

How to be a best Business Entertainer

人际交往的技巧，不是骗术，而是一种积极的自助做法。

如何成为 人际高手

在复杂多歧的人
巧，实在有其必要性，
让人无往不利。从简
拔刀相助，不同的方
形成不同的关系，对
无法等量齐观，没有
循，除了多观摩多反省及临场伺机而动外，平时充实自我，
必然有意想不到的效果。



际关系中，运用交往技
尽管有几近卖弄心机却
单的交换名片到急难中
法给人不同的印象，也
于日后的助益，自然是
步骤没有任何的方法可

中国书籍出版社

如何成为 人际高手

吴俊德/编

中国书籍出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何成为人际高手/吴俊德著. - 北京:中国书籍出版社, 1997.10

(经营管理系列丛书)

ISBN 7-5068-0687-8

I. 如… II. 吴… III. 人际关系学-通俗读物 IV. C912
.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 19763 号

(京权)图字:01-97-1750 号

责任编辑 龚关

封面设计 兆德

*

中国书籍出版社出版发行

(北京市西城区西绒线胡同甲 7 号 邮政编码:100031)

北京市王史山胶印印刷厂印刷 全国新华书店经销

*

850 毫米×1168 毫米 32 开本 7 印张 120 千字

1997 年 10 月第 1 版 1997 年 10 月第 1 次印刷

*

印数:1-15000 册 定价:11.80 元

“交际”一词，总予人一种逢迎拍马、钻营谄媚的直觉印象，形容他人为“交际花”也是讽刺多过赞誉。于是，愈是自负才高的人，愈是拙于人际的应对，更遑论其才能是否能够造福社会了。然而现代社会开放、步调紧凑，人与人接触频繁，许多事已不是单凭一己之力就能完成，集合众力，分工合作才是处理任何事务最妥当的方法。

在复杂多歧的人际关系中，交往技巧的运用，实在有其必要性，尽管几近有卖弄心机，却让人无往不利。从简单的名片交换到急难中拔刀相助，不同的方法给人不同的印象，也形成不同的人际关系，对于日后的助益自然也是无法等量齐观的。而什么时候该采行什么样的做法呢？这的确没有标准的固定步骤可循，除了临场应变、伺机而动外，平常多做自我充实，必要时也将有意想不到的效果。

本书针对人际关系的特性，提出了一百项要点，汇集于此供给现代人进行交际时的参考与应用，以期能运用最少的气力，开拓出最丰沛的人脉资源，进而能在商场或人生中呼风唤雨，坐拥成功。

使你成为真正的高手

如何成为人际高手 11.80 元

用诚意挥洒光和热，让自己左右逢源，旁人如沐春风。

如何成为管理高手 8.00 元

昨天是过期支票，明天是远期支票，今天才是掌握在手中的现金。

如何成为业务高手 11.80 元

没有销不出的产品，只有不会卖的业务员，如何动脑做个业务之王。

如何成为沟通高手 16.80 元

把握机会察言观色，掌握重点，三思而行，找出热点按钮。

如何成为经营高手 10.00 元

告诉您企业成功之道，以及如何改善管理问题使属下成为成功的资源。

如何成为销售高手 11.80 元

新的销售观念——业绩不单是靠体力，还要能掌握需求的转变。

如何成为领导高手 12.80 元

主管的失败并非无法精通数字，而是他们试图控制，操纵或忽视员工。

如何成为谈判高手 13.20 元

空有才华却缺乏谈判能力，宛如未经琢磨的宝石，永远无法闪出夺目之光。

如何成为创业高手 12.80 元

钱要用在刀口上，不要因为没有现金，便把创业的理想抹杀了。

如何成为推销高手 10.00 元

将顾客转化为自己的销售利器，使销售工作更活泼、更轻松。

如何成为上班高手 10.00 元

了解工作场所禁忌，避免违规动作，使您成为受欢迎的上班高手。

如何成为工作高手 11.80 元

飞黄腾达的捷径！让本书告诉您如何赤手空拳取得人生胜利。

目 录

出版导言	(1)
前 言	(3)
第一章 正确的观念	(7)
第二章 言语的魅力	(23)
第三章 令人喜爱的说话方式	(43)
第四章 受人欢迎的交际方式	(63)
第五章 如何为自己创造财富	(85)
第六章 人际关系的致命伤	(103)
第七章 尊重他人	(125)
第八章 留意细节	(147)
第九章 提高声望的方法	(169)
第十章 培养包容、体谅的胸襟	(187)

出版导言

经济学家认为：“宇宙的资源有限，而人类的欲望无穷，如何将有限的资源予以充分利用，以满足人类无穷的欲望，则属于经济学的范畴了。”其实，按更广义的解释，人类本身也算是充分利用的资源，如果这样的话，那么前句的“经济学”也可以改称为“管理学”了，无怪乎“管理学”被称为当今世界的“显学”，上自达官贵人，下至贩夫走卒，都欲一窥其奥妙。

由于时代的不断演变，人、事、物的关系日益复杂，当然其间的冲突与摩擦亦随之而起，为了有效掌握有限的资源，则非仰赖管理不可，否则，有朝一日人类一定会步上脱序混乱及分崩离析之途。

另一方面，中国人普遍存有“宁为鸡首，不为牛后”的心理，使管理的人与被管理的人之间一直缺乏良性的互动关系及正确的行为准则，这也造成社会大众对管理学的需求日益殷切，当然，也使得每个人皆欲进入管理的殿堂。

可惜的是我们却把它视为是学院内传道授业的学科,凡夫俗子及离校多年的人均无缘见一面,使得它原本通俗的本质被冠上一层曲高和寡的神秘面纱。

出版一系列的“经营管理丛书”,正是要协助你走进管理的世界,使管理一词不再教条化与空洞化,而是十分生活化与通俗化地和我们大家紧系在一起。

管理学的探讨并不是公司主管才有的专利,主管固然可利用它以使企业走上轨道,而一般人也可利用它来达到“修身”“齐家”的目的,至于政治家们更可借它来达到“治国”“平天下”的理想境界,这不是侈言高论,也不是夸夸而谈,只要你用“心”去阅读,则必能完成自己对生命的期待,并进而创造出家庭、企业及社会更崭新的一面。

在现今经营管理书籍汗牛充栋之时,本书竭力挑选出足堪代表的著作引介,希望在信息爆炸的今日世界,中国人经营管理的观念能不落人后,对于社会再教育一尽绵薄之力。

前 言

“交际”一词，总予人一种逢迎拍马、钻营谄媚的直觉印象，形容他人为“交际花”也是讽刺多过赞誉。于是，愈是自负才高的人，愈是拙于人际的应对，更遑论其才能是否能够造福社会了。然而现代社会开放、步调紧凑，人与人接触频繁，许多事已不是单凭一己之力就能完成，纠合众力，分工合作才是处理任何事务最妥适的方法。

现今社会强调团体的利益，也重视个人的成就水平，但在庞大细密的企业组织中，每个人的性格、能力皆被制规划一，无法凸显个人特色及长才，以致庸碌地度过一生。所以如何在团体中展出个人，就成了现代人所不可不重视的课题之一，而人际交往的原则也顺势成为讨论的热门焦点。

在复杂多歧的人际关系中，交往技巧的运

用,实在有其必要性,尽管是几近卖弄心机,却让人无往不利。从简单的名片交换到急难中拔刀相助,不同的方法给人不同的印象,也形成不同的人际关系,对于日后的助益自然也是无法等量齐观的。而什么时候该采行怎样的做法呢?这的确没有标准的固定步骤可循,除了临场感应,伺机而动外,平常多自我充实,必要时会有意想不到的效果。

想成为真正的人际高手,就要先摆脱三种心态:

1. 固执:固执己见的人,根本无法和别人达成协议,更别说建立人际关系了。不过,若是“择善固执”则另当别论。

2. 成见:心中存有偏见,就无法与对方诚心交换意见更别说建立良好关系了,切记:勿“以人废言”或“发言废人”。

3. 骄傲:自夸是自我封闭的第一步。如果将自己关在象牙塔中,就无法开拓良好的人脉,保持谦逊的态度是立于不败地位的基础修养。

人的聪明才智,大多不分轩輊,但是为什么

有的人成功,有的人失败?有的人受人欢迎,有的人令人厌恶?说穿了就是交际手腕运用产生的结果。手腕运用的巧妙,可以“四两拨千金”,使你在人情淡薄的社会中无往不利。运用失当或是根本不屑使用,那么就算有环岛高速公路,你也觉得滞碍难行。聪明的你,应该有所警察了吧!

本书针对时下人际关系的特性,提出了一百项值得留意的要点,汇集于此供给现代人进行交际的参考与应用,以期能运用最少的气力,开拓出最丰沛的人脉资源,进而能在商场或人生中呼风唤雨,坐拥成功。

人际交往的技巧,也就是所谓的“交际术”,并不是一种骗术,其中更无丝毫诡诈的意味,相反地,它是一种积极的互相协助做法。想让自己左右逢源的第一步,就是也让别人如此,彼此互助互利,才能在人脉的建立上有所收获,才能成为真正的人际高手!

第一章

正确的观念

建立人际关系的基本规则

1 礼仪——不可逾越的分际

人与人的关系，一旦变得亲密就容易不拘小节，甚至逾越了界线。界线一旦逾越了，必会危及彼此的交情。气味相投就很容易陷逾松懈或粗心大意，心里想到了什么就随意地冲口而出。

阿拉伯有句谚语说：“脚步踩滑总比说溜了嘴来得安全。”不论多亲密的朋友，还是必须有所节制，才不致坏了交情。

人是感情的动物，每天的心理状况都不会相同。不但如此，每天受到天气、季节变化的影响所产生的情绪也各不相同，甚至早上起床时的情绪也会影响到整天的

心情。所以一个人的精神状态是随时在变化的。

简单地说,一个人的反应会因为纷扰的心情而有所不同。如果你以为对方和自己的关系非比寻常,不会和自己计较或是以为对方能够了解自己的心意而未加注意,反而很可能在不经意的情况之下受到伤害。

与人诚心交往是很重要的一件事,但却不是把心中所有的事都和盘托出,而是要一步一步慢慢地进入状况。

不论是多么亲密的朋友,交谈的措辞都不可疏忽,因为谨慎言辞就是一种礼仪的表现方式。人的内心深处绝对还是有与他人“不同”的地方存在,然而,不论是那个时代,都会有人大叹“礼仪沦丧”。

现今还遵守着传统礼仪的人,的确是愈来愈少了,但这儿所指的礼仪概念却不是指那些繁文褥节的形式,而是你是否真正地了解到了礼仪的本质。

礼仪并没有特定的界限,但在和朋友长期交往之中,随时注意克守礼仪与自我节制却是很重要的。一旦逾越了礼仪或失去节制,很容易就会失去许多朋友。

2 坚决明快的态度

我们常在戏剧或小说中看到描写强人的情节，这情节在乍看之下，或许会使人对态度坚决者，产生冷漠的、没有人情味的、攻击性强的感觉。

然而，现实生活中若将态度坚决者视为是冷漠或没有人情味的人，这恐怕就有失公正了，其实这只不过是极端的合理主义表现罢了。

现代人主张婉转说话的方式，率直地切入问题的核心而又不失机智的应对，或是不沉溺于感情而保持冷静的情绪，这才是果决而刚毅的正确表现。

要发挥交际手腕就不能失去坚决态度，在充满阴谋奸诈及苦涩气氛的商业社会中，明快的表现方式很容易赢得他人的欣赏。

要以坚决冷静的姿态，表现出明快的性格来吸引他人，需要有丰厚实力才做得到，而要贯彻到底就必须具备下列要件：

- (1) 拥有有实力的朋友，而且是可以动员的后援。
- (2) 具备一定程度的资金可随时动用。
- (3) 具有足够的智力与能力，能够冷静地找出解决问题的关键点。