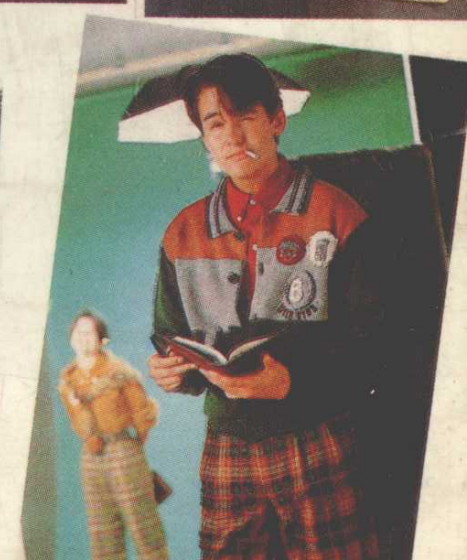


社交秘诀



农村读物出版社

社 交 秘 诀

范晓晴 主编

本书编写组编著

农村读物出版社

58151
(京) 新登字 169 号

社交秘诀

主编 范晓青

责任编辑 任鹤

社交秘诀

范晓青 主编

本书编写组编著

责任编辑 任鹤

*

农村读物出版社 出版

北京南华印刷厂 印刷

各地新华书店 经销

*

787×1092 毫米 1/32 10 印张 310 千字

1992 年 6 月第 1 版 1993 年 3 月北京第 2 次印刷

印数 17101—27100

ISBN7-5048-2004-0/C·85

平装定价：5.05 元 精装定价：8.45 元

目 录

社交原则	(1)
社交成功的要素	(1)
掌握社交的尺度	(3)
把握社交的空间距离	(9)
社交礼仪	(15)
简单而不可忽视的礼节	(15)
在 8 种场合中给人良好印象的做法	(17)
与对方握手不失礼貌	(22)
礼貌中断对方讲话 5 诀	(23)
得体道谢的方法	(23)
得体告辞的技巧	(24)
选择礼貌语言	(25)
克服不雅社交仪态	(25)
在社交场合如何吸烟	(26)
日常交往的礼节 5 法则	(27)
礼貌送客 5 诀	(29)
风度修养	(30)
树立良好形象的 5 点要求	(30)
文化修养如何影响社交	(33)
社交中风度翩翩 8 诀	(34)
如何保持优雅风度	(35)
培养良好教养 6 诀	(36)
美化自己 8 诀	(36)

学会宽恕.....	(37)
如何使自己更加可爱.....	(38)
潇洒自如 6 诀.....	(39)
使自己振作 10 诀	(40)
社交成功的 10 种自我修养术	(41)
餐桌上举止得体 9 诀.....	(45)

异性之间 (47)

与异性交往的 10 条原则	(47)
男女的一般性格.....	(48)
为异性喜爱的 7 种男性和 5 种女性.....	(48)
吸引异性的 5 个方面.....	(50)
男性增加语言魅力的 4 种方法.....	(51)
女性运用目光的 6 种方法.....	(52)
缩短与异性的心理距离的 4 种方法.....	(53)
从言谈中窥知异性心境的 7 种方法.....	(54)
同异性聊天的 8 种诀窍.....	(56)
摆脱异性纠缠的 7 种方法.....	(57)
与异性争辩的 5 条原则.....	(59)
向异性道歉的 7 个要领.....	(60)
向异性朋友撒谎的 6 种限定.....	(61)
区分友谊和爱的 3 种方法.....	(63)
区分痴迷与爱的 4 种方法.....	(64)
初恋的 5 种特征.....	(65)
判断你是否爱上某人的方法.....	(67)
判断对方爱上你的 15 种方法	(68)
含蓄地表示爱情的 4 种方法.....	(71)
当面拒绝异性求爱的 7 种方法.....	(72)
对异性的想法是怎样的.....	(73)
中听的话语.....	(74)

女人心里的 40 种心得	(76)
男人心里的 40 种思想	(77)
与异性交朋友 5 诀	(79)
同女士融洽交谈 8 诀	(79)
办好婚礼的 3 个方面	(80)

上下级之间	(82)
领导的 10 个成功妙法	(82)
缓和冲突的 8 条法则	(84)
让领导喜欢你的 20 条妙计	(87)
学会适应 10 种如意的上司	(91)
让上司确认你是个能干的人	(96)
在上司面前不要计较个人得失	(98)
接受上司的责备	(99)
向上司提出建议	(101)
上司的评价 (PM 方式)	(102)
手腕巧妙的上司有两种类型	(104)
与下属和谐相处 12 诀	(105)
善于与上司相处 8 诀	(107)
应付上级指责 5 诀	(108)
善于批评 8 诀	(109)
批评让人心服口服 12 诀	(110)
企业家的 12 个“不要”和 16 个“应该”	(110)
主管人激励员工的 25 条原则	(112)

同事之间	(114)
消除误会的 9 种妙方	(114)
“常有理”不等于会说话	(116)
积极批评劝说的 25 条原则	(121)
培养幽默感 5 诀	(128)

巧妙调节紧张气氛.....	(128)
获得同事理解 16 诀	(129)
与同事和谐相处.....	(130)
与新识同事更亲近.....	(131)
使问题顺利解决.....	(131)
克服工作上的孤独感.....	(132)
如何对付搬弄是非者.....	(133)
善于争吵 5 诀.....	(134)
发表不同意见的技巧.....	(134)
让对方体面地下台阶.....	(135)
如何开玩笑而不伤和气.....	(136)
应付别人抱怨 8 诀.....	(136)
如何对待批评.....	(137)
家庭、邻里之间	(138)
家庭交往的 7 条准则.....	(138)
夫妻间如何互敬互爱的 8 条秘诀.....	(139)
杜绝夫妻争吵的 6 条秘诀.....	(141)
丈夫关心妻子的妙法.....	(143)
父母与儿、媳相处的 6 条秘诀.....	(145)
女婿如何取得岳父母喜欢.....	(149)
和谐亲人关系 4 诀.....	(151)
婆媳和睦相处的妙法.....	(152)
与家中老人和睦相处 10 诀	(152)
父母争吵时儿女如何劝.....	(153)
处理好邻里关系的 15 条办法	(154)
如何使邻居不讨厌你.....	(155)
女性处世	(157)
判断男人才干的方法.....	(157)

女性保护贞操的 4 种方法·····	(158)
女企业家成功社交的 6 条秘诀·····	(159)
女性培养高雅气质 5 诀·····	(163)
相貌平平女子如何展示魅力·····	(164)
使你更像淑女 11 诀·····	(165)
倾听使你大方得体·····	(166)
在酒场不宜逞英雄·····	(167)
自负是发挥女性魅力的武器·····	(168)
发挥刚强女性的魅力·····	(169)
巧妙地控制男士的心理·····	(170)
借着醉意增加情趣·····	(171)
做个知情识趣的女性·····	(171)
女人的武器·····	(172)
办公室的谈话礼仪·····	(173)
应付借醉胡来的男士·····	(174)
商业交往 ·····	(176)
顾客就是上帝·····	(176)
店员服务顾客的 5 条原则·····	(177)
接待顾客说话技巧的 7 条原则·····	(178)
推销员妙语 6 例·····	(180)
推销员倾听的方法·····	(182)
促成顾客成交的 10 点忠告·····	(183)
创造良好商务印象的 12 种诀窍·····	(185)
商谈中打破僵局的 14 法·····	(189)
商谈让步 15 招·····	(190)
达成交易的方法·····	(192)
谈生意的 15 种策略·····	(193)
购物如何讨价还价·····	(196)
面试成功的诀窍·····	(197)

社交口才	(199)
轻松愉快与生人交谈	(199)
婉言表述的方法	(200)
说话口语化 7 诀	(201)
巧妙提问的诀窍	(201)
要善于聊天	(202)
初见面如何提起话头	(203)
讲话要开好头	(203)
与人愉快结束交谈 4 诀	(204)
如何打破沉默	(205)
说话如何才能幽默	(206)
说话声音动听 9 诀	(206)
避免交谈当中的坏习惯	(207)
如何巧妙寻找闲谈语题	(207)
成功地说服他人	(208)
善谈的种种方法	(209)
与名人交谈	(209)
谈话礼节 7 要素	(210)
4 种亲切友好的漫谈技巧	(213)
摒除 15 种不好的谈话习惯	(215)
怎样在公共场合应付自如地讲话	(216)
与人搭话 8 诀	(218)
恭维妙诀	(219)
突破社交障碍	(221)
克服“社交恐慌症”	(221)
初见面驱除畏怯 5 诀	(222)
如何克服羞愧	(222)
克服怯懦 8 诀	(223)

克服自卑感的方法.....	(224)
战胜羞怯感 6 诀.....	(225)
如何克服恐惧感.....	(225)
自我放松法.....	(226)
解除心理压力 7 诀.....	(226)
不必拘泥于古法.....	(227)
不要以为自己是“丑小鸭”.....	(228)
踩着轻快的步伐.....	(229)
把握初见面时的前十秒钟.....	(230)
自己设法解除心理负担.....	(230)
使交涉成功的步骤.....	(231)
辨别是否有自卑倾向 14 诀.....	(232)
相处技巧	(233)
处好人际关系 10 诀.....	(233)
把握社交中的次序.....	(233)
最初交往 3 诀.....	(234)
社交中目光的运用.....	(234)
如何与朋友保持联系.....	(236)
与内向型的朋友相处.....	(237)
与外向型的朋友相处.....	(237)
和朋友友好相处 8 诀.....	(238)
如何辨别各种类型朋友.....	(239)
如何与不同性格者相处.....	(239)
如何讨人喜欢.....	(240)
增进友谊的 4 种妙法.....	(241)
给人留下良好第一印象.....	(243)
要谈些任何人都能了解的话题.....	(243)
巧妙地拒绝他人.....	(244)
仍要保持良好态度.....	(245)

如何.....	(245)
选择最佳交往时机.....	(246)
如何获得他人尊重.....	(246)
巧妙回避难题 7 诀.....	(247)
化误解为理解.....	(248)
如何应付讨厌的人.....	(249)
自夸而不惹人嫌 6 诀.....	(250)
如何安排家宴座次.....	(251)
如何使来访者高兴.....	(251)
拜访的要领.....	(252)
如何自我介绍.....	(252)
恰到好处打招呼.....	(253)
见面寒暄 4 诀.....	(254)
赠送礼品 6 诀.....	(254)
如何有礼貌地称呼他人.....	(255)
掌握好社交专用语.....	(256)
自测是否善于交际 6 法.....	(256)
测试处世能力 6 法.....	(258)
自测心胸气度 9 法.....	(259)
涉外交往	(260)
国际交往中的称呼.....	(260)
国际交往中的服饰.....	(261)
一些国家的手势语.....	(264)
交往中的眼神习俗.....	(268)
国际交往中的日常卫生.....	(268)
国外一些民族的忌讳.....	(269)
一些国家和民族的交往习俗.....	(277)
日常生活须知	(283)

行路须知.....	(283)
乘车须知.....	(284)
宿舍生活须知.....	(286)
购物须知.....	(287)
就医须知.....	(289)
探望病人须知.....	(292)
招待来家小住客人须知.....	(294)
通信须知.....	(296)
打电话须知.....	(300)
接受名片须知.....	(303)
旅游须知.....	(303)
送礼物须知.....	(305)

社交原则

社交成功的要素

(1) 充满自信

就像自己有了热情就能使别人产生热情一样，在充满自信的状态下来行动，就会受到别人的信任。如果想要别人喜欢你，要让对方知道你是一个会成功，也有强烈成功意图和行动的人。抬起你的头，看着对方的眼睛，让对方知道你的目的在何处，你已经起步向这目标迈去，自己也充满自信。充满自信的态度而改变了做人态度的人不知有多少。“自信则人信之”，这是赠给你与人交往的一句名言。

(2) 保持轻松的笑容

容易使人接近的人，毫无例外都是经常面带微笑，会心的微笑是引发友情的关键。最近，美国一位著名心理学家对俄亥俄州及其附近农产品超级市场员工演说有关微笑正确的使用方法及其效果，数周后，超级市场女秘书来见这位心理学家，热心地诉说她实施微笑后的发现。她在午休时出去买东西，天下着大雨，大家心情都很沉闷，而每家商店都客满。她想，大概今天不会顺利买到五件东西，因为她要跑三家商店，到五个柜台去购买。她想起专家说：向对方开口之前先微笑。在柜台前挤满了顾客大家争先恐后地显出一张张不愉快的脸孔，着急地等店员的服务。这位秘书就在店员目光转到自己时，露出由衷的微笑。于是不到三十分钟，全部东西都买齐了。她以前所未有的速度在如此短的时间里买这么东西，无论哪家商店，哪个柜台，都给了她最好的服务，就因为她投之于人的是生活中最具魅力的微笑。微笑的金科玉律是：“当你微笑时，你便成熟了。”

(3) 冷静的态度

“静静的回答赶走愤怒。”把这句名言作科学上的分析，便是理智驱散敌意，远离是非。如果你懂得这其中的精妙之处，你就会得到出乎意料的收获，进而能够控制别人的感情，独挡一面。当你遇到一触即发，不可收拾的紧张局面时，能继续以冷静的态度，温和的声音，使对方不得不把自己的情绪转变过来。

(4) 关心对方

众所周知，每一个人的潜意识中，都只注目关心着自己重要的事情，因此，被人注目，就象得到了非常大的赞赏，似乎对方在告诉你，你的重要性得了承认。这会令人意气飞扬，更会互相表示友好，且同心协力地勤奋工作。

(5) 树立起你的良好形象

爱默生说：“人们接受被分配的自己的一份，这是人人都会遵循的待人处世的技巧。我们把握了自己的位置和态度，所有人都会默认。”如果你没有做好希望别人接受自己的方式，自己看不起自己，别人就完全可以把你看成是个懦夫；但如果你象一个伟大而有成就的人那样去行动，作为一个进取者，社会也会如此看待你的形象和价值。

(6) 适当表现自己

使用“我也”的技巧，在谈话中插进自己的事，且得到双方同意。当对方所说的事情，跟你自己的事相符合，如：他说他喜欢钓鱼，你回答我也一样，然后把你在钓鱼时遇到的有趣事情说一说，对方会产生更大的亲切感。把相同的经验告诉对方，对方自然会向你表示友好。我们对同意自己的人有好感，因为同意我们的人，提高了我们的价值。赞成对方，是使对方更喜欢你自己的最佳方法。

(7) 倾听

良好的人际关系，是靠意志相互传达而成，是给与行动和回答。如果我们不了解对方的欲望和感情，我们就无法和他们看法一致，也就没有办法说服他了。同时，你全心全意于对方的谈话上，你就不会变得利己或无视对方，你就会有效地接近他。眼中只有自己，你就无法面对你周围世上的一切。通常，两个人的冲突大部分原因是一方不注意对方，只关心自己事情引起的。

(8) 向别人学习

请把这技巧运用在家中、朋友、同事、上级、部下，对方一定很高兴。如果你问：“有关这事，你的高见如何？”“这事如果是你，你怎么办？”对方因为你如此尊敬他，立刻和你成为朋友。美国《纽约时报》专栏作家常利用此法巧妙地见到那些“最不愿露面的大人物”。他们先打电话：“某某先生，我早听说你是这问题的权威，我想写一篇有关这问题的新闻报道，大家都说如果想知道事实，就要请教你。”这个办法屡试屡灵。

(9) 学会说“感谢”

感谢可以使人能源开放发挥，得到诚意的感谢和称赞，谁都会觉得精神高昂兴奋。你的“感谢”在对方未预期或不以为值得时说出来，效果更大。你回想一下，在自己未料及时，得到别人一句感谢会有怎样的感受，美国纽约市最近还发生一个故事，感动不少人。一个少年向过路人推销铅笔，这过路人摇头表示不要。少年仍很认真地说：“不管怎样，我还是感谢你。”这过路人立刻就从口袋里掏出钱买了它。这小孩一路推销，当他消失在拐角时，已经卖出半打多铅笔。

(10) 暗示

威肯博士说：“我们冷静地来假设，如果我们做了暗示，对方就能做出我们希望的事，这会成为强劲无比的武器。”让别人由衷高兴做我们所希望的事，将这种技巧运用得出神入化的是美国《基督箴言报》，有位专栏记者前来《基督箴言报》，他环顾四周都找不到一块“禁烟”的牌子，就问：“这里有没有禁烟的规定？”总编辑回答说：“不，没有这个规定，可是到目前为止，还没有一个抽过烟。”这专栏记者烟瘾很大，虽然知道了这地方没有禁烟规定，但不知道什么原因，他始终没有办法抽一支烟，这就是因为预料到他不会抽烟的暗示抑制了他。

掌握社交的尺度

(1) 自尊，但又尊人

“自尊心人皆有之”。就社交中的自尊心而言，大体可以划分为三类

人。自尊心强的，他们性格活泼，喜欢接触人，却比较好胜，他们喜欢说心里话，喜欢发表自己的见解，却不专心听取别人的意见；他们很容易兴奋，冲动，却难抑制这种兴奋与冲动。自尊心一般的，他们能够较自由说出自己的见解和表达思想感情，可却经过考虑，看场合和对象；他们把人与人之间关系看成是美好的，不多愁善感，但容易满足，不求进取；当受到批评和指责时，不会为此感到烦恼不安，可也会引起很大的警觉。自尊心弱的：他们自卑自贱，不相信自己，整天无精打采，他们既感到孤独和不幸，又不喜欢交际；他们的沉默回答别人的挑逗，好象有什么灾难威胁他们。“自尊心人皆有之”，区别在于是强的、一般的、还是弱的。显然自尊心弱的是不好的。人应尊重自己，并应自视能配得上最高尚的东西，自尊心不能太弱。倘若把自己看成是生活舞台上可有可无的角色，自觉事事不如人，自轻自贱，自暴自弃，足将进而越起，口将言而噤嚅，那么便是佝偻地活在世上，无益于社会交往。

自尊是可贵的，但不能只尊己而不尊人，应该把自尊和尊人统一起来。一般说来，人们自尊有余，尊人不足。这种“自尊”就不好了。因为这本身就不是自尊的表现。尊人本身体现了自尊，只有尊人，别人才会尊你。谁都想得到别人的尊敬，而要使别人尊重自己，最根本的办法是尊重别人。在待人处世方面，人们往往是，“你敬我一尺，我敬你一丈。”不能设想，一个不尊重别人的人，只能够处处得到别人的尊重。既使有不和你一般见识的人，你不尊重人，人尊重你，你难道不当之有愧吗？倘若依然如故，有“再一，再二，没有再三，”到头来人们就会给你下个结论：是个不值得尊重的人。

尊重什么呢？尊重别人的意见，不轻易否定别人的意见，不把自己的观点强加于人，也不盲目地随声附和，尊重别人的劳动，劳动是人的价值的重要标志之一，对别人劳动的不尊重，也就是对人的不尊重，尊重别人的正当权利，不能硬行为别人做主，不干涉别人的私事，不偷拆别人的私人信件，人偷看别人的日记，等等，尊重别人的人格，不能不负责任传播有损于别人名益的流言蜚语，不能拿别人的生理缺陷开玩笑，不能乱起外号，等等，要尊重女同志，不能在女同志面前说脏话，等等。

(2) 信赖，但不轻信

生活中的许多现象令人深思和探究——

你坐火车旅行，带许多东西，要到餐车去吃饭，本想让同座的同志帮助照看一下东西，可是忽然听到广播声——“不要让你不认识的人照看东西……”

下雨了，不知谁家的衣服晾在外面，你想帮助收拾起来吧，很可能被误认为是在偷衣服，你看到自行车倒了，扶起来吧；很可能被误认为是你弄倒的……

这些都说明，在社会上，人与人之间还缺少信赖。在我们的社会里，人与人之间应该肝胆相照，互相信赖。若是把“坏人之心不可有，防人之心不可无”，作为自己的处世哲学，看谁都象是坏人，瞅谁都象是骗子，那就没有什么真诚的社会交往可言了，那所谓社交，不过是逢场作戏罢了，如果说一个误解可以使一个人受委屈，那一个人“以德报怨”可以使十个人从此待人以诚，如果说一个骗子可以使十个人从此不信任人，那一个人以诚待人可以使一百个人从此互相信赖。所以，我们应该以诚待人，人与人之间互相信赖。

信赖，但绝不能轻信。轻信，主要是指盲从，即对人对事不加观察和分析，没有自己的主见，人云亦云，随波逐流。也就是说，在社交中，既要互相信赖，又不要轻信他人。这并不是自相矛盾的，而是两回事。例如，你办完事从屋里出来，正看到一个人在扶起你倒下的自行车，你就应该向这个人表示感谢，这叫信赖；你行走在大街上，有一个陌生人问你买不买自行车，如你不加考虑，就把现金付给卖东西者，把自行车推走，这叫轻信。实际情况往往是，轻信他人就不能互相信赖，你若轻信，遇事不加考虑，人云亦云，那与你交往的这个人就不会信赖你，就会认为你不可靠，轻信，会使善良人痛心，使骗子得逞；信赖，会使善良人得到安慰，使骗子受到威胁。

(3) 显现自己，但不贬低别人

在社交中不会显现自己，引人注目，是很难有满意收获的。善于交际的人，总是尽量把自己逞现于人们面前，如伶俐的口才，渊博的知识，温文尔雅的举止，直至巧妙的化妆，典雅的服饰，都能给人一个良好的印象。如果缺乏自信心，又好面子，生怕引起别人注意，使社交变得没有意义。