

离你生活最近
的袖珍口袋书

实用珍藏版

FOLLOW ME

成功沟通的社交必备教程

跟我学社交



李健康 编著

社交中的基本方法和技巧，不同场合应注意的问题，
善于与人沟通，你的人际关系将产生令人惊异的变化。

中国言实出版社

明
江苏工业学院图书馆
藏 等 章
社 交

成功沟通的社交必备教程

李建康 编著
中国言实出版社

图书在版编目(CIP)数据

跟我学社交/李建康编著.

-北京:中国言实出版社,2004.6 .

(跟我学系列口袋书)

ISBN 7-80128-531-X

I . 跟… II . 李… III . 人间交往—基本知识

IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 005348 号

责任编辑:张 青

责任校对:王一兵

封面设计:朴 磊

出版发行 中国言实出版社

地址:北京市朝阳区北苑路 180 号加利大厦 5 号楼 105 室

邮编:100101

电话:64924761 64924716

E-mail:zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京慧美印刷厂

版 次 2004 年 6 月第 1 版 2004 年 6 月第 1 次印刷

规 格 880×1230 毫米 1/64 总印张 47.5

总 字 数 1500 千字

印 数 1-5000 册

定 价 100.00 元(全十册)

前　　言

“人是社会关系的总和”。一个正常的人总是生活在各种社会关系之中，而正确处理各种关系，就需要不断地与人交往、沟通。这种社交活动往往是一个人维系正常生活所必需的生存技能。

善于社交的人会普遍赢得人们的尊重和喜爱，会比别人有更多的机会。在激烈的社会竞争中，成功的社交策略可以使你轻松做人行事，如鱼得水，在工作中游刃有余，在朋友圈里人见人爱，在出现麻烦、遇到困难时左右逢源，与难缠的客户打交道时能屈能伸……

需要说明的是，强调社交技巧绝不是说你得把自己“锻炼”成一个善于玩弄手腕、拍马溜须、欺骗蒙人的人物。

在竞争激烈的生存空间里，许多人都身肩重担，他们越来越意识到善于社交对自己的工作和生活的

· 002 ·

跟我学社交

重要性。本书将向您介绍一些社交的基本方法和技巧，希望能对您能有所帮助。

编 者

2004 年 1 月

目 录

第一篇 初入社交圈的形象训练 … 001

第一章 步入社交圈的条件 003

一、好人缘是成功社交的基础 003

二、良好的仪表是社交的通行证 006

三、注重培养自身气质 012

四、培养有助于建立良好人际关系的能力 014

五、树立客观的交际“期望值” 015

六、注意小节 016

七、克服社交恐惧症 018

八、学会在社交场合说话 022

第二章 妙语连珠的社交口才 026

一、巧妙机智的处世口才 026

二、对答如流的奥妙 037

第三章 礼尚往来的送礼艺术 047

- 一、了解送礼的规矩 047
- 二、熟悉送礼的对象 049
- 三、掌握送礼的技巧 051
- 四、送礼的时间和地点 054
- 五、学会选择礼物 055
- 六、超级社交十五招 057

第二篇 左右逢源的社交艺术 061

第一章 社交圈最欢迎什么样的人 063

- 一、做个快乐天使 063
- 二、表现出积极进取的信心和姿态 064
- 三、家庭幸福会增加良好形象 067
- 四、工作出色显得更成功 068
- 五、同成功者合作 068
- 六、每天至少夸奖自己一次 069
- 七、心态愉快 070
- 八、让你的朋友显得更出色 070

第二章 轻松社交 072

- 一、讲究服饰与仪表 072
- 二、自我介绍的艺术 073
- 三、自我介绍的忌讳 074
- 四、记住人名和面孔 075
- 五、把握最初十秒钟 077
- 六、拉近彼此的心理距离 078
- 七、怎样让别人记住你 079
- 八、三秒钟内成功社交的诀窍 080
- 九、做个受欢迎的客人 088
- 十、涉外社交礼仪 092

第三章 与朋友交际的艺术 113

- 一、结交朋友的艺术 113
- 二、朋友相处的技巧 117
- 三、与不同性格的人交往 122
- 四、与朋友交际的误区 126
- 五、如何避免社交冲突 134

第三篇 成功的交际艺术 143

第一章 爱情与婚姻也需要交际
艺术 145

A. 与异性交际 145

- 一、与异性交际的艺术 145
- 二、年轻女性如何社交 148
- 三、博得男性好感的秘诀 150
- 四、令女性芳心大悦的方法 153
- 五、与女性交往的礼节 157
- 六、男女交往中的错误 159
- 七、如何区分友谊和爱情 160
- 八、如何向意中人求爱 168
- 九、求爱被拒绝怎么办 170
- 十、如何面对失恋 173
- 十一、恋爱成功的八条经验 175
- 十二、怎样进行第一次约会 178

B. 夫妻相处 181

- 一、善于维系双方感情 181
- 二、互相信任 183

-
- 三、经常沟通 186
 - 四、丈夫维护家庭幸福的秘诀 192
 - 五、妻子爱家的艺术 195
 - 六、夫妻关系中的六种破坏因素 201

第二章 事业成功的社交策略 204

- 一、成功进行商业合作 204
- 二、如何说服别人与你成功合作 211
- 三、生意圈里的社交小技巧 214
- 四、令人生厌的社交小细节 217
- 五、巧妙拒绝不必要的交际应酬 220
- 六、什么样的应酬是不必参加的 221

第四篇 稳操胜券的职场社交 225

- 第一章 职场交际 227**
- 一、做有威信的老板 227
 - 二、与员工交际的诀窍 231
 - 三、老板的高明用人术 231
 - 四、老板的“情感”筹码 235

- 五、帮助老板解决难题 239
- 六、有技巧地批评员工的失误 243
- 七、女老板职场交际策略 245
- 八、与老板建立良好人际关系 247
- 九、游刃有余地结交老板 254
- 十、处理职场危机的策略 257
- 十一、怎样才能获得老板青睐 260
- 十二、善于与各种老板打交道 261

第二章 同事间的交际策略 264

- 一、职场生存术 264
- 二、赢得同事好感 266
- 三、提高工作能力的技巧 268
- 四、职场防身术 268
- 五、升职后如何对待旧同事 271
- 六、警惕公司中八种类型的人 273
- 七、努力在工作中发展自己 276
- 八、要敢于面对被炒鱿鱼的困境 278

第三章 职场新人攻略 281

- 一、如何求职 281

| | |
|-----------------|-----|
| 二、面试时应该说什么、做什么 | 283 |
| 三、求职者应注意的重要问题 | 287 |
| 四、最常被问到的问题与回答技巧 | 293 |
| 五、寻找适合自己的工作 | 298 |
| 六、让雇主青睐的求职者 | 300 |
| 附：自我测试 | 303 |

第一篇

初入社交圈的形象训练



第一章 步入社交圈的条件

在生存与发展所需要的诸多能力中，社交能力越来越受到更多的人的关注与重视。善于社交的人往往能够大事化小、小事化了；而社交能力欠缺的人，则常常因为一件小事陷入进退维谷、阻碍重重的境地，因此，要想让自己的愿望能够尽快实现，必须借助社交的力量。要想在社交圈游刃有余地活动，必须先具备以下条件：

一、好人缘是成功社交的基础

如果说建立相互信任、相互帮助的人际关系有什么诀窍的话，那么惟一可靠的办法就是在与人的交往中，需要长久而真诚的“感情投资”。比如在生意场中，就需要在生意之外多一层相知和沟通，能够在人情世故上多一份关心，多一份相助。即使遇到不顺利的情况，也能够相互体谅。“感情投资”应该是经常

性的，不可似有似无，从生意场到日常交往，都应该处处留心，善待每一个朋友和合作伙伴，而且要从细小处着眼，事事落在实处。

人与人之间如果没有彼此信任，则没有互惠互利。在人际交往与关系中重视感情因素，不断增加感情的投资，就是聚集信任度，保持亲密友情和加强互惠的关系。

诀窍 1：列一张“关系表”

在社交大师范尔斯的办公室里，贴着一张长1米、宽3米的巨幅表格，这是他所制作的“交友名册一览表”。这张巨幅表格上，写满了200多个朋友的名字和电话。此外，还有一张格式相同而以公司名称为主的客户通讯表。这都是他工作上不可缺少的重要资料。由于他每天都要和这么多人打交道，因此，“交友名单”便成为他业务的重点所在，与许多人交涉、沟通的事项，都可以从这张名单上获得提示和灵感。譬如心中有了疑问，“这事究竟要找谁商量才能尽快解决？”最简洁、方便的方法，就是看看墙上的一览表——它可以帮助他找到答案。

要知道，只与对方交好是不够的，还必须经常保持联络，以维系友情真诚而长久。这样，才能确实强化你的社交能力。

诀窍 2：常来常往

人际关系的往来必须是“经常性”的，接触越频

繁，彼此的交情就越深厚。因此，绝不可忽略了所谓的“礼尚往来”。

倘若有人在私下批评你，“这个家伙，只会在有事情的时候，才想到来找我。”说明你的人际关系已不及格了。长期下来，你是会吃亏的。尤其作为一个社交高手，更不可使互动往来的管道生锈，这样非但会阻碍彼此的沟通，也会削弱以往建立的良好关系。

万一由于自己的疏忽而发生了这种情形，你要赶紧设法补救。最好的方法就是亲自登门造访，若因为时间、地点和情况而有所不便，你可以直接以电话或书信与对方取得联系，及时向对方解释原因，以求得谅解。

诀窍 3：珍惜每个朋友

有不少急功近利的人，以为在偶尔的交际场合上露一下面，就可以广结人缘、联络感情了。这种观念，实在是非常错误而又缺乏远见的。事实上，只有珍惜每一次与人接触、见面的机会，才能建立交往广泛而又牢不可破的人际关系。

无论与哪种行业的人员交涉，对自己都是有利无害的。不应该有“跟这种人交往是不行的，和那位先生接触也没啥用处”的门户之见，那样将使自己目光短浅、毫无收获。一个目前对你毫无作用的人，在某种特殊的情况下，他可能就会成为左右你前途的决定者，这是谁也拿不准的。你必须为未来的许多