

不知道交际术的人，永远无法出人头地

必胜之术系列

心胜 交际术

路客 编著

BISHENG JIAOJI SHU

▲交际是生活中不可或缺的一种能力。

是后天形成的。

▲交际是一门学问，它不能无师自通，

需要学习，通过训练来掌握它。

▲本书是交际训练的一本好教材。相信

阅读后您会练就灵活的交际能力。

陕西旅游出版社

言鼎文化

必胜之术系列

心胜 交际术

路客 编著

BISHENG JIAOJI SHU



陕西旅游出版社



(陕)新登字(012)号

责任编辑:薛 放

封面设计:缪 惟

责任监制:刘青海

必胜之术系列

必胜交际术

路客 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安长安路32号 邮政编码710061)

新华书店经销 四川省南方印务有限公司

787×1092毫米 32开本 6.625印张 100千字

2000年2月第1版 2000年2月第1次印刷

印数:1-10000册

ISBN 7-5418-1056-8/I·279

全套定价:62.00元(本册定价:10.00元)

序

不知道“交际术”的人，永远无法出人头地。

为什么学历一样，能力也差不多，而人生际遇会有那么大的不同？

这就是会不会巧妙使用“交际术”的差别了。大家都具备同样的条件，为什么假以时日之后，有的人就可以一帆风顺、扶摇直上？这当然需要靠一些出人头地的“手段”——这么说一点也不为过。

以下是最基本必须具备的条件：

- ①身体健康。
- ②不休假，无怨无悔地加班。
- ③不要阳奉阴违。
- ④不要出纰漏。

⑤ 慎选朋友。

以上这些条件是上班族生涯中为了避免成为边缘人的最基本防线。

看一个人所交往的朋友就可以知道这个人的个性和人品了。有的人经常在背地里说别人的坏话，这些行为都应该避免，但是很多人在毫不考虑的情况下就做了。到最后，很多人的评价往往都是不及格。

所谓“交际术”就是人际关系处理的方式。上班族的生活是非常漫长的。在这段期间中，有危机，也有转机。如果没有朋友的话，即使你已经站上了打击位置，你还是不得不放弃。

上班族好比是没有捕手的投手。如果想要发挥团队精神，就要得到内外野手的配合。所谓的“交际”就是创造出内外野手，特别是强而有力的内外野手。

当然，每个上班族或多或少都有一些人际关系的交往。不过，大部分的交际都是在很自然的情况下产生的关系。大抵跳不出同乡、同校、同部门或上司下属的关系，总是在自己的环境范围内。只有少数的人交往比较广阔，大部分的人都很狭隘。

于是，视野往往也变得很狭隘了。在这个世界上，很多

人终其一生，都还不知道别人过着与他们不同的生活。

因此，“交际”的艺术在此就显示出其重要性了。然而，所谓的“交际术”并不是指下班后喝酒或相约打球这种事情。“交际术”应该是具有更积极的意义。

您将因本书的交际智慧使您的人际关系脱胎换骨，一生中处处逢源。

▲ 您将因本书的交际智慧使

您的人际关系脱胎换骨

一生中处处逢源。

目录

序	1
第一章 抓住人心的“说话魔术”——让人一见就难忘的人	1
1 秘诀就是改变你说话的方式	2
2 有时候也要列举出“极端的例子”	4
3 放弃那些“一般的论调”——你应该有自己的意见	7
4 养成“复述”的习惯	9
5 割舍掉“自我表现欲”，就可改变自己的“说话方式”	11

6	做个“倾听高手”非常不容易	13
7	不应该把宗教当成话题来谈	15
8	以正确的观念来学外语	17
9	有时候要谦虚，有时候也要据理力争	19
10	言词是容貌的修饰——绝对不可说出口的言词	21
第二章	高超的交际术——创造人际关系的“基本规则”	23
11	应该拿捏到什么地步？	24

目录

- 12 交际术——“口齿清晰”才会吸引别人的注意——26
- 13 人际关系——如何拿捏出恰好的“时机”——28
- 14 如何去处理自己心中“厌恶的部分”？——30
- 15 “情分”和“恩情”——巧妙地掌握人情的微妙——32
- 16 第一印象很重要——34
- 17 交际的高手——“见面”的措辞、“离别”的措辞——36
- 18 只顾自己方便的人无法拉拢人心——38

19	以对方的利益为优先考量——	40
20	诚意不只是外表的表现而已——	42
第三章	让别人留下好印象——有效的说话术才是最厉害的武器——	44
21	只要记住名字，就能拉拢对方的心——	45
22	千万不可以自吹自擂——	47
23	假装一副什么都知道的样子，实在不好看——	49
24	七成的坏话，也要加入三成的好话——	52
25	坏话应该正大光明地说——	54

目录

- 26 学习如何开玩笑—— 56
- 27 “奉承”就如同是双刃的利剑，该如何使用？—— 58
- 28 只能在关键时刻才拍马屁—— 60
- 29 不要只会说一些忠告和建议—— 62
- 30 有时候也要装做不知道的样子—— 64

第四章 彻底的妥协——受欢迎的

- 交际术—— 66
- 31 对自己的“外表”要有自信—— 67
- 32 请维持那种“别无他意”
的表情—— 69
- 33 首先要让对方获得—— 71

目 录

- 34 推销自己的优势——73
- 35 不管何时何地都要自我推销——75
- 36 在同业间出名——77
- 37 向其他行业的人学习——79
- 38 有效地使用金钱——81
- 39 趁着别人不在家的时候，去拜访
别人——83
- 40 做个“全方位”的人——86
- 第五章 为了创造自己的最高财富——当个有信用
的人——88**
- 41 个性乖僻的人是交际的低能儿——89
- 42 不要和有名的人做朋友——91

目录

- 43 受女人左右的男人不能当朋友—— 93
- 44 给别人勇气—— 95
- 45 重视忘年之交—— 98
- 46 重视老朋友—— 100

- 第六章 人际关系中不得不遵守的铁则——在人际关系中，切忌做出这些事情—— 102**
- 47 只知道头衔，其他什么都不知道—— 103
 - 48 不要以外表来决定一切—— 105
 - 49 对于自己的事情，不要太在意—— 107
 - 50 不要用别人的时间—— 109
 - 51 不要常敲诈别人，迫使别人请客—— 111

目录

- 52 千万不要做“酒国英雄”——113
- 53 无法自制的男子无法成功——115
- 54 狡猾是愚蠢的行为——117
- 55 不要利用别人的名字——119

第七章 提高对方地位的交际术——退一步的做

- 事方法会让对方信赖你——121
- 56 适度地负责——122
- 57 请教别人——125
- 58 让对方做结论——127
- 59 毕业的学校与一生的关系——129
- 60 到朋友工作的地方站五分钟吧——131
- 61 朋友会介绍新朋友——133

目录

62	首先要赢得对方妻子的信赖——	135
63	小心女人的三姑六婆——	137
64	表现百分之十的软弱——	139
65	要赶上别人，而不要羡慕或 忌妒别人——	141
第八章	加深别人对你的印象——	143
66	名片是人的容貌——	144
67	电话讲不久的人，无法 出人头地——	147
68	做好随身笔记——	150
69	名片是有力的代理人——	152
70	对于文字要负责——	155

目 录

71	礼物是大炮	157
72	随身携带照相机	159
73	随时把名册准备好	161
74	我们也要活用朋友名册	163
第九章 提高人缘的秘诀		165
75	宴会一定要出席	166
76	没有访客的人，无法出人头地	168
77	邀请客人就是邀请幸福的来临	170
78	举办家庭宴会	172
79	对于别人的拜托，要尽力而为	174
80	介绍信的提出方式	176