

人的一生能否成功，不在于你有多少知识
而在于你怎样和人打交道

我怎么和你 打交道

WO ZENME HENI
DAJIAODAO



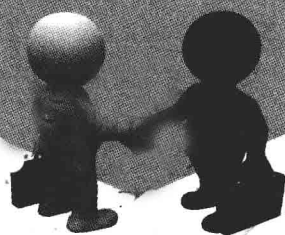
墨 尘 / 编著

和人打交道是永远伴随你一生的一门学问。如果一个人能够在纷繁复杂的环境中，措置裕如地驾驭人生局面，在工作和生活中做到逢凶化吉、遇难呈祥，并把不可能变成可能，那么他一定称得上是个社交高手。

 武汉出版社

我怎么和你 打交道

墨 尘 / 编著



WO ZENME HENI
DAJIAODAO

武汉出版社

(鄂)新登字 08 号

图书在版编目(CIP)数据

我怎么和你打交道 / 墨尘编著. —武汉: 武汉出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5430-5691-6

I. ①我… II. ①墨… III. ①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(2011)第030253号

书名 我怎么和你打交道

编 著: 墨 尘

责任编辑: 张葆珺 朱琳玲

封面设计: 兆天书装

出 版: 武汉出版社

社 址: 武汉市江汉区新华下路103号 邮 编: 430015

电 话: (027) 85606403 85600625

[http:// www.whcbs.com](http://www.whcbs.com) E-mail: zbs@whcbs.com

印 刷: 河北省香河县宏润印刷有限公司 经 销: 新华书店

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 16 字 数: 228千字

版 次: 2011年5月第1版 2011年5月第1次印刷

定 价: 29.80元

版权所有·翻印必究

如有质量问题, 由承印厂负责调换。

前言

我们生活在一个社会交往十分频繁而密切的社会中,不管愿不愿意,你总是跟周围的人有着千丝万缕的联系。世间你我,也许身世背景不同,思想观念各异,职业千差万别,但其实我们每个人每天所做的事情有一点是一样的,那就是都在跟人打交道。为了让事业走向成功,为了让生活更加绚丽,你必须主动地去接近一些人,同时也需要被动地应付一些人。怎样待人,如何处事,这是我们每个人每天都必须要处理的事情,也是我们谁也躲不开的问题。和人打交道是世上最难以说清的事情,但它又常常缠绕人心,令人欲罢不能。其实和人打交道就是考验人的战场,聪明的人总能打胜这场仗,因为他们懂得看透人心,巧用社交的技巧和策略。

和人打交道是永远伴随人一生的一门学问,如果一个人能够在纷繁复杂的环境中,措置裕如地驾驭人生局面,在工作和生活中做到逢凶化吉、遇难呈祥,并把不可能变成可能,那么他一定称得上是个社交高手。对于一个擅长和人打交道的人而言,总能够将自己这方面的潜质发挥到极致。一脸蒙娜丽莎式的微笑,举手投足,一言一行都恰到好处,轻松自如地与在场的每一个人周旋,可谓八面玲珑,左右逢源。这种人就是天生的交际家。

和人打交道,有一个原则是:先满足别人的需求进而使自己的需求也得到满足。但是,令人遗憾的是,能够做到这一点的人并不多,因为大多数人都有怕吃亏的心理。和人打交道是生存之本,是做人做事的一种技巧,一种方法,是做事先下手为强的胆识,是抓住机会的眼光,是轻松把你推向成功的“助力器”。

在生活中,我们经常遇到这样的问题:怎样才能使别人喜欢我?怎

我怎么和你



打交道

WO ZENME HENTI DAJIAODAO

样才能消除自卑感？怎样才能正确认识自己和他人？我为什么体会不到人际交往的快乐？等等。

本书总结了别人碰了无数次壁，摔了无数次跤，走了无数次弯路，在痛苦中凝结，用眼泪和汗水浸润而成的一百零一条人生经验。总结经验，把握人生，让你永远成为别人眼里的一个“最可爱的人”。

目 录

CONTENTS

第一章 职场交际学问多

经常可以听到一些人抱怨职场上的交际应酬太多，整天都要奔波在上司、同事和客户之间，非常辛苦，也很痛苦。可是在竞争日益激烈的职场中，当你跟其他竞争者的条件相差无几时，要想成功，就要懂得生存之道，懂得灵活变通，懂得一套自己的职场“摸鱼”术。其实，和人打交道是行走职场的必修课。职场如人生，暗流汹涌，波澜起伏。要在这险恶的环境中求得生存，你必须要摸清里面的“道道”，才能在职场搏杀中如鱼得水，才可以轻松地闯关成功。

1. 学会亲近权威 / 2
2. 适时到领导家做客 / 5
3. 绕过老板的秘书 / 6
4. 与领导夫人搞好关系 / 8
5. “越位”——让你费力不讨好 / 9
6. 话到嘴边留半句 / 12
7. 当老板需要帮助的时候 / 14



8. 说话不妨拐点弯儿 / 16
9. 放大优点，缩小缺点 / 18
10. 宽容同事的刁难 / 19
11. 与“上面”保持经常性的接触 / 21
12. 记住：千万不要在背后说他人坏话 / 23
13. 不时地给你的下属注入“兴奋剂” / 24
14. 对付小人：该硬就硬，该软就软 / 26
15. 干别人不愿干的事 / 28
16. 着装——自我的镜子 / 30
17. 准确领会领导意图 / 32
18. 把握距离，保持好“度” / 33
19. 适当“装傻”是一种智慧 / 36
20. 上司是你手中最好的拐杖 / 38
21. 新官上任，头三脚难踢 / 41
22. 控制好自己的情绪 / 44

第二章 社交有术，“方圆”做人

做人要懂得方圆之道，能够“亦方亦圆”。“方”，方方正正，有棱有角，做人有自己的主张和原则，不被别人所左右；“圆”，圆滑世故，做人做事态度不鲜明，行为不果断，止步不前，固步自封，永远让人琢磨不透。“方”是做人之本，“圆”是处世之道。做人时能亦方亦圆，方中有圆，圆内有方，就能够在交际中应付自如，没事不惹事，来事不怕事。

23. “人缘”：安身立命的支点 / 48

24. 给他人留面子，自己就有面子 / 50
25. 说话看场合，你定受欢迎 / 53
26. “不”要怎么说出口 / 55
27. 你会请客吗？ / 58
28. 做个传播快乐的使者 / 60
29. 让陌生人不再陌生 / 62
30. 让异性之花开得更娇艳 / 64
31. 觥筹交错，酒言酒语 / 66
32. 提防朋友“杀熟人” / 68
33. 分清是人是鬼 / 70
34. 礼轻情意重 / 72
35. “不学礼，无以立” / 74
36. 交朋友也要有“势利眼” / 77
37. 抬头不如低头 / 78
38. 无事时找朋友，有事时就好找朋友 / 82
39. 雪中送炭：帮人的最佳机会 / 84
40. 存款“蓄”情，一个都不能少 / 85
41. 外圆内方巧赚钱 / 87
42. 做人要“方”也要“圆” / 90
43. 顶牛抬杠伤大雅 / 92
44. 甜言蜜语笼络人心 / 94
45. 当众拥抱你的敌人 / 97
46. 见什么人上什么菜 / 99



第三章 浪漫爱情巧经营

选择一个好爱人等于选择一个幸福的家庭。世上的红男绿女千千万，从中挑选一个心仪的爱人，实属不易，所以在挑选时要用点心计。常言道：“相爱容易，相处太难。”情感生活永远是一个复杂又深邃的话题。生活需要诗情画意，更需要和人打交道。会和人打交道的，一朵玫瑰就能赢得爱人芳心；不会和人打交道的，即便你送一摞钞票也得不到一个甜美的吻。

追求爱情，不仅要有勇气，有胆量，而且要有行动，有方法。爱情就像双方培育的一株花，要精心培育，还要用科学的方法培育，才能越开越艳。

- 47. 你是我的爱人，你是我的花 / 104
- 48. 恋爱也需多种经营 / 105
- 49. 拿到情爱生活的准入证 / 108
- 50. 不以得喜，不以失悲 / 111
- 51. 体验爱情不能性子急 / 115
- 52. 恋爱有谋，动情靠手段 / 117
- 53. 谈情说爱：距离产生美 / 121
- 54. 绵绵情话：爱情花朵上的一串甘露 / 124
- 55. 赞美：爱情火焰中的一把柴 / 126
- 56. 嫉妒会延误你的爱 / 129
- 57. 爱就要学会道歉 / 131
- 58. 不爱，就让他（她）走开 / 133
- 59. 将爱情进行到底 / 136

第四章 通权达变，进退有度

梁启超说：“变则通，通则久。”知变与应变的能力是一个人的素质问题，同时也是现代社会办事能力高低的一个很重要的考察标准。要善于变通，万万不可一条道走到黑。不管对人还是对事，一条道行不通，找找别的路；一个办法不行，想想其他的招数；正面不行，从反面来。人生在世，只要灵活地和人打交道，必能无往不胜，所向披靡；无论是前进，还是后退，都能泰然自若，不为世人的眼光和评论所左右。

- 60. 又打又拉，唱好红白脸 / 140
- 61. 遵守诺言，说一不二 / 143
- 62. 巧“惩”妙“罚”，你好我也好 / 145
- 63. 恩威并施让下属心悦诚服 / 148
- 64. 无事少给领导添麻烦 / 150
- 65. 威信：无言的号召，无声的命令 / 152
- 66. 把握每一个精彩瞬间 / 154
- 67. 城隍爷不跟小鬼称兄弟 / 157
- 68. 五种领导不可求 / 158
- 69. 寻求领导理解和支持的五个原则 / 161

第五章 打好“口水战”：谈判桌上你定赢

什么是谈判？谈判是一种以自己已有的社会地位与力量作为基础，正确地运用社交和说话水平来影响他人或集体的行动，从而达到自己目的的活动。谈判是一个过程，整个过程中明显地表露出互动、冲突、合作与互惠互利。



有人说，人生就是一个谈判过程。因为我们在和他人打交道的过程中，谈判不可避免地发挥着重要作用。哈佛大学人力资源开发专家理查森·克雷斯说：“谈判的确是一门艺术，该怎么说就怎么表达，或严肃、或调侃、或幽默、或直率、或委婉，有方法，也有策略。”

- 70. 谈判的方法 / 164
- 71. 礼仪：促进谈判成功的“助推器” / 167
- 72. 营造良好的谈判气氛 / 172
- 73. 有问必有答，答复也要有技巧 / 175
- 74. 该“听”时，千万不要“说” / 178
- 75. 说服的技巧：让对方心悦诚服地接受 / 180
- 76. 谈判桌上无戏言，一字千金靠策划 / 183
- 77. 谈判中的诡辩及对策 / 186
- 78. 口才出奇扭转乾坤 / 189
- 79. 黑脸白脸，让点子当主演 / 193
- 80. 暗钩钓鱼，在谈笑间见刀光 / 195
- 81. 结束谈判的技巧 / 197

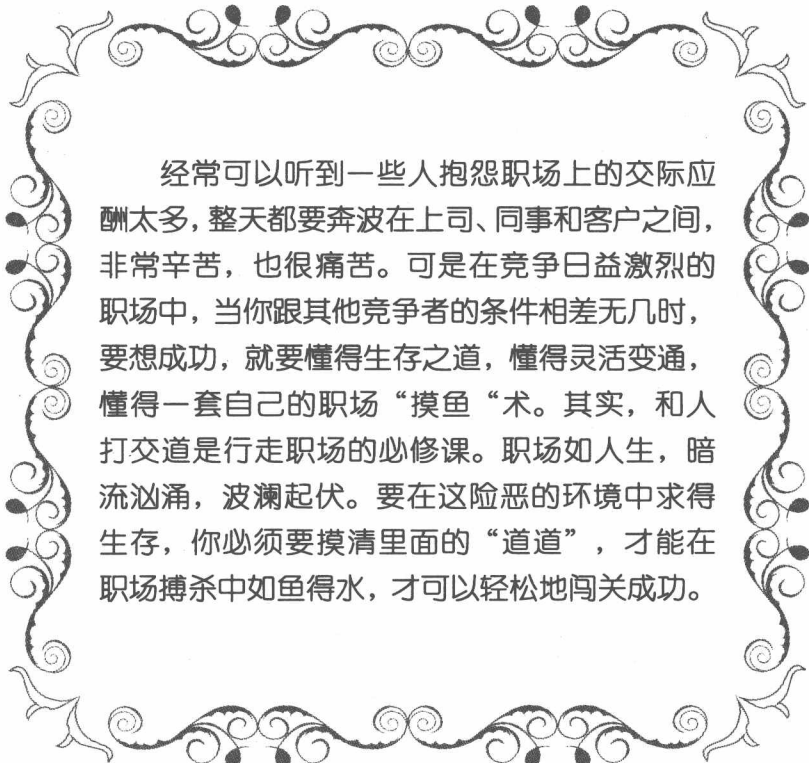
第六章 推销：用嘴不如用心

推销人才没有天生的，正如这世界上没有一生下来就会跑步的孩子一样，真正的推销高手是用心练出来的。

这世间也没有天才，所谓的天才只是努力，努力，再努力。正如爱迪生所说：天才=99%的汗水+1%的灵感。其实，成功的推销很简单，只要掌握了推销的技巧，并努力把它运用到实际的工作中去，你就能成为一个和人打交道的高手。

- 82. 微笑：愉悦自己，也愉悦别人 / 204
- 83. 妙语横生生意来 / 206
- 84. 王婆一点又何妨 / 208
- 85. 商战高手的语言攻心术 / 210
- 86. 多听少说更高明 / 212
- 87. 借“神”说话：让顾客替你推销 / 216
- 88. 把话说到心坎上 / 217
- 89. 名片：一把推销的利剑 / 220
- 90. 无中生有：从没有路的地方找出路 / 222
- 91. 恭维客户：该拍的马屁要拍 / 224
- 92. 想当推销员就把“面子”扔掉 / 226
- 93. 好奇心：打开销售的金钥匙 / 228
- 94. 记住他人名字，拉近彼此距离 / 230
- 95. 推销=信誉+智慧 / 232
- 96. 推销产品前，先把真诚推出去 / 234
- 97. 来得早不如来得巧：慎选推销时机 / 237
- 98. 电话推销礼仪 / 239
- 99. 幽“它”一默，在笑声中成交 / 242

第一章 职场交际学问多



经常可以听到一些人抱怨职场上的交际应酬太多，整天都要奔波在上司、同事和客户之间，非常辛苦，也很痛苦。可是在竞争日益激烈的职场中，当你跟其他竞争者的条件相差无几时，要想成功，就要懂得生存之道，懂得灵活变通，懂得一套自己的职场“摸鱼”术。其实，和人打交道是行走职场的必修课。职场如人生，暗流汹涌，波澜起伏。要在这险恶的环境中求得生存，你必须要摸清里面的“道道”，才能在职场搏杀中如鱼得水，才可以轻松地闯关成功。



1. 学会亲近权威

你要给领导一个机会认识你，然后才谈得上合理地派遣你到最合适的位置上去。你要想成功，在面对权威时，自己首先要放下那副“有才华的老百姓”的架子。

职业生涯中，我们经常目睹这样一些年轻人，他们是腼腆的、清高的、害羞的。如果不是向领导报告，他们是不会到领导办公室去坐上一坐，谈上五分钟；召开部门会议时他们总是坐在离领导最远的地方，既不提建设性的意见也不提批评意见，即使领导点名令他发言，他也仅是仓皇与领导四目交接，讷讷附和别人；甚至在单位安排年假旅游时，领导一再声明要与大家尽情游乐，彼此放下职位等无形约束，他们仍显得拘谨或者清高，不想与领导分享同一只木排或橡皮艇。他们总是与“群众”在一起，言谈之中，他们似乎还非常鄙薄那种亲近领导、亲近权威的人和行为。然而，很不幸，这些人在领导的印象中总是“朦朦胧胧说不出好坏”的基层职员，总是缺少申明自己看法，发挥自己才华的机会，他们总是显得怀才不遇、郁郁寡欢。在议论中，他们会抱怨领导没有识人的眼力。其实，在管理层服务数十年的人都知道，任何人的观察范围都是有限的，领导面对的是一个静默而强有力的集体，发挥出这个整体的优势才是他昼夜要考虑的；至于识不识人，首先在于这个有才华的人自己是否甘于坐到权威面前去，展示出自己不为人知的一面。

在亲近权威的历程中，有些似是而非的成见首先要得到纠正：

(1) 我是一个争辩者。

如果我要出现在领导面前，一定要以一个争辩者的形象出现，方不

失尊严，这是错误的。

因为任何明智的领导都欢迎不同意见，但都反对把时间无谓地花在争辩上。“不要争辩”被写入了许多权威的行为准则中，搞企业、用人，都不需要争辩中的对立情绪。所以，如果你有机会面对面地提出不同的意见，需记住不要以“拍案而起”的方式，不要在尖锐的氛围中一针见血地提出来，要懂得在这其中维护权威或领导同样敏感的自尊心，要诙谐而策略地提出反对意见，最好让领导在笑声中接受。

(2) 我必须用工作成绩证明自己。

如果我要想在领导面前站得住脚，一定要用工作成绩来说话，而不采用所谓“私下关怀”的策略。显然这也是错误的。

因为，作为明智的领导，当然欢迎坐到他面前来的员工都是竞争中的强者，但他同样不希望他们递上公文夹就走。高处不胜寒，一名领导要承受的压力和孤独是无法言喻的，这背后也许有着诸多动人的“私人故事”，例如他被迫不能“忠孝两全”，例如他最终成了每月只能有一次机会探望儿女的“成功人士”，例如他最终为事业上的倾注而付出了代价——他的健康状况堪忧。即使身为老板他也找不到能分担苦恼的人，因为他已被人们想象成精神上的“钢铁战士”。所以，领导也需要关怀。世事就是这么奇妙，很多人是先在私人压力上安抚了处在强者位置上的领导，然后他们意外地获得了成功的机遇。其实，领导也急需来自下属兼朋友的“私人关怀”。

(3) 我一定要谨小慎微。

如果在领导面前出现不拘小节的错误，将是最大的失误。当然，这也是不对的。

从本质上讲，谁都不希望有才华的人不露破绽。领导也是如此，如果你在才华之外谨小慎微，滴水不漏，领导也许会怀疑你對他而言是潜在的威胁。这种情况反而对没野心、一心干事业的人没好处，所以不如在领导面前犯一些无伤大雅的小错误，借机展示“本真的你”，而在领导面前取得信赖。



(4) 接受来自领导非公务意义的邀请会惹闲话。

是的，当然会引发一些议论，甚至在你被点名去陪患有肩周炎的领导打几局乒乓球时，整个单位已盛传你将要被提拔的消息了。但你是否要因此打退堂鼓，推掉这一可以全面展示自己的机敏、活力、自信风采的机会呢？事实上，你可以在这一非公务意义的邀请中展现自己的说服力。

不要忘了领导不一定会在正式场合中观察人。在正式场合中，人人都正襟危坐，面目模糊。而在与领导单独接触的私人氛围中，他们各自的目的性和为人就呈现出来，比如阿谀之人在这种时候会很紧张，琢磨怎样对阵结局是领导最喜欢的，心地磊落之人却可以放开手脚来打乒乓球，这一切，相信都逃不过识人者的眼光。

(5) 如果我与领导的关系密切，我就会失去群众基础。

当然，有这种可能性，你与领导关系密切，你被委以重任之后，一些原先的“朋友”会疏远你。也许是出于嫉妒，也许是出于别的什么原因，他们会散布对你不利的言论，比如，说你是上层的“关系户”。但是，最终每个人是凭自己的能力与才华说服人的，如果你得到提升，而且胜任那个职位，流言就会烟消云散。

我们不能操纵别人的议论，但我们可以生长自己的智慧之果。面对事实，任何非议都站不住脚。所以，你要成功，先不要畏于人言。只要你不是谄媚之徒，真相最终总会大白。

关键是先要抓住成功之梯的第一级：让权威肯定你，认识你。

应酬术语

- ◎ 加强与领导亲属的联系。
- ◎ 亲近领导要把握好尺度。
- ◎ 常跟领导聊天，无意中加深感情。

2. 适时到领导家做客

人都有各种各样的社会应酬关系，领导也如此。你可以根据他的历史了解他，也可以从他的亲属、朋友、子女那儿了解他。

借一些重大节日的机会，到上司家去拜访拜访（千万别忘了带些让人看得上眼的礼物），是一种相当有效的接近上司的方法。

对上司而言，部属的来访，确是令人欣慰的事。一个连自己的直属部下都不愿亲近的上司，总是一个有缺陷的上司。

如果到上司家拜访做客，对上司的家人要积极给予赞美。与上司的对话或和其家人的对话，要用比平常更有礼貌的态度，一一清楚地答对。自己举手投足间，都要随时保持“高度的警戒心”。

由于经常的拜访，久而久之，自然会跟上司的家人变得熟悉起来，这时可以不拘小节。但不可过于随便而忽视应有的礼节。别忘了你是求人者，在彼此的心目中，始终有不平等的界限存在，这是求人者必须时刻提醒自己的。

因此，不管是初次拜访还是常客，毕竟和一般访客不同，一定要知礼数。

要讨上司的欢心，就先“收买”其家人的心，尤其是上司的太太。因此，送礼时礼物的选择，以上司夫人的喜好为第一要素。偶尔在上司家吃饭时，对上司太太亲手做的菜肴，更是不可忘记要大大赞赏一番。

对上司的孩子更是应该表示亲切，恰如其分地称赞孩子聪明伶俐，将来一定后浪推前浪，有一个锦绣前程，注意这赞扬一定要具体些，说出孩子在某一方面的天赋或潜质，使上司觉得你称赞得有道理，如果还