

# 善交际

## 看这本就够了

学会与形形色色的人交际，关系网帮你混出人样来

一个人只有善于交际，不断拓展自己的交际圈，结识更多朋友、发展更多合作伙伴，才能增长见识、走向新的成功。

珍藏版

关键时刻翻翻  
你的人情帐

☆关键时刻翻翻你的人情帐

☆揭示人际关系的秘诀 探讨人际交往的底线

☆讲解说话办事的城府 学用人情世故的规则

李世化◎著



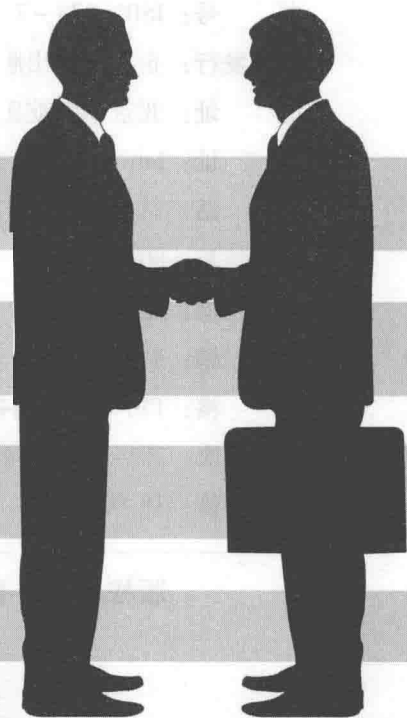
企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



# 善交际 看这本就够了

李世化◎著



图书在版编目 (CIP) 数据

善交际看这本就够了/李世化著. --北京: 企业管理出版社, 2014. 7

ISBN 978 - 7 - 5164 - 0841 - 4

I. ①善… II. ①李… III. ①人际关系学 - 通俗读物  
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 110049 号

---

书 名: 善交际看这本就够了

作 者: 李世化

责任编辑: 杨苏敏

书 号: ISBN 978 - 7 - 5164 - 0841 - 4

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 总编室 68701719 发行部 68467871 编辑部 68701408

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京嘉业印刷厂印刷

经 销: 新华书店

规 格: 170 × 240 毫米 16 开本 18 印张 240 千字

版 次: 2014 年 7 月第 1 版 2014 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 38.00 元



---

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

在现实生活中，我们常常可以发现，有的人处处受欢迎，到处都有“死党”；而有的人却无朋少友。其中原因可能是多方面的，但是，是否善于和别人拉近关系无疑是最重要的一点。

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。”在社会这个大舞台上，任何人想要生存和发展下去都必须善于与他人建立良好的关系，必须以交朋友的心态为人处事。

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。”人际交往的圈子是非常广泛的，我们在工作和生活中会有多种与人接触的机会，珍惜每一次时机和对方成为朋友，可以拓展我们的生存空间。本书不是教你使诈，是告诉你如何拥有超强的社交能力，教你在复杂的人际关系中游刃有余。

## 前言

这是一个交际至上的时代，我们在无数的场合听到无数的声音告诉我们，人脉很重要，交际要谨慎，以至于很多人都将它视为畏途，对它小心翼翼，生怕一着不慎丢了大好前程。我们都把交际学看得太难太复杂，实际上它并不是那样，而是每个人都可以轻松掌握的。交际学其实真的很简单。

社会上有好人也有坏人，有好事也有坏事，不是所有人都如你想象的那么好，也不是所有人都如你想象的那么坏。人心是复杂的，做人交友，不可一根肠子通到底，要多长几个心眼儿，多掌握一些翻云覆雨的手段。谋人靠心机，谋事靠天机。

成功的关键，在很大程度上取决于是否拥有良好的人际关系。

在现实生活中，我们常常可以发现，有的人处处受欢迎，到处都有“死党”；而有的人却没人理睬，无朋少友。其中原因可能是多方面的，但是，是否善于和别人拉近关系无疑是众多原因中最重要的一点。

所以，交际是要动点心眼儿，耍点儿手腕的。

为此，我们编撰了这本《善交际看这本就够了》。本书告诉我们，在人们经历的各种失败中，有99%的原因都是个人造成的。交际不讲心计，不讲策略，而只是揣着一厢情愿的想法，你将难以在社会上立足。《善交

际看这本就够了》是教你在交际时用一点手腕，是聪明人在当代社会里必备的本事和必须遵守的法则。运用好这一处世良方，任何新环境都不难适应，再复杂的人际关系也不难料理。

本书不是教你使诈，是告诉你如何拥有超强的社交能力，教你在复杂的人际关系中游刃有余。

## 前言

现代社会的人际交往越来越复杂，人们在交往中往往会遇到各种各样的问题，如何处理好这些问题，是每个现代人必须掌握的技能。本书就是为了解决这个问题而写的。本书从实际出发，结合大量的实例，深入浅出地讲解了人际交往中的各种技巧和原则。本书不仅适合那些刚步入社会的年轻人阅读，也适合那些在职场上摸爬滚打多年的老手阅读。本书将帮助你掌握人际交往的主动权，让你在复杂的人际关系中游刃有余。

本书共分十章，第一章是人际交往的基本原则，第二章是人际交往的礼仪，第三章是人际交往的技巧，第四章是人际交往的沟通，第五章是人际交往的冲突处理，第六章是人际交往的团队合作，第七章是人际交往的领导艺术，第八章是人际交往的谈判技巧，第九章是人际交往的危机处理，第十章是人际交往的终身学习。本书力求做到理论与实践相结合，既有理论的深度，又有实践的广度。本书语言通俗易懂，案例生动有趣，是一本不可多得的人际交往指南。

本书在编写过程中，参考了大量的文献资料，并得到了许多专家和学者的帮助。在此，我要向他们表示衷心的感谢。同时，我也要感谢我的家人和朋友们的支持。本书的出版，离不开他们的辛勤工作和无私奉献。本书的出版，旨在为读者提供一本实用、权威的人际交往指南。希望本书能成为读者在人际交往中的良师益友，帮助读者在复杂的人际关系中游刃有余。

本书在编写过程中，力求做到理论与实践相结合，既有理论的深度，又有实践的广度。本书语言通俗易懂，案例生动有趣，是一本不可多得的人际交往指南。本书的出版，旨在为读者提供一本实用、权威的人际交往指南。希望本书能成为读者在人际交往中的良师益友，帮助读者在复杂的人际关系中游刃有余。

## 不可不用的人情世故

01 / “强”一语“武”忌春和  
02 / 求人办事要看脸色  
03 / 求人办事要看  
04 / 求人办事要看  
05 / 求人办事要看  
06 / 求人办事要看

## 目录 Contents

### 第一章 不可不用的人情世故

人情账户很重要 \ 2

帮他人“打圆场”，为自己网络人情 \ 5

雪中送炭千金难买 \ 8

放弃固执，适时变通 \ 11

揣摩人的秉性，灵活地与人相处 \ 13

示弱也是一种智慧 \ 16

近朱者赤，遇强则强 \ 18

慧眼识英雄，看清你的真“贵人” \ 20

懂得细节才能获得尊重 \ 23

关系亲疏，距离显现 \ 26

交往不拒绝功利 \ 29

为人处世应当让三分 \ 31

## 第二章 不可不学的说话技巧

没事儿“幽”他一“默” \ 34

批评也要有人情味 \ 37

有话好好说 \ 40

三言两语摆脱窘境 \ 43

间接委婉更有效 \ 47

说话要懂得包装 \ 50

不经意间说出来的话最受用 \ 53

好话十句不嫌多 \ 56

能让别人说痛快的人最会说话 \ 59

从学习倾听开始学习说话 \ 62

用“软语”打动人心 \ 66

说让人感受到关心的话会让你处处受欢迎 \ 70

做到与周围的人愉快地交谈 \ 72

善于捕捉说服的时机 \ 75

## 第三章 不可不建的人脉圈子

远离小人，但别得罪小人 \ 80

交际有目标，建立可供利用的圈子 \ 82

织就关系网，并寻找对自己有用的人 \ 84

拓展交际圈，播种“关系”的种子 \ 87

与有用的人“结义” \ 89

与圈中人交往就是要博采众长 \ 93



- 让圈子活起来 \ 97
- 不要侵犯他人的“领地” \ 102
- 要想有人缘必先关爱他人 \ 104
- 不要放弃同学圈子 \ 107
- 学会依靠邻里关系 \ 110
- 老乡也是你可以依靠的关系网 \ 113
- 在不同圈子里游刃有余 \ 116
- 从朋到友 \ 119

## 第四章 不可不打的初次交道

- 第一印象极其重要 \ 124
- 言谈礼仪规范 \ 127
- 和陌生人交朋友 \ 129
- 初次交往加深印象 \ 132
- 微笑价值无穷 \ 135
- 服饰也在“说话” \ 138
- 寒暄是一种重要的礼节 \ 141
- 说好你的开场白 \ 144
- 恰当地称呼初次见面的人 \ 146
- 准备好话题 \ 149
- 打开与陌生人交谈的突破口 \ 152
- 用恰当的语言和陌生人“套近乎” \ 156

## 第五章 不可不懂的迎来送往

- 送礼要送到心坎里 \ 160

- 事成之后要致谢，切勿过河拆桥 \ 163
- 记住别人的名字 \ 165
- 注意与人握手的礼节 \ 167
- 第一次见面要会做介绍 \ 171
- 敬烟奉茶要礼节到位 \ 174
- 交换名片学问大 \ 179
- 致意时要显示出对对方的尊重 \ 182
- 男女交往讲礼节 \ 184
- 不要忘了说“谢谢” \ 186
- 做一个最受欢迎的人 \ 188
- 重视交际的礼节与措辞 \ 193
- 举手投足尽显风采 \ 195

## 第六章 不可不知的人缘形象

- 从走路的姿势开始做起 \ 198
- 用礼貌表现出良好的个人修养 \ 200
- “视线接触”中的社交形象 \ 202
- 一个笑容让你的社交形象熠熠生辉 \ 205
- 常敲门不一定会敲门 \ 208
- 别让小动作毁了自己的形象 \ 210
- 着装里面有学问 \ 212
- “吃”出你的体面 \ 218
- 坐卧行止表现翩翩风度 \ 221
- 干净健康的社交形象十分重要 \ 226
- 演好你的人缘角色 \ 230

## 第七章 不可不理的人际关系

关系之路无限广，条条大路通罗马 \ 234

关系让你不再单打独斗 \ 237

关系可载人，也可覆人 \ 239

沟通关系成就事业 \ 242

成功在于好关系 \ 245

有关系就有金矿 \ 248

关系是强大竞争力 \ 252

在关系中寻找机遇 \ 255

动用一切关系 \ 258

诚信是建筑关系的基石 \ 261

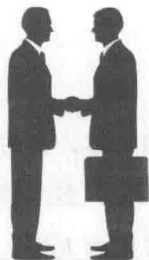
关系帮你搭建事业的舞台 \ 263

管理好你的关系存折 \ 266

时常丰富关系网络 \ 270

处理好人际关系中的层次差别 \ 273

要重所白淵齋人



## 第一章

# 不可不用的人情世故

人生不易，处世更难，唯有洞察社会，掌握世故，通晓人情，才能看清人间冷暖，事事占得上风。你可以没有超凡的智商，可以没有显赫的家世，但只要你深谙人情世故，能够把人和事都做得漂亮，就能在事业上胜人一筹。

人生不易，处世更难，唯有洞察社会，掌握世故，通晓人情，才能看清人间冷暖，事事占得上风。你可以没有超凡的智商，可以没有显赫的家世，但只要你深谙人情世故，能够把人和事都做得漂亮，就能在事业上胜人一筹。

## 人情账户很重要

重视情意观念可以扩充你的人脉，会为你日后的发展带来意想不到的帮助。情意观念要像金钱观念一样，多多益善，这样才能左右逢源。求人帮忙是被动的，可如果别人欠了你的人情，求别人办事自然会很容易，有时甚至不用自己开口。做人做得如此风光，大多与善于结交人情，乐善好施有关。积累人情这一无形资产是人情关系学中最基本的策略和手段，是开发利用人际关系资源最为稳妥的灵验功夫。

钱钟书先生一生日子过得比较平和，但困居孤岛上海写《围城》的时候，也窘迫过一阵。辞退保姆后，由夫人杨绛操持家务，所谓“卷袖围裙为口忙”。那时他的学术文稿没人买，于是他写小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分。而他一天 500 字的精工细作，却又绝对不是商业性的写作速度。恰巧这时黄佐临导演上演了杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》，并及时支付了酬金，才使钱家渡过了难关。时隔多年，黄佐临导演之女黄蜀芹之所以独得钱钟书先生亲允，开拍电视连续剧《围城》，实因她怀揣老爸一封亲笔信的缘故。钱钟书是个别人为他做了事他一辈子都记着的人，黄佐临导演 40 多年前的义助，钱钟书多年后仍然记在心里。

俗话说“在家靠父母，出门靠朋友”，多一个朋友多一条路。要想人爱己，己须先爱人。诸位当时刻存有乐善好施、成人之美的心思，才能为自己多储存些人情的债权。这就如同一个人防不测，须养成“储蓄”的

习惯，这甚至会让各位的子孙后代得到好处，正所谓“前世修来的福分”。黄佐临导演在当时不会想得那么远、那么功利，但后世之事却给了他作为好施之人一个不小的回报。

结得人情是一件很容易的事情，有时候甚至是举手之劳，并无一定之规。对于一个身陷困境的穷人，一枚铜板的帮助可能会使他握着这枚铜板忍一下极度的饥饿和困苦，或许还能干番事业，闯出自己富有的天下。对于一个执迷不悟的浪子，一次促膝交心的帮助可能会使他建立做人的尊严和自信，或许在悬崖前勒马之后奔驰于希望的原野，成为一名勇士。就是在平和的日子里，对一个正直的举动送去一缕可信的眼神，这一眼神无形中可能就是正义者强大的动力。对一种新颖的见解报以一阵赞同的掌声，这一掌声无意中可能就是对革新思想的巨大支持。就是对一个陌生人很随意的一次帮助，可能也会使那个陌生人突然悟到善良的难得和真情的可贵。说不定他看到有人遭到难处时，他会很快从自己曾经被人帮助的回亿中汲取勇气和仁慈。

其实，人在旅途，既需要别人的帮助，又需要帮助别人。从这个意义上说，帮人就是积善。

战国时代有个名叫中山的小国。有一次，中山的国君设宴款待国内的名士。当时正巧羊肉羹不够了，无法让在场的人全都喝到。有一个没有喝到羊肉羹的人叫司马子期，此人怀恨在心，到楚国劝楚王攻打中山国。楚国是个强国，攻打中山易如反掌。中山被攻破，国王逃到国外。他逃走时发现有两个人手拿武器跟随他，便问：“你们来干什么？”两个人回答：“从前有一个人曾因获得您赐予的一壶食物而免于饿死，我们就是他的儿子。父亲临死前嘱咐，中山有任何事变，我们必须竭尽全力，甚至不惜以死报效国王。”

中山国君听后，感叹地说：“怨不期深浅，其于伤心。吾以一杯羊羹而失国矣。”即施怨不在乎深浅，而在于是否伤了别人的心。我因为一杯羊羹而亡国，却由于一壶食物而得到两位勇士。



这段话道出了人际关系的微妙。也许没有比帮助别人这一善举更能体现一个人宽广的胸怀和慷慨的气度了。不要小看对一个失意的人说一句暖心的话，对一个将倒的人轻轻扶一把，对一个无望的人赋予一片真挚的信任。也许自己什么都没失去，而对一个需要帮助的人来说，也许就是醒悟，就是支持，就是宽慰。

相反，不肯帮助别人，总是太看重自己丝丝缕缕的得失，这样的人目光中不免闪烁着麻木的神色，心中也会不时地泛起一些阴暗的沉渣。别人的困难，他可当作自己得意的资本；别人的失败，他可化作安慰自己的笑料；别人伸出求援的手，他会冷冷地推开；别人痛苦地呻吟，他却无动于衷。至于路遇不平，更是不会拔刀相助，就是见死不救，也许他还会有十足的理由。自私，使这种人吝啬到了连微弱的同情和丝毫的给予都拿不出来。

也许这样的人没有给人帮助倒是其次，可怕的是他不仅可能堕落成一个无情的人，而且还会沦落为一个可悲的人。因为他的心除了只能容下一个可怜的自己，整个世界都无需关注和关心，其实，他也在一步步堵死自己所有可能的路，同时也在拒绝所有可能的帮助。因此一个人构建他的人文情账户是非常重要的，也是一个不可否认的明智之举。

## 交际魔方

人情就是财富。在人际交往中，见到给人帮忙的机会，要立马扑上去，像一只饥饿的狐狸扑向它久违的猎物一样。这样，你就在不知不觉中将你的“人情账户”新添了一个正数。

## 帮他人“打圆场”，为自己网络人情

每个人都有难言之隐，令人不耻之事，相信没有人愿意让人传扬，因此为他人贴金扑粉也是一大善举。如果在交际中，注意为人遮盖羞处，瞒住隐私，别人便会觉得你对他做了一件值得嘉许的“善事”，对你感激不尽，也就会在别的事上弥补你的人情。

张建伟在大建筑设计事务所工作，大学毕业后就取得一级建筑师的资格，是一位有才干的人。他身材高大，谈话风趣幽默，因此受到女孩子的喜欢。他本人对这件事也从不隐瞒，得意洋洋地在众人面前夸耀。

某日，张建伟和两位上司到委托设计的客户那里，对方除负责的一位董事外，还有两位部长出席。当天是第一次见面，目的是刺探客户的意向。

双方在会客室站着交换名片。这时，张建伟的名片夹里有样东西掉在桌上。张建伟的视线立即扫过去，其他人的视线也跟上去。

突然，张建伟发出一声“啊”，一副狼狈的样子，其他的人也屏息噤声。掉在桌子上的东西，原来是避孕套。

张建伟慌慌张张地捡起来，然后战战兢兢地窥伺对方董事的脸色。

“哈哈，没看到，没看到。”对方面带微笑地说。事后的商讨一直在笑声和亲密感中进行。

这种胡话尽管没谁会相信，可在当时的情形下，却起到了好的作用。为了照顾别人的名声和面子，撒了谎，说胡话，是没有什麼大不了的，对



方还会非常地感谢自己。因此这样做，对谁都没有害处。

在特定的条件和情况下，人们为了避免触及别人的忌讳，防止招来麻烦，引起彼此的不愉快，有时不能、不愿、不好直接说出某一事物，就需要用另一事物来加以替代或化解，通过“指鹿为马”来逢凶化吉、开展交际，以期达到良好的效果。

看来，遮羞有时并不一定是件坏事。遇到尴尬的情况，应尽力以新话题、新内容引申转移，千万别拘泥于一头，执著不放，弄得僵持不下，导致更为难堪的局面。

在社交中，谁也不可能预料一切。例如，也许你没想到和你打交道的人是与你有关联的或者是你竞争对手的朋友；也许你没估计到对方是四川人而不喜欢川菜；也许你突然说错了话等等，这些都很叫人尴尬。这时候，你原来所准备应付的情况全变了，一时免不了有些失态。这种场合下的遮羞是非常必要的。

一个人的遮羞能力当然是以人生经验为基础的，经过多次实践，必须学会变得老练聪明。与此同时，应变能力也反映着一个人的机智和修养。只有处世功底深厚的人才有可能在情况发生变化时化险为夷，化拙为巧，使自己摆脱尴尬境地，并在交际中取得良好的效果。

要遮羞，就要从自身做起，首先要做到以下几点：

(1) 无论出现什么情况，都保持高度的冷静，使自己不失态。例如在一次商务交际中，对方在谈到价格时突然揭了你这一方的老底，说你给某公司的价格很低，而给他们的过高，这实在是太欺负人等等。贸易伙伴这样揭露，是很伤面子的。如果你不冷静，情绪过分紧张或者激动，很可能应付不了这种局面。接下来或者承认事实，或者愤怒争辩，拼命否认，很可能当时就不欢而散。但是如果你很冷静，可能会很快找出理由，比如价格低并不保证退换维修，某一方面没有运用新材料新技术，或者在付款形式、供货期限、质量保险等方面有不同。反正你总能找出合适的理由来挽救局面，为自己的行为找到体面的说法。