

梁俊杰 著

开启交际的舞台

中国国际广播出版社

图书在版编目(CIP)数据

开启交际的舞台/梁俊杰著. - 北京:中国国际广播出版社,1998.5

ISBN 7-5078-0937-4

I. 开… II. 梁… III. 中国-社会科学-管理学 IV. C93

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 79563 号

开启交际的舞台

- | | |
|------|-------------------------------|
| 编 者 | 梁俊杰 |
| 责任编辑 | 胡亦非 |
| 封面设计 | 国广设计室 |
| 出版发行 | 中国广设计室国际广播出版社 |
| 社 址 | 北京复兴门外大街 2 号(国家广电总局内) |
| 邮 编 | 100866 |
| 经 销 | 新华书店 |
| 印 刷 | 北京市七彩龙印刷厂 |
| 开 本 | 850×1168 1/32 |
| 印 张 | 8.5 |
| 字 数 | 174 千字 |
| 版 次 | 1998 年 5 月第一版 1998 年 5 月第一次印刷 |
| 印 数 | 1-5000 |
| 书 号 | ISBN 7-5078-0937-4 |
| 定 价 | 10.90 元 |
-

国际广播版图书 版权所有 盗版必究
(如果发现图书质量问题,本社负责调换)

目录

第一章有好人缘应先有好人圈.....	1
好人缘与好人圈	1
朋友圈	1
乡党圈	6
亲戚圈	9
同学圈	11
老师圈	14
职场圈	16
会员圈	21
人缘的经营与维护原则	23
互惠原则	23
守信原则	25
互赖原则	27
分享原则	29
坚持原则	30
用"心"原则	31
宽恕原则	32
建档原则	35
"照镜子"原则	38
人缘经营的 12 种手段	39
面子要常给	39
不给人面子就不好办事情	40
越是公共场合，越要给别人留面子	42
用面子换面子	43
要保持谦虚	44
适当在某些方面表现"差"一些	45
向别人请教能够赢得他人的好感	46
要请教对方的强项	47
多用赞美与夸奖	48
赞美讲究方法	49
背后赞美的效果更好	49
把对方美化成道德上的"完人"	51
把对方标榜为能力上的"超人"	51
赞美对方与你的需要相对的能力或成绩	52
没事常联络	53
多帮助别人	57
有福要同享	60
多找生活交集	64
互动零距离	67
用宽容打动对手	70
多学习客套	73

得体的客套是美好的仪容	74
讲客套才能办好事	75
信息要交流	76
角色要演好	78
第二章 八面玲珑才能有好人缘	81
面对别人的嫉妒和误解	81
面对别人的中伤时	87
身外之物不要忧	91
懂得享受工作	94
善于与人交往	97
与人交往要有进退余地	99
不要轻易对人承诺	101
有甘当配角的心态	105
让对方感到满足	106
做人做事的把持	107
1.在冲突中以理服人	108
2.做人做事都持中	109
善于利用人际关系	109
1.要按部就班地利用人际关系	110
2.认真处理各方推荐的工作	112
3.晤谈后复函致谢	113
知己知彼的智慧	113
瞄准靶子	115
1.对埋头做事者——硬缠软磨，感之以“诚”	115
2.对自命清——善于表现，感之以“才”	116
练就诱导的本领	117
曲径通幽处	118
1.语气委婉含蓄	119
2.尴尬话题巧开口	120
最好的敲门砖	122
1.间接法	123
2.缓言法	123
4.缩小法	123
5.谦恭法	123
6.知错法	124
7.体谅法	124
8.迟疑法	124
9.述因法	125
10.乞谅法	125
11.被动语态法	125
12.不定代词法	125
13.复数代词法	125
14.谦称法	126

15.视点推远法	126
16.陈述常规法	126
17.感激法	126
18.暗示法	127
19.线索法	127
20.预设法	127
21.淡化法	127
22.夸大法	128
23.重言法	128
24.矛盾法	128
25.反语法	128
26.反问法	129
27.歧义法	129
28.含糊其词法	129
29.笼而统之之法	129
30.不言自明法	130
处理好关系技巧	130
与异性朋友之间	131
让恋人满意地接受你	134
1.用"弦外之音"让对方心有所悟	134
2.用诙谐的话语使对方笑着接受你的"不满"	134
3.用至理真情去感化对方	135
4.用得体的身体语言表达你的内心情感	135
5.柔情蜜语呵护心爱女友	136
与亲戚要和睦、融洽	138
女性与异性相处的技巧	142
1.推荐自己	142
2.可贵的孩子气	142
3.赞美他人	143
4.容忍谎言	143
5.接受赞美	144
6.羞涩的魅力	144
7.奉上温情	145
8.使用男性语言	146
男性与异性交往的技巧	146
1.尊重女性	146
2.要注意自身的保养	147
3.说话时小心踏入雷区	148
善于融洽上下级关系	152
1.拍马不惊马	152
2.上下级交谈讲技巧	154
善于平衡同事间的关系	157
1.尊重别人的"领土范围"	157
2.勿当众羞辱你的同事	158

3.留一点空间给你的同事	160
朋友与朋友之间相处技巧	162
1.掌握交友的艺术	162
2.好朋友应智趣相投	164
3.朋友应该相互帮助	168
4.善于处理与朋友间的矛盾	169
同陌生人相处技巧	172
1.察颜观色，寻找共同点	172
2.以话试探，侦察共同点	173
3.听人介绍，猜度共同点	173
4.揣摩谈话，探索共同点	174
5.步步深入，挖掘共同点	174
与外国人相处技巧	175
1.要选择外国人喜闻乐道的话题	175
2.要选择中外双方都熟悉的话题	176
3.要回避外国人忌讳的话题	177
面对不拘小节的人	179
1.事先提醒	179
2.委婉劝说	180
3.直言相告	180
4.巧妙拒绝	181
第三章 赢得好人缘的方式及原则	182
如何让别人喜欢你	182
1.塑造良好形象	182
2.注意积累知识	182
3.心地诚实，待人诚恳	183
4.乐于帮助他人	183
5.兴趣力求广泛	183
6.善于语言表达	183
7.尊重别人的自尊心	184
8.背后勿论人非	184
9.处事宽容大度	184
善于展现你的微笑	185
获得友谊的方法	187
站在他人的角度	190
为人不留假面	191
恰当自夸能有好人缘	195
诚意地及时道歉	197
用事实和道理与人沟通	199
利用沟通赢得理解	201
寻找共同点	202
沟通要善解人意	203
坦诚地接受对方	205

1.表现出洗耳恭听的神态	206
2.有助于沟通的发问	206
3.正确理解别人的话语	207
重在沟通与交往	208
构建你的"关系网"	210
用打动人的方式	212
关心对方的经验和体会	214
做别人最感兴趣的事	217
对别人的兴趣表示尊重	219
平等地对待每一个人	220
赞美更能打动人心	222
投其所好有所收获	224
心理健康赢得人缘	227
1.开朗开放超越自我	227
2.活力自信淡泊名利	228
3.宁静致远进退有度	228
4.爱心互助明辨真伪	228
5.整合心灵思维统一	228
6.自我接纳直面现实	229
7.关注社会尽职尽责	229
8.超然脱俗处变不惊	229
9.修身自制开发潜能	229
10.谦虚民主以人为师	230
11.风趣幽默富含哲理	230
12.创造思维天真率直	230
好人缘与微笑	230
在笑声里把问题融化	232
不要强求别人	233
忘记是一种心理平衡	235
应当相互有所满足	236
尽量与人亲善	239
1.要承认差别	240
2.制造"共鸣"	240
3.对对方感兴趣	241
4.尊重别人的隐私	241
5.多发现别人的优点，取长补短	241
原谅别人的小过失	241
做一个知足常乐的人	243
以新的眼光看待你的生活	245
1.赞美孤独	245
2.帮助他人而不求回报	246
3.不自怨自艾	246
4.放弃"多多益善"的想法	246
结交最好的朋友	247

与有影响力的人为友	248
结交良师益友	252
结交靠得住的朋友	253
结有素质的朋友	255
结交愿意为你奉献的朋友	257
结交有人情味的人做朋友	259
1.朋友多待在一起，最好是"泡苦水"	259
2.培养与朋友的共同兴趣，以达到"趣味相投"的目的	260
3.杜绝"一次性交际"的心态及行为	260
患难之交才珍贵	260
结交忠言逆耳的朋友	262
友谊是财富	264
忠诚是无价之宝	265
友谊是向他人施予	266
交友需要勇气	268
帮助别人就是帮助自己	269
助人发财，自己沾光	270
在别人需要时给予帮助	271
做一个友谊上的富有者	273
第四章 广结好人缘就是拓展人圈	275
人脉资源的拓展原则	275
择善原则	275
就近原则	276
豁达原则	278
拓展人际关系场所	279
开业庆典或周年庆典活动现场	279
产品说明会、发布会、推广会现场	280
博览会、展销会现场	281
星级宾馆里的高级舞会	281
酒会、茶话会、座谈会	282
参加朋友的婚礼或生日宴会	283
社会公众人物葬礼现场	283
高档培训班	285
保龄球馆	287
室内游泳馆	287
健身房	288
拓展人缘的方法	289
找到认同的情境	289
巧妙搭桥沟通	295
察颜观色寻找认同	299
试探侦察找共同话题	299
通过外界信息寻找共同话题	300
揣摩探索共同的兴趣与话题	301

以最新的消息为共同的话题	301
与红人搞好关系	302
不可忽视的冷庙菩萨	305
帮助冷庙菩萨	306
不要疏远落魄的朋友	307
异性人际拓展	309
找到生命中的贵人	310
人际关系经营中的方式方法进攻	319
委身别人圈子的不足之处	319
自组圈子中的 80 / 20	320
组建优秀关系网的 12321 法则	322
组建关系网的法则	326
德者居上	327
能者居前	328
智者居中	330
劳者居下	330
人脉的驾驭法则	333
威字诀	333
爱字诀	337
恩字诀	339
赏字诀	340
第五章 成功的人缘与逢源商学	343
古代名人人脉经营术	343
刘邦互补的团队圈子	343
宋江的人脉关系学	348
胡雪岩以政谋商的圈子经营术	351
现代商人的人脉经营术	356
周成建和他的八人组	356
正泰和他的智囊团	357
曾旭光和他的对手们	357
奚德平和他的球友圈子	358
黄发静因官司而形成的圈子	359
盘活人脉的许飞	360
社会活动家张玉川	365
人缘资源丰富的比尔·盖茨	366
利用客户资源为己生财	367
1. 在客户身上投入更多的时间，花更多的时间与顾客待在一起，为	
顾客着想，与顾客建立商业上的友谊	368
2. 真诚地关怀客户	368
3. 尊敬每一个他所遇到的人	368
4. 绝不批评、抱怨或指责顾客	368
5. 毫无条件地接受	369
6. 赞同	369

7. 感谢每一个帮助过你的人	369
8. 羡慕	369
9. 绝不与顾客争辩	369
10. 集中注意力, 倾听顾客在说什么	370
如何巧妙地利用客户资源	370
柴田善用人缘资源	372
积累人缘就是积累财富	374
人缘与摇钱树	376
红顶商人胡雪岩	378
利用朋友的关系网	383
利用同窗关系	385
善于利用同事关系	387
利用同乡关系	389
邻里和睦办事顺	391
精心编织人缘网络	393
帮不上大忙帮小忙	393
和"大朋友"打交道	393
内向人士, 请多用网络	393
"小人缘"和"大人缘"一起来	393
"小人缘"不花力气花心思	394
"大人缘"先从聊天开始	394
维护人缘也要看菜下饭	394
万难着手, 就从客户下手	394
善于利用人缘关系	395
有人缘才能成大事	398
不轻言不求人	400
善于向人缘求助	403
不要计较自己的得失	406
奉献才能满足自己	409
一切要力所能及	410
1. 力不从心的事不能办	411
2. 没有把握的事不要办	412
3. 成功办事的七个原则	413
求人办事要有的放矢	414
1. 了解对方的身份地位	414
2. 了解现实情况	416
了解对方才能百求百应	418
贤内助是你最好的人缘	420
与优秀的人在一起	423
觅得"贵人"相助	427
在别人的帮助下更易获得成功	428
借助名人之力	430
借"贵人"背景	431
1. 找寻贵人	433

2. 激励贵人	433
3. 以退为进	433
4. 争取得到多位贵人的提拔	434
结交名流获得帮助	434
成就大事的靠山	436
1. 必须掌握他的大致情况	436
2. 制造初次见面的合适氛围	437
3. 赢得大老板青睐的方法	437
多与成功的人交往	438
与有价值的人保持联系	443

第一章 有好人缘应先有好人圈

好人缘与好人圈

朋友圈

朋友圈是一个总称，是关系最为密切的一群人的总称。同学是朋友，战友也是朋友；老乡是朋友，同事一样是朋友。所以，“朋友”一词的内涵很丰富也很含糊，它甚至包含了所有的社会交往。

因此，不同的人、不同的环境、不同的价值取向、不同的生活方式，会有不同性质的友情。

闲人为耍为玩，因此玩出了一大堆的牌友、酒友、钓友、文友、书友等；商人为捞为赚，奉行“有利时就来，无利时就走开”的交友原则，因此只与财大气粗者为朋，只与掌握权力者为伍；有钱人为名为官，穷苦人为吃为穿，所以便有了互相利用的朋友，关键时刻卖友求荣的“朋友”；一人得道鸡犬升天的“搭车”式朋友，利益分配不均反目成仇的朋友；或先是趋炎附势，后是树倒猢猻散的朋友……

当然，朋友也有俞伯牙与钟子期高山流水的佳话；刘备、张飞和关羽桃园结义的慷慨；荆轲与燕太子丹易水送别的悲壮；苏轼与黄庭坚良师益友的情怀；毛泽东与柳亚子诗词唱和的豪迈……

总之，根据不同的目的，总能够交到不同性质的朋友。

第一种朋友只关注利益，所以进入圈子的人，除了友谊以外，很多是带有个人目的的。为了达到目的，很多事情，尽管不喜欢，很多人，尽管不想打交道，你也得硬着头皮应付，因为圈内规则是大家慢慢制定的，除非你“跳出三界外，不在五行中”，否则，你只得承受煎熬。

某医药代表，经常泡在业务圈内。这个圈子有个游戏规则，即大家一起泡吧、一起策划、一起制定攻守同盟协定。为了巩固自己的利益，他经常喝得酩酊大醉，深夜回家。他也考虑离开圈子，但一想到离开圈

子，自己很可能得不到最新的销售动态，为利益所趋，他只得硬着头皮待在圈内。

第二种朋友关注的是快乐。因为生活在利益圈内太累，有些人不免发展可以让自己"喘息"的圈子。而这样的善待自己放松心情的圈子，快乐的成分更多，譬如几个女友一起利用周末美容、唱唱歌跳跳舞、搞搞家庭派对。

第三种是为了排遣寂寞。有些人入圈，纯粹是因为寂寞，圈子内的温情给你归属感。

第四种则是因为共同理想走到了一起；马克思、恩格斯因胸怀共同的志向——为全世界无产阶级解放事业而奋斗，便一见如故，真诚合作了数十年。为了帮助马克思进行革命理论的研究与写作，恩格斯放弃自己的工作，甘当马克思的秘书和生活侍从，为马克思奉献了自己的时间、精力和资财。马克思逝世后，恩格斯又继承马克思的未尽事业，完成了《资本论》的写作。由于他们精诚合作，共同创立了马克思主义哲学、政治经济学和科学社会主义理论。他们的主义盖天下，他们的英名昭日月，他们的朋友情谊也将成为人类历史上永远的佳话。

那么，作为一个有志于成功的人，要交些什么样的朋友呢？很简单，第一点，三教九流的朋友都要交，谈得来，交得上，就好像十八般兵刃，到时候不定就用上了哪般。

胡雪岩交朋友，官场上的，商场上的，洋场上的，黑白两道上，三教九流中，无所不交，无处无友。比如刘不才，纯粹是一个嗜赌如命的花花公子，一个规模不错的药店被他输得精光。在别人眼里，他绝对是一个不可救药的败家子，甚至连他的侄女芙蓉，都认为他三叔"除掉一样吃鸦片，没出息的事情都做绝了"。但胡雪岩看到的却是他的另一面：第一，他赌得再狠，手上的几张祖传秘方却不当赌注押上，这说明他心里头存在着振兴家业的念头；第二，虽然吃喝嫖赌样样都来，但是绝不抽

大烟，这说明他还没有堕落到自暴自弃的地步。就凭着这两条，胡雪岩不但看出刘不才有本事，也还有志气，"人虽然烂污，只要不抽鸦片，就不是无可救药"，那么他会玩便是自己用得着的地方。于是，胡雪岩让他充当了一名特殊的"清客"角色，专门培养他用来和达官阔少打交道。刘不才果然不负众望，成长为胡雪岩手下一名得力干将。

孟尝君蓄养门客有这样一个信条，即无论有无本领，只要看得上我孟尝君的，尽管到我府上来求吃求喝。这叫养兵千日，用兵一时。果然在后来的危险中，总有门客挺身而出，多次救了孟尝君的性命。其中还有一则被传为佳话的鸡鸣狗盗助其成功逃逸的故事。可见，朋友尤如资本金，对我们来说是多多益善。"在家靠父母，出门靠朋友"、"多一个朋友多一条路"乃是至理名言。一个人如果不能交朋友，没有几个朋友，肯定只有死路一条。

那么交朋友有没有什么法则呢？我想是有的，一是最少是要真心，虚情假意交来的只能是同样性质的友谊。

二是要有时间去"泡"，据说这是时下最流行的"圈内人语"："工作是干出来的，钞票是挣出来的，友谊是泡出来的。"

譬如：老同学聚在一起；老战友互相走动；干买卖的混在一起.....尽管目的不一，想法各异，但中心思想都是为了发展友谊走到一起来的。确实，有了意向相对一致的圈子，彼此就有了志趣相投的"朋友"，然后，朋友的朋友又会带来更多的朋友，彼此那么一泡，不相识的成了朋友，不相干的成了伙伴。于是，怀旧的找到了知音，寻老乡的碰到了知遇，觅商机的搭识了知己，友谊就这样泡出来了醇味或异味。

其三就是要宽容、大度。

"海纳百川，有容乃大"，没有足够的气量和胸怀，交不到一个知心的朋友。只有当你具备了容人之量，才能使朋友由衷地归附和尊敬你，

才能为你卖命。凡是小肚鸡肠、心胸狭窄者，交到的朋友大多是泛泛之交，更不用说同甘共苦了。

孟尝君是一个大度之人，因此网罗了像冯谖这样足智多谋之人。

冯谖是一位春秋时期足智多谋而又颇有远见的智者。因家境贫困而投奔到孟尝君门下，曾几次三番地试探过孟尝君的容人之量。他来到孟尝君府的第一餐就是极其简陋的饭菜，借此冯谖想到了一个好办法。故作发疯地唱起来："剑哪，咱们走吧，这里没有鱼吃！"两位门客听到了，去禀告孟尝君，说："有位新来的门客，嫌弃饭食粗糙，还大声歌唱！扰乱了大家的正常生活……"他们本还以为孟尝君会非常气愤，不料孟尝君居然果决地答应了冯谖的请求，吩咐门客说："去，给他准备鱼肉，令他受到食客的待遇。"两位门客虽然认为他根本不该有这样的高贵地位，但又不得不为他准备丰盛的饭菜。于是，第一次的估测令冯谖很满意，但日久见人心，冯谖准备再测试几次孟尝君，观察他到底有没有耐心……

过了不久，他又似乎得寸进尺地唱道："剑哪，我们回去吧，这里出门没有车可以坐！"两位门客又听到了，都嘲笑他，心想："看这次孟尝君怎么惩治你！"于是禀告孟尝君，说："那位不久前嫌弃菜品的门客又觉得出门没有车坐！您说是不是太过分了，这也……"门客还没有说完，孟尝君又说道："准了，去，给他备车，令他受车客一样的待遇。"两位门客更加不服气，但是还是为他准备了马车。冯谖坐上马车，拿着剑，在街上哼着小曲，街上的人们都用不解的目光看他。他到他的朋友家里，对他的朋友炫耀说："孟尝君收我为车客了！"他的朋友当然也很高兴，两人聊得非常尽兴。于是，第二次的估测也令冯谖很满意，但冯谖似乎认为这还不足以令自己为他效劳……

又过不久，冯谖又唱道："剑哪，咱们回去吧。这里没有养家的东西！"这次，两位门客实在不耐烦了，认为他贪求还不满足，于是，又禀

告孟尝君："那位喜欢嫌弃的门客又嫌弃起来，认为府上没有养家的东西！您说他是不是……"孟尝君说："那又怎样？准了，给他养家的东西不就可以了。这个人哪，活着就应该尽全力令别人满足，自己不就满足了？"孟尝君倒把两位门客教导一番。两位门客更加厌恶冯谖了，但还是照孟尝君的意思侍候了他。

经过这几次的测试，冯谖渐渐发现，孟尝君是一位很大度很仁慈的君主，一定懂得怎样爱护老百姓。所以，他准备用自己的足智多谋辅佐这位原本与自己素不相识的主人，令他更加成功，也盼望自己的聪明才干可以为天下的老百姓排忧解难，令国家更加富强。

有一次孟尝君让冯谖去封地薛，向农民收租子。冯谖到了薛地，当着贫苦百姓的面，一把火把债券全烧了，相当于说：各位贫苦的农民兄弟，今年你们的农业税全免了！他还假传"圣旨"说这是孟尝君本人的意思。

冯谖回来复命。孟尝君问：收上来什么奇珍异宝？冯谖说：我看你的仓库里什么宝贝都不缺了，唯独缺乏"仁义"，所以就给你收回一堆"仁义"。孟尝君听了很不高兴，但也没有勃然大怒，而是对冯谖挥挥手说，算了算了，你下去吧。

事情就这么巧，后来这孟尝君落难如丧家犬般逃入薛地，薛地百姓箪食壶浆、夹道相迎，孟尝君大为感动。冯谖对孟尝君说，这就是我为你收回的宝贝——"仁义"。

孟尝君门客之中，有个人十分爱慕孟尝君的夫人。有人把这事告诉了孟尝君，并说："食君之禄，却爱君之夫人，此人也太不够义气了，阁下何不杀了他？"孟尝君说："悦人之貌，渐生爱心，此亦人之常情，你可不要再提此事啦。"

过了一年，孟尝君召来那个爱慕夫人的门客，对他说："你在我处时日也不算短了，一直未能为先生觅到好职位。小官职先生又会不屑一顾，

田文又不敢委屈大才，恰好如今的卫君与田文是布衣之交，田文愿替先生准备车马钱币报效卫君。"这个门客去到卫国以后，很受卫君的看重。

后来齐、卫两国关系一度出现剑拔弩张的局面，卫君极想纠集诸侯进攻齐国。这时那个门客站出来对卫君说："孟尝君不知道臣无德无能，把臣推荐于王。臣曾闻先王之事，过去齐、卫两国君王杀马宰羊，彼此立下盟约：'齐、卫子孙，不得刀兵相向，若违背誓言出兵攻伐的，下场有如此马此羊！'如今大王约集诸侯，准备进攻齐国，正是违背先君盟约，同时也欺骗了孟尝君。臣希望大王息怒，不要再计划伐齐的事了！大王听从臣的劝告也就罢了，如若不听，像臣这样不肖的，也会把自己颈项之血溅在您的衣襟之上！"卫君于是打消了伐齐的念头。

齐人听到这件事，都赞叹道："孟尝君真可谓善于待人处世，因此能够转危为安。"

乡党圈

当今社会人口的流动性很大，许多人离开家乡，到异地去求职谋生。身在陌生的环境里，拓展人脉资源有一定的难度，这时就不妨从同乡关系入手，打开局面。

"富贵不还乡，如衣锦夜行"。项羽入咸阳后，一把火烧了阿房宫，然后要回他的楚国老家去，有人劝他在关中称王，他便理由十足地说了上面这句话，被人讥为"楚人沐猴而冠"。

富贵了，就是要让乡亲们看一看。这种炫耀乡里的心态，固然显示出的是无大志无见识，但是浅薄之中，还是能显出对乡里的情意的。

中国人有着强烈的乡土观念，其表现之一就是对同乡人有一种天生的热情，尤其是到外地上学或谋生之时，这种同乡感情就愈发强烈。

在大学里经常可以见到有某地学生组织有同乡会性质的"联谊会"，有人觉得这些人落后狭隘，后来发现有些教师也参加其活动，更感到不