

人际交往十分复杂，但起决定作用的还是人的心理。生活中那些成熟老练的人际交往高手，其法宝往往都不是钱，而是做人的境界、处世的功夫，他们一方面深谙得人心之法，一方面谨慎把握与人交往的分寸。

不花钱照样 搞好关系

BuHuaQianZhaoYangGaoHaoGuanXi

万钟 李广/编著

「人际交往的技巧，决定着每个人一生事业的成败。」



中国华侨出版社

不花钱照样 搞好关系

BuHuaQianZhaoYangGaoHaoGuanXi

万钟 李广/编著



「人际交往的技巧，决定着每个人一生事业的成败。」

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

不花钱照样搞好关系/万钟 李广编著.-北京:中国华侨出版社, 2006.3

ISBN 7-80222-065-3

I.不... II.万...李... III.人际关系学

IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 160373 号

●不花钱照样搞好关系

作 者: 万钟 李广

责任编辑: 崔卓力

策 划: 万剑声

版式设计: 丽泰图文设计工作室 / 桃子

经 销: 新华书店

开 本: 640×960 毫米 1/16 开 印张/17.5 字数/260 千字

刷: 中国电影出版社印刷厂

版 次: 2006 年 4 月第 1 版 2006 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-80222-065-3/G·54

定 价: 26.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

做人应该艺术点

人际交往的技巧，关系到每个人一生的成败。如果不能全面掌握人际交往的方法，不能同生活中各种各样的人搞好关系，那么，你一定会处处碰壁。

长期以来，不少人都存在一个误区，认为人际交往离不开金钱，有了钱就能同任何人搞好关系。有钱能使鬼推磨嘛！其实大谬不然。

人际交往十分复杂，但起决定作用的还是人的心理。事实上，只要你留意观察就会发现，生活中那些成熟老练的人际交往高手，他们的法宝往往都不是花钱，而是做人的境界、处世的功夫。他们一方面深谙得人心之法，一方面能谨慎把握与人交往的分寸。他们同任何人交往都能做到能屈能伸、进退自如，如果你去问他们奥妙何在时，他们一定不会说什么“有钱能使鬼推磨”、“肯花钱就能搞好关系”之类的话。

与人交往是一门艺术，艺术永远排斥庸俗。尽管送礼花钱也是人际交往的方法之一，但却属于低俗与肤浅的一种，不能登大雅之堂。

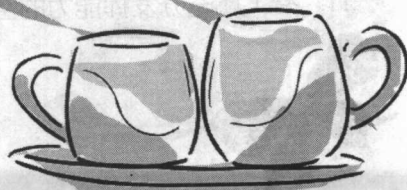
《不花钱照样搞好关系》是一本非常实用的书，它以“不花钱照样搞好关系”为立意，为读者朋友提出了许多人际交往中必须遵循的法则和应该掌握的要点与方法。在本书中，编者并没有刻意地强调如何如何不花钱，但在阅读时，读者自然就会发现，书中所说的都是不花钱同各种各样人搞好关系的窍门，把握住这些窍门，你就能洞悉人情世故中的奥妙，从而使你在人际交往中如鱼得水，成就自己的事业。

第一章

不花钱，让同事支持你

同事关系是一种很敏感的关系，也是一种很不容易搞好的关系。即使你的能力再强，如果同事都说你坏话，心里嫉妒你，常给你使绊子，那你也只能是“英雄无用武之地”。所以，同事关系一定要妥善处理好，而要做到这一点就必须掌握一些基本的原则和技巧。

1. 豁达大度，注意小节而别计较小节 /013
2. 及时适当地对同事予以赞美 /015
3. 帮其所需，不妨多适应同事 /018
4. 注重礼节，给同事一个好形象 /020
5. 见佛烧香，让不同类型的同事都喜欢你 /022
6. 与志趣相投的同事建立亲密关系 /029
7. 别在同事之中乱出风头 /031
8. 与同事说话要有所保留，不能口不择言 /033
9. 别在同事面前吹牛说大话 /035
10. 努力竞争，低调表现 /037
11. 主动与同事化干戈为玉帛 /039

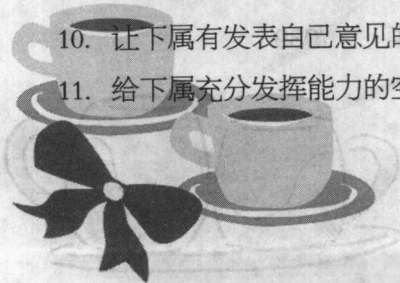


第二章

不花钱，让下属拥戴你

赢得下属的拥戴并不是什么难事，关键在于领导必须记住自己与下属只有职位上的差异，而人格却是完全平等的，在下属面前，领导只不过是“领头人”而已，绝不能过于张扬和得意。当然，这并不是说上下之间必须完全平等，管理时对下属还是应该恩威并用，让下属心服口服，这样才能进一步得到下属的爱戴和拥护。

1. 刚柔并济，恩威并重 /043
2. 不妨偶尔哄一哄下属 /045
3. 喜怒不形于色，要能让下属有畏惧感 /046
4. 初来乍到，切莫乱“放火” /048
5. 培养让下属佩服的领袖气质 /049
6. 提升下属要能把握其中的“玄机” /052
7. 防止下属越权的三大方法 /054
8. “杀鸡儆猴”，让下属服从指挥 /056
9. 与下属患难与共，同甘共苦 /058
10. 让下属有发表自己意见的余地 /060
11. 给下属充分发挥能力的空间 /062

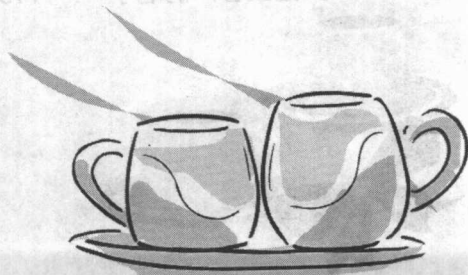


第三章

不花钱，让朋友帮助你

朋友之间，贵乎以情，想让朋友帮助，平时就应该多“储蓄”感情。如果你不能得到朋友的帮助，请不要怨天尤人也不要感慨人心不古，先好好反省一下，自己平时为朋友做了些什么？自己的行为可曾为朋友着想过？

1. 平时多与朋友保持联络 /067
2. 对朋友的兴趣表示欣赏 /070
3. 给朋友以面子 /071
4. 对朋友的隐私要充分尊重 /073
5. 别欺骗朋友，不能对朋友做戏 /076
6. 不能轻易对朋友产生怀疑 /077
7. 让朋友帮助你，就要舍得吃亏 /079
8. 对朋友也要以礼相待，切不可太随便 /081
9. 多对朋友进行感情投资 /084
10. 不能过分地控制和依赖朋友 /087



第四章

不花钱，让客户信任你

跟客户交往，彼此为的就是利益，即使花钱，也是为了赚取更多的利益。但是，如果只谈利益，则往往欲速不达，档次也太低。比花钱效果更好的方法是交心，这就需要了解客户的心理，把话说到客户的心里去，把事做到客户的心里去，把客户真正当作“上帝”。

1. 了解顾客的心理需求，切忌瞎打误撞 /093
2. 巧妙地调动客户的兴趣 /096
3. 赞美的语言最能打动客户的心 /097
4. 给顾客肯定的感觉，而不是“您试试” /100
5. 以诚取信，千万不要欺骗顾客 /102
6. 广泛收集客户的资料 /104
7. 多让客户说话，让客户自己说服自己 /108
8. 顾客就是上帝，对顾客要服务好 /110
9. 攻心为上，把话说到客户的心里去 /114
10. 多多记住客户的名字 /118

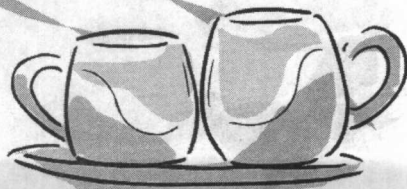


第五章

不花钱，让贵人提携你

得到贵人提携是成为新贵人的最佳方式，要做到这一点其实并不需要我们花什么钱。俗话说物以类聚，人以群分，贵人往往会垂青那些值得他们垂青、而且常和他们接触、有共同喜好的人。所以说，只要我们能进入他们的生活，让其接受，那么即使不花钱也能得到他们的提携。

1. 放下面子，感化贵人要有诚心 /123
2. 寻找并且争取靠近贵人 /126
3. 让贵人帮你的时候有种成就感 /133
4. 靠一靠已发迹的同学 /134
5. 靠亲戚，凭血缘关系找贵人 /136
6. 大打感情牌，用真情感动贵人 /139
7. 冷庙烧热香，密切留意“落泊”的贵人 /144
8. 从外围“迂回包抄”靠近贵人 /148
9. 要靠贵人，自己先要行得正 /150
10. 表现忠诚，但别把忠诚当作交换的筹码 /156
11. 让领导赏识的六大要诀 /158



第六章

不花钱，让陌生人亲近你

与陌生人交往彼此都存在着一定的排斥性，这种防范心理和戒备心理是同陌生人搞好关系的最大障碍。但是，由陌生到熟悉，其实只隔一层纸，只要我们把握住交往的一些分寸和技巧，攻破这个难题也是易如反掌的事。

1. 自己首先要克服社交恐惧症 /163
2. 和陌生人交谈必须得体自如 /165
3. 初次见面很重要，应有的礼仪不能少 /170
4. 通过细节给对方留下好印象 /172
5. 让陌生人亲近的 7 个技巧 /174
6. 寻找与陌生人的共同兴趣点 /177
7. 良言一句三冬暖，要多赞美对方 /179
8. 幽默是人际交往的催化剂 /181
9. 微笑是走遍天下的通用语言 /183
10. 包装自己，让形象吸引陌生人 /185
11. 请陌生人帮些小忙 /187

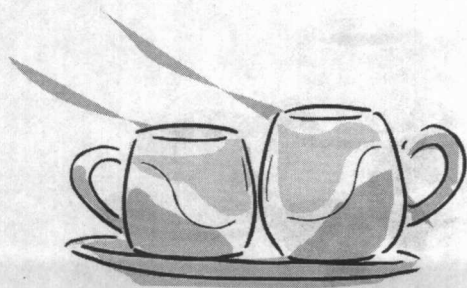


第七章

不花钱，让爱人更爱你

如果真正地爱上一个人，金钱便是很次要的问题了，男人女人都一样。只要你能充分表示对爱人的理解、关心、尊重和体谅，不时地主动加固你们的爱情堡垒，你的爱情之花就一定不会因为外在的原因而凋零，爱人必将更爱你。

1. 爱人心情不好时，请说我爱你 /191
2. 理解是最能维持感情的红绳 /193
3. 善意的谎言能很好地加固爱情堡垒 /195
4. 学会宽容，包容爱人 /198
5. 争执时，顺着爱人性情说话 /202
6. 有了孩子，不要忘了分点爱给丈夫 /204
7. 当爱人失意时，你的爱更为珍贵 /207
8. 常给爱情加热保温 /210
9. 让爱人喜欢的诀窍 /214
10. 遵守婚姻中的幸福规则 /215

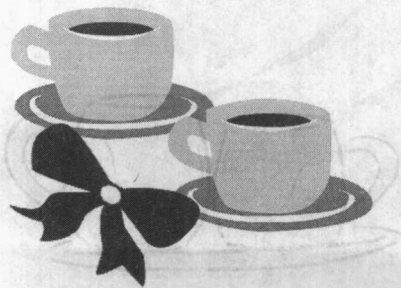


第八章

不花钱，让小人离开你

小人难养，小人难处，与小人交往很困难，而与小人搞好关系更是不可能，也没必要。所以，面对小人，我们所要做的不是主动去同他们搞好关系，而是要想方设法让其远离我们，这就要求我们首先必须能识别各种各样的小人，并且掌握对付小人的方法。

1. 逢人只说三分话，不可全抛一片心 /221
2. 懂得伪与诈，识破真小人 /223
3. 不招惹小人，提防为其所害 /225
4. 一眼识破小人的骗局 /229
5. 对付小人的方法与策略 /231
6. 小人需防而不可深交 /234
7. 保护好自己，别让小人钻空子 /236

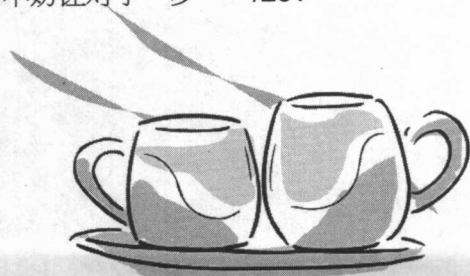


第九章

不花钱，让对手原谅你

在竞争时代，对手是不可避免的，有对手也不见得是坏事。问题在于我们千万不能让对手变成仇人，那就太不明智了。多一个对手没什么，多一个仇人就多一份危险。竞争有竞争的游戏规则，竞争不是互相伤害，伤对手一分，对手将来就可能伤你十分。

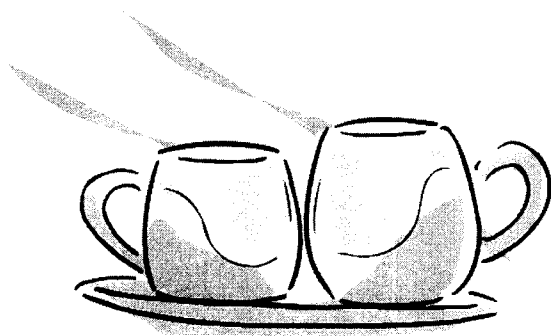
1. 己所不欲，勿施于“敌” /241
2. 适可而止，对对手不要穷追猛打 /243
3. 宽以待人，小事化了 /245
4. 不要乘对手之危落井下石 /247
5. 任何时候都不可以将对手逼上“绝路” /249
6. “骂不还口”是让对手原谅的高招 /251
7. 给对手留份尊严，善待失败者 /253
8. 尽量追求双赢，多与对手合作 /256
9. 以柔克刚，把对手当作知己来对待 /258
10. 懂得放弃，必要时不妨让对手一步 /261



第一章

不花钱，让同事支持你

同事关系是一种很敏感的关系，也是一种很不容易搞好的关系。即使你的能力再强，如果同事都说你坏话，心里嫉妒你，常给你使绊子，那你也只能是“英雄无用武之地”。所以，同事关系一定要妥善处理，而要做到这一点就必须掌握一些基本的原则和技巧。





1.豁达大度，注意小节而别计较小节

佛家有一副称颂弥勒佛的名联：“大肚能容，容天下难容之事；开怀一笑，笑世间可笑之人。”古谚语道：“将军额上可跑马，宰相肚里能撑船。”这些话都告诉我们与人相处要豁达大度。而与同事相处，想让同事支持你就更要做到这一点，无论是工作中的合作与竞争，还是私下的言谈交流，都要做到豁达大度。

在与同事交往的过程中，度的大小直接影响到你们之间的关系是否能协调发展。事实上，同事之间经常会产生矛盾，有的是由于工作原因，有的是因为一时的误会。而我们如果能够以较大的度量、宽容的态度去包容同事，就可能会缓和矛盾，赢得同事的喜欢。

偏见是最能伤害同事感情的东西。如果在对方的偏见下你能从大局出发，豁达地对待对方，那么一定会让对你有偏见的同事在感情上深受感动，对你佩服有加。

郭沫若就是一个非常大度的人。他和鲁迅先生之间“曾用笔墨相讥”，但在鲁迅逝世后，他却不像有些人那样趁“公已无言”时前来“鞭尸”，而是挺身而出捍卫鲁迅。同时，他对以前“偶尔的闹孩子脾气和拌嘴”，还“深深地自责”，表示说：“鲁迅先生生前骂了我一辈子，鲁迅死后，我却要恭维他一辈子。”其情可

