

人人 都能成为 交际高手

成为一流的交际高手

掌握一生的交际法则

王宗歧/编著



A lifebook
for success
relationship

海潮出版社

A lifebook
for success
relationship

王宗歧/编著

人人都能成为 交际高手

成为一流的交际高手

掌握一生的交际法则

海潮出版社

前言

人际关系是一个非常重要的问题,因为每个人都不能脱离人这个群体而独自生活。正因为如此,我们每天都要在人际关系方面锤炼自己,想在这方面有大的突破,给自己的人生带来彻底的变化。

在人生中,有一半的成功是依赖于人际关系来完成的。换句话讲,良好的人际关系等于成功了一半。那么,究竟该如何营造良好的人际关系呢?

有很多人并不把人际关系当作一回事,觉得老是把心思用在这上面,非常庸俗,也让人看不起。其实,果真如此吗?你看,有很多成功的例子表明:一个孤苦无援的人绝不能成就大事,要成就大事必须有几个志同道合的人,必须有几个精干的帮手来助几把力,才能做大自己的人生局面。这样的例子随处即是,不用在这里反复唠叨。假如你把人际关系看得微不足道,你的人生困境比你想象的还要多。为什么?因为人际关系是一座成功的桥梁。

不可否认,人际关系中也有陷阱,没有陷阱的人际关系是不存在的。在这个世界上,人都是聪明的精灵,你想从我身上学一点经验,我想从他身上学一套招术,都想把自己变成强者。因此,就出现了一个怪圈:大家都在人际关系中磨炼自己的功夫,看谁比谁棋更高一着。应该讲,任何成功都不可能离开人际关系,任何成功都是人际关系的成功。

戴尔·卡耐基作为西方著名的成功学大师,有一句话说得极其深刻:“不善于交际的人只是一个人,善于交际的人却等于两个人。”这说明交际能力的重要。在现代这个激烈竞争的时代里,交际能力已经作为成功者的基本素质,引起了更多人的注意和重视。许多人都试图在交际能力方面有所突破,打开一条通向成功之路的缺口。假如你在这方面有所注意,能够结合自己的深切体会,体验交际的力量,那么你就不可能被别人打败,而是打败别人。

本书是一部非常优秀的交际书籍,它提出了许多新的概念,发现了许多被人们忽略的细小问题,因此这部书是非常新颖的,每个角落都折射出交际的智慧和力量。假如你有浓厚的兴趣,把这些密码记录在自己的脑海中,那么你已经开始成功了,因为成功的根源都是从有意义的交际开始的。你信吗?不妨拿着这本书,开始你成功的体验,它一定会让你有意想不到的收获,会让你减少许多纠缠不清的麻烦。没有麻烦的人生自然是成功的。



前 言 (1)

第一章 成功离不开良好的人际关系

1. 每次交际都是新的开端 (3)

- ★ 在工作及事业上,敢于说话又善于说话的人,可以充分利用自己的语言交际能力来说服他人,使工作顺利进行,左右逢源。
- ★ 说话的自信心与说话的魅力,是一个事业出色的成功人士的必备条件。
- ★ 敢于说话又善于说话的人,总是使人清清楚楚地明白自己的意图,不敢说话又不善于说话的人,经常使人产生误解。

2. 善于掌握人际关系的要诀 (6)

- ★ 在哀叹自己缺乏良好人际资源之前,无论如何,都应该以培养自己本身的魅力为一大要务。
- ★ 如果想结识风趣的朋友,自己应该先变成风趣的人。

- ★ 围绕在自己身边的人们就像一面镜子,可以反映出自己的模样。
只要观察身旁人们的样子,即可明白自己的现状。
- ★ 人际关系中最重要的角色是自己。培育人际关系的第一步,便是培育自己本身。

3. 成为一流的好手,才能认识一流的专家 (8)

- ★ 只要能在某一领域里成为一流好手,必定有机会认识其他领域的一流人物。
- ★ 与其努力成为各种领域里的顶尖好手,不如先以成为自己专长领域内一流好手作为目标。

4. 摸清人的心态 (10)

- ★ 林肯说:不论人们如何仇视我,只要他们肯给我一个略说几句的机会,我就可以把他说服了。
- ★ 在任何事情上,“我”这一个字是十分重要的。

5. 专攻一项沟通的技巧 (12)

- ★ 在促进人际沟通的方法上,不如只专攻自己最拿手的一项。
- ★ 嘀嘀咕咕抱怨不停的人,根本称不上是真正的朋友。
- ★ 倘若必须靠刻意费功夫讨好对方等方式才能维持的交情,是无法称做人际关系的。

6. 愉快面对受人误解 (14)

- ★ 倘若未曾谋面的人误解自己时,在反作用下,一旦双方实际碰面后,印象必定获得扭转。
- ★ 在尚未碰面之前,遭受怎样的误解都无所谓。因为从未谋面的人不会加害自己。
- ★ 如能大大方方地和对方照面接触,对方也必定会明白自己的印象纯属误解。而且,还有可能反过来产生好感。

7. 人际关系并非越宽广越理想 (17)

- ★ 没有朋友也无所谓的心境,反过来可以建立牢实的人际关系。反之,“我交际极广”,抱持这种想法的人,反而会让自己的人际关系腐朽。
- ★ 与相同类型的 100 人聚集而成的人际关系相比,即使只有 5 位成员但全属不同类型人物的人际关系,反而更具人际关系素质深度。

8. 扩大人面以求关键人物 (19)

- ★ 只要能够结识一位关键性的人物,人际关系即可飞跃性地获得扩展。因为如果对方拥有 100 人的人际关系,你通过此人即有可能获得那 100 人的人际关系。

9. 拥有自己的指导者 (21)

- ★ 如果能观察自己眼前活生生的学习对象,不断吸收对方长处,必定可以逐渐确定自己的理想抱负。
- ★ 从你自认“我要将他当作指导者”的时刻起,你即已成为对方弟子。

第二章 缺乏交际能力,就无法打开人生大局

10. 我们都是“伙伴” (25)

- ★ 善于去建立良好的关系网,你就会捞到一条大鱼。不善于找到伙伴,将没有人把你当成伙伴。

11. 塑造推销自己的理念 (27)

- ★ 好建议永远不便宜。廉价的建议永远不够好。
- ★ 在生涯规划的每一个阶段,最好尽可能寻求最好的建议。

12. 你不能缺少交际的共同快乐 (30)

- ★ 小老虎将接受大老虎的教导,反之,大老虎则获得一位门徒。
- ★ 人际关系网不是拿来炫耀,而是用来帮助你成功。
- ★ 你需要的是一点事业上的忠言。

13. 用别人的镜子来照自己 (32)

- ★ 即使你不打算在走下一步棋之前,先找专家来鉴定,你仍然可以运用你的人际网做练习。
- ★ 没有什么方法比评判他人在和你相同的情况下所做的表现,更能学到处理事务的技巧。

14. 必须学会善待自己 (34)

- ★ 每当你认识一个人时,你就会从中得到一个更新、更好的观念,也就是说,你必须对每一个观念都抱持开放的心态。

15. 你认识他,但是他认识你吗? (37)

- ★ 永远不要忘记,要先做好功课——在你认识新朋友之前,最好先了解你们是否有一些共同的背景。

16. 你告诉我你的,我就告诉你我的 (39)

- ★ 记住要以无上的敬意对待每个人的接触对象。就像走绳索一样,这套系统靠的是平衡与信任。如果你不感恩,就会像从高空上摔下来一样,伤痛是很难恢复的。

17. 跨越自己的舒服区 (41)

★ 勉强去做的事,比没有联系渠道更糟糕。

18. 处理眼皮底下的关系 (43)

★ 让与自己关系陌生的人,变得新近一些。

19. 琢磨你对手的变化 (46)

★ 马基维利说:“靠近你的朋友,但要离你的敌人更近。”

★ 有一项永远不变的事实就是:人总爱道长论短。

★ 无论你对其他人的感觉如何,有一天你很可能和他们做生意,或从他们身上得到宝贵的资讯。就算是再怎么恶劣的敌人,有一天你也会需要他们。

20. 把关系网变成信息网 (48)

★ 不要轻易相信别人,但可以让员工相信你。

21. 从此开始丰富你的人生 (50)

★ 如果这时你拥有一个人际关系网,那么你在任何地方都可以拥有一个网络。

★ 常常有人身在甲地,但其实是在处理乙地的生意。

22. 互惠互利是享受 (52)

★ 如果你是少数几个擅长打这种电话的人,你便可以造福许多需要帮助的人。

★ 通常只要找对了人,一通电话即可解决所有事情。

第三章 交际的开端:不善说,便不能赢得人心

23. 说话的诀窍 (57)

- ★ 如果你一开口,别人就没有机会启齿了,结果是自讨没趣。
- ★ 假如你是对众人演说,则要注意自己说话的声音是否能使每一个人都听得到,声音应该放大些。

24. 说话要投其所好 (60)

- ★ 假话是彼此的烟幕弹,真话是彼此合作的目的。

25. 少说废话 (62)

- ★ 夸张的手法有一种引人注意的效果。不过,我们不能把夸张的手法用得太过份,否则,别人就不会相信你的话。

26. 不拖泥带水 (65)

- ★ 说话以前,先在脑中打一个腹稿,就可以不再重复。
- ★ 简单的演说能显示机智的头脑。

27. 沉默是金 (68)

- ★ 一个冷静的倾听者,不但到处受人欢迎,且会逐渐知道许多事情。而一个喋喋不休者,像一只漏水的船,每一个搭客都赶快逃离它。
- ★ 一个人说得少而且说得好,便可视为绅士。
- ★ 如果要提出意见或批评,要讲究时机和态度,不要太莽撞,不讲究方式和方法。

28. 怎样切入谈话的主题 (72)

- ★ 如果题外的客套话太多,反而会使对方以为你在拖延时间,甚至产生反感,影响交谈的顺利进行。
- ★ 不要说得太多,要会想办法让别人多说,当你的态度表明以后,应该让对方也表明他的观点。

29. 巧问妙答 (74)

- ★ 提问者是否谦恭,其问话是否合乎听者的心意,都直接会影响到问话的效果。

30. 抓住听众 (77)

- ★ 当你面对一个人谈话的时候,如果你只一大套一大套地把自己想好的话讲出来,那你就不能算是一个好的谈话者。
- ★ 世界上的人,百分之九十九是自尊自大之人。
- ★ 所谓冤家少一个好一个,因为每一个人都护着自己的自尊心。

31. 扣人心弦 (80)

- ★ 要想成为一个交际家、推销员,都必须充实自己的知识,在实践中不断提高,不断磨炼。
- ★ 一个胸无半点墨汁的人,当然不能希望他在说话中应付自如。

32. 适当的吹牛 (82)

- ★ 急于求胜的人,容易大吹特吹。冒险尝试,最易输牌,审慎而不常吹牛的人,输牌反而较少。

33. 恰当的恭维 (85)

- ★ 越是傲慢的人,越爱听恭维话,越喜欢受你的恭维。

34. 吹牛拍马非正道 (88)

★ 拍马的人,必会吹牛,吹牛的人,往往也会拍马。

35. 争辩伤情感 (90)

★ 修养深高的人,决不肯与人计较。

★ 谈话的艺术就是提醒你怎样游出这愚蠢的漩涡,更清醒地去应付一切的谈话。

第四章 交际的两大基本功:倾听对方与观察对手

36. 善于聆听 (95)

★ 聆听别人说话时,懂得随声附和尤为重要。只要不时随声附和,对方便会觉得你将他的重点一字不漏地听进去了。

37. 读懂人心这本书 (97)

★ 在与入沟通时,如果对方能真诚地对我们给予批评,这就说明他想要与你真正地交朋友。

38. 掩人隐私 (99)

★ 避免谈及他人的短处,容易与他人建立起感情,形成融洽交谈气氛;好谈他人短处的人,最易刺伤他人的自尊心。打击人家某方面的积极性,还会引起他人的讨厌。

★ 不小心谈别人短处的人,虽无意刺伤他人,但很难想象人家怎样理解你的用意和对你所作出的反应。

39. 虚怀若谷 (101)

★ 一个狂妄自大、目中无人的人,是没有多少人愿意同他交谈的。

同样,一个心地狭窄得只容得下他自己的人,也是不受欢迎的。

40. 自信的魔力 (103)

- ★ 没有人喜欢那种软弱的、不果断的人,这种人办事时好像根本不知道自己在乎什么或要干什么。
- ★ 人们往往非常在意自己的缺点,甚至有很多人认为自己一无是处,是个无用之人,这也是有些人在沟通中缺乏自信的根源。
- ★ 善于发现自己的短处,并以顽强的毅力加以克服,同样也可以增强自己的自信心。

41. 展现你的魅力 (105)

- ★ 如果我们在沟通中注意扬长避短,既体现自己的个性,又把握住分寸,则会收到接纳自己和吸引他人的意想不到的效果。
- ★ 在沟通中,人与人之间相互吸引的程度不同,往往造就了沟通关系的不同层次。

42. 出席宴会前先读一本书 (107)

- ★ 脑袋空空的人实力肤浅,相处不久便会为人识破。

43. 握手的精妙技巧 (109)

- ★ 握手时,如果你的掌心向下,那么你会传递给对方一种支配性的态度,如果你掌心朝上同对方握手,就会传达给对方一种顺从性的态度。

44. 说一百句话,不如用力握手一次 (111)

- ★ 与其低头行个礼后就去了,不如和对方握个手才离去,更能让见面者留下印象。

45. 接名片时念一遍 (113)

★如果希望自己被人记下来,就应该想想如何才能牢记他人的背景。

46. 以全名向人打招呼 (115)

★让对方记住自己的姓名,是建立人际关系的起跑点。

47. 最简单地获得好感的方法 (117)

★在人际交往中,记住别人的姓名可谓小事一桩,但往往能收到料未及的效果。

48. 记住他人的生日 (119)

★所谓生日的话题,经常会出现于对话中的细微处,最好不要漏听。

49. 见面 10 分钟内开口 (121)

★一般而言,碰面 10 分钟内开口说话是最理想的。一旦过了 10 分钟,除非出现特别合宜的机会,否则双方只能以沉默告终。

50. 当面记下时间或电话号码 (123)

★如果你以草率的方式约定约会,对方会感觉他和你的关系受到草率待遇。他或许认为一旦你必须会见更重要的人物时,你和他的约定说不定会遭取消。

51. 临别之际留下爽快的印象 (125)

★如果你始终受到必须陪坐到底的固定观念束缚,永远也无法学会留下爽快印象后溜走的秘诀。

52. 传递口信增加人际皱褶 (127)

★你最好能将听到的夸赞传递给对方。

53. 用传真替代电话 (129)

- ★ 在建立人际上,愈是自己想会见的对象,愈会伴随着难以取得联络的窘境。

第五章 最实用的交际术:大胆赞美与巧妙批评

54. 恰当地赞美他人 (133)

- ★ 赞美是会被人们拒绝的。
- ★ 如果你能以诚挚的敬意和真心实意的赞扬满足一个人的自我,那么任何一个人都可能会变得更令人愉快、更通情达理、更乐于协力合作。
- ★ 形成一种每天至少五次真诚地赞美别人的习惯,这样,你与别人的关系将会变得更加和睦。

55. 赞美他人的技巧 (135)

- ★ 如果你与人交往不是真心诚意,那么要与他人建立良好的人际关系是不可能的。
- ★ 虚情假意的赞美只能让人觉得你是在嘲笑或嫉妒他人。

56. 越具体的赞美效果越好 (137)

- ★ 西方有句俗话说:“每天早晨大夸你的朋友,还不如诅咒他。”培根也这样说过:“即使是好心的赞美,也必须恰如其分。”

57. 背后赞美的效果好 (139)

- ★ 倘若没有能力洞悉对方的优点或能力,你的赞美将受限于社交

辞令。反过来说,只要你拥有人微的观察力,人际关系必定不断扩张。

58. 把握赞美的频率 (141)

★ 如果你太频繁地赞美别人,别人对你的赞美就觉得无所谓了,甚至还会认为你是一个以虚誉钓人的献媚者。

59. 间接赞美比直接赞美更有效 (143)

★ 间接赞美的另一种方式就是当事人不在场时进行赞美,这种方式有时比当面赞美所起的作用更大。

60. 含蓄地批评他人 (145)

★ 含蓄的批评应该是在私下里进行的。

61. 批评他人的技巧 (147)

★ 我们在沟通中,既需要真诚的赞美,也需要中肯的批评。

★ 我们批评人,真正目的并不是要把对方整垮,而是要帮助他成长。

62. 批评要诚恳 (149)

★ 一个人偶犯过失是不可避免的,但是你因此把别人说得一无是处,这就不客观了。

63. 以真诚的赞美作开头 (151)

★ 如果批评的人开始先谦逊地承认他也犯过错误,然后再指责别人的过失,他将更容易接受你的批评。

64. 要尊重事实 (153)

★ 批评人要尊重事实,有一就是一,有二就是二,实事求是,以理服