对自己的名字，怀着亲切感。姓名被人忘记，会感到难堪。试想自己忘记对方的姓氏，又叫他怎能对自己心存亲切感呢？例如：

“久违啦，你好吗？”虽然满脸笑容，语气亲切，但他接着又问：“抱歉，你叫什么名字呀？”

对方心里一定想：

这个家伙真不够意思，仅隔几天就把我忘了。

钢铁大王安德烈·卡内基，从孩童时代起，就表现出特殊的组织与统率才能。十岁时，他已明白人类都很关心自己的姓名。所以，他就会利用这个常识，而获得许多人的协助。关于这一点，以下有一段他的逸闻：

年轻时代，他饲养过一对兔子。不久，雌兔开始繁殖，小屋里挤满小兔子了，但饲料却不够用。他一点儿也不发愁。他把附近的孩子召集起来，把那些提供饲草的儿童名字，一一贴在每只小兔子的身上。这样一来，附近的儿童都争先去为有自己姓名的小兔子去寻找饲草了。卡内基的计划实行得很成功。后来，他念念不忘少年时代的成功。因为他会利用人的心理去统率别的小孩。

其实，不仅钢铁大王卡内基如此。凡是功成名就的人，无不明白如果记住别人的名字，会对自己有不少益处。

称呼某人姓名，能表示关心对方的诚恳程度。一般人不太能记住别人的姓名，他们所持的理由是，太忙或没有空去记。其实，只是他们不懂记住别人姓名的重要性。能够称呼对方的姓名，可以缩短彼此的时间间隔，而有一见如故的作用。

记忆姓名，确实要花费一番工夫，只要明白了这种工夫的价值后，我想大家都是愿意付出时间的。

记忆姓名的方法很多，但若没听清对方的名字时，不妨请求他再说一次。

如果姓名怪异，不妨反复询问对方的姓名，以便将对方的面孔、表情、