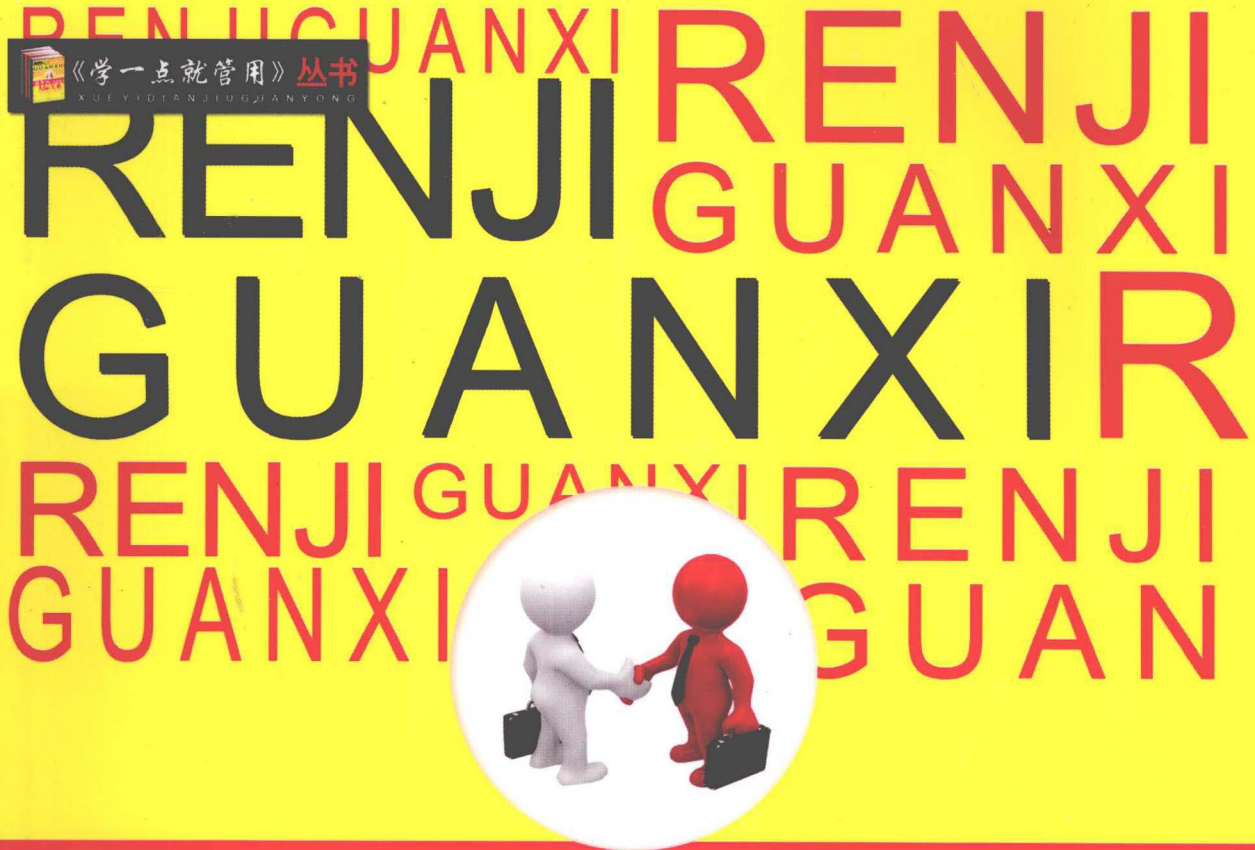




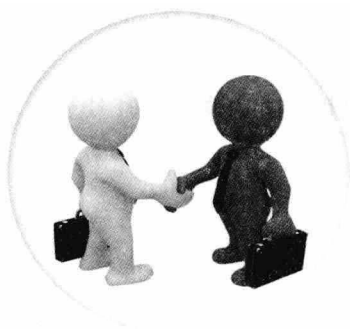
这年头一定要懂点 人际关系

这年头，一个人是否能成功，不在于你知道什么（what you know），而是在于你认识谁（whom you know）。

韩雪菲◎著

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

RENJI
GUANXI



这年头一定要懂点 人际关系

韩雪菲◎著

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

这年头一定要懂点人际关系 / 韩雪菲著. —呼和浩特:
内蒙古人民出版社, 2010. 9
(学一点就管用)
ISBN 978-7-204-10718-6

I. ①这… II. ①韩… III. ①人际关系学—通俗读物
IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 190591 号

这年头一定要懂点人际关系 韩雪菲 著

责任编辑: 王继雄

封面设计: 天下书装

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特新城区新华大街祥泰大厦

网 址: <http://www.nmgrmcbs.com>

印 刷: 三河市祥达印装厂

开 本: 710×1020 1/16

印 张: 16.5

字 数: 260 千

版 次: 2011 年 1 月第 1 版

印 次: 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-204-10718-6/Z·808

总 定 价: 160.00 元(全五册)

如出现印装质量问题, 请与我社联系。联系电话: (0471) 4971562 4971659

前言

PREFACE

人生的道路是坎坷崎岖的，单靠你一个人是走不下去的。这个世界上，只有你和别人在一起，为了某个目标一起做事情，才能有所成就。一个人的力量是很有限的，但一群人的力量却是无限的，因此我们必须编织我们的人际关系网，学会在各种环境下与人打交道，来帮助自己走向成功。

“一个人是否能成功，不在于你知道什么（what you know），而在于你认识谁（whom you know）。”这是美国的一句流行语。也就是说，一个人要想改变自己的命运就必须有足够的人际关系，人际关系在一个人的成就里扮演着十分重要的角色。

我们需要人际关系，但是人与人之间的交往十分复杂。正如美国著名行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中描述的那样：“你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，也是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能剖析他们的语言、他们的想法、他们的行为，否则，即便你的防护盾牌再坚固，也会被攻破。”

那么，怎样在这个社会中做到为人左右逢源，处事游刃有余？

现在有许多人，特别是年轻人，他们虽然才华横溢、思想活跃，有良好的职业道德，做事踏实勤奋，但是他们通常不愿意在学习人际交往的方法上多费精力。正因如此，那些人在生活中常常会受制于人。

我们该如何突破自我限制、如何表现最佳的自己、如何让他人喜欢自

己、怎样洞察他人内心、怎样与陌生人成为朋友、如何获得他人支持、如何经营友情、如何与爱人和谐相处、如何与上司沟通、如何与同事打造和谐关系……本书分析总结了多种人际关系处理技巧，可以帮助你了解那些有心计的人是怎样处理我们在日常生活中经常遇到的人际关系问题的。

通过本书，你将清楚地了解到人性的复杂及其根源，学会如何洞察他人内心，懂得如何建立威信、施与影响，进而掌控你周围的人。本书教你如何运用不露痕迹的人际关系操纵术，让你成为一名生活中的宠儿、事业上的佼佼者、社交场上的“明星”。

学一点就管用

目 录

CONTENTS

第一章 打开人际交往之路

不知不觉，我们的周围出现了这样一种人：他们整日沉迷于某种事物，如游戏、漫画、影碟等，终日足不出户，深居简出，在现实中不愿与陌生人交流，不愿结交新朋友，这就是现在大多数青年人出现的一种心理障碍——假自闭。由于不良情绪的影响，导致人际交往困难，甚至逃避与人相处，严重影响身心健康。

走出生活的隔离区 / 003

从自卑心理解脱出来 / 005

找到宣泄情绪的方法 / 008

微笑面对生活 / 010

第二章 无往不胜的最佳表现

智者贤人，总能透出一股让人崇敬的气息，无论他们的相貌是否出众，总是具有令人尊敬、爱戴的凝聚力。这是因为人们往往关注于他们的人品、能力以及情感等多方面的因素，也就是人们常说的人格魅力，人格魅力是良好素质的综合体现。具有人格魅力的人总是受社会的欢迎与容



纳，优良的道德品质是迈向成功的基石，独特的人格魅力往往能够帮助你在人际交往中无往不胜。

展示自己的闪光点 / 015

善待尊严 / 017

自嘲计——美丽形象就在此留下 / 020

做一个言忠信而行正道者 / 022

思维乐观，行动积极 / 025

高调做事，低调做人 / 027

第三章 洞察他人内心

知己知彼，百战百胜，当我们清楚地了解一个人内心的真实想法时，交流就变得易如反掌了。学会洞察对方的内心世界，获得所需的信息，也是沟通的关键所在。

莫里斯《看人》：“一个人将过多的注意力集中在自己的言词上，导致他似乎忽略了这样一个事实：他的动作、姿态和表情正讲述着他们自己的故事。”

那么，我们看他人也是一样，他们的动作、姿态、表情也正在讲述着他们内心的故事。读懂对方内心，这能使你获得许多有助于你与其交往的信息。

从一举一动观察人 / 031

从一言一语倾听人 / 035

从一颦一笑看透人 / 037

摘掉对方心理上的面具 / 040

第四章 从陌生人到朋友

成功者认为陌生人都是自己的财富和资源。人们在进行各种活动，比如求学、旅行、工作、参加派对甚至是进行吃饭、散步、逛街这样的小活动的时候，身边都不乏形形色色的陌生人。他们可能会成为你今后的人生



伴侣，可能会成为你一生的朋友，可能会为你带来一生的财富，可能成为你危急时候可以求助的人，也可能成为你得到支持的强大后盾……

首因效应——给对方一个好印象 / 045

自信——融化沉默坚冰的火焰 / 048

迎合对方，拉近距离 / 051

记住他人的名字 / 053

名片效应——营造相似气氛 / 056

剪断对方心理上的防线 / 059

第五章 让他人喜欢自己

是不是生活中也曾经遇到过这样的人？和他们在一起你很苦恼，总是会因为对方不恰当的语言或者不恰当的做法感到不高兴，所以你会逐渐避免和他们打交道，或者与其打交道的时候敷衍了事。你千万不要成为这样的人，为什么不让他人在你的身上得到快乐呢？没有人能抵抗使他们快乐的事物，如果你的为人处世能让对方感到愉快，他们必定也将同样的效果回馈于你。

让语言保持弹性 / 063

适可而止显聪明 / 066

嘴巴不是用来说是是非非的 / 069

美丽光环给他人 / 071

激发他人自尊心 / 074

幽默是一种修养 / 076

刻板效应——改变视角，横着能看，竖着能瞧 / 078

第六章 别让友情宣告“破产”

朋友总是能在你犯错误的时候毫不犹豫地批评你，在你陷入困境的时候慷慨地帮助你，但是得到真正的友谊不容易，友谊需要精心地呵护。

马克思说：“人生离不开友谊，但要得到真正的友谊才是不容易的；友谊总需要用忠诚去播种，用热情去灌溉，用原则去培养，用谅解去护理。”



交朋友就像做生意一样，需要你用心去经营，否则，总有一天你的友谊会因你的经营不善而破产。

尊重朋友就是对他们的保护 / 083

幽默玩笑化解棘手话题 / 085

倾听原则——让朋友畅所欲言 / 087

不要挖开朋友的秘密基地 / 090

让对方感受到友谊的存在 / 093

第七章 沟通——爱情保鲜的必修课

夫妻感情不和的原因有很多，其中沟通不良是婚姻的头号杀手，换句话说，沟通是夫妻的必修课。夫妻之间多一份沟通，就会少一份猜疑。尽量随时让爱人了解你对他（她）的感情，分享你的快乐，分担你的忧愁。成功的爱情不是在恋爱中改变自己，也不是改变对方，而是找到相处的平衡点，既相守，又有自己的空间。就像互相取暖的刺猬，要经过一段时间的调整才能既保证温暖又互不伤害，爱情也同样需要磨合，需要沟通，这样才能感情稳定，消除矛盾，避免人生的遗憾和后悔。

注意那些细节问题 / 099

赶走“扫把星” / 101

少些挑剔和伤害 / 104

给婚姻一把小刀 / 106

结束冷暴力 / 109

交谈语言要加“去火药” / 112

既不控制对方，也不各自为政 / 115

爱在欣赏中加深 / 118

第八章 怎样令HR满意

就业、择业问题为社会各界广为关注的话题，许多人都没有自己满意的工作，并非他们能力差，而是没有找准正确的求职方法和摆正求职心



态，而这些正是获得工作机会和获取好职位的前提，也能让你在求职过程中少走弯路，得到令人羡慕的工作职位。如何让HR对你满意，怎样把握求职的方向在众多求职者中脱颖而出，是每一位求职者关注的焦点。

自信但不能浮躁 / 123

谦虚适当，敢于推销 / 126

求职切忌从众 / 129

好工作不会一蹴而就 / 132

面对失败，风度翩翩 / 135

第九章 准确把握与上司沟通的尺度

不与上司沟通，谁晋升你？

并非勤勤恳恳做好本职工作就能使自己有发展，如果你想得到升迁加薪，那么，与上司沟通就是你要做的必不可少的一项工作。

准确把握与上司沟通的尺度，在工作中让自己的能力最有效地发挥出来，取得上司的认可，进一步获得上司的信任和赏识。与上司保持良好关系，对一个人的前途有着不可估量的影响。

忠诚的员工受青睐 / 141

不做应声虫 / 144

摸准上司的个性与偏好 / 147

为梦想而工作 / 149

人非圣贤，孰能无过 / 152

让上司感受到被尊敬 / 154

本分做人，谋其事，尽其责 / 156

第十章 如何成为好领导

谁都可以成为领导，但关键是你能否成为一个好领导，你的员工是否为你诚心诚意效力，是否对你心服口服。

员工的工作态度一直是影响企业业绩的重要因素，抱有积极态度的员



工，是每一个上司都愿意招至麾下的。当然，积极的态度是可以培养的，正确地对待下属，能提高其工作的主动性。

带兵要带心 / 161

用鼓励指导下属的行为 / 164

圆桌效应——消除位差 / 167

高处不胜寒，忌居高临下 / 170

保持一定的距离 / 172

第十一章 与同事打造和谐关系

领导在提拔员工的时候，在工作能力上的注意力远远要小于在沟通能力上的注意力。与同事相处不融洽常常是离职的主要原因，工作关系不和谐会导致精神压力过大，从而影响工作效率，如果不能找到正确的沟通方向，到最后只能成为职场上的牺牲者。因此，我们要学会运用一些策略，使自己在职场中处理起事情来游刃有余，获得同事的尊重和支持。

利他行为——给同事施点小恩惠 / 177

个人空间理论——喜怒不形于色 / 179

海格力斯效应——给予对方优越感 / 182

共生效应——与同事共同进步 / 185

第十二章 了解客户需求

每一个客户都有不同的性格和办事风格。我们要正确把握客户的需求，用恰当的语言说服客户，吸引客户的注意力，获得客户的信任从而影响客户的决定。在这个过程中，与客户的交流方式成为销售的关键，面对客户需要讲究谋略，对客户进行“催眠”，掌握对方心理，了解对方需求，看准时机放鱼钩，就能够很轻松地钓上大鱼，这对增加你的事业储备是十分有益的。

为沟通开个好头 / 189

做个好听众 / 192



投其所好，对症下药 / 195

飞去来器效应——让对方主导自己的思想 / 198

为对方展示一幅画面 / 200

第十三章 成功谈判的心理战

盖温·肯尼迪在《谈判是什么》一书中写道：谈判的目的不是“取胜”，而是“成功”。谈判桌就如战场，虽不见刀枪，却存在无形的较量，谈判的成功与否与利益的得失息息相关。谈判不仅需要技巧，还需要丰富的心理学知识和过硬的心理素质，满足对方的自尊心、虚荣心，敢于冒险，敢于欲擒故纵，这些都是谈判中的心理战。

摸清对方底牌 / 205

阻止谈判僵局产生 / 208

欲擒故纵，声东击西 / 211

第十四章 学会化解他人敌意

战胜敌人最好的办法就是化敌为友。世界上没有完美得让人无可挑剔的人，我们有着各种各样的优点，这些优点就成为讨人喜欢的资本；我们同样也会存在着这样那样的不足，自然不可能使所有的人都喜欢自己。那么，遇到不喜欢自己的人该怎样做呢？在学校里有人不喜欢自己，难道就因此转学吗？在职场上有人不喜欢自己，难道就放弃工作另谋高就吗？

激起对方的自尊心 / 217

甜柠檬心理——赞美你的敌人 / 219

自我反省与自我激励 / 221

让对手信服自己的方法 / 223

助人为乐，以德报怨 / 226

不可自视过高，不可妄自菲薄 / 228

不能总做“老好人” / 231

缄默——最有力的打击 / 233



第十五章 获得他人支持

如果想让他人主动效力，那么首先就要顾及对方的需要，只有当对方心甘情愿时，才能成功地让他们替你做事，支持你。让对方按照你的意志去做事，就应当在告诉对方你的计划之前得到他们的认可，并且让对方感到自己的伟大，“你的主意太好了”“我很赞同你的想法”，而事实上，我们很清楚，那是我们自己想要的效果，只是刺激对方说出来，获得他们的认可罢了。

智力和情感赏识理论——让他人主动上套 / 237

让他人不知不觉上套 / 239

人的欲求各不相同 / 241

镜子说服法 / 243

站在对方的立场 / 245

让对方接受反对意见 / 248

学一点就管用

第一章

打开人际交往之路

不知不觉，我们的周围出现了这样一种人：他们整日沉迷于某种事物，如游戏、漫画、影碟等，终日足不出户，深居简出，在现实中不愿与陌生人交流，不愿结交新朋友，这就是现在大多数青年人出现的一种心理障碍——假自闭。由于不良情绪的影响，导致人际交往困难，甚至逃避与人相处，严重影响身心健康。

人际关系



走出生活的隔离区

和同事打过招呼之后，背着小包，走出公司，或者去停车场开车，或者去赶公交，或者走向地铁站。到了家，甩掉一身“装备”，换上舒适的衣服，然后坐下来，按下电脑或者电视的打开键，开始休息，饿了？那就叫餐吧！胡乱地在电脑或者电视前吃着自己都不知道是什么味道的东西。吃过之后，继续休息，夜深了，困了，再按下打开键，睡去。第二天，继续背起小包，驱车或者搭车前往公司，和同事打招呼，这样的日子周而复始……

“真无聊，不知道自己想干什么？”

“天天如此，感觉很没劲！”

相信不少人都有类似的感受，闲下来的时候就看着屏幕，无论是电脑还是电视或者是PSP，甚至仅仅是手机，总之，面对的是个屏幕。他们不喜欢和他人交流，在社交场合会感觉浑身不自在，总是喜欢一个人“宅”在家里，对外界事物冷漠，甚至在与人际交往时无法感知对方对自己是友好的还是厌恶的，也不知道自己是喜欢对方还是反感对方，但这种状态又不同于自闭症，已经有心理专家将这种自闭行为称作“假自闭”。这是由于不良情绪的积累导致心情抑郁，从而失去寻找生活乐趣的动力，整日沉迷在单调的生活中。

在如同钢筋丛林般的都市里，人们常常在忙碌中迷失了自我，巨大的压力难以缓解，他们将自己围困在病态的隔离区中，无法正常参与到社会交往中，并且对自己不健康的生活方式不以为然。

这种假自闭就像病毒一样侵蚀着他们的乐趣，使他们不知不觉地为自己砌起一堵墙，将自己与积极向上的生活隔离起来。

不难理解，了解生命而且热爱生命的人是幸福的。所以，从现在开始，甩掉“宅人”的封号，拆掉生活的隔离墙，为自己的生活增添色彩，描绘自己的幸福人生吧！



人生就像单程列车，过去一天，是不可能再回来，那么你的这一天是充实地过，还是空虚地过，完全取决于自己。不要拒绝与他人交往，应该给自己积极的心理暗示，告诉自己“我愿意和朋友交流”“今天我想去约朋友逛街”等等，当你回到家时，想打开电脑或者电视的时候，不妨这样来告诉自己，甚至可以到楼下去看看小区里是否又多了什么设施、邻居家的小狗现在长多大了，只要迈出你的第一步，你就已经开始动手拆自己的“隔离墙”了，那么下一步就开始积极地与他人交流吧！