

# 社交的艺术

——打通人际关系的绝妙手段

雷池 编著

中国致公出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

社交的艺术:打通人际关系的绝妙手段/雷池编著. -- 北京:  
中国致公出版社, 2003. 11  
ISBN 7 - 80179 - 247 - 5

I. 社… II. 雷… 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(2003)第 101382 号

---

**社交的艺术:打通人际关系的绝妙手段**

---

编 著:雷 池

责任编辑:张 力

---

出版发行:中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京通州运河印刷厂

印 数:1 - 5000 册

---

开 本:880 × 1230 1/32 开

印 张:11

字 数:210 千字

版 次:2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

---

ISBN 7 - 80179 - 247 - 5/C·006

定价:23.80 元

---

版权所有 翻印必究

## 前 言

你不善结交人，人亦不喜结交你。你以为你是谁？相反，你若善结交人，人亦愿结交你，你和他，都拥有了不止双倍的人际力量。在社会上搞人际关系，你愿交不愿交是一个方面，而会交不会交则是另一个方面。不懂得技巧和方法，不把握交际艺术和分寸，是不可能获得良好人际效果的。

尽管人们都生活在人类社会这个大家庭中，但每个人都处在一定的阶层上，并具有属于自己的交往层次，自己的办事关系网络。这种层次和关系网，虽然有的先天就优越，有的先天就不足，但主要还是人们在后天相互交往中逐渐形成的，其中也包括血缘关系在内。先天的条件我们无法改变，但后天交往的学问却是可以通过学习来进行把握的。

在现实生活中，人们互相间如何交往，怎样形成自己的关系网？结交哪些人，形成怎样的关系网？既体现了一个人的交往能力，也体现了社会对一个人的必然要求。

人都想做人上人，但多数人却是先天不足。在这种情况下，除了自身的努力而外，那就是在交往中找一个衣食父母，攀附一棵遮霜避雨的大树，久而久之，在世人的眼中，便“官多大，奴也多大”了。

## 2 社交的艺术:打通人际关系的绝妙手段

人都知道“多个朋友多条路”,但不分是非,不讲分寸,沽钓虚名,就有可能误交匪类,这种情况,只能是多了一条死路,而少了一条人间正道。

人都想结交一些品德高尚的宾朋,那就要牢记“近朱者赤,近墨者黑”这句古训,不看那花花世界,不听那靡靡之音,长此以往,就必然是“人伴贤良品自高”了。

人们都明白“人帮人成王,土帮土成墙”的道理。但要想得到别人的帮助,首先得学会帮助别人。你怎样对待别人,别人就会怎样回报你。

交往的学问博大精深,但最忌讳的是急功近利思想。交往应该使眼界开阔些,眼光长远些,即使是陌生人,宁可糊交一个,也不要糊得罪一个。

交往要把握好随机应变的分寸。时空是变化的,环境是变化的,人的地位是变化的,交往中要根据不断变化的情况灵活把握。“花繁柳密处拔得开,方见手段;风狂雨骤时立得定,才是脚跟。”

交往要会捧场。常言说:“顺情说好话,耿直讨人嫌”,善于捧场,在交往中会更受人欢迎。

总之,多掌握一些交往的学问,对一个人立足社会,奔向成功都是大有好处的。这也正是本书的宗旨所在。

作者

2004年1月于北京大学

# 目 录

## 第一章 大树底下好乘凉

——把握好与领导交往的艺术与分寸…… (1)

一	找棵大树靠上去 …………… (1)
	<input type="checkbox"/> 忠心靠大树，日后得荫护
	<input type="checkbox"/> 只要有奇招，必能靠大树
二	攀上大树成俊鸟 …………… (10)
	<input type="checkbox"/> 攀大树要敢于冒险
	<input type="checkbox"/> 攀大树要把握时机
	<input type="checkbox"/> 攀大树要放下架子
	<input type="checkbox"/> 攀大树能消灾解难
	<input type="checkbox"/> 攀大树能抬高身价
三	靠大树要讲分寸 …………… (21)
	<input type="checkbox"/> 贴着身往上靠：绝对顺从上司
	<input type="checkbox"/> 仰着脸往上靠：学会亲近权威
	<input type="checkbox"/> 用行动往上靠：迈出众人行列
	<input type="checkbox"/> 挺直腰往上靠：赢得上司信赖

## 2 社交的艺术:打通人际关系的绝妙手段

- 揣着心往上靠:摸透领导意图
- 点着头往上靠:尊重上司意见
- 猫着腰往上靠:保持谦逊品德
- 夹着尾往上靠:虚心接受批评
- 含着笑往上靠:设法取悦上司
- 把住嘴往上靠:注意说话忌讳
- 熄灭火往上靠:慎重提出意见
- 扳着指往上靠:区别对待上司
- 擦亮眼往上靠:努力适应上司
- 变着法往上靠:甘心牵马扶凳
- 蹑着脚往上靠:谨防因小失大

## 第二章 多个朋友多条路

——把握好与同事交往的艺术与分寸…… (82)

- 一 与同事交往的游戏规则 …………… (82)
  - 人无完人:交往不必求全
  - 人为财死:不要挡人财路
  - 赐人以美:荣耀不可独享
  - 提高身价:让人感到“有用”
- 二 扩大自己的人际交往圈 …………… (94)
  - 平时加强联系
  - 以朋友找朋友
  - 以裙带连裙带

三	<input type="checkbox"/> 播种才有收成 <b>与同事交往的最佳方法</b> …………… (107) <input type="checkbox"/> 与同事相处要有“姿态” <input type="checkbox"/> 别在同事之中出风头 <input type="checkbox"/> 少在同事面前吹牛 <input type="checkbox"/> 要勇于承担责任 <input type="checkbox"/> 学会让同事保住面子 <input type="checkbox"/> 学会处理与同事之间的竞争关系 <input type="checkbox"/> 学会处理与同事之间的合作关系 <input type="checkbox"/> 要与同事保持适当距离 <input type="checkbox"/> 不要在同事中树敌 <input type="checkbox"/> 学会处理同事间的矛盾
---	--

### 第三章 一个好汉三个帮

——把握好与下属交往的艺术与分寸 … (128)

一	<b>学会发掘下属的潜能</b> …………… (129) <input type="checkbox"/> 喜怒休要形于色 <input type="checkbox"/> 宽严相济施恩威 <input type="checkbox"/> 沟通思想贵坦诚 <input type="checkbox"/> 鼓励员工提意见 <input type="checkbox"/> 信任放手是关键 <input type="checkbox"/> 员工愿听领导赞 <input type="checkbox"/> 责备下属留情面
---	--

## 4 社交的艺术:打通人际关系的绝妙手段

二	<b>学会与下属谈话</b> ..... (147)
	<input type="checkbox"/> 突出谈话重点
	<input type="checkbox"/> 让部下敢说实话
	<input type="checkbox"/> 让部下喜欢说话
	<input type="checkbox"/> 利用机会与部下谈话
	<input type="checkbox"/> 利用谈话中的停顿
	<input type="checkbox"/> 掌握谈话的分寸
	<input type="checkbox"/> 要克制自己的态度
三	<b>为人上司的九项准则</b> ..... (149)
	<input type="checkbox"/> 叫出下属的名字
	<input type="checkbox"/> 亲临现场
	<input type="checkbox"/> 实现真正的宽容
	<input type="checkbox"/> 一分钟经理
	<input type="checkbox"/> 表现人性的一面
	<input type="checkbox"/> 助人发展自我
	<input type="checkbox"/> 你所爱的人也是普通的人
	<input type="checkbox"/> 听——只说不听无法学到东西
	<input type="checkbox"/> 切忌猜疑

## 第四章 人伴贤良品自高

——把握好与朋友交往的艺术与分寸 ... (155)

一	<b>借名人光成就自己的名</b> ..... (155)
	<input type="checkbox"/> 聚贤良可成大业



- 
- 拉大旗可做虎皮
- 二 把握与朋友交往的分寸…………… (163)**
- 不能过分依赖朋友
- 不能把责任风险转嫁给朋友
- 关系越亲密，越要有界限
- 为朋友绝对保密
- 要在乎朋友之间的小事
- 及时弥补裂痕
- 朋友相处贵以诚
- 朋友相处贵以宽
- 朋友相处贵以礼
- 理解朋友
- 别轻慢交情浅的朋友
- 保持距离
- 别断联系
- 三 最老到的交友之道…………… (183)**
- 相知才能合得来
- 友情需要常联络
- 朋友交往信为先
- 宽容豁达朋友多
- 得理还须让三分
- 责人宜宽留余地
- 朋友有难冲上前
- 多看长处少看短
-

## 6 社交的艺术:打通人际关系的绝妙手段

- 消除误解释前嫌
- 因人制宜巧出言
- 朋友也需多称赞
- 交友要往高处攀
- 尽力拓展交际圈
- 早打招呼生好感
- 圣人才会没缺点
- 迁就一下又何妨
- 以礼待人善结缘
- 多让朋友上台前
- 吃亏更显情义重
- 少给朋友添麻烦
- 朋友之间明算账
- 卸下包袱没负担

## 第五章 心气平和，广结善缘

——把握好与陌生人交往的艺术与分寸…(197)

- 一 与陌生人交往的原则…………… (197)
  - 要创造认识的机会
  - 留下好的第一印象
  - 尽量表现得自然些
  - 自己主动结识对方
  - 学会与陌生人交谈

二	<b>与陌生人交往的态度</b> …………… (206)
	<input type="checkbox"/> 别丢掉自信和诚意
	<input type="checkbox"/> 不卑不亢，赞美适度
	<input type="checkbox"/> 以平常心对待陌生人
	<input type="checkbox"/> 选择轻松愉快的话题
	<input type="checkbox"/> 不要忽略“背运”的名流
三	<b>与陌生人交往的技巧</b> …………… (209)
	<input type="checkbox"/> 了解对方，投其所好
	<input type="checkbox"/> 寻找共同点，把握交往度
	<input type="checkbox"/> 直接赞美对方
	<input type="checkbox"/> 间接赞美对方
	<input type="checkbox"/> 以谦虚赢得好感
	<input type="checkbox"/> 坦白地介绍自己
	<input type="checkbox"/> 表示信任
	<input type="checkbox"/> 多提及对方熟悉的事物

## 第六章 放开眼量看交往

——把握好亲与疏的艺术与分寸…………… (218)

一	<b>只有冷庙烧香，才能急中见利</b> …………… (218)
	<input type="checkbox"/> 晴天留人情，雨天好借伞
	<input type="checkbox"/> 莫求共富贵，但求共患难
二	<b>英雄常常败于美人</b> …………… (221)
	<input type="checkbox"/> 与对手交往慎于色

- 
- 与女人交往莫贪色
  - 诱他人效忠巧用色
- 

## 第七章 交往要有灵活性

——把握好应变的艺术与分寸 …………… (226)

### 一 交往要随机应变 …………… (226)

- 人在人檐下，不妨把头低
- 学会控制自己的情绪
- 不要在一棵树上吊死
- 给好处不要一步到位
- 即使吃亏也吃在明处

### 二 设法获得好人缘 …………… (239)

- 态度热情：就是让他心里快慰
  - 满足自尊：就是让他面子好看
  - 诚实守信：就是让他对你放心
  - 宽容忍让：就是让他心无忌惮
  - 乐于助人：就是让他心存感激
  - 感情投资：就是让他欠你人情
  - 主动结交：就是让他感到和气
  - 不卑不亢：就是让他忘记等级
  - 多听少说：就是让他得到宣泄
  - 记住名字：就是让他感觉亲切
  - 学会赞美：就是让他觉得荣耀
-

- |                          |               |
|--------------------------|---------------|
| <input type="checkbox"/> | 幽默乐观：就是让他感到快活 |
| <input type="checkbox"/> | 了解对方：就是让他说到一起 |
| <input type="checkbox"/> | 作些让步：就是让他占点便宜 |
| <input type="checkbox"/> | 欣赏对方：就是让他感觉良好 |
| <input type="checkbox"/> | 戏谑自己：就是让他感到诙谐 |
| <input type="checkbox"/> | 摆正心态：就是让他增生好感 |
| <input type="checkbox"/> | 主动施恩：就是让他涌泉相报 |
| <input type="checkbox"/> | 将心比心：就是让他良知不泯 |
| <input type="checkbox"/> | 背后捧人：就是让他知情知义 |
| <input type="checkbox"/> | 爱屋及乌：就是让他好意难辞 |
| <input type="checkbox"/> | 善于恭维：就是让他自我得意 |

## 第八章 交往要会捧场

——把握好溜须的艺术与分寸 …………… (258)

一	“溜须”要知己知彼 …………… (259)
二	“溜须”要察言观色 …………… (261)
三	“溜须”要具有耐心 …………… (263)
四	“溜须”要胆大心细 …………… (266)
五	“溜须”要善解人意 …………… (269)
六	“溜须”要把握时机 …………… (274)
七	溜须拍马，终得马骑 …………… (276)

## 第九章 交往要摆正位置

——把握好心态的艺术与分寸 …………… (279)

### 一 把握自己的社会角色 …………… (279)

- 增强角色意识, 适应社交身份
- 学会变换角色, 适应多种身份

### 二 了解社交心理 …………… (282)

- 需要性社交心理
- 亲和性社交心理
- 赞许性社交心理
- 成就欲社交心理
- 权力欲社交心理

### 三 把握社交效应 …………… (297)

- 第一印象效应
- 利人利己效应
- 投桃报李效应
- 似曾相识效应
- 高山仰止效应
- 盲从附和效应
- 情感波动效应

### 四 把握社交的基本尺度 …………… (310)

- 自尊, 更要尊人
- 信赖, 但别轻信
- 坦诚, 但别粗率
- 谦虚, 但别虚伪

- 
- 谨慎，但别拘谨
  - 认真，但别较真
  - 老练，但别世故
  - 严己，还要宽人
  - 表现自己，但别贬低别人
  - 进一步，更应让三分
-

# 第一章 大树底下好乘凉

## ——把握好与领导交往的艺术与分寸

人们生活在上社会上,都离不开相互间的交往,只不过是交往的层次有别,交往圈的大小不同而已。

在整个社会大家庭中,每个人都处在相应的阶层上,并具有属于自己的关系网。这种关系网是人们在相互交往中形成的,其中也包括血缘关系在内。如何结交、形成自己的关系网?结交哪些人,形成怎样的关系网?既体现了一个人的交际能力,也体现了一个人的办事水平和处世技巧。

所谓靠上大树好乘凉,即是说,在社会交往中如能结交一些比自己有实力、有地位、有权势的人,将会对你日后在社会上办事、在仕途上发展、在商场上赚钱等方面起到不可估量的作用。

### 一 找棵大树靠上去

成功的道路虽然有千条万条,但若能把握时机,寻找并靠上一颗“大树”,则不失为一条通向成功的捷径。要知道,它比单枪匹马闯天下更省时省力,轻松快捷。



## □ 忠心靠大树,日后得荫护

人们做事都应该有个前后眼,不应该现用现交。纵观蒋介石的发家史,如果他不靠上孙中山的话,他的发迹绝不会如此迅速,也绝不会从强手如林的竞争对手中脱颖而出。正因为他靠上了孙中山,因此才在较短的时间内,一跃而成为国民党之首,成了一位叱咤风云的人物。

青少年时期的蒋介石,从参加同盟会到“二次革命”失败,他只是作为陈其美的部下和亲信进行革命活动的。他不但没有进入同盟会的领导层,而且没有和孙中山单独见过面。

中华革命党时期,孙中山总结了此前失败教训,认为:“国事未定,则吾人须有不可侮之实力,质言之,即是武力”。要“以武力去彼(按:指袁世凯)凶残”。孙中山倾全力组织武装反袁,但由于黄兴一派的军事干部在建党问题上和孙中山发生分歧而分裂出去。孙中山这时很缺少军事人才,可以依靠的只有许崇智、邓铿、陈其美、朱执信、居正等人。其中,陈其美是学警监的,朱执信、居正则 是文人从事军事。这样,蒋介石由陈其美推荐给孙中山后,逐渐得到孙中山的信任和重用。这固然是由于蒋介石在日本学习过军事,并在实践中表现出一定的军事才能,但也确实有“蜀中无大将”的实际情况。

1922年4月29日,直系军阀曹锟、吴佩孚和奉系军阀张作霖在京、津附近打起来的第一次直奉战争,到5月6日以直系战胜而告终。6月13日北京政府的总统换上