

成功励志经典全集

戴尔·卡耐基

处世艺术是成功经营者必备的素质
RENJIGUANXIXUE

Dale Carnegie

人际关系学全集

// 良好的人际关系，是社会发展的源泉与动力 //

RENJIGUANXI
XUE
QUANJI

在现实生活中，社会的发展给人类带来了精神和物质上的双重飞跃，但是在精神文明社会中，人的心理变化与社会的发展变化是同步的，于是，我们为了适应这个飞速发展的社会，就必须有良好的人生观和价值观。保持良好的心态是我们成功的基础，良好的人际关系，是社会发展的源泉与动力，有了和谐的关系，才会有幸福的家庭、祥和的社会。

陈子妹 ◎ 编著

大众文艺出版社

成功励志经典全集

戴尔·卡耐基



人际关系学全集

///良好的人际关系，是社会发展的源泉与动力///

RENJIGUANXI
XUE
QUANJI

陈子妹 编著

大众文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

人际关系学全集/杨超, 欧阳云主编, —北京: 大众文艺出版社,
2008.9

(成功励志经典全集)

ISBN 978 - 7 - 80171 - 745 - 0

I. 人… II. ①杨…②欧… III. 人际关系学—通俗读物
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 143991 号

成功励志经典全集

陈子姝 编著

责任编辑	冰 宏
封面设计	红十月设计室
出版发行	大众文艺出版社
地 址	北京市东城区府学胡同甲 1 号
印 刷	北京楠萍印刷有限公司
经 销	新华书店
开 本	710 × 1000 1/16
印 张	202
字 数	3500 千字
版 次	2008 年 10 月第一版
印 次	2008 年 10 月第一次印刷
印 数	1 - 5000(套)
书 号	ISBN 978 - 7 - 80171 - 745 - 0
定 价	358.00 元 (全 10 册)

前言

戴尔·卡耐基是誉满全球的美国公共关系学家和杰出的教育家。他运用心理学知识，对人类共同的心理特点进行探索和分析，开创并发展了一种融演讲术、推销术、做人处世术、智力开发术为一体的独特的成人教育方式。他的著作几乎所有的语言都有译本，而在全球，各种卡耐基成人教育机构多达十几万所。从总统到内阁大臣，从社会各界名流到普通百姓，卡耐基教育机构造就了千万余的毕业生，影响了几代人。

在中国，卡耐基的作品也有众多版本，但是从卡耐基作品问世到现在已有六七十年的时间，世界已经发生了巨大的变迁，他的作品中的许多案例和人物在当时都很著名，但现在却不为读者所熟知，无法引起读者的共鸣，书中的一些观点和信念也因此而弱化。鉴于此，我们在认真研读卡耐基作品原著的基础上，整合出了这几部最能代表卡耐基思想精髓、最符合时代特点的作品。在这几部书中，我们在保持原作词汇丰富、语言通俗及节奏紧凑而又轻快的特点的基础上使其更具时代感，从而更加强化了卡耐基的思想和意愿。

《人性的优点》是卡耐基一生中最重要的、最生动的人生经验的汇集，也是一本记录成千上万人如何摆脱心理问题走向成功的实例汇集。这本充满智慧和力量的书能让你了解自己，相信自己，充分开发蕴藏在身心里而尚未被利用的财富，发挥人性的优点，去开拓成功、幸福的新生活之路。

《人性的弱点》——卡耐基一生中最成功的励志经典，被誉为继《圣经》之后世界出版史上第二畅销书。该书汇集了卡耐基的思想精华和最激动人心的内容，书中他运用社会学和心理学知识，对人性进行了深刻的探讨和剖析。他讲述的许多普通人通过奋斗获得成功的真实故事，激励了无数迷茫的人重新找到了自己的人生。该书的唯一目的就是帮助你解决你所

面临的重大问题——如何在生活及工作中与人打交道，有效地影响他人，以创造一种美好的人生，当你运用本书所讲法则解决好这一问题之后，其他问题也就迎刃而解了。

一个人要获得事业上的成功，就必须学会与他人合作，必须致力于有效的人际沟通。通过各种手段让更多的人认识你、了解你，以便得到同事及同行的支持与配合，这就是沟通的内涵。一个人要想在交际上取得成功，要学会恰到好处地说话，那自己首先就应该少说别人不感兴趣的话；不要只讲自己，表现自己，喋喋不休唱独角戏；而应善于倾听，该沉默时就沉默，这样，你就会成为一个受欢迎的人。知识的力量是巨大的。一个会说话办事的人，一定是一个知识丰富的人。如同“读书破万卷，下笔如有神”，说话也是同样的道理，只要你看得多、学得多，话自然就会说得好。这些都是卡耐基要告诉你的——《演讲口才实用全书》与你一起解读运用语言的诀窍。

这几本书首次出版就获得了广大读者的欢迎，成为西方世界最持久的人文畅销书。无数读者通过阅读和实践书中介绍的各种方法，不仅走出困境，有的还成为世人仰慕的杰出人士。只要不断研读本书，克服“人性的弱点”，发挥“人性的优点”，领悟“演讲口才”的真谛，相信你也可以发掘自己的无穷潜力，创造辉煌的人生。

目 录

第一章 轻揭人际关系面纱	(1)
第一节 向人际关系看齐	(1)
成功源自沟通	(1)
认清人际关系网	(2)
理顺人际关系网	(3)
编织人际关系网	(4)
人际交往技巧	(6)
第二节 人际关系自测	(8)
测测你的交友能力	(8)
测测你的自我认识能力	(9)
测测你的处世能力	(12)
测测你的领导能力	(15)
测测你是否是合格的父母	(16)
测测你的婚姻是否幸福	(17)
第二章 人际交往的“硬件”准备	(18)
第一节 礼仪是矛	(18)
“花容月貌”自己造	(18)
“婀娜多姿”谁来调	(21)
“华衣美服”懂得挑	(25)
“吃相难看”要不得	(27)
“翩翩起舞”怎么做	(29)
初次见面“多指教”	(31)
小小名片大学问	(34)
该出手时就出手	(35)
第二节 禁忌是盾	(37)

人际交往的 5 大禁忌	(37)
人际交往的 6 大禁区	(39)
朋友交往的 10 大误区	(43)
办公室里 10 大戒律	(46)
影响个人发展的 8 种弱点	(48)
影响同事关系的 12 种言行	(50)
影响事业发展的 9 个雷区	(53)
最不受欢迎的 8 大恶人	(55)
应该保持距离的 9 种人	(57)
第三章 人际交往的“软件”基础	(61)
第一节 建立一个健康的交际心理	(61)
克服社交自卑感	(61)
自信会让你成功	(64)
保持乐观的心态	(67)
时常绽放你的笑容	(71)
第二节 培养认真对待交际的态度	(75)
真诚地对待他人	(75)
展现你的热忱	(85)
第四章 人际交往中的张嘴艺术	(91)
第一节 语言的艺术	(91)
人见人爱的说话方式	(91)
见什么人说什么话	(93)
在什么地方说什么话	(94)
如何成功说服他人	(97)
学会说善意的谎言	(99)
学会给顺耳的良言	(101)
学会扎紧牢骚的袋口	(103)
不同凡响的幽默之术	(105)
电话交际学问深	(107)
第二节 长一双倾听的耳朵	(110)
张开你的耳朵	(110)
鼓励别人多谈自己	(113)

听听对方得意的事	(114)
把说话的机会留给对方	(115)
打开心房之门	(117)
三思而后言	(118)
学会听“弦外之音”	(120)
倾听的技巧	(121)
第三节 有一张抹蜜的嘴巴	(122)
真诚地赞美他人	(122)
人类最大的愿望	(123)
让他人感到自己“可以”	(126)
做一个赞美高人	(133)
怎样做到有声有色的赞美	(134)
让女人爱上你的嘴	(135)
夸赞男性切忌直白	(136)
赞美要适度	(137)
第四节 拒绝？拒绝！	(141)
你有理由拒绝	(141)
你有拒绝理由	(142)
弹簧拒绝法	(143)
幽默拒绝法	(145)
温暖拒绝法	(146)
高明的逐客令	(146)
第五章 处理“两难”的关键	(148)
第一节 难处的人	(148)
聪明过人的家伙	(148)
虚伪高傲的家伙	(151)
和你唱反调的家伙	(154)
脾气古怪的家伙	(157)
好强善妒的家伙	(160)
第二节 难办的事	(162)
甩开尴尬包袱	(162)
烦人烦事绕道行	(164)
恶言恶语向后转	(165)

夹缝生存有办法	(168)
挽回颜面最难办	(171)
发生冲突要谨慎	(172)
战争中的和平	(174)

第六章 职场交际要诀 (177)

第一节 怎样征服你的面试官 (177)

相信自己,推销自己	(177)
漫漫面试路,认真是关键	(178)
面试中的禁口	(181)

第二节 怎样征服你的上司 (182)

你是上司的左膀右臂吗	(182)
你会让上司开金口吗	(186)
你有准备腹案的习惯吗	(187)
你能否提出替代方案呢	(188)
你是否忠实地执行指示	(189)
你有拒绝上司的智慧吗	(189)
长幼有序,责任各担	(191)
和上司脾气不合怎么办	(192)

第三节 怎样征服你的同事 (193)

同事性格不和怎么办	(193)
如何与同事和睦相处	(194)
办公室取胜的要诀	(198)
明枪易挡,暗箭要防	(200)
工作出错勿解释	(204)
工作细节要注意	(204)

第四节 怎样征服你的下属 (206)

尊重是前提	(206)
让下属自愿高效地合作	(211)
批评是这样的	(211)
不要轻易许诺	(212)
激励员工 16 法	(213)

第七章 亲友相处良方 (215)

第一节 朋友的相处之道 (215)

保持健康朋友关系 (215)

择友当择优 (219)

有“舍”才有“得” (220)

朋友交往须有“度” (222)

异性交往有“分寸” (223)

巧妙应对异性的纠缠 (225)

博取女孩子青睐的 20 招 (226)

第二节 亲人的相处之道 (228)

感情的沟通不能少 (228)

掐灭战争导火索 (231)

战胜婚姻危机 (234)

尊重配偶般尊重孩子 (237)

重视子女,善待孩子 (239)

填平两代人之间的代沟 (240)

婆媳如何相处 (242)

第八章 增加人际魅力的八条金科玉律 (244)

牢记他人的姓名 (244)

友善对待他人 (247)

掐灭争论的导火线 (251)

勇于承认自己的错误 (258)

从对方的角度看问题 (265)

维护对方的自尊 (270)

不满足一时的成功 (273)

时刻怀抱一颗天使之心 (275)

第一章 轻揭人际关系面纱

第一节 向人际关系看齐

成功源自沟通

没有沟通,世界将成为一片荒凉的沙漠。人每天都不可避免地与他人交往,每天也有可能遇到社交的难题。交往给人带来幸福和欢乐。正如一位著名的心理学家所言:一个人成功的因素 85% 来自社交和处世。

有一个关于几个大学生的故事。故事里的几位主人公都是一些非常有活力的年轻人。其中有两个女孩,是同在舞蹈班级学习的同学,本来关系一直不错,可是就在全校舞蹈大赛的前夕两个人的关系突然恶化。刚开始她们都不知道对方为什么突然间就对自己这么不满,她们俩都觉得不满的应该是自己才对。终于有一天,她们在一起练习跳舞的时候爆发了,两人终于把不满说了出来。

原来是另外三个朋友怕她们得冠军,并且知道她们曾因为一个男孩有过矛盾的地方,于是就撒谎说她们说对方的坏话,觉得对方不好,这样她们便会放弃一起组合参加比赛,那么她们三个就少了一个劲敌。可二人一交流发现自己并没有说那些话,还对之前因为那个男孩给对方造成的困扰感到抱歉,两人终于冰释前嫌,并且决定好好整整那三个撒谎的家伙。最后她们以完美的配合赢得了那次大赛的亚军,当然冠军并不是那三个实力也不错的家伙。

这两位女孩终于恢复到了之前好朋友的关系,因为少了芥蒂,配合才更加默契,才会有后面精彩的演出。因此如果你想要生活如意,事业成功,那么就要懂得与他人友好相处。

本暗恋安已经很久了,从大学时候开始就是,可是他从来就不敢表白,最后和别人结婚养子,再离了婚。离婚后本和安还有几个朋友一起租用了一套公寓,这时候的本依然爱着安,可是安一点都没有察觉,她总是不停地换男朋友,

可是都没有找到真爱。本看到安这样很难过,于是总想着要表白,可是每当他想要表白的时候总会出现一些事情,让他的表白无法继续。终于有一天本在室友乔伊的劝说下放弃了追求安,并且去了国外度假。

本回来的时候,安到机场接机并且买了一大束花,因为她已经从乔伊那儿了解到本的心意,她觉得本就是想一起生活一辈子的人。可是天意弄人,本这个时候带回了一个女朋友,安非常痛苦。可是她又不能对本说自己也在意他,只好默默忍受,不过她总是做一些奇怪的事情,想破坏本和他新女朋友之间的关系。其他室友也知道这件事情,可是大家都不知道该怎么安慰安。

终于有一天安决定放弃对本的迷恋,她接受室友的好意,与她介绍的朋友见面。二人吃饭的时候,安喝了很多酒,并且给本打了电话,告诉他说自己以后不会再在意他了。这时候本才发现安是喜欢自己的,之后在几位室友的帮助之下,两人最终走到了一起。

生活总是在考验人们,因此想要获得更多,就必须付出更多,努力学会沟通,交更多的朋友,每个人都需要在必要的时候拉别人一把,这样到了必要的时候才有人愿意伸出他友善的手。沟通是影响人际关系的首要因素,成功源自沟通。

认清人际关系网

认清完整的人际关系结构,是建立理想人际关系的基础。每个人的关系网络都是不同的,不同的目标、不同的理想需要不同的人际关系网络去支持,人际关系网络没有最好的,只有最适合的。人际关系网络一般主要由如下方面构成:

1. 血缘关系

这是天生的,不可改变的关系,是我们每个人都应该珍惜的宝物。许多家族企业,依靠的正是这种相对牢靠的人际关系。

2. 亲戚关系

这种关系一半是先天的,一半是后天的。如刘备娶了孙权的小妹,就形成了亲戚关系。清朝皇族通过联姻的方式来搞好汉、满、蒙族的关系,就是采用的这种方式,稳固他们的政权。

3. 伴侣

这是一生中对我们每个人都有重大影响的人际关系。我们需要严格地挑选我们的伴侣,一个好的伴侣可以使我们的力量超过三个人,一个不合适的伴侣会使两个人的力量还不如一个人的力量。

4. 同学关系

同学关系成为现代人际关系中的重要方面,尤其是对于高学历的人来说,更是如此。同学关系的好坏,对于我们未来的发展具有重大的影响。很多知名的公司都是由同学合伙开办的,大家熟知的微软公司就是极好的例子。同学聚会时,那些比我们早成功的人,很有可能成为我们事业发展的贵人。

5. 各个层次的朋友

和各种不同层次的朋友交往有一定的难度,但是对个人的发展却非常重要。我们需要从那些与我们不同的朋友身上不断地学习新的东西。正所谓“三人行,必有我师焉,择其善者而从之,其不善者而改之”。

6. 合作伙伴

如果我们与其他人一起创业,合作伙伴的选择至关重要,我们需要综合考虑双方的目标、性格来决定我们的合作伙伴。

7. 同事

如果能与同事处理好关系也是人际关系中的一大优势。如果在公司中能够与同事建立良好的人际关系网络,那么你的信息来源就会较多,就更容易掌握公司发展的趋势、公司的现状、各种力量的对比等,这也可以提升你的人气,而且,以后提升时,你就很占优势,你在公司的地位也就愈稳固。

8. 有重大影响力的朋友

这些人可能是我们的长辈、上级,可能与我们没有直接的关联,但是他们对我们的成功产生重大的影响。如朋友的家属、政府部门、朋友的朋友,这些没有直接关系的朋友,只要能够获得他们的帮助,会大大增添我们成功的机会。

9. 朋友的朋友

通过朋友介绍结识新的朋友,这是构建我们人际网络的重要方法。

在社会交往中,你要善于发现影响我们工作、事业的最主要的人际关系因素,有目的、有意识地加强相关方面的交往,为自己的成功创造良好的人际关系环境。

理顺人际关系网

正所谓“人有亲疏之分,脉有巨细之别”。有的人际关系经过常年呵护,早已坚如磐石,雷打不动;而有的人际关系则相对生涩,看起来不那么可靠。

有的人整天忙忙碌碌,认识很多人,整天为应付自己找来的关系而叫苦连天。关系网织得很大,但漏洞百出,还有许多死结,结果使用起来根本无法达到

目的。那么,如何理顺自己的关系网呢?

1. 筛选

把与自己的生活范围有直接关系和间接关系的人记在一个本子上,把没有什么关系的记在另一个本子上,这就像是打扑克中的“埋底牌”,把有用的留在手上,把无用的埋下去。

2. 排队

要对自己认识的人进行分析,列出哪些人是最重要的,哪些人是比较重要的,哪些人是次要的,根据自己的需要排队。这就像打扑克中要“理牌”一样,明白自己手里有几张主牌,几张副牌、哪些牌最有力量,可以用来夺分保底,哪些牌只可以用来应付场面。

由此,你自然就会明白,哪些关系需要重点维系和保护,哪些只需要保持一般联系和关照,从而决定自己的交际策略,合理安排自己的精力和时间。

3. 分类

在生活中或工作中,遇到的困难往往涉及到很多方面,你需要很多方面的支持,这些支持不可能只从某一方面获得。比如,有的关系可以帮助你办理有关手续,有的则能够帮助你出谋划策,有的则能为你提供某种信息。虽然作用不同,但对你而言这些都可能是至关重要的。所以,一定要分门别类,对各种关系的功能和作用进行分析、鉴别,把它们编织到自己的关系网中。

对于与自己求助的事情有重要关系的部门人员,一是要清楚,熟悉他们的工作内容和业务范围。二是要识路,也就是说,要熟悉办事儿的程序,先从哪里开始,中间有哪些环节,最后由什么部门决定,都应非常清楚,免得跑来跑去,重复找人。

想要事业上的成功,人和是少不了的,没有一个好的关系网,做起事来会寸步难行。所以,好的关系网必不可少。

编织人际关系网

您觉得对于一个职场中人来说,什么是最重要的?并且值得你为之付出青春呢?当一位资深的职业经理人被问到这个问题时,他毫不迟疑地这样说:“行业经验,人际关系。”

这个社会最重要的是人际关系,有了人际关系你才会有机遇。机遇是因为你有了人际关系,认识了各个社交圈子里的人,你认识了别人,别人认识了你,才会互相创造机遇。一个封闭的人是不会有腾飞的机遇的。

成功的人大多是有关系网的人。这种网络由各种不同的朋友组成,有过去

的知己,有近交的新朋;有男的,有女的;有前辈,有同辈或晚辈;有地位高的,有地位低的;有不同行业的,有不同特长的,也有不同地方的等等。总之,交往越广泛,抓住机遇的概率就越高。

你可以发现,人生中有许多机遇就是与朋友的交往中出现的,有时甚至是在漫不经心的时候,朋友的一句话、朋友的朋友的帮助、朋友的关心等等,都可能化作难得的机遇。在很多情况下,就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助,人们才获得了难得的机遇。

所以,你必须构建你的好人缘。好人缘是职场人士成功的必备因素之一。认识的人越多,事情就越好办,一个人不仅要与办公室内的同事搞好关系,还要编织好自身的外围社交网络,诸如同学、邻居等,这些人也能在关键时刻伸出援助之手,帮你一把。

达明在坐火车时,和邻座的一个人聊了起来。这个人过去是律师,后来逐渐厌倦这一行,就辞职自己开办了一家公司,现在这家公司发展得非常红火,他们聊得很投机。到目的地后,他们匆匆交换了名片,达明顺便也要了那个人的家庭住址和电话。

几个月后,达明失业了,找工作找了几个月仍无着落,他非常着急。有一天,他忽然想起了那位在火车上遇到的人,于是就给他打电话,说明了自己的情况,问那里有没有适合自己的岗位。虽然那个人的公司目前不缺人,但是给达明介绍了另一家公司,让他去面试。就这样,达明找到了新的工作。

良好的人际关系会在你意想不到的时候帮上你的大忙。因此,一定要努力拓展自己的人际关系,多结识一些人,在某些特定的时刻,这些人也许就是你的贵人。

有人说:“30岁以前靠专业赚钱,30岁以后靠人际关系赚钱。”可见人际关系的重要性。在一家信息公司开展的关于“哪类因素对职业生涯影响最大”的一项调查中,“个人能力”被大家公认为第一要素;其次有30.77%的受访者认为机遇起着决定性的作用;人际关系的因素被排在了第三位,有17.3%的受访者感受到了人际关系的重要性。其实这三样并不矛盾,它们往往具有累积加倍的功效。如果你有能力,而且在能力之外还有良好的人际关系,那么结果往往是一分耕耘,数倍的收获。

每一个伟大的成功者背后都有另外的成功者。没有人是自己一个人达到事业的顶峰的,假如你决心成为出类拔萃的人,千万不能忽视人际关系。拥有好人缘,才会有好运。

人际交往技巧

有的人看上去朋友遍布天下,可当真的需要帮助时,却连一双援助的手都没有。这样的人际关系是失败的,所以拓展人际关系,不是盲目交际,越多越好,而是应该掌握一定的技巧和注意事项。想要在人际交往中获胜,就必须掌握这些人际交往的技巧。

1. 以诚相交

要让别人喜欢你,首先你要对别人感兴趣。可以设想,对别人不感兴趣的人,谁会对他感兴趣呢?

2. 学会“听话”

要与他人处好关系,耐心倾听他人的讲话是十分必要的。人际关系学者认为“倾听”是维持人际关系的有效法宝,几乎所有的人都喜欢听他讲话的人。

在沟通时,做为听者要少讲多听,不要打断对方的谈话,最好不要插话,要等别人讲完之后再发表自己的见解;要尽量表现出聆听的兴趣,听别人讲话时要正视对方,切忌做小动作,以免对方认为你不耐烦;力求站在对方的角度设身处地地考虑问题,向对方表示关心、理解和同情;不要轻易地与对方争论或妄加评论。

3. 学会说话

要善于表达自己的情感和想法;注意在不同场合讲话的分寸,不讲不该说的话;在讲话中注意发挥幽默感;在谈话中多谈对方感兴趣的事情和最为珍视的东西,使之高兴。比如恰当得体的称呼,使人能获得一种心理满足,使对方感到亲切,交往便有了良好的心理气氛;称呼不得体,往往会引起对方的不快甚至愤怒,使交往受阻或中断。

4. 抛弃嫉妒心

嫉妒别人,实际上是企图剥夺别人已经得到的物质和精神的需要,嫉妒心极易引起别人反感。

5. 适度地称赞对方

每个人都希望别人赞美自己的优点。如果你能够发掘对方的优点,进行赞美,他会很乐意与你多交往。但是赞美要适度,要有具体内容,绝不能曲意逢迎。真诚的赞美往往能获得出乎意料的效果。

6. 避免争论

争论往往是在互不服输、面红耳赤、不愉快甚至演化成直接的人身攻击或

严重的敌意中结束。这对人际关系的影响是显而易见的。要尽量避免争论,而要通过讨论、协商的途径解决分歧。

7. 非语言艺术

一般包括眼神、手势、面部表情、姿态、位置、距离等。掌握和运用好这种交往艺术,对搞好人际交往是必不可少的。

“眼睛是心灵的窗户”,“眼睛像嘴一样会说话”。面部表情是内心情绪的外在表现,它们均能表达人的态度和情感。如“眉飞色舞”表示内心高兴,“怒目圆睁”表示愤怒等。

交往中还可用人体的动作来表达思想,在人际交往中根据谈话的内容和场合,正确运用非语言艺术,巧妙地表达自己的思想感情,有时能起到“此时无声胜有声”的作用。但非语言艺术要运用得恰到好处,不可过于频繁和夸张,以免给人手舞足蹈之感。

8. 慎交友,交益友

并非人人都想交朋友,也并非人人都能成为你的朋友。交友时要学会选择,在人际交往中不断完善自我,寻找快乐。

要想结交关键时刻能助自己一臂之力的人,平时就得多给予和付出、接纳和关心别人。长期积累下去,才能真正赢得别人的尊重和认同,才能在危难时得到朋友的支持,这是拓展人际关系的关键。

9. 循序渐进

在一个酒会上,某公司的主管,认识了一位同行业的老总。这位主管迫不及待地对他大谈起本公司的业务发展方向,积极寻找合作机会。那位老总却显得兴趣不大,结果弄得他既反感,又尴尬。

显然,这类人太急于求成了,他忘了一条原则:初识不宜言利。初次相见,尽量谈一些双方共同关心的话题,少谈关系到自身利益的问题。

10. 诚实守信

人正、心诚、守时、守信,才能广结人际关系。因此,要树立“诚实守信”的公众形象。否则,人际关系越广,越是“臭名远扬”。

11. 平时烧香

心理学研究表明,人与人之间空间距离上的接近,是促进人际关系的重要因素,因为人与人之间空间位置上越接近,彼此交往的频率就越高,越有助于相互了解,沟通情感。即使两个人的人际关系比较紧张,通过交往,也有可能逐步消除猜疑、误会。反之,即使两人关系很好,但如果长期不交往,彼此了解减少,