

成功的第一要素是懂得社交与处世

马银文◎编著



社交策略与 处世哲学

She Jiao Ce Lue

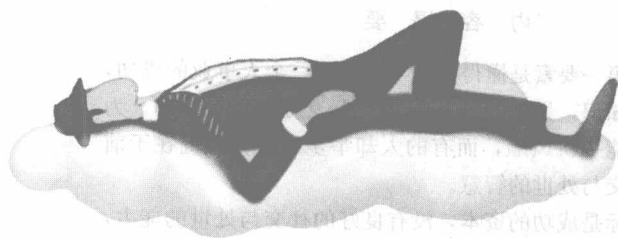
全集

Chu Shi Zhe Xue

在人的一生中，只有掌握了社交的策略与处世的哲学，才能使自己进退得体，应对自如，造就自己辉煌的人生。一个人事业的成功15%靠专业知识，另外的85%则靠人际交往和处世技巧。

 中国纺织出版社

马银文◎编著



社交策略与 处世哲学

全集

062588

广西工学院鹿山学院图书馆



d062588

中国纺织出版社

内 容 提 要

成功的第一要素是懂得社交与处世。一个人事业的成功，15%靠专业知识，另外的85%则靠人际交往和处世技巧。为什么有的人能一帆风顺，而有的人却举步维艰？关键在于前者掌握了社交与处世的智慧。

善于交际是成功的资本，没有良好的社交与处世的能力，就不能顺利打开人生的局面。一个聪明的社交高手，面对任何人际关系，都能做到亲和得体、游刃有余，进而扫除成功路上的一切障碍，洒脱自如地行走于社会，获得生活和事业上的双丰收。

本书全方位阐述了社交的策略与处世的哲学，理论浅显易懂，突出实践指导性，是一本科学性、实用性兼备的关系学大全。

图书在版编目(CIP)数据

社交策略与处世哲学全集/马银文编著. —北京：中国纺织出版社，2010.11

ISBN 978-7-5064-6829-9

I. ①社… II. ①马… III. ①人间交往—通俗读物②人生哲学—通俗读物 IV. ①C912.1-49②B821-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 177692 号

策划编辑：李秀英 责任编辑：曹 坤 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010-64168110 传真：010-64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市灵山装订厂印刷 各地新华书店经销

2010年11月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：19

字数：196千字 定价：32.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

人生在世，每天都会不可避免地与他人打交道，高超的交际手段是成功的资本，拥有丰富的社交策略和高超的处世哲学，就等于拥有了成功的点金石。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。

社交是个大课堂，其中深藏着许多大大小小的处世学问。每个学问都不是清茶粗饭可有可无的；相反，却构成了人生重要的成败课题。交际是世上最难以解说的事情，但它又与我们的生活息息相关。其实社交就是考验人的战场，聪明的人总能打胜仗，因为他们深谙社交的策略与处世的哲学。

著名诗人约翰·唐说过：“没有别人，你即是一座孤岛。”或许每一个人在广袤的土地上都能建立属于自己的小天地，但可以肯定的是，这些小天地一定是相互联系、彼此依靠的，其中联系和依靠的纽带就是人与人之间的交往。谁也不可能与世隔绝地生活，谁都需要从别人那里得到认可和满足。

社交也是一件很微妙的事情。虽然有的人好像天生就具备交际能力，从而总能在事业上获得成功，在经济上取得财富，不过，大多数人并不是天生就有这种受人欢迎的个人魅力，他们需要付出许多努力来培养这种品质，说不定我们的读者朋友就包括其中。社交与处世有点像中国戏曲中的旦角甩水袖，外行人看来甩得很潇洒，也很随意，以为是兴之所至。内行人则清楚要想甩得一手好水袖，需要下很多工夫，正所谓“台上一分钟，台下十年功”。掌握了社交与处世的哲学，会使你进退得体，应付自如，理顺一层层关系，摆平一桩桩麻烦，攻克一道道难关，尽得天时、地利、



人和之便。

那么，怎样营造良好的人际关系，从而得到身边人的喜爱和尊重呢？或许本书会对你有所帮助。

社交处世其实很简单，只要你掌握了其中的方法和策略，别人就容易接纳你、尊重你、帮助你，你的愿望就会实现。本书结合典型事例，融入现代社交处世策略，全面揭示了社交处世的密码，剖析了聪明人的社交策略与处世哲学。把书中的策略和方法运用到生活中，更好地把握人生的主动权，相信朋友们一定会从中受益，在人生之路上走得更加顺利，成就自己辉煌的人生。

编著者

2010年6月



目 录

第一章 人脉是金，朋友无价

好莱坞有一句很流行的话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”的确，人脉对于一个人社交处世的成败极其重要。卡耐基人际关系训练就指出，培训的目的不是专业知识而是人际能力，人脉是一个人通往财富大门的入场券。

1. 人脉决定财脉 / 3
2. 建立有效的社交圈 / 7
3. 朋友是一笔无价的财富 / 10
4. 每个人都是你的金矿 / 13
5. 关系就是能力 / 16
6. 朋友是获取信息的重要来源 / 19
7. 人脉圈是一面镜子 / 23
8. 有了人脉就会有办事的力量 / 27
9. “人和”是成功的基础 / 32
10. 拓展自己的人脉关系 / 35

第二章 管好情绪，平静示人

通常情况下，在任何时候都能藏好自己的情绪、喜怒不形于色的人，往往是社交处世中最受欢迎的人。所以，不管你心里有多大波涛在起伏，都尽可能不要表现出来，而要以平静示人。



1. 时刻保持冷静 / 41
2. 远离偏激的心理 / 45
3. 喜怒不形于色 / 48
4. 心无城府难立世 / 51
5. 性格沉稳一些才好 / 54
6. 得意时不要太张扬 / 58
7. 培养自己过人的自制力 / 61
8. 让自己远离愤怒 / 65
9. 收敛起你的锋芒 / 68
10. 装作不知最聪明 / 70

第三章 可方可圆，灵活处世

“方”是社交之本，是堂堂正正做人的脊梁。“圆”是处世之道，是妥妥当当处世的锦囊。可方可圆，能够把圆和方的智慧结合起来，做到该方就方，该圆就圆，方到什么程度，圆到什么程度，都恰到好处，左右逢源，这才是社交处世中的大智慧。

1. 出头的椽子总先烂 / 77
2. 不妨用用“眼泪战术” / 81
3. 适度地隐藏自己的实力 / 85
4. 善于修建自己的码头 / 88
5. 亏，要吃在明处 / 91
6. 留得青山在，不怕没柴烧 / 95
7. 让对方在一开始就说“是” / 99
8. 不计前仇，以德报怨 / 103
9. 适当地“傻”是一种智慧 / 107
10. 才不可露尽，力不可用竭 / 111

第四章 嘴上留情，脚下有路

做人要讲原则，做事要留后路。否则，遇到困难就不会有人



帮你，一旦陷入绝境，没人向你伸出援助之手，不要说出路，恐怕连退路也没有了。

1. 良言一句三冬暖 / 117
2. 说话要注意场合 / 119
3. 适当地赞美会发挥神奇功效 / 122
4. 巧妙地说“不” / 125
5. 不要把话说得太满 / 128
6. 善意的谎言也有它的“实用价值” / 131
7. 用幽默营造轻松愉快的氛围 / 135
8. 把话说好，办事不难 / 138
9. 练就一副铁嘴铜牙 / 141
10. 求人办事，讲究说话技巧 / 144
11. 嘴要留个把门的 / 147

第五章 人心难测，谨防小人

世界上有好人也有坏人，我们在生活、工作中千万不能忽视小人的存在，他们就像埋在交际场上的地雷，杀伤力非同一般。一旦踩上，说不定会粉身碎骨，一切梦想皆成为泡影，更别谈什么宏图大志。所以，我们要小心翼翼地迈过雷区，谨防小人的伤害。

1. “小人”的尾巴是容易显现的 / 153
2. 小人踩着别人的肩膀往上爬 / 157
3. 嫉贤妒能是小人的病根 / 159
4. 说话要因人而异 / 162
5. 摘掉小人的“面具” / 164
6. 擦亮眼睛，谨防暗箭的伤害 / 166
7. 远离狗仗人势的小人 / 169
8. 见利忘义是典型的小人嘴脸 / 172
9. 小恩小惠贪不得 / 175



第六章 巧妙迎合，左右逢源

人活于世，人际关系特别复杂。卡耐基认为，人际关系是成功的最重要的因素，一个人事业的成功，只有15%是靠自己的专业技术，另外的85%要靠人际关系、处世技巧。所以，尽早建立你的人际关系“网”对于成功至关重要，最好的方法就是要巧妙迎合、左右逢源，使自己招人喜爱，并尽量成为大家的好朋友。

1. 记住别人的名字 / 181
2. 学会换位思考 / 185
3. 坚持在背后说别人好话 / 189
4. 发掘共同兴趣，引发共鸣 / 192
5. 用“对不起”化解矛盾 / 195
6. 时时让别人感到自己重要 / 198
7. 洞悉人情，左右逢源 / 202
8. 给别人“面子”就等于给自己面子 / 205
9. 顺着别人的意图来 / 208

第七章 投资感情，收获人情

感情投资是人一生都要用心学习的社交处世方法。与人交往、求人办事都是以感情作基础的。懂得了感情的重要性，不但要学会储蓄感情，而且要善于经营感情，善于使用感情，这样将会让你终生受益。

1. 救人一定要救急 / 213
2. 广交人心，构建“关系网” / 217
3. 让对方“欠”你一个人情 / 221
4. 先“礼”后“利”，有礼才有利 / 224
5. 摸透人心巧送礼 / 227
6. 人情要做足，好人要做到底 / 230



7. 以物见情，以情感人 / 233
8. 口渴之前先“挖井” / 236
9. 欲钓大鱼，先放长线 / 239
10. 多个朋友多条路 / 242
11. 冷庙也烧香，用时有人帮 / 245

第八章 借助贵人，成就辉煌

社交处世并不一定要硬拼，懂得方圆智慧的人往往巧借他人之力，行自己之意，只要借的恰当，不费吹灰之力，就能关系顺畅，成就人生辉煌伟业。

1. 贵人是人生中的恩师 / 251
2. 寻找贵人，依靠贵人 / 254
3. 独具慧眼识贵人 / 258
4. 亮出自己，让贵人赏识你 / 262
5. 好风凭借力 / 265
6. 多做人情，“存储”贵人 / 269
7. 他山之石，可以攻玉 / 272
8. “借光”照亮自己的前途 / 275
9. 找准你的“黄金搭档” / 278
10. 敢借，才能“借”来成功 / 281
11. 聪明人容易得到贵人的宠爱 / 284
12. 结交有名望的贵人 / 288

主要参考书目 / 292





第一章

人脉是金，朋友无价

好莱坞有一句很流行的话：“成功，不在于你知道什么或做什么，而在于你认识谁。”的确，人脉对于一个人社交处世的成败极其重要。卡耐基人际关系训练就指出，培训的目的不是专业知识而是人际能力，人脉是一个人通往财富大门的入场券。

1. 人脉决定财脉

在当今商海中，随时都会有风起云涌、波涛澎湃的时刻，一个人要想在其中有一番建树，难免会势单力孤。常言说，“饿虎还怕群狼”，一个人要想成就一番事业，必须有得力的人才辅佐。但是，网罗众心，必须具有广阔的胸怀。李嘉诚曾经说：“承认其他人的长处，得到其他人的帮助，这便是古人说的‘有容乃大’的道理。”

事实上，在创业阶段，资金并不是最重要的东西，重要的是要有良好的人际关系。就像一位企业家所说：“我之所以能有今天的成就，单靠自己的力量是办不到的，而是得力于我广泛的人际关系，得力于我的好帮手。”许多成功人士就是用事实来证明了这位企业家所说的话。

菲力·斯通到达底特律不久，因为一点小误会，辞掉了他姑父公司的工作，决心自己设立公司制造轮胎，这时他手头只有几百块钱，仅够买十几只轮胎的原料。

后来他拉了两个朋友投资，其中一个就是带他去坐豪华马车的威克多。三人凑了一些钱，便在芝加哥成立起公司来，名字是“菲力·斯通——威克多橡胶公司”。为什么要把公司设立在芝加哥，不设在底特律？说起来，这又是菲力·斯通眼光过人之处。

在他推销调味品时，他对这个美国第二大城的街道情形很熟悉，知道街上铺的都是鹅卵石，路面非常不平，连马匹走在上面都要穿橡胶鞋。他相信没有任何一个大城市需要橡胶轮胎比芝加哥更迫切，而且这一城市人口多，要是车辆增多，对它初期的发展一定有很大帮助。



可是，他的两个股东并不了解这一点。“底特律是车辆发展的重镇。”他们说，“而我们将来的产品正是供车辆用的，何以要舍近求远呢？”

“因为我们初期的供应对象是以马车为主，”菲力·斯通说，“同时，底特律是制造车辆的城市，但能体验坐车滋味的人并不多，你们知道，当地有很多工人造了十几年的车辆，而自己却一次车也没坐过。像这样的人，怎么会知道橡胶轮胎的车子坐起来何等舒服？”

费了很多唇舌，菲力·斯通总算把两个股东说服了，开始在芝加哥制造轮胎。也许因为一开始就不太顺利，彼此合作了没有几年，这家公司就出让给别人了。

因为他当初出的本钱少，所以分到的钱也不多，但足够他到俄亥俄州的亚克朗市去创业用的了。

亚克朗是美国“橡胶之城”。菲力·斯通做了几年轮胎之后，深深了解到，要想求大发展，一定得有充足的原料。所以在芝加哥生意结束之后，毫不迟疑地独自到了这个橡胶汇集的城市，成立了“菲力·斯通橡胶轮胎公司”，自己当了老板。

开始时，他的资金不多，只能小规模经营，并于1903年8月间，成立了“燧石轮胎橡胶公司”，此公司现在已成为美国最大的轮胎公司之一。

燧石公司成立的初期，只有几个工人，厂房也小得可怜，是一家旧机器店腾出来的房子。不过，在这段惨淡经营的时间里，菲力·斯通找到了一个好帮手，使他的事业得到快速的发展。

这也可以说是菲力·斯通一生中所遇到的第一个“贵人”。这个人叫罗唐纳，他拥有一项专利，在轮胎上加上横钢条，使之与车轮内线密切结合，轮胎不会脱落。这项专利已核准几年，但没有人对这一设计产生兴趣，再加上那时信息传播不畅，即使有想要的人也不一定知道。

罗唐纳曾与几家厂商接触过，他们都不愿意冒险试制，而他穷得连饭都快吃不上了，当然自己也无力设厂制造。眼看着如此好的发明无人欣赏，罗唐纳在气愤失望之余，发誓不再对任何人提起这项发明。

菲力·斯通来到亚克朗城时，罗唐纳已沦落到做工人的地步，由于他



情绪太坏，下班后常喝得酩酊大醉，所以人们都叫他“醉罗汉”。

按常理，一个人有了什么新发明，应该是唯恐别人不知道，绝没有自己隐瞒的道理。

菲力·斯通为此感到大惑不解，难道他有什么苦衷吗？为了弄清原因，几经周折，菲力·斯通终于见到了罗唐纳。两个人来到罗唐纳经常去的那间酒吧，找了个安静的角落，对面而坐，像老朋友一样谈起往事。

罗唐纳先谈他的不幸：“我发明的东西没有人要也就算了，最可恨的是很多人讥笑我、羞辱我。”

“你发明的究竟是什么东西？”

“是胶胎与车圈密切接合的装置，使轮胎不易脱落。”

“这是个很好的构想啊！”菲力·斯通脱口说道。

罗唐纳在他脸上注视一会儿，仿佛要看清他是真的赞美还是在讽刺。“是的。”他说。没有虚套、客气，“这是个很实用的东西，可是，几乎没有人赏识它。”

“有很多新发明都是这样的。”菲力·斯通说，“它们也跟人的命运一样，要碰机会。”

罗唐纳的表情像在叙述痛苦的往事。“我最不能忍受别人拿它来取笑我。为了这个鬼东西，我真的受尽了人们的戏弄。一年前，我带着设计图样和专利证书，去找史道夫，他是本地的橡胶巨子之一，正在努力开发新橡胶产品，不料找到他之后，他看了一下图样，突然把它扔在地上。”

“这是为什么？”

“他说我是个骗子，随便弄些小孩子玩意儿来骗他的钱。”罗唐纳的眼睛涌满泪水，嘴唇嚅动几下，没有再发出声音来。

“你可以拿专利证书给他看啊！”

罗唐纳沉默一会儿，抑制住内心的悲痛，努力不让泪水流下来。“我本来不想给他看的，但为了证明我不是骗子，我最后把证书拿了出来。”他说，“他拿过去只在上边瞄了一眼，就像处理废纸一样，用手搓揉一下，塞进我的口袋里，并阴笑着说：‘这是糊弄土包子的玩意儿，只有我们制造厂家知道什么东西能赚钱，审查专利的都是些外行。’”



罗唐纳咬着嘴唇停了一会儿，接着说道：“这些话远不是最难听的，当他最后轰我走时，说了两句话才真伤透我的心。他说：‘也许你想发财想得入迷了，才用这玩意儿到处引人上钩，哼，真是异想天开！’”说到这里，罗唐纳的泪水终于忍不住簌簌地流了下来。

菲力·斯通用手按住他的肩头，安慰他说：“不管你发明的东西我是否用得着，我一定要交你这个朋友。”

后来，菲力·斯通正是应用罗唐纳的那项专利，才取得了企业的成功。

人生在世，谁都不免会遇到险阻，谁也不免会遇到忧伤。只要你我热心相助，懦夫也会变成金刚。一句知心的话，也许会赛过雷霆万钧；一句亲切的呼唤，能有起死回生的力量。



2. 建立有效的社交圈

善于结交朋友，建立有效的社交圈，寻求前辈们的指导，对每个人来说都是基本的职业技能。你必须和主流文化人群自然和谐地相处；你必须充满自信地参与社交活动，接受人们对你表示出的友好；最重要的是，向别人主动展示你的善意。许多人抱怨没有机会，实际上他们有许多机会，只是机会藏在他们周围和种种关系里面，而他们还没有充分地挖掘罢了。

在当今这个要求人际关系达到最大效果的现代商业社会里，人脉关系是每一个人愈来愈重要的资源。在许多聚会上、社交团体或培训班里，有很多人会竭尽全力地想认识每一个在场的人。但是值得我们注意的是，人脉网的建立并不是一蹴而就的。它是我们悉心经营的结果，所以我们不要幻想一下子就拥有了丰富的人脉关系资源，引用一家大型生产企业的一位营销经理的话来说明这点：“建立人脉网是一辈子的功课。”

孙正义是软件银行集团公司的创始人，现在是该公司的总裁兼董事长。他在不到 20 年的时间内，创立了一个无人相媲美的网络产业帝国。

受儒家文化影响至深的日本也是一个注重人脉关系的国家，孙正义的成功与他善于利用人脉关系有极大的关系。从创业之初，孙正义就有意识地扩充自己的关系网，尤其是那些可以帮助他推销新产品、搞某种活动的人。他会经常翻一翻高中、大学同学录或者同一个俱乐部、同一活动小组的名单，以便发现能够帮忙的人。他的人脉网面积很大，上至美国总统，下到一般的菜贩子，从日本到世界各地，可以说遍布海内外，这都是他长期积累而成的。

