

王亚杰◎编著

步步为赢的101个 交际法则

Bubu Weiying de
101ge Jiaoji Faze



总结社交的经验与教训
揭示社交的奥妙与真谛

北京工业大学出版社

步步为赢的101^个 交际法则

王亚杰◎编著



北京工业大学出版社

图书在版编目 (CIP)数据

步步为赢的101个交际法则 / 王亚杰编著. —北京:
北京工业大学出版社, 2014.10
ISBN 978-7-5639-4073-8

I. ①步… II. ①王… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第212775号

步步为赢的101个交际法则

编 著: 王亚杰

责任编辑: 贺 帆

封面设计: 纸衣裳书装·孙希前

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园100号 邮编: 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京天正元印务有限公司

开 本: 787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张: 18

字 数: 237千字

版 次: 2014年11月第1版

印 次: 2014年11月第1次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-4073-8

定 价: 29.80元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

前 言

人类是社会性的动物，我们总希望自己能融入社会这个大集体，干出一番大事业。因此，一旦我们失去交际能力或者交际的条件，我们就会紧张、害怕。

生活中不难发现，有的人身上仿佛有一种魔力，周围人都乐于聚在其身边，这类人往往能在短时间内结识许多人。心理学研究表明，这类人大都具有良性的自我认识：我是一个受人欢迎的人，我喜欢与人交往。这样的心态会使人以开放的方式走向人群。他们心地坦然，很少有先入为主的心理防御，因而言谈举止轻松自在、挥洒自如。在这种人面前，很少有人会感到紧张或不自在，即使一些防御心理较强的人也会受其感染而变得轻松自在起来。青年人之间的交往，许多时候都是想让自己在紧张的工作、学习之余求得一种轻松感，所以能满足这一愿望的人自然会更有吸引力。

我们不能回避社会这个现实，也无法逃避面对的生活，那么我们如何干出一番大事呢？社会交际不得不成为我们每个人必须思考的问题。古有成语叫作“圆滑世故”。从词根上来说，这是一个贬义词，但从词源来说，也许它是对我们人类的某些思想与行为的最妥当的描述。当然，被别人称呼“圆

步步为赢的101个交际法则

滑世故”并非什么好事。但是，将其拆开来理解就可以了，即圆滑+世故，也就是说“表里不一”。“圆滑”是贬义词，当然如果你可以做到“润物细无声”也是非常高明的。而“世故”，顾名思义即深谙世事，这是为人的基础，一个不懂得社交的人，是不会轻易取得成功的。因此，如果你想很好地立足于社会，那么你就必须要掌握干大事的人所懂得的交际法则。

本书通过对交际方式的总结以及对众多成功人士的交际秘诀的深入研究，从品格、真诚、态度、低调、糊涂、迂回、方圆、幽默、人脉、合作十个大的方面，提出了适合大众人士的交际技巧。本书语言深入浅出，观点鲜明，可以说是一本可读性、操作性极强的读物。

本书通过许多个案表明：一个不善于掌握交际法则的人，就不可能突破人生难关，成为杰出人士！要想突破瓶颈，步步为赢，获得成功，我们必须掌握本书所提到的101个交际法则。

目 录

第一章 交际中的魅力法则——品格

1. 健康人格	003
2. 自我约束	010
3. 强化合作	011
4. 控制情绪	015
5. 谦虚谨慎	017
6. 不怠不躁	019
7. 不隐不露	021
8. 不偏不倚	026
9. 立即行动	028

第二章 交际中的核心法则——真诚

10. 善良之心	033
----------------	-----

步步为赢的101个交际法则

11. 不求回报	035
12. 履行责任	037
13. 择人而助	039
14. 以诚相待	041
15. 友爱循环	043
16. 体谅他人	045
17. 爱的力量	047
18. 投其所好	048

第三章 交际中的关键法则——态度

19. 热情洋溢	055
20. 充满自信	057
21. 昂首挺胸	058
22. 富于成效	058
23. 积极向上	060
24. 言语温和	061
25. 缓解压力	063
26. 尊重对方	064
27. 集体智慧	065
28. 接受他人	066
29. 欣赏他人	068
30. 赞许他人	069
31. 不要将人分类	070

32.学花引蜂	071
33.委婉表达	072
34.检点小节	075
35.真诚道谢	077
36.适度称赞	081
37.谈话禁忌	082

第四章 交际中的做人法则——低调

38.享受独处	091
39.寻找自己	093
40.曲径通幽	095
41.谦卑上级	098
42.放下身价	100
43.收敛锋芒	102
44.注重细节	104
45.不卑不亢	106
46.是可忍孰不可忍	108

第五章 交际中的生存法则——糊涂

47.大智若愚	113
48.深藏不露	115
49.处变不惊	116

步步为赢的101个交际法则

50. 巧妙处事	118
51. “模糊”哲学	121
52. 勿急功近利	123
53. 善于运用	126
54. 学会谦虚	129
55. 勿得意忘形	132

第六章 交际中的进取法则——迂回

56. 反躬自省	137
57. 掂量自己	139
58. 脱颖而出	141
59. 吃亏是福	143
60. 能屈能伸	145
61. 打破僵局	149
62. 避开钉子	152
63. 抓住转机	155
64. 造就强者	157
65. 堪当重负	160

第七章 交际中的成功法则——方圆

66. 随机应变	169
67. 内修品质	172

68. 外赢信誉	174
69. 方圆交友	177
70. 见好就收	180
71. 第一印象	181
72. 待人接物讲细节	184
73. 风度翩翩	186
74. 和颜悦色	191
75. 为他人着想	193

第八章 交际中的应变法则——幽默

76. 懂得幽默	199
77. 巧用幽默	205
78. 善用幽默	207
79. 智用幽默	208
80. 怪问妙答	212
81. 适当自嘲	214
82. 反向思考	217
83. 成功幽默的秘诀	220

第九章 交际中的网络法则——人脉

84. 性格开朗	225
85. 学会融洽相处	228

步步为赢的101个交际法则

86. 常行善举	229
87. 给人面子	231
88. 投其所好	233
89. 绑定密友	236
90. 提升语言魅力	238
91. 礼仪待客	241
92. 微笑外交	244
93. 夯实人脉	246

第十章 交际中的双赢法则——合作

94. 倍数效应	251
95. 忍辱负重	254
96. 重视应酬	255
97. 与他人合作	258
98. 主动报答	261
99. 相信自己	265
100. 甄朋别友	269
101. 诚信待人	271

第一章

交际中的魅力法则——品格

品格，是人生的桂冠和荣耀。它是一个人在信誉方面的全部财产，是一个人最高贵的财产。品格是人性最好的形式，它是道德规范在个体身上的体现。有品格的人，在任何国度里，他们都是社会前进的动力和民族的脊梁，因为主宰世界的主流还是道德品质。



1. 健康人格

在现代社会生活中，如何适应由于现代科技社会的高速化、高效率、高度文明造成的人心理上、躯体上的种种不适，人际关系中不断产生的矛盾、冲突所带来的病症，这是现代人面临的重要课题。要唤起人们潜在的人格力量，战胜现实生活中面临的困境和难题，首先是要树立现代人健康的生活价值观。对于现代人健康的生活价值观取向的选择，健康人格无疑是其中最主要的部分。

健康人格作为一种人的行为方式，其主要的人格行为取向，被认为是能够充分地发挥其潜能和价值。

罗杰斯把具有“健康人格”的人视为为美好生活而奋斗的人——

这种美好生活的过程不是怯懦者所能领略的生活。它意味着一个人的潜在能力愈益成熟的延伸发展。它意味着有勇气才能成为这样的人。它意味着全身心地投入生活的洪流。人世间极其令人兴奋的事情就是，当个人取得内在自由时，他就会选择这一形式作为美好的生活。

一个人要实现自己的本质，就不能不在病态和健康之间做出选择。离开了健康的人格，就不能充分展示个人的全部才能和价值。

心理学家哥尔德斯坦认为，健康本身就是一种价值——

在强调选择健康的重要意义时，我们所说的健康不是指那种单靠自然科学方法就能理解的客观状况。它宁可说是一种和一个人怎样看他的

步步为赢的101个交际法则

生命价值的心理态度有联系的状况。“健康”于是表现为一种价值，它的价值是由个人实现他的本性的能力所达到的程度——至少在他看来是重要的程度——构成的。

健康的人格不仅对于个人是重要的，对于社会也是重要的。一个人要在其所处社会中，甚至在其家庭中，做一个有作为的参与者，就必须能够和他人建立积极的关系。那种惯常对人怀有敌意、猜忌、嫉妒、分裂之心的人，那种阴阳怪气、只顾自己、性格古怪孤僻的人，既不可能很好地参与社会生活，也不能充分地发挥自己的潜能和价值，还会给社会上人与人之间的关系带来伤害。因此，选择健康的生活价值取向，不仅是个人生活的要求，也是社会的要求。积极地培养自己的健康人格，使自己能够很好地适应社会生活，保持内心的和谐和人格的完整，体现自我人格的智慧、美感和力量，对于个人和社会都有重要的意义。

自我认可原则

所谓自我认可，是指拥有健康人格的人对自己有着较为明确的了解，能客观地认识自己和评价自己，既承认自己的能力和才干，又承认自己的不利条件或限制因素。

对自我的承认和对自己所处的现实条件的承认，并不是说向所有既定的条件或限制因素低头，或者消极被动地屈服于它们。

由于拥有健康人格的人对现实世界及对自我的知觉是客观的、如实的，同时也能够接纳和容忍这些真实情况，因此他们能够热爱自己，有一种积极的自我概念，使他们能根据正确的信息采取行动，能更好地发挥自己的潜力，完成更多的事情。

自我认可，就是对自己的能力和才干、潜力和特长应力求发扬光大，对自己的不利条件和制约因素、缺点和不足，则能主动进行自我批判和自我教育，能努力地去避免、克服和改正。

真正的自我认可并不是夸大自我的作用和能力，而是根据自己的天赋、体格、实际的能力和才干，确定的地位和作用来确定自己的目标、人生目的，以造就自己。一个人必须放弃所谓人在心智、体魄和功名方面潜能无限的理想，才能顺着名副其实的自我认可的道路卓有成效地行进。当然，每个自我认可的人在实现自己所选择的现实目标的时候，都是本着开拓被认可的那部分自我去实现的，既不是向一个假设的“某一天”会使自己心满意足的完善状态拼命攀登和接受的过程中实现的，也不是在等待“某一天”现实目标自然而然地“自动”实现。

适应原则

人们对现实世界的看法，不可能与现实中的实际情况完全一致。所谓适应原则，是指一个人能使自己，亦能使他人与现实相适应，它要求一个人在和由多种因素组成的环境发生相互作用的过程中，可以相对完好地保持自己的生理、心理和社会行为与现实统一以达到自己现实生活的目的。

人对现实世界的适应行为，在最广泛的意义上，是对人的整个健康状况的界定，是以多方面的适应能力参数来对健康所做出的评价，包括对一个人在精神、身体和体格上，对工作、生活、人际关系、婚姻和性、社会所处的完美状态及其适应力的综合评估，涉及一个人的生理、心理和社会行为的各个方面。因此，健康人格生活的适应原则，体现着人格结构的整体性。

适应原则在主观方面表现为一种满意和愉快的心理体验和心境，对自己的生活和工作总是抱着一种乐观的态度，有着较强的自信心，能够清醒、明智地面对现实，积极地接纳自己，正确地解释自己所经历的种种生活事件，克服内心的不稳定性，不会因个人在外部世界的种种不顺心而焦虑不安、忧郁，产生挫折感和消沉。相反，是能使自己保持一种坦然、满意、享受人生的态度以及平静的心绪。因此，遵循适应原则的人，虽然他们的聪明才智有所不同，却没有或基本上没有心理或行为的障碍，心理潜能可以得到充分的

步步为赢的101个交际法则

发挥。因而在社会生活中能够取得一定的成效，获得成功的喜悦。这种心境反过来又促使其在学习、工作和生活的其他方面获得乐趣。

适应，就是一个人在身体健康、智慧、灵性、品质等各方面的协调发展。

适应环境并不意味着赞同或消极地与现实世界保持完全一致，而是指能够在实际的自我、自我的目的、能力、成就同现实之间，保持一种连续不断的和创造性的联系，是个体同现实世界多方面的均衡、协调和整合，以及对现实的认识和在工作、生活等各个方面的平衡，自如地处理各种各样的生活问题。

适应原则虽不是指认可不满意的现实，但是，它还要求在通常的情况下，能够对烦恼和不安展现出一种借以安慰的、持续的、和谐的自我内心的宽容精神。否则，如果人们为寻求理想的配偶、工作、住房和朋友，由于世界上没有完美无缺的事物，他们不能适应比他们理想观念低的状态，他们就可能从一个配偶到又一个配偶、从一个工作到又一个工作……不停地转移，于是无止境地寻找成了他们生活的主要内容，最终仍然难以满意。这时，他们也许就会变得玩世不恭、阴阳怪气、消极无为、遁世隐居，或者愁闷不安，或者四处讨伐、怒骂，而导致人格病变。

平衡原则

即使人格健全的人，有时他的各种需要、动机、欲求、愿望和向往也会因遇到各种各样的障碍或受到干扰而发生挫折、威胁和冲突，而产生身体上的不适和精神上的紧张、焦虑、苦闷、烦躁等情绪。所谓平衡原则，就是指在对人的关系和事件上要保持平衡、灵活和全面的看法。它要求一个人要有预见人生挫折、威胁和冲突的能力，善于平稳自身与环境的关系，正确处理与他人、与社会的关系，保持与社会良好的接触，客观地分析、评价社会的得失，使自己的思想、信念、目标、行动都能跟上时代的发展，与社会的进步要求相符合。若发现个人利益与社会利益发生冲突，常能修正或放弃自己