

总主编◎刘德海

人文社会科学通识文丛

成功的人生
只要做好三件事：

**做人！
做事！
做人脉！**

总是有这样一群人……

他们是镁光灯下的第一主角，会议上众人聆听的对象；
他们周围簇拥着最有智慧的朋友，他们银行账户里的
数字多得吓人；
他们有理想的工作，他们有人人称羡的未来……

读故事，学交际

陈进成◎著

读故事，学交际

陈进成◎著

总主编◎刘德海

人文社会科学通识文丛

图书在版编目(CIP)数据

读故事,学交际 / 陈进成著. — 南京: 南京大学出版社, 2015. 2

(人文社会科学通识文丛)

ISBN 978-7-305-14768-5

I. ①读… II. ①陈… III. ①人际关系学—青少年读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 036000 号

出版发行 南京大学出版社

社 址 南京市汉口路 22 号

邮 编 210093

出 版 人 金鑫荣

丛 书 名 人文社会科学通识文丛

总 主 编 刘德海

副总主编 汪兴国 徐之顺

书 名 读故事,学交际

著 者 陈进成

责任编辑 刘 红 杨金荣

编辑热线 025-83686029

责任校对 钱 辛

照 排 南京南琳图文制作有限公司

印 刷 扬州市江扬印务有限公司

开 本 787×960 1/16 印张 11.75 字数 147 千字

版 次 2015 年 2 月第 1 版 2015 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-305-14768-5

定 价 28.00 元

网址: <http://www.njupco.com>

官方微博: <http://weibo.com/njupco>

官方微信号: njupress

销售咨询热线: (025) 83594756

* 版权所有,侵权必究

* 凡购买南大版图书,如有印装质量问题,请与所购图书销售部门联系调换

江苏省哲学社会科学界联合会

《人文社会科学通识文丛》编审委员会

总 主 编 刘德海

副总主编 汪兴国 徐之顺

执行主编 吴颖文 王月清

编 委 会(以姓氏笔画为序)

王月清 叶南客 刘宗尧 刘德海

孙艺兵 汪兴国 李祖坤 杨金荣

吴颖文 张建民 陈玉林 陈法玉

陈满林 金德海 金鑫荣 徐之顺

徐向明 徐爱民 潘时常 潘法强

选题策划 吴颖文 王月清 杨金荣 陈仲丹

倪同林 王 军 刘 洁

推荐序

练就好好交际，成就好人生

蔡志荣

社会是一群人的组合。

勾心斗角、尔虞我诈，并不能让你获得真正恒久的合作关系，只有真心诚意，广结善缘，妥善经营人际关系，才是成功人生的致胜之道。

《读故事，学交际》这本书，在充分展现交际知识与技巧的基础上，以深入浅出的小故事阐述了练就卓越交际的基本要领，告诉你如何建立起良善的人际关系，让你不再视交际为畏途，取而代之的是朝气蓬勃的生活态度与方法，有了正确的态度之后，再困难的人际关系障碍，都能迎刃而解。

当你跨出了第一步人际关系，自然而然，你的态度就会充满自信与沉稳，随之而来的广大人脉与无穷商机也将就此展开。

交际，是人际沟通的桥梁，是待人处世的艺术，是开启成功之门的钥匙；交际越广，人生就越幸福。

人生如大海，处处有风浪，擅于交际的人，潜入人群的大海中，就好像鱼进入了水里，逍遥自在，甚至好像蛟龙入海，能够号召水族，翻江倒海。交际，无疑是魅力的汲井，能增加你的吸引力，使你成为一个广受欢迎，甚至具有群众魅力的人。

通过交际在职场、推销、谈判、交友各方面中的种种实际运用，你就能理解做人处事的艺术，练就高超的交际能力，为人生的成功铺开金光大道。说话到位，事半功倍；练就好好交际，成就好人生。

（笔者为美商格瑞夫投资管理有限公司亚太区总裁）

交际是人生的必修课

洪健桦

随着社会的进步和文明的发展,现代人的社会交往日益频繁,交际应酬,已经成了人们生活中不可或缺的内容。懂得交际,会替你的人际交往增添一抹亮色;学会交际,会让你的生活更加幸福快乐。交际,是学问,也是艺术。通过交际,人们不仅可以互通讯息,资源共享,还可以沟通心灵,建立人脉,逐步迈向成功。

《读故事,学交际》这本书,以大量易懂的小故事,循序渐进地向你详细讲述了日常工作、学习、生活、交往中应该注意的方方面面,以明快流畅的文字、深入细致的分析,向你传授成功交际的秘诀,让你轻松领略交际的技巧和策略,将交际的内涵不断延伸,在现代生活的钢铁丛林中生存与取胜。

如果你正处在人生低谷,在寒冬里寻求成功之路,你会需要这本书。

如果你正处在事业高峰,在春风中憧憬人生之巅,你更需要这本书。

如果你想要取得立足之地,拥有一片自己的天空,绝对无法离开人与人之间的交往。

卡内基说:“专业知识在一个人成功中的作用只占一成五,其余八成五则取决于人际关系。”

所谓的人际关系,也就是会说话。话说得滴水不漏,事做得天衣无缝,只有这样,才算是把握了成功交际的真谛。如何才能掌握交际的艺术?答案尽在这本书里。

(笔者为国巨股份有限公司前法务长)

成功赢在交际

陈进成

在现代生活中,为了生存,我们必然要与别人建立联系,相互交流,形成各种各样的群体,产生不同的行为,进而也就建立了各种人际关系。在谈论人际交往的重要性之前,我们先来读一篇寓言故事。

有一天,青蛙遇见了蜘蛛,忍不住大吐苦水。

“我这辈子每天都忙忙碌碌地工作,却只能勉强填饱肚子;如今我年老力衰,本领大不如前,迟早会饿死的……而你,整日养尊处优,不用劳动就能丰衣足食,即使老了也不愁吃喝,只要将网张开,美味佳肴就会送上门来……我真羡慕你啊!”

蜘蛛回答:“亲爱的青蛙兄弟,当初我也是千辛万苦才织成了今天的网,即使是现在,我也得随时修复蛛网的破洞。我之所以老有所依,是因为我靠着蛛网生活;如果我也像你一样每天来回奔波,说不定会比你凄惨百倍。”

你想当青蛙还是蜘蛛?答案不言而喻。不幸的是,如果你没有织出一张属于自己的人际关系网,你就只能当一只每天靠着双腿奔波的青蛙。

有位哲人说过:“没有交际能力的人,就像陆地上的船,永远到不了人生的大海。”

生活,就是与人相处;相处好,生活就好。曾经有统计数据表明,良

好的人际关系,可以使工作成功率与个人幸福达标率在八成以上;良好的人际关系,是一个人心理健康,工作与生活具有幸福感的重要条件之一。

如果你拥有良好的交际能力和高超的处世技巧,就拥有了开启成功之门的金钥匙,正如成功学大师戴尔·卡内基所言:专业知识在一个人成功中的作用只占一成五,其余八成五取决于人际关系。

遗憾的是,现实中被人际关系所困扰的人实在太多了。

他们渴望与别人建立和谐融洽的人际关系,却往往不得要领,甚至时常碰钉子,因而郁郁寡欢,生活也常常因此失去了光彩和意义。

这也是我之所以写这本书的原因。

在职场中打滚多年,风风雨雨一路走来,我不得不说,不管公司大小,不管公司是什么类型,一定都有着各种不同类型的人;当“人”的后面加上了“们”,当 Person 变成了 People,人与人之间就出现了各种不同的活动与联系,然后产生了各种不同原因、不同方式的摩擦与纷争。

诸君,这就是人,各种不同的人。

无论是什么公司,都不可能没有人——没有人的公司那是贩卖机,就算是贩卖机,也得每天面对各种拿着硬币来买饮料零食的人。

有的人在贩卖机前犹豫不决,有的人习惯大力拍打按钮,有的人被吃钱会怒骂出声,甚至拳打脚踢……各种不同的人待在一起,就一定会有交集,然后产生了交际。这是最基本的,不可能避免的事情。

如果连最基本的东西都做不好,后面的什么都不用说了。

好好做人,把人做好;然后才能好好做事,把事做好。

与诸君共勉之。

目 录

练就好交际,成就好人生(推荐序) / i

成功赢在交际(作者序) / i

1 个人品牌建立就是交际的起点 / 001

- ① 个人品牌由魅力出发 / 003
- ② 自信是交际成功的第一步 / 007
- ③ 好形象决定好前途 / 011
- ④ 乔·吉拉德的名片营销学 / 015
- ⑤ 抓住黄金四分钟 / 018

2 公关女王不会告诉你的人脉笔记 / 023

- ① 成功在于你认识谁 / 025
- ② 人脉就是财富存折 / 028
- ③ 人脉决定竞争力 / 031
- ④ 伙伴关系成就好前途 / 035
- ⑤ 超级人脉网的织手 / 038
- ⑥ 聪明择友受益无穷 / 042
- ⑦ 患难之交的价值 / 045
- ⑧ 这样交往就对了 / 048
- ⑨ 找寻生命中的贵人 / 051
- ⑩ 不要透支人脉资源 / 054

3 高效沟通成就加倍奉还 / 059

- ① 微笑是最简单有效的沟通 / 061

- ② 赞美是交际利器 / 065
 - ③ 抓对沟通的频道 / 068
 - ④ 摆脱无谓的争辩 / 071
 - ⑤ 忠言可以不逆耳 / 075
 - ⑥ 倾听是最有价值的小金人 / 078
 - ⑦ 透视身体密码 / 081
 - ⑧ 记住名字成就好人缘 / 085
 - ⑨ 准确把握交际中的自尊弹性 / 088
 - ⑩ 以退为进适当妥协 / 091
- 4 动脑不动气 EQ 打造黄金人生 / 095**
- ① 成功经营跨文化关系 / 097
 - ② 身段造就好人缘 / 100
 - ③ 距离产生美感 / 102
 - ④ 笑到最后终成赢家 / 105
 - ⑤ 世界终是公平的 / 108
 - ⑥ 面子是留给别人的 / 111
 - ⑦ 懂变通就有活路 / 113
 - ⑧ 小心背后树敌 / 115
 - ⑨ 人际中的适时施恩 / 118
 - ⑩ 大和解咖啡的配方 / 121
- 5 聪明玩转职场 / 125**
- ① 识时务者占尽先机 / 127
 - ② 细腻见涵养 / 130
 - ③ 对手永远是可敬的 / 133
 - ④ 搞定直属上司 / 136
 - ⑤ 关心送到心坎里 / 140
 - ⑥ 棒子与胡萝卜 / 143

- ⑦ 及时管理好情绪 / 145
- ⑧ 透析职务设计也是人际课题 / 147
- ⑨ 学会与狼共舞 / 150
- ⑩ 化解职场冷暴力 / 153

6 幸福人际关键词 / 157

- ① 许自己一个诚信人生 / 159
- ② 你用什么器量给人 / 162
- ③ 平等互利是王道 / 166
- ④ 人际交往的保密原则 / 169
- ⑤ 真诚是最好的桥梁 / 172

1 个人品牌建立 就是交际的起点

建立个人品牌是二十一世纪新工作的生存法则。

个人品牌的价值,就是你能力的价值,也是交际能力的第一步。

建立你的个人品牌,就是赢在起跑点。

1

个人品牌由魅力出发

魅力是一种能使人开颜、消怒，并且悦人和迷人的神秘品质。它不像水龙头那样随开随关，突然迸发；它像根丝，巧妙编织在性格里，闪闪发光，光明灿烂，经久不灭。

——西尔维亚·普拉斯



读故事

新学期的第一天，大家都聚在报到大厅里，其中有两个女孩非常惹人关注，不但衣着打扮极其怪异，而且坐在椅子上把腿跷得高高的，大声谈笑，旁若无人，周围人纷纷侧目而视。

这时候，进来一位女教师，她身穿蓝色长裙，头发绾成一个漂亮的发髻，戴着眼镜，一副温文尔雅的样子。

女教师缓缓走到大声喧哗的两个女孩面前，轻轻拍了拍她们的腿，微笑着说：“漂亮妹妹，把腿放下来好吗？”

奇怪的是，看上去很跋扈的两个女生，竟然听话地把腿放了下来，规规矩矩地坐好。



故事里的安妮老师并没有疾言厉色,而是透过温柔的语言将问题化解。兵法上说“兵不血刃”,指的是不经战斗就取得了胜利,这是一种高境界和高智慧使然。

为什么安妮老师在处理这件事情上会取得如此的效果呢?

仔细分析一下,我们不难发现,她靠的也是这种智慧,但这种智慧多半是凭借着个人魅力。

在中文里,魅力一词被解释为“一种能吸引人的力量”。在古汉语中,“魅”是传说里的魔怪精灵,出没于荒凉无人之境,具有神秘的传奇意味。耐人寻味的是,在英语中,与“魅力”相关的三个词汇也都与“魔怪”有关:Charm 意为“魅力”,同时又有“魔力”的意思,还可作为“魅惑”解;Enchantment 意为“魅力”和“妖术”;Glamour 同样也是“魅力”,兼有“迷惑”的意思。可见,“魅力”隐含着一种超自然的神奇感,词义很可能是由神秘的魔力、魔法引申而来的。

人是一种感情动物,而感情则是衡量人与人心理距离的一把尺。感情好,心理距离必然小,形同陌路的人也可以变成手足兄弟;感情不好,亲兄弟也会反目成仇。关系靠感情来维系,那感情靠什么来维系?魅力。

一个人的魅力,犹如一块磁石,总会有一个吸引对方的强大磁场,让别人认可他。所以说,提升个人魅力就意味着提升个人的竞争力,对一个人的人际关系和职业发展非常有帮助。一般来说,重视自身魅力的人,也更重视人际关系的协调和配合。

魅力是由内而外散发出来的吸引人的气质,想让自己魅力四射,不妨从以下几方面入手。

1. 专注、认真、礼数、创意、才情、体贴、情绪管理……甚至是基本的微笑,都是衡量一个人魅力指数的重要因素。

2. 坦诚的目光,真诚的笑容,积极的态度,优雅的穿着,认真倾听,是提升个人魅力、改善人际关系的技巧。

3. 在与别人交谈时,自然地注视对方的眼睛,会令人感觉有礼貌和真诚,尤其是握手时,更应该直视对方的眼睛,与对方眼神交流。

4. 国外有一句处世格言:“一个人的微笑价值百万。”这句话一点也不夸张。微笑让别人在与你交往时感觉舒畅,这正是有魅力的人的交际绝招。

5. 在与别人交谈时,尽量避免消极的东西。认真地关注并倾听他人说话,令对方感觉良好。综合运用这些技巧,你会发现,自己变成了人群中熠熠生辉的那个人。



小知识

人际交往中,你是哪种人?

请对下列问题做出“是”或“否”的选择。

1. 碰到熟人时我会主动打招呼。
2. 我常主动写信给友人表达思念。
3. 旅行时我常与不相识的人闲谈。
4. 有朋友来访,我从心里感到高兴。
5. 没有朋友引见,我很少主动与陌生人谈话。
6. 我喜欢在群体中发表自己的见解。
7. 我同情弱者。
8. 我喜欢给别人出主意。
9. 我不喜欢独自做事。

10. 我很容易被朋友说服。
11. 我总是很注意自己的仪表。
12. 如果我约会迟到,会长时间感到不安。
13. 我很少与异性交往。
14. 我去朋友家作客都感到很自在。
15. 与朋友一起乘公共汽车时,我不在乎谁买票。
16. 给朋友写信时,经常诉说自己最近的烦恼。
17. 我常能交上新的知心朋友。
18. 我喜欢和有特点的人交朋友。
19. 我觉得随便暴露自己的内心世界是很危险的事。
20. 我对发表意见很慎重。

【评分标准】 第1、2、3、4、6、7、8、9、10、11、12、13、16、17、18 解答“是”记1分;答“否”不记分,第5、14、15、19、20 题答“否”记1分,答“是”不记分。

【解答】

A. 1—5 题得分表示交往的主动性水平,得分高说明交往偏于主动型,得分低则偏于被动型。

B. 6—10 题得分表示交往的支配性水平,得分高表明交往偏向于领袖型,得分低则偏于依从型。

C. 11—15 题得分表示交往的规范性程度,得分高意味着交往注重严谨,得分低则说明交往较为随便。

D. 16—20 题得分表示交往的开放性程度,得分高偏于开放型,得分低则意味着倾向于保守型,如果得分处于中等水准,则表明交往倾向不明显,属于中间综合型的交往者。