



成长、成熟、成就 青年黑马丛书

初入社会15^条 经验

Churu
Shehui 15
Tiao Jingyan

南山◎主编

- 迈好关键的第一步
- 课本上没有的社交定律
- 读懂人情事故
- 口才要达到“四级”水平
- 成功地推销自己
- 让人人都持有好感
- 谋划终身的功业



海潮出版社

CHENG ZHANG CHENG SHU CHENG JIU



成长、成熟、成就 青年黑马丛书

初入社会15条经验

Churu Shehui 15 Tiao Jingyan

南山◎主编



海潮出版社

图书在版编目(CIP)数据

初入社会 15 条经验/南山主编. —北京: 海潮出版社, 2004

ISBN 7-80151-866-7

I. 初… II. 南… III. 人间交往—青少年读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第031807号

初入社会15条经验

南山 主编

☆

海潮出版社出版发行 电话:(010)66969738

(北京市西三环中路 19 号 邮政编码 100841)

北京大运河印刷有限责任公司

开本: 880×1230 毫米 1/32 印张: 14 字数 300 千字

2004 年 4 月第 1 版 2004 年 4 月第 1 次印刷

印数: 1—5000 册

ISBN 7-80151-866-7/C·161

定价: 27.80 元



人情练达即文章

一些刚步入社会的青年人，以为干好自己的本职工作就万事大吉了，结果，在实际工作中，却处处受掣肘，工作总是不顺利；即使干得出色，也只有苦劳，没有功劳，好处都是别人的。

面对社会上形形色色的人，错综复杂的关系，在这个万花筒般的舞台上，我们怎样才能演好这多重的角色，对于涉世不深的青年人来说，的确是一个巨大的挑战。今天的世界正以前所未有的速度向前发展，对刚迈入社会门槛的人来说，太快的变化，太强的反差，使许多在校园里还是合情合理的交际行为，仿佛一夜之间就变成了陈规旧习，于是有的人说，“做人难，读懂人情世故更难”。

曹雪芹有句名言：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”还有句古诗“得道多助，失道寡助”，也具有同样的哲理。戴尔·卡耐基在50年前就指出：“一个人的成功，约有15%取决于知识和技术，而85%取决于沟通——发表自己意见的能力和激发他人热情的能力。”一个人的沟通能力，是获得社会认同、上司赏识、下属拥戴、同事喜欢、恋人亲密的必要条件。

的确，社交是一种需要，社交是一种能力，社交是一种创造，社交又是一种技巧。既然是技巧就有规律可循，就能掌握，就会熟能生巧。只要我们多点勇气、多点机智、多点

初入社会 15 条经验

=====

磨练、多点感情投入，我们也会像“老江湖”一样，营造一个有利于自己生存的宽松环境，建立一个属于自己的交际圈，创造一个更好发挥自己才能的空间。

唐太宗李世民说，“以人为鉴可明得失”，本书通过对许多成功人士的人际交往原则和实例的分析，归纳出 15 个方面的实用、常用的社交经验——经验之一：迈出第一步是最关键的、经验之二：精神健康比身体强壮更重、经验之三：读懂社会上的人情世故、经验之四：让你的性格适应社会、经验之五：口才也要达到“四级”水平、经验之六：让人人都对你持有好感、经验之七：掌握求人办事的有效方法、经验之八：把自己优秀的一面推销出去、经验之九：赢得上司赏识的技巧、经验之十：获得同事支持的技巧、经验之十一：一心谋划终身的功业、经验之十二：女青年的人际交往艺术、经验之十三：男青年的人际交往艺术、经验之十四：“过来人”的谈情说爱经验、经验之十五：应知应会的社交基本礼仪。

青年人，既有朝气又有学识，若再加上经在汗水里浸润，从痛苦中凝结，由曲折而感悟的人生经验，做起事来自然是事半功倍。

目 录

Me Lu

经验之一：迈好第一步是最关键的

读懂社会这本大书	/3
换一副眼镜看世界	/7
人与人智慧的组合	/9
建立自己的社交网络	/11

经验之二：精神健康比身体强壮更重要

青年常见的社交心理障碍	/19
心理障碍之一——成见	/20
心理障碍之二——自负	/21
心理障碍之三——愤怒	/23



目

录

1626

1626

心理障碍之四——恐惧	/24
心理障碍之五——嫉妒	/26
心理障碍之六——猜疑	/28
心理障碍之七——自恋	/29
心理障碍之八——自卑	/31
心理障碍之九——羞怯	/33
心理障碍之十——厌恶	/35
编一本自己的心理辞典	/36

经验之三：读懂社会上的人情世故

人的需要具有层次性	/41
被容纳是人心理的渴望	/44
利人利己是社交的原动力	/47

目 录

目录

投桃报李的原则	/49
似曾相识更易赢得信任	/51
顶礼膜拜的名人效应	/52
人云亦云效应	/56
情绪的曲线变化	/58
大多数人都有权力欲	/62
期待赞美是双向性的	/5
希望成功与恐惧失败	/67
先入为主的第一印象	/70

经验之四：让你的性格适应社会

一忍可以支百勇	/77
难得糊涂成大器	/79



目

录

Me Lu

Lu

过于清高是在孤立自己 /82

追虎不可无退路 /84

不要打肿脸充胖子 /86

道歉时重要的是诚意 /90

经验之五：口才也要达到“四级”水平

说话水平是能力的标尺 /95

口才的四大基石 /96

具体问题具体对待 /100

说话要说到点子上 /106

恭维话人人都爱听 /109

轻提巧问扣主题 /114

不卑不亢擒住“恶言” /117

轻松愉快地说“不” /120

目

录

126

137

争辩的胜利就是不争辩	/122
会说不如会听的	/126
充分发挥幽默才能	/130
字正腔圆——准确表达意念	/134
抑扬顿挫——富有表现力	/137
恰到好处——控制谈话时间	/139
加强效果让人再三回味	/141
谈话的 15 条禁忌	/145

经验之六：让人人都对你持有好感

多个朋友多条路	/157
交友的基本原则	/160
朋友也有远近之分	/163



目 录

MLL | LVL

朋友还有高低之分	/166
人与人之间的情感连结	/170
如何改变你自己	/172
做一个永远的朋友	/177
因势利导巧解“麻烦”	/181
怎样赢得别人的信赖	/185
赞美要“赞”到点子上	/188
先认错，再解释	/192

经验之七：掌握求人办事的有效方法

善与形形色色的人打交道	/197
最重要的是开个好头	/201
识破面具投其所好	/203

目

录

目录

目录

先有失，后有得	/204
老练的处世之道	/208
脸皮不妨厚一点	/212

经验之八：把自己优秀的一面推销出去

看上去像个大人物	/219
善于“推销”自己	/224
把握最初的 7 秒钟的表情	/229
有学识也需要“作秀”	/231
真诚地展示自己	/234
求职前的准备	/236
求职观念和态度	/243
应聘面试的技巧	/250



目

录

1696

1696

顺利通过试用期 /256

经验之九：赢得上司赏识的技巧

如何赢得上司的喜欢和信赖 /261

如何与不同类型的上司交往 /266

如何适应不如意的上司 /269

如何对待上司的批评 /271

与上司相处应注意的问题 /273

经验之十：获得同事支持的技巧

与同事交往的基本原则 /279

不要让同事成为“敌人” /283

目 录

166 166

良药不苦口	/284
如何解决冲突	/289
如何应付难堪局面	/292
如何打圆场	/294
如何回击恶意冒犯者	/296

经验之十一：一心谋划终身的功业

面对严峻的职场，保持自我	/303
一个好汉三个帮	/304
掌握别人的长处为己所用	/309
处事 6 条原则	/311
靠棵大树好乘凉	/314
多与名流交往	/315



目

录

Me

Lu

大人物也有平常心	/317
该“跳槽”时就“跳槽”	/320

经验之十二：女青年的人际交往艺术

女性社交的心理策略	/327
要会赢得别人喜欢	/328
女人的眼睛会说哪种话	/331
女人微笑是神奇的招术	/333
女人为何拒绝整脚的男人	/335
男人厌恶泪水涟涟	/338
男人眼中的女人	/340
男人的恋爱心理	/343

目 录

MLL | LVL

经验之十三：男青年的人际交往艺术

男性社交的心理方术 /349

男人的优越感并非子虚乌有 /351

比女人重要的不是女人 /353

男人的沉默像块金 /356

经验之十四：“过来人”的谈情说爱经验

选择意中人 /361

心之路怎样走 /366

掌握约会的规则 /372

谈恋爱的艺术 /377

情爱误区种种 /385



目

录

MOU

LOU

经验之十五：应知应会的社交基本礼仪

称呼的学问	/389
介绍的分寸	/391
使用名片时要注意	/393
交谈的要领	/394
打电话的学问	/397
见面时的礼节须知多	/398
仪态大方惹人眼	/402
拜访之前应作哪些准备	/406
馈赠礼物的秘诀	/407
如何接待来宾	/410
不同会议有不同的礼仪要求	/414
公务接待中的礼仪标准	/419
商务谈判中的礼仪规范	/423
推销活动中的礼仪要领	/427