

飞翔俱乐部

Dazao Huangjin Renmai

打造

黄金

脉

周凡棋 文治国 编著

人生中最富有的财富便是人脉关系，因为他能为你开启所需要能力的每一道门，让你不断地成长，不断地贡献社会。

——安东尼·罗宾



航空工业出版社

Ovest

est

图书在版编目 (C I P) 数据

打造黄金人脉/周凡棋, 文治国编著. —北京: 航空工业出版社, 2007. 1

ISBN 978 - 7 - 80183 - 900 - 8

I. 打... II. ①周...②文... III. 人际关系学—通俗读物 IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 159818 号

打造黄金人脉

Dazao Huangjin Renmai

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

发行部电话: 010 - 64919539 010 - 64978486

北京地质印刷厂印刷

全国各地新华书店经售

2007 年 1 月第 1 版

2007 年 1 月第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

印张: 11. 25

字数: 155 千字

印数: 1—8000

定价: 20.00 元

目录 contents

Part 1 坦诚是赢得他人的基础

坦诚定律

- 1 把你的心事坦露出来 / 4
- 2 学会理解他人 / 7
- 3 不要答应自己做不到的事 / 11
- 4 勇于承认自己的不足 / 15
- 5 小事上也讲究诚信 / 17
- 6 信任是最宝贵的财富 / 20

Part 2 友好才能得到支持

友好法则

- 1 使用礼貌用语 / 28
- 2 乐于结交朋友，有很多好朋友 / 31
- 3 善于和陌生人相处 / 36
- 4 帮助别人的同时也是帮助自己 / 40
- 5 幽默能让人走近 / 43
- 6 谦让，能让自己得到更多 / 46
- 7 善于微笑 / 49

Part 3 好个性帮助你成功

个性法则

- 1 开朗、热情的性格 / 56
- 2 宽宏豁达的胸怀 / 60
- 3 换位思考，你会得到更多 / 64
- 4 自信，让自己浑身散发光彩 / 67
- 5 自律，是别人帮助你的前提 / 71
- 6 有坚强的意志，忘记自己的怒气 / 75

Part 4 主动让你走得更远

主动法则

- 1 主动地向他人寻求帮助 / 80
- 2 从自己的错误中学习成功的经验 / 84
- 3 改正自己每一个坏习惯 / 87
- 4 不在背后议论别人 / 90
- 5 自己勤奋地工作学习 / 93
- 6 制定详细的目标计划 / 96

Part 5 用率真吸引别人

率真法则

- 1 容易体会别人的感觉，具有同情心 / 102
- 2 保持一颗童心 / 106
- 3 掌握与别人沟通的技巧 / 110
- 4 快乐，不忧虑 / 115
- 5 你是世上唯一的，保持自己的本色 / 118
- 6 善于激励他人 / 122

Part 6 低下头才会有人帮你

虚心法则

- 1 乐于向别人学习，把每个人当成老师 / 128
- 2 观察别人的长处，并取长补短 / 132
- 3 敢于提问，不懂就问，不耻下问 / 135
- 4 自动自发地学习，提高自己的水平 / 138
- 5 认真听取别人的意见 / 141
- 6 脚踏实地地做事 / 144

Part 7 用感恩的心面对世界

感恩法则

- 1 对任何事都常抱感恩之心 / 150
- 2 对父母感恩，培养家庭责任感 / 154
- 3 不要吝惜表达你的谢意 / 159
- 4 帮助他人，但不求回报 / 162
- 5 生活处处实践『分享』 / 165
- 6 只要有机会一定要报答帮助过你的人 / 168

打造黄金人脉

周凡棋 文治国 编著

航空工业出版社

北 京

Part 1

坦诚是赢得他人的基础

坦诚是最明智的策略。

——富兰克林

坦诚定律 1

把你的心事袒露出来

人是社会的一员。人总是需要在与社会的互动中实现价值。人际交流是人最基本的生活需要。

人际交流是需要时间和精力。在人际交流方面花时间，并不是浪费时间。人与人的互动，贵在真心、善意、坦诚的沟通，以促进相互的了解、体谅和包容，以建立良好的人际关系，使自己在面对人或事的纠纷时，能及时的化解和排除，降低可能由人际关系压力的产生所带来的倦怠。

世界上任何一个人在人际交往中，都希望对方对自己坦诚相待，而不是信口雌黄或口蜜腹剑。坦诚相待是坦率真诚的互相交往。坦诚是最吸引人的品格之一，它能使你赢得对方的信任和尊重，这是人生走向成功的可靠保证。

坦诚，是人际沟通的关键；以坦诚待人，就应该主动承担起理顺人际沟通的责任。不夸大能力，不夸大问题，不夸大费用，不隐瞒想法，不隐瞒能力，在相互理解、相互信任和相互尊重中，坦率、诚恳地营造和谐的关系。坦诚待人是在我们平淡的生活中，在与身旁的人的交往中所表现出来的。

我国的古训“严于律己，宽以待人”说的就是这个意思。在现存的社会里，我们更应该采取这种真诚待人的待人方法，才会社会里交到更多的知心朋友。在现今的社会中，有了这种朋友不仅可以在事业上给你帮助，而且能在你有过失时及时提出警告和劝阻，可以使你少走人生弯路。这就是坦诚待人的表现，其人生哲学是“我为人人，人人为我”。

有一个关于人际交往的小故事。

坦诚才能相知

冬日，两只刺猬很冷，决定靠近取暖，但很快发现，虽然暖和了，但身上的刺把对方刺得血淋淋的，疼得受不了。于是，他们决定分开，可是分开又太冷。在不断的调试中，最终发现适度的距离既可以取暖，又不至于刺伤彼此。这样保持距离，却又不方便交流。后来，刺猬又发现一个更好的办法，就是当他们肚皮对着肚皮的时候，他们可以拥抱，而且暖和得多，但前提是两个刺猬必须都是用肚皮对着对方，也就是双方只有坦诚相待，这个方法才适用。



人们往往容易掉入掩盖敷衍的陷阱，也是因为大家都缺乏远见。很多人担心，如果把自己的真实想法或者不好的消息说出口，就要冒得罪别人的风险。可是，他们并没有想到，缺乏坦诚其实是最糟糕的得罪别人的做法。如果为了拍别人的马屁而不坦诚做人，那将毁灭彼此的诚信，而且也将由此把整个社会都腐蚀掉。

人们之所以不说出自己的想法，是因为这会给自己带来更多的便利。如果实话实说，你很容易制造混乱的局面——人们会为真相感到愤怒、痛苦、糊涂、悲伤或憎恨。事情弄糟之后，你可能会不得不自己去平息这场混乱，而这可是件可怕、艰难和费时费力的事情。因此，人们会自觉或不自觉地为自己的缺乏坦诚寻找理由，比如这样做可以不使别人难过或痛苦，或者说一点没有恶意的谎话是友善而得体的行为等。但实际上，缺乏坦诚实际上是一种自私的表现，是为了让你“自己的”生活更加轻松。

坦诚才能相知。坦诚会暴露某种缺点，但也会容易取得对方的理解。对人坦诚相待并不是一件容易的事，它需要一种敢于牺牲自我的精神。它需要襟怀坦白，敢于直言相见；它需要出以公心、成

人之美，而不是“气人有笑人无”，心怀嫉妒；它需要是非分明，实事求是，直言不讳。

有句民谚说：“一两重的坦诚，胜过一吨重的聪明。”可见坦诚是力量的一种象征，它显示了一种高度自重和内心的安全感与尊严感。应当说坦诚待人得益的不只是他人，而且也增长了自己人格的魅力、吸引力和凝聚力。

追求成功，坦诚才是“上策”。一个公司经理，经营上遇到了困难。但是，这个经理从来不跟员工说实话，工资都难发出，还在和员工强调公司的发展规划前景。当员工问到“薪水”时，经理采取“以拖为上”的战术，并每次都找出很多“搪塞”的理由。结果是：公司员工一个个“跳槽”另觅高就，公司自然很快就倒闭了。

另一个公司也遇到了同样的困难，但这个经理的做法却相反。首先，他召集所有的员工告诉他们，公司遇到了前所未有的困难。而且，他承认自己在经营上的一些失误。但现在，他一个人的力量，已不足以让公司度过难关。所以，他希望所有员工和他共同努力，并提出了一个切实可行的方案。当然，他也申明，有人愿意走，他也决不强留，并且薪水不扣一分。结果是，每个员工都留下了，并且，每个人都像担负了一个神圣的职责，千方百计为公司着想。很快，公司管理走上了正轨。同样的情况，结果却不一样，实在令人深思。可见，坦诚的“魅力”。

坦诚待人的几个要点

(1) 有疑问，说出来

藏在心底，疑问将变成你解决不了的问题。

(2) 犯错了，敢于承认

人人都会犯错，我们也不是圣人。只要敢于承认错误，并对自己的错误负起这个责任，别人还是会接受你的。

(3) 学会坦诚地交流

让我们永远对自己说：坦诚待人吧！直接说出你的想法和要求，表明你的观点，对过分的要求说“不”。

坦诚定律 2

学会理解他人

理解他人不是一件容易的事，真正接受他人及其感受也绝不是一件容易的事。你能真正允许某个人对自己充满敌意吗？你能够把他的愤怒作为他自身真实而合理的一部分接纳下来吗？当他用一种不同于你的眼光看待生活及其问题时，你能接纳他吗？当他非常肯定你、钦佩你并想模仿你时，你能接纳他吗？所有这些都牵扯到接纳，但接纳并不是唾手可得的。

当你能够接纳另一个人，即把他的感受、态度和信念作为他真实而至至关重要的一部分如实接纳下来，你才是真正地理解了他。

在这个世界上，有很多人不敏感，还有很多人根本意识不到他们在公共场合伤害了别人的心。如果有人被别人恶语相向，他会很生气。如果一个人能够敏感地意识到他人所受的伤害、他人的怒气，他就不会对别人恶言恶语。

我们总是希望或要求对方按照自己的方式行事，这样，当由于对方的文化、习惯、行事方式等与自己的不同而产生矛盾时，就会觉得对方不理解自己，就会感到委屈。其实，如果遇事多从对方的角度考虑，尽可能地去理解对方的话，矛盾自然就会减少，和谐就会逐步建立。如果你想要得到别人好感，获得他人的帮助，从理解他人内心开始，换位思考，不失为一条捷径。

想要获得他人的理解，你先要去理解他人

北京开往新疆的列车上，车厢里像闷罐一样，不仅座位上人员超载，连过道都被塞满了。肖萌和同事们坐在拥挤不堪的车厢里十

分难受。“不行，我得想办法弄几张卧铺票。”肖萌刚一说出口就被几个同事嘲笑：“别做梦了！这几个座位都是托了好多人买到的。”

这时，胸前挂着“列车长”牌子的一位男士匆匆走过的当口，肖萌拉住他：“列车长，能补几张卧铺票吗？”

列车长头也不回：“要有卧铺谁还坐地上呀？！”

多年坐车的经验告诉肖萌，列车长手头一般都有机动车票，但不会轻易给人，必须找到他单独谈。

打听到列车长在餐车，肖萌就找了过去，假装是列车员的熟人，借机和列车长聊了起来，从北京看病、买东西贵谈到新疆有哪些地方好玩。肖萌推测，列车长之所以愿意和他聊，也是出于“愿意沟通”、“想交朋友”的心理。常年在列车上，虽然接触的人多，但能成为朋友的却极少。看到肖萌彬彬有礼，谈吐热情，又不是个讨厌的人，权当多交了一个朋友。

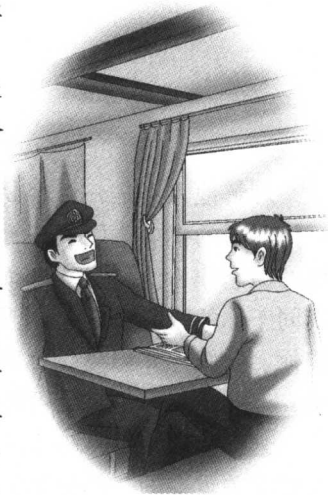
“既然是朋友了，帮我们弄张卧铺票吧？”肖萌看时机已经差不多，料想他不便推托，终于提出了自己的要求。

列车长爽快地从桌子上撕了个报纸角，拿出口袋里的空铺统计单子，就给他写了铺位号和签名。

看到肖萌拿了4张卧铺票回来，大家目瞪口呆。

就像肖萌，他想找列车长要卧铺票，但是他知道如果在人多的地方谈，就等于给列车长出难题。所以，他并不单刀直入，而是先问列车长去哪里了，再相机行事。而最后的结果是，列车长是心甘情愿地为朋友提供了“帮助”——列车长在满足了他人要票的需求时，自己也得到了心理上的满足。

我们可以设想另外一个人，他也想为同事们搞到卧铺票，可他找到列车长后，只关注到自己的需要，不管列车长是否正急着去别



的车厢，也不管旁边是否有人，张口就提要票，列车长会怎样回应？还不是一句“要有卧铺谁还坐地上呀”就打发了。

生活，有时候就像一场又一场的谈判。当我们有求于别人的时候，当我们希望抓住事业发展机会的时候，当我们渴望赢得爱情的时候，都不要忘了相信自己，理解他人。

学会理解，学会承担责任

理解他人不但可以让我们学会理解，学会承担责任，而且更能够提高与人交往的质量。为了实现这个目标，我们不妨注意以下一些问题：

(1) 不要误以为他人反应不佳或心情不好一定是冲着你来的。事实上，有的人心情不好、反应冷淡仅仅是因为出于某种担忧或是因为遭受了某种挫折，而不是因为你做错了什么。当然，如果反应迟钝或态度傲慢的那个人恰恰就是你，那就另当别论了。

(2) 将心比心，循循善诱。“你究竟在担心什么？和我谈谈好吗？”或“现在我明白了，难怪你会感到这么沮丧。”而不要粗暴地拒绝他人的求助：“喂，你没看见我正忙着吗？”或者“这是某某人的错，关我什么事呀？”草草结束谈话、颐指气使或者给人脸色都不是可取的行为，它将直接影响到交际的质量。

(3) 在对待某些问题上，不必非得持某种极端立场，你完全可以采取中立的态度。“我知道了”或“我明白了”或“你能不能把整个事情的来龙去脉跟我说说呢？”而不必说“噢，我知道你的言下之意了”或者“这样是不对的”。

(4) 我们应该知道，有的人并不关心你是否与他们持相同的观点，相反，他们只是想找个人倾诉衷肠。为了表示你的确是在认真地听他们说话，你不妨使用下述几种关注方式：“你究竟在担心什么？能说得更详细一点吗？”“你为什么对这件事特别担心呢？”“如果你和某某人友好相处的话，那结果又会是如何呢？”“能说得更详细一点吗？我还是不太明白。”

(5) 不要总是试着去说服别人接受自己的观点。因为这其中可能夹杂着过多的个人喜好。当人们（包括你自己）固执己见时，交

际往往难以取得理想的效果，因为对方很可能觉得你对他的观点不够重视。

(6) 当对方固执己见而且显然把自己的观点视为最佳方案时，交谈很可能不欢而散。你可以用一些试探性的问题来掩饰自己的不满，并尝试着让他改变初衷：“院长，可以看得出来，您对这种方法十分满意。您认为这种方法的最大优势是什么呢？”或者“如果您不得不采取另一种策略的话，那么您会怎么做呢？”

(7) 记住人们所说的和我们所理解的可能会天差地别。因为我们往往倾向于用以往的经验 and 现在的假设来揣度这些话语。我们不妨重申同一个话题或者恰当地加以总结来证实一下我们的理解是否正确。你可以将说话者的意思复述一番，然后问他：“我理解得正确吗？”

(8) 除非迫不得已，否则不要发号施令。谦恭的语言、谦逊的态度，都可能唤起他人的合作热情。所以，在下达任务时，你不妨说：“一种可能的做法是……”，“这种方法可能行之有效……”，“对我来说，该项目最好的结果是 X、Y、Z。你能否告诉我用什么样的办法才能让我如愿以偿呢？”或者“换了是我，我可能会这么做……”而不要说“你一定要做到 X、Y、Z”或者“你应该这么做”。

(9) 记住，倾听意味着提出聪明的问题。挑刺或抱怨往往暴露出说话者的心虚或恐惧。我们应该像凿井人那样，探寻他人心灵的最深处。

坦诚定律 3

不要答应自己做不到的事

身处职场，经常遇到这样的问题：一位同事突然开口，让你帮他做一份难度很高的工作。答应下来吧，可能要连续加几个晚上的班才能完成，而且这也不符合公司的规定；拒绝吧，面子上实在抹不开，毕竟是多年的同事了。许多人为此左右为难。

古语云：一言既出，驷马难追。虚假的诺言，无异于谎言。随口许诺，虽然毫不费劲又能过过嘴瘾，但讲假话是要付出代价的，这种代价虽不一下子兑现，但会逐渐体现出来。受骗的人多了，谁还会信你？

与其答应别人后又后悔，做事力不从心却得履行承诺，还不如一开始就拒绝对方，别让自己自掘坟墓，又让对方觉得你心不甘情不愿，给人的印象更糟，那就未免太得不偿失了。

办不到的事终究还是办不到，对于不合理的要求应该委婉拒绝，告诉对方这已经超出你的能力范围，恳切地向对方表白，相信对方是可以谅解的。拒绝别人的请求，绝对不是一件有失颜面、冷酷无情的事，你无需为此感到愧疚不好意思，毕竟你有拒绝别人的权利，不必每件事都逆来顺受，吃力又不讨好。

拒绝是一种权利，就像生存是一种权利

启功先生是当代著名书法家、大学教授，又是前清皇室的亲戚。因此，登门造访的人总是络绎不绝，简直踏破了门坎。

直言不讳地说，到先生家的人虽多，但纯为探访而不有求于先生者，却是非常罕见的。求的内容，大致有二：一是举办某某活动，

欲请先生光临、捧场；二是求先生挥毫写字。

试想，如果对这些人一照顾，个个给面子，老先生岂不是要累死？

一日，电话铃声忽然大作，启功先生正处理文稿，犹犹豫豫本不想接，但打电话的人极有耐心，先生又恐是老朋友或公家部门打来，接了，一问对方姓名，并不认识。问何事，对方称先生曾为某书题签，现该书已出，欲明日亲自送来。先生当即说：“谢谢。不过这样的小事，你也不必跑了，通过邮局寄来即可。”

对方不干，非要前来，称为探望。先生解释道：“我现在很忙，身体又不大好，你来我也无力接待，请原谅，书还是寄来吧。”

对方不肯，先生索性挑破窗户纸，单刀直入，问：

“你说你还有什么事吧。”

对方说：“没事，就是想看看您。”

先生答道：“你既然那么想看我，也行。我给你寄张相片去，你可以从从容容地看。”

此人仍不罢休，先生气得不得了，干脆挂上了电话。

固然，一开始即斩钉截铁地说“不”，委实不妥，然而，不要因此而放弃表示拒绝的权利。即使这样做会破坏他人对自己的期望或好感也在所不惜，何必勉强自己成为偶像型的人物呢？毕竟，办不到的事终究还是办不到。先把这一点搞清楚，然后尽早设法向对方恳切地表白，才是真正的相处之道。

所以在考虑答应对方的请求前，应先仔细盘算自己是否能及，如果答案是否定的，不妨想想：一旦失约后对方对自己所产生的不信任感将如何，那么即使很难做到，也势必得鼓起勇气将之拒绝。

对于必须拒绝的事，究竟该怎么样才对呢？简单说来，只要多一点勇气及智慧，就能处理得游刃有余，轻松过关。

最重要的是要将拒绝的原因清清楚楚地向对方说明，以免除对方可能会产生的误解，才不会引起纷争与不满，遭致别人的怨恨。或许一开始听到你的拒绝会使对方感到失望，但总比中途反悔要

好多了；你决断明智的拒绝态度势必会受到某种程度的肯定，让人觉得你够负责任。倘若你具备了拒绝别人的勇气，还有为对方设想的智慧，你便已经充分掌握到拒绝的艺术了。西谚有云：“信用是人的第二生命”，先将自己的状况衡量清楚，再确定是否拒绝对方；当然不是要你全盘拒绝，偶尔答应邀约可以建立彼此的友谊，适当地保持距离，可以使你不容易得罪人，才是真正的相处之道。

拒绝是一门学问，要有勇气，还要有为对方设想的智慧

(1) 如果不能做就要明确拒绝

如果全部工作都痛痛快地接受，即使做完了也很可能让人觉得你没什么功劳。因此，一定要巧妙地避免这种情况的发生。巧妙拒绝的要领是不要犹豫犹豫。能完成的时候，即使马上就要到期，你接受了也没关系；如果不能完成的，就要早点告诉对方另请高明。

(2) 具体说明不能做的理由

在拒绝请求时只是说“我很忙”，很可能会被人说“那个人不爱帮助别人”、“求他什么事都是一脸的不高兴”，所以拒绝时要具体地说明一下不能接受的原因。

(3) 说些有效的措辞

只是具体说明不能接受的原因是不够的，重要的是首先要说一些表示歉意的话。比如说“实在对不起……”“真是过意不去……”“我很愿意为你效劳，可……”

(4) 说明自己的能力范围

拒绝别人时，若只简单地说“不能做”，很可能会使人际关系产生裂痕。在别人请求你时，你就表现出只要力所能及就尽力帮忙的姿态。

可是，同时一定要清楚自己的能力范围。自己办不到的事，一定不要硬挺，这会招致很糟糕的结果。如果对方仍然强塞给你，可以把丑话说到前头。但是，最好的原则仍然是力所不及就不要答应。

(5) 让对方作决定

无论如何也无法接受时，在拒绝之前要向他提供一些可参考方