

交际不仅是一门学问，而且是一门艺术。只要它能够有效地运用这门艺术，便会左右逢源，无往不利。

最实用的生存技能 最有效的社交法则

善交际 让你左右逢源

学会交际，你就能适应社会；
懂得社交，你离成功就只有一步之遥。

一个人的成功15%取决于专业知识，85%
靠的是人际交往和处世技巧等综合因素。

交际在人的一生中具有举足轻重的分量，交际能力往往能够决定你一生的命运。没有交际能力的人，就像陆地上的船，永远到不了人生的大海。社交是现代人必备的一种生存技能，是一个人成功的基本条件。它是一种交流的艺术，是一种处世的学问。它是一面镜子，能够折射出一个人的眼光、才能和智慧。

*Shan Jiacji Rangni
Zuoyoufengyuan*

和月英 编著

台海出版社



善交际 让你左右逢源

和月英 编著

*Shan Jiaoji Rangni
Zuoyoufengyuan*

台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

善交际让你左右逢缘 / 和月英编著. —北京: 台海出版社, 2006.9

ISBN 7-80141-523-X

I. 善... II. 和... 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(2006)第 106093 号

书 名/善交际让你左右逢源

编 著/和月英

责任编辑/杨燕民

发 行/台海出版社

经 销/全国新华书店

印 刷/九州财鑫印刷有限公司

开 本/787×1092 毫米 16 开

印 张/13.75

字 数/210 千字

版 次/2006 年 10 月第 1 版 2006 年 10 月第 1 次印刷

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码:100009 电话:010-84045801)

ISBN 7-80141-523-X 定价: 26.80 元

版权所有 违者必究

凡我社图书,如有印刷质量问题,请与我社发行部联系调换。

善交际 让你左右逢源

最实用的生存技能 最有效的社交法则

*Shan Jiaci Rangui
Zuoyoufengyuan*



责任编辑：杨燕民

封面设计：红十月设计室 RED OCTOBER STUDIO
hongshiyue@vip.sina.com



前言

本杰明·富兰克林说，成功的第一要素就是要懂得如何缔交好人缘。一个人的成功，良好的人缘是必不可少的条件之一。掌握了与人相处的技巧，就能让你在人际交往中八面玲珑，左右逢源。

人缘是感情的凝聚和利益的融通，有了良好的人缘就有了路子，有了利益，有了各种随时可以兑现的希望。如果你的人缘中上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊，鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路，两肋插刀，你就能感受到人缘的力量！

可见，缔交丰富有效的人际关系，是我们到达成功彼岸的不二法门，是一笔看不见的无形资产。一个人事业的成功，80%归因于丰富有效的人缘关系，20%才是来自于自己的努力。

很多成功的商界人士都深深意识到了人缘对自己事业成功的重要性。美国钢铁大王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，无论你从事什么职业，只要你学会了处理好人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程了。无怪乎美国石油大王约翰·D.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。”

那么，怎样才能缔交丰富有效的人缘关系呢？

人际关系是一门技巧与艺术并重的学问，在与对方建立好人缘的过程中，有许多问题值得注意。良好的心态，是人们进行广泛社交活动的必要条件。

有些人由于性格内向，不善辞令，束手束脚难以行动。

有些人有自卑感，在社会交往中办事无胆量，习惯于随声附和。

有些人猜忌心理强，爱用不信任的眼光去审视他人和看待外界事物，捕风捉影、自寻烦恼，害人害己。

有些人爱与别人抬杠，以此来标新立异。逆反心理使他模糊了是非曲直的严格界限。

有些人排他心理极强，抱残守缺，拒绝拓展思维，只在自我封闭的小空间内兜圈子。

有些人把交朋友当作是逢场作戏，往往朝秦暮楚，见异思迁。

有些人认为交朋友的目的就是为了“互相利用”，因此，他们只结交对自己有用、能给自己带来好处的人，而且常常是“过河拆桥”。

有些人言语尖刻、态度孤傲、高视阔步，致使别人不敢接近。

心理状态不佳，会形成某些隔膜和屏障，在一定程度上阻碍了人们交朋结友和适应社会，理阻碍了人与人之间的相互交往，这是人际交往中必须克服的不良因素。要想缔交好人缘，一定要有好心态。

所以，你要想成功，就一定要用良好的心态去营造一个适合你成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，而家庭关系给我们与别人的关系定下一样的模式。同样，我们与同事、上司及雇员的关系是我们的事业成败的重要原因。一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识，再有技能，那也得不到施展的空间。





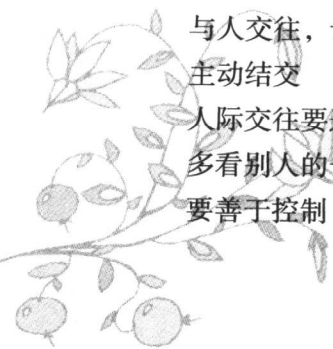
目 录



第一章 左右逢源的N个条件 / 001

良好的心理素质，是广泛参与社交活动的必要条件。心态越好，人缘越好，办事的门路也就越多；相反，心理状态不佳，会形成某些隔膜和屏障，在一定程度上阻碍了人们交朋结友和适应社会。

- 人际交往要有好心态 / 002
- 品德是缔交好人缘的铺路石 / 004
- 注重人格的塑造与培养 / 006
- 为人宽容 / 012
- 为人处事，平淡从容 / 014
- 与人交往，诚字当先 / 016
- 主动结交 / 019
- 人际交往要适当留有余地 / 020
- 多看别人的长处 / 022
- 要善于控制自己的情绪 / 025



第二章 做一个善于交际的人 / 027

合理的人际结构，必须能够进行自我调节，因此，善于交际的人懂得不断地检查、修补关系网，随时调整自己手中的牌，不断地从关系之中找关系，使自己的关系网一直有效。



善交际让你左右逢源

- 识人熟路多交际 / 028
- 让别人瞧得起你 / 030
- 常施以小恩小惠 / 033
- 善交对自己有帮助的人 / 035
- 借“贵人”打个背景光 / 036
- 结交名流能成事 / 038
- 找个老板做靠山 / 040
- 与专业人士建立持久的关系 / 042
- 社交也要有目的 / 044

第三章 心情好才能广结善缘 / 049

心情好，能适度地表达和控制自己的情绪，这样才能求得心理上的平衡，并且不妨碍他人和团体利益，使参入交际的每一个人都获得一定程度的满足，从而增加友谊，结下善缘。

- 乐观地面对现实 / 050
- 笑脸常开，人情常在 / 053
- 甜言蜜语要常挂嘴边 / 054
- 会说话朋友遍天下 / 056
- 学会尊重每一个人 / 060
- 谦躬慎言有好人缘 / 062
- 要善于为自己减压 / 064
- 站在更高的境界上赞美他人 / 066



用诚心建立好人缘	/ 068
以开放的心态容纳朋友	/ 071
人缘关系要精心培植与维护	/ 077

第四章 左右逢源有技巧 / 081

要想在交际场上左右逢缘，就应该讲究处事的技巧，处事要圆融，说话富有幽默感，使与你交注的人感到有趣。只有具备了这些技巧，才能使别人愿意与你交注，从而使你左右逢缘。

在交际中要善于“兜圈子”	/ 082
说话要讲究方法	/ 086
投其所好人抬人高	/ 093
到什么山上唱什么歌	/ 098
要善于拐弯抹角	/ 099
善于逢迎	/ 100
注重礼节	/ 106
不要锋芒毕露	/ 107
要注意照顾他人的面子	/ 108
为人处世要有谋略	/ 109

第五章 处事圆融，人生大不同 / 117

成功人士善于与人相处，他们深谙人际关系的奥妙，懂得尊重那些与自己交注的人。但有些人爱用不信任的眼光去审视他人和看待外界事物，结果是自寻烦恼，害人害己。

坦然面对别人的嫉妒和误解	/ 118
用笑脸面对别人的中伤	/ 124
不要太在乎身外之物	/ 127
要懂得享受工作	/ 130



- 要善于与人交往 / 132
- 与人交往要有回旋的余地 / 134
- 不要信口开河地对人承诺 / 135
- 要甘当配角 / 139
- 使对方感到满足 / 140
- 做人做事要持中 / 141



第六章 善用人脉事事圆 / 145

人际关系直接影响着人们的成功与幸福。如果没有良好的人际关系，即使你很专业且有口才，却不一定能成功。如果你能善用人脉，请一位关键人物协助你，相信你一定会完美无缺，百发百中！

- 善于利用人际关系 / 146
- 知己知彼，方能百求百应 / 149
- 瞄准靶子再放箭 / 151
- 练就“润物细无声”的本领 / 152
- 曲径通幽处 / 154
- “礼”是最好的敲门砖 / 157

第七章 八面玲珑，人兴家荣 / 165

丰富有效的人缘关系，是一笔看不见的无形资产，是成功的不二法门。但是，良好的人际关系还需要我们去协调，只有善于协调有效的人缘关系，你才能做到八面玲珑，你才能获得成功。

- 技巧地处理好婆媳关系 / 166
- 周旋于妻子与异性朋友之间 / 167



让恋人满意地接受你的不满	/ 169
与亲戚要和睦、融洽	/ 173
现代女性与异性相处的技巧	/ 176
现代男性与异性交往的技巧	/ 180
善于融洽上、下级间的关系	/ 185
善于平衡同事间的关系	/ 189
朋友与朋友之间如何相处	/ 193
如何同陌生人相处	/ 201
如何与外国人相处	/ 204
如何面对不拘小节的人	/ 207



第一章

左右逢缘 的N个条件

良好的心理素质，是广泛参与社交活动的必要条件。心态越好，人缘越好，办事的门路也就越多；相反，心理状态不佳，会形成某些隔膜和屏障，在一定程度上阻碍了人们交朋结友和适应社会。



人际交往要有好心态

好人缘是感情的凝聚和利益的融通，有了好人缘就有了路子，有了利益，有了各种随时可以兑现的希望。

所以，不但寻常百姓重视缔交好人缘，达官显贵也同样重视好人缘；不但普通员工重视好人缘，做领导的也同样重视好人缘。俗话说得好：“一个篱笆三桩，一条好汉三个帮”。一个人如果没有好人缘，生活中就有可能出现“砍不断，理还乱”的麻烦，甚至会影响到自己的切身利益。因此，人缘关系并非是可有可无，它在你的生活中占有相当重要的位置。一个人没有好人缘，很难想象他的生活、工作、学习会是什么样。然而，好人缘又不是随意就能缔交的，它必须以你自身的某些特质作为前提条件。有些人之所以能在为人处事中左右逢缘，得到实惠，主要在于他们平时注重自身的特质培养和与他人的密切交往。又有些人之所以没有能缔交良好的人缘关系，其主要原因就在于他们的心态。

好人缘是一门技巧与艺术并重的学问，在与对方建立好人缘的过程中，有许多问题值得注意。良好的心理素质，是人们进行广泛社交活动的必要条件。相反，心理状态不佳，会形成某些隔膜和屏障，在一定程度上阻碍了人们交朋结友和适应社会。因此，我们在工作生活中应该注重自身修养，努力克服以下种种人际交往中的心理病态。

1. 怯懦心理

主要见于涉世不深，阅历较浅，性格内向，不善辞令的人。怯懦会阻碍自己计划与设想的实现。怯懦心理是束缚思想行为的绳索，让人束



手束脚难以行动。

2. 自卑心理

有些人容易产生自卑感，甚至瞧不起自己，只知其短不知其长，甘居人下，缺乏应有的自信心，无法发挥自己的优势和特长。有自卑感的人，在社会交往中办事没有胆量，习惯于随声附和，没有自己的主见。这种心态如不改变，久而久之，有可能逐渐磨损人的胆识、魄力和独特个性。

3. 猜忌心理

有猜忌心理的人，往往爱用不信任的眼光去审视对方和看待外界事物，每每看到别人议论什么，就认为人家是在讲自己的坏话。猜忌成癖的人，往往捕风捉影，节外生枝，说三道四，挑起事端，其结果只能是自寻烦恼，害人害己。

4. 逆反心理

有些人总爱与别人抬杠，以此表明自己的标新立异。对任何事情，不管是非曲直，你说好他偏说坏，你说一他偏说二，你说辣椒很辣，他偏说不辣。逆反心理容易模糊是非曲直的严格界限，常使人产生反感和厌恶。

5. 排他心理

人类已有的知识、经验以及思维方式等，需要不断地更新，否则就会失去活力，甚至产生副效应。排他心理恰好忽视了这一点，它表现为抱残守缺，拒绝拓展思维，促使人们只在自我封闭的狭小空间内兜圈子。

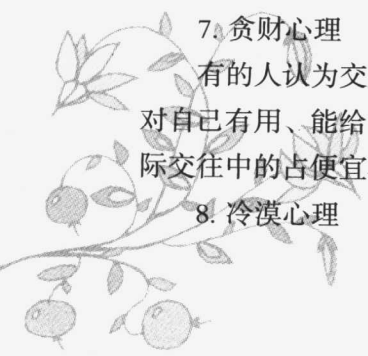
6. 作戏心理

有的人把交朋友当作是逢场作戏，往往朝秦暮楚，见异思迁，且喜欢吹牛。这种人与人之间的交往方式只是在做表面文章，因而常常得不到真正的友谊和朋友。

7. 贪财心理

有的人认为交朋友的目的就是为了“互相利用”，因此，他们只结交对自己有用、能给自己带来好处的人，而且常常是“过河拆桥”。这种人际交往中的占便宜心理，会使自己的人格受到损害。

8. 冷漠心理





有些人对与自己无关的人和事一概冷漠对待，甚至错误地认为言语尖刻、态度孤傲、高视阔步，就是自己的“个性”，致使别人不敢接近自己，从而失去了更多的朋友。

上述病态心理阻碍了缔交好人缘，是人际交往中必须克服的不良因素。要想缔交好人缘，一定要有好心态。

品德是缔交好人缘的铺路石

品德被称为心灵之根本。品德由种种原则和价值观组成，给你的生命赋予方向、意义、内涵。品德构成你的良知，使你明白事理，而非只根据法律或行为守则去判断是非。正直、诚实、勇敢、公正、慷慨等品德，在我们面临重要抉择之时便成为我们能否缔交好人缘的首要因素。

许多人认为，缔交好人缘靠天资、活力，而历史却教育我们，长远来看“真正自我”，比“人家眼中的我”来得更重要。

美国建国的头 150 年，几乎所有关于成就大事的人的故事，都着眼于当事人的德行。杰出人物像富兰克林和杰弗逊都明确强调：人生须以品德为本，才能有真正的成就和满足。

“正人先正己”是很多缔交好人缘之人的为人守则，注重自身修养，以身作则，以德服人，也正是很多善于缔交好人缘之人的处世之道。不管是我们已经有了好人缘，或是希望缔交好人缘，“正己”应是我们所应遵循的首要原则。

在历史上被称为大治史话的“文景之治”的汉文帝、汉景帝，也都是以身垂范的楷模。他们曾先后亲自下田耕作，为天下先，在生活方面也尽量节俭，不作无谓的铺张浪费。甚至文帝对死后的陵墓造制都写有遗诏：“治灞陵皆瓦器，不得以金银铜锡为饰，因其山，不起坟”；“原葬以破业，重服以伤生，我甚不取。”如此自树典范，才有了“文景之治”，使之“国泰民安”，安居乐业的百姓也才有了万众一心的凝聚力。

唐太宗李世民对“德行”和“表率”有充分认识：“若治天下，必先正其身，未有身正而影曲，上治而下乱者也。”唐太宗是“贞观之治”





的主导者，如果没有太宗“严于律己”的态度，“贞观之治”从何谈起。

唐太宗李世民和汉文帝景帝都可为以德服人的有道君王。

纵观古今中外的诸多商业巨子之所以能够缔交好人缘，首要因素就是严格要求自己，给属下树形象、做楷模，使得各级上行下效，形成团队精神，以求进步。领导的示范作用力量有多大，由此可见一斑。

在现代的公共关系学中有很多的事例都提到了缔交人缘的方略，其中最重要的一个方面就是个人的道德品质。只有那些道德品质好、善于以身作则，严于要求自己的人才能够打造上下统一，一呼百应的良好关系，进而成就辉煌伟业。

注重道德，以正其身，在灯红酒绿的现代生活模式里，有很多小富稍有成就便抵挡不住诱惑而丧失操守，道德沦丧，纷纷落水，这些不得不引起人们的注意。

修身不拘年龄，随时可以开始，要诀是知晓推己及人。从推己及人的观点而言，须先取得小我的胜利才有大我的胜利。信守对自己和对别人的承诺，即是小我的胜利。这一类的承诺看似微不足道，却是我们日常生活时刻要面对的种种抉择。修身的第一步是勇于面对抉择、打定了主意便要坚持下去。日复一日，你越来越能信守承诺，你的“品德账户”信用“存款”也就越来越多。开始时大费气力的事，渐渐就成了习惯。如果你能从生活小事中修养自己的品德，将来就更有打造应付大事的毅力。

恪守承诺需要学会耐心等待。例如：大多数人因未能缔交好人缘而常常感到苦恼时，多是他们求胜心切所致。他们忘记了好东西最终会属于那些有耐心和毅力的人。

一位年轻的客户在拉走货物后，保管清理库单时发现他多拉走了两件货，经理得知后，并没有在当时派人追寻年轻人，因为他相信，年轻人会回来的。果然在第二天，年轻人就来到公司说明，由于搬运工的大意多装了两件货，他将在下次提货时给捎回来。

保管员问经理：“您如何能知道他会退回多拉走的货呢？”“我看到了他诚实的眼光，”经理说，“我到商场这么多年，能读懂他眼里的真诚，而且这个年轻人将来一定会成就一番大事业。我虽不知道他的任何