

27 26 25 24 23 22 21 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

每天学一点·时尚阅读书系

20几岁

学点

交际学

墨墨/编著

识分寸 学应酬

Learn Social Skills in
Your Twenties

透视人与“**则**”
揭榜亲切、热情、优雅的印家制造法

掌握**交际技巧**，任何新环境都不
难适应，再难办的事情也会**迎刃而**
解，再复杂的人际关系也不难料理。

27 26 25 24 23 22 21 19 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8 7 6 5 4 3 2 1 0

每天学一点·时尚阅读书系

20几岁

学点

交际学



 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

20 几岁学点交际学 / 墨墨编著. —北京:北京理工大学出版社,
2011.4

ISBN 978-7-5640-4209-7

I. ①2… II. ①墨… III. ①人际关系学-青年读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 010010 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(批销中心) 68911084(读者服务部)

网 址 / [http://www. bitpress. com. cn](http://www.bitpress.com.cn)

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京市通州富达印刷厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 17

字 数 / 230 千字

版 次 / 2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

责任校对 / 王 丹

定 价 / 28.00 元

责任印制 / 母长新

图书出现印装质量问题,本社负责调换

前言

FOREWORD

在这个渴望成功的年代，人脉就是财富。20几岁的年轻人从纯洁的校园走向了复杂的社会，才发现人生的起步阶段并不在校园，而在步入社会之后。20几岁的年轻人涉世未深，处于角色和身份的转型期，面对各种人情世故产生了诸多的困惑和不解。20几岁是人生的黄金时期，是积累人脉、发展人际关系的最佳时期。这一时期的人不计较利害得失，形成的人际关系十分牢靠，可受用一生。

交际学并非一门高深莫测的学问，只要能把别人的心思像看书一样阅读，你就会被是个成功的交际者。其实，人就像一本书，如果你懂得人们交际中的各种心理，也就懂得了这本书的阅读方法。交际本身就是一种心理博弈，只要能“读”出对方的心理，你就能在博弈中取得胜利。

在社交时能否让他人喜欢与你交往，其实完全取决于你能否看穿对方的心理，并按照对方的思维方式进行交往。人们做每件事情甚至说每句话，都希望得到他人的认可，被认可则达到了说话、做事的目的。人们参与社交的目的也是希望得到他人的认可或帮助。可事实上，很可能由于你没有把握好对方的心理，没有好的交际方式，致使自己在交际中成了失败者。

只有了解对方的心理，才可能以对方喜欢的方式与之交往，这样的交往才是最和谐、稳固的，当你按照对方的心理一步步引导他去达成目的时，你的交际便是成功的，对方不仅愿意与你合作或帮助你，还会和你建立长久、良好的友谊。如果你看不透对方所想，你做的正是与对方心理相

悖的事情，对方就会产生敌对、抵触，甚至是憎恶你的心理，这时你的交际将是举步维艰的。

俗话说：人心隔肚皮。了解他人并不是一件容易的事情，因为每个人在社交场合都会有意识地隐藏自己的真实想法和动机，或者用一些潜在的语言表达自己的想法，这就需要你主动去观察和思考他人，并据此采用不同的交际方式，这样才能使你们的交际变得愉快。

本书正是为 20 几岁的年轻人准备的交际学普及系列读物之一，其中用简练、通俗的语言为你介绍了社交中人们的各种心理，深入浅出地讲解了经营人际关系的方法，内容涉及了生活中的各种交际场景，全面而实用。希望本书可以帮助你在此场合中给人留下美好的印象，建立良好的人际关系。

第一章 奋斗在职场，交际是关键

恰如其分地显示自己的才能 / 002

支持新上司的工作 / 004

双赢不是简单的博弈 / 006

放下姿态才会跳得更高 / 009

合作与竞争的平衡 / 012

花花轿子人抬人 / 015

选择一个长期的绩优股 / 017

利益联盟倒塌之后 / 019

觥筹交错之间的“美味关系” / 021

把握年底饭局上的机会 / 022

由谎言带来的晋升捷径 / 023

懂得让领导指导自己的工作 / 025

提防职场中的“傻瓜” / 027

学会为自己炒作 / 030

在会议中成就自己 / 032

不要碰触上司的“疮疤” / 034

为晋升，你还需要做什么 / 036

注意自己的职场信用 / 038

学会请教人 / 039

不要把自己看得太重 / 042

交际测试：你的人际问题处理能力 / 044

第二章 魅力倍增，情感升温关系学

- 日常小事串成的真爱 / 048
- 宽容爱人的过失和初恋 / 049
- “我们”可以巧妙地拉近彼此的距离 / 050
- 制造一些悬念来吸引对方 / 054
- 尊重他人的隐私 / 056
- 换位思考的力量 / 058
- 善待生命中的每一天 / 061
- 准备好爱情长途旅行 / 062
- 细节组成的幸福生活 / 064
- 学会忘记不快 / 066
- 凡事不必太较真 / 067
- 打人不打脸，揭人不揭短 / 069
- 选择令人回味无穷的礼物 / 071
- 交际测试：你是受欢迎的人吗？ / 072

第三章 宁可不识字，不可不识人

- 看到同事的闪光点 / 076
- 换个角度看“敌人” / 078
- 学会凭风借力 / 082
- 寻找你的“引路人” / 086
- 看到“老好人”的缺点 / 088
- 谁是“大独裁者” / 090
- 他的身体会说话 / 092
- 礼仪之邦之站姿 / 095
- 礼仪之邦之坐姿 / 098
- 走路姿势透露的信息 / 102

头部动作能传情达意 / 105

手上细微动作的常用寓意 / 108

交际测试：你留给人什么样的第一印象？ / 111

第四章 把握均衡，管理用人有讲究

会议中练就的领导 / 116

拒绝加薪的技巧 / 118

加薪需要审时度势 / 121

不做孤胆英雄 / 123

劳心的阶层含义 / 126

劳心者治人，劳力者治于人 / 128

领导不要怕丢面子 / 130

放得下“面子”，才有“面子” / 132

领导的说话用词很重要 / 135

将饭局作为自己的助推器 / 137

管人不做“碎嘴子” / 138

糊涂的策略 / 140

会把糊涂当成手段用 / 142

懂得放权，才是赢家之道 / 144

给你分忧的人一点权力 / 145

厚道的心态是“人和”的润滑剂 / 147

交际测试：你的人际交往圆滑度 / 150

第五章 朋友之交，冷暖相宜

记住新朋友的名字 / 154

与朋友互换交际圈子 / 157

热情招待远道而来的朋友 / 159
关心朋友的孩子和父母 / 162
真正的朋友是“对等”的 / 164
拜冷庙，烧冷灶，交落难英雄 / 166
悦纳对方，包容他人 / 168
对朋友的关心不要过分 / 171
关键时刻的认同 / 173
朋友也需要面子 / 175
将心比心，恰到好处地安慰 / 177
不要抱怨朋友的牢骚 / 179
不要干预朋友的“家事” / 181
不要乱发脾气 / 184
朋友之间的规则 / 186
做个能共祸福之人 / 189
关键时刻拉人一把 / 191
交际测试：你的身边围绕着什么样的朋友？ / 193

第六章 魅力男人的交际学

不一样的“好好先生” / 196
先做适者，再做强者 / 198
赞美是拉近距离的钥匙 / 201
生动的面部表情是你魅力的一部分 / 204
弹性自尊的“度” / 206
克制自己的浮躁 / 208
马太效应：强者恒强，弱者恒弱 / 211
共同利益下，不是合作而是竞争 / 212
人情投资，要走长线 / 214

- 记得给对方留面子 / 216
- 谦恭有礼的交际法则 / 218
- 微笑能够打开他人的心门 / 221
- 请人帮忙，也能赢得人心 / 223
- 交际测试：你会如何处理交际难题？ / 225

第七章 魅力女人的交际学

- 好印象是登堂入室的门票 / 228
- 如何利用别人“以貌取人”的心理 / 231
- 整体着装要协调 / 234
- 发型的健康和谐之美 / 236
- 如何化妆增添魅力 / 239
- 微笑能演绎内心的风景 / 242
- 男性的心理禁区 / 244
- 女上司的敏感身份 / 247
- 感情投资要有度 / 248
- 可爱性格给人的好感 / 250
- 修养是女人最好的名片 / 252
- 浓妆艳抹不利于社交 / 254
- 做人不要太虚荣，处世不要太功利 / 255
- 进入职场后的心态 / 256
- 交际测试：你的人际关系好吗？ / 258

第一章 奋斗在职场，交际是关键

古语云：“千里马常有而伯乐不常有。”一些自认为怀才不遇的年轻人，经常用这句话抱怨自己的处境。干得好不如做人做得好，干得好不一定能升职，许多职场人士为此愤愤不平。回想一下自己找工作的过程，要一份份地投简历，把握好机会，精心准备面试，才能得到面试官的认可，进而得到工作。升职也是如此，只有得到上司的赏识和肯定才能实现。如何把握好一次升职机会，怎样恰到好处地显示自己的才能，这些都会决定你是否能晋升。职场晋升法就是建立良好的职场人际关系，促使升职的愿望变成可能。

恰如其分地显示自己的才能

在职场中，毫无主见或满腹牢骚的抱怨都不是积极工作的表现。想让上司了解你的才华并视你为重要的合作伙伴，只要在与上司的交往中恰当地运用某些交际技巧，就能顺利地成为上司的合作伙伴。

一日，著名的电机制造厂正在召开管理人员会议，本次会议的主题为“关于人才培养的问题”。

会议刚开始，瑞恩斯就先声夺人，提出自己的意见和看法：“我认为，我们公司根本就没有发挥人才培养的作用，整个培训机制看起来形同虚设，虽然新进员工在任职前接受过训练，但之后的在职进修却成效不大。员工们只能靠自己摸索熟悉工作，所以很难与当前的公司发展水平保持一致。这样的机制造成了公司员工素质的普遍低下、工作效率不高问题。所以，我提议建立一个让员工进修的训练机构，不知道在座各位的看法如何？”

总经理说：“你所提到的问题确实存在，但是如果专门成立一个负责培训员工的机构，那我们现在的员工训练部门就会被闲置。而且据我了解，这个组织还是能发挥一定作用的。所以，我认为这一点可以不用担心……”

听完总经理的发言，瑞恩斯说：“诚如总经理所说，我们公司确实已经有一个员工训练部门，但是这个部门是否发挥了实际作用呢？其实，我认为很多新员工都无法从这个部门中得到任何新技术的指导，只是跟着一些老员工学习些过时的东西。试问，这样如何能够迅速地提升员工的业务水平呢？在这种环境下，我渐渐地发现一些员工失去了往日的工作激情和信心。”

“瑞恩斯，你一定要和我唱反调吗？好吧，我们先暂时搁置这个话题，会议结束后再作调查。”总经理说。

一个月后，公司的高级主管重新开始研究关于人才培养的问题。会议一开始，总经理就第一个发言：“首先，我要做的就是向瑞恩斯道歉，因为在上次开会时我错怪了他，他上次陈述的问题经核实确实存在。在这一个月中，我也对培训组织进行过抽样调查，结果也证明它未能发挥应有的作用。所以，今天召集大家开会是想研究如何改变目前人才培养的方法。现在，就请大家敞开心扉地发表自己的意见吧！”

总经理的话刚一结束，周围人就开始七嘴八舌地提出自己的意见，但令总经理奇怪的是，只有瑞恩斯坐在原位一语不发，安静得如同这个建议不是他提出的一般。

而且从会议开始至结束，整个过程中瑞恩斯都没有说过一句话，这更加深了总经理的疑惑。

会议刚结束，总经理就特意叫他到办公室进行会谈。总经理开门见山地说：“瑞恩斯，你今天是怎么了，为什么一句话都不讲呢？这个提议不是你在上次开会时提出的吗？”

“是的，经理，这个提议是我提出的，但是我把该说的话都说了。其实，上次提到这个问题，只是想引起您对这个问题的重视罢了，既然目的已经达到了，我又何必再多言呢？再者，对这个问题我也没有更好的建议，所以还不如听听您的意见呢。”

“不错，上次我确实反对你的意见，但是今天大家提出的建议，我认为都显得很空洞，没有任何实际意义，反倒是你的沉默让我感到问题的严重性和压力。这样吧，我先将自己的意见讲出来，你看如何……”

总经理最终让瑞恩斯全权负责公司人才培训的工作，并请他继续努力。

上司在面对下属时大多都会有一种心理优越感，如果下属在他面前过分显示自己，只会引起上司的反感。所以，如果你想得到上司的重视或重用，一定要注意方式和方法，并在适当的时候学会沉默，将功劳转让给上司，让他的自尊心得到满足，从而对你产生好感。

总体来说，要做老板眼中积极进取的员工，就要恰如其分地显示自己的才能。

支持新上司的工作

江云是某公司销售部助理，最近他的上司让猎头挖走，上司离开公司前，曾劝江云跟他一起走，江云考虑到换工作的风险，就没答应。作为助理的江云，即将面对新上司。

新上司并不陌生，江云以前在公司的销售会议上曾见过他，但一想到要马上和他正式合作，江云心里还是有点慌。

江云知道，无论前任上司对自己有多器重、对自己有多大恩惠，可现在，毕竟新上司才是和自己朝夕相处的人。在面对新上司时，江云决定放下包袱，全力以赴。否则，“一朝天子一朝臣”的厄运就可能降临到自己的身上。

江云很聪明，因为他知道，当一个新领导来到岗位上，谁对他不敬，谁就可能成为杀鸡儆猴的典型。新官上任三把火，切不可惹火烧身。

新上司到来，你不要觉得自己可以趁机刁难上司，和上司过不去是职场中人的大忌。

上司毕竟是上司，你还要在他的“屋檐下”工作，你还要听他的命令。你跟上司过不去，实际上就是跟自己过不去。

与其和新上司作对，还不如全力支持他的工作，这样你起码不会被列入上司准备清除的黑名单之内。支持新上司的工作，且不说让新上司对你刮目相看，至少不会一开始就给自己找麻烦。作为工薪一族，职业就是命根，相信大家都明白和新上司斗气与饭碗之间孰轻孰重。

乔雨在一家大型集团公司做后勤主管，他所在的公司的上层领导会定期调换。今年正好他所在分公司的总经理任期结束，将会从总部新调一位总经理过来。每当公司要开始这种调动的时候，下面的员工的心态都是复杂的。

例如原先与前任总经理关系甚好的同事，会担心自己的良好境况很可能风光不再，和总经理的交往又得从零开始，他们整天郁郁寡欢；原来与前任总经理关系一般的同事疑心重重，担心后任与前任一样，大多持观望态度；而原来与前任总经理关系不好的同事，打算好好在新任上司面前表现一番。

乔雨倒显得挺轻松，他认为作为下属，在做好自己本职工作的同时，适当地支持上司开展工作，才能取得上司的尊敬和信任。冷漠或出于非工作目的的讨好终究只是权宜之策，不利于个人的长久发展。

可以说乔雨的心态是最好的。首先，无论面对哪个上司，做好本职工作是第一步；其次，上司初来乍到，对他工作的支持就是对他最大的尊重，这也是作为下属所应该明了的。

在新上司开展工作的阶段，这个时候投反对票或者持“事不关己，高高挂起”的态度会令新上司痛恨，而过于巴结讨好则会令新上司反感。

这里不厌其烦地罗列上述两个事例其实只想说明一点，面对新上司，你应该选择一个正确的态度，不要挟私斗气，不要居功自傲，不要冷眼旁观，扮演好你的下属角色才是正确的态度。

在每个人的职业生涯中，碰到新上司总会是一个令人不安的时刻。好不容易习惯了原上司的气质，马上又要去适应新领导的风格，当下属，真是很累！

但新上司的到来也是一个机遇。新上司人生地不熟，谁能给他提供

他所急需了解的情况，谁就能占得先机。如果你足够聪明，你应该知道怎么办。

新上司交代的任务，你是没有理由不办好的。如果新上司有什么缺点，你不要用放大镜展览给别人看。最明智的做法是用你的长处去弥补上司的不足，大家一起共生存、共发展。

但是你也别忘了，新上司的到来也是一个危险时刻。许多新上司履新之时也是扫除异己力量的时刻。因为他需要维持他的权威，如果形势所迫，他会通过铲除异己来证明他有能力坐这个位置。

上司在会议上提出的改革方案，你如果能够认同上司的看法自然是最好。当然，你也可以表达自己的不同意见，不让上司觉得你是阻挠改革的“保守势力”就行了。即使你反对他的意见，你也应该先执行上司的方案，出了问题也不会找到你的头上。

新上司需要你的服从，需要你的支持，反对者今后的日子按一般的推论应该不会太顺畅。所以，为了保险起见，为了你今后的职业道路着想，支持新上司才是你的上策，起码在最初比较敏感的非常时期必须如此。

双赢不是简单的博弈

有一个老农，经过多年辛勤培育，终于培育出了一种无核、皮薄、肉美而又少虫害的橘子新品种。果树培植成功后，老农视之如珍宝，藏之如机密，告诫家人万不可泄露了“天机”。几年后，老农种下的橘子树如期开花结果，而且产量喜人。老农的橘子看起来与普通橘子没什么相异之处，可品尝起来如糖似蜜。邻人知道后竞相奔走呼告，四方果贩也闻讯而来。这一年，老农发了大财，他多年积累起来的种树智慧得到了回报。

邻人见其果树之优良，甚为艳羡，便询问老农果树秘方，老农笑笑

说那些只是多年杂交长成的果树罢了。邻人又问，可否分享些许，以共享富裕，老农不悦，想自己多年来的辛苦劳作，今天终有回报，岂能随便分与他人，邻人的请求他一概回绝了。

然而，好景不长。第二年橘子成熟时，这位果农的橘子不但没比第一年长得好，质量反而大大下降了。原本无核的橘子开始有核，原本美味的果肉开始有了酸味，虽然他的橘子还是比邻人的橘子好，可怎么也达不到第一年的水平了。

本想把种橘事业发扬光大的老农，此时伤透了脑筋，到底是怎么回事呢？

老农来到果园里，在自己辛苦经营起来的果园里踱着步子。他的果园与邻人的果园不远，瞅着自己的果树是那么的出众，然而今年却出了瑕疵，心里有点不是滋味。

他仔细观察着自己辛苦培育出来的新品种，心里思量着到底是怎么回事。看着看着，他似乎发现了点端倪——离邻人越近的橘子畸形越多，果子的皮面越粗糙，而离邻人最远的果树变异最小，最接近上一年的品相。

这回老农知道原因了，是邻人的果树影响了自己果树的收成。不过他所做的不是让邻人搬走果树，而是把自己保留下来的种子分给大家种。

没过几年，大家都收成了好果子，个个都喜笑颜开。老农则受到了大家的尊敬，被推举为当地果业协会会长。

相信很多人都读过这个故事，算得上老生常谈，不过，只要能领会故事的精神，重复一遍也不算浪费笔墨。起初，故事里的老农以为能够独享好的果树品种，但令他始料不及的是独享的时间居然是那么的短暂。后来，他把改良的品种分给大家种，不仅自己的果树不再受到困扰，同时也帮助别人获得了财富。

这就是双赢的价值所在。

所谓双赢，即双方都能取得“赢”的效果。双赢不是简单的零和博弈，而是共同把“蛋糕”做大，然后共享这种收益。第一个“赢”，