

社交金钥匙
丛书
Shejiao Jinyaooshi

交际绝招

【破译交际密码】



任容君◎著

面对复杂的人际关系
每招每式都有真功夫

善良的愿望并不一定能赢得朋友，
真诚的人格却能得到人们的尊敬。

Jiaoji
Ju zhuo



中国城市出版社

· 社交金钥匙丛书 ·

交际绝招

——破译交际密码

任容君 著

中国城市出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交际绝招：破译交际密码/任容君著. —2版. —北京：中国城市出版社，2001.7

(社交金钥匙丛书)

ISBN 7-5074-1303-9

I. 交… II. 任… III. 人间交往—基本知识 IV. C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 039348 号

责任编辑	郭 垦		
封面设计	金 子		
责任技术编辑	张建军		
出版发行	中国城市出版社		
地 址	北京市朝阳区和平里西街 21 号	邮编	100013
电 话	84275833	传真	84278264
电子信箱	citypress@sina.com		
经 销	新华书店		
印 刷	北京集惠印刷有限公司		
字 数	128 千字	印张	9.5
开 本	850 × 1168 (毫米) 1/32		
版 次	2001 年 8 月第 2 版		
印 次	2001 年 8 月第 1 次印刷		
印 数	0001—5000 册	定价	18.00 元



总 序

——用钥匙开锁是最经济的

每天回到家门口，掏出榔头，砸开门锁，进家，做饭，吃饭，看电视，洗洗睡。第二天出门前换锁，回家时，再掏出榔头。

在处理“人与锁”的关系时，人们一般不会犯这种低级的错误；但在处理“人与人”的关系时，人们却常常干类似的蠢事。

一位特伟大的人物在过去说过：人是天生的社会动物，人的本质是人的社会联系。一个特渺小的人物在今天讲道：人是天生的掩饰自己和窥视别人的动物，人的活动的本质就是“造自己的锁”和“开别人的锁”，所谓社交艺术不过就是“开锁”技术。



交 际 绝 招

随着造锁匠的造锁技术日新月异，妙手神偷的开锁技艺也水涨船高；随着人们越来越缺乏信任感，越来越善于封闭和表演，提高社交艺术的渴望也就越来越迫切。

在老子“鸡犬之声相闻”的时代，不交往好歹也能混碗粥喝；在互联网全球化的今天，不交往恐怕连西北风也喝不上。

世上没有万能钥匙，但有一些开锁技巧；社交艺术没有标准答案，但有一些基本原则。

出类拔萃者大多是出色掌握技巧和善于把握原则的人。007为什么把男人们弄得五迷三道？主要因为他擅长开两把“锁”：一是没有他打不开的门，二是没有他摆不平的人，连水火不容的女刺客都被他变成浓情似火的恋人。

锁以类聚，人以群分。想成为开锁妙手，需要了解锁的主要类型和基本构造；想成为社交高手，需要知晓人际关系的主要类型和基本心态。

人际关系主要是爱情关系、朋友关系和工作关系。《社交金钥匙丛书》紧紧围绕这三大



关系，以专家的水平，用大众的语言，通过大量鲜活的实例，活学活用心理学等学科的基本原理，深入浅出地介绍了提高社交艺术的基本原则和规律，是一套非常实用的社交艺术指南，像一把把打开人际关系之锁的金钥匙，不信您就先翻翻，它探讨的主要是下列问题：

如何辨别诤友、贼友？什么人可以绝对信任？什么人是潜在的祸根？

如何透过一个眼神看出对方的内心？如何通过一声轻叹判断对方的动机？

为什么爱哭的孩子有奶吃？为什么爱说的人儿少烦恼？

为什么红颜往往薄命？为什么鲜花老是插在牛粪上？为什么爱我之人我不爱，我爱之人不爱我？

为什么有的人该出手时不出手？为什么有的人该分手时不分手？

为什么有的人魅力四射，人见人爱？为什么有的人晦涩猥琐，人见人烦？

了解了这些基本规则，您就用不着动不动



交 际 绝 招

掏“榔头”了，从经济学的意义上讲，用钥匙开锁是最经济的。

当然，这只是一些“马走日，象飞田”的规则，能不能赢棋，关键还在临场发挥，关键还在千局万盘厮杀出来的实力。真正学会游泳，需要在大江大海中多扑腾；真正提高社交艺术，需要在社会实践中多锻炼。

Jiaoji
Ju

e

zhao





目 录

- 一、人与人相处的原则····· (001)
- 1. 交友之道····· (001)
 - 2. 平等交往····· (007)
 - 3. 互利相处····· (010)
 - 4. 疏远交往····· (013)
- 二、创造机会要靠自己····· (018)
- 1. 创造机会····· (018)
 - 2. 把握机会····· (019)
 - 3. 认识别人····· (021)
 - 4. 洞察利害····· (023)
- 三、信守承诺····· (026)
- 1. 一诺千金····· (026)
 - 2. 取信于人的方法····· (031)
 - 3. 日久见人心····· (036)
- 四、要有恻隐之心····· (040)
- 1. 不可轻视身处逆境的人····· (040)



交际绝招

- 2. 保持人和 (043)
- 3. 体贴的报酬 (049)
- 五、热诚态度的表现 (053)**
 - 1. 以诚待人 (053)
 - 2. 不要伤害他人的自尊心 (056)
 - 3. 不要志得意满 (059)
 - 4. 让协商产生效果 (061)
 - 5. 表示热诚的关怀 (064)
 - 6. 回应必须出于诚挚 (067)
 - 7. 留有余地 (070)
 - 8. 以诚打动人心 (074)
- 六、巧用形体语言 (077)**
 - 1. 让我们的全身充满语言 (077)
 - 2. 面部的表情 (083)
 - 3. 用微笑表示好感 (086)
 - 4. 注意手的动作 (090)
 - 5. 握手是情意的表示 (091)
- 七、于细微处见真功 (095)**
 - 1. 让服装做你的介绍信 (095)
 - 2. 透过色彩知人秉性 (099)
 - 3. 怎样探望病人 (103)
 - 4. 走亲访友的艺术 (106)



5. 如何接待来访的客人 (109)
- 八、说话的艺术** (113)
1. 说话的科学及方法 (113)
2. 说话前应注意的问题 (115)
3. 多用谦让语, 多说客套话 (120)
4. 注意称谓 (123)
5. 让赞美的阳光温暖你的同事 (126)
6. 交谈“八法” (129)
7. 少说话多办事 (135)
8. 善加利用共通的谈话题材 (139)
9. 让别人倾听的要诀 (145)
- 九、倾听是处世的必修之功** (150)
1. 倾听乃成功之起点 (150)
2. 做一个良好的听众 (152)
3. 表现出洗耳恭听的神态 (157)
4. 倾听能带来众多效益 (160)
5. 发问——有助于意见的沟通 (163)
6. 正确理解别人的话语 (165)
7. 乐于接受别人的忠告 (169)
- 十、加深关系的催化剂** (174)
1. 掌握人际关系的契机 (174)
2. 忍耐能打开一切门扉 (179)



交际绝招

3. 利用致辞来表现自己 (182)
4. 以名字和品貌加深别人的印象 ... (186)
5. 巧用社交辞令 (189)
6. 发挥特长 (192)
7. 善于利用电话交际 (195)
- 十一、如何影响他人 (200)
 1. 努力喜欢别人 (200)
 2. 暗示成功的可能性 (203)
 3. 以鼓励激发行动 (207)
 4. 委婉地拒绝 (210)
 5. 怎样批评别人 (214)
 6. 妥善处理矛盾的办法 (219)
 7. 当你来到新单位 (222)
 8. 抑怒制怒 (226)
- 十二、赢得朋友同事爱的秘诀 (229)
 1. 深受别人喜爱的具体方法 (229)
 2. 获得好感的秘密 (232)
 3. 迅速发现对方的嗜好 (234)
 4. 别人的事就是自己的事 (240)
 5. 努力记住别人的名字 (247)
 6. 喊名字的学问 (254)
 7. 承认别人的价值 (261)



- 十三、与决定你命运的人周旋…………… (270)
1. 下级对上级应有的态度 …………… (270)
 2. 如何与你的上司融洽相处 …………… (273)
 3. 辞职六要素 …………… (277)
 4. 晋升九招 …………… (280)
 5. 怎样与上司理论 …………… (283)



一、人与人相处的原则

1. 交友之道

古今中外，人们都很重视友情，纯真的友情，不仅能使你的生活得到欢乐，而且能增强战胜困难的信心，获得蓬勃向上的力量。正如唐代诗人李白在《扶风豪士歌》中所写的：“扶风豪士天下奇，意气相倾山不移。”意气相投的朋友能产生移山倒海的力量。但是，并不是所有的友谊都能获得成功的力量。弄不好，还可能陷进泥潭而不能自拔。所以，如何交友，交什么样的朋友，朋友之间如何相处，是大有讲究的。

人都需要有朋友，然而如何认识 and 选择良友，乃是一个十分重要的人生课题。我国古代有“近朱者赤，近墨者黑”之说，有“孟母三迁”等择邻选境的故事，古人对邻居的选择如此慎



交 际 绝 招

重，从中可以看出对朋友的选择就更需慎重了。

交朋友有消极和积极两种情况。孔子曾说过：“益者之友，损者之友，友直，友谅，友多闻，益矣。友便僻，友善柔，友便佞，损矣。”就是说，与好人相交，得到的是支持与帮助，所谓“所善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香”，同坏人相交，自己也渐渐地受损变坏。所谓“与不善人居，如入鲍鱼之肆，久而不闻其臭”。孔子的话深刻地阐明了人际间交友的实质。

美国的一位心理学家将朋友分为六大类：第一类是交谊最淡薄的朋友，通常只限于一面之交。第二类朋友的友谊较第一类深，彼此间有共同的情趣。第三类是一种功利重于感情的朋友。在这种友谊里存在着一种危险性和虚假的因素。第四类是情谊真挚，可以信任的朋友。第五类是能够与之交心的朋友，此类朋友可能有相同的志趣和理想，为达到共同的理想携手合作。第六类朋友是属于真正知己的朋友，绝对可以信任，悲欢与共，祸福同享。这位心理学家提出的朋友分类法，可以帮助我们择友。

简单地讲，交友应注意以下三个问题：一要



明确交友的目的；二要了解交友的对象及其底细；三要慎重交友。

无论什么类型的人做自己的朋友，都要慎之又慎。有的人由于缺乏生活经验，盲目交友，不管对方是什么性格、什么类型的人，没说几句话，没见几次面，就粘上了，这样往往会上当吃亏。时隔不久，会因为一点点小事就闹起别扭来，甚至闹崩了，把当“知己”时相互倾诉的心里话，作为把柄或“秘密武器”，攻击对方。因此，对于选择什么样的人做朋友，与朋友相处应该如何把握分寸，决不可掉以轻心，特别是交异性朋友，更要慎之又慎。

——君子之交淡如水。与朋友相交，应该先淡后浓，先疏后密，先远后近。所谓“冷水泡茶慢慢浓”是也。不要求一时一地的亲密，那种关系发展得快的人，往往坏得也很快，过从甚密，反而没有了退却的余地，就如登山一样，登到了顶峰，就只有下撤的选择了。只有那些平时相互尊之以礼，不见好，也不见坏的人，良好的关系反而会保持长久。

——直言者乃为诤友。朋友有了什么过失要敢于直陈其过。奥斯特洛夫斯基说：“所谓友谊，