

交际三靠

赋予你卓越不凡的社交亲和力

孙启凡 / 编著

IAOJI
SANKAO

靠人缘·靠魅力·靠心机

人缘——让你广聚人气
魅力——让你无往不利
心机——让你目光如炬

一呼百应
备受青睐
洞察人心

交际强手必经的三项修炼



交际三靠

靠人缘·靠魅力·靠心机

孙启凡 / 编著

HAOJI
SANKAO

交际强手必经的三项修炼

人缘——让你广聚人气，一呼百应
魅力——让你无往不利，备受青睐
心机——让你目光如炬，洞察人心



图书在版编目 (CIP) 数据

交际三靠：靠人缘·靠魅力·靠心机 / 孙启凡编著.
北京：中国致公出版社，2008.8
ISBN 978 - 7 - 80179 - 691 - 2

I. 交... II. 孙... 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 (2008) 第 095611 号

交际三靠：靠人缘·靠魅力·靠心机

编 著：孙启凡
责任编辑：柳 琦

出版发行：中国致公出版社
(北京市西城区太平桥大街 4 号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销：全国新华书店
印 刷：北京才智印刷厂
印 数：10000

开 本：710 × 1000 毫米 1/16
印 张：17
字 数：260 千字
版 次：2008 年 9 月第 1 版 2008 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 80179 - 691 - 2
定 价：29.80 元

前言

很多初出茅庐的年轻人野心勃勃，一心想要出人头地，取得事业的成功。他们认为只要肯付出汗水，敢打敢拼，就能闯出属于自己的一片天地。可是有些人却总免不了受到命运的嘲弄，打拼多年，也无法实现自己的梦想。

其实，假如我们足够细心，就会发现，这些人的失败，并非由于才智平庸，也不仅仅是时运不济，而是因为没有足够的人际关系，孤立无援，最终落入遭人冷落、受人排挤的悲惨境地。而缺少关系的原因，则是因为他们没有练就交际的本领。要求求生存，谋发展，交际是你必须学会的重要一课。

社会上那些交际高手着实让人羡慕，他们当中，有的人门路深、路子广，三教九流，各行各业都有他的朋友，无论走到哪里都有人提携帮助。其人缘之好，可谓是一呼百应。他的人缘就是一笔巨大的无形资产，让他无往而不利。

而有的人在言谈举止之间会自然散发一种从容、大度的气质，嬉笑怒骂间都让人觉得可亲可敬。他的一颦一笑都会让人觉得舒服，他的每一句话都让人如沐春风，甚至他的穿衣打扮也会让人觉得自然得体。依靠着独特的个人魅力，他在这个社会上备受青睐。

还有一些人，他们目光如炬，看透人心，洞悉人情世故，总能利用自己精明的头脑让别人为他服务，将地位、性格、能力各异的人牢牢控制于股掌之上。缜密的思维和重重心机让他们要人得人，要势得势。

人缘、魅力、心机，是你在交际中，乃至整个人生中最值得依靠的三大法门。

现在展现在你眼前的这本书，便能够带领着你掌握这三种安身立命的本领。充分领悟书中为你阐述的诀窍，三管其下，齐头并进，你定能将自己塑造成为一个充满智慧的交际高手。你将会在交际场上如鱼得水，游刃有余，在事业的道路上立于不败之地。

目 录

CONTENTS

交际三靠之人缘篇

第一章 人缘：你一生的宝藏

1. 重视人际资源的“开发利用” 3
 善于敏锐地观察每一个人，擅长恰当地与周围的人交流，在社会活动中，便如鱼得水，游刃有余。
2. 让友情细水长流 6
 当你将来计划实现个人梦想时，这种人际关系必将成为助力和不可忽略的财富。
3. 信任是友情的基石 8
 有多少人信任你，你就拥有多少次成功的机会。
4. 红花还要绿叶扶 10
 没有人——永远也不会有人能独自取得成功。
5. 朋友之间，吃亏就是占便宜 11

吃亏就是占便宜，尤其是你渴望交到更多朋友的时候，更应该铭记这一点。

6. 你的好事不会白做 13

人家对你做的好事，你要永远记住；你对人家做的好事，你要立即忘记。

7. 满怀感恩之情 15

羔羊跪乳，乌鸦反哺，说明动物尚且感恩，何况我们作为万物之灵的人类呢？

8. 交朋友要以心换心 17

当你抛出赤诚之心时，应看看站在面前的是何许人也，不应该对不可信赖的人敞开心扉。

9. 没有金钱可以维系的友情 19

为什么青少年时代建立起来的友谊最难使人忘怀、留恋？因为这个时代是最纯洁、最真诚、最无私的时代。

第二章 建立人脉的实战策略

1. 积极拓展人脉 23

不管是信息、金钱利益或工作机会，懂得分享的人，最终往往可以获得更多。

2. 从微笑与感谢开始 25

当你怀着感谢的心与他人相处时，你会惊讶地发现，建立起人际关系网原来可以如此简单。

2. 从容地主动出击	28
主动去结交朋友的人，往往会交到更多的朋友。	
4. 一把椅子的问候	30
多点“真诚”、少点“假意”，多点“善良”、少点“邪念”，多些“热心”、少点“冷漠”，多点“无争”、少点“功利”。	
5. 成功在于联系	32
每天为你的人际关系多投入一点点，你终将得到回报。	
6. 人际交往秘诀	33
搞好人际关系是一门艺术，每个人都需要不断地学习和实践，才能臻于娴熟。	
7. 职场人际韬略	35
一个人如果能够在职场中进退自如，获得同事青睐，那么其事业成功也就指日可待。	
8. 人脉拓展术	38
建立人脉网络其实很简单，其中第一步非常重要，那就是必须让别人对你印象深刻、有好感。	
9. 重视承诺	41
信誉就是生命，信誉就是形象，信誉就是社会关系，信誉就是工作效率。	
10. 奉献关心	45

“大肚能容，容天下难容之事”，如果你拥有了这样的胸襟，相信没有什么人际矛盾不能化解。

11. 保守秘密..... 49

人们通常会把秘密告诉自己信赖的人，围绕着秘密的知晓者的是亲密关系，而被秘密排斥在外的，则有可能是敌对关系。

第三章 搞关系要学会应酬

1. 处世交际的基本规则 52

进入社会，首先得学会处世。如何处世呢？

2. 怎样与他人一见如故 54

在自我评价时，既不能过高，也不能过低。过高，别人觉得你狂妄自大，产生反感；过低，别人会觉得你一事无成，不屑与你交往。

3. 如何与陌生人应酬 57

如果发现你可能触犯了他的忌讳，就要及时岔开。马屁拍到马腿上，是不会有什效果的。

4. 让双方都觉得很重..... 59

要让对方觉得你重，一个基本的原则就是：先让对方知道你觉得他对你很重。

5. 增强社交能力的方法 61

关心周围的事物，特别关心你要结交的人们所感兴趣的问题。找到共鸣点，才会有和音，有了和音，才会共鸣。

6. 不要刻意交际而为难自己 64

对于那些有害于你的人，更不需勉强交往。但若惹火对方，将会为你带来更大的伤害。

7. 打造自己的影响力 65

一个人一旦有了名气之后，不但自己的自信心十足，也比较容易获得他人的依赖与支持，对于迈向成功之路，将会有如虎添翼般的功效。

第四章 心宽，路子就宽

1. 适时指出朋友的缺点 69

当听到别人对我们某些长处表示赞赏之后，再听到他的批评，心里往往会感到好受些，也容易接受批评。

2. 原谅他人的小过错 70

对人动之以情，循循善诱，表现的是耐心与爱心。

3. 合作伙伴之间需扬长避短 73

别风头太劲，留一些发挥的空间给朋友，否则变成你一个人在唱独角戏。

4. 要勇于认错 74

勇于认错，对自己的言行敢于负责到底，相信那种内心的宁静与喜乐，将会不断地扩散开来。

5. 发挥别人的“短处” 76

用人不在如何减少人的短处，而在于如何发挥人的长处。

6. 该低头时就低头 78

该低头时就低头，不是逆来顺受和甘受屈辱与压迫，而是你具有了对世态炎凉的感知所采取的自我保护的生存策略。

7. 身边没有无用之人 80

假如你看人能够避免戴有色眼镜，不以个人的喜恶为标准，那么你就会发现别人身上的长处，并有效使用的话，将是你的福气。

交际三靠之魅力篇

第五章 让内心充满阳光

1. 做人不要走极端 85

死守一隅，坐井观天，把自己的偏见当成真理，至死不渝，这是做人与处世的大忌。

2. 放下人情包袱 87

人情是必须回报的，但是，如何回报，何时回报，回报的代价是多大，却从来没有定规。

3. 把心态放平和 89

大部分时候，打动别人的往往不是你的豪言壮语、你的英雄壮举，而是你在恰当时自然流露的一个细节动作、一句暖心窝的话。

4. 以正当方式争利 91

能够做到以恰当的方式争取名利，是一种非常高超的做人做事的艺术。

5. 精彩做人，精彩做事 93

传统社会里主要讲做人，现代社会里主要讲做事，人生的重点从做人转变为做事，是一个了不起的转变。

6. 学习用别人的眼光看问题 95

人和人的想法是很不一样的。谁也不能要求别人和自己一样地思考问题。

7. 人浮躁就不得志 97

失意者的浮躁很大程度上是一种心理问题，心理有问题，从而导致了一些很容易做的事情也很难做好。

8. 力戒自我失控 98

不但要学会如何排除掉不愉快的想法，还应当学会怎样把腾空了的地方装上健康而积极的念头和想法。

9. 不能轻易得罪的八种人 100

别轻视那些办公室里鸡毛蒜皮的小事，它们往往能左右你的工作效率；更不能小看那些平日不起眼的所谓小人物，他们的潜能会让你大吃一惊，甚至影响到你的业绩和升迁。

10. 做人不要太精明 103

“聪明一世、糊涂一时”是对过于精明的人的最好诠释。

第六章 展示个人品牌形象

1. 外在形象透出内在素养..... 105

法国人说，告诉我你吃的是什，我就能说出你是什么样的人。美国人说，你穿的是什么样的衣服，你就能变成什么样的人。
2. 提高生活的品位..... 107

每个人都希望与有品位的人士交往而拒绝一个没有品位的庸俗之辈，并借此完善自己。
3. 建立诚信的口碑..... 110

诚信是你的发展能源。有诚信则走遍天下，无诚信则寸步难行。
4. 尊重公共交际规则..... 113

人人都有自尊心，都希望受到尊重，而且对尊重自己的人有一种天然的亲和力、认同感。
5. 包容，是做人交友的高境界..... 114

考虑他人的个性，理解他人的思想，不强求他人与自己高度一致，多站在他人的角度考虑问题。
6. 正直是终生的财富..... 116

正直的人，往往先苦后甜，被后人传诵；而讨好别人的人，往往先甜后苦，遭后人嘲讽。

7. 有人情味的人到处受欢迎..... 118

人情味是在互相体味中互相给予的。

8. 以忠诚创立个人品牌..... 119

只有真诚地袒露自己的心灵，才能真正做到诚实无欺，
赢得别人的尊重和信赖。

第七章 人见人爱的性格魅力

1. 敞开心灵，坦诚相见..... 122

善于交际，是开放性性格的外在表现；而心灵敞开，则
是开放性性格的内在表现。

2. 胸怀宽广，兼容并包..... 124

开放性性格，必须以一种富于弹性的心理为基础。只有
富于弹性的头脑，才能实现高度的开放。

3. 思想敏锐，灵活善变..... 126

能够跻身于强者行列的，多数并不是固执己见、碰了南
墙不回头的人，而是思路灵活，知其不可，赶快转向的人。

4. 广闻博见，志存高远..... 128

性格开放的人，不仅有广阔的视野，而且积极争取在广
阔的领域内活动。

5. 从清心寡欲到大胆追求..... 131

不必用“清心寡欲”来为自己竞争中的无能寻求自我安
慰，实际上正是这种消极的心理束缚了你的才智的发挥。

6. 从谨小慎微到敢于冒险..... 133

一个真正的强者，厌恶平淡无奇的生活，他们渴望冒险，希望在生活中掀起巨浪。

7. 从含而不露到毛遂自荐..... 135

你既然扭扭捏捏、羞羞答答，表示自己这也不行，那也不行，那么，有谁还愿意放着明摆的别的能人不用，而来花时间考察了解你呢？

8. 从沉默寡言到能言善辩..... 137

现代社会需要那种机敏灵活、能言善辩的活跃分子。羞怯拘谨、笨嘴笨舌、老实巴交的人，在现代社会不会成为出类拔萃的人才。

第八章 沟通心灵，播撒阳光

1. 语言是交际的利器..... 140

语言是人类沟通和传播文明的重要工具，了解它的一些特点，对我们的说话水平不无裨益。

2. 交际谈话需要很高的才智..... 142

为什么一个人通读了语法和修辞书后仍不能成为演说家、交谈能手呢？

3. “话不投机”为的啥..... 144

语言与理解是紧密联系的。生活中有很多矛盾，正视和克服这些矛盾，需要积极的交谈，通过谈话达到理解。

4. 互相了解，以心换心..... 145
 交谈中不要害怕暴露自己的想法和弱点，一个心理健康的人，对任何真诚的批评都是能接受的。
5. 社交谈话的要诀..... 147
 一次成功的谈话，可以展示自己的兴趣、才能、见解，因而引起别人的重视，甚至可能会改变自己一生的道路。
6. 学习正确的说话方式..... 150
 优美的说话，包括正确的发音、适当的速度、丰富的语句、话中略含幽默、良好的姿态等各方面，这些都可以靠学习和锻炼而获得。
7. 克服羞怯的心理..... 152
 克服羞怯需要的办法：树立信心、了解成因、研究对策。
8. 彼此微笑，如沐春风..... 154
 微笑既能使别人愉快，又能使自己愉快。

交际三靠之心机篇

第九章 夹尾巴做人的学问

1. 处世交友，不能用心太过..... 159
 朋友之间不可以过密，上下级之间不可以过亲，否则就会造成彼此的伤害。

2. 冷静面对不如人意的人和事…………… 162
人们在碰到不尽如人意的人和事以后常常会感叹世情的险恶，人心的险恶。然而，应该如何对付这种险恶呢？
3. 听听忠告又何妨…………… 164
一个从来不曾受到他人忠告的人，看似完美无缺，实际上可说他是一个毫无良好人际关系的真正孤独者。
4. 大智若愚，并不委屈人…………… 166
许多成大事者，在成就之前都有韬晦的历史，善于避让那些看似胸无大志，实际暗伏杀机的身边人。
5. 以成功者和失败者为师…………… 167
要减少错误，就要“以失败者为师”，这种教育可不是用钱买得到的！
6. 忍得下一时之气…………… 169
忍也要看忍的对象、范围和忍的程度。大事忍，小事也忍，无理时忍，有理时也忍，这就真是一个“没用货”了。
7. 为人不可狂妄自大…………… 171
狂妄之人，多是无礼之人；无礼之人，多是孤立之人；孤立之人，多是最终失败之人。
8. 善于做最后的胜利者…………… 173
不要过于看重某一次失败。一次小小的失败对“最终的胜利”并没有太重要的影响，那就让它去失败吧。