

The importance of the
sociality ability in one's lifetime

社交力

决定一生的成败

开启成功奥妙的心灵密码

宝尔 编著

当代成功学认识上的一个重大
突破最先锐前卫的理念
社交力,衡量综合素质高低的标尺
社交力,打开成功之门的金钥匙
社交力,改变命运的能力
社交力,实现具体目标的
第一推动力



The importance of the
sociality ability in one's lifetime

社交力

决定一生的成败

开启成功奥妙的心灵密码

宝尔 编著



图书在版编目(CIP)数据

社交力决定一生的成败 / 宝尔 编著. — 北京:新世界出版社,2008.5

ISBN 978-7-80228-673-3

I. 社… II. 宝… III. 人间交往—通俗读物 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 055064 号

社交力决定一生的成败

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

本社电子信箱:nwpcn@public.bta.net.cn

版权部电子信箱: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 978-7-80228-673-3

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

一个人自从来到这个世界，就无可避免地要融入社会这个大环境。若要在环境中成长、进步，就不得不与人进行交流，从而吸收营养并不断地充实自我，而这种交流的结果往往取决于自身的社交能力。的确，生活在人群之中，几乎无时无刻不处在与人交往的过程中，而这些纷繁的社会交往，又很大程度地直接决定着人生成败。

本书详细介绍了社交的内涵意义、与日常工作和学习密切相关的社交知识，包括社交技巧、个人魅力、交谈艺术、为人处世之道、职场规则等等，为广大青年读者提供一套可以操作执行的行为准则和完美规范，教授其如何轻松掌控社交之道，创造成功的人生。

从社会学发展的角度来看，人生来就具有某种交往的能力。但如果这种先天性的能力不加以培养，就只能说是一种天赋或是与生俱来的智力产物。然而，众所周知，任何人都无法摆脱后天社会环境因素的影响。在这种环境因素的影响下，后天培养的能力对于人类生存与发展的重要性尤为突出。因为经过了全面提升的能力，将导致人在社会生存与发展史上出现全新的面貌。无论是在我们的家庭、事业抑或其他各种生活方式中，它都将起着至关重要的作用。我们也可以说，对于提升自我能力的渴求及认识、了解、追求自然与

社会的驱使心都有着同样的诱因，即任何人都无法脱离的社会生活。美国经济学家弗里德曼提出一个全新的概念——世界是平的。他一针见血地指出了未来世界的发展方向：在一个平坦的世界里，人与社会的发展都将达到前所未有的广度与深度。全球化带来的影响将深入到人类生活的各个领域，对人的生活方式、工作方式、交友方式等的影响意义深远。就个人而言，这意味着提升综合性社交能力已不仅仅是个人发展的愿望，而是整个社会的一个发展潮流。

值此新世纪的文化大环境下，随着社会对人整体素质的要求越来越高（即对于人才的定义已经有了更高的标准），竞争也越来越激烈，个体在社会中要求得生存、立足并得以发展，所面临的挑战将是综合的。因而，如何提升自我在社会中的竞争优势，这一问题已经成为了每一位社会成员普遍关注的焦点，社交力的文化概念亦由此应运而生。

在现今的社会环境下，只具备单一的能力已经很难跟得上发展迅疾的社会形势，综合性能力的全面提升已成为了竞争制胜的法宝，而社交力作为一种高度概括的综合能力尤其重要，也就是说，个体的社交综合能力，如果得到了全面的提高，即可称之为是精通了社交力的人。个体一旦具备了社交力，他的生存与发展空间就将发生巨大的变化，变得无限广阔；个体一旦精通了社交力，往来于社会间也不再为一些无形的障碍所制约，反而如鱼得水，乐在其中。

目录 Contents

第一篇 社交力的深刻内涵和意义

自从有了人类社会,社交就成为人类社会的重要活动方式之一,并对社会的发展起着十分重要的作用。尤其是社会发展到提倡团队作战、集体合力的今天,社交更显得重要。心理学家认为,一个人的成功得益于“情商”,而“情商”的核心内容则是“社交”能力。

第一章	新世纪的文化概念——社交力	(2)
第二章	综合性社交能力的全面培养	(12)
第三章	知识是人生最大的财富	(20)
第四章	心理和谐促进人际和谐	(26)
第五章	语言艺术的穿透力	(36)
第六章	社交礼仪是基本功	(44)
第七章	社交策略大启示	(53)
第八章	克服人性弱点 回避社交禁忌	(62)



第二篇 锻造社交力的众妙“法门”

人们在参与社交活动时,还应善于审时度势,灵活屈伸,从而总揽全局形势,将一切有利因素与不利因素、人的因素与物的因素、主观因素与客观因素相互联系,综合考虑,权衡利弊,找出对策。

第一章	交际能力的全面升华	(72)
第二章	圆润成熟的处世之道	(78)
第三章	求人办事的巧妙手腕	(84)
第四章	形象是社交场中的王牌	(91)
第五章	善于造“局”而不为“局”所制	(98)
第六章	情商与智商并重兼修	(104)
第七章	宽容令你的人生天宽地阔	(111)
第八章	游刃社交场中的机变才力	(116)

第三篇 社交力助你拓展广阔的交际舞台

在人际关系中,交际的切入对交际的结果起着至关重要的作用。切入得好,交际圆满成功;切入得不好,就不能取得预期的效果。因此,找准成功的交际的切入点是增进人际关系密切的基础。

第一章	社交应酬的艺术	(122)
第二章	如何体现社交的弹性	(127)
第三章	公共演讲能力的培养	(132)
第四章	准确把握交往的时机	(136)

第五章	拓展圈子的场所与方法	(141)
第六章	交际场中收获爱情的技巧	(146)
第七章	与陌生人交朋友的精妙之道	(150)
第八章	参加舞会、宴会的常识	(154)

第四篇 社交力如何决定事业成败

一个人在事业上要想获得成功,除了靠自己的努力奋斗之外,有时还需要借助他人的力量,才能平步青云或扶摇直上。我们把“好风凭借力”这句话中所蕴含的人生哲理用在求职就业的过程中,就可以称它为“借梯登高”之计。

第一章	高度的智慧成就非凡社交力	(162)
第二章	通人即通事的社交观	(167)
第三章	要善于经营人脉	(173)
第四章	社交场中的金科玉律	(175)
第五章	“四两拨千斤”式的社交术	(180)
第六章	弥足珍贵的人际关系	(189)
第七章	丰富的社交 丰富的人生	(193)
第八章	社交手腕定大局	(199)

第五篇 社交力铸就辉煌人生

社交实际上是一种人类的基本技能,是人的一种本质性的存在形式。社会在社交中发展,个人在社交中成长,团体也是通过社交而形成,并且通过社交来影响个体的作为。从某种意义上说,社交直接影响与推进着社会的发展。

社交力

The importance of the sociality ability in one's lifetime

决定一生的成败



第一章	人生命运一盘棋	(206)
第二章	改变命运要具有冒险精神	(214)
第三章	百折不挠成大业	(219)
第四章	创伟业者有魄力	(223)
第五章	创新思维是成功的关键	(229)
第六章	树立“发财”的坚定信念	(236)
第七章	全力把握商机 开发人生“金矿”	(243)

第一篇

社交力的深刻内涵和意义

自从有了人类社会，社交就成为人类社会的重要活动方式之一，并对社会的发展起着十分重要的作用。尤其是社会发展到提倡团队作战、集体合力的今天，社交更显得重要。心理学家认为，一个人的成功得益于“情商”，而“情商”的核心内容则是“社交”能力。





第一章 新世纪的文化概念——社交力

值此新世纪的文化大环境下,随着社会对人整体素质的要求越来越高(即对于人才的定义已经有了更高的标准),竞争也越来越激烈,个体在社会中要求得生存、立足并得以发展,所面临的挑战将是综合的。因而,如何提升自我在社会中的竞争优势,这一问题已经成为了每一位社会成员普遍关注的焦点,社交力的文化概念亦由此应运而生。

在现今的社会环境下,只具备单一的能力已经很难跟得上发展迅疾的社会形势,综合性能力的全面提升已成为了竞争制胜的法宝,而社交力作为一种高度概括的综合能力尤其重要,也就是说,个体的社交综合能力,如果得到了全面的提高,即可称之为是精通了社交力的人。个体一旦具备了社交力,他的生存与发展空间就将发生巨大的变化,变得无限广阔;个体一旦精通了社交力,往来于社会间也不再为一些无形的障碍所制约,反而如鱼得水,乐在其中。要认识和理解新世纪的文化概念——社交力,首先要了解社交的基本常识。

社交的基本常识

自从有了人类社会,社交就成为人类社会的重要活动方式之一,并对社会的发展起着十分重要的作用。尤其是社会发展到提倡团队作战、集体合力的今天,社交更显得重要。心理学家认为,一个人的成功得益于“情商”,而“情商”的核心内容则是“社交”能力。

尽管在现实生活中,我们每个人对于社交都并不陌生,但是,我们还得从心理学的层面上了解它的内涵。

一、社交的内涵

社交,一般是指在社会活动中人与人之间进行信息交流和沟通情感的联系过程。社交是人类社会活动的重要方式,它是每时每刻都在进行的一种实际活动。比如,个人与个人、个人与团体,以及团体与团体之间都是通过这样的活动,使自己的种种社会性需要得以满足。

社交是人际关系得以实现和发展的手段,只要有人与人之间的交往,人

际关系就会出现,只不过有的好,有的不好。积极的、良好的社交,会有助于一个人的身心健康发展;而不良的社交,则会妨碍一个人的身心正常发展,导致各种消极的心理后果。正是社交有这样的特点,致使我们注定是不能脱离社交“圈子”的。有人常常由于人际关系不佳,想“跳出三界外,不在五行中”,以出家修行来逃避社交的压力,其实在“出家人”中,社交也是存在的。

二、社交的意义

社交实际上是一种人类的基本技能,是人的一种本质性的存在形式。社会在社交中发展,个人在社交中成长,团体也是通过社交而形成,并且通过社交来影响个体的作为。从某种意义上说,社交直接影响与推进着社会的发展。我们可以看到,现代社会的所有活动,大到国家的外交活动,小到各种社会活动,小到家庭成员的活动,都有社交的参与。

从另一种角度来看,社交是个体社会化的基础。实际上,社会化过程就是以社交为基础,而社交是个体与社会相互联系、相互作用的结合。

三、社交的功能

孔子说:“有朋自远方来,不亦乐乎”,以及我们所知道的“人生得一知己足矣”的说法,实际上也是反映社交的功能。心理学专家在多年的医疗案例中,经过缜密的研究和总结,发现有许多人,由于社交能力差,以致出现或多或少的心理问题,主要表现为有强烈的孤独感、被自闭化和边缘化。因此,社交的功能是多样的。

(一)满足个体的心理需要,消除孤独感

人是“群居动物”,最怕孤独,又最容易形成孤独,对孤独有一种本能的恐惧感。例如,对一个犯错误人的处罚,办法之一就是“禁闭”。于是,为了避免孤独,人们想出了种种方法和对策。其中,社交也就成为消除孤独感最基本、最有效的方法和途径。

孤独分为两种:一种是想方设法去逃避的孤独,另一种是自己所需要的孤独。孤独是由人与人的往来体验中产生出来的。也就是说,孤独实际上是我们在日常生活中,在人际关系中所感受到的东西。当人们认为自己孤独时,那就表明他处在想和他人接触和交往的状态之中。

不管是哪一种孤独,它都会对我们的生活带来困扰。消除的办法,就是找人交流,在交流中得到温暖、得到承认的价值。

(二)增加个人的知识经验

要在一定时间内掌握尽可能多的信息,增加个人的知识和经验,方法之



一就是通过人与人之间的相互交往。俗话说,“与君一席谈,胜读十年书”,所表达的也就是这种社交对于交流情感、传递信息及增加个人知识和经验的作用。如果我们经历某一较长的时间不与人接触,在商业上,就可能失去信息,发现不了先进的经营模式;在学习上,没有竞争和模仿,将落后于别人;在生活中,可能成为“聋子”等。

(三)找到归属感的需要

美国著名的社会心理学家马斯洛曾说过,人的心理需要中有归属的需要是人的心理需要之一。我们每一个人,在实际的生活中,都会希望与他人、与自己所属的团体保持一致,而成功或出色的社交,便可以帮助人们实现这一或目标。社交可以使个体对社会形成较全面的认识,对各种社会现象有较为深刻的理解和把握。当团体成员之间发生矛盾时,社交又可以及时地消除误会、沟通思想、缓和矛盾。

当人找不到归属感时,在心理上就会产生某种失落感,而这种失落感会对人的心理造成很大的冲击。几年前,当开始实行医师资格认证时,一些原来是医师的人,由于得不到认证,产生“自己不知是什么”的感叹,甚至有人轻生。

人际关系的发展阶段

每个人在社交中,其人际关系的发展一般有一个重要的过程,我们有必要来了解这个过程的特点,才能在处理人际关系时做到有的放矢。这个过程分为单方相识、表面性接触和亲密性接触三个阶段。

一、单方相识阶段

单方相识阶段的人际关系,实际上只包含交往双方一些简单的接触,只是交往的一方单方面了解另一方,尚未形成有效的沟通和交往。在现实生活中,许多社会性活动与关系是属于这种类型。比如,我们对明星的了解,对路上看到的某些人物的了解等。在这一阶段的人际关系往往是表面性的、短暂的,不一定会产生人际关系,但感情反应可能是剧烈的,如追星一族的表现。

二、表面性接触阶段

在我们个人的社会性交往中,大部分关系都将保持在表面性接触水平,所谓的泛泛之交。这种水平的人际关系,双方涉入与投入的程度都很低。

在这样的人际关系中,我们与他们所发生或保持的关系,并非完全是个人化的关系,而是类似于一种职业化的或角色化的关系。比如,我们与某公司职员의 生意交流,与政府职员打交道等。

但是,在这种表面性接触阶段,有些因素可以促进人际关系的进一步发展,如对方的穿着打扮、体态魅力、语言谈吐、面部表情等。在这种接触阶段,由于对方一般都会受过专业的角色训练,总是会给别人以好的印象。但要记住,这并不一定是对方真实的表现。所以我们应该把公务活动中的表现与现实中的表现区分开来,以免被第一印象所迷惑。许多人在社交中有被欺骗感,都是由于在这个阶段没有认识表演与真实之间的关系。

三、亲密性接触阶段

随着双方交往的深入,交往双方在认知、情感和行为上都会产生一定程度的相似性,基本的价值取向趋于一致性,可能使双方会产生强烈的感情联系。而这种感情需求和感情联系,是人际关系发展中一个最重要的方面。

值得注意的是,这种感情联系并不是一成不变,或一定继续发展的。有些人由亲密重新变成陌生,随着时光流逝,双方可能会在认知、情感、行为、人格上出现差距;也有一些人因利益而分道扬镳。这会给人际关系带来极大的打击。

影响人际关系发展的因素

影响人际关系发展的因素很多,大的如文化、宗教信仰,小的如人们的交往态度、交往方式等。比较常见的有以下几方面。

一、邻近性

邻近性是指人与人之间由于居处相邻,或者是由于工作和活动等空间距离上的邻近,彼此之间可以增加相互吸引,有助于建立与促进相互之间人际关系的发展。比如,生活在我们身边的邻居、同事、同学等人,所谓远亲不如近邻。

在我们的社交发展中,邻近性表现为一种规律,对人际关系发展具有促进作用。弗利兹·海德曾经提出这样一种观点,即在团体里有某种驱动力,驱使我们去喜欢必须在一起的人,以及试图与喜欢的人接近。

第一,接近能够增加熟悉感,而相互熟悉了解是建立密切关系的前提。第二,接近容易寻找到共同的语言、兴趣和观念等。第三,彼此之间距离上



的接近,可以使人消除羞怯感,容易产生沟通。第四,邻近性容易在彼此之间达成认知上的一致。

但是,邻近的人就一定建立起比其他人更好的人际关系吗?有些人觉得前者的人际关系还远不如与其他人的关系,这到底是怎么回事?这是因为,邻近性对人际吸引的作用是有条件的,距离并不是越近越好,距离过近也可能更容易产生消极的作用。比如,我们的矛盾对象不是远的人,而是一些身边的人、一些同事和邻居,他们之间也可能会发生摩擦和冲突。

二、交往的频率

交往频率是指人们相互接触次数的多少。一般来说,交往的频率越大,越容易形成密切的关系。人们的关系需要常常沟通,在沟通中找到相互了解的途径,对那些“鸡犬之声相闻,老死不相往来”的人,良好的人际关系就无法建立。有一首歌就这样提醒我们:“朋友,有空来坐坐。”因为人际关系没有一劳永逸。当然,交往频率也并非越大越好,俗话说“久聚难为别,频来亲也疏”。

三、背景的相似性

根据社会心理学的有关研究,交往双方如果有较多类似的地方,那么相互之间就容易产生吸引,同时也会促进其人际关系的发展。相似性包括:交往双方的年龄、性别、地位、职业、观点、态度、行为、爱好等,以及民族、文化等方面所具有的共同特点。

日本心理学家古钿和孝分析了为什么会出现这种现象时,认为有三个因素:第一,一般情况下人们都希望自己在态度上与大多数人保持一致,从而使内心获得一种稳定的感觉。第二,交往的相似性,它是使我们的预期目的得以实现的关键。因为在一个与自己相似或类似的团体中活动,阻力就比较小,活动容易进行。第三,类似的东西常作为一个同一体而感知,从而使自己与其他类似的人组成一个团体。

所以,我们不要忘了,多培养爱好和兴趣,就会有更多与别人背景相似的方面,也就有可能建立更多的人际关系。

四、性格的互补

在现实生活中有一种现象,就是性格不同的人,他们的友谊比性格相似的人更牢固,如脾气暴躁的人和脾气温和的人、主动型和被动型的人都可以成为好朋友。这是为什么呢?因为每个人都有从对方获得自己所缺乏的东西的需要,这就是社交的互补性。具体来说,互补性就是指在需要、兴趣、气

质、性格等方面存在差异的人，可以在活动中相互吸引的关系。它是以双方都得到满足为前提的，正是有了互补性，社会生活才更加丰富、充满着生机。

我们常用“志同道合”的标准去找友谊。但有些性格相似的人并不一定能成为真正的朋友，相反有时还一山容不下二虎；同样有竞争意识的人，他们之间可能存在的是敌意，而不是友谊。

五、容貌和仪表

心理学家在研究中发现，外表漂亮者在社交情境中占上风，尤其容易引起异性的注意和喜爱，交际较广而容易成功。同时，容貌漂亮的人也比较容易说服和影响他人。这就是为什么一些商业活动，需要容貌漂亮的人。尽管我们知道以貌取人是一种偏见，也都认为人不可貌相，但实际上，人们还是在不知不觉中受着它的影响。

当然，人们对容貌与仪表好坏的认可与否，还与一个人的职业联系在一起。如果你是一位公务员，但你的仪表让人觉得是位商人；或你是位医生，打扮得如歌女般的漂亮，人们也不一定会接受她的容貌，有时甚至起反作用。

另外，绝不能夸大容貌与仪表的作用。一般说来，在社交之初，容貌的作用较大，但随着相互认识的加深，容貌的作用则不断降低。也就是说，在实际的社交和人际关系发展的过程中，容貌与仪表的作用是有限的。

六、能力大小

人际交往理论中，有一种说法很有道理，就是“让人与你交往很值得”。这就要求你有一些让人“值得交流”的东西，人们才会与你交往，这“值得的东西”就是能力。

事实上，那些有才能、有智慧、有所成就的人，其交往的朋友比那些没有能力、不聪明、无成就的人更多，社交范围更广。心理学家发现，与能力有关的一切，在实际的社交和人际关系发展的过程中所起到的作用，犹如容貌和体态魅力所散发出来的光环，其吸引力的强度，甚至比容貌和体态更为强烈。

但是，常言说得好，大象因为象牙送命，熊因熊掌而丧生，任何事物都有其利和弊。一些非常有才能的人，由于鹤立鸡群，而不受周围人的欢迎，因为他们的能力或许会被别人看作是一种威胁，从而遭受到拒绝。

七、品质特征

心理学家发现，想要维持和提高自己的持久吸引力，一个重要的方面就



是培养自己的良好品质和品性。人与人之间能否相互吸引,归根到底取决于一个人品质的好坏。真正的朋友关系,可以是君子之交,餐桌上以茶代酒;而有些人的朋友,只能是“酒肉朋友”。那么什么样的品质最受人们的欢迎?什么样的品质让人反感?表1-1是我们整理的一份人际吸引效应品质表。你可以发现:真诚最受欢迎,而作风不好最易遭拒绝。人的品质不会是一夜建立的,平时我们就要注意这方面的培养。

表1-1 人际吸引效应品质表

受喜欢的	一般的	易遭拒绝的
真诚	固执	作风不好
诚实	循规蹈矩	不友好
理解	大胆	敌意
忠诚	谨慎	多嘴多舌
真实	理想化	自私
信得过	容易激动	眼光短浅
理智	文静	粗鲁
可靠	好冲动	自高自大
有理想	好斗	贪婪
体贴	腼腆	不真诚
可信赖	猜不透	不友善
热情	好动感情	信不过
友善	害羞	恶毒
友好	天真	讨厌
快乐	闲不住	虚伪
不自私	空想家	嫉妒
幽默	追求物质享受	冷酷
负责任	反叛	邪恶
开朗	孤独	自以为是
信任别人	依赖性	说谎

社交动机的分析

一个人为什么要社交?从生物的属性来说,人类是群居动物。社会心理学认为,社交是我们人类的一种内在需要。对此,我们作如下具体的分析和讨论。