

成功人生必读丛书

掌握 社交 的技巧

尹卿 / 主编

社会交往是通往人生幸福的一种途径



甘肃文化出版社

成功人生必读丛书

掌握社交的技巧

尹 卿 主编

本书为您奉上的是——

教科书上学不到的实践知识

他人摸爬滚打的切身体验

现实生活中在石缝缘的游戏规则

甘肃文化出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

掌握社交的技巧 / 尹卿主编. —兰州: 甘肃文化出版社, 2003.10

(成功人生必读丛书)

ISBN 7-80608-868-7

I. 掌... II. 尹... III. 人间交往 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 095784 号

掌握社交的技巧

尹卿 主编

责任编辑: 温亚莉

装帧设计: 动力图文

出版发行: 甘肃文化出版社

印刷: 兰州奥林印刷有限

社 址: 兰州市庆阳路 230 号

责任公司

邮政编码: 730030

经 销: 新华书店

开 本: 787 × 1092

版 次: 2003 年 12 月第 1 版

字 数: 800 千字

印 次: 2003 年 12 月第 1 次

印 张: 49.5 印张

印 数: 1-12000

书 号: ISBN 7-80608-868-7

全套定价: 90.00 元

序

怎样用最短的时间学到最需要的知识？怎样在快节奏的夹缝中铺出一条速读知识的宽带？出版社想读者之所想，于是策划了这套《成功人生必读丛书》。

为本丛书提管撰稿的尹卿先生，早已为读者所钟爱和倾慕。他前几部力作已被有的企业列入高层主管的必读书，也常有企业和单位打电话到出版社，盛邀他临场演讲。

魅力何在？不仅仅在于文笔的简洁明快，通俗流畅，主要在于字里行间都是实话实说。说出了人们想弄明白而未明白的事理，想得到而尚未得到的知识；说出了时时都可能发生的

故事，人人都在关心的话题……

这些话题就是本套丛书中的《掌握做人的技巧》、《掌握做事的技巧》、《掌握识人的技巧》、《掌握用人的技巧》、《掌握管人的技巧》、《掌握沟通的技巧》、《掌握社交的技巧》、《掌握心态的技巧》、《掌握说话的技巧》，一册一个主题，便于阅读，也便于思考，读书与生活打成一片。

读书有精读、速读之分。所谓精读，是指经典名著要字斟句酌，还要查阅辞典和资料，找出处，作笔记；而速读则不同，可以像吃零食和夜宵，想吃随吃，也可以一目十行，泛泛地浏览，轻松地欣赏。本套丛书宜于速读，因为书稿内容并无玄奥的语段，偏僻的词句，而是生活的直白，直指人心，一点就透，容易使你产生共鸣，增强自信。

读书像读诗，读出诗眼才会觉出其中的真味。《诗经》开篇那首：“关关雎鸠，在河之洲。窈窕淑女，君子好逑。”前三句是一般的叙述，第四句中的“好逑”才是诗眼。有了“眼”，全诗才能活起来。古人解释：“逑

者，匹也。”用现代的流行语解释，也就是追求卓越和双向选择。要达到“好逑”的目的，必须具备三个条件：一是目标明确——一位身材窈窕、气质淑雅的女子（这当然是一种形象的比喻，下同）；二是营造一个宽松惬意的环境——“在河之洲”；三是有个祥和的心态——心态祥和才能发出和雅的“关关”之音。条件具备了，因缘也就成熟了，目的也就达到了。无论做人、做事，还是社交、沟通，其目标定位，环境宽松，心态祥和都是升华思想境界（“君子”），获得理想效果（“好逑”）的人生阶梯。这就是“诗眼”的妙用。

本丛书也不乏这种妙趣横生的“眼”，当你在一目十行时读出了“字眼”、“词眼”、“句眼”，便会感到利乎于用，而益乎无用，其乐融融。这不仅是一种读书的享受，更是一种人生的体验。

作者在大学读研时就与我结下了忘年交，他谦虚，称我“老师”。其实，我也在向他学习，而他的成就和境界都在我之上。他在去加州大学作访问学者一年，临行前约我为这套丛

书作序。我欣然应诺，就像我们之间的切磋闲聊，想到什么就说什么，但不知是在“点睛”，还是在“添足”，尚待读者的评断。

殷 涵

2003年10月于北大智学苑

目 录

😊 第一章 让别人接受你

赢得一个好人缘	(2)
记住别人的名字	(3)
拐弯抹角，给人面子	(6)
不干涉“内政”	(7)
布设舒服的“陷阱”	(7)
有时无声胜有声	(9)
该敷衍时就敷衍	(9)
巧妙的拒绝	(10)
幽默的诡辩	(15)
调适情绪	(17)
在唇枪舌剑之间	(18)
巧释失言	(19)
说服的艺术	(21)

赞美的方法	(24)
鼓励的技巧	(27)

😊 第二章 你觉得我怎么样？

给人良好的第一印象	(32)
穿出风格来	(34)
小节别马虎	(36)
微笑常在	(39)
宠辱不惊	(41)
不掩饰	(42)
超越自我	(44)
容人的气度	(46)
颂扬他人	(51)
至诚至信	(53)
心平气和	(56)
谦虚	(58)
忍让	(59)
彬彬有礼	(61)

😊 第三章 商场“外交官”

当地主义	(80)
------------	------

共赢才是赢	(82)
让气氛更人文	(84)
让买主“做主”	(88)
坐下来，我俩聊一聊	(91)
谈判的23条铁律	(94)
关于演讲词	(97)
从容	(100)
功夫在谈判桌以外	(103)

😊 第四章 远离孤独

朋友：自己的另一半	(108)
让上司离不开你	(118)
同事：不仅仅是同事	(130)
爱邻	(151)
找到前世的爱情	(155)
别让友人走开	(157)
不要停下爱情的步伐	(164)

第一章 让别人接受你

人与人天天密切地接触，要互相付出代价的：要仅仅欣赏对方的优点，而不刺痛对方的缺点，也不被对方刺痛缺点，双方都需要有多方面的生活经验，理智和诚挚的热情。

——冈察洛夫

 赢得一个好人缘

每个人都需要好的人际关系，希望跟别人相处融洽，建立友谊，沟通意见，互信互助。人际关系好的人，我们称他的人缘好。人缘好是社会生活的基础，是事业成功的要件，是创造辉煌的平台。社交中如何赢得好人缘呢？

1. 宽以待人。在与人相处时，要懂得随时体谅他人，适宜的帮助别人。以严厉的态度对待别人，容易遭致他人的怨恨，反而无法达到目的。若要避免遭受困扰，关键在于宽容他人。

2. 真诚待人。真诚是人性的第一美德。社交中待人真诚，能获得别人的合作，能让人接纳，能交到更好的朋友。

3. 坚守信用。人无信不立。失信于人，不仅显示其品行不端，人格卑贱，而且是一种只顾眼前不顾将来，只顾短暂不顾长远的近视行为。我们看人与人交往时，只要能做到诚实守信，其他方面的缺陷尚且会宽容忍让。反之，若失去了这个根本，我们便不会相信他，不愿与他共事、与他打交道。

4. 不斤斤计较。有人说：“面前的田地要放得宽，使人无不平之叹；身后的惠泽要流得久，使人有不匮

之思。”其意是说：一个人待人处事的心胸要宽厚，只有如此，才能使你身边的人不会有不平的牢骚；死后留给予孙与世人的恩泽要流得远长，才会使子孙后代永远地思念。现实生活中，一个心胸狭窄的人，凡事都会跟人斤斤计较，必定招致他人的不满。在世时多做些好事，才会遗爱人间为后人永远怀念，“人死留名，雁过留声”说的就是这个道理。

😊 记住别人的名字

1898年，纽约石地乡发生了一起悲惨的事件。村里有一个小孩死了，发莱到马棚去驾马，预备和邻居一起去参加葬礼。那天，天气寒冷，满地积雪，那马已经几天没运动了，当它被牵到水槽旁时，就在地上打转，双蹄向空中踢去，当场踢死了发莱，使小村又多了一个丧礼。

发莱死后遗下一个寡妇，三个孤儿，及几百元的保险。

他十岁的长子吉姆到砖厂去工作。虽然他从未有机会受到学校教育，然而他凭着爱尔兰人愉快的特性和讨人喜欢的本领，经过多年的努力，养成了记忆人名的奇异能力。

最初，方法极为简单。不管在什么地方遇见一个

掌握社交的技巧

陌生人，他都会问清对方的姓名、职业性质、家中人口、政治倾向。之后他牢牢记住，作为印象部分，下次有机会再遇到那人，即使相隔时间较长，他也能拍他的肩膀，问候他的妻子儿女，问他庭院的花草。无怪乎他能得到别人的喜欢和追随！

这种能力帮助吉姆将罗斯福送入了白宫。在罗斯福开始竞选总统的前几个月，吉姆一天向西部及西北部各州的人发几百封信。

然后他跳上火车，用19天的时间，旅经二十州，行程6000公里。每进入一个城镇，他和会见的人同吃同住，同他们进行“心与心”的谈话，之后再赶奔下一个旅程。

回来以后，他立即给所有他拜访过的人写信，请他们将他谈过话的客人名单寄给他。最后那些名单的



名字多得数不清，但名单中的每个人都得到吉姆一封私函的巧妙谄媚。信中用“亲爱的毕尔”或“亲爱的杰”开头，而最后总是签着“吉姆”。

他虽然从未进过中学，可在他46岁以前，就已有四个大学赠他学位，成为民主党全国委员会的主席，美国邮政总监。

有一位记者去访问他，问他成功的秘诀。他答：“苦干。”记者说：“不要开玩笑。”

他问记者，你以为我成功的秘诀是什么？记者回答说：“我知道你能叫出一万人的名字来。”

“不，你错了，”他说，“我能叫出五万人的名字。”

记住一个人的名字，是对一个人最好的鼓舞。也可以这样说，记住别人的姓名并容易的呼出，你就对他已有了巧妙且很有效的恭维。否则忘了或记错了，你就将自己置于极不利的地位。

在社交中，假如你要别人喜欢你，请做到：记住一个人的姓名，把它当作汉语词汇中最甜蜜最重要的词语。

以下方法或许能帮助你记住别人的名字：1.确信自己听清对方的名字；2.问明白对方的名字是如何拼写的；3.在初次交谈中适时地直呼其名；4.分手时再直呼其名。

 拐弯抹角，给人面子

当批评别人的时候，绝对不可论调过高，必须顾及到对方的才智能力，要以对方能遵守能接受为原则。孔子说，既要与贤人为友，又要接纳普通人，既要赞许好人，又要哀矜无能的人。既然自己不是完美无缺，为什么不能容忍别人的缺点呢？

一句赞美的话会使人增加自信，得到成功的快乐。在很多人中，往往有这样情况，在真诚赞美之后，又喜欢拐弯抹角地加上“但是”二字，接着就是一连串的批评。原本受到鼓励，当听到“但是”两个字之后，一定怀疑原来的赞美之辞，他会觉得赞美是导向批评的前奏。不但使赞美的真实性大打折扣，批



评也不会有大的收益。

我们在直接表扬的同时，又间接地提醒他应该改进的注意事项，他便懂得该怎样改进以达到我们的期望。

对别人的错误间接提出，总比直接说出口来的温和，容易让人接受，不至引起别人的强烈反感。

☺ 不干涉“内政”

所谓管闲事，就是去管不该管的事，干涉别人的私事。

实际上，除了自己私事完全归自己管外，涉及他人的所有事，都要视被管方的要求而定。人家需要你去参与策划或从中斡旋或锦上添花时，那你就该伸出友谊的双手，献出你的智慧。而只是为了小集团的利益，无辜的伤害第三者，只有“助纣为虐”之嫌。

再有，不管你心肠多热，态度多么诚恳，但如果对方不需要你管，那么，你的行为也就等同于管闲事了。当然，管闲事也有使对方受益的情形。

☺ 布设舒服的“陷阱”

我们总高兴别人干事的时候能征询我们的意见和