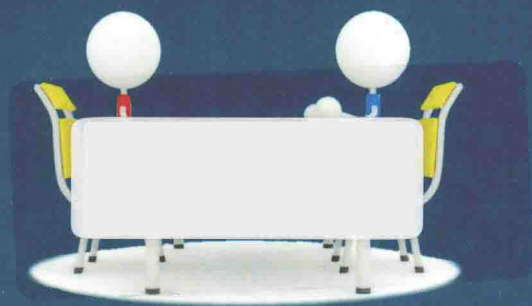


别输在人际 交往上

一定要弄懂的人际交往经验

张 瑞◎编著

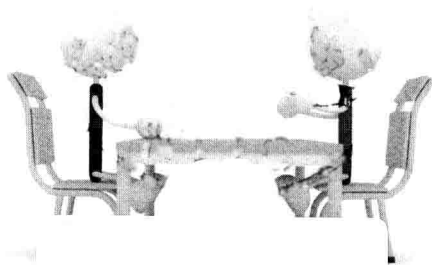


让你在事业上一帆风顺的交际技巧
让你在大庭广众之下所向披靡的交往法则
让你的人生立于不败之地的社交绝招

别输在人际 交往上

一定要弄懂的人际交往经验

张 瑞◎编著



图书在版编目（CIP）数据

别输在人际交往上 / 张瑞编著. — 广州 : 广东旅游出版社, 2014.5
ISBN 978-7-80766-802-2

I. ①别… II. ①张… III. ①人际关系—通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2014）第054689号

责任编辑：陈晓芬
封面设计：李尘工作室
责任技编：刘振华

广东旅游出版社出版发行

（广州市天河区五山路483号华南农业大学公共管理学院14号楼3层 邮编：510640）

北京紫瑞利印刷有限公司

（地址：北京市海淀区上庄路58号）

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

联系电话：020-87348243

710毫米×1000毫米 16开 17印张 260千字

2014年5月第1版第1次印刷

定价：36.00元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题，请直接与印刷厂联系换书。

序 言

PREFACE

现代社会，人们想要成功，不仅要靠自己的努力，还要靠别人的帮助，这就需要我们必须学会人际交往。只有通过人际交往，我们才有机会得到别人的帮助，从而才能施展自己的能力，实现自己的理想，达到成功的彼岸。可以说，学会人际交往，成功就会快一些。

身处社会，我们扮演着多重身份：儿子（女儿）、丈夫（妻子）、同事、上司、下属、客户，我们也时刻都在和不同身份的人交往。纵观我们周围的人，那些人际关系好的人，他们办起事来往往往得心应手，顺风顺水；而那些不擅长人际交往，常常自我封闭的人，他们办起事来总是一脸茫然，自顾不暇。这是因为，人际关系好，帮助你的人就多，事情办得漂亮也理所应当；人际关系不好，自然就不会有人来帮助你，事情也就很难办成。所以说，我们每个人的的人际关系都在一定程度上决定着我们的未来。

你要想改变现状，更进一步发展自己，就必须首先学会人际交往。因为，处在这样一个日新月异的时代，闭门造车几乎是不可能成功的。退一步说，即使你获得了足够的信息，可是没人帮你，你也只能枉自兴叹。归根结底，如果你想成功，你就必须寻求别人的帮助，想要寻求别

人的帮助，你就必须学会人际交往，扩大自己的交际面，为自己寻找更多助力。

不会人际交往就没有人际关系，谈何成功！有句话说得好：是否能够成功，重要的不在于你懂得什么，而在于你认识谁。这句话把人际关系的重要性一语道破，但这句话并没有告诉你如何认识别人。本书就是从这个角度出发，告诉你该怎样和别人交往，带你拓展你的人际关系，进而一步步迈向成功，让你早日达至成功！



目录 CONTENTS

Part1 解密社交：那些你还不懂的社交秘密

有效的、丰富的人际关系是人生成功的制胜法宝。现代社会的飞速发展，带来了人际关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系比以前更新鲜、更复杂，变化也更快。这就要求我们头脑更灵活，更快适应社会，花费更多的心思，动用更多的手段，去经营好周围的人际关系。处理得好，这些关系就是你一生最宝贵的资源，为你出人头地、走向事业的顶峰提供源源不断的助力；处理得不好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失。

不懂人际交往事难成 / 2

好的社交圈比什么都重要 / 5

人缘好坏决定命运 / 8

善于交际才有好机遇 / 10

人缘就是竞争力 / 11

人缘是最大的无形资产 / 13

有人缘才能出人头地 / 15

好人缘能带来好收获 / 16

好人缘保证创业成功 / 18

经营人缘就是经营成功 / 20

人缘是成功的第一要素 / 21

人缘好才能信息广 / 23

人缘是人生的一面镜子 / 25

Part2 社交账户：你认识谁决定你是谁

俗话说，你认识谁决定你是谁。要想拥有丰富的
人缘资源，首先你得充实好你的人缘账户。这要
求你得通过扩大交往范围、有效利用各种形式、通
过多种途径去结交关系，让你的人缘资源不但有广
度，而且还有深度，这样才有可能让你到需要关系
时能够充分支取你的人缘账户，找到你生命中的贵
人，谋求事业的成功和个人的幸福。

人生必须拥有的八种人际关系 / 28

以点带面交朋友 / 30

多结交带“圈”的朋友 / 32

成功克服交友的阻力 / 34

有效利用家庭结交关系 / 36

组织各种形式的活动和聚会 / 38

走出“圈子”的局限 / 40

多建立有用处的关系 / 42

提升自己，结交名流 / 44

选择适当的交际人群 / 46

多认识关键人物 / 48

看清楚谁是你的贵人 / 50

多和一流的人在一起 / 51

描绘出你的人际关系图 / 54

建立社交账户是一生的功课 / 55

Part3 社交资源：成功离不开好人缘

独木难成林，一个人要想获得事业的成功与个人的幸福，离不开他人的支持与帮助，离不开对人缘资源的积累和经营。要想事事有人帮，处处有人扶，就必须经营和管理好爱人、同学、朋友、亲戚、老乡、上司、同事、下属、老师、近邻等宝贵资源，使他们成为你奋勇前进的可靠力量。

爱人：事业与生活的坚强后盾 / 60

同学：最纯洁的友谊 / 64

朋友：人缘的基础 / 67

亲戚：最具亲密性的人缘 / 69

老乡：一种很重要的人际关系 / 70

上司：决定你前途和命运的人 / 72

客户：企业生存的基础 / 75

同事：对工作和生活有益的人缘 / 76

近邻：近在咫尺的人际关系 / 79

下属：自己的得力助手 / 83

老师：值得珍惜的人缘资源 / 87

妥善管理好自己的社交网络 / 91

Part4 社交基础：逐步构建自己的社交网络

丰富的人缘资源不是唾手可得的，它需要你不断地进行构建。构建人缘基础时，你必须拥有尊重、宽容、幽默、关爱、助人、善心、仁义、谦虚、赞美、倾听、诚信等一系列的利器，并加以良好的运用，方可让自己左右逢源、顺风得水、游刃有余，不然的话，你就会处处受阻和受挫。



- 尊重：与他人交际的原则 / 94
- 宽容：人际关系和谐的法宝 / 97
- 幽默：吸引人的磁石 / 99
- 关爱：受他人欢迎的关键 / 101
- 助人：欲求人助的前提 / 103
- 善心：给予更多就会收获更多 / 105
- 仁义：赢得他人支持的基础 / 107
- 谦虚：使人更容易接近 / 109
- 赞美：事业成功的阶梯 / 111
- 倾听：了解他人的良方 / 113
- 距离：形成良好关系的秘诀 / 116
- 诚信：赢得高朋满座的资本 / 119

Part5 社交武器：有技巧才能有好人缘

俗话说：工欲善其事，必先利其器。要想拥有成大事的人缘资源，必须首先掌握好一些人缘技巧，使陌生人变成你的朋友，成功结交自己生命中的贵人。这就需要在与人交往时充分做好准备工作，做到了解对方，对症下药，在结交过程中充分进行沟通，逐渐拉近关系，让他人最终接纳自己。

- 先花三十分钟了解对方 / 124
- 寻找对方的兴趣点 / 126
- 勤于寻找谈话资料 / 128
- 逐渐拉近彼此的关系 / 129
- 主动寻找双方的相同点 / 132
- 求人先要“捧”着人 / 134
- 利用六度分离效应 / 137
- 帮助他人取得成功 / 139

学会结交贵人的窍门 / 141

让贵人接纳自己 / 144

Part6 社交法则：打好人际交往的九张牌

要想拥有好的人缘资源，必须打好人际交往的九张牌，即交、情、尊、帮、信、谦、和、愚、忍，做到多交朋友、以心换心、尊敬他人、帮人帮己、信义天下、谦虚去做、和气生财、大智若愚、忍让生福，这样才有可能让你朋友满天下，关系遍八方。

“交”牌：多交朋友多条路 / 148

“情”牌：以真心换取真心 / 150

“尊”牌：达到深交的最佳途径 / 152

“帮”牌：帮人就是帮自己 / 155

“信”牌：推销自己的最好方式 / 157

“谦”牌：不在骄傲中葬送自己 / 159

“和”牌：和气才能生财 / 161

“愚”牌：有效博得他人好感 / 162

“忍”牌：不该出手不出手 / 165

Part7 社交策略：提升你的社交竞争力

一个社交竞争力强的人，所拥有的社交资源就比别人更深更广。在平时，这些社交资源可以让我们比别人更快速地获取有用的信息，进而转换成工作成功、发展生意的机会；而在危急或关键时刻，也往往可以发挥转危为安或临门一脚的作用。这要求我们通过掌握一些必要的方法来提升我们的竞争力。

社交竞争力的重要性 / 170

- 满足对方的心理需求 / 171
- 保持彬彬有礼的形象 / 174
- 举止要恰到好处 / 176
- 获得别人的认同 / 179
- 让自己成为值得结交的人 / 182
- 使自己成为一流人物 / 183
- 掌握高效的沟通心法 / 184
- 学会建立密切关系的诀窍 / 188
- 平稳度过磨合期 / 190
- 建立私人之间的信任 / 193

Part8 社交智慧：谋求好人缘的处世之道

谋求人缘、积累关系并不是一件简单的事，它需要一些处世智慧。积累人缘的过程是琐碎的、缓慢的，你必须遵循一整套的策略和方法、技巧，循序渐进地一步步积累，你的关系网络才能逐步建立起来，你的成功之路才能一天比一天通畅。

- 掌握积累关系的要诀 / 198
- 拥有一个好名声 / 199
- 善于猜测他人心思 / 200
- 尽量帮助他人 / 201
- 不必担心受到伤害 / 203
- 得人心者得天下 / 204
- 吃亏就是占便宜 / 206
- 做到入乡随俗 / 208
- 结交朋友要做到优势互补 / 210
- 巧妙利用名人效应 / 212

Part9 社交尺度：拿捏人际关系的分寸

人际关系，看似简单实则微妙，这里存在着许多的规则和分寸。这些规则和分寸拿捏得好，就会做到四处逢源，游刃有余；拿捏得不好，就有可能让自己处事维艰，寸步难行。

俗话说：打蛇要打七寸。因此，要使自己达到如鱼得水的境界，就必须掌握以下的分寸和原则。

没事时也要保持联系 / 216

学会冷庙烧高香 / 218

给自己留后路 / 220

给人好处不可张扬 / 222

让自己变得有人情味 / 224

敢做更要敢当 / 227

做人须有“道” / 230

保持适当的距离 / 232

求“神”更要谢“神” / 235

Part10 社交眼光：挖掘人际关系中的金矿

办事讲人缘，成功靠人缘。人人都有求人办事之时，人人都有危难困苦之际，这时有没有人帮助和提携你，就成为你能否成功和幸福的关键。每个人在平时都应该注意结交朋友，打造好的人际关系，因为也许你的人际关系网中的某个人便是成就你人生和事业的贵人。做个有心人，随时随地注意开发你的人缘金矿吧！

大力拓展你的关系 / 238

做事先得有人缘 / 240

- 攀交情要讲究方法 / 244
- 朋友是你一生用不尽的财富 / 246
- 交际之前可先进行“背景调查” / 249
- 善于选择自己的靠山 / 251
- 与老朋友讲交情的艺术 / 253
- 晴天留人情，雨天才好借伞 / 255
- 让老板成为你的贵人 / 256

Part 1

解密社交：那些你还不懂的社交秘密



有效的、丰富的人际关系是人生成功的制胜法宝。现代社会的飞速发展，带来了人际关系的重新排列和组合。一个人一生所面临的各种关系比以前更新鲜、更复杂，变化也更快。这就要求我们头脑更灵活，更快适应社会，花费更多的心思，动用更多的手段，去经营好周围的人际关系。处理得好，这些关系就是你一生最宝贵的资源，为你出人头地、走向事业的顶峰提供源源不断的助力；处理得不好，则会给你的人生带来很大的障碍，造成很大的损失。

不懂人际交往事难成

人是社会性的动物，人的成功只能来自于其所处的人群及其所在的社会。只有在这个社会拥有丰富的人缘并善于利用这些人缘，人们才有可能为自己事业的成功开拓宽广的道路，达到成功的终点。

很多人只知道比尔·盖茨今天能成为世界首富，是因为他掌握了世界的大趋势，还有他在电脑上的智慧和执著。其实比尔·盖茨之所以成功，除了这些原因之外，还有一个最重要的关键就是：比尔·盖茨的人缘资源相当丰富。

比尔·盖茨创立微软公司的时候，只是无名小卒，但是在他20岁的时候，已经签到了一份大单。假如把营销比喻成钓鱼的话，是钓大鲸鱼，还是钓小鱼比较好呢？回答肯定是大鲸鱼。比尔·盖茨在最初创业的时候，就了解了这一点。他一开始就钓了一条大鲸鱼。让我们来看看比尔·盖茨的人缘轨迹。

1. 充分利用自己亲人的人缘资源。

比尔·盖茨20岁时签到了第一份合约，这份合约是跟当时全世界第一强电脑公司——IBM签的。当时，他还是位在大学读书的学生，没有太多的人缘资源，他怎能钓到这么大的“鲸鱼”？可能很多人不知道。原来，比尔·盖茨之所以可以签到这份合约，中间有一个中介人——比尔·盖茨的母亲。比尔·盖茨的母亲是IBM的董事会董事，妈妈介绍儿

子认识董事长，这不是理所当然的事情吗？

2. 大力利用合作伙伴的人缘资源。

大家知道比尔·盖茨最重要的合伙人——保罗·艾伦及史蒂芬。他们不仅为微软贡献他们的聪明才智，也贡献他们的人缘资源。

3. 积极发展国外的朋友，让他们去调查国外的市场以及开拓国外市场。

比尔·盖茨有一个非常好的日本朋友叫彦西，他为比尔·盖茨讲解了很多日本市场的特点，为比尔·盖茨找到了第一个日本个人电脑项目，以此来开辟日本市场。

4. 积极雇用非常聪明、能独立工作、有潜力的人来一起工作。

比尔·盖茨说：“在我的事业中，我不得不说我最好的经营决策是必须挑选人才，拥有一个完全信任的人，一个可以委以重任的人，一个为你分担忧愁的人。”显然，比尔·盖茨的成功与他善于利用自己的人际关系是分不开的。

世界一流人缘资源专家哈维·麦凯从大学毕业那天就开始找工作。当时的大学毕业生很少，他自以为可以找到最好的工作，结果却徒劳无功。好在哈维·麦凯的父亲是位记者，认识一些政商两届的重要人物，其中有一位叫查理·沃德。查理·沃德是布朗比格罗公司的董事长，他的公司是世界上最大的月历卡片制造公司。四年前，沃德因税务问题而服刑，哈维·麦凯的父亲觉得沃德的逃税一案有些失实，于是赴监狱采访沃德，写了一些公正的报道。沃德非常喜欢那些文章，他几乎落泪地说，在许多不实的报道之后，哈维·麦凯终于写出了公正的报道。

出狱后，他问哈维·麦凯的父亲是否有儿子。

“有一个在上大学。”哈维·麦凯的父亲说。

“何时毕业？”沃德问。

“他刚毕业。”

“噢，那正好，如果他愿意，叫他来找我。”沃德说。第二天，哈维·麦凯打电话到沃德办公室，开始，秘书不让见，后来提到他父亲的名字三次，才得到跟沃德通话的机会。

沃德说：“你明天上午10点钟直接到我办公室面谈吧！”第二天，哈维·麦凯如约而至。不想招聘会变成了聊天，沃德兴致勃勃地聊哈维·麦凯的父亲的那一段狱中采访，整个过程非常轻松愉快。聊了一会儿之后，他说：“我想派你到我们的‘金矿’工作，就在对街——‘品园信封公司’。”

在街上闲晃了一个月的哈维·麦凯，现在站在铺着地毯、装饰气派的办公室内，不但顷刻间有了一份工作，而且还是到“金矿”工作。所谓“金矿”是指薪水和福利最好的单位，那不仅是一份工作，更是一份事业。42年后，哈维·麦凯还在这一行继续“淘金”，而且成为全美著名的信封公司——麦凯信封公司的老板。哈维·麦凯在品园信封公司工作时，熟悉了经营信封业的流程，懂得了操作模式，学会了推销的技巧，积累了大量的人缘资源。这些资源成了哈维·麦凯成就事业的关键。事后，哈维·麦凯说：“感谢沃德，是他给我的工作，是他创造了我的事业。”当然，这也正是哈维·麦凯利用人缘推销自己所获得的好结果。

没有人缘事难成。你如果想在社会上建功立业，想在事业上出人头地，你就必须学会积极积累自己的人缘并充分利用这些人缘资源。