# 2024年掌握人际交往的三种方法(9篇)

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-07-21

*在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。掌握人际交往的三种方法篇一古语有云：“吃得眼前亏，可保百年身。”“吃得亏便享...*

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**掌握人际交往的三种方法篇一**

古语有云：“吃得眼前亏，可保百年身。”“吃得亏便享得福。”吃亏的人虽然失去了一些原本属于自己的东西，却也求得了自我的宁静，避开了他人的烦扰，于心无憾。事实上，吃亏并不要紧，吃“眼前亏”是为了换取其他利益，吃点“眼前亏”更是为日后不吃亏作准备。在人际交往中，如果我们能吃一些“眼前的小亏”，不仅能更好地预防“以后的大亏”，也有助于在别人面前塑造良好的自我形象，获得他人的好感，为自己赢得友谊和影响力。

假设这样一个状况：你开车和别的车擦撞，对方的车只是小伤，甚至可以说根本不算伤，你不想吃亏，准备和对方理论一番，可是对方的车上下来四个彪形大汉，个个横眉竖目，围住你索赔。眼看四周荒僻，不可能有人对你伸出援手。请问，你要不要吃赔钱了事这个亏呢?

你当然可以不吃，如果你能说退他们或是能打退他们，而且保证自己不受伤害。

可是，如果你不能说又不能打，那么看来也只有赔钱了事了。你说他们蛮横无理，欺人太甚，可是，在当时的情况下，哪有什么理可说呢!

因此，以这假设的故事为例，赔钱就是眼前亏，你若不吃，换来的可能是一顿拳殴或是车子被破坏，得不偿失。

有不少人在碰到眼前亏时，会为了所谓的面子和尊严而与对方搏斗。这样做，虽然泄得了一时的愤怒，却会给自己带来更大的麻烦。所以，好汉要吃眼前亏，不争一时之短长，目的是以吃眼前亏来换取其他的利益，是为了存在和更高远的目标。

相反，鼠目寸光的人，才吃不得眼前亏，因为他们心胸狭窄，容不得一丁点的损失。好汉则关注长远的根本利益所在，而不是执著于眼前的祸福吉凶。可以说，高瞻远瞩的人，都吃得眼前亏，因为他们视野辽阔，纳天地于心中。吃点眼前亏，让对方高兴、心满意足，这才是明智的选择。

比如说在家庭生活中，夫妻之间的吵架，经常是由小事引起的。对方只是有些小过失，可另一方如果不依不饶，得理不让人，必然会导致“战争”升级。

星期天，妻子小王和丈夫都在家。由于工作上有点小麻烦，丈夫最近的情绪比较低落。小王一上午忙着打扫房间，收拾家具，丈夫拿着一张报纸斜靠在沙发上翻来覆去地看着。小王知道丈夫最近不顺心，也就没要他帮着做家务。

小王在收拾小茶几的时候，一不小心把丈夫放在上面的茶杯碰在地上摔碎了。事有凑巧，就在昨天，小王已经打烂了一个杯子，没想到今天又打烂了一个。这套茶具是丈夫的一位老同学从日本带回来送给他的，做工非常精致。丈夫很珍爱，时常一边把玩，一边赞叹这套茶具“确非寻常俗物”。平时丈夫几乎舍不得使用，就是怕被摔坏了，最近由于心境不佳，才拿出来独自享用的。没想到让妻子两天打烂了两个，当时脸就沉下来了。看他这个样子，小王的火气也一下子就上来了：“不就是两个杯子嘛，看你心疼的，好像我连两个杯子都不值。不要在外面受了气，整天回来给我脸色看。拿老婆当出气筒算什么英雄好汉，再威风也威风不到哪儿去。真有本事的，也不至于把两个杯子看得比老婆还宝贝。”

这下子可算捅了马蜂窝。在丈夫眼里，妻子由于他的心境不好，处处迁就他，安慰他的好处一下子无影无踪了，有的只是恼怒。本来工作中的麻烦早就令他感到痛苦和沮丧，妻子的一番嘲讽挖苦更使他觉得这个家也没有什么值得珍惜的了：“嫌我没本事，我就是没本事，你看着办吧。外面有本事的男人多的是，可惜你没那享福的命，只好找我这个没本事的男人做丈夫。”

妻子也不示弱：“那也说不准，说不定哪天我就找一个有本事的男人给你看看。”

随着情绪的失控，双方偏离了夫妻之间交谈的正常轨迹，也偏离了就事论事的原则。

丈夫抄起茶几上的水瓶奋力一摔，小王觉得心都快碎了，她绝望地哭骂道：“摔吧!有种的把东西都摔完!”

此时，丈夫已经彻底失去了控制，当小王明白过来的时候已经晚了，丈夫顺手抄起一只哑铃击碎了刚买不到一年的电视机：日本进口的大屏幕，将近一万元。

其实，这场夫妻之间的吵架完全可以避免，只要有一方肯吃点儿“眼前亏”，主动退让——当丈夫责怪小王的时候，小王如果能主动退让的话，丈夫就会觉得这样对待妻子是不公平的，会觉得内疚和后悔，到时候必然会就自己对妻子的态度问题进行检讨。同样，当妻子埋怨“你说话别那么难听好不好，我又不是故意的”时，如果丈夫能主动退让的话，妻子就会体谅到：丈夫的心境不太好，我应该理解他，甚至为自己不小心打烂了杯子，增添了丈夫的烦恼而感到自责。

这种因小问题而导致激烈冲突的情形，并非只发生在夫妻之间。对我们而言，在生活中碰上类似情况，对方正在气头上，声音高点，话难听点时，我们应该保持冷静，而不应火上浇油，甚至发展到鱼死网破的地步。此时，明智的做法是，吃点儿“眼前亏”，这样，等对方冷静了，清醒了，认识到自己的错误了，他会更尊重你，觉得你为人大气，不在小事上斤斤计较，事后会加倍地对你好。

和为贵，忍为高，一个“忍”字可以看出一个人的理智、修养、气质以及人格。在很多情况下，忍耐更是成大事不可或缺的修养。所以，我们要培养自己的忍耐之心，肯吃亏，会吃亏，让自己有更多的收益。

**掌握人际交往的三种方法篇二**

以硬碰硬，往往两败俱伤

有时，人们为了争一时之气，在强大的对手面前，常常只会硬碰硬，不顾一切地拼命冲向前。他们认为，只有这样，才能保持自己的尊严，才能赢得做人的面子。结果，常常弄得两败俱伤，各无一利。

山顶上住着一位智者。当地的男女老少都非常尊敬他，不管谁遇到大事小情，都来找他，请他提些忠告。智者总是笑眯眯地说：“我能提些什么忠告呢?”

这天，又有一个年轻人来求他提忠告。智者仍然婉言谢绝，但年轻人苦缠不放。

智者无奈，便拿来两块窄窄的木条，一撮螺钉，一撮直钉。另外，他还拿来一把榔头、一把钳子、一个螺丝刀。

他先用榔头在木条上钉直钉，但是木条很硬，费了很大劲儿也钉不进去，即使把钉子砸弯了，也钉不进去。一会儿工夫，好几根钉子都被砸弯了。

最后，他用钳子夹住钉子，使劲地砸，结果，钉子虽然弯弯扭扭地进到木条里面去了，但木条也裂成了两半。

智者又拿起螺钉、螺丝刀和榔头。他把钉子向木板上轻轻一砸，然后拿起螺丝刀拧了起来，没费多大力气，螺钉便钻进木条里了——天衣无缝。

智者指着木条笑笑：“硬碰硬有什么好处呢?说的人生气，听的人上火，最后伤了和气，好心变成了冷漠，友谊变成了仇恨。我活了这么大年纪，只有一条经验，那就是绝对不直接向任何人提忠告。当需要指出别人的错误的时候，我会像螺丝钉一样耐心地、婉转曲折地表达自己的意见和建议。”

在现实生活中，一个人难免会跟旁人发生这样那样的矛盾，那么，当你碰到真正的钉子人物时，千万不要跟他们硬碰硬地发火，否则最后吃亏的还是自己。学会迂回，学会忍耐，以柔克刚才是明智之举。

中国古代的名将韩信，家喻户晓，妇孺尽知，其武功盖世，称雄一时，他堪称善用以柔克刚之术的典型。

有一天，韩信正在街上行走。忽然，面前拥出三四个地痞流氓。只见他们抱着肩膀，叉着双腿，眯着眼睛斜视韩信，态度极为傲慢。韩信先是一惊，随即便抱拳拱手道：“各位仁兄，莫非有什么事吗?”

其中一个撇了撇嘴，怪笑道：“哈哈，仁兄?倒挺会说话。我们哥们儿是有点事找你，就看你敢不敢做啦!”

韩信依然很平静地说：“噢?不知是什么事，蒙各位抬爱，竟看得起我韩信?”

那些人都哈哈大笑起来，刚才说话的那人说：“哈哈哈，什么抬不抬的，我们不是要抬你，而是要打你。”其他人继续打哈哈，指着韩信嘲笑他。

韩信看看他们，依旧平心静气地问：“各位，不知我哪里得罪了大家，你我远日无冤，近日无仇，为什么要打我，我实在是不明白。”

那人怪笑三声，说：“不为什么，只是听说你的胆子很大。今天我们几个想见识见识，看你到底有多大的胆子，是不是比我们哥们儿的胆子还要大?”韩信一听，明白了他们是故意为难自己。于是便赔笑道：“各位，想是有人信口误传。我韩某人哪里有什么胆识，又岂能跟你们相提并论。”

那群人轻蔑地望着韩信，听他这样说，依然不肯放他过去。那领头之人“当啷”一声将宝剑抽出来，往韩信面前一扔，将头向前一伸，对韩信说：“看你老实，今天我们不动手，你要是真有胆识，就把剑拿起来，砍我的脑袋，就算你小子有种。如果不敢，就从胯部钻过去， 哈哈哈……”韩信望望地上亮闪闪的锋利宝剑，又看了看面前叉腿仰头而立的地痞头头，皱了皱眉。围观的人纷纷议论，都非常气愤，让韩信去拿剑宰了这狂妄的小子。

韩信暗暗咬咬牙，并未去拿那剑，而是缓缓地屈身下去，从那人的胯下爬了过去。众人无不惊愕，连那群流氓也怔在那里发呆。韩信则立起身掸尽尘土，头也不回，扬长而去。从那以后，这伙地痞反倒开始对韩信客气。而韩信后来功成名就，又提拔当年的那个流氓做了小小的官吏，那人自然是感恩戴德，尽心尽力。

韩信可谓是一个聪明、顾大局的人。试想，如果当时韩信火冒三丈，一怒之下拾剑杀了那人，那么必然会有一场恶战。胜负难料不说，纵使是韩信胜了，也免不得要吃官司。平空出横祸，对他日后的发展定会产生很大的障碍或留下深深的隐患。

所以，我们说，无论在任何时候都不要硬碰硬，那样做，只能让你头破血流。要知道，适当适时地迂回退守，正是为了取得更大的成功。

**掌握人际交往的三种方法篇三**

放下面子，不等于失去尊严

面子观念由来已久。“人活一张脸，树活一张皮”，“人争一口气，佛争一炷香”等和面子有关的俗语比比皆是。生活中，我们也常常能看见有人为了面子讳疾忌医、邯郸学步、沐猴而冠、夜郎自大……

要面子是人之常情。然而在日常生活中，不少人常将“面子”与“尊严”等同。“面子”与“尊严”是一回事吗?读了下面的故事，我们就明白了。

有一个人，常因感到没面子而心情晦暗，便去找一位大师请教。大师说：“当你再感到没面子的时候，就往口袋中放个鸡蛋，但要保护它不被打破而且必须随身携带。一个月后再来找我，我自然会告诉你答案。”

这人照大师的话去做了。可是，放在口袋中的鸡蛋没过几天就变质发臭了，散发出极难闻的气味，不仅让别人避之不及，连自己也难以忍受。

一个月之后，当他再见到大师时，大师说：“其实你口袋中的鸡蛋已经告诉了答案——越在意面子，越放不下面子，面子就会像这个鸡蛋一样变质发臭，最后让你自己都难以忍受。”

大师又对他说：“倘若你做了捍卫尊严的事，就往口袋里放一块金子，一个月后再来见我，我会告诉你尊严和面子究竟有何区别。”

这人也按大师的话去做了，但因清贫的缘故，所以，即使他做了捍卫尊严之事，也拿不出金子往口袋里放。

一个月后再见到大师时，这人显得精神愉快，容光焕发。大师问：“我知道你没有金子往口袋里放，可为什么还这么愉快?”这人回答说：“我感觉做人有了尊严就很愉快，至于有没有金子放在口袋里，已经不重要了。”

大师笑了：“这就是尊严和面子的根本区别。尊严是做人的本质，会使心灵像金子一样闪光，而面子只是一种表象。若为面子而虚伪地活着，时间一长，就会像发臭的鸡蛋，连自己都厌恶自己。”

正如大师所言，尊严与面子是完全不同的两个概念，我们不能将二者混为一谈。尊严是人生价值的实现和人生目标的满足，常与骨气相连;而面子是一时的、外在的、虚假的满足，常常会让我们联想到虚荣。尊严是一种智慧，可以为正义而隐忍;尊严是一种勇气，需要你在黑暗时挺身而出;尊严是一种能力，需要你的坚持和不屈不挠;尊严是一种内涵，需要你的练达与忘我。相比之下，面子只是一种小聪明，是一时的逞强，是片刻的虚荣，是不敢面对现实的自欺欺人。

说到底，面子是一种潜在的自卑。过分注重面子，虚荣背后的辛酸也只有自己知道，正如《项链》中的玛蒂尔德夫人，在一次虚荣的背后，付出的却是自己十年辛酸的代价。而事实上，真正的尊严来自于自信，来自于实力，来自于成绩。因此说，为了长远发展，我们可以牺牲眼前;为了真正的尊严，我们可以丢掉一时的面子。

越王勾践就是一个很好的例子。当年，吴王夫差灭了越国，勾践背负“亡国奴”的耻辱之名屈辱讨生。在这种情形下，他没有选择一死了之。他丢掉一时的面子，忽略了那些嘲笑和讥讽，十年卧薪尝胆，雄壮越国国威，终究能够一朝灭吴，成就丰功伟业，赢得了真正的尊严。

还有这样一则事例：在美国一所城市，有个小学校长叫路克。开学之初，他为了激励全校师生的读书热情，作出了公开承诺：“如果你们在11月9日前读完15万页书，我就在9日那天爬行着来上班。”此言一出，立刻轰动全校。所有的师生都刻苦读书，连刚入学的孩子也参加了读书活动，终于在11月9日前读完了15万页书。有的学生打电话给校长：“你爬不爬，说话算不算数?”有人劝路克：“你已经达到了激励学生读书的目的，不用爬了。”可路克说：“一诺千金，我一定要爬着去上班。”于是，11月9日这天，路克7点钟离开家门，开始了爬行。

为了不影响交通，他在路边草地上爬。过往的汽车向他鸣笛致敬，有的学生跟着一起爬。经过3个小时的爬行，他磨破了5副手套，终于爬到了学校。全校师生夹道欢迎，孩子们蜂拥而上，拥抱他，亲吻他，俨然欢迎一位英雄归来。这位校长虽然输给了自己的学生，面子上似乎有一点过不去。但他宁可放下面子，甘愿“以身试罚”。这样的举动不仅没有被人嘲笑，反而更赢得了大家的尊重。

在生活中，放下面子其实是一种智慧的选择。放下的是面子，舍弃的是虚荣，得到的是真正的尊严。

**掌握人际交往的三种方法篇四**

胸中有忍字，后退亦前进

在中国历史上，“六尺巷”的传说一直作为一种美谈被人们津津乐道，它所彰显的那种中华民族的传统美德，成为告诫世人的典范和楷模。

“六尺巷”是清朝宰相张英的祖宅所在地。据说在康熙年间，当朝宰相张英老家里的人在建造房屋时为争地基与邻居发生了争执。家人飞书京城求助，哪知道宰相并没有仗着自己位高权重而出面摆平，只是回馈给老家人一首诗：“一纸书来只为墙，让他三尺又何妨?长城万里今犹在，不见当年秦始皇。”家人见书信后感觉惭愧，立刻在争执线上退让了三尺，下垒建墙。而邻居深受感动，也把墙主动退后了三尺，建造自己的府院。这样一来，两家的院墙之间就形成了六尺宽的巷道，成了有名的“六尺巷”。正所谓，墙退了六尺，心胸宽了万丈。

“吃亏是福。”这是古人的至理名言。人是要学会隐忍的，忍让能大事化小，小事化了，是处理事情最简单也最聪明的办法。人必须拥有博大的胸襟去包容：大度能容，容天下难容之人;开口便笑，笑天下可笑之事。这是弥勒佛主对世人的告诫。因为修炼不到家，年少轻狂，心胸狭窄，很容易让人归类于脾气暴躁的一介莽夫;而从容淡定，与世无争，自有不怒自威的大将风范。海纳百川，有容乃大。隐忍不但是人格涵养，也是一种处世哲学。

在物欲横流的现代社会，面对金钱美女之类的诱惑，没有些定力是不行的。俗话说，“忍”字头上一把刀，小不忍则乱大谋是很有道理的。无论遇到什么，我们都要做到失意时坦然面对，得意时不忘形，不张扬，不引人注目，也不争强好胜。要记住，生活因简单而快乐，我们要宽容别人的无礼冒犯，原谅别人的无心过失，要明白忍一时风平浪静，退一步海阔天空。

也许你会发现，在大雪压枝的时候，只有雪松能够生存下来，这是因为，当雪积到一定程度时，雪松那富有弹性的枝丫就开始向下弯曲，于是积雪便从树枝上滑落，待压力减轻后，刚弯下去的树枝又立即反弹过来，因此，雪松能始终保持这苍翠挺拔的身姿。是啊，雪松懂得退让，它知道对于外界的压力，当不能“通过正面抗争去战胜它”的时候，就需要“作出适当的让步，以求反弹的机会”。

唐代禅师布袋和尚有一首诗：“手把青秧插满田，低头便见水中天。心地清净方为道，退步原来是向前。”拥有豁达和淡定的胸怀，怀着一颗恭敬的心，学会低头忍受和步步后退，才能拥有更广阔的天空。

铃木太郎在创业之初，与德国西门子公司就有关技术合作问题进行过广泛而深入的商务谈判。谈判开始不久，便陷入了困境，原因是西门子公司坚持技术使用费提成率要占到销售总额的9%，铃木太郎不赞成这一提案。经过艰苦斗争，最终把提成率降低到5%。但西门子公司尽管做了让步，却又提出了新的要求，要求把技术转让费定为60万美元，并且要一次付清。当时，合同文本的主动权掌握在西门子公司手中，许多条款都是偏向西门子公司的，尤其是违约和处罚条款的订立，更加明显地有利于西门子公司。作为弱势的铃木公司，只能听从西门子公司的摆布。

当时，铃木电器公司的总资本不超过4亿日元，而60万美元的技术转让费相当于2亿日元，这笔沉重的技术转让费，对于刚刚起步的铃木公司来说的确是一个相当沉重的负担。这让铃木太郎陷入了两难的选择——如果答应，那么公司必将陷入财务危机;如果不答应，公司就会失去一次发展壮大的好时机。

在形势对自己十分不利的情况下，铃木太郎高瞻远瞩地指出，懂得退让才知进取。于是，他采取了先吃亏后赚钱的策略，假人之手，从中渔利，大胆接受了西门子公司的苛刻条约。

由于铃木公司从西门子公司获得了最新研究成果，所以，当时世界上最先进的科技成果，几乎都有铃木公司的参与，这为其一跃而发展成为驰名全日本乃至全世界的公司打下了坚实的基础。可以这样说，双方的合作使铃木公司开始确立了国际大公司的地位。

从表面上看，铃木太郎似乎落了下风，不仅作出了妥协和让步，而且还接受了西门子公司的不公正条款。但事实证明，铃木太郎才是这场没有硝烟的战争中最大的赢家——适当的妥协和退让，成就了一个伟大的企业。

刚则易折，柔能持久。在逆境和压力面前，我们既要敢于抗争，也要学会在适当的时候退让，懂得以退为进。凡事认死理，钻牛角尖，一条道跑到黑，自以为是，不肯妥协，不留余地，其实是一种偏执自负的妄念，只能把自己逼进死胡同。

对我们每个人来说，都要知道适时退让是一种智慧，是一种艺术。就像跳远一样，只有在起跳前距起跳线退离得远些，才会跳得更远。懂得适时退让，才能更好地前进。

**掌握人际交往的三种方法篇五**

大家在职场中混，在与同事们打交道时，一定要学会一些技巧和方法才可以，这样能够帮助自己少走弯路，也能够得到同事对自己的认可，这样自己的人脉关系网就慢慢的建立起来了。

一、多参加一些场合活动

不管你在工作中有多大的能力，一旦不参与拓展人脉的活动，是不会交到很多有用的朋友的，就算自己偶尔认识一些朋友，对自己的工作也没有什么帮助，是很难让自己的人脉关系得到拓展的;在参加一些活动时，遇到的往往都是圈子里的人，这样认识的朋友跟自己才有共同的爱好或者需求，才会有业务上合作的可能;因此，大家可以多多参加一些场合活动来拓展自己的人脉。

二、拓展人脉时要有自己的标准

大家在职场中混，并不是说认识的人越多越好，也不是人脉关系越广越好，自己在拓展人脉时，一定要有一个标准，控制在一定的范围之内才可以，通过这样的过滤之后，再结识的人才是有需求的朋友，当自己学会和这些人搞好关系时，自己的事业发展的才会越来越顺利;因此，大家在拓展人脉时，不要忙目的结交朋友，而是有选择标准的去认识才可以。

三、拓展人脉时要学会重点突破

在不同的人生阶段，每个人需要的人际关系也是不同时的，在处理人脉关系时，每个阶段都要有重点才可以，当自己的工作方向在某个领域时，自己的结交的朋友就必须和这个领域相关才可以，一旦自己能够在这个特点的领域里，不断的持续认识新朋友，对自己的业务或者能力是有非常大的价值的;因此，大家在拓展自己的人脉关系时，要明白在某个领域里重点突破。

四、拓展人脉时要明白先舍后得

大家在职场中不管混得怎么样，每个月都不要忘记拿出一部分工资，用来建立自己的人脉关系;当自己学会拿出一部分收入来建立自己的人脉时，自己和大家的关系才会越来越好，在自己遇到需要帮助的事情时，别人才会更愿意帮助你，这才是对自己有用的人脉关系;因此，大家在拓展自己的人脉关系时，要明白先舍后得的道理。

**掌握人际交往的三种方法篇六**

人人都想做生活的强者，老实人也不例外，而老实人要想改变自己的现状，就必须从以下4个方面来改变自己。

1、改变观念，顺应时代潮流

老实人身上都有浓重的儒家思想和传统痕迹，再加上老实人自身的不善变通，使得他们在现代化的商业社会中，以这种社会现实作为参照时，在生存观念上显出了些许的陈腐。所以老实人应当从如下几方面调整自己的心理：

(1)做人与处世——我们首先得做一个自主的人、功利的人。而且与人相处，不仅是情义的交流也是利益的联合。

(2)生存与生活——我们既要追求生存的安全和安定，也应追求生存的重要目的。我们应当学会做生存的勇士，而不是懦夫。同时，我们应当看到，和睦并不是生活的最高境界，我们应当追求一些更高的生活享受。

(3)礼义与金钱——我们既要崇尚传统美德，又不能让传统的礼义捆住我们的手脚，我们尤其不能用陈腐的眼光把金钱看成洪水猛兽。我们需要金钱，金钱本来就是人创造的，是人的仆役，面对金钱，我们不应该那么脆弱。我们应当接受并把握好这样一个现实：勇敢地把金钱作为衡量所有成就的重要标准之一。

(4)做事与处事。在讲责任感的同时，我们应当为自己做点什么，这是生命对每个人的呼唤。

2、老实人要勇于赚钱

也许在童年时代，老实人就被灌输过这样一种思想：“金钱买不来真正的友谊。”这种思想当然是正确的，但我们也没必要因此陷入“金钱无用”的误区。毕竟，金钱使你能够参加各种有趣的娱乐活动，能给你提供更大的活动空间和机会，开辟结交新朋友的天地。

3、老实人需要培养冒险精神

培养冒险精神、克服恐惧感是培养健康心态的重要内容。冒险精神并非与生具来，多半是经由冒险、失败、再冒险、再失败，一步步锻炼出来的。

其实，每个人都是敢冒险的，每个人也都有过大胆冒险的经历，老实人也不例外。在幼儿时期，我们敢冒险地站起来学走路;年纪稍长时，冒险学骑自行车、学开汽车、学游泳、学跳伞，甚至学开飞机等。

这些没有一项是与生具来的本领。想学会这些本领，一定要经过冒险的阶段，并遵循“越失败，越勇敢”的精神，尝试，再尝试，才可能学会。想学好投资理财，亦不例外。想成为一个成功的投资者，必须首先屏弃回避风险的习惯，重新拾回失去的冒险本能，培养健康冒险精神。

勇于冒险的人，并非不惧风险，只是因为他们能认清风险，进而克服对冒险的恐惧，要知道，世界上任何领域的一流强手，都是靠着勇敢面对他所畏惧的事物，才出人头地的。那些利用理财致富、实现梦想的人，都是以冒险精神作为后盾。切记：处处小心谨慎，则难以有所成就，缺乏冒险精神，梦想便很难成真。

**掌握人际交往的三种方法篇七**

他们缺乏自信，做事畏首畏尾，胆小怕事，在别人眼里他们是乖孩子，是好孩子，可是很难被别人有所提拔。在他们潜意识里一直秉承着一个理念，“宁可别人负我，不可我负别人，别人敬我一尺，我要还别人一丈，滴水之恩涌泉相报。”

他们遇到事情是能忍则忍，不懂得拒绝别人，什么事儿都往自己身上揽，什么事儿也都在找自身的问题和原因，也导致了他们身心憔悴。

他们形成这种想法和性格的原因，往往是因为从小的生活环境造成的，可能是受到了爸妈的影响，或者说受到了身边朋友老师的影响，导致了他们从小就要做一个乖孩子，非常懂事儿，从小就怕说错话，怕做错事被大人训斥，所以做事谨小慎微，形成了一个老实人的性格。

老实人常常潜意识当中想着去讨好别人，其实他们内心的真正想法就是让别人接受自己，他们不懂得去照顾自己的感受，为了满足别人的看法，常常违背自己的心里想法，做不想做的事，最后既没有活成别人，也找不回曾经的自己。

其实在他们心里有一个误区，这个误区就是别人比自己高端，也正是因为这个误区想法，让自己不断的去迎合别人。他们应该反过来想一想，为什么别人不能去迎合他们的想法呢?人人都是平等的，不要把任何人放的比自己位置高，这样心里能够得到一定的平衡。

老实人想要改变自己，先要改变自己的思维模式，从思想上改变对事情对人的看法，然后思想支撑行为，一切就都变了。分清事件全貌对错，分析别人的想法，学会找对方的原因，那么能让你在思想观念上有所改变。

举个例子，你在大街上溜达着，看到远远的对面有个朋友往这边走过来，你想要打招呼，但又忐忑不安，最终可能没说话直接过去了，也可能你回避躲开了，其实你躲开或者不说话的原因就是担心对方不搭理你。

那么从整个事件来看，你其实可以直接面对面打招呼，对方回不回应你那是他的事了。你要问问自己，你直接打招呼表现的是你有礼貌，有道德的行为，你有错吗?难道对方不回馈你，你还要找自己的原因?你要认为自己声音小，所以对方没听到，你要认为自己打招呼的方式不对，所以对方没应你，你还要把错误都推到自己身上吗?分析事件全貌对错，分析对方的想法，对方没有回应你，难道不是他没礼貌，难道不是他的错吗?

当你懂得去分析对方的行为，去分析对方想法的时候，分析整个事件的全貌对错，你从思维上就改善了。慢慢的你就会习惯性的找他人的原因，知道都是对方的问题，你自己就会变的，是他们的错，还有必要在意吗?索性就直接表达自己的感受就好啦，想拒绝就直接拒绝，毕竟为难你的人，一般也不是什么好人。

**掌握人际交往的三种方法篇八**

如何维持好人际关系

如何把纷繁杂乱的人脉关系梳理整合成清晰的人脉关系网?如何有效的拓展自己的人脉圈、挖掘关键性的核心人脉?以下是小编为您整理的如何维持好人际关系的相关内容。

拓展交际圈、加入其他人脉圈

当然不要固守一隅，认识新的朋友、发现新的机会、接触新的人脉圈。其实有很多朋友已经有意识的建立起人脉圈，不妨去接触一下，比如某些商业社交网、某些有针对性的社交组织、或者专业的兴趣团队等等。

维护 沉淀 分享

有效的沟通交流是维护人脉关系的必要条件，别经年累月的不与自己的朋友联系。沉淀自己的资源能力，让自己变得更有价值，也让自己的人脉关系更加稳固。分享，是的，永远记得与朋友们分享经验心得。

运用你的人脉

你有什么需求，你要得到什么帮助，一定要向对的人脉提出来。帮助与被帮助，奉献与获取，我们的人脉关系总是在相互往来中更加坚固。

相互鼓励

同事间除了日常的沟通还要懂得相互鼓励，这样才能让大家心态变得更加积极，一个懂得鼓励别人的人，很容易得到别人的喜欢。

2怎么维持好人际关系

要摆正位置，不要自以为是。隔行如隔山，我们每个人都有自己的行业，每个人也有不同的职位。我们没有理由去看不起别人，更没有理由对哪个行业或者职位较低者另眼相看。

因为我们都是人，人都应该是平等的，你是亿万富翁并一定你比民工兄弟身体强壮，你也并一定比农民朋友活得坦然。人各有所长、各有所能，并不是你的行业或者你的处境就比别人更高一筹。

所以我们要一视同仁，万万不能给自己的眼睛涂上另类的颜色。要不断奋斗，不为满足现状。生活，为生而活，为活着而活。《士兵突击》中很经典的台词：活着就是要干有意思的事。

我们活着当然要去干有意思的事，当然要去追求更美好的东西，当然要去为自己的计划目标不懈努力。在当今风云变幻的信息时代，不学习是远远跟不了大众的步伐的，只要是不想被社会大潮完全淘汰的人，就应该不断奋斗，去干一件又一件有意思的事。

3怎样维持好人际关系

用故事表达你的内容有力的内容用故事的形式来表达,可以帮助完成目标。在你说故事时,用你的感情来让那些怀疑者相信

建立个人品牌强大的品牌非常有竞争力,但它永远是基于提供产品的价值而不是描述的方式。好的个人品牌能可做3件事:让别人觉得真实可信、与众不同、可以被信赖。

让自己独一无二你的品牌表达了你能提供的东西,表达了为什么你很特别,告诉了别人他们为什么了与你保持联系。

不断增加价值在成为品牌,你需要专注与你所做的事并不断的增加价值。这意味着你需要不断超越。

建立个人品牌的标志当别人听到读到你的名字时,你想让别人想到什么?你的品牌标志应当包括了别人提到你时会用的所有的词。

包装你的品牌要看上去有价值,你就要看上去光亮而又专业。所以为什么不建一个个人网站?

推广你的品牌如果你自己不推广自己,其它人也不会。你的成功取决于其它人如何认可你的工作,这还依赖与你工作的质量。

**掌握人际交往的三种方法篇九**

交友，是远离孤单与寂寞的最有效的办法，也可以充实自己生活、锻炼并增强与人之间沟通交流的能力。不过许多人因为性格内向且不爱说笑，在一些社交场合中常常独自坐在一旁，显得不容易与人接近，因此很少会被人搭讪，而被人搭讪时也只会摇头或点头，寡言少语。还有一些人常常空闲时宅在家里不愿出门，因此也很少与人接触，那么如果当他们想要扩大交友圈子、尝试与人结交的话，该怎样做呢?

一、培养自己的兴趣爱好，积极主动地加入其他人之中、部分不擅与人交际的人群，往往加入不了其他人的话题圈，因为他们会发现自己不了解其他人在一起都在聊些什么做些什么。这时如果想要主动加入其他人的交友圈子，那么就要主动去了解对方的兴趣爱好，并积极加入他们的话题圈，或是为自己多培养一些兴趣爱好，这样再寻找与自己有共同语言、同样兴趣的人就更容易了，双方也可以聊得更投机，如果在沟通交流上没有问题，那么自然而然就会成为朋友或玩伴。

二、多参加一些自己擅长的活动、俱乐部，就算不擅长也要多尝试接触。可以参加一些自己感兴趣的活动或俱乐部、聚会等等，主动与同类人接触，会更容易找到与自己有共同点的人，那么交流沟通上也不会太过困难。要寻找并及多接触同类人多的地方，例如喜欢美食的人可以参加美食俱乐部、喜欢骑自行车的人可以参加与其相关的活动或俱乐部等，这样也会结交到更多朋友，并扩大交友圈、

三、去户外及人多的地方多走走逛逛，克服喜欢长时间宅在家里不良习惯。很多喜欢宅在家里不爱出门的人，除了以前的旧识外，身边很少有新结交的朋友陪伴，这是因为他们大多不愿、也不习惯出门与陌生人接触，或因长时间不出门而导致沟通能力减弱，并认为与人交流是件很麻烦的事。这类人如果想要结识新朋友，第一步就是要走出家门、尝试与陌生人沟通接触!经常去人多的地方走一走逛一逛，例如广场、公园、游乐场等等地方，鼓起勇气主动与其他人问好、搭讪，便可以逐渐克服不良习惯，结识新朋友啦!

五、与刚刚熟悉但还不算多亲密的人多交流常见面，逐渐建立友好关系。已经跨出第一步、也就是尝试去主动与人聊天沟通的人，或许会立刻结交到一些熟悉的陌生人，不过如果不加强与他们之间的沟通交流，那就还不算朋友，仅仅是“认识的人”的程度而已。所以需要在认识后互相留下对方的联系方式，然后经常联系沟通，慢慢地去了解对方，接着再找一个恰当的时机，例如节假日、双休日，邀请对方一起出门游玩或聚餐等等，最后在各自准备回家时，约定好下次再一起活动的时间，这样就可以达到经常与对方见面的目的，并成为朋友了。

六、通过社交软件，可以上网结交一些同城网友。很多人结交新朋友的方式，是从上互联网开始的，其实这也不失为是一个不错的方法，因为在网上更容易也更方便与人沟通，只要通过社交软件搜索关键词，就会出现一大堆与其相关的兴趣爱好交流群，加入进去也很容易，因此通过网络社交的方式与人结交显得十分便捷。不过需要注意的是，长时间沉迷于网络或许会染上网瘾，因此网络社交有利也有弊，最好不要投入太多精力与时间进去。另外与网友、尤其是异性网友见面时也要多提防注意，最好是在人群密集的场合见面，不要轻易与其单独相处。

七、与新朋友聊天时需多注意，要尊重对方的观点与看法，并寻找投机话题。新朋友大致是指与对方认识的时间不长、交流并见面的次数也不算多，但因为双方的一些共同点，因此在恰当的场合与时机认识对方时一见如故，很容易聊到一块儿去，因此成为新朋友。不过在一起聊天的时候也要多注意，例如不要时常愁眉苦脸，因为自己的情绪很容易感染身边的人，如果对方与你一起时无法开心愉快，只觉得疲惫、难过的话，那么他为什么还要与你在一起呢?而且因为自己的不快，而影响到身边其他人也是个比较自私的行为。另外与对方聊天时，也要多尊重对方的看法与意见，不要插话、抢话、打断别人说话，这样很不礼貌，也会让人觉得不被尊重。多关注对方感兴趣的事，可以更容易找到投机的话题。

八、从不熟悉的人到熟悉的人、最后再变成朋友，需要勇气、热情与真诚。如果一个因为自身问题而无法交到朋友的人，不愿意改变自己的话，是永远不会拥有真正的好朋友的，所以在开始扩大交友圈子、认识新朋友前，要先真正认识自己。该怎样使自己变得更合群?要先从思考这一点开始。而在受到冷落、无视时也不要过于失落，要先省察自己，寻找自身的问题，只要没有不良嗜好与习惯，并拥有积极主动去与不熟悉的人交流的勇气、热情及真诚想要与人交往的心，那么一定会成功扩大交友圈、并结交更多新朋友的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找