**搏感情也有「10 戒」**

真正的「情份」得來不易，每一次互動，都決定了這段關係是加分還是減分，如何拿捏其中分寸，以下10個關於搏感情的大忌，你不可不注意。  
  
1戒：以貌取人  
面對大人物恭謙有禮不是難事，但對待nobody是否一樣進退有據，才是考驗能否深交的關卡。  
  
 香港Third Thinking公司負責人、有豐富企業訓練經驗的陳郁敏初到一家公司拜訪時，一定找機會詢問基層職員對公司或主管的看法。「他們說的反而真實，」陳郁敏說。  
  
 對待小人物的態度決定了你付出的好是真心或手段，何況，你怎麼知道今天的nobody，幾年後不會變成炙手可熱的大人物？  
  
 民視主播羅瑞誠在銀行擔任櫃員的經歷，讓他深刻體認絕不能小覷貌不驚人的對象。曾經有位客戶每次總穿著夾腳拖鞋進銀行，往來一陣子後，才知道對方竟是台北市菁華區的大地主。懷抱「交朋友」的心態，就算談不成生意，建立起的人際網絡未嘗不是下次合作的契機。何況，真正有涵養的人未必喜歡show off（炫燿），「低調」反而可能是試探誠意的方法。  
  
2戒：不熟裝熟  
 「言未及之而言，謂之躁（急躁），」想搏感情要先論交情，明明不熟卻勾肩搭背，可能反遭白眼：「我跟你什麼關係？」  
  
 在「稱謂」上也要特別注意。東吳大學政治系教授劉必榮以兩蔣時代政商關係為例，稱蔣中正為「校長」，代表是在黃埔軍校追隨他的老學生，關係比起並肩抗日、稱呼「蔣委員長」的同僚要深得多。小輩想裝熟跟著亂叫，只會鬧笑話。  
  
3戒：無事不登三寶殿  
 要贏得信任，過度刻意討好，反而讓人懷疑你的動機。前台灣愛普生（EPSON）幕僚長邱天元認為，初次見面時「微笑」尺度應該在「蒙娜麗莎式微笑」和「拍照時Say“Cheese”」之間。笑得太誇張、或是偏頗地誇讚對方，只怕是心裡有鬼。  
  
 人際互動很微妙，嘴上不說，但心裡打的主意，雙方通常心知肚明。若為了與大人物攀關係，打聽所有他出席的場合、硬坐  
  
 在旁邊找話題攀談，其實不只當事人，你的刻意，周遭人都看得一清二楚。私人或是商業邀約也是，每天打電話殷勤問候並不能展現誠意，緊迫盯人反倒為感情添了負分。  
  
 情感以真誠為基礎，值得深交的朋友，平時就要保持聯繫。羅瑞誠建議，轉職時主動告知動態，讓對方知道，你「有把他放在心上」。平時不連絡，一打電話就是「無事不登三寶殿」，這種感情，真正需要提款時也派不上用場。  
  
4戒：不懂得設停損點  
 真正的感情不是賭博，必須認真經營，才會引起共鳴。它不見得一定有回報，所以承諾前必須先衡量底線。邱天元表示，最好將帳戶設「停損點」，要幫人，自己得先承受犧牲的風險，有了這層心理建設，才可能經營細水長流的感情。  
  
5戒：以為光靠閒扯就能攀關係  
 八卦、閒扯，某些時候是初次見面的破冰方法，但重要商業往來，通常廢話不多說。安永會計師事務所執業會計師傅文芳初次會見大企業客戶時，彼此就已經掌握目的和需求，當務之急是解決問題，閒話家常非但不能拉近距離，還浪費時間。不如等結案後舉辦慶功宴再釋出關心，心中大石頭放下，反而能暢所欲言，搏得真感情。  
  
6戒：客套話當真  
 聽到「有空一起出來吃個飯！」這句話，你會不會煩惱，對方是虛晃一招，還是真心想和你深交，喝咖啡、談心事？  
  
 狀況未明時，「主動破冰」是最好的解決方法。中信房屋董事長特助胡佩蘭建議，過幾天試探一下：「上次不是說好要一起吃飯？」如果對方只是淡淡回應：「對呀，那再約吧！」沒有主動安排，就知道邀約只是客套話，不必放心上，避免老把話當真，讓自己很受傷。然而，事有例外。劉必榮舉例，若是業務拜訪，遇到客戶以「現在正在忙，明天同樣時間再來」的理由推拒，最好遵守約定。尤其是開發陌生客戶，輕諾寡信不會是個令人信賴的業務員，守時、尊重對方時間，反而可能是建立關係的開始。  
  
7戒：人情債，還光光  
 古語中的「送往迎來」很有道理，有時候「互欠人情」反而讓雙方感情更好。許多深刻關係就建立在「魚幫水、水幫魚」過程當中。  
  
 曾經有位政商關係良好的大人物擔任公職，任期滿之後原單位收回公務配車，當天卻同時有數位CEO級的重量人士為了回報他的情誼，自掏腰包，以高級進口車相贈。  
  
 他收了幾輛車？「當然1台也沒有！」邱天元打趣：「欠人情就像向地下錢莊借錢，利息永遠比銀行高，」如果收了車，欠的「債」也許就還完了，不如接受情意、卻回絕禮物，雙方的關係不能刀切豆腐兩面光，日後只有更加你儂我儂。  
  
8戒：沒能力就靠關係  
 感情可以幫助成事，卻不是一切的基礎。傅文芳強調，商業競爭下，「情分」可能在關鍵時刻推一把，但要等水到，先得渠成，到頭來，客戶看的還是專業能力。尤其企業中衡量員工是否適任，還是以績效為主，光靠搏感情就可以出頭的時代已經過去了。胡佩蘭進一步指出，幾個同事間感情好，卻一起推拒工作，這種出於負面情緒的「共生組織」最令公司頭痛。  
  
9戒：為了得到好感情而說謊  
 出了社會的人，幾乎每個都很聰明，為人究竟是真誠還是虛假，都被攤在陽光下檢視，差別只是對方願不願意點破而已。  
  
 在商業互動中，說謊不只是道德問題，還是策略問題。若情況不允許吐露實情，寧願沉默，也不要說謊。謊言被拆穿，連互信基礎都沒了，何敢奢望「感情」？  
  
 世界很小，你永遠不知道今天說的話，明天會傳到誰的耳朵裡。所以說謊還可能裡外不是人。眾達國際法律事務所律師黃日燦舉例，為了討好對方，今天碰到喜歡花草的A，也跟著喜歡花草；碰到B討厭花草，也跟著討厭。有天A與B碰面了，一交換意見，2個人都會覺得你不真誠，即便是微不足道的小細節，說謊會讓你雙方都得罪了。  
  
 但直言不諱不等於尖銳，尤其初見面場合，就算不贊同對方意見，邱天元建議，回應時以「很有意思」、“not bad”等中性用詞，會比直接說「不！」來得恰當。一來給雙方多點時間判斷對錯，同時不把話說死，保留了轉圜空間。  
  
10戒：人前人後兩樣情  
 壞話只能當面說，好話需要背後說。他人背後所做的任何評價，對關係的殺傷力和幫助，都是當面表達的百倍。  
  
 邱天元以「表達感激」為例，話要說到對方心窩裡，道謝需要具備3個步驟，才算完整：首先，一定要當面致謝；其次，對方不在場時，在公開場合稱讚並感謝對方；一段時間之後，再舊事重提，感謝對方當時的幫忙。對方知道在其他人面前、甚至隔了一陣子仍然記得他的好，一定倍感窩心，但相反地，背地裡批評是關係最大殺手，保持對不在場者的忠誠，是一切信任的基礎。  
  
10個情感儲蓄行為  
 除了戒除搏感情10戒，還有哪些行為會造成你情感帳戶的收入與支出？史蒂芬．柯維（Stephen R. Covey）在《第8個習慣》（The 8th Habit：From Effectiveness to Greatness）中也整理了10個重點，很值得參考。  
  
■儲蓄  
  
先努力理解他人  
  
信守承諾  
  
誠實、開誠布公  
  
和善、有禮  
  
雙贏或無交易的思維方式  
  
明確的期望  
  
對不在場者保持忠誠  
  
道歉  
  
接受回饋意見  
  
寬恕  
  
■支出  
  
先求被他人理解  
  
破壞承諾  
  
圓滑的操縱  
  
冷漠、無禮  
  
我贏你輸或我輸你贏的思維方式  
  
破壞期望  
  
不忠誠、欺騙  
  
驕傲、自負、傲慢  
  
不接受回饋意見  
  
心懷怨恨  
  
■必要的犧牲  
  
不耐煩、自我中心  
  
情緒、感情、時間  
  
自我中心、傲慢、控制  
  
自我、時間、感覺、成見、偏見  
  
勝者為王、競爭意識  
  
蜻蜓點水式的交流  
  
某些社會認可、祕而不宣  
  
自我、傲慢、驕傲、時間  
  
自我、傲慢、驕傲、起反作用的溝通  
  
驕傲、自我中心

資料來源：http://www.igotmail.com.tw/home/32620