

李昊轩◎编著

成功 人际交往 的8种方法

CHENGGONG RENJI
JIAOWANG DE BAZHONG FANGFA

个人的成功，**15%**取决于他的专业知识，**85%**则取决于他的**社交能力**。你只有掌握了与人交往的技巧，才能在人际交往中无往而不利！

中国三峡出版社

李昊轩◎编著

成功

人际交往

的8种方法

CHENGGONG RENJI
JIAOWANG DE BAZHONG FANGFA

中国三峡出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功人际交往的8种方法 / 李昊轩编著. - 北京:中国三峡出版社,
2008.4

ISBN 978 - 7 - 80223 - 423 - 9

I. 成… II. 李… III. 人际交往—通俗读物 IV. C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第025456号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同51号 100034)

发行部电话:(010)52606692 52606693

编辑室电话:(010)52606690

<http://www.e-zgsx.com>

E-mail:sanxiaz@sina.com

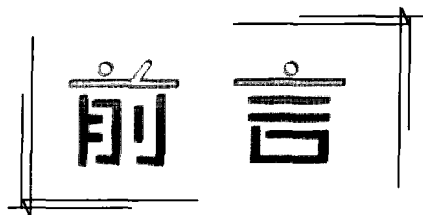
北京通达诚信印刷有限公司印刷 新华书店经销

2008年6月第1版 2008年6月第1次印刷

开本:710×1000毫米 1/16 印张:15

字数:130千字

ISBN 978 - 7 - 80223 - 423 - 9 定价:28.00元



现代社会,人际关系确实变得异常复杂了。有许多问题深深地困扰着广大年轻人。同事之间的关系难处、老板的刁钻难缠、个人发展空间的黯淡等等,一直萦绕在大家的头上,挥之不去。

为什么有的人可以和一个即使初次见面的人相谈甚欢?而换作别人就会觉得百无聊赖,或者感觉窘迫不堪,甚至避而远之呢?显然这其中必然存在着为人们所不知道的原因,那么问题究竟出在哪里呢?

人际间的交往确实有许多成功的方法,而且百试不爽,掌握了这些方法,你也就找到了打开他人心灵的金钥匙。有了它,你就可以与别人轻松自如地交往,最终达到你人生的巅峰!

目 录

第一章 沟通与合作

人们总是渴望与别人交流,渴望被别人喜欢。纵观那些受人欢迎的人们,他们也并非每天都是带着所谓的交流技巧出击的,恰恰相反,他们每天出门时都是想当然地做事情,这就是所谓的“顺其自然”。他们在面对生活中所遇到的人和事时应对自如,这就是那些事半功倍和事倍功半的人之间的显著差异。

打开沟通的天空	(3)
你不是独立存在的	(7)
无私和奉献是团队精神的真谛	(11)



团队中对他人和自我的认知·····	(13)
人际关系中的社会性心理·····	(17)
怎样说话让人爱听·····	(19)
倾听是有效沟通的关键·····	(23)
测试·····	(26)

第二章 注重第一印象

第一印象往往是交往的基石。能给人留下好的第一印象你就成功了一半！第一印象的好坏决定于初见时的第一眼感觉，而人与人初次见面时，表情就是决定印象好坏的最大因素。心理学认为“微笑”就是“接纳、亲切”的标志，也就是说当你微笑时，等于告诉对方“我不会害你”、“我对你并没有敌意”。当你一直微笑看着对方时，就能消除对方的警戒心。

给人留下美好的第一印象·····	(33)
说话是一门艺术·····	(36)
永远保持主动率先的精神·····	(41)
道歉——人际关系的润滑油·····	(43)
给同事表现自己的机会·····	(47)
不要做被讨厌的人·····	(50)
测试·····	(53)

第三章 提高自我控制能力

每个人的生活环境不同,文化层次不同,因而所追求的目标和理想也不尽相同,但是,在内心深处,每个人都会有自己不同的做人原则。做人不能没有原则。没有了做人的原则,也就没有了衡量对与错的尺度。如果自己都不知道哪些事该做,哪些事不该做,那么,就很容易走入歧途,因为人是具有社会属性的,时时事事都要受到社会公认的法律和道德等准则的约束,不可能游离于社会之外,做人的原则也要随着变化着的社会而不断调整。

戒除不受欢迎的坏习惯·····	(59)
克服自卑心理·····	(62)
抵御忧虑·····	(66)
征服畏惧 建立自信 ·····	(69)
让热忱充满内心·····	(73)
寻求生活快乐的原则·····	(77)
平衡支配工作和金钱·····	(80)
测试·····	(82)



第四章 避免无谓的争辩

处理人际关系的最高原则是圣经中被称为黄金定律的那句古老的谚语：你要像期待邻人对你那样对待你的邻人。要建立良好的的人际关系，首先必须遵循人际交往的基本原则。因此，如果你希望人们接受你的思考方式，请遵守这一条规则：“诉诸高贵的动机。”与此相反，当面指责别人，只会造成对方顽强的反抗；而巧妙地暗示对方注意自己的错误，则会受到爱戴。

与人相处的原则	(87)
平衡合作与竞争	(90)
驱逐烦恼的原则	(93)
巧妙应酬的原则	(95)
了解对方的观点	(98)
慎重与对手争辩	(101)
正视别人的批评	(104)
测试	(107)

第五章 自我完善

人类社会,是通过交往来满足自己的物质生活和精神生活需求的,而且它也是社会发展充满活力的标志。在人际交往中,孕育着人际关系的形成和发展。没有人际交往,便没有人际关系,也就没有人类社会。所以,我们要学会与人交往,从而建立良好的人际关系,从而使取得人生活动的主动权。

保持自我人格完整性的原则	(113)
完善他人眼中的自己	(115)
怎样说话避免被误解	(118)
办公室男女两性如何相处	(122)
怎样应付吹拍	(126)
听到气话怎么办	(130)
正视别人的批评	(134)
测试	(137)



第六章 个性交往的方法

人际关系是走好人生的关键,也是实现人生目标的重要途径。人际关系处理的好坏不仅关系到你的家庭生活,而且关系到你的事业是否顺利,心情是否舒畅,身心是否健康。处理好人际关系不但要有丰富的人生阅历,而且要有一个正确的思路和熟练的交往技巧。这就需要在人际交往中对待那些焦点问题,有自己的一套攻防兼备的攻略。

个性强的人怎样交友	(143)
性格内向的人怎样处世	(146)
怎样在各种场所结交女性	(149)
怎样的交往才有弹性	(153)
"察言观色"的妙用	(156)
怎样强化人际沟通	(160)
怎样自我表现	(163)
测试	(168)

第七章 平衡各方面关系

民间把那些善于驾驭人际关系的人称为“耍人儿的人”。于是乎,很多人小心谨慎,宁愿以心地单纯自居,对于老谋深算、工于心计的人避之唯恐不及。其实这是出于一种有害的偏见。做事不讲心计,不讲策略,而只是揣着一厢情愿的想法,且不说谋大事成大业,恐怕就连在社会上立足都很困难。所以,现实社会要求我们必须要有驾驭人际关系的能力。

避免伤害的艺术	(175)
与人相处的秘诀	(178)
驾驭竞争与合作	(182)
合作与竞争的魅力	(185)
原谅仇人 感激恩人	(189)
用姿态表达你的内心世界	(193)
测试	(200)



第八章 化敌为友之道

社会就像一张网,纵横交错结成这张网的就是复杂的人际关系。惟有能驾驭人与人之间的各种关系,才能享受这张网所带来的便利。当良好的人际关系成为个人无形资产的时候,不仅能搭起通往成功的桥梁,更有助于拥有幸福的人生。

用智慧笼络人心	(209)
学会容纳不同的意见	(211)
和谐人际关系的大敌	(214)
化敌为友之道	(216)
测试	(220)

第一章

沟通与合作



人们总是渴望与别人交流,渴望被别人喜欢。纵观那些受人欢迎的人们,他们也并非每天都是带着所谓的交流技巧出击的,恰恰相反,他们每天出门时都是想当然地做事情,这就是所谓的“顺其自然”。他们在面对生活中所遇到的人和事时应对自如,这就是那些事半功倍和事倍功半的人之间的显著差异。

▲ 打开沟通的天空

沟通是什么？

沟通，就是人们互相交换彼此的想法，倾听对方的心声，将你的想法种植到别人的心中，然后使双方达成理解、取得一致，直到人们接受并产生共鸣的过程。

著名成功学大师戴尔·卡耐基在他的著作中不断提到，在一个人的成就中有 85% 决定于与人沟通的能力，而专业知识只占 15% 的比例。美国心理学家 W·巴克说过：“人离不开人——他要学习他们，伤害他们，支配他们……总之，人需要与其他人在一起。”

事实上，也的确如此。工作中，人与人的关系是一种相互依存的关系，因为大家的事业是共同的，必须依靠合作才能完成。而每个人都有着自己的个性爱好与追求和生活方式，因教养、文化水平、生活经历等区别，人们不可能也不要求每个人处处都与他所处的团队合拍。但是，我们也知道，任何一项事业的成功，都不可能仅依靠一个人的力量。因此，人生需要交往，人生不可避免地需要自我的形象推销与展示。不论你从事任何工作，都必须学会处理各种人际关系，学会人生的公关。

从某种角度上来说，良好的人际关系是树立自我良好形象，形



成集体中融洽的关系，并积极向外拓展自己的交际面，不断赢得他人和社会赞誉从而辅助人生走向成功的最佳手段。

纵观那些各行业的成功者，你就会发现，他们都很善于沟通的，特别是那些社会上的精英人物，他们都有一套极为娴熟的驾驭人际沟通的技巧。

在三国争霸之前，周瑜曾在袁术部下为官，但并不得志，仅被委任为一个小小的居巢长，相当于一个小县的县令。

在他的任上发生了饥荒，百姓没有粮食吃，就吃树皮、草根，活活饿死了不少人。周瑜身为父母官，看到这种悲惨情形却一筹莫展。这时，有人献计说附近有个乐善好施的财主鲁肃，他家境殷实富裕，必定囤积了不少粮食，不如向他去借。周瑜无奈只好亲自登门拜访鲁肃，寒暄客套完毕，周瑜就直接说：“不瞒老兄，小弟此次造访，是想借点粮食。”

鲁肃见周瑜外貌俊朗，料定他日后必有一番作为，因此哈哈一笑说：“此乃区区小事，兄当奉送。”周瑜及其手下一听他如此慷慨大方，都被深深感动了，两人就交上了朋友。后来周瑜在江东当上了将军，他牢记鲁肃的恩德，并将他推荐给孙权，鲁肃终于也得到机会成就自己的人生大业。

回想一下，在你上次的工作面试即将结束的时候，在你的面试官提问完所有的问题之后，他又是怎样向你描述这份工作和这个组织的呢？他是否也像所有的管理者一样毫无例外地集中介绍他们的这个工作和组织的优越之处，比如那些有趣的工作任务、同事之间的友情、晋升的机会和丰厚的福利等等。纵使他们知道这些组织和

工作的不足之处，他们一般也会谨慎地避免这些话题。那么，譬如你作为精明的管理者又应该怎样去避免这样情况的发生呢？

在现今这个充满危机和变动不居的世界中，人们所需要的关系不只是一种包含着固定依赖性、无所不在的脉络关系，而更是一种能够帮助人们成长、自我支撑，同时又能提供给人们一种归属感的关系。很多人都是带着这种良好的人际关系期望与他人交往，但往往几个回合下来，便失去了耐心和宽容，几乎每个人都在历数别人在交往中的缺点与不是，这使得大家都感到现实人际关系的复杂与无奈。

所以在现时代，骤变的社会已经阻挠了人们与外界的既定关系，使人们很难，有时甚至不能用传统的方式成功地与他人互为作用。人们需要建立一种和谐的，于己于人均有良好效果的健康的人际关系。

5

成功人士的沟通技巧

沟通的学问很多，如果你能精通，那你成功的希望就会更大了。否则，你的生存将无比艰难！仔细观察一下你周围，你是否会发现那些成功人士所具有的共同特质就在于他们拥有娴熟的沟通技巧呢？所以，你一定要学会沟通。成功的沟通技巧一般包括以下几点：

1. 与人为善，平等尊重

这是与人友好相处的基础。主动热情地与周围的人接近，这表现出一种愿意与人交际的愿望。如果你态度冷漠，别人多不敢前来打扰。与人交往，切忌孤芳自赏、自诩清高，要知道不平等的态度是永远也不会赢得友谊的。