

现代人成功系列丛书

★★★ XIANDAI REN ★★★
CHENG GONG XILIE CONG SHU



建立你的人际关系

- 影响人际关系的心理因素
- 学会赞美别人
- 怎样在各种场所结交女性
- 怎样向别人作自我介绍

竹 林◎编



黑龙江美术出版社

现代人成功系列丛书

XIANDAI REN

CHENG GONG XIE LI CONG SHU

建立你的人际关系

竹 林◎编



黑龙江美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代人经营管理丛书/竹林编著. —哈尔滨: 黑龙江美术出版社, 2005. 8

ISBN 7-5318-1343-2

I. 现... II. 竹... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 092385 号

现 代 人 经 营 管 理 丛 书

责任编辑: 李正刚

编 著: 竹 林

出 版: 黑龙江美术出版社

社 址: 哈尔滨市道里区安定街 225 号

邮 编: 150016

电 话: 0451—84270511 84270525

经 销: 全国新华书店

网 址: [www. hljmss. com](http://www.hljms.com)

印 刷: 三河市科达彩色印装有限公司印刷

开 本: 880 毫米×1230 毫米 1/32

版 次: 2005 年 9 月第 1 版

印 次: 2005 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5318-1343-2/J·1344

总 定 价: 450.00 元 (全十册)



C9/2.1/300

现代人健康生活丛书

注意

维护

人际网

建立人际关系网对于实现自己成功理想是十分重要的。但是，还有更重要的，那就是是人际网络形成以后，还要勤力维护，缺乏妥善的管理会让最初的努力功亏一篑。下面有几种维护人际关系网的几种方法。

■ 填写记录卡片

记录在什么活动中曾经结



建立你

的人际关系

I

交的什么人。注意，不要只写下名字，而且还要写下你对他们工作最感兴趣的方面。这样就不用记住所有的

细节，在有所需要时就会有所侧重地查看卡片了。



■ 介绍他人加入

你的人际关系网是张安全的网，因此你可以慷慨些——介绍第三个人加入你们的行列。这里的价值存在于：你是这个关系网中的一分子而且是一个介绍人的名声就此传开。



■ 保持

忠诚

不要因为
她休了一年的
产假，就将





那个友好的前任从你的联系人名单中划去。保持和她的联系，即便是她和你目前的工作完全没有联系。只有当你在时机好的时

候维护好你的人际关系，你才能在不顺利的时刻获得帮助。

一份祝福

小事也可以有大影响：在熟人生日时送上鲜花或是发出一个祝福电子邮件，朋友婚礼时或是生



育了也要祝福，当你告中读到得成功时祝贺他。最现自己也想不到的祝福，也会有人想着你。



及时送上
在行业报
老同事获
不要忘记
终你会发
会收到意

■ 建立一个固定的联络方式

与工作或是同行每个月在聚会上碰面。在这种内部聚会上会有不少免费的内部消息、工作方法的建议和成功的战略。

建立你

的人际关系

IV

第一章 与人相处秘诀/1

第一节 人际概论/1

第二节 交际谋略/22

第三节 交谈与交际/31

待客之道/35

做客之道/39

赞许交际的良方/42

什么样的仪表受欢迎/46

第四节 结交人际关系/49

怎样说话让人爱听/49

怎样让别人理解自己/56

如何建立友好关系/57

怎样做一个正直的人/60

有了隔阂怎么办/65

影响人际关系的心理因素
/68

第五节 与人为善的艺术/71

与人交谈的技巧/71

第二章 获得更多朋友 /76

第一节 关于交友/76

克服不正确的择友动机/76

怎样获得更多朋友/77

个性强的人怎样交友/79

性格内向者怎样处世/80

少女怎样进行社会交际/81

怎样在各种场所结交女性
/85

怎样交往才有弹性/86

社交中怎样运用目光/89

怎样察颜观色/91

怎样强化人际沟通/92

第二节 交往窍门/94

怎样自我表现/94

怎样给人以好印象/97

怎样给人以热忱感/98

怎样提高自我调节能力/99

第三节 走出交往的误区 /100

怎样克服自卑心理/100

怎样克服猜疑心理/102

怎样避免牢骚满腹/104

怎样对待遭人嫉妒/106

怎样纠正偏见/107

怎样避免说话误解/108

怎样获得谅解/111

第四节 交往必备技能/112

怎样宽恕他人/112

怎样和性情急躁的人相处
/113

怎样与“闷葫芦”交往/114

怎样对付“揭短”/116



建立你的人际关系

- 怎样应付讨厌的人/118
- 怎样对待得寸进尺的人/119
- 怎样应对吹拍/120
- 怎样有求于人/123

第五节 交友沙龙/124

- 怎样注意交友 10 大忌/124
- 怎样增强手足之情/127

第六节 交友语言的妙用/129

- 怎样参与别人的交谈/131
- 交际中怎样避免失言/131

第七节 怎样交友/135

- 和朋友怎样相处/135
- 男生怎样相处/138
- 建立纯洁友情/142
- 写给毕业班的同学/145
- 金钱买不到友谊/148

第八节 交友禁忌/150

- 哥们儿义气要不得/150
- 交友的楷模/152

第三章 让别人喜欢你/155

- 第一节 人际的重要性/155
- 第二节 让人喜欢的条件/157
- 第一印象的作用/157

- 谈见面问好/160
- 谈集体中的人际关系/163
- 怎样避免与人发生摩擦/165
- 与人相处要掌握分寸/169
- 听到气话怎么办/171
- 怎样处理小摩擦/174
- 怎样道歉/176

- 怎样对待别人的议论/179
- 怎样树立自信心/181

- 怎样克服羞怯心理/185
- 怎样控制无益的情感/188

第三节 怎样交友/191

- 交友要慎重/191

第四节 社交的学问/194

- 怎样“做客”和“待客”/194
- 和父母相处/197

- 怎样处理邻里关系/200

- 请你考查自己/203

第四章 人际关系维护/205

第一节 如何交际/205

第二节 人际关系的处理/208

- 怎样参与别人的交谈/208
- 怎样鼓励别人/209
- 借助言外之意促进交际/212

怎样回答陌生人的询问/213
怎样向别人做自我介绍/214
把自己的熟人介绍给别人/216
怎样请教别人/217
怎样向人提出请求/218
求借怎样说话/219
怎样问话/220
怎样答话/223
怎样聆听/227
怎样聊天/228
怎样应付尴尬场面/230
怎样与学生交谈/232
学生怎样回答老师提问/234
学生应怎样指出老师错处/235
怎样求职面谈/236
怎样与上访者交谈/240
怎样同记者谈话/242
怎样同外国人交谈/243
怎样学会“激将法”/247
怎样对话成功/249
第三节 交际注意的问题/251
怎样注意面部表情/251
怎样注意说话的手势/253

宴席上说话怎样注意七戒/254

第四节 维护人际关系/256

怎样推辞/256
怎样说出“不”字/257
怎样提出反对意见/259
怎样做到说实话不伤人心/261
怎样让别人保住面子/261
怎样劝慰别人/264
怎样赞美他人/266
怎样劝架/270
怎样从容地面对指责/271
怎样批评与自我批评/273
怎样赠称绰号/277
怎样说“谢谢”/278
怎样恭维/279
怎样表示祝贺/280
怎样道歉/281
怎样告辞/282
怎样问路/283
怎样打招呼/285
怎样跟人搭讪/288
怎样寒暄/289
主人向来客怎样问候/290
遭意外时亲友间怎样问候



建立你的人际关系

/292

怎样选择和使用称呼语/292

学生对同学家长怎样称呼

/295

国际交往中怎样称呼/296

怎样呼唤才得体/298

怎样委婉地向人表达意思

/299

怎样使用雅语/300

怎样使用谦语/301

怎样使用敬语/302

第五节 身体语言/303

怎样运用目光语/303

怎样运用手势语/305

怎样运用体态语言/306

怎样注意交谈的神情/307

第六节 提高自身修养/308

怎样克服嫉妒心理/308

第七节 交际与人际关系

/310

交际礼仪/311

第八节 待客与交际/323

第九节 你身边的交际/325

谈情说爱的忌讳/325

念一本难念的经/327

上班族的“护身符”/333

第五章 建立人际网/335

第一节 学生篇/335

步出校门，走向社会/335

发挥专才/350

第二节 送礼篇/356

礼中有理/356

好礼巧打扮礼薄也重看/361

给好礼着装/366

第三节 女性与交际/367

女性如何展示交际魅力/372

少女成功交际的六乐章/376

女性的处世之道/379

第四节 男人的社交艺术

/382

了解你的对手的方法及技巧

/383

如何与你的上司交往/386

社交中的几个要点/389

第五节 人际关系的维护

/398

维持和睦融洽的感情/398

自制，艺术中的艺术/399

击退消极/417

第六章 劝导艺术/433

第一节 鬼谷子之术/433

话说鬼谷子/433

苏氏兄弟之故事/438

说服人难, 因为知人难。/441

内捷的力量/444

抵牾的力量/447

飞钳之力/449

忤合之力/452

转丸之力/455

第二节 揣·摩·权·谋/459

第三节 国外精粹/462

历史与骄傲/462

高尔吉亚和他的《海伦颂》

/469

苏格拉底的辉煌/475

理想的追求/483

第四节 成功秘诀/488

即时生活/488

抛却过去/489

为今天喝彩/490

第一章 与人相处秘诀

第一节 人际概论



“廿五史”，从某方面看，可以说是人际间的种种关系的历史。无数历史事实说明：能否正确处理人际间的种种关系，决定着个人、集体、国家以至民族的祸福。因此，我们总结中国古代人际间的种种关系的经验教训，并试图从中概括出一些规律性东西，希能对人们有点借鉴作用。人际间的关系，是随着历史的发展而发展。其发展的标志是人的兽性

越来越少，人性却越来越多，也就是说处理人际间的关系的道德水平和智商越来越高。我们之所以比前人更高明，是因为接受了经验教训。因为历史不能割断，而是必须继承，前人处理关系的错误教训可使我们避免步其覆辙，其处理关系的正确经验可使我们少走弯路。能接受前人的经验教训，我们才能把人际间的关系处理得更好，使我们的事业不断发展，以至促进我们所处的社会和时代更进步、更文明。



建立你的人际关系

个人不能离群而独立存在，人要生存、繁殖和发展，必须具有一定的条件：一是要有两性，即有男有女，不然，人类就不能繁殖下去。二是要有一群人，互相协作才能具有生存的手段。在最初的人类社会里，不仅要抵御禽兽的侵害，还要猎取之以取得衣食之源，禽兽肉可食，其羽皮毛可御寒。由于那时猎取技术很差，光靠这不行。还要采集可食的植物，这非一个人所能做到，没有一群人共同协作不行。有了一群人，有男有女，便既有两性关系，又有为生存而共同协作的关系。这两种关系，哪先哪后，难以确定，可能是两种关系都同时发生，因为这两种关系缺了哪一种，人类都不可能存在。所以孔老夫子说：“食色性也。”食和色确是人类的本性。古人常说民以食为天，没有食的东西，人类是生存不了的，而没有女人就没有男人的世界，没有男人也就没有女人的世界。《镜花缘》里所描写的女人国，只不过是小说家的幻想而已。

可见，有人际，彼此必发生关系，而在最初的人类社会，是只有食和色的关系。但人类在繁殖，社会在前进，人类社会由群体而部落，由部落而国家，既有私的关系，也有公的关系，而公的关系往往通过私的关系来体现，不搞好私的关系也难搞好公的关系。世界在趋向现代化，国家之间，人际之间的关系越来越密切而复杂，能否处理好各种关系，其影响及后果都极大，因而处理好关系的手段也引起人们的高度重视。

首先要处理好各种个人的关系，个人关系处理好了，才能处理好公共的关系。进而言之，一国之内各种关系理顺了，才有力量与各国确立平等的关系。

如果关系以善恶划分的话，古代社会的关系是以恶为主的。

有的政治家为托古改制，把古代社会或王国写成最美的世界。其实那时弱肉强食、优胜劣汰的规律已很起作用，且是极其残酷的。我们从猴子社会里可以想见，强者各占山头，为“食色”往往打得你死我活。我国春秋战国时代，争霸争雄从无己时，孟子所说的“争地以战，杀人盈野；争城以战，杀人盈城”，就是描写这个像群兽狂斗一样的王国时代。而早在部落时代，部落之间的争战更其野蛮，把对方打败了，不仅掠夺其土地、牲畜，奴役其成员，甚至将之灭族。这种野蛮行为至中世纪还经常出现。项羽一次就坑秦降卒 20 余万，连被人赞誉的一代之雄曹操也经常屠城。即使是元、清两朝的开拓者成吉思汗和努尔哈赤，在进行统一各部落的战争中，所采取的屠杀手段也是毫无人性的。

如此处理部落之间、国家之间的关系，显示了人兽性的发作。对此，儒家学派的创始人孔子及其学说的继承和发扬者孟子是极力反对的。孔子提出“仁”字，这是其学说的中心思想。他说：“仁者爱人”，“己所不欲勿施于人”，对治理人民则主张施行仁政。他还认为人与人之间的关系应以“和为贵”。虽然在兽性为主的时代，他的主张是行不通的。但他的思想却是人性对兽性的第一次否定。人类之间经过无数次的互相残杀，即付出巨大代价之后才懂得这个道理，即认识人与人之间、国与国之间应以“和为贵”。孟子则提出“民贵君轻”的思想，把人民置于最重要的地位。如能确立人民的这种地位，就不会把人民像禽兽一样随意屠杀，就可减少统治者的兽性的发作。

孟子还认为“人之初性本善”。其实人之初性无善恶，而是决定于其所处的环境、地位、条件、教育如何。而在古代性恶是占上风的，孟子主张“性善”说是他一种良好的愿望。既



建立你的人际关系

然人性是善的，人与人之间相处也应是善的。不过一方性恶，一方性善，即使善者能以德报怨，对一些人可能有效，对某些人则不起作用，于是，以恶报恶也就不可避免要发生，即人们常说的“以毒攻毒”。这是人们不能和平相处的原因之一。

为了维护封建社会正常秩序，孔子很强调要调整好君臣、父子的关系，提出“君君臣臣、父父子子”的思想，而要搞好这两种关系，他以“忠孝”作为其指导思想，但他对于“君不君”的，也主张予以谴责。西汉以后，都强调“以忠孝治天下”，尔后历代帝王之所以把“忠孝”作为治国之本，实是使为臣者愚忠、为子者愚孝，服服贴贴地为统治者卖命，帮其统治人民。这虽能愚人和见效于一时，但不能解决“长治久安”的问题，在整个封建社会里，君臣、父子是两对关系，就不可能由一方一厢情愿。如君要臣忠，而臣愿不愿忠，或君值不值得忠；父要子孝，而子愿不愿孝，或父值不值得孝；还有君如何能使臣忠，父如何能使子孝，这都涉及君、父和臣、子的品德等问题。其他各种关系也有与之相类似的问题需要解决。

在我国古代社会里，从个人关系而言，共有五种主要的关系，即上下关系、夫妻关系、父子关系、同事关系、朋友关系。处理好这五种关系就能“齐家治国平天下”，否则可能出现祸乱，以至国家衰亡，这在我国古代史里已不是个别的例子。

上述五种关系，能否处理好，都关系到事业的成败，其中尤以上下关系为最。上下关系的好坏，是决定事业成败的关键。在上者善于用人和团结人，在下者有才干又忠诚，事业则兴旺发达。三国时代，蜀吴的上下关系是较协调的，故能以弱小之国抗击强大的曹魏，促进三国鼎立达近半个世纪之久。

刘备能从一个织履之徒到在西蜀称王，主要是因得下属之

心，用得其人，将相为之竭力尽智。他是先得关羽、张飞与之同患难，对他忠心耿耿，任何人都撼不动，打不散，虽经过颠沛流离，最后还是聚集一起，为共同事业而战斗到最后的一息；后又招得大贤人诸葛亮，二人关系有如鱼水。因刘备以其三顾茅庐之诚，诸葛亮感其知遇之恩，献千古奇策“隆中对”为之“鞠躬尽瘁，死而后已”。由于君臣协力，刘备从命途多蹇到前程似锦，取荆益二州，称王西蜀，成为一代英主。孙权继承父兄之业，年轻登位，而曹、刘屡次来犯都以失败告终，东吴岿然不动，其原因安在？无他，同样是用得其人之故也。

被刘备誉为“万人之英”的周瑜，感孙权待之以骨肉之恩，又因孙权的充分信任而得行其志，在赤壁之战中，他雄姿英发，与刘备、诸葛亮协力，打败了不可一世的奸雄曹操。孙权一见鲁肃便视为知己，提拔他于凡品之中，鲁肃因得遇明主故能充分发挥其才智，献“榻上策”后，始终坚决执行联蜀抗曹之策，促进了天下三分，使东吴鼎足于江东。孙权对吕蒙关怀备至，不仅提拔他于行伍，并勉其奋志读书，使他由一介武夫成为文武全才的大将，在智袭荆州、擒杀关羽中立了功勋。未有远名的陆逊，因得到孙权的赏识和充分信任，被任命为抗蜀的大将，以其超人的智谋，终于打败了沙场老将刘备。

蜀吴的成功是由于上下的协调，历史上能创业或守业者也如此。元、清原都是我国边疆的少数民族，除尚武精神外，政治、经济、文化都极其落后，而他们能统一并统治庞大的中国，也是因用得其人，上下信任无间。元世祖对刘秉忠等言听计从，用“汉法”以治汉；皇太极听从范文程的计策，君臣一心，为统一中国奠下了基础。以上所谈的是因君臣同心协力而由弱变强；但是，即使是强大的帝国，如果上下离心，各怀异志，也