

一部使读者终身受益的人际关系指导手册



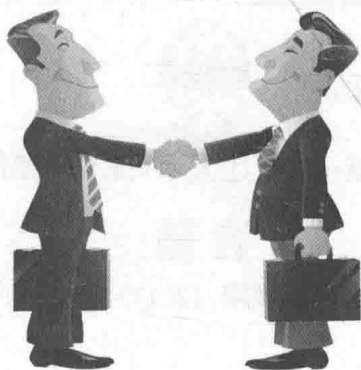
# 人际交往 的艺术

突破人际交往尴尬·提高为人处世能力

讲述人际交往的心理学知识和实际行动技巧，  
深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示人们内心深处的行为动机，  
帮助读者迅速提高说话办事的能力，  
掌控人际交往主动权。

赵涵◎主编

 团结出版社



# 人际交往的艺术

突破人际交往尴尬·提高为人处世能力

赵 涵◎主编



团结出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往的艺术 / 赵涵主编. —北京: 团结出版社, 2018. 2

ISBN 978-7-5126-5922-3

I. ①人… II. ①赵… III. ①人际关系学—通俗读物  
IV. ①C912.11—49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 310918 号

---

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790 (出版社)

(010) 65238766 85113874 65133603 (发行部)

(010) 65133603 (邮购)

网 址: <http://www.tipress.com>

E-mail: 65244790@163.com (出版社)

fx65133603@163.com (发行部邮购)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京楠萍印刷有限公司

---

开 本: 165 毫米×235 毫米 16 开

印 张: 20

印 数: 5000 册

字 数: 270 千

版 次: 2018 年 2 月第 1 版

印 次: 2018 年 2 月第 1 次印刷

---

书 号: 978-7-5126-5922-3

定 价: 59.00 元



## 前言

任何人都无法孤单地活在世上，在信息如潮奔涌，人际关系越来越重要的现代社会更是如此。每一个人生活的幸福、工作的成功都离不开与他人的交往。但是为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？

在与人的交往中，如果一味想着自己舒服，慢慢地你便会走向孤独；若是只想着让别人舒服，总有一天你会心力交瘁；若是双方都不舒服，将会波及更多的人受到伤害。唯有在你和对方都舒服之间找到一个平衡点，这才是最好的人际关系。然而，在人际交往的过程中，我们难免会碰到这样那样的问题，比如：如何塑造良好的第一印象？怎样才能克服人际交往的心理障碍？有哪些必要的人际交往技巧需要及时掌握？人际交往有哪些禁忌？……如果不能很好地解决这些问题，就会影响人际交往的成效，影响人际关系的建立与发展，甚至影响事业的成功。

针对这些人际交往中经常碰到的问题，我们编写了这部《人际交往的艺术》。全书共分为“人际交往与你的人脉”“人际交往中做人做事的艺术”“人际交往中的细节与规范”“职场中的人际交往艺术”等四大篇章，分别从人际、商场、职场等与人们生活息息相关的方面讲述人际交往的心理学知识和实际行动技巧，深入挖掘人性背后的心理秘密，巧妙揭示人们内心深处的行为动机，以期帮助读者迅速提高说话办事的能力，掌控人际交往主动权，避免挫折和损失，一步一步地落实自己的人生计划，获得事业的成功和生活的幸福。在解读各种人际关系现象背后的深层心理原因的同时，书中还提供了一些能使你成为职场上、商场上、亲友圈中最有分量、最受欢迎的人的方法，进而使你成为人际关系的大赢家。

千人千面，每一面孔后面都有一颗搏动的心。与人交往面对的是一张张面孔，应对的却是一颗颗奥妙的心。只有采取恰当的人际交往心理策略，走入他人的内心深处，把握心理脉搏，洞悉人心的奥妙变化，才能赢得人心！

在人与人的交往中，往往存在各种各样的问题。所有这一切，使不少人常常感到一种负担、一种压力。有了本书的指导，我们就可以在人际交往的过程中，有意识地寻找和采用必要的手段，协调好各方人际关系，在良好人际交往的基础上获得生活、学习和工作等方面的成功。



# 目录

## 第一篇 人际交往与你的人脉

第一章 “人和”定成败 .....	2
成事在天，“天”即人脉 .....	2
离开人脉，谁都无法生存 .....	3
不是怀才不遇，是没有建立人脉 .....	5
你的位置取决于你周围是谁 .....	6
人心是立足于世的必需资产 .....	8
关键时刻，背后的人脉决定你的命运 .....	9
对话失败：没实力还是没人缘 .....	10
第二章 良好的人际关系是成功的资本 .....	12
良好的人际关系是你赚钱的关键 .....	12
朋友扶一步，前路更好走 .....	13
人脉是机遇的潜台词 .....	14
有团队精神，才能有作为 .....	16
工作10年后，你的才华远不如资源引人注目 .....	17
晋升考核：群众基础与个人能力 .....	19
糟糕的人际关系会毁掉你的前途 .....	21
第三章 人脉与财富 .....	23
为什么别人能发财，偏偏就你不行 .....	23
人脉是财富的“情报站” .....	24

人脉有时可撬动财富 .....	26
30 岁前建人脉, 30 岁后获回报 .....	27
五个朋友决定你的财富指数 .....	29
成功者身后必有支持者 .....	31
留得人脉在, 不怕没钱赚 .....	33
聚财先聚人, 人脉可转财脉 .....	34
向适当的人请教, 借他人智慧挖掘财源 .....	35
乞丐变富翁, “钢铁大王”卡内基的人脉法则 .....	37
<b>第四章 与人合作才有胜算 .....</b>	<b>40</b>
社会不需要独行侠, 单打独斗早晚要摔跟头 .....	40
笨人才认为“一切靠自己” .....	41
人在社会中, 独木难成林 .....	43
成功人士的共同特征: 善于向他人求助 .....	44
个人主义在现代社会早就落伍了 .....	46
做事能力只给你一种机会, 而交际能力却给你一百种机会 .....	49

## 第二篇 人际交往中做人做事的艺术

<b>第一章 博得对方的喜欢 .....</b>	<b>52</b>
想别人喜欢你, 你先去喜欢别人 .....	52
第一印象塑造好, 便可在对方心中建立深刻印象 .....	53
精彩地说出你的名字, 给人留下深刻印象 .....	54
把握好开始五分钟攀谈, 以后交流自然顺畅 .....	56
让对方喜欢你, 一切应从友善开始 .....	58
微笑, 赢得他人好感的法宝 .....	60
适时附和, 更容易给对方以好感 .....	61
用好“您”字, 会让你更受欢迎 .....	64
让对方做主角, 他一定喜欢与你交流 .....	65
到什么山头唱什么歌, 不同人要区别对待 .....	66
交往主动一点, 结交就会多一点 .....	68
关注他人, 和谐相处 .....	69

用热情加固你们的缘分 .....	71
让对方知道你了解他、包容他 .....	72
没事也要常联系 .....	73
打动对方最亲近的人 .....	74
<b>第二章 用行动吸引对方</b> .....	76
美丽比一封介绍信更具有推荐力 .....	76
热情友善的称赞是获得友谊的最好方式 .....	77
“远亲不如近邻”，离他近更容易被关注 .....	78
用小错误点缀自己，你会更具吸引力 .....	79
吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把 .....	81
吃亏是福 .....	82
用“流行语”增加你的语言魅力 .....	83
反复暗示，让他对你加深印象 .....	85
制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意 .....	88
渲染氛围，增强对他的吸引力 .....	89
摸清对方性格再行动 .....	91
把话说到对方心坎上 .....	92
瞄准目标，说话专挠心窝子 .....	94
<b>第三章 把别人放在心上</b> .....	96
巧说第一句话，陌生人也能一见如故 .....	96
熟记名字，更容易抓住他的心 .....	98
“我们”常挂嘴边，消除对方陌生感 .....	100
用细微动作可以拉近与陌生人的距离 .....	100
别出心裁称赞他人，增进彼此好感 .....	102
幽默，让对方更加向你靠近 .....	104
运用认同术是达成共识的有效方法 .....	105
表达你的好感，让对方也有好感 .....	107
激发对方的情绪，让他滔滔不绝 .....	108
来点儿社交技巧，增进彼此感情 .....	109
切合对方实际，给他最想要的赞美 .....	111
尽量引导对方多说 .....	112



第四章 信任是人际交往的基石 .....	114
层层释疑，让对方放下心理包袱 .....	114
赢得信任，设身处地为对方着想 .....	115
用好态度打消对方疑心，让他知道你可信 .....	117
说出他“应该”知道的事，消除不信任感 .....	118
说话要抓住能够表示诚意的时机 .....	119
学会推销自己，让他知道你重要 .....	121
“泄露”自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧 .....	122
开个人情户，日后储蓄多 .....	124
分人一杯羹，日后落难有帮手 .....	125
关键时拉人一把 .....	126
感情常联络，日久自生情 .....	127
雪中送点炭，人情常相伴 .....	129
赢得人心要耐心，细水长流情才深 .....	130
收获人情，借不如送 .....	131

### 第三篇 人际交往中的细节与规范

第一章 初次见面别马虎 .....	134
握手要注意场合 .....	134
切忌同时与两人握手 .....	134
握手时应起身站立 .....	135
不可无故拒绝握手 .....	135
以双手递接名片 .....	136
不可将脏污或折损的名片递给别人 .....	136
递名片时把正面朝向对方 .....	137
不可无故拒绝别人索要名片的要求 .....	137
收到名片后要回应对方 .....	138
不宜在用餐过程中交换名片 .....	138
切忌叫错别人的名字或职务 .....	139
同时招待几个客人时要作一番介绍 .....	139

为他人作介绍要注意时机 .....	140
将某人介绍给别人之前要事先征求其允许 .....	140
先把男士介绍给女士 .....	141
<b>第二章 寒暄称呼要真诚 .....</b>	<b>142</b>
不要随便在路上寒暄“吃了没?”“上哪儿去?” .....	142
和人打招呼时不能把手插在口袋里 .....	142
不可在很远的距离外大喊对方的名字 .....	143
打招呼时要看着对方的眼睛 .....	144
晚辈要先向长辈打招呼 .....	144
不可用碰触他人身体的方式打招呼 .....	145
向别人介绍自己的同伴时只需作简单介绍 .....	145
寒暄要适可而止 .....	146
不可以敷衍的态度应对别人的寒暄 .....	147
遇到认识的人要主动打招呼 .....	147
在别人故意躲避的时候不可上前寒暄 .....	148
在非正式场合也不可随意称呼别人 .....	148
在职场上对别人称呼要恰当 .....	149
和别人说话要使用适当的称呼 .....	149
使用简称时要注意不导致混淆 .....	150
<b>第三章 日常生活别随意 .....</b>	<b>151</b>
手插口袋打招呼是不礼貌的 .....	151
握手时谁先伸手有讲究 .....	154
死鱼式的握手令人生厌 .....	157
作介绍分清先后别失礼 .....	161
不同场合的自我介绍 .....	164
拨打电话选择对方方便的时间 .....	167
不是自己的电话也要礼貌对待 .....	170
一般关系的交谈相距 1.5 米为宜 .....	173
声音刺耳会让人头疼 .....	176
目光亲善的人有魅力 .....	180
请求别人时要“请”字当先 .....	183

向人致谢要及时 .....	186
及时恰当的道歉能成功取得谅解 .....	189
拒绝他人要含蓄委婉 .....	192
把握好批评与攻击的界限 .....	196
赞美是人际关系的要诀 .....	199
一口出脏话，人无修养 .....	202
<b>第四章 注意服饰和仪容 .....</b>	<b>206</b>
整洁是地位的标志 .....	206
垂头耷拉肩是典型的失败者形象 .....	209
气质与派头尽在走姿中 .....	212
笔直的站姿意味着你正直的人品 .....	215
真诚的微笑比所有的穿着都有价值 .....	218
当众下蹲，女性品位尽失 .....	221
别让你的化妆倒了别人的胃口 .....	224
衬衣的袖口要长出西服二指 .....	228
学会系好领带是男人生活中最严肃的一步 .....	231
配饰是一种身份和品位的象征 .....	233

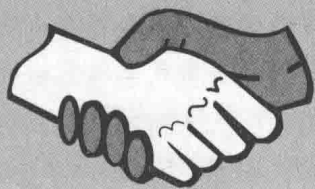
## 第四篇 职场中的人际交往艺术

<b>第一章 吸引伯乐向你走来 .....</b>	<b>238</b>
亮出闪光点，摆脱“谁也不是”的状态 .....	238
打造核心价值形象，成为别人乐于引荐的人 .....	239
创建个人品牌，用品牌的力量吸引人脉 .....	240
自助者人助，人助者天助 .....	242
“人气旺”的背后是“有价值” .....	243
把自己武装成“绩优股”，吸引各方的注意 .....	245
发掘自己的优势，着力发展自身长处 .....	246
精通外语，国际友人也向你靠拢 .....	248
提高自己，不要错过公司提供的进修和外部会议 .....	249
广撒网，多角度提升自己 .....	250

推销自己的能力也是实力之一 .....	252
<b>第二章 练就你的人格魅力 .....</b>	<b>255</b>
品德为先，攒人品就是赚人气 .....	255
学会谦逊做人，别人才会喜欢你 .....	257
站在他人的立场是走近他人的捷径 .....	258
一盎司的忠诚相当于一磅的智慧 .....	260
一诺千金，说得出就要做得到 .....	261
懂得宽容，才能容得下广阔人脉 .....	262
高贵的气质，博得更多人的尊重 .....	264
给人格魅力加点磁性，吸引更多的人 .....	266
善待落难者，赢得他人的钦佩 .....	267
保持独立，让别人依赖你 .....	269
提升个人影响力，打造强大的人际引力 .....	270
<b>第三章 散发成功者的气场 .....</b>	<b>272</b>
人的身上真的有“磁场”，会吸引一些人，也会排斥一些人 .....	272
让气场成为你与他人心灵沟通的桥梁 .....	274
菲尔博士提升气场的训练 .....	275
眼神是强者气场中最有力的定向“信息流” .....	277
自信者他信，让气场说出你的信心 .....	279
气场共振，心理有共鸣自然亲近 .....	280
打造像“头雁”一样独当一面的气场 .....	282
给气场注入对人脉的渴望是获得人脉的良好开端 .....	285
激情四射，积极的气场带来优质的人脉 .....	286
亲切问候每一个人，哪怕他站在角落里 .....	287
开放自我，改善自身负气场 .....	289
制造“不可替代”的效果 .....	290
<b>第四章 善于自我管理 .....</b>	<b>292</b>
能做好自我情绪管理的人最受欢迎 .....	292
不能控制情绪只会让人脉离你越来越远 .....	294
保持镇定，不被他人利用情绪伤害你 .....	296

用理智浇灭心头怒火，祛除性格里的暴躁因子 .....	297
放大格局，不被狭隘禁锢人脉 .....	298
把虚荣降到最低限度，你会更招人喜欢 .....	300
矫正猜疑，朋友更多 .....	302
妙用自嘲，消解自己尴尬时的恼怒 .....	304
赶走身上的怨气，别人才能走近你 .....	305
打开心结，以最快的速度走出抑郁 .....	307

第一篇  
人际交往与你的人脉





## 第一章 “人和”定成败

### 成事在天，“天”即人脉

古语说，谋事在人，成事在天。“谋事在人”我们能够理解，就是自己想要的需要自己亲自谋划，没有人会替你谋划，而“成事在天”却没有人能解释清楚什么是“天”，很多人都凭感觉地认为所谓“天”，其实是运气。殊不知，这种认识只看到事情的表层，没有深刻认识到影响成事的关键因素。其实，人脉是影响事业成败的关键因素之一，这是从古至今无数人和事证明了真理。

刘邦在取得天下后总结成功的原因，他对他的大臣们说：“各位都说我心里话，我得天下的原因是什么？”有人就说，刘邦打了胜仗，利益和大家共享，项羽却嫉妒有功之臣，怀疑有才之士，这就是一成一败的原因。刘邦笑着说：“你们只知其一，不知其二，我的成功在于能用人才。论运筹帷幄之中，决胜千里之外，我不如张良；镇守后方，稳定百姓，供应前方粮饷，使转运粮草的道路畅通无阻，我不及萧何；统率百万大军，战必胜、攻必克，我不如韩信。但是，我却能让这三位人中豪杰为我所用，这是我能得天下的真正原因。项羽有一个范增，却不能用他，这就是他被我消灭的原因。”

刘邦的这番话真是一语道破了成功的天机，他有心谋天下，而真正助他成事的，却正是他的人脉，才使他从一个曾经的地痞得以成为一代君王。而西楚霸王项羽不重视自己的人脉，一代枭雄最终失去一切，自刎于乌江畔。

而在现代社会，想要做一番事业的人，大都选择了做企业，一个企业能否成功，关键还是在于是否占了“人和”之利。一个企业，任何一个环节都需要人去做、去管理，离开了人才，一切都无从谈起。有了人才，企业才能兴旺，事业才能有成。这些道理浓缩成一句话，这就是：要成事，必先有人。

企业的根本是人才。

王永庆是中国台湾著名的企业家，是台塑集团的创办人。他在事业上能取得巨大的成就，离不开人才的推动。为了企业的发展，他曾经上演了一幕现代的“三顾茅庐”，被企业界传为美谈。

1996年，王永庆看中了一项很有前途的生意——把山林废弃的树梢残材，经化学处理后变为高价值的纤维。这可是一本万利的好买卖，可是他手中的资金周转不过来，恰好他的朋友——中小企业银行董事长陈逢源独具慧眼，也很看好化学纤维的前途，便果断地把在金融圈很有地位的丁瑞央介绍给王永庆。没想到，丁瑞央婉言谢绝了这份邀请。王永庆不灰心、不气馁，先后5次盛邀丁瑞央，最终用诚恳打动了他，同意到台塑任职。丁瑞央到台塑后，经他的策划与经营，使台塑企业开创了民营企业直接向国外银行取得长期贷款的先例。

王永庆在金融界拓展了人脉之后，获得了国外银行的长期贷款，才有了他的企业发展壮大。

美国斯坦福研究中心曾经发布一份调查报告，结论指出：一个人赚的钱，12.5%来自知识，87.5%来自人际关系。这个结论或许让你震惊，但最重要的是你应该清醒。要明白，能够成事的那些看似巧合的“运气”，其实多半是努力经营人脉的结果。

由此可见，成事在天，“天”即人脉。在我们追求事业成功的过程中，人脉起着至关重要的作用。如果说血脉是人的生理生命的支持系统，那么人脉则是人的社会生命的支持系统。在今天的商业社会里，随着全球网络的极速发展，整个世界日益成为一个脉络丰富的地球村，人与人之间的联系也随之更加密切。我们的学习、工作、生活、娱乐都紧密地与别人联系在一起，整个世界已经形成一个有机脉络。你与别人之间的脉络越丰富，你的事业就越发达。因此，能成就大业者，除了要有一定的业务知识，最为关键的还是要创建有利于自己发展的人脉关系。

## 离开人脉，谁都无法生存

生活在现实社会中的人，表面上看去，一个个都是孤立的，许多人之间似乎并不相干，但只要对具体的人进行考察，就不难发现，每个人都有亲属、



同事、朋友，每个人都处在人脉编织的关系网之中。

一个人的成长、发展、成功、成才都是在人际交往中完成的，甚至一个人的喜怒哀乐也都与他的人脉息息相关。没有人际交往，人们不知道会面临什么样的遭遇。没有人际交往，人们就组不成家庭、社会和国家，更谈不上个人的前途和发展。

童年的杰克·伦敦是贫穷而不幸的。14岁那年，他借钱买了一条小船，开始偷捕牡蛎。可是，不久之后就被水上巡逻队抓住，被罚去做劳工。杰克·伦敦借机逃了出来，从此便走上了流浪水手的道路。

两年以后，杰克·伦敦随着姐夫一起来到阿拉斯加，加入了淘金者的队伍。在淘金者中，他结识了很多朋友。他这些朋友中三教九流什么人都有，而大多数是美国的劳苦人民，虽然他们的生活贫穷困苦，但是在他们的言行举止中充满了生命的活力。

杰克·伦敦的朋友中有一位叫坎里南的中年人，他来自芝加哥，他的辛酸历史可以写成一本书。杰克·伦敦听他的故事时经常潸然泪下，而这更加坚定了杰克·伦敦心中的一个目标：我要写作，写淘金者的生活。

在坎里南的帮助下，杰克·伦敦利用休息的时间看书、学习。1899年，23岁的杰克·伦敦写出了处女作《猎人》，接着又出版了小说集《狼之子》。这些作品都是以淘金工人的辛酸生活为主题的，因此，赢得了广大中下层人士的喜爱。杰克·伦敦渐渐走上了成功的道路，他的著作在全国畅销，也给他带来了巨额的财富。

刚开始的时候，杰克·伦敦并没有忘记与他同甘苦、共患难的淘金工人们，正是他们的生活给了他灵感与素材。他经常去看望他的穷朋友们，一起聊天，一起喝酒，回忆以往的岁月。

但是后来，杰克·伦敦的钱越来越多，他对于钱也越来越看重，甚至公开声明他只是为了钱才写作。他开始过起豪华奢侈的生活，而且大肆挥霍。与此同时，他也渐渐地忘记了那些穷朋友们。

有一次，坎里南来芝加哥看望杰克·伦敦，可杰克·伦敦只是忙于应酬各式各样的聚会、酒宴和修建他的别墅，对坎里南不理不睬，一个星期中坎里南只见了他两面。

坎里南头也不回地走了。就这样，杰克·伦敦的淘金朋友们逐渐从他的身边离开了。

离开了朋友，就断了写作的源泉，杰克·伦敦的情绪沉闷、思维枯竭，