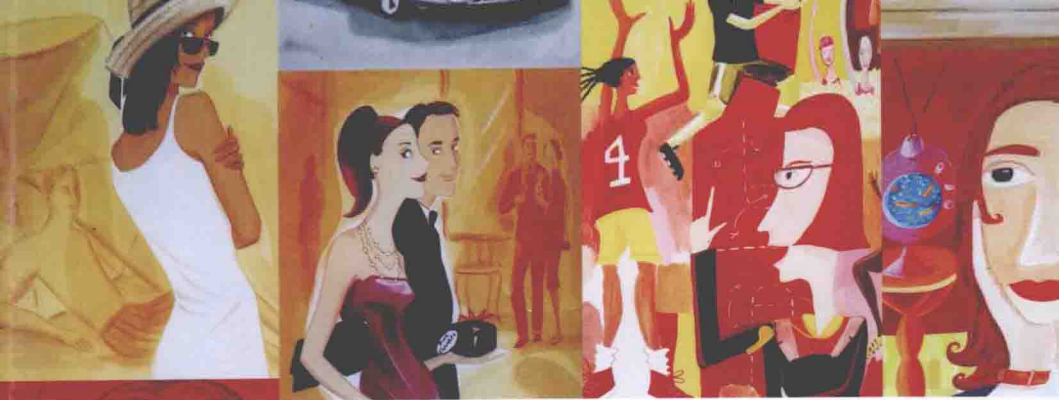




不怯场！ 交际的诀窍

单元花 著

全面剖析完美交际的终极方法
彻底改变有口难开的交际风暴

变身交际强者、打开成功大门的黄金钥匙



中国时代经济出版社



不怯场！ 交际的诀窍

单元花 著



中国时代经济出版社



图书在版编目(CIP)数据

不怯场！交际的诀窍 / 单元花著. —北京：中国
时代经济出版社，2014.5

ISBN 978-7-5119-0842-1

I. ①不… II. ①单… III. ①成功心理 - 通俗读物②
人际关系 - 通俗读物 IV. ①B848.4-49②C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 080418 号

书 名：不怯场！交际的诀窍

作 者：单元花

出版发行：中国时代经济出版社

社 址：北京市丰台区玉林里 25 号楼

邮政编码：100069

发行热线：(010)83910203

传 真：(010)83910203

网 址：www.cmepub.com.cn

电子邮箱：zgsdjj@hotmail.com

经 销：各地新华书店

印 刷：香河县宏润印刷有限公司

开 本：880×1230 1/32

字 数：160 千字

印 张：9.5

版 次：2014 年 5 月第 1 版

印 次：2014 年 5 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5119-0842-1

定 价：28.00 元

本书如有破损、缺页、装订错误，请与本社发行部联系更换

版权所有 侵权必究



前言

也许在母亲腹中的时候，小宝贝就已经开始了交际。这是两人及两人以上通过语言、行为等表达方式进行交流意见、情感、信息的过程。只不过，那个时候靠得可能并不是语言，更多的是行为的感应。这是母子最初的，最为单纯的交际。

随着慢慢长大，你开始渐渐明白，有人的地方就有江湖，有江湖的地方就需要交际。而交际，也慢慢地包罗万象，成为一种需要专门学习的学问。

之所以交际需要学习，是因为交际往往都是带有目的性的，无论你是寻求物质的交换，还是渴望充实感情；无论是弥补性格的缺陷，还是想要增强能力，带着目的性的人与人的交际，都不是那么容易的。

在此你需要克服人际交往中的不良心态，了解人际交往中的各种技巧，更要掌握人际交往中最重要的沟通。这是一件身体力行的困难事儿，更加彰显了交际的不容易。

如果您正在为交际发愁，正在为如何提高交际能力困扰，那么应运而生的本书便是交际的指导宝典。

在书中，上篇着重介绍了交往的目的是赢得好人缘。从如何克服交际中的不良心态，如何规避交际中的各种禁忌，需要恪守的交际中的多种原则，并且点明了提高交际能力的技巧、

步骤以及策略等，帮助您为赢得好人缘做好充足的准备。下篇着重介绍了交际的重要方式是有效沟通。对沟通的目的、意义、种类等做了详细的阐述之外，也点明了沟通中需要克服的障碍和所需要学习的技巧，将理论与实践完美结合。

全书用丰富多彩的案例穿插起来，不仅增添了本书的可读性，更让交际这门学问通俗易懂，让您看到就能理解，理解就能学会。

如果您想成为交际的强者，那么，本书会是您不二的选择。

作 者

2014年3月



目录

上篇 交际的目的——赢得好人缘

1. 人际交往的基本点

交际的基本问题——心态.....	3
交际的基本原理——关心.....	7
交际的基本要求——主动.....	10
交际的基本理念——尊重.....	14

2. 人际交往的禁忌

闲话人际交往禁忌.....	20
邻里交往 8 大禁忌.....	22
与女人交往的禁忌.....	27
与陌生人交往的禁忌.....	31
同学交往的禁忌.....	33

3. 人际交往的原则

平等的原则.....	39
信用的原则.....	42



宽容的原则.....45

欣赏的原则.....48

换位的原则.....51

沟通的原则.....55

合作的原则.....58

互利的原则.....60

4. 人际交往的技巧

举止大方，坦然自若.....63

培养开朗、活泼的个性.....66

幽默风趣的言行.....69

心平气和，不乱发牢骚.....72

注意语言的魅力.....75

处事果断，有主见.....78

5. 营造人际关系的9大步骤

一表人才.....81

两套服装.....85

四圈麻将.....88

五方交友.....90

六出祁山.....93



七术打马.....96

八口吹牛.....99

九分努力.....102

十分忍耐.....105

6. 影响个人交际能力的因素

生活环境的影响.....110

家庭的影响.....113

氛围的影响.....116

内向的性格.....119

7. 提升个人交际能力的方法

培养气质美.....122

给人美丽的微笑.....125

表现善听和善做的优势.....128

适时赞美鼓励，突破心理防线.....133

控制眼泪和情绪，赢得异性尊敬.....136

做到措辞得体.....138

8. 让你不怕场的几点策略

自信是提高交际能力的原动力.....142

从简到难，做好与熟人的交往.....148



有意识地培养自己的表达能力.....	150
多参加一些社交活动.....	153
克服社交恐惧症.....	155
尽可能地多交朋友.....	160

下篇 交际的方式——有效沟通

9. 沟通的目的

表达情感.....	167
传递获得信息.....	172
改善人际关系.....	174

10. 沟通的意义

满足彼此交流的需要.....	180
达成共识，更好的合作.....	184
提高办事效率.....	186
获得信息，办事井井有条.....	189
清晰思考，把握好所做之事.....	192



11. 沟通的种类

语言沟通和非语言沟通.....	196
正式沟通与非正式沟通.....	199
上下沟通与平行沟通.....	203
单向沟通与双向沟通.....	206
自我沟通、人际沟通与群体沟通.....	209

12. 职场中 3 种不同的沟通方向

向上沟通要有胆.....	214
往下沟通要有心.....	218
水平沟通要有肺.....	221

13. 沟通的技巧

了解人和人性.....	225
有效的表达.....	229
评价自己的沟通方式.....	232
制订、执行沟通计划.....	236
不同对象运用不同的沟通技巧.....	239

14. 个人沟通的 5 种障碍

地位差异.....	244
信息的可信度.....	248
认知的差异.....	250



过去的经验.....252

情绪的影响.....255

15. 沟通的5种组织障碍

信息泛滥.....259

时间压力.....263

组织氛围.....266

信息过滤.....270

信息反馈.....272

16. 突破沟通障碍的方法

善于倾听.....275

利用反馈.....278

学会提问.....281

主动沟通.....284

简化语言.....287

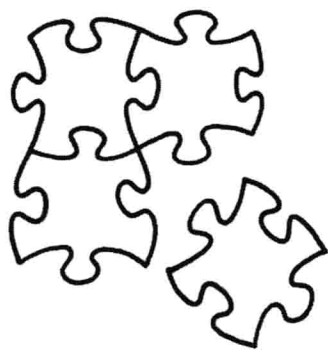


上篇



交际的目的

——赢得好人缘





1. 人际交往的基本点

人们的社会交往活动都是带有目的性的：或寻求物质交换，或渴望充实感情，或弥补性格缺陷，或增强能力……毫无目的社交几乎是不存在的。由于人们的实际需求和心理需求不尽相同，一方拥有的，很可能正是另一方需求的，这种期待的参差错位，使人们在社交中可以尽情地找寻自己所需要的，给予对方想要拥有的。当社交双方都得到了自己想得到的东西时，心理上就会获得极大的满足。然而，人与人之间的交往并不是那么容易的事情，要想赢得好人缘，就要注意以下交际中的几个基本点：

交际的基本问题——心态

心态若改变，态度跟着改变；态度改变，习惯跟着改变；习惯改变，性格跟着改变；性格改变，人生就跟着改变。

——著名心理学家 马斯洛



健康的交际心态是指热情、开朗、豁达，在交际活动中拥有这样的心态是非常重要的。如果一个人待人冷若冰霜、小肚鸡肠、睚眦必报，那么他在人际交往中只能是连连碰壁，这样不但没有达到交际的目的，还使自己更加烦恼，而且也会失去很多朋友。而如果你热情、开朗，遇事不斤斤计较，那么就会获得很多人的好感，你自己也会因此而变得轻松愉快，没有了精神压力，既达到了目的，又融洽了你与对方的感情。

其实，每个人都希望能与别人和谐相处、顺利交往、快乐的生活。那么，在和别人交往的时候，具体到底应该怎么做呢？“秀才做梦”的故事也许大家已经听过了：

有位秀才第三次进京赶考，住在一个经常住的旅店里。考试前两天他做了两个梦：第一个梦是梦到自己在墙上种白菜；第二个梦是梦到下雨天，他戴了斗笠还打伞。这两个梦似乎有些深意，秀才第二天就赶紧去找算命的解梦。算命的一听，连拍大腿说：“你还是回家吧，你想想，高墙上种菜不是白费劲吗？戴斗笠打雨伞不是多此一举吗？”秀才一听，心灰意冷，回旅店收拾包袱准备回家。店老板非常奇怪，问：“不是明天才考试吗？你怎么今天就要回乡了？”秀才如此这般说了一番。店老板乐了：“哟，我也会解梦的。我倒觉得，你这次一定要留下来，你想想，墙上种菜不是高种（中）吗？戴斗笠



打伞不是说明你这次有备无患吗？”秀才一听，觉得此人说得更有道理。于是精神振奋的参加考试，居然中了个探花。

故事中的秀才如果不是听了店老板的话心态变得豁达了，也许他的一生就会给这两个梦而耽误了。因此，在人际交往中要有积极的心态，并且要把自己的积极心态传给身边的人，正所谓积极的人像太阳，照到哪里哪里亮。热情、开朗、豁达的心态不仅会改变自己的生活，还会给身边的人带来快乐，因此，不能让社交中的不良心态阻碍了人际关系的正常发展。

在社交当中所要克服的不良心态主要有：

(1) 盲目自卑。

自卑的人缺乏自信，就像故事中的“秀才”一样，随声附和，没有自己的主见。这种心理如不克服，会磨损人的独特个性。

(2) 冷漠无情。

有些人信奉“事不关己，高高挂起”的名言，对别人的问题不热心，甚至是对人言语尖刻、态度孤傲，致使别人不敢接近自己，从而失去一些朋友。

(3) 喜欢逆反。

有些人为了表现自己的标新立异，总是说或做一些和常人



认为的不一样的事情，对任何一件事情，不管是非曲直，别人说好，他就说坏；别人说对，他就说它错，结果身边的人对他产生了反感，弄得自己一个朋友也没有。

（4）胆小怯懦。

在人际交往中表现的胆小怯弱的人，主要见于涉世不深、阅历较浅、性格内向、不善言辞的年轻人，由于怯懦，在社交中即使自己认为正确的事，经过深思熟虑之后，却不敢表达出来。这种心理别人也能观察出来，结果对他（她）产生看法，不愿成为其好朋友。

（5）胡乱猜疑。

有些人在社交中或是托朋友办事，往往爱用不信任的目光审视对方，无端猜疑，捕风捉影，说三道四，就像有的人托好朋友办事，又不相信他说的话，反而找其他的人来证实朋友所说的是否属实，这样就会影响到好朋友之间的感情，甚至会失去这个朋友。

由此可见，盲目自卑、冷漠无情、喜欢逆反、胆小怯懦、胡乱猜疑都是人际交往当中要不得的心态，只有抛弃这些不良心态，才会拥有更多的朋友，所谓朋友多了路好走，一个好汉三个帮，只要你身边不缺少朋友，那么你在人际交往中就会拥有一片阳光明媚的天地。

虽然每个人都有时喜时怒，时慵时懒的时候，但是要坚持

