

★人脉是一笔巨大的财富，会挖掘的人才能有收获。★

RENJIGUANXIXUE

每天学点 人际关系学

●影响你一生的人际关系学全书●

姚皓然◎编著



熟谙交际技巧和方法，赢得上司、下属、同事、朋友的青睐，走向幸福快乐的人生路。



九州出版社
JIUZHOU PRESS

每天学点 人际关系学

●影响你一生的人际关系学全书●

姚皓然编著



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

每天学点人际关系学：影响你一生的人际关系学全书 / 姚皓然编著 .
—北京：九州出版社，2009.9
ISBN 978 - 7 - 5108 - 0150 - 1
I . 每… II . 姚… III . 人际关系学 - 通俗读物 IV . C912.1 - 49
中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 153041 号

每天学点人际关系学：影响你一生的人际关系学全书

作 者 姚皓然 编著
出版发行 九州出版社
出 版 人 徐尚定
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)
发行电话 (010)68992190/2/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupress.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com
印 刷 九洲财鑫印刷有限公司
开 本 787 × 1092 毫米 1/16 开
印 张 19
字 数 270 千字
版 次 2009 年 9 月第 1 版
印 次 2009 年 9 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978 - 7 - 5108 - 0150 - 1
定 价 39.00 元

★ 版权所有 侵权必究 ★

前言

人是社会性的动物，个人离开他人、离开社会就无法生存。不论你是否乐意，都必须在人际的海洋里搏击。交际是现代社会对人的一项基本要求，良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件。

人际关系与心理学密切相关，交际能否成功，关键就是看能否把握好自己和交际对象的心理。人与人的交往总是缘于某种需要、愿望与诱因，认清自己的需要和交际对象的需要，调节好自己交际中的情感，摆正自己交际中的态度，是有效交际的前提；同时，把握交际对象的心理，投其所好，是有效交际的必要条件。打个比方：湖南人喜欢吃辣的，几乎菜里面都有放辣椒的习惯；广东人喜欢吃甜的，很多的菜都是清淡的、带甜味的。如果你在不知道、不了解的状况下，拿广东人喜欢吃的菜招待喜欢吃辣椒的湖南人，结果怎样？同样，拿湖南人喜欢吃的菜招待喜欢吃清淡、甜味的广东人，结果又怎样？必定是事与愿违、南辕北辙！人际关系就好比招待湖南人、广东人吃饭一样，同样是中国人的方式却不一定是一样的。心理学就是了解他们的饮食习惯、饮食特性！只有这样才能够恰到好处地处理人际关系！

想要成为一个受欢迎的人，就要学会洞察人心，学会说合适的话，做恰当的事。

本书密切关注人际关系中的心理因素，从自身和交际对象两个方面，以



具体、生动的案例，详尽地解析了如何完善自我，如何与陌生人建立人际关系；如何处理与队友的关系，与同事的关系，与上司的关系，与下属的关系；如何经营与朋友的情义。相信它能为你的人生快乐、事业成功扬起一面风帆！

建立良好的人际关系，得到大家的尊重和赞誉，无疑对自己的生存和发展有着极大的帮助。希望你能结合本书的讨论细心体会，认真揣摩，早日练就左右逢源、应付自如的交际本领。

目 录

第一章 赢在人际，让你终生受益

人是社会的人，个人离开他人、离开社会就无法生存。不论你是否乐意，都必须在人际的海洋里搏击。

谁都明白处世的艰难，谁都渴望能够处世圆满，孟子云，“天时不如地利，地利不如人和”。我们常常会因各种各样的人际关系不和谐而苦恼和惆怅，也会因为偶尔或刻意营造的良好人际关系而获益匪浅。

人际关系心理学，让你在人生的起跑线上，赢在人际，终生受益！

-
1. 人际交往，生存的基础 / 3
 2. 克服心理弱点，让人生之路越走越宽 / 6
 3. 人脉是一笔巨大的财富 / 9
 4. 人际交往具有选择性 / 12
 5. 动起来，人脉不会主动找你 / 15
 6. 饶人多条路，伤人多堵墙 / 18
 7. 克服社交恐惧症 / 21
 8. 改掉害羞的毛病 / 24
 9. 社交技巧，因人而异 / 27



- 10. 成为一位谈话高手 / 30
- 11. 掌握交往秘诀，学会点石成金 / 34

第二章 巧用沟通技巧，与陌生人建立人际关系

同陌生人交谈是交际中的一大难关。处理得好，可以一见如故，相见恨晚；处理得不好，就会导致四目相对，局促无言。

和陌生人交谈可以体现和加强一个人的自信，还能体现个人的独立性，有助于人格发展。和陌生人交谈，更能锻炼口才和提高人际沟通艺术。而陌生人之间的交往从零开始，需要有意识地运用沟通技巧来建立关系，多次下来，人际沟通能力就会得到提高。

-
- 1. 钓鱼得用适当的鱼饵 / 39
 - 2. 了解对方好恶，投其所好 / 42
 - 3. 创造共鸣，勾起他人兴趣 / 44
 - 4. 效仿对方，博得好感 / 46
 - 5. 见面次数多胜过见面时间长 / 49
 - 6. 耐心交流表诚意，操之过急惹反感 / 51
 - 7. 亲和友善，让对方一见如故 / 53
 - 8. 晒出优势，使对方“有利可图” / 55
 - 9. 关心他关心的人，间接手段更奏效 / 58
 - 10. 刻意安排偶遇，使对方产生“缘分”错觉 / 61

第三章 洞察人心，成为受欢迎的人

想要成为一个受人欢迎的人，就要学会洞察人心，学会说合适的话，做恰当的事。不管你生性有多么聪慧，接受过多么高深的教育，穿着多么华丽漂亮的衣服，如果不善于洞察人心，你仍

旧无法发挥自己的才能，拥有良好的交际。

攻心术不是从道听途说中得来的，而要靠自己用心去领会、去感知。要想让别人喜欢你，必须培养自己的谈话能力，办事能力，只有这样，才能打开人与人之间沟通的大门，彼此的心灵才能碰撞，产生共鸣。

1. 给人留下良好的第一印象 / 65
2. 牢记他人的名字是起码的尊重 / 69
3. 将微笑时常挂在脸上 / 72
4. 予人以诚意的赞美 / 74
5. 心胸宽大，得饶人处且饶人 / 77
6. 顾全面子，给人台阶 / 80
7. 没人喜欢吝啬鬼 / 83
8. 宽宏大量是指正他人错误的方法 / 86
9. 学会退让，不要没理搅三分 / 89
10. 让对方感到自己很重要 / 92
11. 不要因批评而招致怨愤 / 94
12. 学会倾听对方的不快 / 97

第四章 完善自己，获得他人的支持

在建立和谐人际关系过程中，为了获得交往对象的信任、理解和支持，我们要先从自身入手，提高自身交际能力，训练口才，提高说服力，调整心态，掌握一些与人相处、言语沟通的技巧和方法，来获得对方的好感。

只有完善自己，我们才能获得来自他人的好感、尊重，以及支持和信服。

1. 以理服人，诡辩难获胜 / 103
2. 话里不带刺，与人少树敌 / 106



3. 如果你错了, 就承认它 / 108
4. 一滴蜂蜜甚于一加仑胆汁 / 110
5. 友善待人, 成功交际的秘密 / 113
6. 学会循循善诱, 避免当头棒喝 / 115
7. 话不在多, 关键要切中要害 / 118
8. 精装的言语不如平装的做事 / 120
9. 转换角度, 没有人愿意听取命令 / 123
10. 不要忘了施小惠 / 126

第五章 置身团队中, 处理与队友的关系

现今社会是合作共赢的社会, 每个人都生活在团队之中。这个团队也许很大, 也许很小。但有一点是可以肯定的, 没有人可以脱离其他人而生活。

不管是在规模很大, 拥有很多项目组的大公司, 还是在规模很小, 只有三五个人的小公司, 我们每个人都是其中某个团队的一员。因此, 如何处理与队友的关系就变得尤为重要。本章将带领大家, 学习如何在团队中求生存。

-
1. 与意气相投的人组团 / 131
 2. 跟随团队的步伐, 不要独断独行 / 134
 3. 关键时刻“露一手”, 让队友发现你的价值 / 137
 4. 多站在队友的角度思考 / 140
 5. 适时低头, 不要固执己见 / 143
 6. 把队友当成亲人去关心 / 145
 7. 多分享, 才会有好人缘 / 147
 8. 容忍他人, 不要放大别人的缺点 / 149
 9. 虚心得到的指导会更多 / 151
 10. 积极进取, 拖后腿使人厌恶 / 153

第六章 机灵变通，在同事中生存

在中国的处世哲学中，中庸之道被奉为经典。中庸之道的精华之处就是以和为贵，对于抬头不见低头见的同事更应讲究一个“和”字。同事作为你工作中的伙伴，难免有利益上的或其他方面的冲突，如何在这些矛盾中求和呢？机灵变通是不可或缺的一个处世原则，懂得顺应时势，配合不同的对象、不同的场合，及时调整自己，方能在同事关系中游刃有余。

1. 不要张扬跋扈 / 161
2. 与同事看齐，独树一帜只会招人嫉妒 / 164
3. 平等对待每一位同事 / 166
4. 谨言慎行才能远离是非 / 169
5. 多交朋友少树敌 / 172
6. 说话讲求分寸，恶语只会伤人 / 175
7. 不要在同事面前卖弄才华 / 177
8. 同事是非少议论 / 179
9. 管好自己的嘴巴，少揭别人短 / 181
10. 赞美永远不会过时 / 184
11. 害人之心不可有，防人之心不可无 / 187
12. “小报告”打不得 / 189

第七章 与上司搞好关系，在岗位上求存

在职场中，和上司搞好关系是一门必须掌握的功课，我们在工作中能够取得成绩，除了自身努力和具备以外，更多的是取决于上司对我们工作上的关心支持，取决于上司与我们的关系。



因此，作为一个聪明的下属，就一定要想方设法与上司搞好关系。

1. 给予上司充分的尊重 / 193
2. 做个忠诚的下属 / 197
3. 老板是非议不得 / 200
4. 努力工作比油嘴滑舌更实际 / 203
5. 漂亮地完成上司交付的任务 / 206
6. 小把戏难逃上司“法眼” / 208
7. 别在上司面前自作聪明 / 210
8. 别抱侥幸心理，偷懒终会被发现 / 214
9. 多与上司交流工作心得 / 216
10. 察言观色，读懂上司的肢体语言 / 220

第八章 搞好与下属的关系，做好掌舵人

如果说领导是高山，那下属就是石头；如果说领导是汽车，那下属就是轮胎；如果说领导是大海，那下属就是水滴……领导的工作离不开下属的支持与配合。一个好的领导不仅仅是工作能力和组织能力强，还要赢得下属的佩服和尊敬，这样，工作和管理起来才会更加得心应手，才能做好掌舵人。

1. 要发号施令，又要亲身指导 / 227
2. 树立起上司的威信 / 230
3. 用关怀换取忠诚 / 233
4. 在下属中寻找心腹 / 235
5. 高高在上会被下属疏远 / 238
6. 做个有气量的老板 / 240
7. 组织集体活动，拉近与下属的距离 / 242

- 8. 多做有意义的精神号召 / 244
- 9. 兑现承诺，不要失信于下属 / 247
- 10. 能紧能松，避免走进极端 / 250

第九章 要用心去经营一世的朋友情义

有位哲人说：“人生在世，得不到友谊的将会是终身可怜的孤独者，没有友谊的社会则是一片繁华的沙漠。”这句话充分说明了友谊在人的一生中的重要性。友谊能给人以归属感、安全感和认同感，并因此而产生奋发前进的动力。友情在人生当中是非常重要的，但真正的友谊不可能轻而易举地获得，它需要经过长时间的培育，经过彼此的相知相解。只有用心去经营，才能让友谊绽放出绚烂的花朵。

- 1. 志同道合才是真朋友 / 255
- 2. 为朋友要能两肋插刀 / 257
- 3. 包容朋友的缺点 / 260
- 4. 保持通话，否则再铁的关系也会淡化 / 262
- 5. 说“对不起”并不丢脸 / 264
- 6. 在朋友困难时伸出援手 / 266
- 7. 为朋友保守秘密 / 268

第十章 人际关系是一项长期工程

人脉资源是一种无形的财富，如何去经营好自己的人脉，是你事业成功、生活快乐的关键因素之一。建立良好的人际关系是一项长期工程，它需要你不断地努力，从多方面去发展和提高你的处世能力。

- 1. 互惠双赢是保持人际关系的前提 / 273



2. 能吃眼前亏，切莫杀鸡取卵 / 276
3. 朋友不得志，更要真诚相待 / 278
4. 不要临时抱佛脚 / 281
5. 帮助他人，你也会从中受益 / 284
6. 做人讲信誉，不要过了河就拆桥 / 286
7. 学会韬光养晦，厚积薄发 / 289

赢在人际，
让你终生受益

第一章



人是社会的人，个人离开他人、离开社会就无法生存。不论你是否乐意，都必须在人际的海洋里搏击。

谁都明白处世的艰难，谁都渴望能够处世圆满，孟子云，“天时不如地利，地利不如人和”。我们常常会因各种各样的人际关系不和谐而苦恼和惆怅，也会因为偶尔或刻意营造的良好人际关系而获益匪浅。

人际关系心理学，让你在人生的起跑线上，赢在人际，终生受益！

1. 人际交往，生存的基础

纵观古今，人类的历史可以说是一部人际关系史。西方学者中，最早研究人际关系的有柏拉图和亚里士多德，而在东方则有著名的思想家孔子，以及其思想的继承和发扬者孟子，他们都通过对人与人之间关系的研究形成了各自的思想体系。人是社会性动物，其自我意识和各种智能也都是社会性的产物。人只有置身于社会环境中，通过社会获得信息才能不断得以修正和发展。反之，如果剥夺其与人交往的机会，这个人的身心就会受到极大的伤害，甚至成为心理残疾的人。良好的人际交往能力以及良好的人际关系是人们生存和发展的必要条件。可以毫不夸张地说，人际交往是一个人生存的基础。

美国成功学大师戴尔·卡耐基，通过长期的研究和对自己经验的总结，得出结论：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，学会了处理人际关系，你就在成功的道路上走了85%的路程了。也正因此，美国石油大王洛克菲勒在他事业的鼎盛时期曾经说过：“如果与人交往的能力，就如同糖和咖啡一样也是可以购买的话，为了得到那种能力，我愿意付出更多的酬劳。因为，和世界上其他的东西相比，它所带来的价值是不可预估的。”很多成功的商界人士都深深意识到了人脉资源对自己事业成功的重要性。曾任美国纽约中央铁路公司主席的阿尔弗雷德曾经说过：“铁路的95%是人，5%是铁。”可见人际交往在通向成功的康庄大道上起着无比神奇的作用。



在这个世界上，谁都不可能仅靠自己的能力获得成功。一个人能否成功，不在于你知道什么，也不在于你擅长什么技术，而在于你能否找到相关的人士来帮助你。一个企业家要取得成功，必须与别人合作，建立一支有效的团队；一个普通的职员要想在职场中如鱼得水，也必须学会如何与同伴一起工作。当今社会中，不会与人交往的人，几乎寸步难行！

美国前任总统克林顿曾说：“成功的第一要素是懂得如何搞好人际关系。”事实上，不只是成功，生存亦如此！在美国，曾有人向 3500 多位雇主做过这样一个问卷调查：“请查阅贵公司最近解雇的三名员工的资料，然后回答：‘解雇的理由是什么？’”结果，无论是在什么地区，无论是什么行业的雇主，其中约 2/3 的答复都是：“他们是因为不会与别人相处而被解雇的。”看来，即便不想做一个成就卓越之人，而只是要保住“饭碗”，人际交往也是一门必修课。

所以，不论你想要生存还是想要成功，都一定要营造一个合适的人际关系，包括家庭关系和工作关系。人是群居动物，人的成功只能来自于他所处的人群及所在的社会，只有在这个社会中游刃有余，才可为事业的成功开拓宽广的道路；若缺乏非凡的交际能力，就免不了处处碰壁。

当然，人际交往不仅仅带给我们各种人生资源，同时也能够帮助我们成长。在日常生活中，每个人都会有愉快、烦恼、缠绵、相思、感激、关怀、怨恨、嫉妒等“剪不断，理还乱”的复杂情感，这些情感无一不与人际交往有关。在漫长的人生旅途中，人不能不与他人打交道，人需要和别人建立一定的情感联系。这种情感联系可能使你获得快乐与幸福，也可能使你遭遇烦恼与不幸；可能对一个人的成功与发展犹如雨露阳光，使你茁壮成长，也可能如同雷霆万钧，使你经历坎坷或默默无闻，所以它对一个人的心理发展有着不可忽视的作用。

苏联《消息报》1981 年 4 月 28 日发表的《鲁滨孙·克鲁索的真人是谁》的文章指出，英国作家笛福写的《鲁滨孙漂流记》中的主人公原型，是一个名叫赛尔柯克的海员，他脾气不好，在一次航海中因为同船长发生