

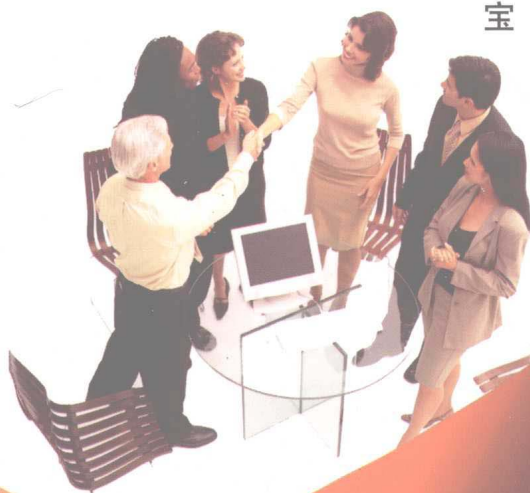
The perfect learning of
wealth under sociality ability

社交力 是财富的绝学

人际交往中受益百万美金的机会

宝尔 编著

社交力是生活的起点，事业的终点。人是社交的动物。懂社交才能发现生活的无限乐趣；会社交才能成就完美的人生。社交力是人类一切行动的基础，是人生金矿的探测器，是事业腾飞的助推器，是一切成功的保证。



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



The perfect learning of
wealth under sociality ability

社交力 是财富的绝学

【美好人生成功事业的必修课】

社交力是人类生活的基本工具，

是现代文明的重要标志，

也是促进人与人之间心灵沟通的润滑剂。

社交力作为一种艺术，一种智慧，

一种生存本领，只要把握好分寸，

你就很容易和他人搭起相识的桥梁，

营造轻松、愉快的交流环境，

使人生不断擦出耀眼的火花。

ISBN 978-7-80228-672-6



9 787802 286726 >

定价：32.80元

The perfect learning of
wealth under sociality ability

社交力 是财富的绝学

人际交往中受益百万美金的机会

宝尔 编著



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(CIP)数据

社交力是财富的绝学 / 宝尔 编著. — 北京: 新世界出版社, 2008. 5

ISBN 978 - 7 - 80228 - 672 - 6

I. 社… II. 宝… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 05508 号

社交力是财富的绝学

出版策划: 赵昌武

编 著: 宝 尔

责任编辑: 陈黎明

内文排版: 北京瑞海照排中心

出版发行: 新世界出版社

社 址: 北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室电话: (010)68995424 (010)68326679(传真)

发行部电话: (010)68995968 (010)68998705(传真)

本社中文网址: www.nwp.cn

本社英文网址: www.newworld - press.com

本社电子邮箱: nwpen@public.bta.net.cn

版权部电子邮箱: frank@nwp.com.cn

版权部电话: +86(10)68996306

印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 787 × 1092 1/16

字 数: 22 千字 印张: 16

版 次: 2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 80228 - 672 - 6

定 价: 32.80 元

新世界版图书 版权所有 侵权必究

新世界版图书 印装错误可随时退换

I 前言

INTRODUCTION

社交是人类生活的基本工具，是现代文明的重要标志，没有社交人们的生活将是一片黑暗。跨入机遇与挑战并存的21世纪，中国加入了WTO，人才竞争日益激烈，在这个高度发达的世纪，人类的社会交往工具也有了一个新的起点，社交不再像过去那样从属生活的一部分，而将更多地主导生活，成为了现代生活的必用工具，成为了美好人生的桥梁，也是成功事业的必修课。社交在人类的历史上，从来没有像今天这样重要过，这既是人生使然，也是生活使然，更是社会面貌的多元化的必然。我们的生活再也无法忍受缺乏交际的内容，我们的人生再也没有勇气面对孤独的状态，我们的社会化程度超高，社会交往就越显得重要。直到今天，我们再也无法将社交限制在休闲娱乐的范围内，他已经成为一种自然而然的能力，一种工作、协作事业成功不可缺少的能力，这是社交力。因为技术的精深、分工的细化。我们今后，再说到个人的“能力”时，其中的学识、才干已被分离出去，剩下的仅是个人的社交能力，即“社交力”。这一层意思，我们说这个人有“本领”，哪个人会“做人”，这个人会“办事”或某个人“口才”好，其实说的都是某个人的“社交力”。社交强就是有“本领”，社交如火纯青就叫会“做人”，社交非常到位，就叫会“办事”。社交有理必争就



是叫“口才”好，所以学习社交常识，提升“社交力”，是一门非常重要的学问。

时代在进步，现实在改变，我们过去所崇敬的英雄豪杰、圣人领袖，再也看不到了，但我们会看到越来越多的光彩照人，“社交力”何等了得。政治明星，商界名流、文化名人如银河群星，灿烂炫目，而身在职场，商场创业途中打拼的你，又何尝不是同样需要“社交力”助你一臂之力，我们今天将从前的“社交”的概念提升到“社交力”就是因为她有助你理解这个新的概念，有助于你更多理解社交的价值，她既不会输于“真金白银”也不输于“糖衣炮弹”，她是一种看得见摸得着的能力，她既可以价值百万美金，也可以有挡不住的穿透力。足以使你成功创业、改变你的生活，改变你的人生，让我们都来认识这个“社交力”吧，她既会帮助你发现生活的乐趣，也会帮助你发现人生的金矿，成就辉煌人生。

目录 Contents

第一部分 了解社交价值 1 万

人们的机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。因此,我们应把开展交际与捕捉机遇联系起来,充分发挥自己的交际能力,不断扩大交际圈,发现和抓住难得的发展机遇,进而拥抱成功。

一、社交的功能常识	2
二、社交的要求与素质	2
三、社交的处世层面	11
四、价值 1 万的实现	31

第二部分 第二价值 10 万金

人在社交场上总会遇到各种各样的人,如何摸透各人的秉性,那就要采取恰当的方式与其相交相处,人际交往是一门高深的学问。因此,社会是个大舞台,复杂而又多变。你只有善于与各种性格的人交往,才能在社会中占有一席之地。

一、休闲娱乐讲品位	36
二、立足根本创事业	37
三、左右逢源交朋友	50
四、拓宽市场找客户	58
五、另图发展参谋多	67





第三部分 实现价值的四大策略

人际交往在本质上是一个社会交换的过程。人们的一切交往活动及一切人际关系的建立与维持,都是依据一定的价值尺度来衡量的。正是人际交往的这种社会交换本质,要求人们在与他人交往时必须让对方觉得与自己的交往是值得的。而要做到这一点,则常常需要我们首先作出自我牺牲。

一、锁定对象有备而来	72
二、把握主动,目标明确	75
三、人多造势,公关必克	80
四、树立形象,领军一方	82

第四部分 实现理想 100 万金

生活中失去了快乐气氛便如同荒漠一样单调无味。而一个人如果能在交往中慷慨地向他人推销快乐,使别人也生活得快乐有趣,在自己的生活环境中造成一种和谐融洽的气氛,那他将是一个受人欢迎的人,并能在社交中立于不败之地。

一、“捡来”100 万第一桶金	90
二、赚钱原来如此简单	91
三、入了一个财富圈子	92
四、见到了手里攥着千万的阔佬	92
五、这里唯独不缺钱	93
六、做一个赚 100 万的初步计划	94

第五部分 交际场的 9 大绝招

人生在世,一定要建立自己的人际关系。不论面临什么状况,世上没有不可能的事。条条大路通罗马,就看你如何运用智慧及勇气来面对。在交际行动中,你也必须做一个能够帮助朋友产生勇气的人。



一、广交知己,大海捞针	98
二、知己知彼,定位准确	102
三、和而不流,守口如瓶	105
四、不卑不亢,避实就虚	115
五、慷慨做人借势发挥	123
六、保持联系,巧用道具	126
七、高朋满座,水涨船高	132
八、包装个性,水到渠成	138
九、绵里藏针,气定若闲	147

第六部分 一个角色,十分受益

在生活中,每一个人都是自己的主宰,所谓个性内向与否不是上天的安排,而是自己的决定。当你认定自己内向时,其实,只是自己赋予自己内向和闭锁性格的自我形象,这便扼杀了与他人相处的能力,无异给自己贴了限制性的标签。

一、知道什么是最好印象	158
二、识别到了成功者形象	165
三、见识到了自信的笑容	169
四、得到了一个人人赞同的观点	172
五、看清了每个人的习惯和弱点	178
六、懂得如何去亲近一个人	181
七、知道怎样才能成为焦点	187
八、学会礼仪的魅力	191
九、感受到了充满阳光的窗口	193
十、受欢迎必定有原因	196

第七部分 十个朋友,九个受益

在人世间,高贵而伟大的感情是友情。友情像春风,抚慰人们心灵的花朵,人际间沐浴温暖的阳光;友情又像甘露,滋润人们性情的田野,培育出善良的稼穡;友情还像大树,护佑人们生命的大道,遮挡住谰言的狂风,是非的暴雨。





一、有朋友就有好酒	202
二、有朋友就有好消息	206
三、有朋友就有好礼物	211
四、有朋友就有好机会	212
五、有朋友就有好码头	215
六、有朋友就有好主意	217
七、有朋友就有好运气	222
八、有朋友就好事业	224
九、有朋友就有好人生	226

第八部分 99%的成功者

成功的外表总是能够吸引人们的注意力,绝无例外。尤其是成功的神情更能吸引人们“赞许性的注意力”,因为在每个人的内心中,最大的一项愿望就是希望能够功成名就。

一、成功得利的交际能力	232
二、成功受益的社会经验	237
三、成功受益的社会资源	240
四、成功受益的自信心态	242
五、激发成功的创造能力	245

第 一 部分

了解社交价值1万

人们的机遇的多少与其交际能力和交际活动范围的大小几乎是成正比的。因此,我们应把开展交际与捕捉机遇联系起来,充分发挥自己的交际能力,不断扩大交际圈,发现和抓住难得的发展机遇,进而拥抱成功。





一、社交的功能常识

1. 社交具有塑造组织形象的功能

一个人若想要在社会上生存,就会不可避免地要参与社交活动。因此,在社交活动中的形象就显得尤为重要了。好的形象可以给人带来意想不到的收获;反之,如果形象不佳,则可能使原本可能办成的事前功尽弃。在商业谈判中,你若是衣冠不整,无精打采表现出一付死气沉沉的样子你就会失去赢取成功的信心。一个人的外在形象十分重要,如果你精神抖擞、信心百倍,你就会在谈判中给对方造成一种心理上的压力,从而运筹帷幄、稳操胜券。

2. 社交有助于人际交往的功能

在公共场所生日 party、毕业典礼等场合,你会接触到形形色色的人,大家相聚在一起畅所欲言,开开玩笑,在不知不觉中加深了彼此之间的感情。

记得每年过春节,平时一些忙得少有走动的朋友打来电话,邀约在一起去某个适宜的场所聚一聚,谈谈各自一年来的学习、工作、生活情况,不同的人与不同的行业都有各自不同的经历;不同的性格、不同的处事方法,会获得不同的生活体验;升官的、发财的一切都在言语之中。尽兴之余,相互间留下联系方式。多个朋友多条路,以后有事多联系何乐而不为。

所以,多参加一些社交活动,多与一些新、老朋友联系交往,于人于己有百益而无一害。

3. 社交具有提高文明的功能

在一些正规的社交场合中参与的人可能是一此知名人士和上层人物,他们的谈吐情趣高雅、文明礼貌。通过与他们的日常交往可以提高自身的素质和修养,从而提高自己的交际水平。

二、社交的要求与素质

1. 社交高手都是表达高手

若想成为能言善辩的人,没有捷径可走。为了社交的需要,必须成为表达高手,并且应把成为能言善道者这件事当作自己的目标,把此目标放在心中,而且为了实现这个目标,还应把全部精力集中于读书、练习写作上。

首先,你不妨这么告诉自己:我想成为在社会上占有一席之地的人,因此,我必须有好口才。为此,你就必须要借日常会话来训练口才,并用心学

习正确且有风度、毫不做作的说话方式。此外,多读一些雄辩家所写的书,不论是古典或现代的,并且告诉自己:我就是为了训练口才才读这些书的。

为了使你练就超群的谈吐本领,具体可参考如下建议。

(1)从书中获取值得借鉴的知识

为了这种目的而读书时,最好多注意文体及文字的使用方法。同时边看边想,琢磨该怎么做才会表现得更好,如果自己也写同样的题材,有什么地方会不如他。

即使写的是同样的事情,由于作者不同,其表现方式将有很少的差异。或者,由于表现方式不同,即使是同一件事,所给予读者的印象又将有多少差异,诸如此类的问题,最好在阅读时就注意到。无论多么精彩的内容,要是言辞的使用方法很奇怪,或文章本身缺乏风格,抑或文体和主题并不相称,将使读者觉得扫兴,希望你能仔细观察。

(2)培养自己独特的风格

无论多么轻松的对话,或写给多么亲密的人的信,都应该拥有自己的风格,这点很重要。

尽管说话前的准备工作十分重要,但是,如果在无法预做准备的情况下,至少应在说完话之后,再想想看是否有更好的表达方式。做到这一点,也能使你的口才有所进步!

(3)正确地使用语言,清晰地发音

你应该注意过深深吸引我们的演员是怎么样说话的吧。只要仔细观察便不难发现,所谓的好演员,都很重视清晰的发音与正确的措辞。语言的目的,在于传达概念。尽管如此,采用无法传达概念的说法,引不起别人的兴趣的说话方式,是最愚蠢不过的事。

你可以请朋友或同学帮忙。每天大声地朗诵书本,并请他注意听。只要换气的方式、强调的方法、朗读速度等稍有不适当之处,就请别人叫停,并且为你纠正。朗诵时嘴巴要张大,一个字一个字清楚地发音。要是速度太快,或有不认识的字,就马上停止。即使单独练习时,也要用自己的耳朵仔细听,刚开始时要慢慢地念,用心地把你那说话速度太快的坏习惯改过来。因为,你的发音听起来好像喉咙被卡住,说得太快时,别人很难听懂。要是遇到较难发的音时,就算练习一百遍,也要念到能够发出完美的音为止。

(4)坚持把每天的想法整理成文章

选几个社会性的问题,在脑中想好关于这些问题可能出现的赞成意见与反对意见,并假设争论的情况,然后尽量把它写成流利的英语,这也是很好的提升自己语言表达水平的方法。

例如,你不妨考虑一下有关设置常备军的问题。反对意见之一,必然是以为强大的军备力量,将使周围的国家产生遭受威胁的恐惧吧!至于赞成



意见之一，则是武力必须以武力来对抗。像这种赞成、反对两种论调，应在能想像得到的范围内，尽量去想。比方说，在本质上来说，拥有常备军并非好事，但是根据情况之不同，常备军可能成为防止他国之恶的必要武力等，这是要深切地考虑的事。

这样一来，才能整理出自己的思绪，再试着把它写成优雅的文章。这不但可作为辩论的练习，而且和养成经常出口成章的习惯亦有关联。

(5) 想想听众究竟想要什么

戴尔·卡耐基指出：“若想控制别人，最重要的是不要高估对方。而利用演说来取悦听众时，也不可对听众评价过高。我刚担任上议院议员时，一直觉得议会里尽是值得尊敬的人，从而有种压迫感。然而，那种感觉，在我了解议会的实情后，就马上消失了。”

“我知道，在 500 位议员之中，具有判断力的，最多只有 30 人，其他的几乎都和普通人没什么两样。因此，真心想听字字有力、内容丰富演说的议员，只有那 30 位而已。其他的议员们，根本不问内容，只要听到顺耳的演说，就满足了。自从了解到这点以后，演说时的紧张感就逐渐消失了，最后，我已经能够完全无视于听众的存在，只把注意力集中于说话的内容与技巧上了。这并非是我在自夸，我开始发现自己具备了话锋可随着内容而改变的能力。”

说起来，雄辩家不就像称职的擦鞋匠一样吗？无论何者，只要掌握住如何取悦对方——听众、顾客的诀窍，剩下的就只是一些机械性的工作了。假如你想满足听众，就必须利用能取悦他们的方法，使他们感到满意。演说者无法改变观众的样子，他只是接受他们本来的样子而已。

2. 表达，要克服心理障碍

表达的成败与否，关键是自身的心理因素为主，其次是有博学的知识，善辩的口才。

怯场指的是在人前，尤其是人多的场合，因紧张害怕而不敢说话，或者说话时显得拘谨、不自然。

怯场是一种心理障碍：要么感到自己被说话场合的气氛、形势所压迫；要么顾虑自己说得不好或说错；要么担心自己不是他人的对手，因而畏首畏尾，诚惶诚恐。

其实，这种心理障碍是完全不必要的。有的人在家人面前可以滔滔不绝，可一与外人交谈，他就难以启齿；有的人平时在三两个人的场合可以口若悬河，可人一多，尤其是上台，就心慌意乱，语无伦次。这说明他不是不能说，而是有心理障碍。只要破除这种障碍，怯场也就会消失。

消除怯场心理障碍可参考以下方法：

(1) 平时加强训练

如朗诵、自言自语、多同亲近熟悉的人交谈、多听别人交谈等。

(2) 每次发言前作必要的准备

这在单向交流时容易做到,就是双向交流,同谁谈,涉及什么内容,也可作大体的言辞预测。只要在大方向上有所准备,到时也不致不敢说或说不下去。

(3) 临场抱定豁出去的心态

任何人都不是天生的能在公众场合自如地说话,都有一个艰难的“第一次”。美国的罗斯福总统说过:“每一个新手,常常都有一种心慌病。心慌并不足胆小,而是一种过度的精神刺激。”古罗马著名演讲家希斯洛第一次演讲就脸色发白、四肢颤抖;美国的雄辩家查理士初次登台时两个膝盖抖得不停地相碰;印度前总理英·甘地首次演讲不敢看听众,脸孔朝天。只要抱定豁出去的心态,管他三七二十一,就自如了。

(4) “忘记”听众

就是自己在发言前,心中有听众,但在发言时,眼中不能有听众,只顾按自己的意图去表达。一位教师第一次登台讲课效果就不错,有人向他请教经验,他说:“备课时我心中一直想着学生,可一上讲台,我眼中所见,只有桌椅而已。这样,我就放松自如了。”

3. 表达,要能发挥自如

怎样表达,才能发挥自如,左右逢源呢?据哈佛大学20世纪中期的一项研究,在美国,被列为第一号恐惧症的就是当众演说。

并非在百万人的集会上才称得上当众演说,而更多的演说机会是在几人或几十人面前。商务代理、工厂监督、办公室工作人员、讨论课上……人人都可通过自己引人入胜的演说给人深刻的印象。

被誉为全球最著名的刑事辩护律师的哈佛大学法学院教授德肖维茨自25岁在哈佛大学法学院任教,28岁即被评为该校法学院最年轻的全职教授。他打赢了上千个官司,其辩护技巧为美国律师界所瞩目。他曾多次在哈佛大学的讲座上给哈佛学子讲述辩论的技巧。他认为,一场成功的演讲由下列两个环节组成:

(1) 事先充分准备

德肖维茨教授指出,无论何种性质的演说,其准备工作是相当重要的。准备工作可分为四步。

① 挑选适当的主题。

合适的主题应该是你印象最深的事情。众目睽睽之下,唯一能使你感到轻松的办法就是要清楚自己要说什么,要完全自信。例如,当年美国人质在伊朗被扣押时,电视中转播了他们的夫人被采访的情景。她们虽然未经过正式的训练,但在发表电视演说时,都滔滔不绝,能驳善辩。这是因为她们的雄辩出自于内心深处。



挑选听众最感兴趣的主题并作简略提示。假如你要说有关改进办公效率的问题或要把某项计划介绍给某公司董事会,那你就**要强调它所带来的利润**。如要对某项任务的执行者作演说,就要着重讲怎样才能使他们的工作更为便利。必须懂得:每个听众的想法都一样——从中我能得到什么。

②有逻辑性的组合话题。

首先要一个开头语,它一般是对你所要谈及问题的简短叙述。然后是正文部分,它包括你要说明的主要内容。还要有一个结尾,用它来总结整个的演说,归纳起来就是:预告、正告、总结。此外最好能引用一些常见的典故、名言等作引子说明你所要谈及的内容,从而使听众易于记住你所说的事,并能跟随你的思维行程。

③单独预演。

把预演内容准备好之后,需要单独预演。练习最好是自己单独完成,因为你是要当众演说,而不是与别人单个讨论。练习时还要设想听众的各种反应。

只要可能,在你要演讲的地点还要做最后一次复演,这样在你真正演说时就会感到轻松坦然。

④简短提纲。

演说最忌讳的莫过于手捧稿纸来照本宣科了,它是不可能令人感到自然的。如果需要,可把主要内容的标题简短地写在小纸条上,演说时对纸条快速的一瞥可以触发你的思维。要懂得,稿纸写得越繁杂越无益,对稿纸看得越少,你与听众就能得到更好的交流。

(2)临场发挥自如

无论你准备得如何得当,你最终还是要讲。演讲又可分为三步。

①与听众交流感情。

一般来说,并非需要什么专门的讲演术,只要自己能发挥自如就会少出差错。话语要简短,多采用些例子,趣闻轶事也能有助于你与听众建立感情。讲演时目光一定要看着听众,从中寻找友好热情的面容,而不要理睬那些冷漠呆板的表情。

对于职业讲演者,幽默是很有用的工具。但对一般人来说,如果不是能运用得非常自如或利用幽默本身就能说明一个观点,就不必使用。注意不要用这样的话开头:“在讲演之前,我先告诉你们一个笑话。”这样说对你所要讲的内容不仅无益,反会影响实际效果。

美国总统里根在作 1983 年政府报告时首先介绍,美国历史上第一次政府报告是由华盛顿总统作的,紧接着里根又很风趣地说:“说实在的,我当时并没有在场听他演说。”针对许多人嘲笑说他年龄太大,他的这番话真是妙极了,既适合时机又收到好的效果。

②不要道歉。

如你发现演讲出了点毛病,决不要提及它,如遇听众态度冷淡,也不要理睬,要沉着镇静,要显得轻松自如。如不巧把接着要讲的内容忘了,也不要告诉听众(听众是不会知道的,除非你告诉他们)你可重复刚才讲过的内容,以便得到一个思考机会,或继续谈别的内容。即使你感到紧张怯场,也不要慌张,要知道某种程度的紧张反而有利。

③推出高潮。

你应有一个预定的演说目的,演讲中始终要围绕着此目的进行,演说不要过于冗长,最后要人们把号召付诸行动。

4. 表达,要适时控制场面

一个善于表达的人,最重要的因素是因他能机智果断地控制场面。尤其是有一定负面作用的搅场。

搅场就是扰乱、打搅交流活动的现场。这种情况主要出现在单向交流中。如上课、作报告、大会发言、演讲等场合,听众开小会、串座位、随意进出、喧哗、嘲笑、喝倒彩、吹口哨、瞎鼓掌。

搅场出现的原因有三种,要区别不同原因,采取不同的措施。

(1)听者本就对发言者有成见,是反对的表示。

听者之所以来听,就是想来钻空子、找岔子,不管你怎么说,他都要搅。

对待这种场面的方法是:坚定信心,置若罔闻。

1860年2月,林肯第一次竞选美国总统,在纽约库钥学会作演讲。他到纽约时,当地报纸已发表了许多攻击他的文章。在他登台时,还未开口,台下便掀起一片嘲笑起哄声浪。演讲开始不久,台下已十分混乱,一些共和党人高声叫嚷要他滚下台去。但林肯全然不为所动,十分镇静地按事先准备讲下去。渐渐地,会场安静下来,除了林肯的声音,只有煤气灯的燃烧声,听众都听得入迷了。第二天,报纸又纷纷发表起赞扬林肯演讲异常成功的文章来。

(2)发言者思想、学术、业务等水平不高,听者觉得听下去是浪费时间。

对待这种场面应该谦虚谨慎,自剖自责。

1986年菲律宾大选,竞选者科·阿基诺夫人曾被人指责为啥也不懂的家庭主妇。她上台发表竞选演说,不少人以这种眼光看待她。反对派则公开叫嚷说她只配围着锅台转,要她回去烧饭菜。她一开口便说:“我只是一个家庭主妇,对政治和经济都不甚了解,也没有经验。”这诚恳、真挚的大实话使听众一下静了下来。接着她又说:“对于政治,我虽然外行,但作为围着锅台转的家庭主妇,我精通日常经济!”听众旋即爆发出热烈的欢呼。

(3)发言的内容完全不合听者之意。

这时,可采取幽默风趣,生动活泼的方式。

