

Hao Siyu
Buru huijiaoji



好机遇 不如 会交际

敖荣青 / 编著



交际是人生一切成功和发展的基石，它的力量无所不在。

大多数人想要改造这个世界，但却罕有人想改造自己。

机遇是可遇不可求的，而交际手段是随时可以完善的，

当你真正成为一个善交际、受欢迎的人，更多的机遇和成功会随之而至。

会交际，可以通过交际去寻找机遇
好机遇，也要通过交际去创造奇迹

完美人生
励志读本

中国商业出版社



好机遇 不如 会交际



敖荣青 / 编著

Hao Siyu
Buru huijiaoji



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

好机遇不如会交际 / 敖荣青编著. —北京: 中国商业出版社, 2006.12

ISBN 7-5044-5760-4

I. 好... II. 敖... III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1-4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 136436 号

责任编辑 刘毕林

中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

中国石油报社印刷厂印刷

*

700 × 1000 毫米 16 开 17.75 印张 200 千字

2006 年 12 月第 1 版 2006 年 12 月第 1 次印刷

定价: 24.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)

版权所有 翻印必究

前言

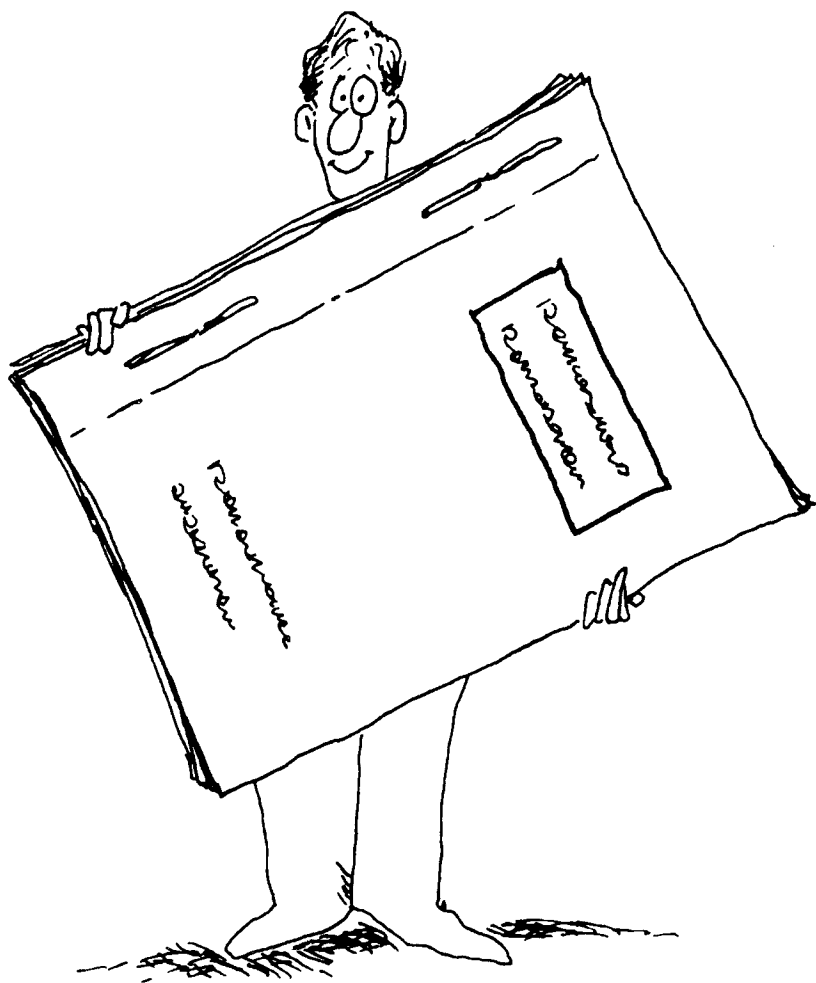
Preface

所有走入社会的人，都将在人际关系的网络结构中摸索着赶路，体味一番人生的风雨、沉浮，其中的酸甜苦辣只有当事人才明白。这时候要学会鼓励自己，别在叹息中丧失勇气，努力使自己变得更坚强；以轻松的心态迎接生活，别再活得太累。要知道，不利之事可以转化为有利，学会妙用一些交际的方法，你完全可以活得称心如意。

但更多情况是我们大多数人并没有突破自我的禁锢，没有掌握灵活的交际手段，因而常常把错误的方式用在处理人际关系上，这使得我们很被动，甚至付出沉重的代价，其根本原因就是我们的人生经验不够用，处世的知识不够多。

记住：交际是心与心的交流，更是智慧与素养的较量。学会与人打交道，其实会让你得到更多的乐趣和益处。

交际的方法犹如盲人的拐杖，缺了它，你将丧失从容。希望本书能成为你在人际交往道路上迷茫时的拐杖。



01 用“精装修”的仪表获得第一眼的认同 1

如何让人第一次看到你就认同你和接受你,这是顺利进入对方世界的关键,也是把自己的事情办好的关键,而这一切在很大程度上与你的个人形象密切相关。

02 给人留下重诺守信的印象 11

靠花言巧语蒙骗他人,只能获得一时的好处,为人处世应保持诚实的美德,与他人交往,尤其要以诚相待。

03 把自己塑造成专家形象 19

在工作中,专业、敬业、权威等方面形象的塑造格外重要,因为树立工作形象即意味着你的工作质量、效率等,在办事中别人也会被你的形象折服。

04 让他人感受到自己的信心 25

一个眼神、一句话语都可能改变一种状况或者一种人生。不要吝惜那善意的眼神,鼓励的话语。给人一种自信的力量,也许历史就会重新改写。

05 重视感情投资 39

人与人之间建立了友谊，才能在此基础上赢得人缘。好人缘是一笔可贵的财富，谁拥有了它，谁就会感到精神富有，事业亨通，人生美好，并能在奔向成功的道路上畅行无阻！

06 学会“套近乎” 57

托人办事之前首先要通过语言拉近和对方的距离。俗称“套近乎”，也叫“名片效应”或“认同术”。套近乎是交际中与陌生人、上司等沟通情感的有效方式。

07 不断扩大自己的关系网 75

依靠关系求人办事，已经在中国上下形成了共识。关系是一种感情的凝聚和利益的融通。有了关系也就有了路子、有了利益、有了各种随时可以兑现的希望。

08 把握进退张弛的时机 93

如何为人处世，是一种人人必须学习的技巧和本领。同一件事，采用不同的应酬方法，结果可能大大不同。拥有了良好的交际能力和高超的处世技巧，再加上精湛的专业知识和技能，就等于拥有了辉煌的前程。

09 学会扮演不幸的人 107

一般的人都是感情型动物，只要你能博得同情，你的所求目的就可达到。因此，在必要的时候不要吝惜你的眼泪。

10 “高帽子”要多送，口惠要多给 117

办事必须依靠语言的交流、思想的交流和感情的交流来完成，而语言的交流是思想交流和感情交流的基础。俗话说：好马出在腿上，好人出在嘴上。因此，语言攻心好办事。

11 认准目标，打“持久战” 125

“死缠滥打”是以消极的形式争取积极的效果，通过决心和毅力，通过消耗彼此的时间和精力，给对方施加压力，以自己顽强的态度、思想和精神达到改变对方态度和好办事的目的。

12 让对方心理上得到满足 135

在劝说受阻的情况下，先暂时退让一下很有好处。退让态度可以显示出你对对方的尊重，从而赢得对方的好感，使其在心理上得到满足，这样再亮出你的观点来说服他们就容易多了。

13 利用“背后”的人 145

一件很难办的事情，费尽九牛二虎之力，还是没有进展，这时候就要动动脑筋了。可不可以从背后做点文章？背后有没有可以利用的人，没有就要安排一个。

14 “激”出他人的同情心 155

戳到对方痛处能激发对方办事的巨大力量。“激”，确切地说，就是要从道义的角度去激对方，让对方感到不再是愿不愿意

去干，而是应该、必须去干。

15 小利小惠要多给 165

“吃人家的嘴短”。一旦接受了人家的好处，沾了人家的便宜，再拒绝人家的请求，就不那么好意思开口了。“施惠”有时候就像钓鱼，施些小的恩惠，换取更大的利益，就像滚雪球一样，以小变大。

16 看清眉眼高低 179

求人办事时，一定要分清眉眼高低，把握火候，如果对方情绪不佳，马上退步，或换个话题，引对方兴趣，令其愉悦。之后再提出要求，对方才乐于接受。

17 抓住别人的心理弱点 187

每个人都有心理弱点，抓住他的弱点，办事就容易多了，甚至可以牵着他的鼻子走。当意外突然发生的时候也不要慌张。巧用智慧，抓住对方的心理，事可成矣！求人时如果要逼人就范，诀窍在于对方怕什么，就专门给他些什么，抓住其心理弱点。

18 该拒绝时就拒绝 201

有的时候，出于种种原因，不能接受他人的要求。在拒绝时，要讲究方式、方法，处处依礼而行，要给对方留有退路，使其有台阶可下，而切忌令人难堪。

19 多给他人面子“贴金” 211

“好风凭借力，送我上青云”，如果不认真对待对方的自尊，那个受伤的灵魂就会变成锋利的刀。不给人面子带来的后果有时是很严重的。

20 抓住潜在心理左右局面 219

在工作办事的过程中，暗示诱导很重要。如果能够很好地掌握人的潜在心理，利用暗示的方式朝某一方向诱导，其结果会更尽人意。大家会很好地把自己的意见说出来。

21 不要一条路走到黑 229

我们除了要知道把握住机会的重要性外，还有一点启示是必须要明白的，求人不能一根筋，一个萝卜一个坑。

22 办事不拖拉 237

生活的节奏越来越快，一不小心就会被落在了后面。为了追赶上匆忙的脚步，大家都在想着提高办事效率，试图走快捷办事的路线。

23 “臣服”是一种智慧 247

脾气大的人，往往性子比较急躁，肚子里装不得一点事，容易发火，一点就着，一碰就响。与这样的人办事，你要了解他的性格特点，同时要理解他。

24 巧妙消除敌对情绪 257

在求人办事的过程中，当对方怀有较为强烈的敌对情绪时，显然不宜以过于直接的方式，劝解和否定对方，这样不但很难收到良好的效果，甚至有可能火上浇油，加重对方的不满。

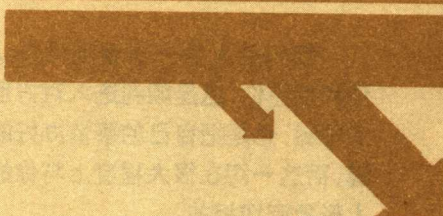
25 把错误说“圆” 265

在特定的环境里，难免会出现一些差错，如果可能的话，将错就错不失为一种好方法。来一番即兴发挥，就会消除窘困，获得意想不到的现场效果。

01

用“精装修”的仪表 获得第一眼的认同

One >>>>>





One >>>>>

如何让人第一次看到你就认同你和接受你,这是顺利进入对方世界的关键,也是把自己的事情办好的关键,而这一切在很大程度上与你的个人形象密切相关。



随着社会的发展，人与人之间的合作和交流变得频繁而且重要，办一件事情，至少要和几个人甚至几十个人打交道。不仅要跟亲戚朋友们合作和交流，而且还要与陌生人办事交往。现实要求人们都要不断地扩展自己的交际圈，结识更多的陌生人。结识陌生人，并且想要快捷拉近彼此之间的距离，顺利地成为朋友或是合作伙伴，给对方留下的第一印象是至关重要的。好的开始就是成功的一半，树立良好形象对办成事起着至关重要的作用。

良好形象的形成是需要学习的。一个人形象如何，与他个人的气质和素质有关，这种气质和素质可以是与生俱来的，也可以是学习、培养的。除此以外，还要和他的穿着打扮、言谈举止、文化素养等因素综合起来看，从整体上感觉是好还是不好。而这些方方面面的因素，在很大程度上不是由先天所决定的，而是依赖后天不断地进行有计划的自我训练和充实形成的。

一个人有没有良好的气质，对其人生的成败得失影响很大。人的容貌如同一朵花，季节性很强，它总有凋零之时，而人的气质所带来的人格魅力，则是与日俱增的。由气质产生的美感，是不受服装打扮和年龄制约的，它总是

随时随地自然地流露出来。

良好的气质是以人的文化素养、文明程度、家庭背景为基础的，同时，还要看他对待生活的态度。一个正直善良的人自然也是一个朴素、谦虚的人；一个对生活自信心强的人，总是精神振奋，给人以生气勃勃的感觉；一个在逆境面前，孜孜不倦、锲而不舍的人，给人以自强不息的感觉，使人敬佩之情油然而生。

不断地开发、完善和提高自己，在适当的时机和场合，将自己最优秀的一面淋漓尽致地表现出来。这样，你的良好形象就树立起来了——即使你是沉寂已久的“灰姑娘”，也会有出人头地的一天。

树立良好的形象，首要的一点应该是体现在穿着上，这是一个人给他人最直观的显现。如果穿着合理、得体，让人看起来感觉很舒服，在第一印象上就会给打个高分，反之亦然。

尽管现在人们已不单纯的以衣貌取人，但还是习惯于从衣着、相貌上去判断一个人的职业、身份和地位。日常生活中，如何穿衣戴帽可能对我们影响不大，但在职场和生意场上，就不能那么随意了，它可能直接影响到与他人的交往和合作。

现在，人们对穿着的认识在考虑它的实用价值的同时，也越来越重视衣装给人们带来的附加值。

由于人与人之间所存在的素质差异，导致不同的人有不同的审美标准。模仿不是美，拼凑不是美，时髦也不一定是美。真正的美的关键是适合自己，穿出自己的个性来，

它并不一定要名牌。这样良好的外在形象不知不觉地就会建立起来。

很多人并不懂穿衣服。穿衣服是一门艺术和学问，要学会穿衣服，更要懂得怎样才能把衣服穿得恰到好处。

到什么场合，会见什么人，应该非常清楚地知道自己要怎么打扮，如何穿衣。我们不可能穿着牛仔服去参加谈判，也不可能穿着西装和朋友去郊游，更不可能穿着工作服参加朋友的婚礼。

人要交往，要工作，要与各色人等打交道，就不得不考虑自己的“包装”。穿衣的讲究很多，“佛靠金装，人靠衣装”，合乎场合的打扮可以增强你在交际中或者工作中的自信心。

凡是给对方留下了好印象的人都容易与对方交往，形成合作。一个人的仪表正是给对方留下好印象的基本要素之一。一个衣冠不整、邋邋遢遢的人和一个装束典雅、整洁利落的人在其他条件差不多的情况下，同去办一样分量的事儿，开始就可能受到不同的待遇。特别是到一个陌生的地方办事儿，怎样给别人留下一个美好的第一印象更重要。俗话说“人靠衣服马靠鞍”，一个人若有一套得体的衣服配着，自己仿佛都提高了一个档次，而且在心理上和气质上增强了自己办事儿的信心。聪明的人切莫怪世人“以貌取人”，人皆有眼，人皆有貌，衣貌出众者，谁不另眼相看呢？着装艺术不仅给人以好感，同时还直接反映出一个人的修养、气质与情操。往往能在别人尚未发现你的才华之前，判断出你是何

种人物。因此在这方面稍下一点功夫，就会取得好的效果。

穿衣服的讲究很多，合乎场合的打扮可以使你在工作
中无往不胜。正式的工作环境中，自然应选择庄重、文雅
的服饰。即使平常喜欢穿着随意、不修边幅的人，在庄重
的社交场合也不应随随便便，那样会使人产生不尊重别人
的感觉。相反，在一些轻松、愉快的社交场合，或个人的
业余文娱活动中，则可选择活泼、鲜艳、式样随意一些的
服饰，使人感到富有生活情趣，不拘一格。

衣着对一个人的外表影响非常大，大多数人对另一个
人的认识，可以说是从其衣着开始的。衣着本身就是一种
无声语言，不但能给对方留下一定的审美感，而且它还能
反映出你个人的气质、性格、内心世界。

一个不讲究衣着、对衣着缺乏品位的人，势必影响到别
人对你的评价。因此，从现在起，就应该立即注重你的衣着。

被《时代》杂志誉为全美第一位服装工程师的约翰·T·
莫莱认为，在服饰仪表方面，成功人士的保守、不逾越身
份，并尽可能符合公司的要求，是通向成功的重要保证。他
曾经为机构的高层行政人员的衣着下了个规定，最适当的
西装颜色是蓝色和灰色，咖啡色则不大好。

穿像样的衣服是让别人认真对待你的一种方法。穿着
与众不同，一定要与你所从事的工作和所在的单位相协调。
不同的公司与公司之间，职业服装标准是不一样的，这是
根据该公司经营的种类、产品或服务的性质、公司位置、公
司历史与传统等等来确定的。什么样的服装被人接受，惟
一的方法便是直接问这样一个问题：“这儿有什么着装规