

青年成功实用宝典

如何练就 交际的本事

多几个心眼处世做人

多几条路子结交朋友

想在社会中体面生活，在社会活动中游刃有余，在社会发展中出类拔萃，就要研究一点交际规律，掌握一套交际策略，练就一身交际的本事。



中石◎主编

RUHE
LIANJIU
JIAOJIDE
BENSHI

当代世界出版社



青年成功实用宝典

如何练就 交际的本事

中石◎主编

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何练就交际的本事/中石主编. —北京: 当代世界出版社, 2003.9

(青年成功实用宝典)

ISBN 7-80115-682-X

I. 如... II. 中... III. 人际关系学-青年读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 075119 号

主 编: 中 石

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

开 本: 880×1230 毫米 1/32

本册印张: 12.5

本册字数: 290 千字

版 次: 2003 年 9 月第 1 版

印 次: 2003 年 9 月第 1 次

印 数: 1-10000

书 号: ISBN 7-80115-682-X/C·21

定 价: 99.20 元 (全四册) 本册: 24.80 元



前言

很多人野心勃勃，为自己订下了人生的目标，立志要出人头地，有所成就，并且兢兢业业地努力。然而，并不是人人都能如愿。有些人或许从来没有实现过自己的梦想、目标和渴望，反而因为找不到出路，而心急，而苦闷，而活得太累。

很多人天真地以为，在当今社会上，只要有敢打敢拼，付出心血和汗水，就会出人头地。所谓“爱拼才会赢”，但偏偏有些人就是拼了也不见得赢。比较一下成功与失败的各种因素，我们发现一个非常重要的规律：有些人的失败在于缺少“关系”相助；而缺少“关系”的原因，在于缺乏交际的本事。

人生在世，必须广结人缘，编织一张牢靠的大网，才有稳固的后盾；最忌“十三不靠”，单打独斗，孤立无援，受人排挤，受人冷落。历史上，无数成功人士，或官运亨通，或财运亨通，成功的奥秘在于背后有一座强大的靠山，身边有强大的关系网络。“借人之力，成己之实”，所以能一帆风顺，创造出人生奇迹。

编织关系网的过程，就是交际的过程。善于社交的人在社会上广受欢迎，所承受的社会压力也比别人小的多，成功的概



前

言

率也相对地要高。这在传统文化根深蒂固，时时处处讲究人际关系的中国社会，更具有特殊意义。想在社会中体面生活，在社会活动中游刃有余，在社会发展中出类拔萃，就要研究一点交际规律，掌握一套交际策略，练就一身交际的本事。说得实用一点，就是能够处理好各种各样复杂的人际关系。

本书作为《青年成功实用宝典》丛书之一，可以使你成为一个面目一新的人，一个具有新的才干、新的能力的社交高手，你的生活将发生一些奇妙的变化：无论走到哪里都会博得人们的尊敬，你的许多想法都能如愿以偿。你能够在你所参与的各种社会活动中成为一名领袖人物，具有影响和控制他人的极大能力，与人交往不再是一件麻烦事，而是一种享受。

总之，你将获得与人打交道的各种不寻常的能力，将调动身边的各种人际关系，编织起一张大网，使你呼风唤雨，坐享成功。



前

言

目 录

第一章 打造自己的关系网

- 建立广泛的社会关系 / 1
- 生存在“交际圈”中 / 3
- 创造机会与人相识 / 5
- 在休闲生活中扩大交际面 / 7
- 与陌生人一见如故 / 10
- 随机应变才是交际能手 / 12
- 笑脸是最厉害的武器 / 15
- 注意听别人的名字，并且背下来 / 18
- 适时扩大交际范围 / 20
- 利用关系找关系 / 24

第二章 坦然走进社交圈

- 设法让自己引人注目 / 27
- 展示开朗的你 / 29
- 以名字和品貌加深别人的印象 / 33



- 怎么做显得更有教养 /35
赢得别人的信赖 /37
人情做到底，送佛到西天 /41
举重若轻做人情 /42
尽量避免欠别人的情 /43
不要总对别人说“我很忙” /46

第三章 多结交有用的关系

- 人人为我，我为人人 /49
交朋友要讲“层次” /51
给朋友分等级 /53
调整好手中的牌 /55
建立一个“朋友档案” /56
朋友之间不要太亲密 /58
善于利用老乡关系 /61
与对方保持接触 /64
让别人欠你一个情 /66
留住友情的窍门 /67
人情投资要从长计议 /70

第四章 交际场上的另类资本

- 给人“闪亮登场”的感觉 /73
利用名片抬高自己的身价 /81
娶一位好妻子会提升自我形象 /82



- 适当夸张自己的能力 /83
- “吹”出你的锦绣前程 /85
- 表现对方所重视的特长 /89
- 金不够，品味凑 /91
- 抬高自己，却不贬低别人 /93
- 借“贵人”打个背景光 /95
- 修炼品质，赢得他人信赖 /98

第五章 练就“攀高枝”的本事

- 找一个恩师指点迷津 /108
- 善于借助他人的力量 /110
- 与大老板交往有诀窍 /113
- 与富人打交道的心态 /115
- 结交名流对你的未来大有裨益 /117
- 不要刻意地结交社会名流 /118
- 普通人如何与名人谈话 /120
- 学会亲近权威 /122
- 适应上司，平步青云 /125
- 如何与“重要人物”攀关系 /128

第六章 摆平同事的交际要领

- 一把钥匙一把锁 /132
- 小心营造与他人的关系 /134
- 多听几句老人言 /136



- 避免影响同事关系的言行 /139
招同事妒忌者是蠢材 /144
冷静地分析别人 /146
注意自己的社交圈子 /148
适应同僚，相安无事 /150
适当表现自己 /154
把下属当成好朋友 /158
怎样对待谗言 /162
在公司里切勿“交浅言深” /165
站在别人的角度想一想 /168
公司里还是好人多 /170

第七章 拉近领导的交际手段



目
录

- 如何与你的上司融洽相处 /173
让领导喜欢的二十条妙计 /176
在上司面前不要计较个人得失 /182
接受上司的责备 /184
向上司提出建议 /186
成为上司的好助手 /188
耕耘更要问收获 /191
绕过老板的秘书 /194
把领导夫人攥在手里 /196
向老板汇报工作的技巧 /197
与上司说话的忌讳 /201
不要给别人当枪使 /204
要善于赞美你的上司 /206

学会适应十种不如意的上司 /208

第八章 征服异性的交际本事

异性交往是生活最好的调料 /215

赢得女性欢心的方法 /217

不能冒犯女性的死穴 /220

与女性相处有哪些诀窍 /223

让女性“服服帖帖”的秘密 /227

创造与爱慕的异性单独接触的机会 /229

怎么判断对方是否对你有意 /232

如何让对方感情升温 /236

关于婚恋的忠告 /238

不要在情绪上被女人左右 /240

第九章 如何摆脱无用的关系

朋友宜精不宜多 /243

远离不良的朋友 /245

酒肉不是朋友 /247

哪些朋友应尽早断绝彼此往来 /248

不要和受女人左右的男人交朋友 /251

洞察对方是否可交朋友 /252

外观仪表，内察人心 /253

割席而坐，果断绝交 /256

主动结束友谊 /258



不伤感情的绝交术 /261

第十章 防人之心不可无

防小人而远之 /265

适应小人，暗箭不伤 /266

不要怕得罪小人 /269

朋友也不得不防 /271

人心叵测，甚于知天 /272

柔弱之人未必君子 /275

患难是人情的试金石 /277

第一印象最蒙人 /279

为了朋友有时也要斩断情缘 /281

莫与上级太亲密 /283

为人处世贵在见好就收 /285

看人的学问 /286

小心应对几种人 /289

第十一章 交际高手的秘密武器

冷庙烧香交贵人 /293

放长线才能钓大鱼 /295

欲取，不妨先予 /297

用感情换取信任 /301

成为语言赞美的行家 /304

酒逢知己千杯少 /315

在“圈子”里有邀必赴 /318

巧用人际关系网 /320

礼轻情意重 /322

第十二章 你不可不知的人情世故

在家靠父母，出门靠朋友 /324

人情，不可透支 /326

人亲，事理不亲 /328

处世角度，不尊不卑 /330

不要提出让对方为难的要求 /332

对人不要太苛求 /335

“势利眼”必将失去朋友 /337

好人不“玩阴” /340

不可失信于人 /343

不要对人太好了 /347

朋友也要讲客套 /349

少敲别人的竹杠 /354

铁哥们最好别共事 /355

第十三章 掌握好交际的礼仪分寸

创造好的第一印象 /359

自我介绍的礼仪 /362

使用名片的艺术 /365

谈话中的礼仪 /367



目

录

说话的七种忌讳	/370
避免争论观点不同的问题	/371
喊名字的学问	/376
改变他人的艺术	/380
不可不拘小节	/382
怎样催人办事	/384



第一章

打造自己的关系网

建立广泛的社会关系

有一位男士，既没有学历，也没有金钱，更没有人事背景，但是他却能成为一个成功的企业家。他到底是如何成功的呢？他是一个很会体贴他人的人，他对周围人的体贴，甚至超过了别人的需求。只要你说要上他那里玩，他都会表示万分的欢迎，希望你能在他那儿住几天。背地里，无论是多么拮据，内心多么苦恼，他都好像随时在盼望你的来临，热情地接待你。甚至在你回去的时候，还要为你带上些小礼物、土特产之类的东西回家。

无论是多么忙碌，他都不会表现出你的来访对他会是一种麻烦困扰。说实在的，我平时最害怕打扰朋友，但也会常去他那坐坐。有一天晚上，我又去打扰他，我、他、他的太太三个人坐在一起闲聊，话题无意间转到他以前艰苦奋斗的情形，他当时曾很慎重地说：“像我这样既无学历，又没财力，更没有人事背景的人，能有今天的成就，实在有不足为外人道出的辛苦。”任何人处在他的环境都会说出同样的话。但是，停了一



会，他又接着说：“像我这样一无所有的人，如果要与别人来往，就不能不令对方感到和我来往会得到某些方面的愉快与益处。”

事实上，以前的他，既没有学历，又没有金钱，更没有背景，一定是孤独的，别人都不想与他往来。他是一直忍耐着寂寞，努力奋斗，度过那段日子，而他也就在其中学到了与人交往之道，比如：给别人某些方面的益处，别人是不会无动于衷的。所谓某些方面的利益，有时是精神方面的，有时是物质方面的，总之，别人得不到益处，是不会来接触他的。

另外一个例子是出身名门的“富家子弟”，他也想能成功地做出某些事情来。但是，当他与别人来往的时候，首先就会考虑这个人对自己有什么利用的价值。也许与这个人交往，以后向银行贷款时，会比较容易；也许与这个人做朋友，他会传授致富之道；也许这个人会将土地廉价出售给我；也许会将办公室借给我。他就是如此这般地，对周围的人怀着期待之心，算计之意，认为与自己接触的人，都会带给自己某些利益。

这两个人与人交往时的态度，实在是南辕北辙，完全不同：一个是奉献给别人某方面的利益，不然别人是不会与他来往的；另一个则是认为与自己来往的人，可能会带给自己某些方面的利益。

说起来人只有在自己的欲求获得满足的情况下，才会与别人交往，每一个人都在努力地排除孤立的状态和心情，人们害怕被孤独吞噬，渴望朋友，团结一致是人类的天性。因此，与别人来往，这件事情对孤独的人来说，就会满足他的欲求，他可以说与人来往，有很大意义。

我们与周围朋友相处时，既要热情又要谨慎，经常站在他们的立场上为他们考虑，说得形象些，就是夹着尾巴做人，以

自己的所能来满足他人的欲求，他人得到满足后，才会与别人有所接触。同时，别人对自己有所奉献，也就能满足自己的欲求，这种奉献与回报，在保持平衡时，就是交际双方最愉快的时候，同时，也是获得最大利益的时候。只有通过这种方式建立起来的社会关系才是最稳定最牢靠的。

生存在“交际圈”中

一个鲜活的生命不应该是一个孤立的存在。他应该生存在一个圈子之中。

一个人走向社会建立起的朋友圈子同往水库里放一瓢鱼一样，是不会轻易离散，轻易打破的。

生物学家发现，往水池中放鱼苗时，如果一瓢舀 10 条鱼，这 10 条鱼从放入水池到长大被捕捉时为止，是不会轻易离散的。如果是 100 条，那么只要它们不死，就始终是一群生活；如果是 3 条，那么这 3 条将自始至终生活在一起。它们既不轻易吸收其它的鱼进入这个生活圈子，也不会有任何一条鱼轻易脱离它自己的生活圈子。人在这方面也具有与鱼类相似的集群性。

一个青年人走向社会后，在三五年内便会建立一个朋友圈子。这个最初建立起来的朋友圈子将是他一生交往和主要活动的范围，即使有人偶尔脱离了 this 生活圈子，不久也会再回到这个圈子中来。

对于鱼类来讲，它们只有相依为命才能共同去进行一生的探险，它们对任何外来的鱼类都保持着高度的警惕和不信任。

与此相似，青年人从学校、家庭这个小环境进入社会这个



大环境，像鱼苗从桶内放入水库一样，在社会这个神秘莫测、险象环生的海洋中，他必须找到一些伙伴来共同进行人生的探险。同时，按照物以类聚，人以群分的原理，每一个人在建立朋友圈子时必然带着一定的特点和倾向性。因此，他选择朋友一般都适应他的基本情况，这种朋友圈子高有高的标准，低有低的条件。低层次的所谓棋友、牌友、酒肉朋友，高境界的则是忧国忧民的志同道合之士，有桃园三结义，梁山泊英雄，瓦岗寨好汉，竹林七贤，东林党人等。这种圈子经过三五年的生活考验后便基本稳定下来。这个稳定下来的朋友圈子就好比一瓢鱼儿。他们之间的优点、缺点、生性、脾气、品质、情操等，彼此都十分了解。自己有了困难，知道圈子里会帮助他，别人有困难自己也会尽力帮忙。在朋友圈子里，平时吵吵闹闹，磕磕碰碰，争东夺西的现象也是经常发生的，但决不像圈外人一样记仇，一般过后很快就会相互谅解。即便争执激烈，说了一些过头的话，但说者是姑妄说之，听者是姑妄听之。如果有言行损害了圈子里朋友的利益，一般会有人出来说公道话的。如果损害很严重，那人便会被大伙儿赶出圈子之外。这个被赶出圈外的人就像离群孤雁狼狈不堪。因为人们大都知道被赶出圈子的原因，其他圈子也很难接纳他。

这个圈子一旦形成，即使有人出人头地，有人一文不名，也不影响圈子的牢固性。社会地位很高的人仍然喜欢和圈子内社会地位很低的人亲密交往。他们会把圈子内社会很低的朋友看得比圈外工作上的领导和社会地位很高的人更重要。因为在朋友圈内没有世俗的高低贵贱之分，在朋友圈子里衡量人的标准是品德和才能。政治经济地位低下的人只要品德高尚，在朋友圈内不受歧视。政治经济地位很高的人品质低下，朋友圈内也不受尊敬。

