



独木舟 成功大师分类速读
DUMUZHOUCHENG GONGDASHIFENLEISUDU

全美热销 5600000 套

美国成功研究基金会推荐

哈维·麦凯

站在我们上方的人，必懂交际的艺术

人际关系大师告诉你

THE MASTER SAYS

关系网的艺术

The Art of Relations

贾善和 / 编译

全新中文版



Harvey Mackay

时代文艺出版社



独木舟

DUMUZHOUCHENG GONGDASHIFENL

EISHUDUCONGSHU

成功大师分类速读丛书

关系网的艺术

GUANXIWANGDEYISHU

贾善和 编译

时代文艺出版社

独本舟成功大师分类速读丛书

选题策划: 闻 钟

主 编: 孔 杰

责任编辑: 姜淑华

责任校对: 马 路

装帧设计: 木头羊工作室

版式制作: 裴 洁 金 海

出 版: 时代文艺出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编: 130021 电话: 5638648)

发 行: 全国新华书店

印 刷: 北京小红门印刷厂

开 本: 880×1092 毫米 32 开

字 数: 800 千字

印 张: 42.5

版 次: 2004 年 3 月

印 次: 2004 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5387-1881-8/Z·28

全五册定价: 80.00 元

订购热线: 13911893133

如有质量问题请与印刷厂联系调换

一点改变 终生受益(代序)

可能是职业习惯吧,每次认识一位新朋友,我总喜欢判断一下他的生活状态,是成功还是失败?并且总希望能从成功的朋友那里学到一些东西,把它传递给不太成功的朋友。

日子久了,我发觉成功的人士具有一些惊人的“通性”:他们或在“潜能开发”、或在“人际关系”、或在“生涯规划”、或“自我修炼”等方面,有着高人一等的造诣,使看上去并不出奇的他们,取得了常人梦寐以求的成就。而那些看上去并不差的人,却过着平庸的生活;尽管他们很努力,手边案头也常放着一些成功学的书籍。显然一些零星的技巧不会从根本上提高一个人的能力。成功不仅要靠一个人的综合实力,更需要发现自身潜藏着的某一种能力,并将它着力培养,这竟然是成功学中事半功倍的一招妙法。所以,我试图给青年朋友推荐一套能系统地提高他们成功能力的图书。可惜虽然成功学著作浩如烟海,却一直未能找到一套分类成功学的书籍,直到我的一个朋友在美国西雅图发现《成功大师分类速读丛书》之后,我们才有了实现心愿的机会。

这套丛书,包括《实际上你行》、《这样最棒》、《关系网的艺术》、《男怕入错行》、《乐观的奖赏》等5本,对应着“潜能开发”、“修炼自我”、“人际关系”、“生涯规划”、“质量人生”等5个主题。每个主题准确反应成功人生中最重要领域,清晰、独立而又相互配合、浑然一体,是成功学著作的一次创新性突破。难怪本书一经出版,便受到“忙碌”而“空闲甚少”的美国青年读者的喜爱。因此,它取得不俗的销售成绩也就不奇怪了。

在编译加工本套书的过程中,我们保留了速读及要而不

繁的实用性，“不谈理论”的特点；就是说，只谈通俗易懂的道理，配合能够拿来就用的技巧，让读者能够在最短的时间内，掌握最有用的知识，最终转化成一种宝贵的技能，以使更多的平凡人通过本书的桥梁成为成功人士。

当然，追求实用性不能以牺牲趣味性和生动性为代价，一本让人喜欢读的书才可能成为好书。在这套丛书中，有大量精彩的小故事，有伟人名家的亲身经历，也有不少历久弥新的寓言，使人们在阅读时没有枯燥感，轻轻松松增加知识。

本丛书的5个编译者都是从事成功学理论或实践的专业人士。在编译过程中，他们都有意识地把自己多年的经验、心得和专业积累融入到书稿中，并在不影响原著思想的前提下，结合中国的实际情况，对丛书内容进行了删减或增加，力求实现东西方智慧的贯通融合，为那些渴望成功的青年读者提供一套有价值的上乘之作。

在人的一生中，最关键的也就是20岁左右这5到10年。如果你能充分利用这段美好时光，用心学习与修炼，成功将指日可待；如果你浑浑噩噩，虚度光阴，结果也将不问自知。作为这套丛书的编译团队，我们衷心希望你能早一天接触这一套极具特色的成功学著作，早一天迈进成功的大门。

在人生最关键的几年里，让它伴随着你吧；也许一点改变，可以使你终身受益。

编译组

2004年1月

于中国社会科学院

目 录



目 录

关系网的艺术

第一章 看清真实的世界

- 2 社会也是一所大学
- 3 天下没有白吃的午餐
- 6 解读人性的自私
- 8 建立人与人之间的契合
- 10 处世的哲学
- 16 处世的 30 条黄金定律
- 18 你的人缘到底应该好到什么地步
- 20 常常清理你的“衣柜”
- 21 提高你的魅力商数
- 23 欣赏无敌
- 27 抽时间谢谢别人
- 28 难得糊涂
- 32 保全他人的面子
- 36 切莫因小失大



- 38 交际中的几个关键环节
- 39 影响正常交际的四种因素
- 42 交际中十五种不受欢迎的人
- 45 打破交往中的僵持局面
- 48 吸引人的三大秘诀
- 54 性格内向的人如何交际
- 58 注意交往中的“冷热水效应”

第二章 朋友：人生旅途上永远的驿站

- 66 交际是生存的必要条件
- 67 交际的哲学
- 69 友谊不拒绝功利
- 70 友情要淡不要忘
- 72 交友勿忘知心
- 74 交往的十大黄金定律
- 77 给自己留一点交友的空间
- 78 将朋友分个等级
- 80 适当保持交友的距离
- 82 交往都是从陌生开始的
- 84 留点毛病给人挑
- 85 注意交际中的顺序
- 88 人际交往的误区
- 90 不要争得口边的胜利
- 92 人际交往中不要“过度投资”
- 93 小心应付的几种人

目 录



第三章 同事:事业成功的火炬

- 98 处世比学历重要
- 100 同事是一面镜子
- 106 同事友善好处多多
- 108 帮人就是帮自己
- 110 要言而有信
- 114 吃亏是福
- 115 以不变应万变
- 117 没有人会拒好意于千里之外
- 120 你希望别人怎样对待你,你就应该怎样对待别人
- 121 怎样才能融入新团体
- 125 怎样才能赢得同事的尊重
- 127 交往要有所为有所不为
- 129 同事交谈的几点注意事项
- 133 学会化解与同事的矛盾
- 134 不要将办公室友谊放在第一位
- 136 怎样把握办公室友谊的分寸
- 137 学会消除与同事间交往的愤怒
- 138 办公室里交流的忌讳
- 140 慎重与对手争辩
- 147 不要跟与你实力悬殊的人争
- 149 怎样与小人共事

第四章 上司:事业进步的必由之路

- 154 要充分应对上司的考验
- 155 给你的上司留点空间



关系网的艺术

G U A N X I W A N G D E Y I S H U

- 158 与上司友好相处的几条原则
- 161 多与上司进行沟通
- 162 怎样与不同类型的上司相处
- 166 不要躲着领导走路
- 168 学会博得上司的欢心
- 170 赢得上司最佳印象的诀窍
- 172 老板说错话时你该怎么办
- 173 得罪顶头上司怎么办
- 176 怎样对付糊涂的上司

第五章 测测你的交际能力

- 182 看看你有多大的忍耐力
- 185 你在社交场合自在吗
- 186 你处理人际关系的能力如何
- 189 评分方法

第六章 先有沟通后有关系网

- 192 交谈的 10 大法则
- 199 理解沟通的对象
- 200 沟通需要理解对方的目的
- 205 选择恰当的话题
- 207 明确沟通的目标
- 208 注意沟通中的明确性
- 210 注意沟通的“弹性”
- 212 交谈需要步骤

目 录



- 214 学会使用沟通模式
- 217 利用性格模式进行沟通
- 220 解除沟通中的抗拒
- 223 学会与人闲谈
- 224 要记住对方的名字
- 227 电话交谈的几种技巧
- 229 交谈需要注意的几个问题
- 232 给他人说话的机会
- 234 改掉不良的谈吐习惯
- 239 交谈时不要讲第三者的坏话
- 240 特殊场合下的交际技巧

附 录:测试你的沟通能力

- 245 看看你是否喜欢与人争辩
- 247 你与人合作的能力有多大
- 250 你是否容易接纳别人

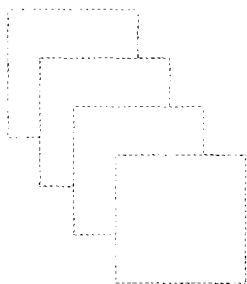
延伸阅读

第一章 看清真实的世界

KANQINGZHENSHI DESHIJIE



第一章 看清真实的世界



如果你在一家大公司工作的话,你应该精通覆盖整个公司的业务,所有部门的业务,因为你不知道,在今后三年、五年、七年、十年,你会在哪里。如果你在一家小公司工作,那么你应该努力提高技术,并且建立自己的人际网络。你应该在你的人际网络中工作,在30岁之前给自己挖一口井,为胜利做好准备。接下来,如何在相关的业务范围内建立人际网络呢?你应该独立完成它,努力完成它。

——哈维·麦凯



关系网的艺术

GUANXI WANG DE YISHU

社会也是一所大学

“社会”这所大学没有教室,没有固定的老师,没有毕业证书,有的只是一场又一场大大小小的考试——社会现实的历练。

大学不是人人都有机会去读的,但有一所大学却是人人都得去上,而且还得必须去上的,那就是“社会”这所大学!

一旦你踏入社会,你就当然是“社会”这所大学的学生,哪怕你根本没念过书,或是拥有博士学位,想逃学都不行!

“社会”这所大学没有教室,没有固定的老师,没有人点名,也没有学分,更没有毕业证书,有的只是一场又一场大大小小的考试——社会现实的历练!

这些“考试”,用功的人可拿高分,用功又幸运的人则可过关斩将,一辈子得意;不用功的人呢?有的伤痕累累,勉强及格,有的则在及格边缘争取“补考”的机会;还有的一辈子也无法在这所大学立足。

是的,“社会”这所大学的“考试”就是这么严格而可怕,所以你怎能不战战兢兢,在“社会”这所大学中好好学习呢?

第一章 看清真实的世界

KANQINGZHENSHI DESHIJIE



“社会”这所大学并没有固定的课程，而且这些课程并不是分开考试，而是一种“综合测验”；当然各个项目的比重有所不同，但其中一项稍差，就会影响整体的成绩！

这些课程如何学习？前面谈过，“社会”这所大学并没有固定的老师，怎么学，完全看你自己！实际上，社会上的事事物物都可以成为你的老师，但看你有没有学习的心！

因此，在“社会”这所大学里，你应该有谦卑的心，切莫自以为是，同时也要有旺盛的雄心斗志，才能充分吸收学习，并且获得成功！

如果你认为你在学校所学的已经足够，那你就错了。“社会”这所大学的课程远比学校的复杂，而且如果“考试”及格或过关斩将，你将收到无数的鲜花和祝贺，如果学业失败，则只能独吞泪水、寂寞与嘲弄，而且没有人会同情你，这是事实，而不是恫吓！

所以，当你迈进了“社会”这所大学时，你怎能不好好用功呢？

天下没有白吃的午餐

要放松自己，默默体味人生的真义，然后坚决实践，这时你的心灵便能逍遥自在，不受碌碌此生的骚扰。

《天下没有白吃的午餐》是一位著名经济学家所写的一本书的书名，我们可以把它拿来比喻“天下没有不用付出代价的好事”。就从字面来看吧！你到餐厅吃午餐，不是先付钱再吃，就是吃了再付钱，除非你是老板的亲戚朋友，否则不付钱绝对吃不到午餐，若是拒付，少不了挨一顿拳脚被赶出来，倒霉一点的，还被送到警察局去！



关系网的艺术

G U A N X I W A N G D E Y I S H U

要有所得，就必须先付出，这个道理很浅显，人人能懂。例如要学人家的功夫，就必须拜师、缴学费；要考上大学，就必须下功夫准备。世上的事多半如此，瞎猫碰到死老鼠的事虽有，但毕竟不多，而且瞎猫也不可能常有死老鼠可碰，要天天有老鼠可吃，还得天天勤奋去抓才行。

“你要什么便取什么，只是你要付出相当的代价！”第一次我听到这句严厉的西班牙格言，不禁想象冥冥中似乎有一个天使，手里握着一把燃着熊熊火焰的宝剑。可是经过再三深思，我才体验到那个天使手里握的不是一把宝剑，而是一架天平。在天平的一边，你喜欢放什么就放什么。天使说：你要成为名人吗？好吧！那么除了睡觉以外，你得把其他时间都放在名誉的追逐上。只要你肯花时间，肯牺牲，你自然会声誉日盛。你要财富吗？那好吧！你就每天只想着钱，研究如何赚钱，把你的一部分生命投下去。天平的那一边就会堆满黄金，只是你要以其他东西作为代价。更进一步地，如果你要智慧，那也可以，只是天使要求的代价会更高。你必须过良善的生活，追求知识，并喜爱真理，永不妥协。

每一样东西都有一个价格。这个观念，在日常生活中是我们所熟悉的。假使我们走进一家自助商店，推着那辆手推车往前走，随手把一罐蕃茄酱、一块乳酪、一节面包、一条腊肉、一卷通心粉放在车上，在出口处，店员会核算一下，这许多东西共值多少钱，然后用一个纸袋装起来，待我们付了钱以后，便可带回家去，作为晚餐。

生命的天平也是如此。我们把心里的欲望放在天平的一边，另一边就是所付代价的砝码。等到天平两边平衡时，你便可以把你要买的东西取走。有时候代价似乎很高昂，可是你须记住，不管你的目标是什么，你一定要付相当的代价

第一章 看清真实的世界

KANQINGZHENSHI DESHIJIE



才能达到这一目标。原则很简单，也很公正——你要什么都可以，只是你必须付出代价，没有任何东西是可以不劳而获的。

有些人说，一小时用来做静思，就等于抽空来歇息，可以使我们更有活力。就像攀登山峰时，我们可以看得更远，让我们看到一幅新的远景，并对万事分别轻重，并衡量各自占有多少比例，也让我们看到那浩大的场面中，我们的生命，我们的工作，我们的喜乐，却只占很小的比例。这样一来，我们心里的委屈便又平复了。

所以，我劝你们要抽出时间来，要跨过片断的、部分的、狭窄的、渺小的人生面，坚定地去看人生的整体，这样才能明白，人生就如同我们的性灵一样，未来是广漠无垠的。所以要放松自己，默默体味人生的真义，然后坚决实践，这时你的心灵便能逍遥自在，不受碌碌此生的骚扰。

这里必须提醒你的是：社会上常有看来好像可以白吃的午餐，但吃了还是要付钱。有时你恰好付得出来，有时却付不出来，因为那顿午餐的代价远超过它的价值。

有位大学生毕业后在某个公司任职，有一家厂商请他吃饭，跳舞，又上酒廊，整整乐了一个晚上，他还兴高采烈地向人描述那天晚上种种令他大开眼界的事。后来厂商找他，要他泄漏一项投标案的底价，他因吃人嘴软，几经挣扎，终于泄出了底标。也不知怎的，那次投标出了问题，这位先生也被人检举泄漏底标，并被调查局约谈……

类似这种看似可以白吃的午餐是没有的，也就是说，别人不会无缘无故把好处送到你手上的！他又不是你的父母，你也不是他的恩人，凡是和利益有关的事，都不是那么单纯，你若以为这是可以白吃的午餐，那就错了。像有些女



关系网的艺术

GUANXI WANG DE YISHU

孩子，乱收男孩子送的钻戒、手表，这也是要付出代价的；厂商送礼物给官员、记者，他总是要有“回收”的；当官的收受老百姓的贿赂，那是要替人办事的……。

当然也有些例外，但例外不多，而你最好不要有“例外”的心理，凡事还是先付出再得到最好！这样心里踏实，人也生活得自在！

解读人性的自私

人的自私是一种自然的、与生俱来的人性。

自私是人的一种本能，人的很多行为便是以此为中心点而形成。

对人性的自私多多解读，然后，在一定程度上去满足他的自私之心，这样你就能好好应对！

人的自私是一种自然的、与生俱来的人性。事实上，自私是人类求得生存的一种本能，没什么好奇怪的，那为何又要认识人性中自私的一面呢？

你可以用“自私”来解读他人的行为，那样对人的行为就不会感到疑惑不解，并能以“平常心”来看待了。

自私是人的一种本能，人的很多行为便是以此为中心点而形成。而按照性格、教育及生活经验的不同，自私表现在行为上也有不同的形式。一种是“善”的形式。自私通过“善”的形式表现出来是利人又利己，例如一般人上班，一方面为老板做事，并间接服务了消费者，一方面赚了钱，可以养活自己及一家大小，满足生存的需要。不过也有一些人只求利人而不求利己，像有些传教士深入不毛之地，为的只是帮助一些需要帮助的人，而自己的生活不仅谈不上享受，

第一章 看清真实的世界

KANQINGZHENSHI DESHIJIE



甚至可说是一种自我虐待。在只为自己着想的世人之中，这种人实在值得钦佩。另一种形式则是“恶”的形式。这种形式的自私是只求利己而不求利人，若只是利己但不伤人，那么这种自私还不算是“恶”，有一些人的自私是通过损人来利己，这才真的是“恶”！这种行为如抢劫、欺诈、陷害、背叛，更严重的还杀人放火，危及他人的性命。

对一般人来讲，会危及性命的事一般不会碰到，但人的自私行为你却不时会碰到，你不必对此在意，反而要有这样的想法：我要如何应对这些自私的行为，以营造一种双方和谐的关系？或得到他的协助与合作？

其实做到这一点很简单，满足对方的自私就对了。这里所说的“满足”并不是任其取求，无限制地满足，你如果这么做，反而会害了你，因为人的欲望是无止境的。那么该怎么做呢？

从消极的角度来讲，不去剥夺对方的利益，不管他是不是真的需要这些利益，你剥夺了，他是会跟你拼命的。

从积极的角度来讲，给予对方利益，只要他肯接受，那么他绝对会听你的，所以很多皇帝要用重金笼络臣下，大老板要发奖金给下属，而力能扛鼎的勇士，为了钱甘愿为无缚鸡之力的主子卖命。除了金钱之外，职位也是一种利益，所以“升官”也可以收买人心，因为你满足了他的自私！不过，在满足对方私欲之时，你要注意两件事：

不能一次就让对方完全得到满足，可以由少而多，不可由多而少，否则对方不但不会感激你，反而会怨恨你。

要不时丰富你的资源，让对方认为你还有很多“好处”，他们才会为了那些“好处”和你保持一种良好的关系，一旦“好处”没了，他们大概也就离你而去了。如果真