



受欢迎的 社交艺术

Social Skills and Ability
of Excellence

纵横社交场合的方圆韬略

社交宜圆，赢得广阔的生存空间
社交需方，掌握社交活动主动权

掌握社交话语沟通法则帮助你在面对不同对象和场合时选择最合适的沟通方法，轻松如、不露痕迹地掌控说话气氛，轻松化解面临的沟通难题，从而达到沟通的预期目标。

吴力军◎编著



海潮出版社
Hai Chao Press



受欢迎的 社交艺术

Social Skills and Ability
of Excellence

纵横社交场合的方圆韬略

社交宜圆，赢得广阔的生存空间
社交需方，掌握社交活动主动权

掌握社交话语沟通法则帮助你在面对不同对象和场合时选择最合适的沟通方法，轻松自如、不露痕迹地掌控说话气氛，轻松化解面临的沟通难题，从而达到沟通的预期目标。

吴力军◎编著



海潮出版社
Hai Chao Press

图书在版编目 (CIP) 数据

受欢迎的社交艺术 / 吴力军编著. -- 北京: 海潮出版社, 2014.6

ISBN 978-7-5157-0675-7

I. ① 受… II. ① 吴… III. ① 心理交往 — 通俗读物
IV. ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 101824 号

书 名: 受欢迎的社交艺术

编 著: 吴力军

责任编辑: 罗 庆

封面设计: 点滴空间

出版发行: 海潮出版社

社 址: 北京市西三环中路 19 号

邮政编码: 100841

电 话: (010) 66969738 (发行) 66969736 (编辑) 66969746 (邮购)

经 销: 全国新华书店

印刷装订: 北京市业和印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 16

字 数: 147 千字

版 次: 2014 年 6 月第 1 版

印 次: 2014 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5157-0675-7

定 价: 28.00 元

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



社交是现代人必备的一种生存技能，是一个人成功的基本条件。它是一种艺术，是一种学问。它是一面镜子，能够折射出一个人的眼光、才能和智慧。人际关系主宰成功，有什么样的人际关系，就有什么样的结果。

在社会交往中，我们经常会遇到一些交往障碍。比如，与陌生人交往时，我们是不是经常觉得沟通困难，两人相对无言？为什么别人的人缘很好，自己的朋友却寥寥无几？相见恨晚的异性，为什么真正走到一起后，却又很快分开了？为什么有些人总是受人欢迎，是人际交往中的宠儿，而有些人却总是处处碰壁，导致事业生活处处受挫？

生活中离不开人与人之间的交往。不善交际的人，人际关系很难和谐，遇事无人相助是轻的，更严重的只怕是处处树敌，无人理睬，四处碰壁，最终变成孤家寡人。相反，善于交际的人，可以在谈笑间办成梦寐以求的好事，在事业和人生的经营中，达到无往不利、左右逢源的高超境界。

如果你想成功，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。家庭关系和谐，则诸事顺利；同事、上下级关系和谐，则事业成功。倘若没有良好的人际关系，即使再有知识、再有技能，恐怕也难以找到施展才能的空间。

美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时就说：“与太阳下其他所有能力相比，我更关注与人交往的能力。”无论社会如何发展，社交艺术永远



都是一门最重要的学问。我们有了能力，还需要有人欣赏，有人提拔。有了能力，而且在能力之外还有良好的人际关系，那么结果一定会是一分的耕耘，数倍的收获。同样，处理好人际关系，有自己的关系网，也能够将办事的成本降到最低。

本书从实用的角度出发，将社交学原理与大量社交故事相结合，详尽地讲述了人际交往的规律和方法，让您学会活学活用社交艺术，顺利地扩展自己的社交圈子，利用人际关系改变命运、成就事业，最终收获属于自己的幸福与成功。



第一章 提升魅力，让自己处处受欢迎

魅力可以让你赢得更多	002
让别人感到重要	004
人格魅力是无往不胜的法宝	006
让别人喜欢你，要先喜欢别人	009
你的形象价值百万	012
第一印象是最好的社交名片	016
把微笑写在脸上	018
让别人开心的人最受欢迎	021
让人记住你幽默的风采	024
亲切是人际交往的催化剂	026
关心别人的世界，做别人喜欢的人	028



第二章 广结善缘，不断扩大社交圈

学会与人相处才能成功	032
你认识谁	034
主动建立联系	036
善待每一个人	038
专业重要，人际关系也重要	040



决定事业的关键是“人”	042
别让人际交往能力成为短板	044
机遇来自人际交往	046
朋友决定你的人生	048
人际资源结构要合理丰富	049
不断积累你的人际关系	051
越早建立人际关系，越早收获成功	053



第三章 持续经营，让人气不断上升

你有哪几类人际关系	056
做好感情这项投资	059
建立人际关系有章可循	061
从自信开始	063
交往要因人而异	065
建立稳定的人际关系核心	068
不断提升自身价值	069
多结识社交专家	071
和有能量的人在一起	073
结识有能量的人	075
与成功人士持续交往	077
演好自己的社会角色	079
先逐步发展，后筛选精华	081
遵守规则才能赢得信誉	083



第四章 赢得贵人的好感与帮助

贵人决定你的成功	086
贵人能给你带来什么	087

贵人离你并不远	089
比尔·盖茨的人际关系法则	092
有伯乐才有脱颖而出的机会	094
别对贵人熟视无睹	097
多结交成功的朋友	098
等待贵人先从自身做起	101
让关键人物帮自己	104
帮助别人才能得到更多的帮助	107
人脉档次越高，财富来得越快	109
如何得到贵人赏识	111
求人办事要循序渐进	113



第五章 读懂他人，掌握社交主动权

人际交往需要掌握识人的智慧	116
全面看人才能正确了解	118
初次见面如何看透对方	120
从外在表现看出内在品性	123
从眼色中看清对方的心理	125
从行为看出内心活动	128
看清对方是不是伪君子	131
如何看透虚伪的生意伙伴	133
如何判断对方是否说谎	135
谨慎对待深藏不露的人	140



第六章 细节决定社交成败

多照顾别人的情面	144
尊重别人比赢得争辩更重要	146



理解比批评更有效	148
别误伤了别人的自尊	151
嫉妒是影响交际的大障碍	153
保持距离	155
不要自己瞧不起自己	157
人际交往勿操之过急	159
善用人际吸引的增减原则	161
语言的伤害像匕首	165
乱插嘴是一种说话的陋习	168
使对方轻松明白地听懂你的话	170
十招改善你的人际关系	172



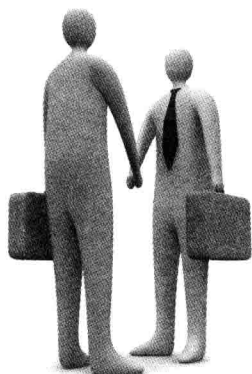
第七章 礼尚往来，有礼走遍天下

初次见面绝对不能失礼	176
正确称呼别人很重要	179
牢记他人的姓名	182
握手是一种重要的身体语言	185
戒除交际中的不良习惯	187
衣装是门面	189
多使用礼貌语言	191
细节是精髓	193
倾听是最大的尊重	195
举止不失身份	197
入乡随俗	200
礼尚往来是艺术	202
赞美的话不能少	205



第八章 积极主动，发展你的好人缘

不断提升自己的素质	208
不断充实你的人脉存折	210
如何轻松与各种人建立关系	213
雪中送炭	215
维系和保护好你的人际关系	217
多一点默契	219
成全别人的好胜心	221
好人缘必不可少	223
宽容接纳每个人	225
对人要有关心之爱，体恤之情	228
信任是一种无形的力量	230
把对手扶起来	232
与别人分享人脉资源	234
求助的语言	235
放下高贵的身价	238
面对冷落不责怪	240



第一章

提升魅力，让自己处处受欢迎

人们越喜欢你、越认为你亲切，他们就越想看到你的身影、听到你的声音，也就越愿意和你出现在同一场合。成为一个有魅力的人，成为一个真诚亲切的人，能为你争取到更多成功的机会。



魅力可以让你赢得更多

马库斯·白金汉说：“如果我们想获取同事的支持，赢得雇员的忠诚，带领团队迈向美好的未来，拥有健康的生活，最终实现人生梦想，我们就必须先让自己富有魅力。”

魅力是什么？它是对人特别的吸引力。它是以人为主要对象的用语，包括笑的魅力、声音的魅力、眼神的魅力、身体的魄力、性格的魅力、人格的魅力……魅力可以无所不在，包括发怒、忧伤、哭泣等也会成为魅力的源泉。

魅力一旦产生就有了一些神奇色彩。一个人的魅力对甲而言，可能是摄人心魄不可抗拒，对乙可能就平淡无奇甚至不屑一顾。有一个人说，他因喜欢一位先生的文章而喜欢先生这个人，终至于连这位先生的笔误也喜欢。

受人喜爱便是你的魅力，如果只有能力而毫无魅力，你将怀才不遇；如果能力一般而魅力无穷，你将吉星高照；如果既有能力又有魅力，那么恭喜：你将春风得意！

普拉斯说，魅力有一种能使人开颜、消怒，并且悦人和迷人的神秘品质。它不像水龙头那样随开随关，突然迸发。它像根丝巧妙的编织在性格里，它闪闪发光，光明灿烂，经久不灭。

有魅力的人可以给你带来愉快、幸福、放松、返老还童的感觉，他可以让你从沮丧、焦虑、厌倦的情绪中解脱出来。

而散发魅力，给他人带来正面效应的人也会从中受益。人们都信任自己所爱的，选择的朋友也是自己喜欢的人，人人都希望沐浴在他人的魅力中。

魅力有时就像流行一样是难以置信无可理喻的，它能吸引其他人对它做出更多的感情、时间、物质上的投资。

马库斯·白金汉说：“如果我们想获取同事的支持，赢得雇员的忠诚，带领团队迈向美好的未来，拥有健康的生活，最终实现人生梦想，我们就必须先让自己充满魅力。”

零点研究咨询集团董事长袁岳说：“只有当人们信赖与喜欢你时，他们才会相信你的话，接受你的信息，选择你的产品。”

你的魅力指数渗透人生的所有方面。每当别人在你面前摔门而去，每当你找不到伴侣，每当把你赶出他的办公室，这都说明你缺乏魅力。而较高的魅力指数则让你拥有不止一个工作机会。

魅力是重要的、实用的、吸引人的，它对于你的每次竞争都具有决定性的作用。

如果你自主选择的话，你一定愿意选择世界上最好的工作、最好的伴侣、最好的生活。别人也是这样想。

实际上你的生活常常取决于其他人的选择，你想要这份工作吗？这取决于负责招聘的那个人；你想在周日整天看足球比赛而同时又保持美满幸福的婚姻吗？这取决于你的配偶。

你越是有魅力，就越可能得到优先选择。

实际上，魅力的价值远比我们能想到的范围还要广，魅力能让人提升人际关系、做好职业生涯管理、保持身体健康、获得家庭幸福、战胜困难等。

魅力并非与生俱来，即便你天赋颇高，魅力也会时有时无。这并非说你现在毫无魅力，而是说如果我们努力，所有人都能变得富有魅力。

你现在最好的选择就是提升自己的魅力指数。如果你有计划、有步骤地提升自己的魅力，就算你平庸无奇，魅力也会一路飙升！一生拥有美妙快乐的生活。



让别人感到重要

人类本质里最深层的驱动力就是希望具有重要性。你要别人怎么待你，就得先怎样待别人。

纽约电话公司曾就电话对话做过一项调查，看在现实生活中哪个字使用率最高，在 500 个电话对话中，“我”这个字使用了大约 3950 次。这说明，不管你是什么人，不管你实际状况如何，在内心中都是非常重视自己的。

美国学识最渊博的哲学家约翰·杜威说：“人类本质里最深远的驱策力就是希望具有重要性。”每一个人来到世界上都有被重视、被关怀、被肯定的渴望，当你满足了他的要求后，他就会对你重视的那个方面焕发出巨大的热情，并成为你的好朋友。

有这样一则笑话。

有一个人请了四位同事到他家吃饭，他倒是蛮真诚的，摆了一大桌酒菜。三位同事如约而至，只有一位仍不见踪影，主人在门口急得左张右望，搓手跺脚。

一位同事从里头跑出来安慰他不要着急。谁知这位老兄随口甩出一句话：“该来的不来。”

旁边劝他的这位同事一听，心里想“这样说，我岂是不该来的。”咣当一声摔门而去。

里头另一位同事见状，急忙出来好言相劝。哪知这位老兄又从嘴里蹦出一

句：“唉！不该走的又走了。”

本来相劝的同事一听，立刻怒从心起，“不该走的走了，那意思不就是该走的不走。得，甭解释了，我走了。”最后在屋里等的那位同事急忙出来帮着主人挽留客人。

可惜这位老兄口才太不成材，竟然又冒出一句：“我根本不是冲他们说的。”

最后那位客人一听，“噢，你不是冲他们说的，那不就是冲我说的吗？得，我也不留了，一起走吧！”

这虽是一则笑话，却深刻地反映了人们渴望被人尊重的心理。

在美国的历史上，有一位鞋匠的儿子后来成为美国伟大的总统，他就是林肯。在他当选总统的那一刻，整个参议院的议员都感到尴尬。因为美国的参议员大部分都出身于名门望族，自认为是上流、优越的人，他们从未料到要面对的总统是一个卑微的鞋匠的儿子。

但是，林肯却从强大的竞争势力中脱颖而出，赢得了广大人民的信赖；这除了他具有卓越的才能外，与他从平民中来，走平民路线，把自己融于广大百姓之中的平民意识是分不开的。

当林肯站在演讲台上时，有人问他有多少财产。人们期待的答案当然是多少万美元、多少亩田地，然而林肯却扳着手指这样回答：“我有一位妻子和一个儿子，都是无价之宝。此外，租了3间办公室，室内有一张桌子、三把椅子，墙角还有一个大书架，架上的书值得每人一读。我本人又高又瘦，脸蛋很长，不会发福。我实在没有什么依靠的，唯一可依靠的财产就是——你们！”

“唯一可依靠的财产就是你们”，这正是林肯取得民心的最有效的法宝。

鲍勃在一家保险公司做经纪人。他年轻时就凭借其杰出的表现得到了业内人士的认可。有一年，他应邀同其他一些高级经纪人出席全国营销会议，并发表讲话。

在众多的听众之中有一位叫龙尼的人，他也是一位具有传奇色彩的经纪人，比鲍勃年长30。而且他也一直从事保险事业。



可是，就在鲍勃发言的时候，有一件事引起了他的注意，并使他久久不能忘怀。龙尼，这个经验丰富的老经纪人，在他发表讲话时竟一直在认真地做着笔记。他不仅仅是在听鲍勃的讲话，而且是在认真地学习。

这本来是一件小事，但这位高级经纪人的举动竟出乎意料地使鲍勃受到了莫大鼓舞，让他感到自己是一个重要的人。这件事给鲍勃增加了自信，令他感到存在的价值。

自那天起，龙尼成了鲍勃的良师益友。在鲍勃心中，他简直就是一位英雄。

人格魅力是无往不胜的法宝

人格魅力不仅可以调整人际关系的和谐，更是促使事业成功的关键因素。没有可靠的人格，就不会赢得他人的信赖和尊敬。

在当今社会中，为人处世的基本点就是要具备人格魅力。何为人格魅力？首先要弄清什么是人格。人格是指人的性格、气质、能力等特征的总和，也指个人的道德品质和人的能作为权力、义务的主体的资格。而人格魅力则指一个人在性格、气质、能力、道德品质等方面具有的很能吸引人的力量。在今天的社会里一个人能受到别人的欢迎、容纳，他实际上就具备了一定的人格魅力。

人，作为“万物之灵”，既是自然的人，又是社会的人。作为社会的人，无论在什么样的社会形态里，他都不是孤立的存在，离开社会、离开人与人之间的交往，人也将不成其为人。

人在社会交往中，认识自我，在认识和改造主客观世界中发展自己，壮大自己。在社会生活中，人际关系常常表现为一种感情上的联系和心理上的相互吸引。无论是谁，在社会交往中建立起来的人际关系越好，他的朋友就越多，就越能使自己得到温暖、勇气，增加自己的智能和力量。

人际关系，是一种最基本的关系，可也是一种最复杂的关系。从主观上，我们常尽善尽美地处理好各种人际关系。但客观上，我们却常常为各种人际关系间的纠葛与矛盾所烦恼和痛苦。我们探讨表现人格魅力的心理学规律，旨在通过与人沟通心灵，加深理解，从而促进人际关系向理想的方向发展。

谁都渴望自己与周围人的关系是和谐融洽的。尤其是青年，更希望与别人友好相处，获得他人的信任、理解和友谊。然而良好的人际关系产生取决于交往双方，即一个人不但接受他人，同时还能为他人所接受，相互间的关系才会不断发展。如果大家觉得与某人交往并非是一件顺利的事情，或者对他没有好感，即使他乐于同别人交往，但人们未必接受他。那么，怎样才能讨人喜欢，受人信赖呢？这就涉及他的人格魅力的问题。

莫洛是美国纽约最著名的摩根银行的董事长兼总经理，他那总经理的宝座，使他年收入高达 100 万美元。他最初不过在一个小法庭做书记员而已，后来他的事业得以如此惊人的发展，究竟靠的是什么法宝作后盾呢？莫洛一生中最重大的一件事就是他博得了大财团摩根的青睐，从而一蹴而就，成为全国瞩目的商业巨子。

据说摩根挑选莫洛担任这一要职，不仅是因为他在经济界享有盛誉，而且更多的是因为他的人格非常高尚的缘故。

范登里普出任联邦纽约市银行行长之时，他挑选手下重要的行政助理，首先便是以人格高尚为挑选的重要标准。

杰弗德便是一个从地位卑微的会计，步步高升，后来任美国电报电话公司总经理的例子。他常对人说，他认为“人格”是事业成功的最重要的因素之一。他说：“没有人能准确地说出‘人格’是什么，但如果一个人没有健全的特性，