

Jiaowang & Xuewen

交往

古敏◎编著

的学问

交往，就是一种随机应变的能力

大凡在事业上有所成就的人，是极其自信而又善于把信心灌输给他人的人。这种人，实际上就是一个会交往的人，交往擅长与否，存乎智愚之别。会交往，是智；不会交往，是愚。交往中的学问，是一种随机应变，善于表达，善于处世，且能顾及他人所思所想的能力。

交往上的礼仪举止是受理智及公理制约的，貌似机械，实则是人情、面子与礼的巧妙结合。中国是礼仪之邦，文雅多于粗俗，含蓄多于直白，尊重多于轻蔑，内敛多于张扬，这是中华民族源远流长的交往智慧。

《交往的学问》一书，涵盖面广，涉及到从政、经商、社交、婚恋、做人、做事以及婚姻等相关智慧。

对于“物竞天择，适者生存”的社会人来说，本书告诉人们：现实世界要让人认可，接受的关键，做到不说谎，不胡来，不盲从，对任何一件事都要思前想后，直至想出变招，设下奇谋，让每个环节都缜密地绕上领导人的思维，和《书中所举事例内容》一致，既狠又辣，而且揭示了人与人交往的智慧亦即厚道、诚实、谦逊。“不计及眼前成就等”安身立命的进取之道。

人世间的交往仍需要“礼义、诚信、修身、齐家”的古训，仍需要良知的底线，仍需要变通的观念。

北京出版社

交往的学问

古敏 编著



地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

交往的学问 / 古敏编著. —北京:地震出版社, 2006.8

ISBN 7-5028-2936-9

I.交… II.①古… III.人间交往-通俗读物

IV.C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 075446 号

地震版 XT200600131

交往的学问

古 敏 编 著

责任编辑 宋 今

责任校对 庞娅萍

出版发行: 地震出版社

北京民族学院南路 9 号

邮编: 100081

发行部: 68423031 68467993

传真: 88421706

门市部: 68467991

传真: 68467991

总编室: 68462709 68423029

传真: 68467972

E-mail: seis@ht.rol.cn.net

经销: 全国各地新华书店

印刷: 北京京安印刷厂

版(印)次: 2006 年 8 月第一版 2006 年 8 月第一次印刷

开本: 787×1092 1/16

字数: 392 千字

印张: 20

印数: 0001~10000

书号: ISBN 7-5028-2936-9/Z·445(3579)

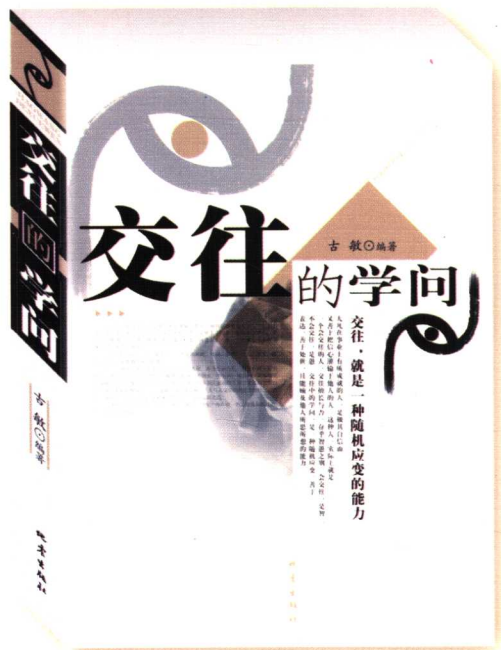
定价: 29.80 元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题, 本社负责调换)



人世间的交往仍需要「正心、诚意、修身、齐家」的古训，
仍需要良知的践行，仍需要荣辱的观念。



责任编辑：宋 今
封面设计：武晓强

尚农书籍设计
SHANG NONG ART DESIGN STUDIO
Tel: 64410445-6



自序

Zi Xu

大凡在事业上有所成就的人,是极其自信而又善于把信心灌输于他人的人。这种人,实际上就是一个会交往的人,交往擅长与否,存乎智愚之别。会交往,是智;不会交往,是愚。交往中的学问,是一种随机应变,善于表达,善于处世,且能顾及他人所思所想的能力。

然而,有智慧的交往,当有一定的学识、修养,和作为具有交往智慧的素质。它与一般意义上的脸皮厚、心子黑的人,有不可同日而语的心态及行为。

交往上的礼仪举止是受理智及公理制约着的,颇似儒雅豁达之人,“发乎于情,而止乎于礼”的行状。中国是礼仪之邦,文雅多于粗俗,委婉多于率直,赞赏多于嘲讽,扬善多于抑恶,仰重多于贬低,内敛多于外露……这就需要高深莫测而灵活的交往智慧。

《交往的学问》一书,涵盖面广,涉及到从政、经商、推销、用人、管人、做人、谋事以及婚姻等相关的智慧。

对于“物竞天择,适者生存”的社会人来讲,本书告诉人们,现实中做人谋事要有让别人认可、接受和智慧,做到不乱说,不胡来,不盲从;对任何一件事都要思前顾后,直至想出变招、设下奇谋,让每个环节都缜密地缀上异于

常人的智慧纽扣。本书所举事例内容广泛,说服力强,深刻揭示了人与人交往的智慧亦即厚道、诚实、谦逊、当仁不让,及其屈尊俯就等等安身立命的进取之道。

但是,不要忘记,人世间的交往仍需要“正心、诚意、修身、齐家”的古训,仍需要良知的践行,仍需要荣辱的观念。

古 教

目

MLB LVL

录

第一章 说话的学问

被人形容铁齿铜牙、伶牙俐齿的人,往往有狡辩、诡辩、强词夺理,或得理不让人之嫌,但这是说话的学问。人在社会中与人交往,离不开听人家说话,跟人家说话。听话听弦外之音,听风声雨声;说话在点、中听、得体、风趣幽默、又能据理力争,这是人与人交往获取成功的主要途径之一。

- | | |
|-------------|----|
| 1. 不确定性的说话 | /2 |
| 2. 拒绝正面回答 | /3 |
| 3. 模棱两可 | /4 |
| 4. 婉转谢绝 | /4 |
| 5. 隔靴搔痒 | /5 |
| 6. 快速应变 | /6 |
| 7. 出语惊人 | /7 |
| 8. 对付政敌的攻击 | /7 |
| 9. 创设和谐氛围 | /9 |
| 10. 坦诚地表现谦虚 | /9 |



11. 坦坦荡荡	/10
12. 善意的谎言	/11
13. 具有人情味的说话	/12
14. 直率、公正、讲原则	/13
15. 有理有据	/15
16. 谈话要看对象	/16
17. 说话要看时机	/17
18. 接话要看前后话语	/18
19. 说话要看文化背景	/18
20. 变换角色的谈话	/19
21. 简洁明快、直奔主题	/20
22. 沉默是金	/20
23. 以迂为直的劝说	/21
24. 妻子劝丈夫	/22

第二章 社交的学问

有些人有时很难打交道,他们有着太多自己的意愿、要求和目的。但是,在社会上,真正聪明的人,不仅能运用压倒对方的交往智慧,突破困境使自己受益,而且能够借助别人的智慧确定朋友和对手,致使自己不受蒙蔽,并以此纵横天下。

1. 适时说点“场面话”	/24
2. 结识前辈	/25
3. 狡兔三窟	/26
4. 厚黑对厚黑	/28
5. 争而不吵	/30
6. 贵其重	/32



7. 君子之交	/34
8. 和为贵	/35
9. 不可有傲气	/36
10. 贤人相处	/37
11. 和而不同	/39
12. 泰而不骄	/40
13. 不念旧恶	/40
14. 交际以恭	/41
15. 交友以德	/44
16. 与师长交往	/45
17. 选择师与友	/46
18. 以他人为师	/47
19. 攻心为上	/48
20. 适应对方	/49
21. “愚”人之心	/50
22. 玫瑰战争	/52
23. 倾心“厚爱”	/53
24. 送礼	/55
25. 握手	/57
26. 敬酒与祝酒	/58
27. 与人寒暄	/59
28. 与外国人交往	/60
29. 以礼攻心	/63
30. 名利场派对	/64

第三章 处世的学问

现实生活中,人与人之间产生的许多怨恨、许多冲突、许多伤害,归根一



交往的学问

个原因,往往就是缺乏以诚处世、以和处世、以信处世的态度。以致弄得不讲信用,互相欺骗,尔虞我诈。具有交往智慧的人深知处世法则,一旦成功之后,便功成身退了,拿老子的话说叫“天之道”。如不退居江湖,那么你必须自省,否则即使辉煌一时,但最后的结局仍然是令人愧悔的。

1. 待人以“诚恕”	/68
2. 精明过人	/69
3. 妙在“若愚”	/70
4. 以诚感人	/71
5. 发挥诚意	/72
6. 行真本事	/73
7. “笼络”员工	/74
8. 谋人为己	/75
9. 诚其身	/77
10. 清静无为	/78
11. 为腹不为目	/80
12. 归真返朴	/81
13. 自责	/83
14. 内自省	/84
15. 大巧若拙	/85
16. 不即不离	/87
17. 应聘者	/88
18. 了解一个人	/89
19. 装贫	/91
20. “走后门”	/92



第四章 人缘的学问

交往中人缘的好坏,对于一个人的事业成败极其重要。

一个人无论有多么卓越的智慧,都离不开人缘关系。所谓人缘也就是人脉生态位。为什么有的人在这一个朋友、同事、单位的圈子能出人头地,成为不可或缺的瞩目的人物?而在另外一个地方却默默无闻,甚至于被扫地出门?原因就在于各人有各人的人缘脉络生态圈。但是,假如缺失交往智慧的素质和勇气,那也无济于事。

- | | |
|-------------|------|
| 1. 人缘生态位 | /95 |
| 2. 认识同行不是毒 | /96 |
| 3. 人缘定位 | /97 |
| 4. 改变人缘生态位 | /98 |
| 5. 创造人缘机遇 | /98 |
| 6. 延伸人缘 | /99 |
| 7. 确认人缘就是资源 | /100 |
| 8. 人缘互惠 | /100 |
| 9. 造就人缘 | /101 |

第五章 经营的学问

合作经营或单帮经营,目的都是为了为了一个“利”字。但是,自古以来,利与义相辅相成,以致国人谓之先做人后经商。商家,就合作经商来讲,得先建在“志同道合”上。善于交往之道的智慧者深知合作如果“志不同道不合”,那就“不相与谋”,还不如搞单干得了,否则反遭其乱。



- | | |
|----------------|------|
| 1. 避开同行是冤家 | /105 |
| 2. 亮出真心 | /106 |
| 3. 智义之举 | /109 |
| 4. 供与求 | /110 |
| 5. 炒股,赢的就是利用活钱 | /111 |
| 6. 合作 | /111 |
| 7. 不合作 | /112 |
| 8. 不如不合作 | /114 |
| 9. 虚拟公司 | /114 |
| 10. 玩单帮 | /115 |
| 11. 货卖一张皮 | /117 |

第六章 推销的学问

一个干推销的,肯定对“商场如战场”这句话深有体会,在这看不见硝烟的激战中,你不仅需要有人与人交往的智慧,并且要有好的风度和修养,更要具备“巧舌如簧”的口才。只有掌握并运用了这些“武器”,您才有可能在遇到僵局时保持冷静,达到原本看似根本无法达到的目的。这是极具交往智慧中人的惯常用法。

- | | |
|--------------|------|
| 1. 高技巧 | /120 |
| 2. 妙语洞开紧闭门 | /121 |
| 3. 吊胃口 | /122 |
| 4. 一把钥匙开一把锁 | /123 |
| 5. 败中求胜 | /124 |
| 6. 借做媒人要回欠款 | /125 |
| 7. 放兔诱鹰让对方还款 | /127 |
| 8. 迫使对方还款 | /128 |



第七章 谈判的学问

成功的商务谈判是交往中展现智慧的最高形式，也是谈判双方斗智斗勇的出色表演。因此，一个谈判高手必定具有敏捷的思维和高超的说话水平。无论哪种谈判，语言的针对性要强，做到有的放矢；谈判中应尽量使用委婉语言，这样易于为对方接受；谈判形势的变化是难以预料的，因而要有灵活的语言应变能力，恰当地使用折衷的技巧。这些都是智者在交往中必须具备的素质。

- | | |
|---------------|------|
| 1. 该出手时就出手 | /131 |
| 2. 说服对方 | /131 |
| 3. 妥协 | /132 |
| 4. 施放短暂的烟幕 | /133 |
| 5. 有效回答 | /134 |
| 6. 最后出价 | /135 |
| 7. 创造友好与寒暄 | /136 |
| 8. 顾全对方面子 | /137 |
| 9. 商务谈判中的四种探测 | /138 |
| 10. 故意让人久等 | /140 |
| 11. 给点甜头 | /141 |
| 12. 闯关 | /141 |

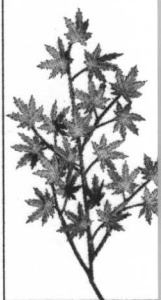
第八章 关系的学问

古代兵书《孙子·用间》说道：“知彼知己，百战不殆。”作为下属，不知道领导的喜怒哀乐，怎么能接近你的领导呢？要学会壮着胆接近领导，这是了解领



导、知晓领导的交往法。了解领导,是为了展示自己。但是,在与领导交往时,如何交谈是重要的一环。因此,当你和上级交谈时,一定要掌握应有的分寸,把握应有的交往技巧。

1. 了解领导	/144
2. 达观	/145
3. 细观领导交友	/146
4. 深入了解领导	/147
5. 关注领导家庭生活	/148
6. 琢磨领导是否重视你自己	/149
7. 对待黑领导	/149
8. 在领导面前收敛自己	/150
9. 多多请教	/151
10. 别让领导感到难堪	/152
11. 对上级表诚心	/153
12. 与领导交谈	/154
13. 好话说到点子上	/155
14. 重在讲“礼”	/156
15. 给足“面子”	/157
16. 不即不离,恰到好处	/158
17. 不和领导密切	/159
18. 与领导相处	/161
19. 进言	/162
20. 先献忠言,婉提建议	/163
21. 乖巧,但不盲从	/164
22. 借题发挥	/164
23. 避免与上级正面冲突	/165
24. 必要时留一手	/166



25. 巧妙向领导申辩	/167
26. 给自己准确定位	/169
27. 成为领导“密友”	/170
28. 暗中较劲	/171
29. 不事张扬	/172
30. 当个“和事佬”	/173
31. 钓鱼不在急水滩	/174
32. 不置身派系漩涡	/175
33. 避开是非缠绕	/176
34. 不过于超群脱俗	/177
35. 遇到嫉妒冷处理	/178
36. 以柔制怒	/179
37. 当知聪明易被聪明误	/180
38. “露”要掌握时机	/181
39. 不自夸	/182
40. 不作太“聪明”	/183

第九章 用人的学问

受重用的下属,有的官位显赫,身居要职;也有的躲在幕后,暗中操纵局势。不管属于哪一种情况,他们都在事实上掌握着影响事态发展的特权。这种特权,是其领导在通过交往后面,出于高度的信任赋予他们的。凡属真正受重用的人都不愿意轻易放弃这种受宠的“特权”,从而对领导忠贞不二。但作为领导者来讲,身居高位,既有受重用者成为“心腹之患”之忧,又有高处不胜寒之忧。因此,领导的交往之道,其智慧必须把握在进可攻,退可守之间。

1. 重用追随者	/185
2. 测试下属是否忠心	/186



交往的学问

- | | |
|----------------|------|
| 3. 对三心二意者敢说“不” | /187 |
| 4. 当心被炒鱿鱼 | /188 |
| 5. 强留人才 | /190 |
| 6. 暗送红包 | /191 |
| 7. 论功行赏 | /192 |
| 8. 画“饼”充饥 | /194 |
| 9. 让利益分享 | /195 |
| 10. 小恩小惠 | /196 |
| 11. 什么样的人都不敢用 | /198 |
| 12. 敢用强过自己的人 | /200 |
| 13. 别让“能人”翘尾巴 | /201 |
| 14. 不畏惧难缠的人 | /202 |
| 15. 施之以恩,怀之以柔 | /204 |
| 16. 适度施压 | /205 |
| 17. 量才录用,事尽其功 | /206 |
| 18. 不轻视“小人物” | /207 |
| 19. 安抚想跳槽的雇员 | /208 |
| 20. 招聘新思维 | /209 |
| 21. 选聘优秀员工 | /210 |
| 22. 面试 | /211 |
| 23. 规避招聘风险 | /213 |
| 24. 实施“英才统治” | /214 |
| 25. 让能人先富起来 | /215 |
| 26. “放水养鱼” | /216 |
| 27. 储备人才 | /217 |
| 28. 满足精英的“权欲” | /218 |
| 29. 监管“身边的人” | /219 |
| 30. 使用“空降兵” | /220 |