

古老的兵法智慧 交际的实战技巧

超值金版
29.00

交际 三十六计

大全集

水中鱼 刘继贤◎编著

谋事在己 成事在计
洞察先机 识破人性

灵活运用三十六计，积累人脉资源，稳操人生的胜券。



立信金库出版社

交际三十六计大全集

水中鱼 刘继贤 编著

立信会计出版社

前言

也许你在苦苦思考：

自己的专业能力在公司里是一流的，为什么同事和领导对你都不怎么“感冒”？落落寡合的你心里难免失落，充满了纠结。

自己名牌大学毕业，有着博士的学历，为什么在职场中还不如一个三流大学里的普通毕业生吃得开？

为什么自己学得这么好，可是走入社会后，面对复杂的人际往来，总是感到无所适从，动不动就磕磕碰碰的呢？

也许你有自己的事业，但与你同时创业的朋友们都顺风顺水地做起来了，为什么自己却处处碰壁：跟客户谈判时，谈得昏天黑地的，就是一直谈不下来；跟股东们有分歧时，你不知道该如何沟通，如何赢得他们的理解和支持；跟员工相处时，大家对你敬而远之，给员工的待遇不错，但为什么员工的流动还是如此的大？

.....

想想自己眼下如此“混不开”，再对比着看看未来的目标，难免产生前途渺茫的感觉。

到底哪里出了问题？

或许从下面两位成功人士的话中，我们能够找到答案：

戴尔·卡耐基说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”

北京大学光华管理学院著名经济学家张维迎教授，在哈佛大学的讲坛上曾说过：“在中国，企业要生存和发展，第一靠关系，第二还是靠关系，第三仍然是靠关系。”

通过卡耐基和张维迎的启发，不难发现，你“混不开”的症结出在“人际”中、出在“关系”中。那么，人际关系怎么打通？就要靠交际的智谋和策略来打通。

苏秦、张仪没多大背景，也没多高的“学历”和“职称”，却能在风云变幻、关系错综复杂、人心难测、稍有差池便可招来杀身之祸的动荡时代，非但给自己谋到不错的差事不说，还把自己的合纵连横理想付诸实施，将不可一世的诸侯国的君主们控制在股掌之间——他们靠的是什么？靠的就是他们善变机敏的交际策略和手段。

克林顿本是一介平民，无权又无钱，却能获得选民选举，赢得总统之位——靠的是什么？靠的就是他的交际功夫，他可以内合亲友，外联诸多有影响力的人物，赢得他们在智谋上、经济上和各种社会资源上的铁杆支持。

交际是要动点心眼儿、用点儿手腕的。但如何动、如何用？如何动得灵活、用得巧妙，才能实现自己的交际目的？

为此，我们借我国传统的“三十六计”的形式，精选了对交际至关重要的三十六个智谋，形成了这部《交际三十六计大全集》。

在本书中，您可以得到如下知识：

如何运用好速度与质量、量变与质变、因与果、内因与外因、大与小、成本与效益、隐与显的关系，眼观六路，耳听八方，审机察变，获取于己有利的信息，迅速辨识有效用的人脉的方法，做好人脉投资；

如何运用好进退、舍得、屈伸、真假、虚实、方圆等策略，识套解套，辨识交际中的真假虚实，保存自己的实力，保全自己的形象，取得人心，赢得支持；

如何运用赞美、幽默、婉言、激将、讥辩、讽喻等话术，解决交际中的尴尬问题，排忧解难。

并且，我们更注重“功夫在诗外”，将影响交际的根本因素——人格魅力——或直接提示，或暗中点拨出来，以启发读者的思路，告诉大家如何通过修身内省参透做人处世之“道”，以利于大家在面对交际中出现的情与理、公与私、德与法、名节与利益等矛盾时，做到如何判断，如何取舍。

在内容和体例安排上，我们为了适应速读时代的阅读习惯，特意精选了古今中外的王者、霸者，以及在商业、政治、军事、文化、艺术和成功学等各行业有相当影响力的成功人士的案例与心得供大家参考；并且在每一计之后附上“交际操纵术”，将用计的精要提取出来，让大家纲举目张地了解用计的策略与方法。

最后，我们希望本书能给那些身处职场之中，只顾埋头走路，不观人脉气象，一筹莫展的人士送去“万筹千筹”，为他们的人生幸福与职场通畅做好参谋！给那些渴望成功却不知道如何开拓与维护人脉、如何通过成功交际给自己铺路搭桥的人士，指明出路，搭一座喜结人脉良缘的“鹊桥”，助益他们“事”途畅达，成就辉煌！

希望本书能抛砖引玉，助益各位读者在交际场中左右逢源，喜结良缘，大获财源！

编者

2011年4月

目 录

第一计 人脉投资走长线

人脉兴，运气旺，事业成·····	2
抓住有效性，全面开拓·····	4
慢功“炖”出好人缘·····	6
平时就要多烧香·····	8
会做人情是根本·····	11
战胜自我，广结人脉·····	14

第二计 真金还需巧包装

总统和国务卿的包装术·····	18
无敌形象，通关交际场·····	19
第一时间要“装”好·····	20
抬身价，“做”到成功·····	22
包装得法，让人信赖·····	25
巧加培育，积极进步·····	28
技巧到位，干练无比·····	30
品位是最大的包装·····	33
反包装也是巧包装·····	34
不要让细节出卖你·····	36

第三计 潜规则里解套套

潜规则无处不在·····	40
交浅不可言深·····	41
适度距离才有“美”·····	43
“礼”中藏着潜规则·····	44
摸好请“客”潜规则·····	46
探测职场潜规则·····	49
巧妙绕开潜规则·····	51

第四计 巧打算盘得人心

破译对方心理密码·····	54
识人心看眼睛·····	56
以心换心金不换·····	57
先抑后扬有人爱·····	59
投其所好玩得精·····	60

第五计 牵着别人感觉走

用智慧让他畅所欲言·····	64
用诱导变被动为主动·····	66
用勇往直前打动人心·····	67
用独立思考赢得尊重·····	68
人有激情才动人·····	70
巧用言语牵出好感·····	72

第六计 抓住面子好办事

得意勿忘失意者·····	76
发动“面子”出动力·····	77
敬重自尊，广结善缘·····	79
顾人情面巧助人·····	81
抓住“里子”，留意“面子”·····	82
弹性处理“面子”问题·····	84

第七计 请将不如激将好

扯下面子来激将·····	88
申明道义来激将·····	89
挑起逆反激起来·····	90
利用激将来请将·····	91
知将再激准且猛·····	93

第八计 旁敲侧击有真意

侧面敲打保和谐·····	98
让道具情境来说话·····	99
侧面突围巧劝服·····	101
闲置一旁作警告·····	102

第九计 调好角色讨人爱

巧辨角色，成功交际·····	106
调和好与上司的关系·····	107
对同事讲原则看性格·····	110
对下属多调查再决定·····	113
辨明职场关系巧应对·····	115
有礼有节结亲属·····	115
识好朋友再相交·····	116
睦邻友好才可贵·····	118

第十计 以退为进不硬顶

宽容退让，利人利己·····	122
主动退让，后发制人·····	123
学习退让有方法·····	125
留有余地好转圜·····	128
“走为上”走得妙·····	129

第十一计 借力使力好办事

改变人生抓贵人·····	134
会找大树好乘凉·····	135
借贵人向上攀登·····	137
借出众人士获益·····	139
借来梯子好登天·····	141
借力打力赢支持·····	143
借人气，旺财气·····	144
借助关系好办事·····	146

第十二计 换位沟通利滚利

换位移情才真诚·····	150
换位思考，沟通没烦恼·····	151
为对方着想，替自己打算·····	152
“角色扮演”解分歧·····	154
交换立场说服对方·····	157
做好自我沟通·····	158



第十三计 恩威并施随心转

恩威并施，领导有方·····	162
既戴高帽，也加紧箍·····	163
宽猛相济调得好·····	165
打个巴掌，送个甜枣·····	167
胡萝卜大棒一起上·····	168

第十四计 善用幽默巧润滑

幽默是社交成功的桥梁·····	172
化解尴尬的“轻松剂”·····	174
幽默之花的巧培育·····	175
幽自己一默赢好感·····	178
和睦相处的开心果·····	180
幽默之间巧说“不”·····	181
“笑”化危机解难题·····	183

第十五计 “赞”而无形传真情

用赞扬成双方之美·····	186
赞得好不如赞得巧·····	188
着眼细处润心田·····	190
不为人知处更有美·····	191
马屁不穿要会说·····	192
含而不露捧上级·····	194
妙赞下级唤激情·····	196
用赞美解难题·····	197

第十六计 婉言用好收益多

说话要委婉含蓄·····	200
言外之意婉转说·····	201
婉言相拒保周全·····	202
婉转批评也中肯·····	204
婉曲通幽巧说服·····	205
忠言也可不逆耳·····	207

第十七计 谦虚低调吃得开

谦虚赢得好人际·····	210
--------------	-----

谦虚到位赢尊崇·····	211
善藏锋芒，行得通畅·····	212
戒除骄傲，保持低调·····	213

第十八计 用好方圆全能计

能方能圆，所向无敌·····	218
以方做事，以圆做人·····	219
以方克己，以圆待人·····	220
用好方圆一路畅通·····	222
大事讲原则，小事会变通·····	223
抓住“内外”巧“方圆”·····	225
圆场也要会“圆”·····	227

第十九计 能屈能伸有弹性

能屈能伸有智慧·····	232
忍住一时成一世·····	233
能屈才能获高才·····	234
以屈为伸创奇迹·····	235
让人三分不为懦·····	237

第二十计 制造假象遂心意

隐藏动机造假象·····	240
编假话救人命·····	241
故意造假来识人·····	242
制造局面达目的·····	243
虚拟示意假成真·····	245
声东击西变主动·····	247

第二十一计 装傻充愣藏机智

糊涂待人留余地·····	250
装傻避祸得和顺·····	251
装糊涂也需会装·····	253
示错装傻有奇效·····	255
故露瑕疵有门道·····	256
装疯卖傻避雷区·····	257

第二十二计 使出厚黑杀手锏

脸皮磨厚，保证吃够·····	260
给厚带“刺”，防止得寸进尺·····	262
该唱黑脸唱黑脸·····	263
用“捧”与“恐”见招拆招·····	264

第二十三计 红脸白脸都要唱

“红脸”“白脸”都会唱·····	268
变脸如翻书，功夫在书外·····	269
做个“双面人”，调好情与理·····	270
演好“双簧”赚实惠·····	272

第二十四计 软磨硬泡吃得开

软磨硬泡不一般·····	276
磨来蹭去步步高·····	277
原一平千“磨”拓市场·····	278
耐心“磨”到目的地·····	279
用“硬泡”得合作·····	281
“泡蘑菇”泡出利好关系·····	282

第二十五计 折中求全消万难

办事要中立而不倚·····	286
不偏不倚与人相处·····	287
做事不要越位·····	288
明哲保身用中庸·····	289
以“中”解围救困·····	290

第二十六计 辨好风向使好舵

随机应变，盘活交际·····	294
看清形势求自保·····	296
到什么山上唱什么歌·····	297
逢什么人说什么话·····	298
敏察风向巧变通·····	299
在风声里谋出路·····	300
察辨差异再应对·····	301

第二十七计 修好渠道活水来

细细铺好人情路·····	304
打通关节赢得大合作·····	304
攀好关系渠道成·····	305
兜圈子搭台阶，自己成事·····	306
做足准备获认可·····	308

第二十八计 小小关心大获人心

关心里面学问大·····	312
零成本也能得人心·····	313
小恩惠大成果·····	315
小礼物促成交·····	316
小安慰，大效果·····	316
关心名字意义大·····	317

第二十九计 欲取先予换人情

动心眼，以“舍”换“得”·····	320
舍去自我，得铁杆人脉·····	321
舍实物换真情·····	323
送出真情功自成·····	325

第三十计 锦上添花

献玉也要献得巧·····	328
抓住关键“花”才香·····	329
红花献给上司戴·····	330
巧牵话头，让对方自己“添花”·····	331

第三十一计 常到冷庙烧烧香

平日拜冷庙，急时好烧香·····	334
平凡人里识龙凤·····	335
投资人情原始股·····	336
患难之情义无边·····	337

第三十二计 苦水苦情换人情

会倒苦水换人情·····	340
苦苦相求换合作·····	341



激发同情心，难事不难·····	342
“以苦化苦”解难题·····	343
倒苦水，化险为夷·····	344

第三十三计 杀鸡骇猴法力大

抓住关键，劝服一片·····	348
攻克核心，打入圈子·····	349
杀一儆百，重在警示·····	350
杀鸡骇猴明纪律·····	351

第三十四计 受到冷遇会“温补”

用微笑融化坚冰·····	354
“煲”热彼此的关系·····	355
受到冷遇有绝招·····	356
巧调火力，妙化冷拒·····	357

第三十五计 绵里藏针有机关

绵里藏针巧批评·····	360
“针”在绵中刺得狠·····	361
暗藏机锋驳小人·····	362
先绵后针刺得绝·····	363

第三十六计 以“独”攻“独”谁怕谁

按处事风格定策略·····	366
看透性格巧应对·····	370
六种人一定要提防·····	372
嫉妒者面前会做人·····	374
小心心胸狭窄者·····	376
对付小人长心眼儿·····	377
面对揭短会回敬·····	378
以反讽解讥讽·····	379
迎接质问出奇招·····	381
以硬对硬，别谋出路·····	382

第一计

人脉投资走长线

这个世界上什么最值得投资？能源、股票、房产，还是黄金？抑或其他？或许你想从中选出个答案，但如果你看了下面这句话，你就会放弃上面这些投资项目了。被誉为“20世纪最伟大的心灵导师”的戴尔·卡耐基说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”有人就有一切，为了自己的事业，赶紧做好人脉投资吧！

人脉兴，运气旺，事业成

关系网是我们最值得开采的无价宝藏

很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国某大铁路公司总裁的史密斯说：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，只要学会处理人际关系，你就在成功的路上走了85%的路程了。无怪乎美国石油大王约洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价，来获取与人相处的本领。”

身体里的血脉不通会导致疾病，事业上的人脉不通却会导致失败。

所以，你要想成功，就一定要营造一个通畅的适于成功的人际关系。我们与家庭成员、与亲友、与同事、与客户的关系是我们事业成败的重要因素。一个没有良好人际关系的人，即使再有知识，再有技能，也得不到施展的空间。

人脉，是你迅速成长的推进器

火箭再伟大也需要强有力的推进器才能上天。同理，一个人获得再伟大的成就，也要有一个强有力的推进器，那就是“人脉”。

假如你有最好的能力、最好的产品，可是你却不认识任何人，你觉得你会赚钱吗？大部分人收入不够高的主要原因在于人际关系不够多。在一个人追求快速成长的过程中，人际关系的重要性几乎占了60%的比例。你的人脉关系越多，认识的人的层次越高，你成长的速度就越快，赚钱的几率也就越大，幸福快乐的指数就越高。

所以，你的现实收入和理想收入的差别就在于人脉的差别。

你必须随时随地建立人际关系，建立你的人脉关系网。其实每一个人每一天都有这样的机会，但大部分人都会不会注意到这一点，白白地错过很多好机会。

假如你能从现在开始就重视你所遇见的每一个人，相信好事一定会发生在你身上的。

假如一个人有着雄厚的经济实力、优良的产品与先进的技术，他想迅速扩张市场，他现在要做的第一件事是什么呢？就是交朋友，建立人际关系。

假如你从小到大认识的每一个人，都与你保持着良好的关系，那你现在一定是个不平凡的人物，你做任何事业一定会顺顺利利的。因为你的成长速度取决于你认识多少人和多少人认识你。

你必须相信，处处都是宝地，时时都是良机，人人都是贵人。随时随地重视你所能遇到的每一个人，主动加入每一个团体去介绍你自己，帮助别人达到他的目的。与每一个人保持密切的联系，主动地与他交谈，关心他，日积月累，大量的人际关系会回馈给

你大量的财富。毕竟，别人的成长需要你的帮助，你的成长需要别人的指点。

人脉，事业发展的情报站

从古至今，信息在成功中具有绝对重要的意义。人是信息的制造者，也是信息的需求者。人脉有多广，信息网就有多广；人脉有多硬，信息的质量往往就有多高。

在这个信息发达的时代，拥有无限发达的信息，就拥有无限发展的可能性。信息来自于你的情报站，情报站就是你的人脉网，人脉网里的信息数量和质量取决于网中的人脉的数量和质量，这是你事业无限发展的平台。

商场上把人脉视为重要的“情报”来源。一般来说，商业人士获得情报的最有效的方法有两种：一是通过各种媒体；二是通过与人建立的良好的人际关系。而对于生意人来说，最重要的情报来源是“人”。对他们来说，“人的情报”无疑比“字的情报”重要得多。因为，人往往是一些重要情报的最初来源。越是一流的经营人才，越重视这种“人的情报”，越能为自己的发展带来方便。

日本三洋电机的总裁龟山太一郎就是很好的例子。他被同行誉为“情报人”，对于情报的汇集很有心得，最有趣的是他自创的“情报槽”理论。他说：“一般汇集情报，有从人身上、从事物身上获得两个来源。我主张从人身上加以汇集。如此一来，资料建档之后随时可以活用，对方也随时会有反应，就好像把活鱼放回鱼槽中一样。把情报养在情报槽里，它才能随时吸收到足够的营养。”

卡耐基训练中心大中华区负责人黑幼龙认为完整的人际关系包含三个阶段，即发掘人脉、经营交情、出现贵人。

通常来说，在开发完整的人际关系过程中，需遵循八种基本原则：

一是要常微笑，这会改进你的人缘。

二是要有自信，否则很难交到高质量的人脉。

三是在与对方交往中，要真诚自然地称赞对方。

四是先求数量，然后再求质量，先广交朋友，再从中挑选出要发展关系的朋友。

五是记住对方的姓名，因为当你自然地叫出对方的名字时，这本身就是一种微妙的恭维，谁不喜欢受人恭维呢？一个人的名字对他来说，是非常重要的。

六是不要扫了别人的面子，不要在公开场合去指出对方的错误，否则不仅破坏了双方的和谐关系，也会引起怨恨。

七是学会少说多听，做一个善于倾听的人！滔滔不绝常常给人肤浅的印象。

八是凡事别先入为主，多忍让。

良好、和谐的人际关系能够促进人们共同协作，为完成特定的任务而共同奋斗，可以促进人们之间的信息交流和信息共享。通过友好、和谐的人际关系，人们可以从中吸取力量，增强信心，在人生业绩的创造中左右逢源。

抓住有效性，全面开拓

人脉资源是一笔看不见的无形资产！

你在公司工作最大的收获不只是你赚了多少钱，积累了多少经验，更重要的是你认识了多少人，结识了多少朋友，积累了多少人脉资源。这种人脉资源不仅对你在公司工作时有用，即使你以后离开了这个公司，还会起到作用，成为你创业的重大资产。拥有它之后，你会知道在创业过程中一旦遇到什么困难，应该打电话给谁。

开采者从来是抓住有用的矿藏来开采。开拓人脉也是同样的道理。你要全面开拓有效的人脉资源，这才是我们到达成功彼岸的不二法门。

为此，我们要知道在开拓人脉资源时，有哪些方面需要我们努力。

为相求相助而交

现今是市场经济社会，在激烈的竞争下，人人都有不同程度的压力。试想，如果你正处于事业发展的紧要关头，在重重压力下，你只有借助自己的人脉才能把事情处理好，从而为自己减轻压力。

求别人为自己办事是交际中普遍存在的现象。“求人”办事的前提是你得“有人”可求。如果“有事”时“无人”，那只能说明你无法适应当前的社会环境，缺乏处世办事的能力，缺乏维系人际关系的最基本的技巧。

所以，平时留意对自己有用的人而去交往，是非常重要的。

没有用处的人，你给他帮忙，只能让他空添内疚：做人要知恩图报，别人帮了自己，而自己不加回报，岂非“不够朋友”吗？

多帮有用处的人，并不意味着不帮那些对自己起不到帮助作用的朋友，两者并不矛盾。如果这类朋友暂时有困难，我们自然会尽力相帮，这并未违背我们传统的待友之道。

按中国人的传统心态来看，社交不应该有目标，应该“以情会友，别无所求”，应该奉行一种无为哲学。谁要是在交往中注重了交往对象的使用价值，然后想方设法接近他、利用他，就会被认为“太势利”。

但是，根据现代社会的交际观念，社交有三个基本目标：信息共享、情感沟通和相求相助。我们不能只强调信息共享、情感沟通而拒绝相求相助。我们不能把相求相助都当成“势利”来看待。为了相求相助而社交，这不是“势利”，这是人类有别于其他动物的一种社会性行为。

我们不妨设想，有这么一个人，他既不能与你信息共享、情感沟通，也不能与你相求相助，你会与他交朋友吗？恐怕不会。可见，人际交往还是有选择的，选择就是一种目标的体现。

人脉成硬网，机遇更厚重

交往越广泛，遇到机遇的概率就越高，人脉广泛，机遇自然也就多。有许多机遇就是在与朋友的交往中出现的。世界上最会做人的人，是既能喜欢别人，又能让别人喜欢他的人。如果你能做到这样，你便是最成功的人。成功的人们大多交际广泛，会形成自己的一张“关系网”。

关系网就是指人们在社会实践中形成的各种各样的人与人之间的关系的集合。关系网既然称作是“网”，就应当具有网的特点。也就是说，在这张网上，朋友的构成有点有面，分布均匀。

不懂交际之道的人交友却不是这样，他们结交的范围十分狭窄，分布十分不均。他们只在自己熟悉的范围内认识一些人，而这些人所属的行业和特长比较相似。这样就构不成一张标准的关系网了。

比如，你要某人推荐几个供你拜访的朋友，如果这个人是个不善交际的人，他只能为你推荐一两个人。而善于交际的人就不同了，他会推荐出一大堆朋友。他是在长长的名单上找到的，这个名单上包括各行各业的朋友。

关系网的稠密程度往往是一个人交际能力的最好体现。凡是成功者大多是有着密实的关系网的人。这种网络由各种不同的朋友组成：有过去的知己，也有新交的新朋友；有男的，有女的；有前辈，也有同辈或晚辈；有地位高的，也有地位低的；有不同行业的，也有不同部门的；有不同特长的，也有不同爱好的；有国内的，也有国外的，等等。这样的关系网，才是一个比较全面、比较密实的网络。

在你的关系网中，应该有各式各样的朋友，他们能够从不同的角度为你提供不同的帮助。

目的 + 有相同需求的人 = 关系

建立“关系”可以用一个简单的公式来说明。首先要认清目标，然后找有相同需求的人，最后与之联系，建立关系。也就是说：

目的 + 有相同需求的人 = 关系

有人单靠直觉建立“关系”；有人则要努力不懈，才能拓展一点“关系”。前者往往难以预料结果如何；后者比较知晓拉拢关系的“天时地利”。

一家公司在两个月内即将大裁员，对此，员工们应该早有所闻。面对这种情况，众人反应不一：有人像无头苍蝇不知如何是好；有人则已悄悄地打电话，寻找下一个工作机会，以免和公司“同归于尽”。你可以用全部的银行存款打赌，后者一定比惊惶失措的前者先找到工作，而且，之后他们也会继续依靠各种“关系”，追求更卓越的职业生涯。

做个“社会学”博士

和外界保持某种程度的“关系”，消息才会灵通。“关系”对有着丰富人脉资源的人来说就是生命线。要是问他们这些“关系”是怎么来的，恐怕他们也答不上来。

开拓人脉这种事并非是鬼鬼祟祟、见不得人的事情，而是一般人成功的秘诀。善于开拓人脉的人了解“团结力量大”的道理，因此，他们在社会中练成了在最不可能的地