

魅力倍增丛书

男人

要懂

交际学

◎30岁前不懂交际，30岁后难有好的人际关系◎

男人不可不知的交际常识

墨 墨 / 编著



MEN

SHOULD KNOW SOCIAL SKILLS

如何拥有好人缘

当今江湖

地位不一定能让你赢得尊重

宝马不一定能载你走出麻烦

而高超的交际手腕却能让你备受青睐

吉林出版集团有限责任公司



魅力倍增丛书

男人

要懂

交际学

男人不可不知的交际常识

MEN

SHOULD KNOW SOCIAL SKILLS



图书在版编目(CIP)数据

男人要懂交际学 / 墨墨编著. —长春: 吉林出版集团有限责任公司,
2011.7

ISBN 978-7-5463-5352-4

I. ①男… II. ①墨… III. ①人际关系-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 089029 号

男人要懂交际学

墨 墨 编著

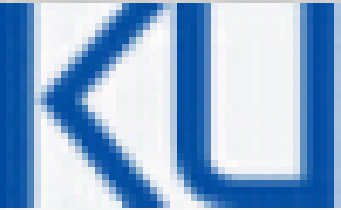
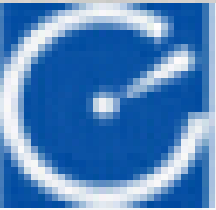
出 版: 吉林出版集团有限责任公司
地 址: 吉林省长春市人民大街 4646 号
电 话: 0431-86037610
传 真: 0431-85678550

出 版 人: 吴 红
责任编辑: 李 丹 孙昊苏 李 冬
法律顾问: 赵亚臣

发 行: 吉林出版集团青少年书刊发行有限公司
电 话: 0431-86037637
印 刷: 北京市通州富达印刷厂
开 本: 710 × 1000 毫米 1/16
印 张: 17
版 次: 2011 年 7 月第一版
印 次: 2011 年 7 月第一次
定 价: 29.80 元

ISBN 978-7-5463-5352-4

廣東
省



如果你仔细观察身边的人，就可以发现一个规律：假如一个人才华出众、头脑聪明且肯拼搏，但是，他说话不中听，经常得罪人，总是喜欢炫耀自己的成就，打击别人的自尊心。那么，这个人注定不会成功。相反，一些看起来资质不太出众的人，只要踏实努力，且懂得灵活运用交际法则，就会变得很受欢迎，并且社会地位提升的速度也很快。

戴尔·卡耐基曾经对这种情况做了总结，他说：“这个世界上成功的人，15%取决于他们的专业本领，85%取决于他们的人际关系和处事技巧。”由此可以看出，掌握交际知识，建立并完善自己的交际网络，是一件很重要的事情。

本书详细介绍了一些常用的交际法则。这些法则都说明了一个道理：每一个成功的人都是懂得交际法则的高手，他们善于运用这些法则处理各种矛盾，解决各种问题。

交际不但是一种能力，也是一种学问，甚至可以称为一门艺术。尤其是对希望在社会中取得成功的男士来说，学会并运用好这些交际法则非常重要。男士要注重培养语言技巧，完善自己的社交性格，提高交际心理素质等。希望你在读完这本书以后，可以变成一个交际高手，并迈向成功。

● 前言 ●

人生短暂，如白驹过隙。在短暂的人生里，想要成功的人却有很多。诗人约翰·唐曾说过：“没有别人，你即是一座孤岛。”人从出生开始，这个事实就已经存在。没有人可以独自成功，这是真理，也是箴言。所以，人必须学会做一个社会人。

做一个社会人，就需要和人交往。而要做一个成功的社会人，就要精通交往之道。

可以说，每个生活在这个世界上的人都希望拥有成功的事业和辉煌的人生。但是，最终有人成功了，有人却失败了。决定一个人成功与否的关键因素是人生态度和处世哲学。

人生态度和处世哲学都包含在交际哲学中，也就是说，交际学对于人的成功相当重要。你对待别人的态度，往往会从别人那里得到反馈。你用什么样的态度处事，造成的后果就是你这种态度的投射。

作为一个社会人，每时每刻都不可能离开人生态度和处世哲学。也就是说，你每时每刻都不可能脱离人际关系而存在。每个人生命中的大部分时间，都是在与周围人的交往中度过的。而人们都是在这些交往中寻找突破口，以寻求自己幸福的人生，实现人生目标。

人与人之间的关系，组成了这个社会庞大的社交网。由此也产生了一系列的社交习惯，社交程式等。而衡量一个人价值的，最终标准就是看他能不能将这些社交程式灵活运用，并取得一定成绩。所以，要想立足于社会，并最终取得成功，懂得一些交际法非常重要。

唯有真诚，才能受欢迎	/ 45
可爱的性格让你更亲切	/ 47
低头认个错，也能获得好感	/ 49
做不一样的“好好先生”	/ 52
“雪中送炭”受人欢迎	/ 55
人人都喜欢能共祸福之人	/ 57
谦恭让你的交际更成功	/ 59
测试：你的人际关系如何？	/ 62

| 第四章 | 情感润滑，融洽人际关系 / 67

真正的朋友要“对等”	/ 68
告诉他，是自己人	/ 70
悦纳对方，包容他人	/ 72
朋友要关心，可也别过分	/ 75
记得给对方留面子	/ 78
有时只需多一点理解	/ 80
关键时刻，要认同对方	/ 83
不忘照顾朋友的面子	/ 85
将心比心，让人得到安慰	/ 87
看准时机，拉人一把	/ 89
测试：你的人际交往圆滑度。	/ 92

| 第五章 | 举止得体，体现个人修养 / 95

站立姿势有讲究	/ 96
坐姿端庄不嚣张	/ 99
把握走路姿势中的信息	/ 102
头部动作能够传递信息	/ 105

不可忽视的手上细微动作 / 109

洞察身体语言的技巧 / 112

测试：你是否善于交际？ / 116

| 第六章 | 巧妙谈吐，展示独特魅力 / 119

办公室“讨厌虫”之四大禁忌 / 120

忠言也要顺耳 / 123

见什么人说什么话 / 125

道歉应该看到对方的心理需求 / 128

把答案留给对方 / 130

测试：你容易得罪人吗？ / 132

| 第七章 | 认真倾听，打造良好关系 / 135

认真倾听是一种修养 / 136

把说话的权利留给对方 / 139

全神贯注听别人说话 / 141

尽量避免打断他人的谈话 / 143

协助对方把话说下去 / 145

善听对方的言外之意 / 148

学会肯定对方的观点 / 149

说者无心，听者有意 / 152

测试：测测你的人际沟通能力。 / 153

| 第八章 | 激励技巧，保持人际活力 / 157

你的人际关系需要激励 / 158

巧用激将法 / 160

运用刺激缔结好人缘	/ 162
听取牢骚，容易获得好人缘	/ 165
提高他人的心理预期	/ 167
给人赞赏要及时	/ 169
逆向思维解决人际矛盾	/ 172
测试：你会如何处理交际难题？	/ 175

| 第九章 | 洞彻交际互动中的“反常”现象 / 177

毛毛虫效应：从众心理	/ 178
巴纳姆效应：不知不觉的环境影响	/ 181
投射效应：强势的主观心理障碍	/ 183
马太效应：强者恒强，弱者恒弱	/ 186
共同利益下，不是合作而是竞争	/ 187
人际交往中，换个角度看“敌人”	/ 189
交际活动中的弹性外交	/ 192
测试：你的人际问题处理能力如何？	/ 194

| 第十章 | 消除不良印象的祸根 / 197

近因效应及其负面影响	/ 198
晕轮效应的副作用	/ 200
首因效应：让你的交际充满坎坷	/ 203
社交中的病态心理	/ 205
天真式幽默——功效奇特的交际亮点	/ 207
掌握社交场合中弹性自尊的“度”	/ 210
给人好印象只要几秒钟	/ 212
测试：你会给人留下无理取闹的印象吗？	/ 213

| 第十一章 | 与人交往要把握好距离 / 215

- 正确定位彼此的距离 / 216
- 刺猬法则——心理距离效应 / 218
- 距离产生美 / 221
- 交际距离规范 / 224
- 合理运用登门槛效应 / 227
- 好朋友也要保持距离 / 229
- 若即若离最相宜 / 230
- 测试：你拥有怎样的交际能力？ / 233

| 第十二章 | 不可打扰的私人空间 / 235

- 分享秘密要得到对方首肯 / 236
- 有些秘密不要透露 / 237
- 人际空间——请保持距离 / 240
- 坦诚相见也要有“度” / 241
- 测试：你的人际价值取向如何？ / 242

| 第十三章 | 走出社交中的心理误区 / 245

- 给人好处切莫自居 / 246
- 强出风头易成众矢之的 / 248
- 自吹自擂没好处 / 249
- 感情投资别过度 / 252
- 遇人不可全抛一片心 / 254
- 不要意气用事 / 256
- 测试：你拥有的朋友属于什么类型？ / 258

第一章

交际从第一印象开始

一个人只有拥有好的人际关系，才能拓展自己的人脉。也就是说，在与别人交往时，要始终抱着让对方有好感的想法，只有别人认可你，你才能有好的人际关系。你给别人留下的印象就是一把打开人际关系大门的钥匙，更是让你登堂入室的一张门票。



■ 好印象是登堂入室的门票

第一印象的重要性尽人皆知，就像某媒体策划专家说的：要给人留下好印象，只用 7 秒的时间就可以。第一印象的内容包括以下几个方面：

第一印象与外貌联系密切。外貌不仅包括一张漂亮的面孔，还有衣着、气质、体态、神情等。

第一印象有 40% 取决于声音。你说话的语气、速度、节奏等都会对别人产生影响。

在第一印象里只有大约 10% 的内容和行为有关。

可以说首先给别人留下印象的就是你的形象。个人形象不仅影响到别人如何看你，而且也能反映出你如何看待自己。如果你具有出色的能力、非凡的魅力，就不仅能变得非常自信，更加认可自己的价值，同时也会得到别人的尊重，使别人对你有个好印象。

杨澜原来是一位著名的主持人，除了这份工作，她还有更远大的理想，而她实现理想的第一步就是自己花钱请了一位私人形象设计师，为自己订制了一套“城市女精英”的方案，其中包括对服饰的搭配选择、各种场合礼仪的培训、与不同人交谈时的说话方式。杨澜严格执行这一方案，后来她与许多知名人士结识，都被他们接

纳和认可。没过几年，杨澜就投资创办了自己的电视台，成了当时传媒界的一大新闻。

英国女王伊丽莎白在给威尔士王子的信中曾这样写道：“穿着显示一个人的外表，人们在判定一个人的心态以及对这个人进行评价时，通常都凭借他的外表，因为外表是看得见的，而其他却看不见。所以，穿着特别重要……”

女王的话道出了一个人穿着的重要性。服装从某方面传递着一个人的某种信息，这些信息通常对第一印象很重要，而在人的第一印象中，行为表现占 38%，真才实学占 7%，外表却占了 55%，因此，如果没有服饰的点缀是不可能给人留下好印象的，再也没有比让别人记住你的衣着从而记住你的办法更好的了。所以，在穿衣时应该尽可能注意下面几条原则：

1. 挑选与你外表相称的服饰

服饰作为表现你形体美的一部分，它只能是客观存在的，因此，服饰要按你的职业、肤色、年龄等因素挑选。实在难以抉择时可以多问问身边的人，尽量努力做到衣服和人的和谐美。

2. 不同季节挑选不同色彩的服饰

在挑选服饰时需要对色彩有一定的了解，比如冬季服装的颜色最好选择比较深的，能让人感觉温暖；春天的服饰颜色应选择比较柔和的；夏天服饰的颜色应偏浅，给人以清爽的感觉。

3. 挑选适合你性格的服饰

人的性格各不相同，当你在选择服饰时要更多地想到突出自己某方面的性格。如果服饰和你的性格反差很大，就会破坏你在他人眼里的印象。因此，在选择适合自己性格的服饰方面应该仔细斟酌。

4. 挑选的服饰应与场合相符合

不同的环境要挑选不同的服饰，所以，要在衣橱里准备几套不同类型的衣服来应付不同场合的需要。例如，西装适合在严肃的办



公室中穿，而休闲装适合在户外穿。

良好的个人形象会让别人更想接触和了解你，进而对你产生好印象。当然，一个人给他人留下的第一印象并不全是通过衣着表现出来的，也表现在谈吐举止和内在的修养上。如果一个人打扮得风度翩翩却不分尊长，他的个人形象只会让人徒增反感。所以说服饰是提升一个人形象的重要法宝，但不能说是全部。良好的礼仪和内在美同样是提升形象的重要部分，只有内外兼修才能体现出独特的个人魅力。

与人交谈的礼仪

不要喋喋不休，不要太饶舌。有些人为了表示自己的热情，遇到人总是喜欢拽住人家说上一大堆的废话。别人虽然要去办正事，却不得不硬着头皮耐心地听他饶舌，这会让人很不舒服。

不要太清高，不要随意插话。有些人总是自我感觉良好，爱摆出一副与众不同的架势，其实这是很容易招人讨厌的。别人会认为他太清高、太孤傲、太不可一世、太不好接近，于是渐渐地他就会变成孤家寡人了。与人交往时不要随意抢白别人，有些人总喜欢显示自己的聪明，当别人说话还没有告一段落时，就随便插话硬打断别人，其实这样很没有礼貌，也很容易让人讨厌。

适时搭腔并适当地问话有助于双方的交流。在交谈中不要为了说话而没话找话地瞎说一气，但也不要太沉默。性格内向的人，往往在人多的地方不太爱说话，显得比较沉默。这个习惯一定要想办法克服掉，因为沉默一方面会妨碍你与别人的交往，另一方面还可能引起别人的误会，以为你瞧不起人。

餐桌上的礼仪

吃相影响着别人对你的印象。当大家坐在一起吃饭时，每一个人吃饭时的表现便自然地落在所有人的视线之中。如果你在餐桌前的举止很优雅得体，他们会对你另眼相看的。

要注意别吃得太急太快，咀嚼时不要出声，要经常用餐巾纸擦

净手指和嘴，用餐过程中如果需要接电话或去洗手间，要向旁边的客人打声招呼：“对不起，我很快回来。”千万不要站起来就走，那样做是很没有礼貌的。如果吃东西塞了牙，要先喝口水试试，实在要用牙签时，也要用另一只手挡住，千万不要大张着嘴大剔特剔。如果不小心泼洒了汤汁或酒水，要说：“对不起。”并让服务员来收拾干净，然后轻声说：“谢谢。”你邀请别人时，要注意招呼周到，让每一位客人都有宾至如归的感觉，这样在谈笑风生中，大家的感情自然就近了许多。

需要注意的是，女士在进餐前最好将口红擦得淡一些或干脆全部擦去，以免杯沿上沾上唇印。虽然这只是一桩微不足道的小事，但能避免许多困扰。

握手的礼节

握手要讲究分寸，过于拘谨会使对方不快，过分随便又会让人感到轻佻。与人握手，首先要看对象，其次还要看场合。如果是遇到长辈或上司，应先欠身致意，不要主动频频握手，若对方主动伸出手来，就应迅速做出反应，不要扭扭捏捏。如果见到同辈人，那就要看性别，按一般礼节，女士要主动伸手，男士是不应该主动伸手的。总之，握手应以落落大方为要。

■ 人际吸引的秘密——以貌取人

人们常说，“人不可貌相，海水不可斗量”，但是人们刚刚开始交往的时候，通常还是以貌取人的。相貌出众的人不止在情场上得意，在人际关系上通常也比相貌平庸者吃得开，如果再加上合宜的举止，他们就很容易成为社交场上的常胜将军。

在这个处处讲究个人品牌和个性的年代，如果你想只靠能力赢

得成功，也许现实很快就会把你的竞争力消磨掉。只有先把自己变得有魅力，让别人注意到你，才能开始以后的交往，而有魅力的外表往往是交往的开端。

在选择人才的时候，如果有几位资质、学历和能力都相当的人同时应征，大多数企业会选择“看起来”更适合该岗位的人。至于“看起来”，当然大部分是从相貌上来说的。

摩托罗拉营销总经理黄玉莹拥有近 20 年的行销经验，还有美国 MBA 的学位，但是她也曾经遭遇过类似的尴尬场面。有一次，她和一位高大帅气的部门经理一起出席一个商业活动。在她未和交谈方交换名片前，对方一直以为那位相貌出众的部门经理才是主角，竟然有些冷落她。当然最后事情被澄清并圆满解决了，不过这也证明了人的外表是很重要的。

如果你觉得自己没有黄玉莹的能力，只是个普通人，那么你就更需要注重自己的外表。交际场合中出现“外貌歧视”很普遍，美国社会科学界研究证明：女人漂亮和男人帅气对他们的人际关系有很大帮助。美国勃依斯公司总裁海罗德说过：“你只有给别人留下良好的印象，才会一步步走向成功。”由此可见，形象在成功的路上是不可或缺的，形象对任何人而言都是重要的。社会心理学家统计发现，约有 35% 的人因为他们的形象不良导致交际的失败。

对现代人来说，在当今竞争日益激烈的社会中，仅仅拥有资格证书和工作经验还是不够的，因为社会对人们的要求越来越高，而形象正是你最好的说明书。如果一个人看上去总是邋邋遢遢的，那就无须埋怨自己为什么不能出类拔萃，也不要埋怨自己为什么得不到赏识和信任了。因为这样的外表就在告诉别人：“我不追求品位，也不追求成功，就像我一点都不在乎我的外貌一样。”

在这样一个时代，也许只需要几秒钟，站在你对面的人就能对你做出“最终判决”。从某个角度来看，许多人之所以会成功，正是因为他们的形象为他们赢得了与人交往的机会，这便让他们多了许

多成功的机会。虽然你的容貌是不可改变的，但好形象却可以通过后天的努力得到，这就是所谓的形象魅力。在此，你可以通过以下技巧来改变你的形象，以给别人留下好印象。

1. 不管你是男性还是女性，都不要忽略化妆的作用

有一位哲人曾经说过：“化妆是使人放弃自卑，与憔悴无缘的一味良药。它可以让人们表现得更加自爱，更加光彩夺目。”化妆是一种通过使用美容用品来修饰自己的外貌，美化自己形象的方法，说简单点，化妆就是对自己容貌上的某些小缺陷加以弥补，让自己容貌的优点得以发挥，缺点得以掩盖。这样，不仅与你交往的人看你顺眼了，连你自己都会更加自信。

2. 永远保持良好的面部表情

人们常常说“眼睛是心灵的窗口”，你要好好利用这扇窗口。在与他人交谈的时候，应该正视对方，认真听对方谈话并做出合适的表情，不要左顾右盼。微笑是一个人最生动的表情，所以你应该时刻以微笑示人，不要呆若木鸡，也不要不分场合地大笑。

3. 由内而外散发自信

即使你具备了好的外在形象，也不要忽略内在形象，而一个人的内在形象主要以自信表现出来。自信会从内向外散发出来，自信的人是美丽的，这有一定道理。所以，无论你是高还是矮，是胖还是瘦，都要给自己一点自信，要相信自己就是最有个性的。把自信展现出来，你就会为自己增加一分气质。

4. 优美的站姿

人的标准站姿看上去有点像字母T，抬头、挺胸、收腹，肩膀尽力往后垂，把身体的重心放在脚后跟上，这不仅会使你很舒服，很自然，而且还会让你显得镇定、大方。无论在何种场合，你都应该使用这种站姿，时间长了就会养成良好的站立习惯。如果你暂时做不到，可以先在家里练习：脚跟、臀部、两肩、头部贴墙，两手垂直放下，做立正的姿势站半个小时。天天如此，你就会练就优美的

