

成功不求人之

境

如何处理人际交往中的障碍
获得社交成功 大胆而直率地让对方了解你
使自己走出困

精明的社交技巧

河北人民出版社



精明的 社交技巧

——成功不求人之

潘红 编著

河北人民出版社

(冀)新登字 001 号

精明的社交技巧——成功不求人之

潘红 编著

河北人民出版社出版发行(石家庄市城乡街 44 号)

新华书店经销

广州市红旗印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 55 印张 1,100,000 字 1994 年 12 月第一版

1994 年 12 月第 1 次印刷 印数:00001—5000 册

全套定价:46.00 元 本册定价:4.60 元

ISBN 7-202-01611-7/G·192

(版权所有·翻印必究)

目 录

第一章 消除胆怯的十项法则	(1)
(1) 做好心理准备——摒弃恐惧心理	(1)
(2) 建立社交圈交换经验、心得，以求自我进步	(2)
(3) 愈无能的人，往往愈会替自己辩白	(4)
(4) 如何突破谈话的障碍	(5)
(5) “交往有深有浅”，不必过分要求公平待遇	(7)
(6) 事先勤于寻找谈话资料	(8)
(7) 莫以自我价值观评断他人， 以免缩小自己的社交圈	(9)
(8) 为自己的紧张情绪寻找一套“一点集中法”	(10)
(9) 在做自我介绍时不可偷工减料	(12)
(10) 与其不后悔，还不如多作反省	(14)
第二章 不使大家失望的十项秘诀	(17)
(11) 掌握顺利的谈话要领	(17)
(12) 自觉有失颜面才是真正的颜面尽失	(19)
(13) 不良姿势将会破坏谈话气氛	(21)
(14) 怎样的吸引力能历久不减	(23)
(15) 寻求知性的满足感	(24)
(16) 偏执自我、干扰他人，将陷入孤立之境	(26)
(17) 辨别幽默的本质	(28)
(18) 自我陶醉型的人委实可怜	(30)
(19) 适时附和他人，以保持愉快气氛	(31)
(20) 八面玲珑的人到处散播扫兴的种子	(33)
第三章 如何处理交往的困境	(36)
(21) 学习应对所必须的拒绝	(36)

(22) 与不好应付的人交往·····	(38)
(23) 当对方生气时·····	(40)
(24) 孤立或无人理会时·····	(42)
(25) 与“栅栏型”人物交往的要诀·····	(44)
(26) 对于恩人一直没有问候时·····	(46)
(27) 与邻人进行交往时·····	(48)
(28) 当话题偏向于道人长短时·····	(50)
(29) 让忽视你的对方开始注意你时·····	(52)
(30) 本身不愿对方交往时·····	(54)
第四章 如何打破自己的“壳” ·····	(57)
(31) 不要什么都说办不到·····	(57)
(32) 你有“吃亏就是占便宜”的想法吗·····	(59)
(33) 内向型的人多半是大器晚成·····	(60)
(34) 设立竞争对手，促使自己有所突破·····	(62)
(35) 为打破现状，须有进取精神·····	(64)
(36) 对自己未成熟的眼光要有自知之明·····	(66)
(37) 站在人生舞台上，你必须做自己的主宰·····	(67)
(38) 消极的想法是自私的化身·····	(69)
(39) 成为“活力先生”的条件为何·····	(71)
(40) 以转变心情法预防沮丧·····	(73)
第五章 可予人好感的十种方法 ·····	(76)
(41) 不要轻易认为对方是个没有内容的人·····	(76)
(42) 跟镜子愉快地谈话·····	(77)
(43) 愉快地扮演幕后人物·····	(78)
(44) 不要太过做作·····	(79)
(45) 即使对亲密的朋友，也要保持适度礼貌·····	(80)
(46) 你是否言行一致呢·····	(82)
(47) 对于“时间”须具成本感·····	(83)
(48) 以游戏的心与人交往·····	(84)
(49) 认真、专心的态度会使人忽略错误·····	(85)
(50) 不可因对象而改变态度·····	(86)
第六章 如何磨练做人的技巧 ·····	(88)
(51) 好的资讯不吝于共享·····	(88)

(52) 敷衍别人的后果常是伤害到自己	(89)
(53) 与其成为好听众, 不如成为好奇心旺盛的人	(91)
(54) 先相信对方吧	(92)
(55) 对于相遇的舞台是否用心经营	(93)
(56) 在不同的场合多磨练自己	(94)
(57) 大胆而率直地让对方了解自己	(96)
(58) 先说感谢之辞	(96)
(59) 培养主动接近对方与众不同的做人技巧	(98)
(60) 让对方对离别依依不舍	(99)
第七章 如何使认识的人成为朋友	(101)
(61) 一定要寄出感谢的明信片	(101)
(62) 充分表达无求的好意	(102)
(63) 经常备妥不会被对方厌倦的东西	(103)
(64) 以意想不到的行动打动对方的心	(104)
(65) 活用“人的过滤器”去增加朋友	(105)
(66) 参加聚会要捞回老本	(106)
(67) 希望长久交往者的名片要早点“吃掉”	(107)
(68) 应有以自己意愿去决胜负的勇气	(108)
(69) 学习私人沟通	(109)
(70) 开始进行人间行脚之旅	(111)
第八章 留下良好的第一印象	(115)
(71) 知晓自己之所需, 以之为基音而开始	(117)
(72) 给人良好的第一印象	(118)
(73) 他人就象你所评价自己的那样接受你	(119)
(74) 人常在不知不觉中给人留下坏印象	(121)
(75) 否定的话和意见会给人不好的印象	(121)
(76) 让人回答“是”	(123)
(77) 询问决定的答案	(124)
(78) 站在对方的立场想想	(124)
第九章 吸引人的三大秘诀	(128)
(79) 吸引人的三个方法	(129)
第十章 快速点燃友谊之火的方法	(139)

(80)	点燃友谊之火的方法	(139)
(81)	室友和秘诀	(140)
(82)	害怕陌生; 避开人群	(141)
(83)	充满希望	(141)
(84)	不要过于贪婪	(142)
(85)	放松自己	(143)
(86)	微笑产生奇迹	(144)
(87)	微笑的意义	(145)
(88)	真诚地微笑	(146)
(89)	请微笑吧	(147)
(90)	利用镜子练习	(148)
(91)	单纯的微笑	(149)
(92)	微笑的力量	(150)
(93)	善用无价之宝	(151)
(94)	微笑的其它作用	(151)
第十一章 学习高明的说话技巧		(153)
(95)	成功者的共同点	(153)
(96)	话术为你开拓幸福的前程	(154)
(97)	抓住谈话的契机	(154)
(98)	不要试图做到尽善尽美	(155)
(99)	不要担心无聊的对话	(156)
(100)	进入正题前的“暖身运动”	(157)
(101)	引出对方感兴趣的话题	(158)
(102)	使对方主动谈谈自己	(159)
(103)	和不认识的人打交道	(160)
(104)	拐弯抹角地谈话也不失为一种好方法	(161)
(105)	提出对方感兴趣的问题	(162)
(106)	人际关系的忌讳及其避免法	(163)
(107)	谈到自己的时候	(165)
(108)	怎样制造“愉快的交谈”场面	(167)
(109)	坐下来给自己写封信	(168)
(110)	即使是亲友也不要说出来的话	(168)
(111)	同意的魔力	(170)

第一章 消除胆怯的十项法则

(1) 做好心理准备——摒弃恐惧心理

社会上有许多人并不以“与他人见面”为苦，此类型的人多半自幼即有与陌生人接触的机会——譬如生长于客户进出频繁的商家、或是家庭中会有这方面的训练，因而对此痛苦已有免疫能力。

然而，对多数人而言，与陌生人见面往往产生多少不自在的烦恼。尤其近来小家庭方式盛行，类似昔日三代、五代同堂的热闹家庭已不复多见，人际关系的交往减少，顺而造成易于羞怯的心态，长大后不愿与人多接触。

因此，与陌生人相处时会感到恐惧者，应先检讨自己是否太内向。其实胆怯无关乎个性，而是由于与人接触的经验不够，进而排斥他人的情形居多。

一般说来，若能进行自我训练，累积与他人相处的经验，即使无法改变自己的个性，亦不致于与人接触为苦。当然，自我训练必须严格执行，绝不可抱持不愿意与别人相见或存有嫌麻烦的心态，否则势必无法改变现况。

为加强自我训练的信心，不妨先做心理建设，常常提醒

自己多接触不寻常的人物，藉以改变自己的人生观，以及增加人生乐趣。也许有人颇为自负，认为称得上强者的人实在不多，但所谓“三人行必有我师焉”，凡人都有值得学习之处，因此，在尚未与人见面之前，应保持谦逊、期待的心态。

一般人与陌生人会面时所以会感到不安，原因之一便是觉得无话可说——找不出话题的约会的确令人乏味。其实，此种想法并不正确。

笔者常觉得与陌生人会面的恐惧心态，与第一次尝试没吃过的食物颇为类似。就以我自己为例，从小到大，不论何种食物，只要好吃我便喜欢吃，只有少数有特殊味道的东西不敢沾唇——像杏仁、苦瓜之类。后来在朋友的鼓励下逐一尝试，才发现它们各有特色、风味别具。

这种现象与初见陌生人的情形一样，大多基于自我保护的心态，所以绝不愿多接触素不相识的人。如此，又怎能了解与人相交的乐趣呢？事实上，因相见而遭受严重挫伤的情形毕竟少之又少，若是因噎废食，让自己过着封闭的人生，岂非得不偿失？

尤其对于处身工商社会的人士来说，欲求事业发展，必先拓展人际关系，方能争取多方的协助。因而必须摒弃害怕受伤的心理，尽力尝试与人交往，才会有好的开始。

(2) 建立社交圈交换经验、心得，以求自我进步

迈入资讯化时代的今日，一个人想要离群索居是绝对不可能的事。每个人都应有所自觉：人与人之间存在着极密切

的关联性。身为上班族，每天面对繁重的业务，若能建立良好的人际关系，就能切实掌握资讯变化、扩张自我知识领域，对于前途的发展自是裨益良多。须知由于时代变迁快速，大量虚实夹杂的资讯流通社会之上，若只凭一人之力来辨别处理，实在无法周全，更遑论拓展知识领域了。即使拼命阅读各类书籍、或听专家学者演说，尽可能增进自己的办事能力，但由于面对大量多样的资讯，又无法测知受益标准。在此种情况下，很容易使人对自己的能力产生疑虑，甚至失去最珍贵的自信心。所以，对忙碌的上班族而言，与其独自埋头苦干，不如群策群力、多方接触，吸取他人的心得来充实自己。

除此之外，上班族若能藉由社交使自己接触不同性质的文明，即可激发本身的想像力及创造力，以正确分析各项资讯价值，并印证自我训练的成果，这种方法即一般所称的“相互启发”。

诚如历史学家 A. 托因比所指出，不同性质的文明透过彼此间的交流，即不断地相互给予刺激，如此，文明才会进步。我们也可将这句话应用在人际关系上。也就是说，每个人有其各自的文化，经由交往，文化产生冲激，进而相互融合，于是创造出新的文化，并回头再度影响个人。

同时，追求进步的意愿愈高，便往往愈乐意以此种文明的冲激做为自我砥砺的工具，寻求更高阶层的人生文化。尤其当与同年龄层的同事交往时，较易产生共鸣，彼此通常可由愉快的谈话中相互启迪。而一旦发现别人比自己优秀，自然会产生羡慕、羞愧之心，而这正是激发个人进步的原动力。

譬如，别人与自己同样的处资、同样的经历，但他欲更

受上司赏识，自己心中难免不甘。而是否能因此觉醒、自求进步，就看能否将不甘心转为奋发向上的动力。如有“我一定要努力超越他”的决心，则不论在收集资讯或累积知性经验方面，态度都会变得更积极，而终能达成目的。

当然，持之以恒的毅力也很重要，而培养毅力的最好方式就是寻找新的文化刺激，才能常保奋发的雄心，随时绞紧发条，等待冲刺的机会。例如参加研习会、同业工会、自组联谊会等，都是很好的方法，尤其与同事间交往、交换工作经验及心得，最为理想。

(3) 愈无能的人，往往愈会替自己辩白

“如果我当时小心些，就不会惹这么大的麻烦了。”“真倒楣，只不过是个不重要的小错误，就让经理刮胡子。”“我当时如果注意把零补上，帐目就不会出差错了。”我们经常可在办公室中听到类此自我辩白式的抱怨声，对其它同事而言，委实是个无聊的负担。

事实上，任何人都有粗心大意的时候，犯错时理应坦承错误，絮絮叨叨地为自己辩驳，其实是缺乏自信的反应，担心自己实力让人低估，所以想尽量武装自己、争取旁人的肯定，这种人将无法获得真正的成长。

例如，有一次，某位流行歌后在高尔夫球场练球，不慎把球打进沙坑里，挥杆十几次仍无法将球打出来，这位素来一帆风顺的女士便开始抱怨球场保养不良、球杆不顺手……，说了一大堆抱怨的话，最后干脆放弃练球，回到休息室。此

时，正好遇到一位职业好手，当他了解整个情况之后，便严厉地指责她说：“这样练习打球，怎能学会呢？”

任何人都不希望失败，但所谓“失败为成功之母”，唯有勇于面对失败，自我反省，才有成功的一天。失败时只一味地为自己强辩，根本毫无意义可言。

同样地，如果总是以“如果我不这么内向……”、“如果我不拙于言辞……”为不擅交际的理由，那么将永远无法坦然地面对陌生人，建立良好的人际关系。

凡是杰出的企业人士绝不会为自己的过失强辩，而会以直率的态度检讨自己的过错，做为进步的踏板，表现出堂堂正正的气概。

必须牢记“逃避”的心理乃是自我进步的绊脚石，唯有默默忍受不辩驳的严厉考验，方能使自己更上一层楼。

(4) 如何突破谈话的障碍

如果我们观察那些自负擅于交际的人，不难发觉他们往往自以为是地强迫别人接纳己见，使得他人苦于与其交往，于是渐渐淡化彼此间的友谊，这种现象尤常见于上司与部属之间。一般说来，部属囿于职务低的关系，或是自认不擅交际而克制自己的情感，于是处于被动地位。而主管则因职位高具有高度自信，便易于严肃刻板，不愿纡尊降贵与部属亲切往来，以维护“主管”形象。如此一来，便妨碍了两者之间的来往，甚至因此难以建立工作上的默契。

身为主管若过度自负，便无法与部属接近，当然无从得

知对方的观感，更无法使部属信服自己的管理能力，甚至会引起反感、妨碍组织的正常连作。因此，主管应时时反省自己为何无法拓展人际关系，并寻求失败原因，以及探索因应对策，方能为自己的人际注入催化剂，而予以提升。

以某制药公司的工程师黄朝汉为例，他常以为自己属于个性内向、自我封闭类型的人，所以不大与其他同事来往，甚至尽量远离他人的倾向，而由于工程师的职务不需与人交涉，更促使他流于孤僻。

到达中年之后，黄朝汉升任主管，此时由于对外交涉的机会增多，他便不得不有所转变了，再也不能封闭自己。何况他又因立场不同，遭到部属的排斥，产生了严重的挫折感。

黄朝汉为挽救事业危机，开始彻底地改变自己的想法、态度，强迫自己在与人交谈时面带笑容，尽管仍不够完美，但也带来不错的反应。

就这样，他终于发展出自己的一套交际方法——配合自己的个性多做少说，却尽量在最适当的时机提出建议。初时常因时机不对而失败，但熟能生巧，渐渐博得众人的好感了，获得“他说的话不多，但总能一针见血”的佳评，自然部属也能接纳他的领导与管理了。

其实，说话不需要唠叨，只要能抓住重点，便可达到预期的效果。也不必刻意讨好对方，只要研究谈话内容，能够抓住对方心理，往往一句话就能促进彼此的友谊。

(5) “交往有深有浅”，不必过分要求公平待遇

传统观念一向要求人们尽力做到“兼善天下”，尽心尽力去获得每个人的好感，因此总设法寻求一视同仁的方法。然而，人皆有好恶之心，即使自我勉强也很难平等。凭心而论，在办公室中是否真能以同等的心态面对每位共事的同事，相信大部份人都无法肯定回答。

其实，交往有深浅并非错误。与亲密的好友相处，必须投注相当的精神与情感。而一个人的精力毕竟有限，勉强自己以全副精力维系与每个人的情感，其实是个相当不明智的行为，试想如此侧重人情又如何有余力处理事务呢？

再说，交朋友是双方面的感情交流，若只是单方面的投入感情，则可能造成误会、干扰的情形，反而令对方产生困惑及不信任。譬如单方面地刻意与上司交往，却得到冷漠的回应，或许上司以为你为了升迁而巴结，一旁观看的同事则误会你谄媚逢迎。如此岂非得不偿失，反到使双方陷入猜忌、疑虑之境？

因而，不论与上司、同事或部属交往，皆应视情况而论，如对方能乐于接受自己示好，则可继续深交，否则大可保持点头之交。若一味使自己局限于“公平的人际关系”桎梏中，则有限的时间、精力将限制你进一步接近真正相契的朋友。

前面曾经提过，交往是靠双方面的感情交流，所以付出与获得是相等的，若以平常心态与每个人交往，则永远无法得到亲密的好友。为求健康美好的人生和获得知心好友，首

先必须舍弃“希望所有人都喜欢我”我的观念，以自我的好恶为交往准则，一旦遇到值得珍惜的好友，应好好表现自己的热情，把握交往的机会。

（6）事先勤于寻找谈话资料

对生疏的事务员而言，第一次与客户见面难免会有惶恐不安的感觉，不知对方究竟为何方神圣，自己又该如何展开话题。为避免有如此困扰，建议你不妨事先收集有关对方的背景资料，而后利用这些资料寻找话题。

举例来说，如果约谈某证券公司的经理，则应先设法了解股票行情，其所属证券公司的经营情，与对方的交情形及个人资料等，甚至连他的喜好、兴趣也应事先知道，然后根据这些资料设计话题及导引主题的方式。

第一印象相当重要，因而若以漫无头绪的话题开始，说不定会使对方怀疑自己的诚意，而引起反感。所以，寻求开启话题的关键语乃是见面谈话应注意的基本事项。换句话说，须找出与对方谈下去的契机。故而事先收集资料相当重要，倘若偷懒就等于主动放弃建立形象的机会。相反地，如能充分掌握对方心理，则十之八九可使面谈成功。

近来逃避此种费事费时的人愈来愈多，面对极感兴趣的人、事，则万分热衷地寻找资料；假设遇到不喜欢的客户，则连动都懒得动。欲消除这种不良习性并非无特效，除非因着某种需要，才有期待成效的喜悦。譬如在报章杂志上看到自己喜爱的作品，进而想与作者见面，以此型态产生接触，或

许会勤快得多。

(7) 莫以自我价值评断他人，以免缩小自己的社交圈

依着个人好恶交友，难免会遇到不想接近的人；然而，一旦这种对象过多，将造成自己行事的阻碍。尤其是刚踏入社会不久的年轻人，如此无异缩小交友范围，而使自己的人生变得乏味。

俄国作家托尔斯泰曾说：“希望拥有幸福美好而成功的人生，必须掌握开启的锁匙——朋友”。如此看来，增加“不想接近者”，便是减少开启人生大门的钥匙了。

刚踏入社会时，由于经历浅薄，认识的人自然不多。却因惧于与人接触、讨厌交际而不愿与人交往，如此等于自我扼杀多彩多姿的人生。为防止这种情形，应以坦率之心面对朋友，确认对方是否真为难以接近者，并检讨与之格格不入的原因，千万不可因自己不成熟的个性，而放弃结交好友的机会。

任何人在面对较自己优秀的上司及同事时，自卑心理在所难免，但若就此自暴自弃、不求上进，则永远也无法成为优秀人才。此刻，应有“现在虽是候补选手，将来定有成为明星选手的一天”之气概，尽快消弭心中的自卑，并好好发挥自己的特色及吸引力，才能有所成就。

“闻道有先后，术业有专攻”，初入社会必有许多需要学习的地方，因此抛弃自卑才有出头的日子。

另一个造成与人难以接近的原因则为“不投缘”，这常是

心中的感情在作祟。有人常说：“我对他真没办法”，便是认为对方和自己几乎无法相处。其实，由于各人生长环境不同，个性、习惯自然也有别，若只由自己的主观意识来决定好恶，则可能会因“偏见”而影响双方的感情。

如果已累积相当的社会经验，再依此为基础判断对方的为人，或可理性而正确地评断对方。但若只是初出茅庐的小伙子，便大谈投不投缘的问题，这样武断的方式极可能为自己的前途形成负面影响。

因为在自己本身条件不够的情况下，应多谦虚学习，切莫因自负而自毁前程。

（8）为自己的紧张情绪寻找一套“一点集中法”

目前社会上普遍存在着某种类型的人。这种类型的人在与人作面对面的交往时，往往会由于心情紧张而无法表现出真正的自我。

的确，绝大多数的人在与陌生人接触时，心理上都会产生或多或少的紧张，同时在言行举止上也免不了有些微的不自在。在这种情况下，人们常常会过度专心于话题的寻找，而把自己原本真正想要说的话忘得一干二净，在事后才会猛然发觉自己的健忘是多么严重的疏忽，这种例子可谓屡见不鲜。

至于那些自认人际关系上极佳的人，也不会无意中产生心情紧张或不自在的情形。

基本上，上述的这些情形会因人而异，至于那些能坦然面临任何场面的人，可谓少之又少。