

男人，别败在 不会社交上

善于交际的男人万人迷，
不善交际的男人没人理。

孙浩 编著

成功 850%

取决于该人的人际建构

聪明的男人善于打造自己的交际圈，
他们在社会交际中不但展现了男人的自信，
也体现了男人的魅力。

一个人有多大能耐，并非仅仅指他自身的能力，
还包括他所能调动的所有资源。
社交面越广的人，能办成的事越多。

以一种高尚的人格做人，
以一种独特的魅力社交，
丰富的人脉就自然掌握在你的手中。

沈阳出版发行集团

沈阳出版社

男人，别败在不会社交上

孙浩 编著

沈阳出版发行集团
❶ 沈阳出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

男人，别败在不会社交上 / 孙浩编著. — 沈阳：
沈阳出版社，2017.3
ISBN 978-7-5441-8280-5

I. ①男… II. ①孙… III. ①男性 — 心理交往 — 通俗
读物 IV. ①C912.11 — 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 065821 号

出版发行：沈阳出版发行集团 | 沈阳出版社

(地址：沈阳市沈河区南翰林路10号 邮编：110011)

网 址：<http://www.sycbs.com>

印 刷：北京溢漾印刷有限公司

幅面尺寸：170mm × 240mm

印 张：16

字 数：215 千字

出版时间：2017 年 6 月第 1 版

印刷时间：2017 年 6 月第 1 次印刷

责任编辑：海丽丽 高玉君

封面设计：一个人·设计

版式设计：点石坊工作室

责任校对：李 飞

责任监印：杨 旭

书 号：ISBN 978-7-5441-8280-5

定 价：36.80 元

联系电话：024-24112447

E-mail：sy24112447@163.com

本书若有印装质量问题，影响阅读，请与出版社联系调换。

目 录

第一章 社交始于形象，成败在于细节

社交形象的塑造不是一朝一夕的事情，而是在一个眼神、一个动作、一个表情等一举一动之间天长日久自然形成的。恰恰这些细节不为人所注意，但在社交场合却会直接影响别人对你的印象，因此，它们又都是影响社交形象的大事。

做男人就要彬彬有礼 / 2

“视线接触”中的社交形象 / 3

常敲门不一定会敲门 / 6

穿要穿出品位 / 8

吃要吃出体面 / 13

站有站相，坐有坐相 / 15

干净健康的社交形象十分重要 / 19

把别人的名字记在心里 / 22

握手不是握握那么简单 / 23

敬烟奉茶很有讲究 / 26

第二章 挖掘你的“贵人”

好的朋友在我们生命中的确能够发挥很大作用，他们可以向我们传授人生需要的知识和智慧。事实上，那些真正成功的人身边大都有某位良师或益友。所以，我们真的有必要让自己多交些朋友、交好朋友。

广泛与人交往是机遇的源泉/ 32

培养你的好人缘/ 33

“贵人”也是榜样/ 36

多交益友，不交损友/ 37

寻觅一些良朋/ 40

要学会分辨善恶/ 43

道相同可为谋/ 45

即使朋友，也要区别对待/ 48

看清“真朋友”还是“伪朋友”/ 50

初次见面，打开社交通道/ 53

第三章 男人要注意自己的仪表

男人在社交中一定要注意自己的仪表，这样才能彰显自信，从举手投足间收获信赖。善于社交的男人必定具备洞察一切的敏锐眼光，无论是着装还是待人接物，他们都有着凌驾于普通人的优雅与从容。

男人，就要有男人的样子/ 56

有魄力的男人最有型/ 59

做男人——其诚可嘉/ 62

豁达待人，可化敌为友/ 66

随和的外表，交际的需要/ 69

你不能没有绅士风度/ 72

用微笑感染你身边的每个人/ 76

笑也有讲究/ 79

把自己涂抹成一首诗/ 82

第四章 懂得说话的艺术

成功的男人，在语言方面一定具有其独特的能力。一句恰到好处的话，可以改变一个人的命运。只有把握说话的场合和时机、领略说话精髓，悟透说话之道，才能顺利地众人中脱颖而出。

谁把说话当小事，谁就无法成大事/ 86

有意识地提高“语商”/ 88

在恰当的时机，说恰当的话/ 92

嘴上多情——人情话要常说/ 95

语言艺术要内敛/ 98

时而幽之一默，人缘定然不错/ 100

言语不要太张扬，以免社交撞南墙/ 103

多听少说常点头，不可全交一片心/ 106



第五章 要苦干更要巧干

在职场上，如何与领导相处是一门高深的学问，领导是主宰你职业命运的人，在领导身边做事，一步走错，便可能满盘皆输。所以，既要能吃苦，还要学会“巧干”，这样才能应对自如，闯过种种惊涛骇浪，最终达到事业成功的彼岸。

漂亮地将自己推销出去/ 110

跟对一个好领导/ 112

工作成果要让大家知晓/ 115

能者多劳，劳者多得/ 117

善于和领导沟通/ 120

常在领导面前亮亮相/ 122

遇事多请示，不可贸然独断/ 126

与女上司共事要讲究方法/ 128

办公室社交要懂得避开忌讳/ 130

第六章 要想与众和睦，男人得会糊涂

世间总会有耍小聪明者，这些人事事、处处、时时都在争名夺利，争功诿过，却往往因小失大。糊涂是一种包容，掌握了糊涂的智慧，能够让你更好地领悟人生、适应社会，能够让你在生活当中获得一分安宁，舍弃一分虚荣。

糊涂是种大境界/ 136

男人处世，少不得一点糊涂/ 138

得饶人处且饶人/ 141

莫要事事都较真/ 143

含糊其词，不授他人以话柄/ 146

学会以退为进/ 149

君子当成人之美/ 152

第七章 学会审时度势，不可凡事争先

若将人生比作爬山，有的人正在山脚下刚刚起步，有的人则正在半山腰努力，有的人则已然登上顶峰。但无论目前我们处于哪个位置，请记住：要把自己放在低处。因为在我们所经历的漫长人生旅途中，都难免会有碰头的时候。

你必须自信，但切不要自负/ 156

人前切勿摆架子/ 159

不可唯我独尊/ 162

关键时刻，要沉得住气/ 165

以人为师，虚心求教/ 168

低开才能高走/ 171

好汉要吃眼前亏/ 174

让他三分何等清闲/ 176



第八章 男人人缘好不好，就看付出有多少

适当地进行情感投资，做一个成功的情感投资人，我们就一定能够得到丰厚的回报。懂得“存情”的聪明男人，平时就很讲究情感投资，讲究人缘，其社会形象是常人不可比的，所以遇到困难时，也就很容易得到别人的支持和帮助。

每一份关系可能都有用 / 182

人际交往中，吃亏有时就是占便宜 / 184

让别人欠你的情 / 186

小额的投资，大额的回报 / 189

帮人虽好，但也要有所讲究 / 192

人类最大的财富就是资源分享 / 195

冷庙也要去烧烧香 / 197

第九章 社交也要讲规则

社交要讲技巧，但这些技巧应该以遵循社交规则为前提。社交场合有很多规则，这些规则没有成文的规定，也没有人以之强迫你，它需要你在社交过程中去慢慢学习、领悟。

小动作大讲究 / 202

面子问题，不能小觑 / 204

小误会不是小事 / 206

日常交往，敬酒、罚酒不可偏废 / 209

遭遇冷遇怎么办 / 211

要懂得爱屋及乌/ 214

别把同事间的应酬不当回事/ 215

办公室里助人要心有分寸/ 218

第十章 不做坏男人，但也不能不防人

社会的复杂性提醒我们，很多不善之人就环绕在我们周围，如影随形，甚至令我们防不胜防。我们虽然无意伤害别人，但也不能任人宰割，这就需要我们下一番苦功夫去修炼一些适合自己的防御之术了。

知人知面不知心/ 222

化掉糖衣，挡住炮弹/ 224

洞穿虚实，因人制策/ 227

别中了嫉妒的招/ 230

温柔一刀，煞是锋利/ 233

小事面前要留心，领导面前莫逞能/ 235

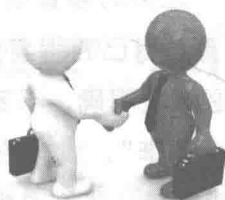
对喜欢告黑状的同事要有所防范/ 238

按住敌人的“死穴”/ 241



第一章

社交始于形象，成败在于细节



社交形象的塑造不是一朝一夕的事情，而是在一个眼神、一个动作、一个表情等一举一动之间天长日久自然形成的。恰恰这些细节不为人所注意，但在社交场合却会直接影响别人对你的印象，因此，它们又都是影响社交形象的大事。

做男人就要彬彬有礼

社交场合见面时有其他人在场，主人为你介绍时，你应当如何表示才算合乎礼节呢？一般说来，介绍时彼此微微点头，互道一声“××先生（或小姐）您好！”或称呼之后再加一句“久仰”便可以了。介绍时坐着的应该站起来，互相握手。但如果相隔太远不方便握手，互相点头示意即可。随身带有名片时也可交换，交换时应双手奉上，并顺便说一声“请多多指教”之类的客套话。接名片时也应用双手，并礼貌地说一声“不敢当”等，自己若带着也应随后立刻递交对方。如果你是介绍人，介绍时务必清楚明确，不要含糊其词。比如，介绍李先生时最好能补上一句“木子李”，或介绍张先生时补一句“弓长张”等，这样使对方听起来更明确，不容易发生误会。如果被介绍的一方或双方有一定的职务时，最好能连同单位、职务一起简单介绍。像“这位是××公司的业务经理××同志”，这样可使对方加深印象，也可以使被介绍者感到满意。

外出、旅游或者初到一个陌生的地方，可能会有地址不清或对当地的风俗习惯不了解，这就需要询问别人。要想使询问得到满意的答复，就要做到这样两点：

一要找对知情人，主要是指找当地熟悉情况的人。比如，问路可以找民警、司机、邮递员、老年人等。二是要注意询问的礼节，要针对不同的被询问者和所问问题区别对待。比如，询问老年人的年龄时可适当地说得年轻一些，而询问孩子的年龄时则应当大一些；询问文化程度时最好用“你是哪里毕业的？”“你是什么时候毕业的？”等较模糊的问句等。注意询问时不要用命令性的语气，当对方不愿回答时

就不要追根问底，以免引起对方不快。

请求别人的帮助时，应当语气恳切。向别人提出请求，虽无须低声下气，但也决不能居高临下、态度傲慢。无论请求别人干什么，都应当“请”字当头，即使是在自己家里，当你需要家人为你做什么事时，也应当多用“请”字。向别人提出较重大的请求时，还应当把握恰当的时机。比如，对方正在聚精会神地思考问题或操作实验，对方正遇到麻烦或心情比较沉重时，最好不要去打扰他。你的请求一旦遭到别人的拒绝，也应当表示理解，而不能强人所难，更不能给人脸色看，不能让人觉得自己无礼。

“视线接触”中的社交形象

“眼是心灵之窗”，眼的奥秘在于它会毫无保留地反映出人的喜、怒、哀、乐，反映人的思维活动。

所以说，从一个人的眼睛中通常能够反映出他的整个内心世界。

一个良好的个人形象，其目光是坦然、亲切、和蔼、有神的。特别是在与人交谈时，目光应该注视对方，不应该躲闪或者游移不定。在整个谈话过程中，目光要注意对方，专心、温和、充满热情。

人际交往中诸如疲倦、冰冷、呆滞、漠然、轻蔑、惊慌、敌视、左顾右盼的目光都是应该避免的，更不要对人上下打量、挤眉弄眼。

还有一种眼神叫“凝视”。各种凝视都有不同的作用。在洽谈、磋商、谈判等场合，凝视对方给人一种严肃、认真的感觉。注视的位置在对方双眼或双眼与额头之间的区域。各种社交场合使用的注视方式也是一种凝视，注视的位置在对方唇心到双眼之间的三角区域。亲密凝视是亲人之间、恋人之间、家庭成员之间使用的注视方式。凝视



的位置在对方双眼到胸之间。

有一位男记者在对女性做采访时，常有这种体验：对注视他的女性要比不注视他的女性更有好感。而且经过在面试时候的测验，也表明如何选择候选人也与是否注视着主考人有着很大的关系。注视，或是看一个人，在心理学中被称为“视线接触”。这种视线接触越频繁，对方也越会产生好感。我们应该学会被对方注视。把自己和对方换一个位置的话就会明白。如果是讨厌的人，也不会想去看他一眼。

相反，如果是自己喜欢的人，就总会去盯着他看。所以注视着你的人，也对你抱有一定的好感。用温柔的、亲切的目光注视对方，对方也会产生“他为什么这样看着我呢？”“有机会的话，和他聊聊看！”之类的想法。如果遇到了你喜欢的人，就先从注视她开始。

社交中一双真诚而热情的眼睛能够拉近双方的心理距离。眼睛会传达人们内心深处活动。充满善意的眼睛不一定是一双美丽的大眼睛，但只要真诚，同样可以赢得人们的好感，让人难忘。

有人说“眼斜心不正”，其实不准确，应该说“心邪眼不正”。心术不正的人不光是喜欢斜视，而是“邪”视，就是眼神中透出邪恶的光。

孟子说过，看人胸中正与不正，要看他的“眸子”，正的人眼光是光明坦然的，不正的人眼光是怯懦而灰暗的。曾国藩也说过：一个人目光闪烁不定，这个人定非善类。这些说法都是有一定道理的。

我们如果遇到一个人，眼睛急速地躲开你的目光而闪烁不定，你心里就会很不舒服。我们相信自己的人品，但从仪态上也不要染上这些坏毛病。

眼神不能滥用。眼神是语言表达的得力助手。眼睛是一种无声的语言，能表达比言语更深切、更微妙的含义。许多动物不会说话，却会瞪眼，其目的是向对手发出威胁的信号。蝴蝶经过长期进化，翅膀



上的斑纹越来越醒目，这种斑纹会使其他动物误认为是猛兽的怒目，从而不敢轻举妄动。

眼神可以显示出人的喜悦或冷漠，每一种眼神都有特定的含义：明亮的眼神表示心情愉快，平静的目光表示温和善良，灵秀的目光表示聪明智慧等。可见，在交际活动中注意眼神是非常重要的。

我们的眼神应该智慧、诚恳、明亮、平静、友好、坦然、专注、坚定。切忌挑逗、仇恨、轻佻、轻蔑、奸诈、愤怒、凶狠、阴沉、游离、茫然的眼神。

眼神是一种在社交中通过视线接触来传递信息的表情语言。人们历来重视眼睛对行为所产生的巨大影响。思想感情的存在和变化都能从眼睛显示出来。从理论上讲，眼神主要由以下两方面组成：

一是视线长度。在我们与人交谈的过程中，注视对方的时间是谈话时间的一半左右。如果超过这个比例，说明我们对对方本人比对方的话更感兴趣；低于这个比例，说明对二者都无所谓。交谈时的其他眼神表现，总的讲要灵活自然。对一般的谈话对象，不要长时间凝视，否则就会让对方有被侵犯的感觉。

二是视线方向。谈话时，我们注视对方的部位可以显示我们与对方关系的亲疏。在生意、谈判、商务等场合，要用眼睛看着对方脸上的三角部位。这个三角就是双眼和前额的中心位置。如果你看着对方的这个部位，就会显得严肃认真，别人也会感到你有诚意。所以，这是把握住谈话主动权和控制权的重要因素。

常敲门不一定会敲门

访朋友，串亲戚，见领导，办公务……大约见面前的第一个举动便是敲门了。说到敲门似乎没有什么神秘的，只要举手去敲就是了，还能有什么大的学问？其实不然。会不会敲门，对交际的成败有时具有至关重要的作用。

敲门之所以重要，是因为它本身是在表达一种语言，一种信息。其作用既是发通知，让屋里人知道有人来了；又是一种请求，允许自己进去。这样，人未进，但声音已至。而且，这个声音作为一种信息，带有敲门者的特定的个性特色。不同的敲门声，会把敲门者的性格、作风，一同传递进去，主人据此决定对于敲门者的态度。这就是为什么同是敲门却有不同结果的原因所在。

具体说来，敲门时要注意以下几点。

1. 进门先敲门

进门前先敲门，这是最起码的礼貌和交际的常识。在敲门之前，应先观察，凡是有门铃的，就要按门铃，不要敲门，不然，主人会不高兴。如果是要进领导或他人的办公室，必须先敲门，得到允许后才可以进入。不要不敲门就推门而入，那是不礼貌的行为，是不受欢迎的。特别是陌生人更应注意，如果不敲门私自进入，八成会被当成不速之客。

2. 敲门用力要适度

敲门要用手指的关节，以适当的力量敲，声音适度，清晰响亮。敲门不要用巴掌拍，也不要用手拳砸，那样的动作发出的声音震撼力过大，是噪音，会使人产生恐惧感，使人心惊肉跳，十分反感。更不



要用脚踹门，不但声音大，而且是对主人的蔑视，是极不礼貌的行为，最令人恼火。

3. 敲门应把握节奏

每次敲门敲三四下为宜。敲完第一次后，应稍作间歇再敲，不要连续敲个没完。因为，主人听到第一声从屋里出来开门是有距离的，没有急事，不要用力连续敲门。连续敲门，容易造成一种急促感，使人听了过分紧张。

4. 敲门要因人因事而异

一般说来，人们对于文明的敲门方式比较欢迎。有时候家里有事，不喜欢他人打扰，对于敲门者他们会有选择地开门。会根据敲门的声音和节奏，决定开不开。如果是有节奏地轻轻敲，屋内的主人是不会拒绝一个很有礼貌的讲文明的人来访的，即使他们有事，也会放下来，马上开门。此外，还要根据具体情况决定敲门的力度和方式，也就是要敲出个性来。敲门能反映一个人的性格、修养，也能反映出彼此的关系。关系密切常来常往的，只要听到敲门声就知道是谁来了。如果你知道主人有事正在思索问题，一般人去是不开门的。但你有事又必须打扰，这时应用只有你才用的方式敲门，定能达到目的。

5. 敲门不开适可而止

如果敲门几次还没有人开门，就可能有两种情况：一是屋里没人，二是有人不愿开。这时就不要再敲了，即使敲开了人家也没有好脸色，还是知趣地走人为好。当然有急事除外。

总之，敲门也讲究艺术。当你举手敲门前，最好想一想选择哪种最适合的方式，这样在大门洞开时，可能才是一张微笑的、表示欢迎的脸。