

成 功 者 系 列 丛 书

赵 宏 主 编

CHENG GONG ZHE XI LIE CONG SHU

人生巧结缘—— 交际与成功

飞 鸿 厉 厉 编 著



团结出版社

人生巧结缘

——交际与成功

赵 宏 主编

飞鸿 厉厉 编著

团结出版社

1993 年 7 月

(京)新登字174号

责任编辑:唐立馨

封面设计:李生仑

人生巧结缘

——交际与成功

赵宏 主编

飞鸿 厉厉 编著

★

团结出版社出版

(北京东皇城根南街84号)

张镇印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

1993年7月(32开)第一版

1993年7月第一次印刷

字数:120千字 印张:6

印数:1—10100

ISBN7-80061-847-1/B·16

全套4册 定价:15.80元 每册:3.95元

目 录

一、交际之道.....	(1)
1. 交际须知	(2)
2. 初步交往	(7)
3. 要有耐心	(12)
4. 要表现出诚意	(15)
5. 要有风度	(19)
6. 讲究信用	(22)
二、交际礼仪.....	(26)
1. 交际礼仪的重要性	(27)
2. 见面的礼仪	(32)
3. 拜访新老朋友	(36)
4. 主客之道	(38)
5. 怎样送礼	(42)
6. 打电话与通信的礼节	(46)
三、人际沟通.....	(50)
1. 几种类型的人	(51)
2. 几种要注意的人	(57)
3. 掌握人际关系技巧	(60)
4. 了解对方信息	(63)

5. 坚持协商原则	(66)
6. 互相信任	(71)
四、洞察别人	(75)
1. 留心神态	(76)
2. 注意表情	(80)
3. 举止言行	(85)
4. 透视人心	(89)
5. 不要轻信	(94)
五、与领导交往	(101)
1. 抓住机会	(102)
2. 察言观色	(106)
3. 鉴别真伪	(111)
4. 赢得信任	(115)
5. 消除矛盾	(120)
六、怎样合作	(126)
1. 不要妄评他人	(127)
2. 学会引人注目	(131)
3. 驾驭别人的技巧	(137)
4. 共谋计划	(146)
5. 广泛合作	(152)
七、自我提高	(157)
1. 自我提高的重要性	(158)
2. 自我提高的方法	(163)
3. 调节自我情绪	(168)
4. 人际关系的影响	(175)

一、交际之道

人是社会关系的总和。生活在网状之中的人离不开各式各样的交际，掌握各种交际之道，是友谊、事业、爱情等成功的秘诀。

1. 交际须知

人是交际的动物。在交际中，人可以摆脱孤独；在交际中，人可以求得发展。

一个人在社会中进行交际，不仅要有充分的自信，而且必须对一些基本常识有所了解，例如：

- (1)要了解交际目的和目标；
- (2)要选择适当的交际对象；
- (3)要掌握交际的重点；
- (4)要熟悉各种交际技巧；
- (5)要明了交际之道，提高人生境界；
- (6)最重要的是对交际要有必胜的信心。

在交际中，最基本的是交友，但交什么样的朋友，朋友之

间如何相处，是大有讲究的。

俗话说，“近朱者赤，近墨者黑”，可见，交朋友要慎重。孔子说过：“益者之友，损者之友，友直，友谅，友多闻，益矣。友便僻，友善柔，友便佞，损矣。”就是说，与好人相交，得到的是支持与帮助，所谓“与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香，即与之化矣”；同坏人相交，自己也渐渐地受损变坏，所谓“与不善人居，如入鲍鱼之肆，久而不闻其臭，亦与之化矣”。孔子的话深刻地阐明了人际间交友的实质。有人把朋友分为六大类：

- (1) 友谊最淡薄的，通常限于一面之交。
- (2) 友谊较第一类深，彼此间有共同的情趣。
- (3) 功利重于感情，在友谊中存在着一一种危险性和虚假的因素。

(4) 情谊真挚，可以信任的。

(5) 能够与之交心的，有相同的志趣和理想，为达到共同理想携手合作。

(6) 真正知己的，绝对可以信任，悲欢与共，祸福同享。

怎样交友？简单地说：

- 一要明确交友的目的；
- 二要了解交友的对象及其底细；
- 三要慎重。

无论什么类型的人做自己的朋友，都要慎之又慎。有的人由于缺乏生活经验，盲目交友，不管对方是什么性格、什么类型的人，没说几句话，未见几次面，就粘上了，这样往往会上当吃亏。

正确的交友之道应当慎重，有人概括为：

- (1) 多交君子之友。

君子之交淡如水。与朋友相交，应该先淡后浓，先疏后密，先远后近。所谓“冷水泡茶慢慢浓”是也。不要求一时一地的亲密，那种关系发展得快的人，坏得也很快，过从甚密，反而没有了退却的余地，就如登山一样，登到了顶峰，就只有下撤的选择了。只有那些平时相互遵之以礼，不见好，也不见坏的人，良好的关系反而会保持长久。

(2)多交耿直之友。

直言者乃为诤友。朋友有了什么过失要敢于直陈其过。奥斯特洛夫斯基说：“所谓友谊，这首先是诚恳、是批评同志的错误。”诤友，像一面镜子，能照出你脸上的尘土或污点。《三国志》中有这样一个故事：吕岱有个好友徐原“性忠壮，好直言。”每当吕岱有什么过失，他总是公正无私地批评规劝。徐原的做法虽受到一些人的非议，吕岱却赞叹说：我看中的正是他的“直言敢谏、言所欲言”啊！朋友有了过失或错误，要当面讲清，这样才是对朋友的真正负责。陈毅同志曾写过这样两句诗：“难得是诤友，当面敢批评。”《诗经》上“如切如磋、如琢如磨”的诗句，也是说朋友间要相互帮助、批评。倘若我们每个人都能做诤友，交诤友，那对大家都是有好处的。

(3)不交趋炎附世之友。

把纯洁的友情看成是金钱附庸的人，生活中可说是俯拾皆是，他们对权势钱财看得特别重，谁有权有势就巴结逢迎，以求宠用；谁有钱有物，便趋之若鹜，欲拾牙慧。倘若是无利可图，无职可谋，便冷若冰霜，视同路人。这种人遇事不问是非曲直，吃吃喝喝就能混在一起，名为“友谊”实为“有利”。这种酒肉势利之交容易得人，也容易失人，容易结交，也容易散伙。这种友情是建立在权势钱财和杯盘烟酒之上的，是极端自私、虚

伪的，带有极大的欺骗性和危害性，这种“势利之交，难以径远”。例如，有的人对那些于自己有用的“朋友”，就不惜血本地笼络；对暂时用不上而将来有所求的“朋友”，则嘻嘻哈哈，若即若离地维持；对自己肯定无用的“朋友”，则充之不理；对曾经有用，今后不再用的“朋友”，则忘之九霄云外，似乎不曾相识。这种人毫无做人的起码道德标准。俗话说，那些势利酒肉之人，以财交朋友，财尽则交绝；以色交朋友，花落而爱渝；以权交朋友，权尽而交疏；以势交朋友，势倾则交毁。以利交朋友，利穷则交散。与这种人实无友谊可谈。

(4) 不交拨弄是非之友。

与朋友交谈之间，语言需要当心，成年人更要开诚布公，不传坏话，便可促进双方的友谊。减少是非是促进人际关系的重要一环，好话要多传，坏话半句也不要传，到你为止。此外，与朋友之间尽量不要有金钱往来，要是你借钱给人家，就像济公和尚说的那样：“一不积财，二不结怨，睡也安然，走也方便。”否则，如果朋友还你钱晚了点，你会成天为此事思来想去，心想怎么还不快点还，可又难以启齿，白白损伤了许多的脑细胞。当然，对于另一方来说，仍要抱着亲兄弟，明算帐的态度，这不是提倡朋友之间要斤斤计较，而是指在一起生活、聚会、旅游开支的经费，还是算清为好。这也是巩固和发展友谊的好办法。

(5) 为人要大度，交知心朋友。

在成功的人际关系中，大多数人都不会喜欢很吝啬的人。而羡慕慷慨大度的人。大度的人，首先要精神上超然物外。俗话说，白云飘渺无拘束，林下逍遥是散仙。有这种超然的精神境界，就不愁交不上志趣相投的朋友。其次，一个人除了精神

上、感情上的大度外,还包括金钱上的慷慨,当朋友生活发生困难时,我们应慷慨解囊。与一个视钱如命的小气鬼相处,朋友做久了会很难受的。很难想象一个比欧也尼·葛朗台还要吝啬,上街总要别人掏腰包请客的人,他会有一个真心的朋友。因此,大度的人交友很少互相算计,这种交友着眼于追求心灵上的契合,正是那种“流水高山一曲琴,子期千古是知音”的太古之境界。

2. 初步交往

一个人与别人最初的交往，很重要的一点是给人好感。

人们初次在会面或交谈中，对方如果产生憎厌的感觉，交际势必夭折。所以，要尽量使对方不产生憎厌情绪，应注意：

(1) 仪容整洁，言词得体。

有的人患有一种坏毛病，那就是“自我意识”很强，总是爱怎样就怎样。这种人若是与人交往，就会表现得很差劲。初次与人见面，给人印象最深刻，也是最重要的，就是服装和说话。假如你的仪容整洁、言词得体，而得到对方满意的话，那么你的第一道难关就算突破了。

(2) 要给予对方好感。

一个人不论年龄大小，都会对关心自己的人产生亲切感，他的胸襟自然就会很开朗，而在他自己，也会对对方发生好感。假如能够突破这道难关，那么交际自然会大有进展。

(3)要避免冲突。

应该尽量避免感情用事，不要与对方发生意气之争，因为争吵对双方都无益处。即使自觉理由充足，倘若不为对方了解、接受，最好暂时退一步。一般人即使知道自己理屈，也不会马上肯定对方的见解和主张，这时，倘若你还执意对他说大道理，只会更加引起对方反感，使其固执己见。所以，即使在对方言论有所偏差的时候，你也应该稍作忍让，不可有直接冲突的言行举动。

(4)要兼顾对方的面子。

人都是有自尊的，只是程度不同而已，当一个人的自尊受到某种程度损伤时，必然会自内心产生一种愤恨。因此，与人交际中一定要注意兼顾对方的面子。说服要耐心，批评要婉转并注意分寸，态度要诚恳，言辞要谦恭。

在初步交往中，特别要注意平等交往。与人相处，平等待人是建立良好人际关系的前提。没有平等待人的观念，就不能与周围的人密切相处。每个人都有友爱和被人尊敬的需要。交往必须平等，只有平等才能深交。有人总结出以下几种平等交往的主要的方法：

(1)对等法。

在信件交流中，仔细观察一下，可以看出，双方的往来是基本对等的。在节日交往中，如果作一下礼物价值的统计，相互间的送礼也基本上是对等的。在单位之间的人际交往也是科长接待科长，处长接待处长，甚至代表国家的使者之间的交

往也是如此。这些方法就是对等法,对等法就是一一对应的方法。

(2)谈心法。

如果说没有上下级关系的人际关系容易平等相处的话,那么,有上下级关系的人际关系就不易平等相处了。有的人未提到领导岗位上时,很易平等相处,但一旦被提拔到领导岗位后,说话腔调大变,一反往日自然平和的口气,变得一句三顿,拿腔拿调,大家听了十分反感。要知道上下级之间谈话的方式和说话的腔调与平等相处是密切相关的。高明的领导说话无官腔,待人很和气。他对人的谈话一般是谈心式的,而不是训话式的,以谈心的方式给人以教育,同时又给人以兄长和朋友般的循循善诱,使人感到心悦诚服。谈心重在“心”字,就是实实在在地说心里话,是用一种兄弟、朋友般的商量口气交换意见,传递信息和讨论问题。这种商量的口气,蕴含着亲密的情感以及对对方的尊重和平等。

(3)求同法。

这是一种通过各类活动,特别是兴趣活动,寻求相互认识、相互理解的方法。一个人要与周围的人建立密切和谐的人际关系,途径之一就是共同参加业余文化娱乐及体育活动。在这些活动中你要积极主动地参加进去,或在球场上奔跑,或在湖畔垂钓,或随音乐起舞,大家平等而交,两无猜忌,在轻松活泼的气氛中,融洽的同事关系就会油然而生了。求同法对于社会地位有差距的人之间达到平等交往是特别有效的,可以增加他们之间的了解,树立相互尊重的观念。对于一般相处交往,求同法也是适用的。只要每个人能够平等地对待交往对象,要关心他人,帮助他人,体谅他人,理解他人,尊敬他人,真

诚地对待他人，并能与他人讲心里话，就能够进一步与别人交往。

还要看到，一个人在同他人交往的时候，要想得到他人的关心、注意和爱护，就必须考虑到他人也有这种需要，因此要互相关心，互相爱护。

(4)合作法。

它是交往双方为了满足自己的利益，在一定的物质和精神基础上进行的相互协作。合作是由分工产生的。由于每个人的能力有限，又由于生产规模增大，分工成为必然，相应的合作随之产生。但是与谁合作、怎样合作，则与各个人的利益需要密切相关。从横向静态的角度看，人与人之间的互利合作，有以物质为主要基础的合作，如两人合股经营；有以精神文化为主要基础的合作，比如两人合写一本书等等。合作法是互利相处的一种重要形式，它能使合作的双方都得到利益。

(5)公平竞争法。

公平竞争，能给竞争者带来一定的压力或危机感，从而促进竞争者不断地努力进取，以取得交际、相处、情谊各方面的进步。公平竞争有时也能赢得友谊。表面看来，竞争的结果是一方欢笑一方愁，不是互利，而是有利于一方。其实不是这样。在大多数情况下，竞争是有利于竞争双方及所有参加者的，只是在结果上一方获利更大些而已。例如，几个学生为了争取考分第一，他们都必须加倍地学习，虽然最后只有一个人得到第一名，但各自的努力定能给其他竞争者带来长进。

(6)交换法。

即交往双方通过相互的交换共同获得利益或好处的一种方法。交换包括物质交换、非物质交换以及物质与非物质交换

等三种类型。物质交换在市场上是最为明显的。例如，南方人喜欢吃大米，北方人喜欢吃面粉，于是两者相互交换，各自得利。非物质交换可以是情感传递，思想交流，信息沟通等。但交换必须符合公正、公平、信用、诚实的原则。特别是非物质交换的精神交流，更要诚实无欺，不可追名逐利，导致互相反目。因此，要认识非物质的交换具有重要意义。正如幽默大师萧伯纳所说的，倘若你有一个苹果，我也有一个苹果，而我们彼此交换这些苹果，那么你和我仍然是各有一个苹果。但是，倘若你有一种思想，我也有一种思想，而我们彼此交流这些思想，那么我们每个人将有两种思想。

3. 要有耐心

交际是一个过程，成功的交往必须保持高度的耐心。

有人在交往中因为他提出的要求遭到拒绝，马上面变颜色，影响继续交往。其实，在这种情况下，也应该收起不悦，保持一贯风度和笑容。耐心是十分重要的，只要经常自我训练，就可以如愿以偿。

(1) 心态平和。

正像在阴天的时候，我们是看不见太阳的；然而它在最厚的云层之上，依然光辉灿烂。由此可见，阴天之所以出现，只是因为气象的转变，最后，终会拨云见日的。凡事若也能做如是想，你的心态自然就会乐观起来。有人说，在人际关系的交往上，你若能将反驳、对抗的不满情绪，一股脑儿地说出来，它将