



北大清华学得到

来自一流学府的成才课程

人际交往 的艺术

全新修订大全集

凡禹/主编

清华大学 魏杰教授
北京大学 仓道来教授

联合作序推荐

北京工业大学出版社





北大清华学得到

来自一流学府的成才课程

人际交往 的艺术

全新修订大全集

凡禹/主编

清华大学 魏杰教授
北京大学 仓道来教授

人生智慧卷



图书在版编目(CIP)数据

人际交往的艺术 / 凡禹主编. —修订本. —北京: 北京工业大学出版社, 2010.11

ISBN 978-7-5639-1183-7

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 186195 号

人际交往的艺术

主 编: 凡 禹

责任编辑: 杨 青

封面设计: 久品轩装帧设计

出版发行: 北京工业大学出版社

地 址: 北京市朝阳区平乐园 100 号

邮政编码: 100124

电 话: 010-67391106 010-67392308 (传真)

电子信箱: bgdcbsfxb@163.net

承印单位: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

经销单位: 全国各地新华书店

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 25

字 数: 450 千字

版 次: 2010 年 11 月第 1 版

印 次: 2011 年 4 月第 2 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-1183-7

定 价: 29.00 元

版权所有 翻印必究

图书如有印装错误, 请寄回本社调换



兴盛乐

国兴文盛 乐在阅读



人脉就是财富，关系就是实力，朋友就是效益。

未来的你处于什么水平，属于哪个阶层，取决于你的人脉有多广。

序言一

行健不息须自强

——清华大学教授魏杰作序

在中国乃至世界上，“清华”二字常在人们耳边响起。提起清华大学这所著名高等学府，人们不禁油然而生崇敬之情。

半个多世纪以来，跨入清华园，接受清华教育，是千万莘莘学子梦寐以求的理想，也是天下父母望子成龙的心愿。

清华园何以如此魅力四射？清华精神又何以名扬四方？

众所周知，清华大学的前身是清华学校。清华学校以“自强不息，厚德载物”为校训，以“造就中国领袖人才之试验”为宗旨，培养学生钻研的精神和严谨的学风，学校教育质量很高。1928年正式成立清华大学，其后清华大学虽历经几个发展阶段，但却一直倡导一贯的校训、宗旨和学风，并以高质量、严要求闻名中外。前清华大学校长蒋南翔就公开说：“未来的中国部长、总理，就是要从清华出。”

清华大学一直倡导中西兼容、文理渗透、古今贯通这一传统。“春风化雨乐未央，行健不息须自强”，多少青年学子陶醉于清华园这种“东西文化，荟萃一堂”的文化氛围，以青春的理想和行动努力体味和实践清华精神，这种精神就是著名学者王佐良后来所概括的：“做学问要有最高标准，而取得学问却是为了报效祖国。简单地说，就是卓越和为公。”

清华大学虽偏重于理工，但却一直全力改善不合理的教育制度，致力于“教育出一个真正懂得建设、懂得做人、懂得自己和人生的完善的青年”。

如此的清华园走出的清华青年，忘不了清华岁月，割不断清华情结，也就成了

顺理成章之事。

“水木清华，春风化雨，教我育我，终生难忘”，这16个字，是新中国跨世纪总理前清华大学经济管理学院院长朱镕基，在母校生日时，写下的广大清华学子的肺腑之言。

这就是清华大学的毕业生为什么总比同龄的青年，在撇开专业技能之外，具有更为全面和厚实的成功素质，具有潜在的巨大可塑性，拥有更大成功概率的真正缘由所在。

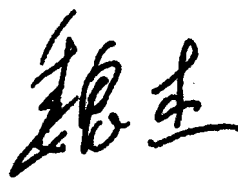
当然，我们也要清醒地看到，在目前的中国，相当一部分人由于种种原因还不能完成九年义务教育，不能继续高中教育，能上大学接受高等教育者也是百里挑一，而能上清华这样的一流学府读书的更是凤毛麟角。因此，对于更多的人来说，则无缘在清华园研习不朽的书卷，体味和实践清华精神。但清华园之外的人们也渴望成才，希冀成功，这主要源于社会的激烈竞争和实现自我的驱动，这种驱动已经促使人们改变了传统的教育观念，“背着书包上学堂”的已不仅仅是“小儿郎”了，而立、不惑甚至年逾古稀的人们照样要学习充电。在清华等一流学府之外研修来自清华等一流学府的成才课程，已成为学校教育的延伸并日趋融于主流教育。

北京工业大学出版社出版的《北大清华学得到》这套丛书，正是顺应这种潮流，在清华等一流学府的专业课程设置之外，从认识自我、领导素质、经营技能、创业准备、人际技能、学习方法、个性塑造、人生规划等视角，从管理学、社会学、心理学、公共关系学、行政管理学等高度综合设计出的来自一流学府的成才课程。

无论你是正在攻读学位的学生，还是已经迈出学校门槛的创业者；无论你是一个成功者，还是一个失败者，都可以从这套丛书中得到启迪。这套丛书告诉你如何成功地做人、做事，指导你更好地走在人生旅途之上。

你可能无缘在清华等一流学府学习，但你却可以通过这套丛书学得到来自清华等一流学府的成才课程。

是为序。



(清华大学教授，博士生导师，著名经济学家)

序言二

圆青年人的成才之梦

——北大教授仓道来作序

百年以来，特别是改革开放以来，在学生、知识分子乃至社会大众中，言必称北大者比比皆是。就学北大是无数向往者永生永世的梦想。

北大，这座神圣的殿堂，以她坚实宽厚的胸怀，接纳了众多莘莘学子，并以她伟大的永恒魅力征服了无数青年。北大使千万求索者站在了一个新的立足点上重新审视自己，认识自己，并把自己成就为一个人，一个知识分子。

北大百年来一直在光大民主科学之传统。陈独秀先生宣扬“只有德先生、赛先生可以救治中国政治上、道德上、学术上、思想上的一切黑暗”；李大钊先生“以身殉了他的主义”；鲁迅先生举着标枪和匕首，扎向敌人的心脏……这是一批多么伟大的“先知苦行者和精神烈士”！

北大百年来一直开“会通古今，熔铸中外”风气之先；北大关注现实，以今人的见识审视古代的资料，由此得出新的见解；北大放眼世界，以国人的眼光扬弃外国的学问，从而开出一条新路；因此，北大自有一种高超的眼界、博大的格局和旷达的风度。

北大这块圣地，百年来使人感受到的是一种浸濡，一种心灵的沟通，一种精神的传递。北大使每个人明白机会是均等的，只要你自信、努力，你同样可以成为优秀的人。

世纪之交的今天，北大成了无数向往者生命中一种挥之不去的情结，但能从向往北大到走进北大，亲身体味北大精神魅力的幸运儿毕竟是少数。对众多的北大向

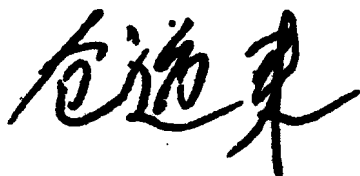
往者来说，就学北大还仅仅是一种向往，不能成为现实。

好在北大和北大向往者在 21 世纪初有着全然不同的社会经济背景：互联网络的出现使千里之遥的人们可以像邻居般迅捷对话；新闻媒体业的繁荣把世界变成了小小的地球村庄；教育出版业的发达使知识传播不再局限于校园和课堂。

现在，我的书桌前正放着一摞小山似的书稿，这是十来个年富力强的青年人一年多来的钻研成果。他们都是北大、清华、人大、北科大这几所京西毗邻的大学里的教师。他们策划并执笔编纂的《北大清华学得到》这一套青年素质教育读物，融会了他们在高校学生素质教育中的教学心得和工作经验，很好地体现了知识经济时代“人才”这一称谓的崭新内涵和知识经济时代对人才素质的特殊要求。

古人有“不拘一格降人才”的诗句来表达社会进步对人才的焦渴之情，同时也表明成才的道路不必拘泥于某一种。社会进步需要各种类型人才，各个人的情况不同，成才的道路也应该有所不同。因此，憧憬北大，却未必要迈进北大；向往清华，却未必要到清华。如果那是人生中的一个缺憾的话，那么这套丛书以及丛书中所揭示的成功道理，也许是对这一缺憾的可贵的弥补。

我的成才，你的成才，让我们一同来圆成才之梦。

A handwritten signature in black ink, reading '仓逸东' (Cang Yi Dong) in a cursive style.

目 录

序言一 行健不息须自强 / 魏杰

序言二 圆青年人的成才之梦 / 仓道来

—— 第一篇 人际交往与你的人脉 ——

第 1 章 人脉决定你的成败 / 2

什么是人脉 / 2

为什么要经营人脉 / 4

人脉的划分 / 5

人脉就是钱脉 / 7

经营人脉就是创造财富 / 8

挖掘“人脉”这座宝藏 / 9

人脉资源的重要性 / 11

人脉为事业提供发展情报 / 12

人脉为事业提供发展机遇 / 14

人脉帮助你提高自身的素质 / 15

人脉是你墙上的一面镜子 / 16

人脉是成功的基础 / 17

人脉是获得幸福的条件 / 19

人脉是晋升的机遇 / 20

第 2 章 30 岁以后靠人脉赚钱 / 22

人脉就是金矿 / 23

人脉是一种可再生资源 / 24

知识过时，人脉不会过时 / 25

人脉宽就有“资源” / 25

人脉宽的人“运气好” / 27

“关系圈”是力量来源 / 28

穷人与富人的差别 / 31

人脉让穷人变成富人 / 33

第 3 章 人际交往让你结识生命中的贵人 / 36

搭乘头等舱，贵人助你过江东 / 37

改变人生抓“贵人” / 38

背靠“大树”好乘凉 / 39

贵人靠自己去看 / 40

第 4 章 与成功人士的交往艺术 / 43

怎样结识成功人士 / 44

如何求成功人士帮助自己 / 46

如何说服成功人士 / 48

第 5 章 与陌生人的交往艺术 / 50

让陌生人和你一见如故 / 50

陌生人是尚未认识的朋友 / 53

让陌生人在你面前敞开心扉 / 54

让陌生人亲近认同你 / 57

陌生人和你有共同的利益 / 58

第 6 章 与师长的交往艺术 / 60

师长为你带来无形的资产 / 60

主动向老师请教 / 63

和师长交往要得体 / 66



- 第 7 章 与朋友的交往艺术 / 68**
 - 朋友像梅干，像美酒 / 68
 - 结交各式各样的朋友 / 70
 - 交志同道合之友 / 71
 - 朋友间的默契 / 72
 - 交友分等级 / 74

- 第 8 章 与亲人的交往艺术 / 76**
 - 父母是人生路上的导师 / 77
 - 配偶是你事业终生的伴侣 / 81
 - 赢得兄弟姐妹的支持 / 86

- 第 9 章 与同学的交往艺术 / 90**
 - 善于结交同学 / 91
 - 结纳处境不好的同学 / 93
 - 对同学要谦虚 / 94

- 第 10 章 与同乡的交往艺术 / 99**
 - 亲不亲，故乡人 / 99
 - 借助老乡搭人脉 / 101
 - 运用老乡圈受益无穷 / 104
 - 老乡关系的经营 / 105

- 第 11 章 与竞争对手的交往艺术 / 107**
 - 非要和对手拼个鱼死网破吗 / 107
 - 多为对手鼓掌叫好 / 108
 - 欣赏对手能赢得人心 / 110
 - 人性是欣赏对手的催化剂 / 111
 - 给对手以适当的赞美 / 112
 - 找个能力强的人做对手 / 113

放下互相仇视的眼光 / 114

以宽容的心对待对手 / 116

化敌为友，消灭对手 / 118

—— 第二篇 人际交往与做人做事的艺术 ——

第 12 章 热情是人际交往的润滑剂 / 122

热情可以感染周围的每个人 / 122

热情有助于你在事业中的形象 / 124

热情融化人与人之间的障碍 / 125

如何培养热情的态度 / 126

第 13 章 赠人玫瑰，手有余香 / 127

关键时刻帮人一把 / 127

别做一毛不拔的铁公鸡 / 129

对方需要什么就给予什么 / 130

给人方便，给自己方便 / 132

给人好处莫张扬 / 133

第 14 章 把别人放在心上 / 136

对别人表示关心 / 136

记住对方的名字 / 138

做一个统筹兼顾的人 / 139

表达出你的喜爱之情 / 140

增加见面的次数 / 142

第 15 章 以同理心对待别人 / 143

了解对方的立场 / 143

没有同理心就没有信任 / 145



把自己放到社会中，将心比心 / 146
你怎样对别人，别人就怎样对你 / 147
要理解别人，不要逼迫别人 / 148

第 16 章 宽恕是做人的美德 / 150

有容乃大 / 150
为什么宰相肚里能撑船 / 151
你的宽容是别人的渴望 / 152
心不能靠武力征服 / 153
宽容和忍让开始痛苦，结果甜蜜 / 155
让人一步，收获更大 / 156
永远感激别人的宽容 / 158
有仇不报是君子 / 159
给“敌人”一点宽容 / 160

第 17 章 真诚与正直是左右逢源的基石 / 163

真诚能交到好朋友 / 163
靠实干取得进步 / 165
不做问心有愧的事 / 167
忠诚是真诚的最高境界 / 168
真心对待每一个人 / 170
只有真诚才能和谐相处 / 171
只有坦诚才能化解误会 / 172

第 18 章 言必信，行必果 / 175

承诺的力量是强大的 / 175
讲信用的人也是坦诚的人 / 176
失信于人将付出大代价 / 177
人际关系全靠互相信任 / 179
怎样成为被信赖的人 / 180

- 第 19 章 尊重你遇到的每一个人 / 182**
人们需要的是尊重，不是金钱 / 182
尊重别人就是尊重自己 / 183
尊重所有人，包括不喜欢你的人 / 184
把对方看成重要人物 / 186
打人不打脸，骂人不揭短 / 187

—— 第三篇 人际交往中的细节与规范 ——

- 第 20 章 克服心理障碍，成为社交达人 / 192**
如果你感到腼腆，应该怎么办 / 192
如果你总是猜疑，应该怎么办 / 193
如果你对人有偏见，应该怎么办 / 195
如果你的思想消极，应该怎么办 / 196
如果你害怕和人交往，应该怎么办 / 197
如果你感到孤独，应该怎么办 / 198
如果你总是急躁冲动，应该怎么办 / 200
- 第 21 章 如何避免人际交往中的矛盾 / 201**
如何选择社交的地点 / 201
如何选择社交的时间 / 202
如何巧妙地拒绝别人 / 203
如何面对别人的指责 / 205
如何向别人道歉 / 206
如何避免争吵 / 208
如何得体地指出别人的缺点 / 209
如何批评别人 / 211
如何挽回友情 / 213
如何解除误会 / 214
翻脸后如何重修旧好 / 214



面对不必要的邀请如何应答 / 215

怎样劝架才有效 / 216

如何消除他人的不满和嫉妒 / 217

怎样对付他人“揭短” / 218

如何化干戈为玉帛 / 219

如何面对别人的讥讽 / 220

第 22 章 人际交往中的口才魅力 / 222

称呼得体 / 222

寒暄得当 / 224

如何做自我介绍 / 225

介绍他人应注意的问题 / 227

社交场合的“万能语” / 229

“对不起”的神效 / 230

“谢谢”并非客套话 / 231

对他人的道谢要答谢 / 231

说话要注意方法 / 232

学会察言观色 / 234

如何进行自我辩解 / 237

如何赞美别人 / 238

投其所好的妙处 / 239

适时反问的技巧 / 241

高超的问话技巧 / 243

对答如流的奥秘 / 244

巧妙的插话技巧 / 246

开好头的窍门 / 247

说话要注意前提 / 248

语气要明快 / 249

注意“停顿” / 250

少说“我”多说“你” / 250

不要排除他人 / 251