

JIAONI YOUREN SHEJIAODE 26ZHAO

杜君◎编著

教你游刃社交的 26招

社交决定成败；好交际让人刮目相看；什么样的社交决定什么样的人生

饮誉全球的“石油大王”洛克菲勒曾说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。”这句话足以表明社交能力在洛克菲勒心目中的地位。因此，社交不仅是一门技巧，更是一门艺术。社交是人类的必然伴侣，更是和谐的人际关系的润滑剂，我们只有不断提高我们的社交能力，才能在奋斗的道路上走得更快更稳更成功！



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

教你游刃社交的 26 招

社交决定成败

好交际让人刮目相看

什么样的社交决定什么样的人生

杜君 编著



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

教你游刃有余的 26 招/杜君编著. - 北京: 中国经济出版社, 2009. 1
ISBN 978 - 7 - 5017 - 8708 - 1

I. 教… II. 杜… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 108236 号

出版发行: 中国经济出版社 (100037 · 北京市西城区百万庄北街 3 号)

网 址: [www. economyph. com](http://www.economyph.com)

责任编辑: 苏冰冰 (电话: 010 - 68319114, 13611038580)

E-mail: [friendbing80@sina. com](mailto:friendbing80@sina.com))

责任印制: 常 毅

封面设计: 任燕飞

经 销: 各地新华书店

承 印: 北京金华印刷有限公司

开 本: 787mm × 980mm 1/16

印张: 14.5 字数: 222 千字

版 次: 2009 年 1 月第 1 版

印次: 2009 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 6000 册

书 号: ISBN 978 - 7 - 5017 - 8708 - 1/F · 7681

定价: 29.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题, 由我社发行部门负责调换, 电话: 68330607

版权所有 盗版必究

举报电话: 68359418 68319282 国家版权局反盗版举报中心电话: 12390

服务热线: 68344225 68341878

序言：社交决定人生成败

青蛙和蜘蛛是一对好友，它们爱好相同，都喜欢吃飞虫。年轻的时候，青蛙四肢矫健，身手敏捷，过得很是悠闲自在；而蜘蛛，却每天辛辛苦苦的织网，让青蛙嘲笑了好长一段时间，说它不懂得享受。

可是，当两人都渐渐衰老时，情况却出现了逆转。

老年的青蛙再也跳不高、跑不远了，常常食不果腹；而老蜘蛛却舒舒服服地躺在早就织好的网上，坐等食物送上门来。

老青蛙大叹命运的不公：“想我一生辛苦，老来却只能勉强糊口，甚至面临饿死的命运；而你呢，现在却什么也不做，却依然丰衣足食，唉，不公平啊！”

老蜘蛛听了，说了一句意味深长的话：“朋友，只靠四条腿生活，你顶多温饱；而我靠自己织就、经营的网，却能一生无忧！”

聪明的您，看明白了吗？那张网，在人类社会，就叫社交网。它无形无影，无声无息，可近可远，可大可小；既可以天南海北、无所不容，也可能只剩一人，茕茕孑立；用一片人际关系网可以将世界一网打尽，因为在这个世界上，几乎每个人之间都有一条脐带相连。

情商概念的提出者——丹尼尔·戈尔曼曾说：“职场中，智商决定是否录用，情商决定是否升迁，而社交商则决定你的生活质量。”美国著名学者卡耐基也曾说过：“一个人的成功，15%是因为他的专业技术，85%则要靠人际关系和为人处世的能力。”而成功学家拿破仑·希尔做过一项调查：在1000位成功的千万富翁中，有90%以上的人认为，社交技能是帮助他们成功的最主要因素。

所以说，社交的重要性，再怎么强调也不过分！

这是一个社交为王的时代，人们对人际关系的推崇也几乎到了无以复加的地步。职场里，善于社交的人青云直上、一马平川；生意场上，善于社交的人谈笑风生、叱咤风云；人际间，善于交际的人如鱼得水、左右逢源；恋爱

中,能说会道的人桃花旺盛、佳偶不愁;外交中,巧舌如簧的人人气高涨、举世称颂……难怪有人感慨,21 世纪最重要的技能是什么? 交际才能!

可是,正如鲁迅所说:就算是天才,他的第一声啼哭也未必是一首好诗。所以,没有谁是生来就能纵横驰骋,谈笑间一切搞定的。真正的社交高手,都是经历了千锤百炼、千磨万击才出山的。要灌溉一株树木,就需要充足的阳光、水分与养料;而栽培一棵人际关系的长青树,也需要时间、金钱和持续的耐心,如果方法不当,很可能让它因营养不良而枯死。

本书中,我们精选了 26 个必备的社交妙招,助您最大限度的领悟社交的精华。这 26 个妙招,每招都精巧、实战,容易学、见效快,读来有趣,用来顺手。而每招下面,又衍生出许多小招,它们几乎穷举了社交中的所有障碍,教您见招拆招,逐步登堂入室,感受社交的超然化境。社交是一种学问、一门学科、一项技能,它可以总结、可以传承、可以学习,而能汲取别人的社交经验,则必能让你游刃社交的步伐大大加快,提前到达成功的彼岸。

在编写本书的过程中,我们特别突出了实战特点,方法、案例比比皆是,以供您参照,减少阅读和学习的障碍。同时,我们避开了一板一眼的教课书式编写,而是增添了趣味性和阅读性,让您在流连文字的同时,如风行水上,自然轻松地领悟、记忆。

洛克菲勒说过,他愿意花费更多的金钱来提高自己的与别人打交道的能力,这种能力比太阳底下的任何一种能力都更为重要。人类是在相互的交往中寻求安慰、价值和保护的。交往是人类的必然伴侣,和谐的人际关系是一个人最大的资本,决定着一个人能够发展到什么程度。

希望通过阅读这本书,能让您在欢乐的同时,社交的技巧也更上一层楼。

作者语



目 录 CONTENTS

第1招 社交前必自信	1
——自信是社交最好的外衣	
一、自信:做最好的自己	2
二、自信需要正视并弥补差距	2
三、社交中培养自信的方法	4
第2招 社交礼仪显风采	10
——礼仪是人际关系的磁石	
一、握手的礼仪	10
二、介绍别人的礼仪	11
三、送礼的礼仪	12
四、自我介绍的礼仪	14
五、称谓的礼仪	15
六、探病的礼仪	16
七、举止礼仪的标准	17
第3招 要学会尊重别人	20
——尊重别人才能被别人尊重	
一、获得尊重是所有人的普遍需求	20
二、尊重别人是良好修养的表现	21
三、只有尊重别人,别人才会尊重你	23
四、尊重暂时不如你的人	25
五、尊重别人才能获得别人的帮助	26

第4招	站在别人的立场上思考问题	29
	——没人和“情”、“理”过不去	
	一、社交需要同理心	29
	二、站在对方的立场,首先要“知彼”	31
	三、多为对方着想更易说服别人	34
第5招	懂得说“谢谢”的艺术	37
	——让温暖从你口中传到他心里	
	一、要养成感谢的习惯	37
	二、感谢一定要发自内心	40
	三、针对不同的人,采取不同的感谢方式	41
第6招	少说多听受欢迎	44
	——善于倾听让你无往不胜	
	一、倾听对社交的好处	44
	二、社交中如何倾听	48
第7招	建立属于自己的关系网	52
	——让社交成功为事业铺路	
	一、关系网对社交的重要性	53
	二、如何建立关系网	54
第8招	善用幽默社交倍轻松	61
	——成为受欢迎的社交明星	
	一、幽默在社交中的作用	61
	二、幽默的禁忌	64
	三、幽默的方法	66

第9招	妙语洞开社交门	70
	——良好的谈吐是社交的利器	
	一、语言对社交的作用	70
	二、良好谈吐的要求	72
	三、谈话的注意事项	75
第10招	读懂微妙的体态语言	82
	——察言观色搞懂言外之意	
	一、体态语言对社交的重要性	83
	二、读懂别人的体态语言	85
第11招	委婉地说“不”	89
	——学会拒绝是一种社交战术	
	一、拒绝的技巧	89
	二、拒绝的注意事项	96
第12招	用诚心俘获人心	100
	——真诚才能产生信赖	
	一、真诚是社交的基石	100
	二、真诚就应该信任别人	103
	三、真诚具有打动人心的力量	105
	四、表达真诚的方法	107
第13招	说话要看人而语	109
	——把握交际角色,因人施言	
	一、对不同身份的人说不同的话	110
	二、对不同特性的人说不同的话	113
	三、在不同的场合说不同的话	115



- 第14招 巧妙、适当地赞美别人** 118
- 人际相吸的秘诀
- 一、人际交往需要赞美 118
- 二、赞美要真诚 120
- 三、赞美别人的技巧 122
- 第15招 提升你的个人魅力**..... 125
- 长得美不如气质美
- 一、气质比美貌更重要 125
- 二、气质女人必做的四件事 128
- 三、气质男人必做的四件事 129
- 第16招 全方位施展你的微笑** 132
- 最简单、最有效的社交绝招
- 一、微笑能缓解人际关系 132
- 二、微笑能增加社交魅力 134
- 三、微笑的人比不微笑的人更容易成功 136
- 四、传达微笑需要注意的事项 138
- 五、练就迷人的社交微笑 139
- 第17招 投其所好,让别人喜欢你** 141
- 建立社交关系的桥梁
- 一、摸准对方喜好,打开社交局面..... 141
- 二、迎合对方喜好有技巧 144
- 第18招 用心记住别人的名字** 150
- 没人不重视自己的姓名
- 一、每个人都重视自己的名字 150



二、叫出别人的名字,能拉近双方距离	151
三、尊重别人的名字,更能让别人接受你	153
四、记住别人的名字,是社交达人的共识	154
第 19 招 用品德赢得好人缘	157
——好品德打造人际磁场	
一、社交中必备的三大品德	157
二、宽容是社交的助推器	159
三、谦逊是社交的敲门砖	161
四、忍耐是社交的看家宝	163
第 20 招 给人留足面子	165
——你敬人一尺,人敬你一丈	
一、给人面子是对别人的尊重	165
二、千万不要折损别人的面子	167
三、给别人留面子的艺术	169
第 21 招 自嘲成就社交达人	173
——受人欢迎比事事“争先”更重要	
一、自嘲可摆脱尴尬处境	173
二、自嘲可调节交际气氛	174
三、自嘲可缓解交际压力	175
四、自嘲显示了自信和豁达	176
五、自嘲更容易获得信任和谅解	177
六、自嘲的注意事项	178
第 22 招 把握初识的 3 分钟	180
——第一印象是你的名片	
一、第一印象对社交的重要性	181

二、影响第一印象的因素	182
三、如何给人留下良好的第一印象	183

第23招 乐于助人增添交际魅力

——广结善缘,百事好办

一、帮助别人成就自己	187
二、帮助别人能增加自身魅力	191
三、帮助别人更能获得友谊	193

第24招 主动、主动、再主动

——等待等不来好人缘

一、社交中,主动的人更受欢迎	196
二、要主动交往,先走出舒适区	198
三、主动交往的三大要点	201

第25招 把握言行细节

——细节决定社交成败

一、社交中不能忽视细节	206
二、细节更能让人感动	208
三、优雅社交的19个细节	209

第26招 让形象为社交加分

——外在形象是继续交往的起点

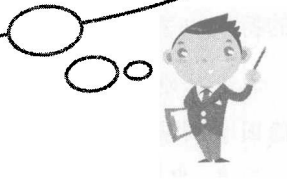
一、服饰对社交的作用	214
二、社交中的合理着装	215



第 1 招 社交前必自信

——自信是社交最好的外衣

自信具有非凡的魔力，是社交成功的第一秘诀。只有自信的人，才会尊重自己，也才会赢得别人的尊重。一个缺乏自信的人很难吸引别人的注意，也很少能和别人自如交往。这会为他的社交凭空增加不少障碍。



社交中，不少人很不自信，笑起来肌肉乱颤，说起话来声音发抖，谈话时，不是张口结舌，就是惜字如金，只能简单地回答“是”、“不”、“行”等词语，和别人在一起时也不敢看别人的眼睛，甚至出现口干舌燥、呼吸急促等生理不适。这些，都是社交中不自信的表现。

据统计，90%的人在社交中都会或多或少地出现一点恐惧心理，这种心理的根源就是不自信。自信是成功社交的第一步，自信需要自我肯定，需要恰当地展示自己的优点。试想，如果一个人连自己都不喜欢，那别人又怎么会喜欢他呢？长此以往，必会形成恶性循环，导致更加自卑，不敢和人主动交往。

一、自信：做最好的自己

上帝造人时，没有刻意造一无是处的废人，任何人都是独一无二的，都有别人不具备的优势和亮点。正所谓天生我材必有用，社交中，只要主动展示自己最擅长、最亮丽的一面，就能为你赢得掌声，让你自信地昂起头颅。

周舟是一个智障少年，无论从外貌、举止，还是智商检测，都毫无疑问地证明了这一点。然而，他却具有非凡的音乐指挥的天赋，曾多次指挥大型乐队演奏，被人惊叹为具有神秘的魔力。2000年，周舟随中国残疾人艺术团访问美国，他精湛的乐曲指挥引起了巨大的轰动。

所以说，任何人在社交中都没有必要自卑，再有才华的人也必有不如别人的地方。有些人之所以暂时比我们做得好，是因为他们恰到好处地展现了其优势的一面。只要我们也努力挖掘自己的长处，也一定可以做个处处受欢迎的人。

社交中保持本色，展现自己最有魅力的一面，才能让自己举止自如，并且更加自信。有些人因怀疑自己的魅力和能力，千方百计地学习他人，殊不知本色才是最受欢迎的。一味模仿的结果，很可能别人的优势没有学到，自己的特长也丢掉了，可谓是社交版的“邯郸学步”。

卓别林刚开始拍电影时，那些导演都坚持要他去学当时非常有名的一个德国喜剧演员，结果卓别林不但演得非常辛苦，而且观众也觉得没有新意。后来，卓别林决定根据自身特点，创造出的一套适合自己的表演方法，结果，他一下子红了起来，受到世界人民的热烈欢迎。

金·奥特雷刚出道时，也想改掉德州乡音，学那些当红明星，穿得衣冠楚楚，说着正宗的纽约腔。可大家却觉得他不伦不类，都在暗地里笑话他。后来，他决定做回他自己。他开始弹五弦琴，唱他的西部歌曲，终于开始了伟大的演艺生涯，成为全世界有名的西部歌星。

卡耐基曾对我们说过，要做你自己。社交中，只要你唱你自己的歌，画你自己的画，一举一动自然而不造作，那么，你就能不卑不亢地展现自己的社交魅力。

二、自信需要正视并弥补差距

我们提倡社交自信，不是让人盲目自大，以为别人什么都不如自己。尺

有所短,寸有所长,由于天赋、环境、机遇等原因,我们不得不承认,社会上比我们强的人还是很多的。这就需要我们正视这一点,并多和他们学习,取长补短,让自己也越来越成功。

承认别人比自己强,并不是自卑,恰恰相反,这是自信的体现。只有自信的人才能客观评价自己和他人,并奋起直追,缩小彼此之间的差距。

小易在陪朋友逛街的时候,接到了一家单位的电话,通知她两小时后去该公司面试。小易来不及回去换衣服,马上匆匆赶往该公司。走廊上,她看到十几个打扮的花枝招展的女孩也来参加面试。小易心想糟了,自己应聘的是公关,是个比较注重外在形象的职位,可自己这样不施粉黛,会不会让面试官不悦呢?果然,当小易被叫进面试室时,她发现面试官明显地皱了一下眉头。但在接下来的问答中,小易非常自信,回答得流利又得体。最后,面试官和蔼地问:“你为什么打扮的这么随便就来面试呢?你看看外面的那些女孩,哪个不比你漂亮,你给我一个录用你的理由。”小易沉着地说:“贵公司是在招聘能给公司带来利润的公关人员,而不是选美。而且,由于我是两小时前接到的通知,根本没时间回家换衣服,所以很抱歉这个样子出现在您面前。就现在来说,门外的女孩确实比我漂亮;不过我相信,只要我稍微化妆,穿上正式点的衣服,我就不会比外面任何一个女孩子难看。”

第二天,小易接到面试官亲自打来的电话,通知她被录取了。面试官说:“知道是什么打动了,让我决定录取你吗?是你的自信。虽然那天其他女孩都是精装版,只有你是平装版,但你的自信却让她们都黯然失色。不过,希望你上班时,也能展现出精装版的一面。”

案例中的小易,没有否认别的女孩子在打扮上胜出她一筹这个事实,但却用自信来弥补了这个不足,并给面试官留下了深刻印象。自信不是虚荣,不是想掩盖自己的缺点,而是有勇气去弥补它,让自己更加完美。

邓亚萍,身高只有一米五多点,却在高个云集的乒坛,连续多年雄霸天下。按理说,她的先天条件并不好,但却凭借一股自信和坚韧,取得了让世界人惊叹的成就。

当刚开始打球时,邓亚萍一直坚信自己可以取得成功,无论多少人说她个子矮不适合打球,她都永不放弃,而是用加倍的努力来弥补先天缺陷。

一个人要想最终克服自卑心理,就必须在建立自信的同时正视自己的



不足,通过多学、多干来充实知识,丰富经验,才能得到周围人的赞赏和认同。

NBA 中的小个子艾弗森,一直宣称:我敢跳向天空,谁也阻拦不了!他虽然在巨人林立的 NBA 算是个“侏儒”,但却霸气十足,敢于飞身灌篮,让所有观众都惊爆并佩服!

现代社会,生存竞争压力日渐加大,所以,当我们觉得自己实在比别人差很多,并且难以用平和的心态面对时,不妨来点阿 Q 精神。这可暂时减轻我们的精神压力,有助于身心健康。

有一个演讲大师,非常受人欢迎,他的每次演说都人满为患。看到他在台上挥洒自如、妙语连珠,一个仰慕者不禁问:“大师,面对那么多人,您难道从来没有害怕过吗?您永远自信满满的秘诀是什么?”大师微笑着说:“我每次演讲时,都把台下的观众当成欠我钱的人,而我是他们的债主,这样我就不怕他们了。”

任何人其实都有一点社交恐惧症,无论是平常人,还是大师。案例中的大师,也知道自己很害怕演讲,但他没有让害怕的情绪一味蔓延,而是采用了精神胜利法,让自己能从从容面对台下观众,做出挥洒自如的演讲。

承认不足,不是让我们捶胸顿足、怨天尤人,而是对可以改变的事情努力改变,对无法改的事物安然接纳。这不是消极,而是积极的态度和智慧。当我们承认自己不完美,也接纳并坦然面对自己的不完美时,我们的社交心态就会更平和、更坦荡,举手投足间也会因为有自知之明而多了一份成熟和淡然。

三、社交中培养自信的方法

知道了自信对社交的重要性,接下来就要努力学习自信之法,让自信的阳光洒满自己交际的每一个角落。

1. 积极的自我暗示

自我暗示可以默不作声地进行,也可以大声说出来,还可以写在纸上,甚至可以歌唱或吟诵。每天坚持有效的自我暗示练习,就能让自己内心逐步自信起来。比如,可以告诉自己:“在我所从事的领域中,我是一流的”、“我有足够的时间、能力和智慧,来实现自己的理想”等。一般来说,肯定词

越简短,也就越有效。肯定时应该能表达出强烈的情感,并给人强烈的印象,比如“我是最棒的!”。

世界著名的成功学大师安东尼·罗宾斯年轻的时候非常潦倒,最后连女朋友也弃他而去。他决心成功,活出个样子来。他每天都告诉自己,“你是最棒的”,他还把自己的梦想贴在墙上,每天大声朗读。通过这样的自我暗示,他获得了强烈的自信心,最终通过努力,成为了世界著名的演讲家、社交家、成功学家。

著名学者赫巴特曾说过这样一段名言,“当你出门时,请把下颌收进,额头抬起,肺部吸满空气;碰到朋友,先微笑着向他打个招呼;和人握手时要精神饱满;不要浪费哪怕一秒钟去想你的仇敌;做事打定主意,不要常常改变方向,一直向着既定目标前进;把你的心完全放在你所希望的事情上去。如果这样做下去,总有一天你会知道,你已经在无意中抓住了完成理想的机会了。正如珊瑚虫一样,从湍急的潮水中汲取了它所需要的营养。”

这段话,也同样适用于想在社交中取得成功的我们。

英国前首相威廉·皮特还是个孩子时,就告诉自己将来一定能取得巨大成就。在这样不停的心理暗示下,他时刻用一个伟人的标准来要求自己。无论遇到什么挫折,他始终告诉自己应该成功,应该出人头地。这些暗示使得自信的观念在他身体的每一个细胞中生根发芽,鼓励着他锲而不舍地朝着自己人生目标——做一个伟大的政治家——前进。他22岁就进入了国会;23岁,就当上了财政大臣;到25岁时,他已经是英国的首相。凭着一定要成功的心理暗示和信念,威廉·皮特完成了人生的巨大飞跃。

所以,我们每一天出门时,也应该对着镜子微笑一下,告诉自己:“你很棒,加油!”总有一天,精神的力量会让你惊叹。

2. 主动和别人打招呼

社交中有一个概念,叫“居家优势”,意思是说,在自己“家里”每个人都享有主动权。交往中,我们也应该充分利用这种理论,主动和别人打招呼,主动帮助别人,主动和别人交往,就好像自己是主人一样。主动者往往心理准备更充分,更能掌握社交主动权。“主动打招呼→看着对方的脸→找到话题”被称为社交三部曲。

其实,努力去做害怕的事,害怕就会消失。所以,即使你觉得害怕,也要



鼓足勇气做“先打招呼的人”。

3. 让自己仪表得体

如果自己衣着整洁、服饰恰当,言谈举止合乎规范,那这个人在社交中就会更多一份自信。相反,如果衣衫不整、蓬头垢面,那就容易产生自卑之心,很难真正做到自信交往。

通常人们认定,外表良好的人拥有较好的教养、背景和素质,容易让人产生好感。所以,良好的仪表可以让人更加自信。

一对父母带着女儿去看心理医生,说他们的女儿非常自卑,几乎不敢见人,极少说话。心理医生见到这个女孩时,也非常吃惊,只见她穿着邋里邋遢的衣服,面无表情,无论心理医生跟她说什么她都一副无所谓的样子,心理医生见状,和孩子的父母耳语了一阵,然后说:“孩子,我家今晚举行晚宴,你能来帮我招待客人吗?”女孩很吃惊,但还是点了点头。

到了晚上,心理医生听到有人敲门,打开一看,只见门外站着一个高贵典雅的女孩,她穿戴整齐,举止得体,医生看了半天,才认出她就是白天来的那个邋遢女孩。那一晚,女孩一直是晚会的焦点,所有人都想认识她,而她也表现得非常得体、恰当。

事后,女孩告诉心理医生,她之前一直穿着破旧、肮脏的衣服,久而久之就习惯了,觉得自己就是那副样子,怎么样都不会讨人喜欢;而当心理医生邀请她去参加晚宴后,她穿上了母亲给她买的晚礼服,一下子觉得自己变了一个人,神清气爽、时时注意举止,整个人自信心大增。

所以,社交中准备几套好一些的衣服,的确可以在无形中增加自己的自信。

4. 练习正视别人

社交中,一个人的眼神可以透露出许多信息。如果你不敢正视某人,他可能怀疑你做了什么对不起他的事。而一旦躲避别人的眼神成了习惯,你就会感到更加自卑,更加不如别人。而正视别人则等于告诉他:我很诚实,而且坦荡光明,并且,对你并无畏惧。

所以,让你的眼睛为你的社交增分,正视别人的目光,这不但能给你信心,也能为你赢得别人的信任。

5. 要有自己的主见

一个没有主见的人是不成熟的,这样的人在社交中很难受到别人的尊

