

给年轻人的 第一本 人际交往书

席海燕◎编著
一本让年轻人少
奋斗十年的
成功指南



运筹帷幄的社交策略，左右逢源的社交艺术

成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”现实告诉我们，你无论从事什么职业或专业，只要学会处理人际关系，你就在成功路上走了85%的路程，在个人幸福的路上走了99%的路程。

中国商业出版社

给年轻人的 第一本 人际交往书

席海燕◎编著



中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

给年轻人的第一本人际交往书 / 席海燕编著. — 北京:
中国商业出版社, 2015. 9
ISBN 978-7-5044-9078-0

I. ①给… II. ①席… III. ①人际关系—青年读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 185266 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

三河市祥宏印务有限公司

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 18 印张 220 千字
2015 年 11 月第 1 版 2015 年 11 月第 1 次印刷

定价: 32.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)



前言

富兰克林说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”一个人在社会上行走，要想达到无往不胜，首先得懂得处理好人际关系。一个人事业的成功，15%是由于他的专业知识和技能，85%要靠他的人际关系与处世的技巧。

人际关系是我们生活中的重要组成部分。倘若搞不好人际关系，将会对我们的工作、生活及心理健康产生不良的影响。人际交往不是简单的你来我往，而是与人说话、做事的一门综合性智能活动。这就需要我们了解并掌握与人交往的方法和技巧，从而赢得别人的信任和喜爱，拥有好人缘。

初入社会时，你会有向前跋涉的目标，并怀揣许多梦想。渐渐地希望自己能够更好地与人交往，希望在今后的人生中能够通过自己的交往建立起和睦的朋友关系、同事关系、领导关系……而这些良好的社会关系可以使一个人在温馨怡人的环境中愉快地生活和工作。但是，初入社会的年轻人大都对社会中的人际关系尚不了解，如果没有一个正确的引导，可能会使他们在人生的旅途中，遭遇许多挫折，吞咽许多苦果并失去太多成功的大好机遇。搞好人际关系是一门艺术。所有的人都需要不断地学习和实践、才能臻于娴熟。希望有机会阅读此书的人能根据自己的具体情况，作一个能够自我分析，从而冲破自我封闭的篱笆，虚怀若谷，去建立一个和谐的人际关系。为了使您能够在今后的人生中处理好各种人际关系，避免在生活和工作道路上遭遇不必要的烦恼和挫折，并且使您能够更好地把



握自己的人生，我们精心编写了《给年轻人的第一本人际交往书》一书，作为启迪人们如何处理人际关系的智慧之书，也为年轻人更加顺利地进行人际交往起到抛砖引玉的作用。

本书集通俗性、趣味性、故事性于一体，是一本教年轻人如何与人沟通交往、如何与人融洽相处的指导书，具体阐释了建立良好人际关系的社交技巧，揭示了搞好人际关系的修炼途径。让人们在反思自我的人生轨迹中更好地为自己以后的人生做出规划。

目 录

第一章 这样让你获得好人缘

周围良好的人际关系，不仅会让我们心情舒畅，更会为我们事业的成功开展提供助力。做一个人见人爱的人并非一件容易的事，但至少可以从自己生活中的某些细节做起。而对于我们这些刚刚进入成年人行列的人来说，只有向着好的方向改变，生活才会真的向着好的方向发展。

1. 练就好口才，赢得好人缘 / 3
2. 要多在背后说人好话 / 6
3. 养成宽广的胸襟，包容他人 / 10
4. 莫计前嫌，凡事看开一点 / 14
5. 主动承认自己的错误 / 19

第二章 巧说话、懂应酬，让你更讨人喜欢

一个人会说话，懂应酬，就能够准确自如、恰到好处地表达自己的思想和感情；就能够通过谈话，与他人建立良好、和谐的关系，增进彼此之间的了解。

1. 在批评中加点糖 / 25
2. 请人帮忙，该张嘴就张嘴 / 27
3. 一张笑脸打天下 / 30
4. “骂人不带脏字”，巧反驳 / 33
5. 不给对方机会说“不” / 38



6. 丑话说在前，事后少麻烦 / 41
7. 运用道歉，化解矛盾 / 44
8. 背后赞美更有好人缘 / 47
9. 打人不打脸，骂人不揭短 / 49
10. 让他人感到自己重要 / 52

第三章 杜绝不受人欢迎的说话方式

俗话说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”中国人自古就讲究说话的能力。一个人的成功离不开好的人缘，而好的人缘往往是由语言打造成的。

1. 多用礼貌语，礼多人不怪 / 57
2. 沟通从“音”开始 / 58
3. 委婉话，暖人心 / 60
4. 幽默语，一枝花 / 63
5. “软”话不“软” / 65
6. 好话多说，恶言不语 / 67
7. 打人不打脸，说话不揭短 / 70
8. 自嘲，让人更喜欢你 / 71
9. 这样说“不”，不得罪人 / 72
10. 规劝别人的话要顺耳 / 75

第四章 看清形势，人在矮檐要低头

佛经上有一条经典名言：能够把自己压得低低的，才是真正的尊贵。做人一定要学会低头：能屈能伸，“忍”字当先，头要能高能低。到了矮檐之下，该低头时就要低头，否则即使撞不坏你的头，撞坏了屋檐也不是什么好事。

1. 该低头时就低头 / 81
2. 人在屋檐下，不做“出头鸟” / 82
3. 不要锋芒毕露，该“装傻”时就要“装傻” / 84

4. 当不了主角时，就心甘情愿当配角 / 86
5. 偶尔做回“出气筒” / 88
6. 居功自傲遭排挤，谦虚谨慎能保身 / 89
7. 处理难缠的问题，不妨做个聪明的“傻子” / 91
8. 以退让开始，以胜利告终 / 93
9. 低头弯腰保护自己 / 94
10. 不要让你的光芒抢了别人风头 / 98
11. 放下自己的面子，给足别人面子 / 100

第五章 学会倾听，人人都有说话的欲望

倾听是无声的语言，倾听可以让人有不同的理解：尊重、理解、认同、鼓励等等。倾听是一种巨大的力量，一种最好的谈话方式。

1. 倾听让我们有魅力 / 105
2. 有时候不需要沉默 / 106
3. 倾听也可以解决问题 / 108
4. 想好以后再开口 / 110
5. 沉默让女人更美丽 / 112

第六章 如何处理同事关系很重要

同事是一个人工作中相处时间最长的人，同事是自己的合作伙伴，有时也是自己的竞争对手，很多时候还会出现利益冲突。如果处理不好自己与同事之间的关系，必将影响到自己的工作，还会给自己的生活增加烦恼和压力。因此，处理好与同事的关系是非常重要的。

1. 警惕七种危险同事 / 117
2. 英雄要过美人关 / 119
3. 与女同事保持恰如其分的距离 / 123
4. 如何处理好同级之间的关系 / 127



5. 如何对待职场上的私交 / 129
6. 升任领导后如何与旧同事相处 / 133
7. 如何与异性同事交往 / 138
8. 给同事面子就是给自己面子 / 140
9. 客观坦诚地对待同事 / 143
10. 重视同事间的互相帮助 / 147

第七章 要学会恰当处理上下级关系

上司是办公室里的核心人物，你可以不喜欢上司，但不能不与他搞好关系。与上司的关系处理不好，必将影响到你的工作情绪，甚至是你的前途，后果不堪设想。下属虽然在职能上低于上司，但下属与上司有着平等的人格尊严。作为上司，要想得到下属的尊重和服从，就必须尊重下属。总之，上下级的关系很微妙，如何和谐相处是一门学问。

1. 善用不同性格的人 / 153
2. 做一个了解下属的上司 / 157
3. 如何用好有毛病的人 / 162
4. 升职后如何管理老上级 / 166
5. 明白主角与配角的关系 / 168
6. 正职如何赢得副职的支持 / 169
7. 副职如何当好正职的助手 / 172
8. 如何摆平元老级人物 / 175
9. 怎样与各种“问题下属”相处 / 177
10. 让下属把不满情绪释放出来 / 182
11. 如何对待犯过错的下属 / 186

第八章 算好友情账，朋友多了路好走

朋友是人生的一笔财富，所谓“在家靠父母，出门靠朋友”，好朋友是人生征途中栖息的长亭，也是狂风暴雨中避风的港湾。



良好的朋友关系需要细心呵护，用心经营，还要多多保持联系，不断进行心灵的沟通，当然更重要的就是真诚相待，这样你的友谊就会天长地久。

1. 如何处理好朋友关系 / 193
2. 对待多层朋友的技巧 / 197
3. 晴天留人情，雨天好借伞 / 200
4. 言真意切结知己 / 204
5. 朋友交往要“对等” / 206
6. 学会给朋友留面子 / 208
7. 不计前嫌，抛弃恩怨 / 213
8. 宽容可保友谊长青 / 216
9. 低调和谐是交友的硬道理 / 219
10. 不要抱怨朋友的牢骚 / 221

第九章 化解人际矛盾，谨防人际关系的恶化

只要人与人之间存在交往，就不可避免产生矛盾。人与人之间的观点的差异，志趣的不同，个性的抵触，或者是偶尔的误会，都有可能在双方之间产生冲突。这种冲突如果不及时化解，就会导致双方的关系紧张起来，甚至发生争端，使双方的矛盾激化。因此，保持良好的关系要尽量避免矛盾的发生，及时打破僵局、消除隔阂。

1. 适度赞美是改善关系的良药 / 227
2. 不要轻易对别人作出承诺 / 229
3. 不知变通是相处大忌 / 232
4. 适可而止，留下回旋的余地 / 235
5. 莫计前嫌，凡事看开一点 / 238
6. 疑人不交，交人不疑 / 241
7. 目中无人，让你处处碰壁 / 243



8. 与人争辩，你永远不会赢 / 246
9. 锋芒太露，当心碰壁腰折 / 248
10. 树一个敌，等于立一堵墙 / 250
11. 祸从口出，言多必有失 / 252

第十章 快乐生活，日常生活讲究多

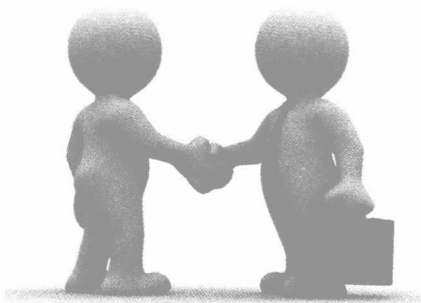
为人处世要讲究“礼”，中国向来讲究以礼为先，懂礼的人处处受到人们的喜爱和尊重，礼实际上就是一种为人处世的规矩，在日常生活中就要讲究各种规矩，不要触犯日常禁忌，否则就会受到别人的指责，伤害彼此的感情。

1. 不要背后说人是非 / 257
2. 不揭对方伤疤 / 258
3. 生活中最忌讳的是爱吹嘘 / 260
4. 不翻看孩子的私人物品 / 262
5. 不要伤害他人的自尊 / 263
6. 居家生活忌妨碍邻里安宁 / 266
7. 不做不速之客 / 267
8. 不要随便给陌生人开门 / 269
9. 不吃陌生人提供的食物 / 271
10. 公共场合应注意的禁忌 / 273
11. 宴会活动中应注意的禁忌 / 274



这样让你获得好人缘

周围良好的人际关系，不仅会让我们心情舒畅，更会为我们事业的成功开展提供助力。做一个人见人爱的人并非一件容易的事，但至少可以从自己生活中的某些细节做起。而对于我们这些刚刚进入成年人行列的人来说，只有向着好的方向改变，生活才会真的向着好的方向发展。





1. 练就好口才，赢得好人缘

在社会的大舞台中，每个人都想让自己有一个好的交际圈，能够赢得人生更多的掌声与喝彩。这不仅需要在不断的历练中充分认识自己，把握规律，还要建立良好的人际关系。

富兰克林说过：“成功的第一要素就是懂得如何搞好人际关系。”这种良好的人际关系就是“好人缘”。

口才是交往的工具，是才智的发挥，是做人最宝贵的财富。会说话就会做人，会做人才会拥有好人缘。常言道：“遇一知己，人生足矣；得人心者，天必助之。”自古以来，得道多助，失道寡助。得人缘者定输赢，得人心者得天下。

在《三国演义》中有这样一个情节：为救刘阿斗，赵云在敌阵中七进七出，血染战袍。为了安抚赵子龙，刘备怒摔阿斗，愤愤地说：“为一孺子，险折我一员大将！”刘备这一言一行，充分显示了他会收服人心，会说话的高超技巧，也因此博得了赵子龙一生“肝脑涂地”般的忠诚追随。也正是凭着这一点，刘备旗下才会聚集这么多忠肝义胆的英雄豪杰。

但关羽在结交人缘方面就差了许多：当他得知黄忠也被封为“五虎大将”时，就愤然道：“黄忠何等人，敢于吾同，大丈夫终不与老卒为伍。”关羽驻守荆州时，孙权派诸葛瑾替自己的儿子向关羽的女儿求亲。关羽勃然大怒：“虎女安肯嫁犬子乎。”孙权派陆逊镇守陆口，陆逊差人给关羽送礼，关羽竟当着来使的面说孙权：“见识短浅，用此孺子为将。”关羽的傲慢和目无一切，使得他的语言如一把利刃深深地伤害了每位想与他交好的人。这也为他失荆州、走麦城、人头落地的悲剧命运埋下了伏笔。

好口才不仅是伶牙俐齿，更能打动人心；不仅是能言善辩，更是慧语良



言；不仅是口若悬河，更是声情并茂；不仅是唇枪舌剑，更是风趣幽默。即使你才华横溢也必须在交流中让人感知；即使你聪慧过人，也要在谈吐中让人了解。好口才才是人生的必需，是事业的保证，也是广结好人缘最有效的桥梁与纽带。那么我们如何做才能拥有好的人缘呢？

（1）谈吐幽默亦有情

人人都喜欢和机智风趣、谈吐幽默的人交往，而不愿同动辄与人争吵，或者郁郁寡欢、言语乏味的人来往。幽默，可以说是一块磁铁，以此吸引着大家；也可以说是一种润滑剂，使烦恼变为欢畅，使痛苦变成愉快，将尴尬转为融洽。

美国作家马克·吐温就是一位非常机智幽默的人。有一次他要去某小城，临行前别人告诉他，那里的蚊子特别厉害。到了那个小城，正当他在旅店登记房间时，一只蚊子正好在马克·吐温眼前盘旋，这使得旅店职员不胜尴尬。马克·吐温却满不在乎地对职员说：“贵地蚊子比传说的不知聪明多少倍，它竟会预先看好我的房间号码，以便夜晚光顾、饱餐一顿。”大家听了不禁哈哈大笑。结果，这一夜马克·吐温睡得十分香甜。原来，旅馆全体职员一齐出动驱赶蚊子，不让这位博得众人喜爱的作家被聪明的蚊子叮咬。幽默，不仅使得马克·吐温拥有一群诚挚的朋友，而且也因此得到陌生人们的特殊关照。

（2）见面寒暄总是情

寒暄在我国有着悠久的历史，原指两个人见面时谈些天气冷暖方面的应酬话。后来作为见面时的“开场白”沿袭下来。到了现代社会，生活节奏越来越快，人们的关系愈来愈密切，寒暄就显得尤为重要。寒暄是人们交际礼仪的基础，是心与心的“黏合剂”。一句轻轻的“你好”，如甘露浸透心脾；一个真诚的微笑，如春风般让人陶醉。

（3）会说“谢谢”情最美

生活中，人与人的关系最为微妙，长存一份感激之心，就会使人际关系更加和谐。情感的纽带因为有了感激，才会更加坚韧；友谊之树必须靠



感激来滋养，才会枝繁叶茂。“谢谢”不仅仅是一句礼貌用语，一句客套话，它已成为沟通人们心灵的桥梁。“谢谢”要发自内心，要真诚，要态度认真，面带微笑。

（4）真诚赞美情意浓

林肯说过：“每个人都喜欢赞美。”赞美其“美”字，表明被赞美者有卓然不凡的地方；其“赞”字，表明赞美者友好、热情的待人态度。人类行为学家约翰·杜威也说：“人类本质里最远大的驱策力就是希望具有重要性，希望被赞美。”因此，对于他人的成绩与进步，要肯定，要赞扬，要鼓励。当别人有值得褒奖之处，你应毫不吝啬地给予诚挚的赞许，以使人们的交往变得和谐而温馨。

历史上，戴维和法拉第的合作是一个典范。这份情缘的取得少不了法拉第对戴维的真诚赞美。法拉第在和戴维相识前，曾给戴维写信：“戴维先生，您的讲演真好，我简直听得入迷了，我热爱化学，我想拜您为师……”收到信后，戴维便约见了法拉第。后来，法拉第成了近代电磁学的奠基人，名满欧洲，他也总忘不了戴维，说：“是他把我领进科学殿堂大门的！”

可以说，赞美是友谊的源泉，是一种理想的黏合剂，它不但会把老相识、老朋友团结得更加紧密，而且可以把互不相识的人连在一起。

（5）嘘寒问暖真情在

每个人都渴望得到关怀和帮助。帮助别人不一定是物质上的帮助，简单的举手之劳或关怀的话语，就能让别人产生久久的激动。比如说，当我们遇到认识的朋友、同事，可以根据他（她）当时的神情、着装、情绪状态揣摩对方的行为动向，并抱着关切的态度询问一下，如：“你今天的脸色不是很好，哪里不舒服吗？”“嗨，小赵，今天情绪不错，有啥喜事啊！”“这么冷的天怎么不多穿点衣服，当心着凉啊！”

（6）同频共振情谊长

俗语说：“两人一般心，无钱堪买金；一人一般心，有钱难买针。”声



学中也有此规律，叫做“同频共振”，就是指一处声波在遇到另一处频率相同的声波时，会发出更强的声波振荡，而遇到频率不同的声波则不然。人与人之间，如果能通过沟通寻找共鸣点，使自己的“固有频率”与别人的“固有频率”相一致，就能够使人与人之间增进友谊，结成朋友，发生“同频共振”。

（7）诚恳道歉情更深

有时候，自己一句无意的话，可能会大大伤害别人的心。如果你不小心得罪了别人，就应真诚地道歉。这样不仅可以弥补过失、化解矛盾，而且还能促进双方心理上的沟通，缓解彼此间的关系。切不可把道歉当成耻辱，那样将有可能使你失去一位朋友。

有了好口才，便可行天下；有了好人缘，就能创造出亮丽的人生。人缘若是火，口才便是风，“火”借“风”势自然更旺；人缘若是马，口才便是鞍，宝马金鞍，人皆夸赞；人缘若是花，口才便是叶，红花绿叶，相得益彰。恰当得体的语言能让你在人际交往中八面玲珑，左右逢源。

2. 要多在背后说人好话

说人好话不仅可以满足一个人的自尊心和荣誉感，而且还能使对方在情不自禁中感到愉悦与鼓舞，并对说话者产生好感。此时彼此之间的心理距离就会因赞美而缩短、靠近，从而为交际的成功创造了必要的条件。

我们不仅要给别人说好话，而且还要学会多在背后说人好话。因为在背后说人好话，更能收到与当面说人好话不同的特殊效果。

你当面说，人家会以为你不过是奉承他，讨好他。当你的好话在背后说时，人家认为你是出于真诚的，是真心说他的好话，人家才会领你的情，并感激你。假如你当着上司和同事的面说你上司的好话，你的同事们