



20几岁

[江涛编著]

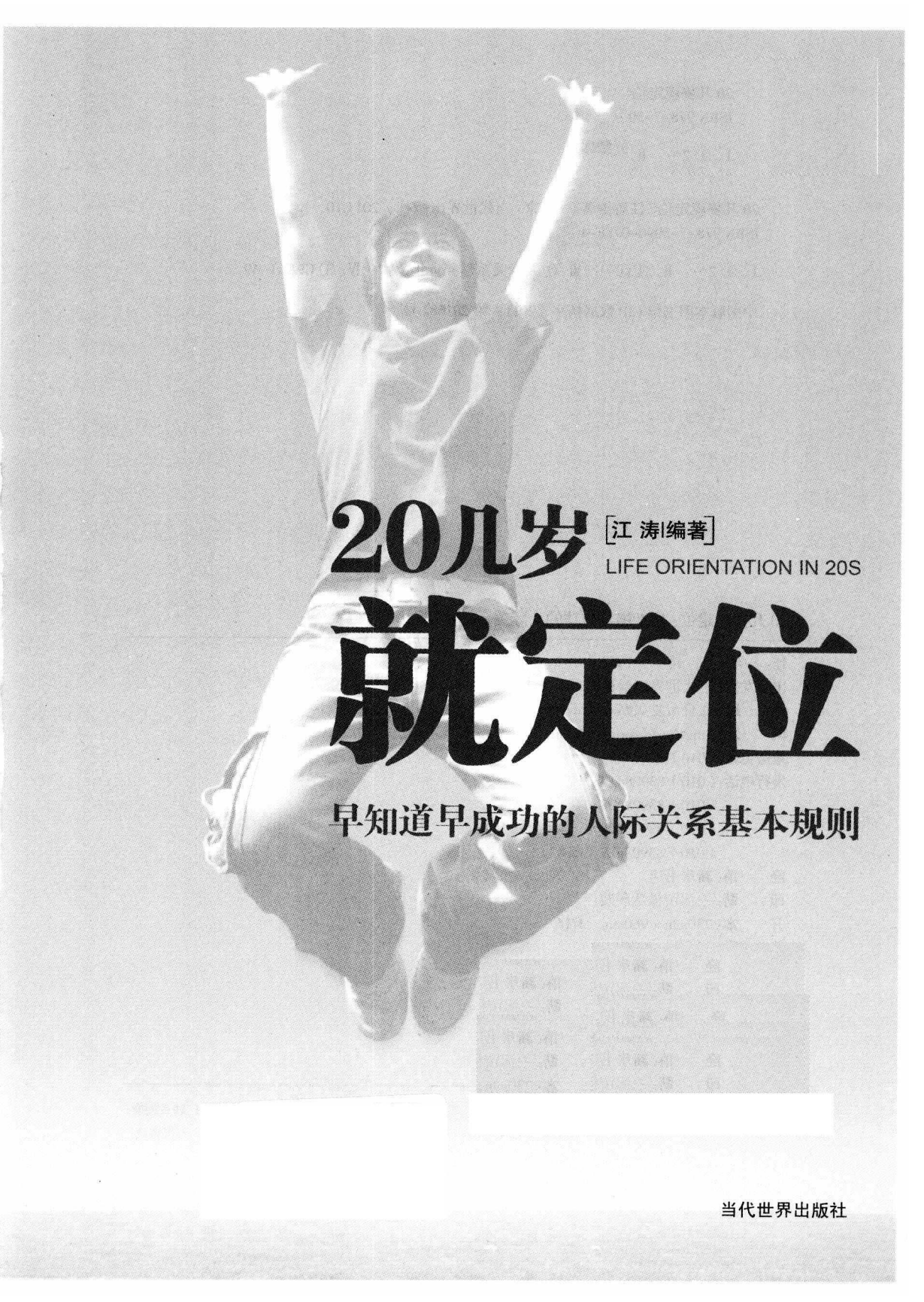
LIFE ORIENTATION IN 20S

就定位

早知道早成功的人际关系基本规则

当代世界出版社

成功，只有15%基于专业技术
另外的85%靠的是人脉及处世技巧！
父母、学校没教的**社会生存之道**
掌握**人际关系基本规则**，迈向成功！



20几岁 [江涛编著]
LIFE ORIENTATION IN 20S

就定位

早知道早成功的人际关系基本规则

当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

20 几岁就定位 / 江涛编著. —北京: 当代世界出版社, 2011.10
ISBN 978-7-5090-0788-4

I. ① 2… II. ①江… III. ①人际关系学-青年读物 IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 201687 号

20 几岁就定位: 早知道早成功的人际关系基本规则

作 者: 江 涛

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) 83908456

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

(010) 83908423 (邮购)

经 销: 新华书店

印 刷: 三河市祥达印装厂

开 本: 730mm × 960mm 1/16

印 张: 13.25

字 数: 220 千字

版 次: 2012 年 1 月第 1 版

印 次: 2012 年 1 月第 1 次

书 号: ISBN 978-7-5090-0788-4

定 价: 26.00 元

如发现印装质量问题, 请与承印厂联系调换。
版权所有, 翻印必究, 未经许可, 不得转载!

前言

好友的孩子今年大学毕业，正在找工作。

不知道为什么，这孩子看中了我们单位。于是他谁也没告诉，自己就跑来单位应聘，结果被刷了下来。

几天后好友给我打电话讲了此事。孩子的学历和性格都不错，符合这次单位的招聘要求，于是我让他先过来实习。

第二天孩子就找到我办公室来道谢，末了他说：“本来我以为能靠自己，现在看来还是得靠关系。”

我笑着说：“这次你能来上班，确实是靠你爸的关系，但是其实你也能靠自己进来，只是你没做好而已。”

孩子有些惊讶：“我能有什么关系？”

我问他：“你面试之前作准备了吗？面试的时候认真观察面试官的一言一行了吗？仔细分析面试官每个问题的意图了吗？”

孩子摇头。

我说：“其实你的硬件条件完全符合我们的招聘要求，所以能不能成功应聘，就看你会不会处理你的人际关系。首先，你在面试之前就应该多多收集单位的相关资料，做到知己知彼，这样在面试的时候就能清楚表达出你的特长和优势；其次，你在面试之时如果仔细观察面试官的一言一行，及时调整自己讲述的内容，就能吸引面试官的注意；最后，面试时你要坦诚回答面试官的每一个问题，让面试官觉得你是一个可以信任的人。当这

些你都做到的时候，面试官才会欣赏你，那么你的这次面试基本就成功了。这就是你自己在面试之时成功建立起来的一个人际关系。”

孩子点头：“原来如此，要是早一点明白如何去做，我就完全能通过自己的能力轻松搞定工作了。”

其实，现实生活中，有很多跟这个孩子一样初入社会的年轻人，他们要么自以为是、要么不善言辞、要么我行我素，弄得人际关系极差，却又不思改进，工作生活皆不顺心，这都是因为不懂得如何处理好人际关系、如何为人处世所致。要知道，人与人之间的关系是世上最复杂的东西，而中国人之间的关系更加微妙，基本上处处都要“看关系”、“讲关系”。当我们生活在这样一个大环境里，我们就应该识时务、懂关系，只有这样才不会处处碰壁、遭人白眼。

其实，在我们的日常工作和生活中，人际关系随处都有体现——

实力相当且均无背景的小甲和小乙竞争一个职位，最后小甲取胜，为什么？可能就因为小甲懂得察言观色，在面试时说的话很中面试官的下怀，又或者仅仅是因为小甲在面试的时候和面试官多聊了两句。

刚出道的你和对手竞争同一个大客户，由于你们所在的公司实力相当，而对手也是新人，所以能说会道的你并不是很担心，可是，你输了，为什么？可能就是对方的青涩和真诚打动了客户，也可能正是你的能说会道让客户不信任。

公司的项目组长最近走了，大家都对这个职位虎视眈眈，但最后一个不起眼的胖子脱颖而出，为什么？可能是因为他总喜欢和上司聊天、交流，又或者是他偶尔给上司端茶递水、鞍前马后的马屁行为让上司内心舒坦。

.....

通过上面的例子我们不难看出，细节就能体现你的为人处世，小事就

能注定你的人际关系！

因此，对于一个在社会上行走的人来说，我们要想把生活过得更舒服一点，首先要做的，应该是学会处理好自己的人际关系。

其实，人际关系是一门很简单的学问，只要你懂得了其中的一些要点，你的人际关系就能获得很大改善。

本书从人际关系中人格魅力的培养、看透人心、听说话、积累人脉、规避为人处世的错误点、工作人际细节和生活人际细节等方面，提供多个实用的改善人际关系之法，让你的工作和生活焕然一新，使你的成功提前降临！

20几岁就定位

早知道早成功的人际关系基本规则

目 录/CONTENTS

Chapter 1

越早明白人际关系的重要性，就越早成功 001

这是一个讲“人脉”的社会 /002

主动和比你优秀的人交往 /008

要过什么样的生活由你自己决定 /013

Chapter 2

成为一个大家都想主动结识的魅力人士 019

你对自己的了解有多少 /020

你改变，一切就会改变 /024

可以没钱但不能没品位 /028

给人留下良好的第一印象 /031

见不同的人，说不同的话 /035

偶尔戴上面具，会让你的人生更加顺利 /038

Chapter 3

看“懂”你身边的每一个人 043

识人能力决定一个人的得失 /044

通过他虚伪的语言，透视他真实的内心	/048
懂得把握他人心理才是识人的最高境界	/052
一不小心就会被肢体语言出卖	/056
看得透，不说透	/060
感情用事是识人的达摩克利斯之剑	/062
小心背后射出的暗箭	/065

Chapter 4

学会把话说得既动听，又滴水不漏 069

要懂得如何与人沟通	/070
迅速和陌生人成为朋友	/076
恰如其分地赞美对方	/082
迎合对方特别的习惯	/086
幽默让你更有魅力	/093
少说多听，永远是最好的选择	/099

Chapter 5

从踏入社会那一刻，就应该开始积累你的人脉资源 105

留一步让三分	/106
少一个陌生人，就会多一个朋友	/111
有时候“势利”一点也无妨	/114
努力记住他人的每一件“小事”	/117
找到你人生中的“贵人”，并和他（她）成为朋友	/121
努力让自己成为对别人有用的人	/126
一定要淘汰你的“垃圾”朋友	/128

Chapter 6

为人处世最容易犯的错误 133

- 不良的个性是成功的绊脚石 /134
- 别总沉浸在自己的小世界里 /137
- 做事拖延会让你失去很多机会 /141
- 凡事别太较真 /145
- 不会有人喜欢爱抱怨的人 /148
- 忘根忘本的人会跌得很惨 /152

Chapter 7

工作中不可不知的人际关系细节 157

- 对老板，不拼命但要忠心，不谄媚但要尊重 /158
- 面对强势的 boss，你要调适心态，增强实力 /160
- 和同事不能走得太近，但也别分得太清 /164
- 懂得隐藏锋芒，才不会成为众矢之的 /166
- 学会感谢工作伙伴，让他人尝到甜头 /168
- 如果真诚，就能赢得下属的尊敬和忠诚 /171
- 对那些“刺头”要恩威并施 /173
- 如何应对总是与你作对的下属 /176
- 让客户喜欢你这个人 /178
- 和客户做生意场上的“真朋友” /180

Chapter 8

生活中必须学会的人际关系技巧 183

- 想多认识朋友最有效的方法是真诚 /184

要做密友，就别计较付出与回报	/186
不要企图去改变对方	/188
别只关心家人“吃饱了没”，也记得问“为什么心情不好”	/191
面对邻里街坊，多些理解与和气，就会少很多矛盾与问题	/193
亲戚之间少一些“攀比”会更好	/196

1

Chapter

**越早明白人际关系的重要性，就
越早成功**

这是一个讲“人脉”的社会
主动和比你优秀的人交往
要过什么样的生活由你自己决定

这是一个讲“人脉”的社会

好莱坞流行这样一句话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”

美国总统布什曾说过：“重要的不是接受什么样的教育，重要的是和谁做同学，今日的同学关系也许就意味着明日的财富。”

成功学大师卡耐基经过长期研究，得出结论：“专业知识在一个人成功中所起的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于他的人际关系。”

人脉可以让你分享更多的知识、资源、时间、精力、朋友、合作人等。

所以，那些涉世未深、没什么人脉的人要费尽心力经营自己的人脉，而那些已经有了自己人脉的人则要想着如何巩固和扩大自己的人脉圈。

大部分年轻人关心的是，我们在和他人打交道时，该用什么态度、方法和技巧，以达到我们想要的社交效果。

现在有很多书，传授给年轻人一些厚黑学的道理——为达目的可以不择手段；在追求利益时可以无所顾忌，什么尊严、人格、法律……统统抛诸脑后，只看结果。所以在求人办事、搭建人脉的时候，我们有足够的理由去低声下气，摇尾乞怜……

我在这里要说的是，年轻人在开始经营自己的人脉时，也可以不用低

声下气，不用摇尾乞怜，将人与人之间的交流建立在平等互利、互相尊重的基础上，社交技巧可以是积极和健康的，不必抱着投机侥幸的心理。

我在国内一所商学院开始研究生学习生涯的时候，就被压垮了。我每天不停地问自己：这么大的世界我怎么就到这儿来了呢？

来此之前，我连一门会计类或金融类的课程都不曾上过。而且环顾身边那些青年男女，他们有的还没毕业，就已经到一些一流的公司去处理数据、分析报表了，而且他们大都家境富裕、条件优越，很多人还继承了祖辈的产业。

毫无疑问，这些现实使我压力巨大。

我来自一个小地方，一个乡下孩子，出生在一个普通的工人家庭，上大学的费用是靠自己勤工俭学挣来的，仅有一个一般学校的本科文凭，我唯一的优势也就是学习成绩尚可。就凭这个，我怎样才能竞争得过他们呢？

在商学院的这段日子，是我职业生涯的一个关键时期，同样也是我一生的转折点。在这段时间里，我的那些不安全感统统杀了出来。

通过我商学院里的那些“富二代”同学，我清楚地认识到一点，那就是在穷人和富人之间有一条无形的界线。

因为我穷，我感到自己完全被排斥在校友的关系网之外，而从另一方面来讲，这种感觉也迫使我积极地工作。努力，是消除我和富人间差距的一个途径。

幸好，我也有一些别人所没有的优势——我同时在学一些很多其他同学所没学过的东西。

我在读书的时候，必须利用业余时间勤工俭学挣点零花钱，那时我曾在一个高尔夫俱乐部里当球童。

在那里，我看到的一些东西，改变了我的世界观。

在那里，透过一些富人，我可以经常思考为什么有的人能够成功而有的人却不行。

那时，当我为富人们背着球杆包走在高尔夫球场上时，我目睹了这些球技已经达到了职业水平的人怎样相互合作。

他们不断地发现一个又一个生意，然后为此互相投入时间和金钱。他们确保了自己的下一代能够得到最好的教育，然后找到合适的实习职位，最终获得一个极好的工作。

当时，我亲眼所见的事情极好地证明了“成功带来新成功，富人会更富有”。雇我来背球杆包的这些富人，他们有一个如影随形而又强有力的隐形“俱乐部”，那就是他们与朋友和同事间的关系网！

我更加意识到，“贫穷”绝不仅仅意味着缺钱，它更意味着你没有办法跟那些可以帮助你成功的人有任何联系。

我开始相信，生活从某种角度讲是一种游戏——比如高尔夫，那些能把握游戏规则的人，可以玩得很成功。在生活中有着一亘古不变的规则，那就是，一个人如果因为合适的契机认识了合适的人，并且最大限度利用这种关系，那么他就成为这个隐形“俱乐部”的一员，不管他以前是球童或是其他什么不起眼的角色。

能够认识到这些有着深远的意义。我意识到一件事——你不能一个人到达目的地。实际上，你一个人根本就走不了多远。幸运的是，我渴望有所成就，我会思考，否则，我就只能以一个球童的身份永远站在一边了。

首先我从服务过的客人 Jones 那里认识到“关系”不可思议的力量——

我的服务虽然算不上事无巨细，却也是尽量做到全面。我会提前沿着球场走一遍，查看定位点的位置，试验每一个坡度的球速及方向。我尽全力让他赢得每场比赛。而他则会在他的朋友面前吹嘘我。很快，就有其他人来请我了。

后面的几年时间，我与 Jones 维持着良好的关系，他则帮助我认识了俱乐部中每一个可以帮助我的人。我在高尔夫球场上帮助他，他为了感

谢我的努力和付出，则在生活中给我帮助。

一个人能否改变命运，与阶级毫无关系。有些人用金钱来打开门路，而我用主动和干劲赢得机遇。

Jone 在与人交往这方面给我上了简单但意义深远的一课，当你帮助别人时，他们常常也会帮助你。

无独有偶，我与 Jone 的互帮互助让我想起了一个著名作家的例子。

早年，钱钟书生活窘迫过一阵子。

他辞退了保姆，由夫人杨绛操持家务。当时，他正在上海写《围城》，一家人艰难度日。

恰巧，著名导演黄佐临编排了杨绛的喜剧《称心如意》和《弄假成真》，并及时向他们支付了酬金，才使钱钟书一家人渡过了难关。

多年以后，黄佐临的女儿黄蜀芹开拍电视剧《围城》，之所以一帆风顺，就是因为她父亲写给钱钟书的一封亲笔信发挥了作用。

一般我们用“互惠”这个美化了的词来形容上面案例中那永恒的原则。通过这些直接或间接的例子，让我认识到，与其他人来往可以改变人们的生活。

我身边的其他同学所欠缺的，正是培养和建立关系的技巧和策略。

我认识到真正的“关系”在于如何想办法让其他人更成功，努力地去“付出”而不是“索取”。我相信这个宽厚的哲学观点背后一定存在着一连串的坚实原理来支撑。

这些原则将最终帮助我取得原以为无法达到的成功。它们将带给我一些机会，它们会在我失败的时候伸出援手。

当我离开学校后，我加盟了一家不错的公司，成为一名顾问，这是我的第一份工作。

按照传统标准，我是一个糟糕的顾问，面对电子表格，面对像海水一

样涌来的数据，我感到茫然无措。但我依然努力尝试去做，真的努力了，但我就是做不到。我非常厌烦，我很清楚这是致命的，这样下去肯定会被解雇。

不过幸运的是，当时我已经应用了一些人际关系原则。

在业余时间，当我不用再为那些充斥着数据的工作表痛苦时，我开始联络我以前的同学、教授、老板，或者任何可能从公司受益的人。周末，我会举行一些小的会议针对各种主题发表演讲，我这么做，是为我的公司宣传并且招徕新生意。

后来，公司知道了我业余时所进行的一切活动。

但公司并没有因此解雇我，而是让我做了市场总监的助理，继续我之前做的事情：发展生意，代表公司发言，与媒体和商界打交道以加强公司在商贸界的影响力。

当我的职业生涯充满艰难时，我建立的人际关系网给我带来转机。这些助我成功的最根本的“软”技巧，别人也可以学习，并从中受益：

- 与他人建立联系永远不会令人厌烦。虽然有时会很耗时间，也可能会很费力气，但你不断地了解自身，了解他人，同时了解生意以及整个世界，这种感觉非常棒。
- 一个由良好关系驱动的事业对你所在的公司也非常有好处，因为所有人都受益于你的成长，是你所带来的价值使得人们想与你合作。当你的同事和公司与你一起分享你的进步时，你将会拥有很大的满足感。
- 终身企业雇用已经不存在了，我们现在都是自由的行动者，在多个工作和公司之间成就我们自己的事业。曾经由组织、单位所提供的忠诚和保障，我们的关系网也可以提供。而且，当今世界，基本的硬通货是信息，因此一个范围广阔的关系网是使我们成为各自领域思想领跑者的最可靠方法之一。

现在，我的通讯录里保存了过千人的电话号码，当我拨通电话，他们就会在电话那边提供专业意见、帮助、鼓励、支持和关心。

没有人能够孤军奋战，我所认识的成功人士，也不全是特别有天赋，也并非个个受过高等教育，也不都具有超常魅力。但是，他们都有一个可以依靠的小圈子，这个小圈子由可信的、有才能的、有灵感的人们组成。在这个圈子里，人们要互惠互利，你不能仅仅为自己考虑，还要替他人考虑。

每个人都具备发展自我“关系网”的能力，你也可以成为一个交际圈的中心，这个交际圈可以帮助你的人生取得成功。

人际关系基本规则

- 打造一个你专有的“智囊团”

找到愿意尽责帮助你的有识之士，他们就是你的“智囊团”。

- 建立长期的人脉网络

在用到别人之前就保持联系，重要的是把这些人当做朋友，而不是潜在的客户。

- 乐于索取可以创造出机遇

你应当像乐于帮助别人一样，乐于向他人索取。但是要提前做好人说“不”的打算。

- 尽量不要独自用餐

吃饭时非常易于轻松地交流。和别人一起吃，是交际的有效方法。

- 试着联系完全陌生的人

当你需要给陌生人打电话时，你多少都会有些惧怕，只管硬着头皮，只想着自己会成功。去认识一个新人是挑战，也是机遇。

- 坚持

如果你与他人联系，别人没有回音，你要继续与他们联系。你要做主动，甚至是侵略性的一方。