

成功的关键取决于你的交际能力

交际36计

36 SKILLS
OF
SOCIALIZING

炎已 编著

高人一等的社交之道

人分三六九等，地位有高低
人品有好坏；感情有厚薄
如何与形形色色的人
相交相处是一门高深的学问
非有一套高人一等的社交手腕不可



企业管理出版社

高人一筹的社交之道

交际 36 计

◎ 炎己 编著

36 SKILLS OF SOCIALIZING

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交际 36 计/炎己编著· - 北京: 企业管理出版社,
2000.2

(实用 36 计丛书)

ISBN 7-80147-316-7

I. 交… II. 炎… III. 人间交往 - 通俗读物·
IV. C912.3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 01577 号

交际 36 计

炎己 编著

企业管理出版社出版

发行电话: (010) 68414644

(社址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 100044)

*

新华书店北京发行所发行

三河市欣欣印刷有限责任公司印刷

*

850 × 1168 毫米 大 32 开本 10 印张 200 千字

2000 年 2 月第 1 版 2000 年 2 月第 1 次印刷

印数: 10000 册

定价: 21.80 元

2424.61

前 言

我们生活在一个人际关系重于一切的世界里。人际关系的好坏是决定人生成败的重要因素。在中国这一点更为重要。中国的历史传统造就了讲人情、重关系的习性，做事讲人缘，成功也要靠人缘。没有好的人缘，不知要失去多少成功的机会，干多少事倍功半的事情。

生活中，有的人伶牙俐齿，自以为口才不错，却常常给自己惹是生非；有的人交友颇多，自以为人缘不错，然而却常常给自己带来苦果；有的人溜须拍马，极尽献媚，却只会招来别人的厌恶。可见，如何在社交场上既“吃得开”，“兜得转”，又一言一行恰到好处，是值得我们下苦功钻研的一门大学问。

人情是一种复杂的关系，人的心理很难用法

则来规范，但是人心是有着某些共通点的，因此为人处世也有大致的法则可以遵循，能够体会出这些法则的人，便是能洞悉人情世故的奥妙的人。

如果你想让自己头脑更精明，处世更老练，人际关系更融洽，事业更快获得成功，本书可以给你指明一条道路。它会让你多几个心眼处世做人，多几条路子结朋交友，教你怎样做一个精明的社交高手。

目 录

第 1 计 大海捞针 (1)

- 要广交天下友
- 扩大自己的交际圈
- 友情就在一句话里
- 赢得朋友的六种方法

第 2 计 一见钟情 (10)

- 怎样与陌生人打交道
- 首先争取第一次
- 留下良好的第一印象
- 主动去争取“自如”

第 3 计 知己知彼 (19)

- 测知对方对自己的信赖度的指标
- 洞察对方是否可交朋友
- 怎样研究个性

- 避免以貌取人

第 4 计 鹤立鸡群 (26)

- 包装一副好形象
- 走向高层次：一流人物的选择
- 培养一个完美的个性

第 5 计 甘当配角 (35)

- 让对方做主角
- 我认为你很了不起
- 莫让他人相形见绌
- 以低姿态出现在人们面前

第 6 计 投其所好 (42)

- 发现对方的“闪光点”
- 寻找对方的“兴趣点”
- 以情动人，以理服人

第 7 计 甜言蜜语 (49)

- 如果我不告诉你，你会知道吗
- 不表达赞美的种种理由
- 赞美 10 要诀

第 8 计 见缝插针 (57)

- 创造机会与人相识
- 有邀必赴
- 开口有益法

- 巧找话题，掌握交谈的主动权

第 9 计 温文尔雅 (69)

- 到什么山上唱什么歌
- 交谈的 10 要与 10 忌
- 直理不可直说

第 10 计 妙语生花 (82)

- 运用你的机智和幽默
- 活跃气氛的 10 个绝招
- 制造幽默的语言技巧

第 11 计 忠言顺耳 (91)

- 如何对人进行忠告
- 泄气话谁也不爱听
- 原谅他人的过失
- 不要说“你错了”

第 12 计 避免争辩 (100)

- 执拗其实并不明智
- 同人争论时尽量保持冷静
- 顶牛抬杠不养家

第 13 计 沉默是金 (108)

- 以听者为主体
- 如何掌握倾听艺术
- 倾听的十项规则

倾听十戒

第 14 计 守口如瓶 (118)

祸从口出

一定要把好口风

别抖落上司的隐私

第 15 计 游刃有余 (125)

打破僵局

以毒攻毒

面对“恶犬”

第 16 计 化敌为友 (132)

不要轻易树敌

运用心理战术

不求理解但求心安

消除误会的 9 种妙法

第 17 计 和而不流 (145)

“小事”和“大事”不流

乐于忘记不念旧恶

不跟小人较劲儿

坚持原则厌事尊人

第 18 计 宁缺勿滥 (157)

“不是你的，就别再勉强”

消解厌恶，和睦相处

- 分门别类，对症下药

第 19 计 水涨船高 (167)

- 适当夸张自己的能力
- 使你魅力倍增的交际术
- 娶一位好妻子会提升你的形象

第 20 计 高朋满座 (173)

- 没有客人来访的人不会出人头地
- 欢迎朋友上门
- 请客吃饭嘴不闲

第 21 计 酒宴应酬 (180)

- 多涉猎食物和酒的常识
- 再怎么亲密的朋友也要避免酒后失态
- 不听酒后之词
- 敬酒不吃也风流

第 22 计 深藏若虚 (188)

- 不要让人知道你很聪明
- 忌锋芒毕露
- 保持一点神秘感
- 不要去争面子

第 23 计 夹紧尾巴 (197)

- 嘴边有个“把门”的
- 避免自吹自擂

故意示弱

第 24 计 火眼金睛 (205)

看透对方心理的战术

注意对方的眼睛

第 25 计 闻一知十 (212)

培养迅速敏捷的思考力

要有自己的看法及构想

学习其他行业的知识

切勿不懂装懂

第 26 计 一笑千金 (219)

笑脸的魅力

做一个喜相的人

第 27 计 慷慨做人 (223)

真心帮助别人

在别人最需要的时候

往高层次带人

第 28 计 保持联系 (230)

朋友是获得幸福的条件

要经常和友人保持联络

第 29 计 巧用道具 (235)

名片的效用

- 利用电话建立交际关系
- 如何有效地运用私人轿车
- 留下美好的留影

第 30 计 不卑不亢 (242)

- 不卑不亢，充满自信
- 适可而止，恰到好处
- 实事求是，从容自如
- 投其所好，旁敲侧击

第 31 计 以诈取诚 (253)

- 善用拟态和保护色
- 搞一点体面的“小骗局”
- 以诈取诚的要诀
- 遇强示弱，遇弱示强

第 32 计 心有灵犀 (260)

- 第一次约会
- 善于维系双方的感情
- 恋爱成功的十条经验
- 如何摆脱无益的恋爱关系

第 33 计 唯命是从 (269)

- 找准你在上司那里的位置
- 怎样讨上司的喜欢
- 善于与各种上司打交道

第 34 计 避实就虚 (284)

- 先赢得对方夫人的信任
- 不要在女人面前发牢骚
- 怎样俘获女性的芳心

第 35 计 绵里藏针 (290)

- 君子之交淡如水
- 不在其位不谋其政
- 使别人有面子地接受拒绝
- 说“不”的五种方法

第 36 计 气定若闲 (298)

- 控制情绪的技巧
- 克服怯懦的技巧
- 克服失意的技巧
- 消除紧张的技巧
- 个性和心情都是自己决定的

第 1 计 大海捞针

要诀

- 本来萍水相逢的陌生人，只要其中的一个先伸出友谊之手，陌生人也许就会变成好友。
- 像成功者一样，主动与人相处。不要害怕开口，不要担心别人取笑你。了解他是谁，告诉他你是谁。

□ 要广交天下友

有一位男士，既没有学历，也没有金钱，更没有人事背景，但是他却能成为一个成功的企业家。他到底是如何成功的呢？他是一个很会体贴他人的人，他对周围人的体贴，甚至超过了别人的需求。只要你说要上他那里玩，他都会表示万分的欢迎你去，希望你能在他那儿住几天。背地里，无论是多么拮据，内心多么苦恼，他都好像随时在等你的来临，热情地接待你。甚至在你回去的时候，还要为你带上些小礼物、土产之类的回家。

无论是多么忙碌，他都不会表现出你的来访，对他会是一种麻烦困扰。说实在的，我平时最害怕打扰朋友，但也会常去他那坐坐。有一天晚上，我又去打扰他，我、他、他的太太三个人坐在一起闲聊，话题无意间转到他以前很苦奋斗的情形，他当时曾很慎重地说：“像我这样既无学历，又没财力，更没有人事背景的人，能有今天的成就，实在有不足为外人道出的辛苦。”任何人处在他的环境都会说出同样的话。但是，停了一会，他又接着说：“像我这样一无所有的人，如果要与别人来往，就不能不令对方感到和我来往，会得到某些方面的愉快与益处。”

事实上，以前的他，既没有学历，又没有金钱，更没有背景的人，一定是孤独的，别人都不想理他、与他往来。他一直忍耐着寂寞，努力奋斗，渡过那段日子，而他也就在其中学到了与人交往之道，比如：给别人某些方面的益处，别人是不

会无动于衷的。所谓某些方面的利益，有时是精神方面的，有时是物质方面的，总之，别人得不到益处，是不会来接触他的。

另外一个例子，是出身名门的“富家子弟”，他也能成功地做出某些事情来。但是，当他与别人来往的时候，首先就会考虑这个人对自己有什么利用的价值。也许与这个人交往，以后向银行贷款时，会比较容易，也许与这个人做朋友，他会教给致富之道，也许这个人会将土地廉价出售给我，也许会将办公室借给我。他就是如此这般地，对周围的人怀着期待之心，算计之意，认为与自己接触的人，都会带给自己某些利益。

这两个人与人交往时的态度，实在是南辕北辙，完全不同，一个是奉献给别人某方面的利益，不然别人是不会与他来往的；另一个则是认为与自己来往的人，可能会带给自己某些方面的利益。

说起来人只有在自己的欲求获得满足的情况下，才会与别人交往，每一个人都在努力地排除孤立的状态和心情，人们害怕被孤独吞噬，渴望朋友，团结一致是人类的天性。因此，与别人来往，这件事情对孤独人来说，就会满足他的欲求，也可以说与人来往，对于孤独的人来说，有很大意义。

我们与周围朋友相处要时，既要热情又要谨慎，经常站在他们的立场上为他们考虑，说得形象些，就是，夹着尾巴做人，以自己的所能来满足他人的欲求，他人得到满足后，才会与别人有所接触。同时，别人对自己有所奉献，也就能满足自己的欲求，这种奉献与回报，在保持平衡时，就是交际双方最

愉快的时候，同时，也是获得最大利益的时候。只有通过这种方式建立起来的社会关系才是最稳定最牢靠的。

□ 扩大自己的交际圈

如果问：“你有没有朋友？”一定有很多人答不上来，即使能够回答得出来，大致也都是学生时代的同学或办公室里合得来的同事，所想得出来的不过几个人而已。这些人虽然也可直接结为朋友，但是严格讲起来，朋友的关系范围应更广，基础更深才行。

报刊上也许可以看到一些政治界、金融界的名人家谱，他们的祖宗三代地位显赫，无论祖父、祖母、父亲、母亲都出于名门，似乎国家的命运都掌握在他们的手中。

由此观之，仿佛高朋满座、名满天下是和我们普通人绝缘的。但是我们知道，交友是每个人所必需的，并不是政治家或金融家的专利品。如果渴望广结人缘，在我们周围，就有不少人选，待你去发现。比如你的长辈、兄弟，他们的工作内容可能和你毫不相关，但是他们都交有一些朋友，这样一来，长辈和兄弟也可以作为你广结人缘的对象，再进一步地说，如果以长辈和兄弟为媒介，能够找到更多的朋友。再看看你父亲的那一边吧！假如父亲的兄弟还健在的话，以年龄来看也许已经达到相当的地位了；同样的，你母亲这边也应检查一下，同辈的堂表兄弟们，也可以作为广泛交友的来源。此外，连你的姻亲，都是广结人缘的对象。像这样仅仅靠着血缘的关系，就可以使你的交友范围逐渐地扩大起来。