

卓越表现

青年 社交塑身



林凌一◎编著

一份终身不言悔的技能学习计划

世界上有四件事情是永远不会回头的：说出去的话语、射出去的箭、逝去的光阴以及错身而过的机会。

 中国纺织出版社

卓越表现

青年 社交塑身



林凌一◎编著

中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

青年社交塑身/林凌一编著. —北京:中国纺织出版社, 2004. 8

ISBN 7-5064-3059-2/C·0048

I. 青… II. 林… III. 人间交往—青年读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 078888 号

责任编辑:王学军 特约编辑:谢婕妤
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街 6 号
邮政编码:100027 电话:010-64160816
<http://www.c-textilep.com>
E-mail: faxing@c-textilep.com
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2004 年 10 月第 1 版第 1 次印刷
开本:889×1194 1/32 印张:11.5
字数:245 千字 印数:1—6000 定价:24.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前言

前言

在提倡“充电”的今天,大多数年轻人都马不停蹄地忙于学习各种专业知识与技能,以便不被高速发展的社会列车抛下。只是,为考各种证件而忙得陀螺般急转的你,可曾好好想过:你是否忽视了一门早就应该学习却至今未引起重视的主修课——社交?

美国著名社会学家卡耐基先生说过这样一句话:“一个人事业的成功,只有 15% 是依赖于他的专业知识和技能,而 85% 则是依靠他的人际关系和处世能力。”人际关系和处世能力,实际上都属于社交能力。

卡耐基这句名言之所以广为流传,并常常被引用在各种书籍中,是因为其中闪烁着他对社会敏锐观察的智慧。事实上,我们也常常会发现,一些在学校成绩突出的同学,因为走向社会后继续保持“一心只读圣贤书,两耳不闻窗外事”的“传统”,最终成了学者、教授;而一些学生时代成绩并不突出的同学,在走向社会后因为具有高超的社交能力,步步高升,竟成了这些学者、教授的领导。这个现象看似反常,实则正常。因为当今社会是一个愈来愈紧密的组织,很多工作的完成需要高超的沟通能力、协调能力——这些都属于社交能力的范畴。

社会也是一所大学,社交是这所大学的主修课——它占了

85%的学分。相对来说,大多数刚从大学里走出的年轻人并不缺乏专业知识和技能,他们缺乏的是社交能力。因此,怎样尽快学好社交,是年轻人走上社会的当务之急。

本书以精辟的论述、行动的语言、典型的实例,将中外成功的社交艺术多角度、多层次地展示给广大青年朋友;具有很强的可读性、实用性和操作性,是你提高社交能力、走向事业巅峰的得力助手。

编 者

2004年8月

目 录

第一章 这样说话最受欢迎.....	1
从闲谈开始.....	1
打开你的话匣子.....	4
打开对方的话匣子.....	8
称呼对方的姓名	12
把自己想说的话先放一边	13
听人说话是一种礼貌	14
把握插话的分寸	16
让自己和对方同化	18
多说 YES 少说 NO	19
把“谢谢”和“对不起”挂在嘴边	21
用幽默娱己惠人	23
赞美他人	29
见什么人说什么话	32
与不同性格的人交谈	34
把好“嘴门关”	37
不要告诉别人你更聪明	41
留心自己的声音	43

不可忽视神态举止	44
摒弃不良的谈吐态度	45
避免和别人争论	48
斟酌遣词用句	51
减少沟通误会	54
电话巧交流	56
评估你的说话能力	58
 第二章 这样打扮最有魅力	61
自信来自穿着	61
穿出你的品味	62
创造自我风格	63
不同角色不同的衣装	65
用色彩化平凡为神奇	70
才识资历与穿着意识	73
用气质说话	75
提高文化品味	77
年轻男士的穿着要求	79
年轻男士的饰品佩戴	86
年轻男士仪容自省	89
年轻女性的穿着要求	90
年轻女性的饰品佩戴	93
年轻女性仪容自省	97
什么场合穿休闲服装	98

扬长避短的着装技巧	101
第三章 这样赞美最令人心仪	103
赞美是最好的“润滑剂”	103
赞美要注意对象	104
称赞对方引以为荣的事	105
努力去发现能夸奖的小事	106
赞美对方鲜为人知的东西	108
从个人爱好着手	109
另辟蹊径巧赞美	111
嬉笑怒骂皆赞美	112
“嘴”尽所能,按需分配	114
间接赞美的妙用	115
适度赞美才是善言	117
如何赞美上司	119
如何赞美女性	123
第四章 这样交友最为稳固	127
怎样结识新朋友	127
应主动出击	129
克服害羞的心理	132
突破交友的恐惧	135
用尊重赢得友谊	137
把朋友的朋友“挖”来	138

怎样使初交者悦服	139
交往如水	141
朋友之间也要拘小节	143
把握好友谊的“度”	144
结交畏友	146
学会与难相处的人相处	148
友情不是爱情	149
好朋友,明算账	151
退一步海阔天空	153
不要过度“投资”	154
不要斤斤计较	154
警惕踩上交恶地雷	156
别做不受欢迎的人	157
友谊之树勤呵护	159

第五章 这样恋爱最为聪明	161
令女性心仪的男性	161
读懂女人心	163
用亲切的称呼打动对方	166
艺术地突破关系的僵局	167
女追男,隔层纱	168
求爱有学问	171
如何拒绝异性的求爱	176
约会的七条规则	179

聪明女孩巧恋爱	184
应该多给男人献殷勤的机会	186
别让“邮递员”横刀夺爱	188
用“九头牛”打造一个美女	188
不要随便同居	190
不要胡乱结婚	191
爱情需要呵护	192
请给予她安慰	196
第六章 这样应酬最有风度	199
待人接物八面玲珑	199
妙用“美食战术”	200
一饭解千愁	201
“吃”出锦绣前程	202
如何做客人	203
赴宴会的服饰	206
如何做主人	207
宴席上口才的运用	211
酒桌上的奥妙	212
祝贺语怎么说	214
怎样开玩笑	216
避免无趣的谈话	218
哪些话题不该说	220
在一大堆人中唱主角	221

活跃气氛的绝招	223
众人皆醉我独醒	226
如何辨别酒后之词	229
酒宴中女士如何保护自己	231
中式宴会的礼节	232
西式宴会的礼节	234
吃西餐的规矩	236
派对中的礼节	239
鸡尾酒会中的礼节	242
穿针引线的介绍艺术	244
进退有度的拜访礼节	248
拜访的时间巧把握	250
攀亲拉故加深关系	251
注意空间距离	253
第七章 这样送礼最为讲究	255
礼虽不大用途大	255
不同的人送不同的礼	256
送礼的五个规矩	258
送礼的六大技巧	260
别出心裁受欢迎	262
红白帖子巧应付	264
送花你会吗	265
礼品包装的窍门	266

封套用词不随便	268
不以经济价值为标尺	271
主动送礼的招术	272
礼不可乱送	274
第八章 这样办事最有效率	277
巧妙提出办事请求	277
尴尬话题委婉出口	281
抓住对方的兴奋点	283
抓住对方的心理弱点	285
变通是办事的法宝	287
不屈不挠,沉着冷静	288
跳出两难的峡谷	289
巧妙借助他人的力量	290
与不同性格的人巧交涉	293
不到黄河心不死	297
让亲戚帮你办事	300
让朋友帮你办事	304
让老乡帮你办事	310
让同学帮你办事	312
让领导帮你办事	314
让同事帮你办事	321
对待冷遇的方法	323
如何避免“碰钉子”	325

有求不应怎么办	330
办事的禁忌	331
别人托你办事时怎么办	333
帮人办事别死撑	334
几种不宜帮办的事情	337
老好人做不得	338
拒绝别人的技巧	341
 附录 年轻人社交能力自我测验	 345
你的处世能力如何	345
你的交友能力如何	348
你是否是个得人心的领导	349
你是否是一个交际能手	351
你是位好邻居吗	353

第一章 这样说话最受欢迎

一个人有没有高超的社交能力,一定程度上体现在说话的水平上。善于说话的人,能把一句原本并不十分中听的话说得更让人觉得舒服。有一位著名企业的总裁,当他要属下到他办公室时,从来不说:“请你到我的办公室来一趟!”而是讲:“我在办公室等您!”

有个人在社会场合中一言不发,哲学家狄奥佛拉斯塔对他说:“如果你是一个傻瓜,那你的表现是最聪明的;如果你是一个聪明的人,那你的表现便是愚蠢的了。”年轻的朋友们,如果你不是那个聪明的傻瓜,请你注意别做一个愚蠢的聪明人。

从闲谈开始

一般社交性质的谈话,多半是从闲谈开始的。

有些性急的年轻人不喜欢闲谈。他们觉得“今天天气真好”和“吃过早饭了吗”这一类的话,都是无聊的废话,他们不喜欢谈,也不屑于谈。他们不知道像这一类看来好像没有意义的话其实是有一定作用的,这是交谈的准备作用,就像我们在踢足球之前蹦蹦跳跳、伸手伸脚,做一些柔软体操或热身运动一样。

一般的交谈总是由闲谈开始的,说些看来好像没有什么意

义的话,其实就是先使大家轻松一点、熟悉一点,造成一种有利交谈的气氛。

当交谈开始的时候,我们不妨谈谈天气,而天气几乎是中外人士最常用的普遍的话题。天气与生活的关系太密切了,天气很好,不妨同声赞美;天气太热,也不妨交换一下彼此的苦恼;如果有什么台风、暴雨或是季节流行病的消息,更值得拿出来谈谈,因为那是人人都关心的。

开始交谈的确是需要相当的经验,当你面对着各式各样的场合,面对着各式各样的人物,要能做得恰到好处,实在不是一件容易的事。倘若交谈开始得不好,就不能继续发展相互之间的交往,而且还会使对方感到不快,给对方留下不好的印象。自然,亲切有礼、言词得体是最重要的。然而做到这一点,也不能说就一定会收到良好的效果。

平时除了你所最关心、最感兴趣的问题之外,你要多储备一些和别人闲谈的资料。这些资料应轻松、有趣,容易引起别人的注意。

除了天气之外,还有些常用的闲谈资料,试举几类如下。

1. 自己闹过的有些无伤大雅的笑话

例如,买东西上当啦,语言上的误会啦,或是办事摆了个乌龙等等,这一类的笑话多数人都爱听。如果把别人闹的笑话拿来讲,固然也可以得到同样的效果,但对于那个闹笑话的人就未免有点不敬。讲自己闹过的笑话,开开自己的玩笑,除能够博人一笑之外,还会使人觉得自己为人很随便,很容易相处。

2. 惊险故事

特别是自己或朋友亲身经历的惊险故事,最能引起别人的注意。人们的生活常常不是一帆风顺的,每天大家照常吃饭、照常睡觉,可是忽然大祸临头,或是被迫到一个很远的地方,可能遭遇到很多危险……怎样应付这些不平常的局面,怎样机智地或是幸运地在间不容发的时候死里逃生,都是人们永远不会漠视的题材。

3. 健康与医药

这是人人都感兴趣的话题。谈谈新发明的药品,介绍著名的医生、对流行病的医疗护理、自己或亲友养病的经验,怎样可以延年益寿,怎样可以增加体重,怎样可以减肥……这一类的话题不但能吸引人的注意,而且实在对人有很大的好处。事实上,有哪一个人、哪一个家庭没有这方面的问题呢?

4. 家庭问题

关于每个家庭都需要知道的各方面的知识,例如儿童教育、购物经验、夫妇之间怎样相处、亲友之间的交际应酬、家庭布置……这一切也会使多数人产生兴趣,特别对于家庭主妇们。

5. 运动与娱乐

夏天谈游泳,冬天谈溜冰,其他如足球、羽毛球、篮球、乒乓球,都能引起人们普遍的兴趣。娱乐方面像盆栽、集邮、钓鱼、听唱片、看戏,什么地方可以吃到著名的食品,怎样安排假期的节

目……这些都是一般人很感兴趣的话题。特别是有世界著名的音乐家、足球队前来表演的时候,或是有特别卖座的好戏、好影片上演的时候,这些更是热闹的闲谈资料。

6. 轰动一时的社会新闻

假使你有一些特有的新闻或特殊的意见和看法,那足够可以把一批听众吸引在你的周围。

7. 笑话

当然,人人都喜欢笑话,假如你构思了大量各式各样的笑话,而又富有说笑话经验的话,那你恐怕是最受欢迎的人了。不过,现今流行于各个茶馆酒楼的“荤段子”要慎谈,如果对方是长辈或异性,千万不要说。

打开你的话匣子

假如你在码头上碰见一个熟人,大家一起上船,一时没有话说,这时最方便的办法就从当前的事物,那就是双方都同时看到、听到或感到的事物中,找出几件来谈。在码头上、船上,耳目所及有千千万万的事物,只要你稍为留意,不难找出一些对方可能感兴趣的话题。也许是码头上面的巨幅广告啦,也许是同船的外国游客啦,也许是海上驶过的豪华游艇啦,也许是天空飞过的鸟啦……甚至于在对方的身上都可以找到谈话的题材。如果他打的领带很漂亮,你可以问他在什么地方买的;如果他身上穿着金利来衬衫,你可以问他这种衬衫究竟好不好,和广告上的宣