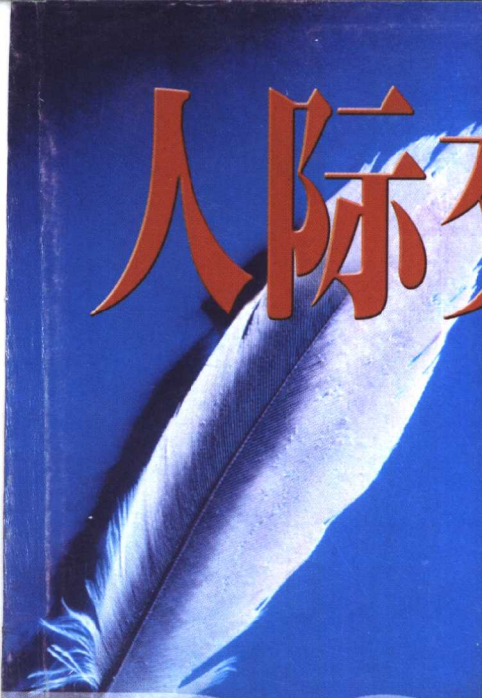


人际交往的



33 条 铁则

[日] 中岛孝志 著
李 燕
宿久高 译

知识出版社

1

4

人从这往的



朱



1994年12月

第 1 期

第 1 卷第 1 期

第 1 卷第 1 期

中島孝志 著
李 燕 译
宿 久 高

人际交往的 33 条铁则

知 识 出 版 社

总编辑：徐惟诚

社 长：田胜立

图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往的 33 条铁则 / (日) 中岛孝志著; 李燕、宿久高译. - 北京: 知识出版社, 1999.1

(人生铁则)

ISBN 7 - 5015 - 1889 - 0

I. 人… II. ①中… ②李… ③宿… III. 人间关系
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 36904 号

北京市版权局著作权登记号: 图字: 01 - 98 - 0904

责任编辑: 李 任

封面设计: 李 强

责任印制: 徐继康

责任校对: 马 跃

知识出版社出版发行

(100037 北京阜成门北大街 17 号 电话: 68318302)

河北固安保利达印务有限公司印刷 新华书店经销

1999 年 1 月第 1 版 2003 年 11 月第 2 次印刷

开本: 787 毫米 × 1092 毫米 1/32 印张: 7.25

字数: 100 千 印数: 10001 - 20000 册

定价: 16.00 元

本书如有印装质量问题, 可与出版社联系调换。

内容提要

本书向读者介绍了有关人际交往的33个诀窍。其目的在于培养一个人能在不知不觉间成为1小时内认识100人，1年内形成认识1万人的“自我关系网络”的人才。研读本书，你将成为“人际交往高手”。

出版者的话

随着时代前进的脚步，人类即将跨入 21 世纪。在这世纪之交的日子里，这套“33 条铁则”丛书即将由知识出版社奉献给广大读者。这是知识出版社献给社会、献给读者的又一份厚礼。

从各册书的命名中我们可以看到，这套丛书的内容是十分丰富的。作者从各自不同的人生经历中，从各自不同的工作实践中，“悟”出、总结出了丰富的人生经验。他们以生动的实例、畅达的语言，或具体、或抽象、或微观、或宏观地阐述了对人、对人生、对工

2 人际交往的 33 条铁则

作、对事业、对事物乃至对世界的认识，反映出作者的人生态度、处世哲学及追求、奋进的足迹。他们浅显易懂且深入浅出地道出了许多富有启迪的哲理，这是人类智慧的结晶，对我们是颇有借鉴意义的。

当然，由于国度和社会背景的差异，在我们看来，丛书中的部分内容，如对命运、对宗教的看法等有些是难以令人赞同的，这些都有待于读者的理解和审视。

我们在翻译过程中，尽可能做到反映原作的风貌，但是，由于水平所限，错误之处在所难免，欢迎广大读者批评指正。

“这一年你认识了多少人？交换了多少次名片？”

“你新认识的人数和交换名片的次数相同吗？”

“其中称得上是自己‘关系网’的人又有多少呢？”

对这样的问题，几乎所有的人都会回答：“名片是有，但从那以后就再没有挂过电话，也没有见过面。”“所以也记不得对方长什么样子了，甚至在路上擦肩而过都不知道。”“当然也就谈不上是自己的‘关系网’了。”

虽然很遗憾，但是这的确是

2 人际交往的 33 条铁则

现实。

而且，这样回答的人大都是些精明能干的商场中坚分子，并不是昨天刚踏入社会的普通成员。

因此，对于这样的回答，公司主管总是会很气愤：“用公司的钱印了名片，却未在工作中发挥它的作用，真是岂有此理！”

但是，请稍微考虑一下。

的确，大家在刚进公司参加研修或到现场实习时，前辈曾指点过名片的交换方式，也就是说，大家都记住了交换名片这种“形式”，而对于“为什么要交换名片”、“为什么扩大人际网络是件重要的事情”这些极为关键的要点却无人论及。所以大家也就整日悠闲度日，放过了身边一个又一个人。

如果在工作中都不能有效地利用这些人际关系，那么也就根本不可能在自己将来的生活中用到它。

这不仅是对时间的浪费，更是对人生的浪费。

过去，侍奉德川 15 代家族的武艺指导——柳生家族有这样的一则家训：

“小才遇机缘而不知，中才遇机缘而不用，大才则擅用擦肩之缘。”

对此，我也是深有同感。

不论是小才、中才还是大才，他们在一小时内认识的人都是有限的，不可能出现“小才一日会一人，大才一日会百人”的情况。

所谓“初代无名门”，最初每个人的条件都是相等的，不论是谁都只有“一天24小时”。只有成为利用时间的高手，才有可能达到“一天48小时”的水平。

本书的目的就在于，将你培养成为一个不知不觉就能在一小时内认识100人、一年内就能形成1万人“自我关系网络”的人才，并从各个方面给你提出建议。所以希望大家能够认真阅读，而且能够适当地付诸实践。中国古代有一位哲人就曾经说过：“知之而不为者，不知也。”

说到建议型作家，我主管不同行业学习交流“焦点人物网络”已经有16年了，其间由于出版了《人际关系网络》等有关人际交往方面的书籍，无意间就被推崇为“人际交往高手”。这期间

4 人际交往的 33 条铁则

我和别人交换的名片数超过 4 万张，要说到详细数字，可以计算一下，差不多是每天认识 8.5 人。仔细想想，这也是将与各种各样的人的缘分联系到了一起的结果。

在本书开始之前，我想先简单地介绍一下我所主管的“焦点人物网络”。

谈到焦点人物网络设立的动机，我将会在本书中详细说明。这里，我只将它属于怎样的结构、有些什么方面的内容简单地作一下介绍。

① 定期例会的召开

每月一次，邀请当时社会上有名望的重要人物作为特邀嘉宾给大家作一个小时的演讲。其后的两个小时再举行一个立餐酒会，由特邀嘉宾和活动的参加者相互交换名片、交换信息，情况很像新年时的名片交换会。这里稍微介绍一下最近的讲师阵容：有船井幸雄先生、长谷川庆太郎先生、中村秀雄先生（吉本兴业社长）；除此之外，还有很多有特异能力的人，如诸喜田清子先生（冲绳）、川井春水先生（洛杉矶）等。

② 举办人生观研究会、宇宙观研究会

每一年设立一位焦点人物。通过一年的时间开办学习班，对这些焦点人物的哲学进行研学学习。最近是由一灯园的石川洋先生和新体道协会的青木宏之社长担任讲师，以便有助于对人生论、艺术论进行深入思索和讨论。

③成立少年地球侦察团

我们准备邀请的重要人物未必都能亲临现场参加我们的例会，因为有的住在国外。有时候选择的对象不是焦点人物，而是某个地方，即焦点场所，因此就产生了组织短期旅行的计划。

我从踏入社会的第一年开始，就每月不缺地自带饭盒举办这些活动。事务局成员也都自备饭盒，大家除此之外都还有自己的本职工作。

网络成员现在大约是750人。根据每次活动的内容不同，参加人员当然也不一样，一般是70~200人不等，当然最好是能参加就参加。

成员的平均年龄在刚组建时是45岁左右，从上市公司的职员到部长、课长级别的都有。最近中坚企业的经营者、医生、会计等自由行业者以及女性渐渐地多了起来。似乎泡沫经济崩溃的前后，成

6 人际交往的 33 条铁则

员有了很多变化，也许这也是时代的趋势吧。但是尽管如此，我仍然能很自然地同过去的成员接触，因此感觉很有意思。通过参与这些活动，你的“人际网络”从某个阶段开始就会以不可思议的速度扩张，这是可以亲身体验到的，而在这个阶段到来之前，需要做好各种准备工作。这就是“焦点人物网络”这个学习组织的任务。

实际上我并没有什么大不了的理论，只是比起各位读者，可能我的经历稍多了一些。我只是将自己觉得有用的东西随手记录下来，希望各位能以一种宽容的心情来阅读。有的人可能只听伟人的言论，但是我所接触的所谓了不起的人物，他们的共同特点就是：“认真听取下级、弱者、愚人的话，并将其活用在经营和政治中。”

如能蒙您接受本书中的观点，我将不胜荣幸。我本人认为，灵活、坦诚的态度是最重要的。还请各位多多关照。

“焦点人物网络”代表干事

中岛孝志

目 录

出版者的话.....	1
前 言.....	1

第一部 从零开始扩大交际、结识朋友

01、人际关系就是力量.....	3
• 所有的钥匙都掌握在关键人物手中.....	3
• 有效利用关键人物的“交友圈”.....	5
02、建立真正的人际关系网.....	7
• “人生的化学变化”是学习交流会的妙处.....	7
• 用名片马上就能进行的“真实人际关系”检测.....	9
03、试着测定一下自己的交际能力.....	12
• 你是否具备“交际素质”.....	12
• 每次的见面都需要有领路人.....	15
04、正是“没有可取之处的人”才可建立起人际关系网	18
• 我的“畏缩不前、消极保守”时代.....	18
• “老实内向的人”也有自己的人际关系网.....	22
05、最为重要的是“公司内的人际关系网”.....	25
• 你是否成了“公司内的浦岛太郎”.....	25
• 在公司的大型活动中接近首脑和权威人士.....	28

2 人际交往的 33 条铁则

- 用亲切的魅力面对嫉妒..... 30
- 06、如果不是专业人员就难以生存**..... 32
 - 构思竞争中的 3 位人士..... 32
 - 脑力劳动、脚下功夫和信息网络..... 37
- 07、志存高远决定交际水平**..... 41
 - 企盼是成功的基石..... 41
 - 抛开自我，才能召集他人..... 44

第二部 通过人际交往改变自己、改变人生

- 08、不要放过结识“人生之师”的机会**..... 49
 - 被指出不足应表示感谢..... 49
 - 在别人的影响下提高自己的水平..... 53
- 09、创造人生的“命运公式”和“交际公式”**..... 55
 - 抛开过去的不快..... 55
 - 扩大人际交往中的关联性..... 57
- 10、人际交往中的机缘**..... 61
 - 阻碍发展的“坏运类型”..... 61
 - 有利自身的“好运类型”..... 65
- 11、想结识的人到底是谁？——接近重要人物的方法**
..... 67
 - 首先要明确目标..... 67
 - 将小联系作为机缘..... 70
- 12、怎么结识想结识的人**..... 73
 - 我的步骤（6 个要点）..... 73
 - 究其根本与追求女性没有两样..... 77

13、重要人物不挑选对象	78
• “贷与者”周围会人员聚集.....	78
• 铭记“选择则会被选择”.....	81
14、制定一个人人生百年计划	85
• 以 10 年为一个阶段挑选自己的“形象模特”.....	85
• 以 10 年为一个阶段制定自己的行为方向.....	87
15、制定建立百人关系网计划	89
• 从 10 人开始向“百人关系网”发展的步骤(5 个要点)	89
• 拓宽人际交往的优势(7 个要点).....	92

第三部 人际交往的竞赛 风度男子 的“武装”策略

16、达成最佳人际交往的战略武器	97
• 中岛孝志的“人际交往 9 工具”.....	97
• 川又三智彦社长的情况.....	104
17、怎样搜集重要人物的资料	106
• 越过社论，浏览标题.....	106
• 根据车内广告挑选一些相关杂志.....	108
• 有效地利用电视和 CATV.....	109
• 怎样知道重要人物的联络地址.....	109
18、交际开拓要有效运用时间	112
• “寻觅”、“削减”、“创造”时间.....	112
• 信息既要多搜集也要多遗弃.....	116

4 人际交往的 33 条铁则

- 19、开发说服力和表现力**..... 120
- 自身的“内存资产”是决定胜负的关键 120
 - 使人际关系和商业事务相互利用..... 123
- 20、助你见到想见的人的笔记本战略**..... 126
- 最高的智能工具——笔记本 126
- 21、学习交流会是接近重要人物的好机会** 130
- 建立人际关系酒会术（4 个要点） 130
 - 让重要人物对自己留有印象（5 个要点） 134
- 22、巧妙鲜明的自我介绍**..... 138
- 使对方愿意和自己交往的自我介绍..... 138
 - 参加聚会要坚持听到最后..... 141

第四部 掌握吸引他人的诀窍

- 23、将自己的形象灌入对方脑中——私人专用名片**... 147
- 用公司印制的名片无法取胜..... 147
- 24、只有初次的见面才是一生一次的机会** 151
- 要正直、开朗、思维独特..... 151
- 25、掌握吸引对方的技巧**..... 155
- 超越一切的原则就是不要勉强..... 155
 - 同重要人物面谈时的三种味道..... 157
- 26、正因为年轻没有经验才会得到对方的宽容**..... 161
- 偶尔的荒唐无稽是可以被接受的..... 161
 - 由一点突破到全面展开..... 166
- 27、有效利用传真、电脑来拓展人际网络** 169
- 用信息武器加强网络联系..... 169