

5分钟法则
人生大课堂

人人都有难念的经

社交

一本经

王志凯◎编著



人用得上的社交智慧

- 如何调适社交心理
- 如何使爱情成功
- 如何处理家庭矛盾
- 如何求得好工作
- 如何与有性格者交往

天时不如地利，地利不如人和。所谓“人和”就是要有良好的人际关系。因此，搞好社交非常重要。英国谚语所谓“不懂得与人交往者，必不能成功”，说的就是这个道理。

做人的准则 ■ 处世的法宝 ■ 聚财的妙术 ■ 治家的秘诀

Yibenjing

西北大学出版社

5

（分钟法则）
（人生大课堂）

社交一本经

— SFENZHONGFAZERENSHENGDAKETANG —

— SHEJIAOYIBENJING —

王志凯 ◎ 编著

西北大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

五分钟法则/王志凯 编著. —西安:西北大学出版社, 2002. 12

(人生大课堂:2)

ISBN 7-5604-1794-9

I. 五… II. 王… III. 科学知识—普及读物 IV. 2228

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 106046 号

五分钟法则(人生大课堂) 社交一本经

编 著:王志凯

责任编辑:张养年 刘渭涛

出版发行:西北大学出版社

(社址:西北大学校内 邮政编码:710069

电话:029-8302590)

经 销:全国新华书店经销

印 刷:北京高岭印刷有限公司

开 本:850×1168mm 1/32

字 数:2200 千字

印 张:120 印张

版 次:2004 年 6 月第一版

印 次:2004 年 6 月第一次印刷

书 号:ISBN 7-5604-1794-9/Z·43

总 定 价:200.00 元(全十册)

前言

西方著名的励志大师卡耐基曾经说过：“人际关系是成功的第一要素”。确实，在竞争激烈的现代社会生活中，人与人之间的交际来往已越来越来显现出它的重要性。在我们的周围，善于交际的人永远有魅力、有人缘，也更容易成功。从这个角度来说，拥有一流的社交能力，也就意味着拥有了成功的基础。自古至今，成功之士概莫能外！

一般来说，成功的因素无外乎“天时、地利、人和”，而在这三点中，“人和”更是决定性的因素。中国人更加重视“人和”，所谓“得道者多助，失道者寡助”说的就是人际关系的重要性，这与英国名谚“不懂得与人交往者，必不能成功”的道理是相通的。

我们每个人都有这样的体会，随着现代化交通工具、通讯技术的日益进步，人与人之间的交往愈来愈频繁，对人们社交能力的需求就更迫切。如何应用人际交往来拓展自己的生存空间，如何在短时间内迅速提高自己的社交能力，如何做到游刃有余地应对任何人，如何在各种社交场所成为众人关注的中心，这是许多人都在思考并且急需解决的问题。这本《社交一本经》恰恰是一部能够回答你上述疑问的重要参考著作。

本书分为十二章。第一章主要讲述如何塑造社交形象，使



你能够明白如何才能使自己的社交形象光彩照人;第二章主要讲述在交往中应当坚守哪些原则,才能开展社交活动;第三章主要讲述社交礼节,它将使你掌握社交中的基本礼节,从而为你展开社交活动铺平道路;第四章主要针对你在社交活动中出现的不良心理对症下药,使你能保持一个健康的社交心理;第五章教给你社交活动中要运用的基本技巧,使你能收到事半功倍的奇效;第六章教你如何在社交中进行人情投资,从而拥有众多的人情资源;第七章介绍如何进行社交应酬,时代感与现实性很强;第八章教你如何与形形色色的各类人打交道,使你“八面玲珑”;第九章是针对女人而言的,教给女人增加魅力的方法;第十章是专为男士而设,告诉男人怎么成为一个堂堂男子汉;第十一章主要讲述人际关系如何处理,使你能够利用人际资料而不致失去它;第十二章则是一些有关人际关系的测试题,让你测试一下你的人际关系如何。总之,有关人际交往的全部疑问和答案都在本书中有所体现,这其中既有人际专家的有益劝告,也有资深教授的悉心指导,既有过来人的成功经验,也有愣头青的失败教训。相信你必有启示。

总起来说,这本书的最大特点在于它的实用性、哲理性及可读性,每节文字中都有一个耐人寻味的小故事及名言警句,使你在轻松之中获得启迪。手执一本,社交不用愁,人生又领悟,何乐而不为?

目录

第一章 塑造社交形象

有魅力的人永远受人欢迎,在社交场所谁都想给别人留下深刻的印象。大家都知道,第一印象特别重要。因此,必须注意塑造自己的社交形象,但社交形象并不只是漂亮的面容与服装,它更注重的是你的行为举止及从中所透露出的气质。所以要想有良好的形象,就必须从两方面入手,既注重穿着打扮,行为举止,更注重自身素质的提高。本章将教给你如何打扮自己以及如何提高自己,从而使你的形象在社交中光彩夺目。

- 做人要从打扮开始 /1
- 消除尴尬一定有方法 /3
- 做一个靠得住的人 /5
- 让你浑身充满愉快的气息 /7
- 举止得体应该有风度 /9
- 保持你的良好坐相 /11
- 塑造一个迷人的时尚形象 /12
- 如何塑造你得体的形象 /15
- 展现你最好的一面 /17



第二章 遵循交往原则

社交虽然大多是为利己而为之,但必须讲原则。因为原则是做人的根本。不讲原则地交往,必将会误己误人;只有讲原则,才能在社交中体现出人格魅力,才能获得良好的社交效果。这是社交成败的关键,也是你成功与否的关键!但社交的原则是什么呢?怎么才能恰到好处地把握和运用它呢?这就需要你仔细地品味一下本章的内容。

信任是人际关系的基础 /21

健全人格是成功的通行证 /23

与人交往要以和为贵 /25

只有忍耐才能成功 /27

做人一定要讲信义 /30

相互尊重为共存之本 /32

打开金石靠精诚 /33

舍得就是先“舍”后“得” /34

谦虚能赚得好人缘 /37

第三章 注意社交礼节

荀子曰:“人无礼,则不生;事无礼,则无成;国无礼,则不宁。”俗话说得好:“没有规矩,不成方圆。”可见礼节是何等的重要!礼节可以替代最高贵的感情,礼节不用花钱却比什么都值钱。但是礼节也不可滥用,否则适得其反!不论我们有多少谢意要表达,有多少善意要传递,有多少心意要交流,我们都必须“止乎情,合乎礼”。唯有如此,方能做到交往融洽,才能走上成功之路。



- 拜访他人的三部曲 /41
- 日常送礼的宜与忌 /43
- 送礼也要讲究对象 /46
- 如何选购给女性的礼品 /48
- 怎样送好结婚礼和纪念礼 /50
- 送上一份你的衷心祝福 /53
- 一束鲜花表情意 /54
- 送礼送到心坎里 /55
- 参加丧葬礼仪的学问 /58
- 对外赠送礼的三部曲 /60
- 如何与欧洲朋友打交道 /62
- 如何与日本朋友打交道 /63
- 给阿拉伯朋友送礼的学问 /66
- 与拉美朋友相处的艺术 /68
- 你会撰写邀请信、请柬和聘书吗 /69

第四章 调适社交心理

心理决定着一个人的行动成败。有人不善交际是因为他们心理不够成熟,他们或内向,或自卑,或虚荣,或自大……不一而足,从而导致了社交的失败,从而也为自己的生活与事业设置了重重障碍!其实,每个人都想融入到集体之中,都想有知心的朋友,都想拥有一个快乐的人生。那就不要再徘徊了,努力地按照本章所讲来调节自己的心理吧!把真诚贡献出来,走到人群中,张开你的口,伸出你的手,亮丽的天空将在你的心中!

- 口吃其实并不可怕 /73
- 随时把焦虑排放出来 /75



- 其实你自己挺不赖 /77
- 心胸宽则朋友来 /79
- 嫉妒心理要克服 /81
- 从克服虚荣心做起 /85
- 克服害羞也不难 /87
- 你为什么害怕交朋友 /91
- 克服自卑才能大胆交友 /93
- 信心是成功的纽带 /96

第五章 掌握社交技巧

“四两拨千斤”说明了技巧的重要性,而且人之所以比其它动物聪明,无非是人善于开动脑筋去运用技巧。人是非常复杂的动物,在交往时如不巧妙地运用社交技巧,就不可能获得社交的成功。本章就是传授社交绝招的,它将告诉你如何给人一个好印象,如何获得好人缘,如何讨得人喜爱……掌握了这些基本技巧,你将“横行天下”不用怕!

- 表情是最生动的语言 /99
- 用你的身体来说话 /101
- 你懂得运用手语吗 /102
- 妙用你的高低语调 /103
- 巧妙交友有技巧 /106
- 怎样与人进行初次谈话 /108
- 多说点讨人喜爱的话 /109
- 给人一个愉快的印象 /113
- 亲近你想了解的人 /116
- 不妨用点迂回战术 /120



用询问的方式帮助他人 /122

接打电话应讲点艺术 /124

学会与人洽谈的技巧 /127

时刻注意交谈四忌 /129

真诚地多说一声“谢谢” /131

如何在闲谈中与人交往 /133

多说几个“对不起” /136

吐露秘密也有技巧 /138

第六章 加大人情投资

“滴水之恩,当涌泉报之”虽不是所有人的行事准则,但人人皆有感恩报恩之心却是一个不争的事实。因为人是感情动物,感情乃是一切人相互依存的基础。因此,为了你的社交获得成功,也为了你的梦想成真,你必须拥有大量的人情资源。这就需要你进行人情投资。人情投资就象购买股票,原始股投资少而收益大!青山不老,细水长流。按照本章去投资,必将走终南捷径!

好朋友棒打也不散 /141

做个人情味十足的人 /143

万句好话不如一件好事 /145

病中探望更有情谊 /147

人情投资犹如长流之水 /150

来而不往非礼也 /152

不可小瞧人际关系 /154

如何有效地运用关系网 /158

结识新朋友的好方法 /159



- 一个好汉三个帮 /162
- 朋友多了路好走 /165
- 找一个恩师指点迷津 /167
- 通达人情是进步的阶梯 /170
- 积蓄你的“人情存款” /172
- 发自内心地喜欢朋友 /174

第七章 进行社交应酬

礼尚往来。往而不来，非礼也；来而不往，亦非礼也。由此可见，社交应酬是必不可少的。滚滚红尘，茫茫人海，迎朋送友，接人待物。有人不胜其烦，又不得不烦！有人喜欢应酬却又不得其门而入！本章教你如何安排各种舞会、酒会等社交活动，如何参加各种社交活动，如何利用电话进行应酬……从而使你成为一个应酬高手，能如鱼得水般自如地穿梭于各种应酬之间。

- 如何学会妥善地应酬 /177
- 名字是与人交往的通行证 /179
- 融进交际场合的妙诀 /180
- 安排宴会活动的几个要点 /183
- 如何组织舞会及演出 /185
- 怎样应邀出席晚会和婚礼 /187
- 担当大会的司仪的秘诀 /189
- 如何参加迷人的酒会 /191
- 电话预约见面的方法 /193
- 电话应酬的语言艺术 /195
- 引荐和介绍朋友的技巧 /197
- 巧穿服饰应酬的技巧 /199



如何应邀参加集体舞会 /202

打破宴会中的沉闷气氛 /204

第八章 扩大社交圈子

随着全球化趋势的飞速发展,每个人面对的空间日益扩大,从而不得不逃出原有的狭小圈子,去接触形形色色、天南海北的人,甚至外国人。而且人心隔肚皮,即使是身边熟悉的人,也不得不在这个日益变化的时代里把他重新审视一番。究竟如何才能玲珑八面,如何才能与不同人都处理好关系?相信你在本章中定能找到一个满意的答案。

记住与天南海北人的差异 /207

学会与日本、韩国人打交道 /211

对中年人要关心他的事业 /215

与同事相处的技巧就是悦纳 /216

勇敢地与高素质人打交道 /219

别因反差较大而放弃交往 /222

热情对待贫穷的亲戚 /223

如何应付找麻烦的人和事 /226

抓住 O 型人的特点 /228

A 型人喜欢风平浪静式的关系 /230

别对 B 型人说“我很特殊的寻常” /232

看清 AB 型人的两面性 /234

“性格一族”“性格” /235

记者是“无冕之王”吗? /237

对残疾人要多热情多关心 /239



第九章 造就魅力女人

说女人是天生的交际高手,是因为女人是水,被视为弱者。当然,有魅力的女人更是厉害,简直可以说是要风得风,要雨得雨,如武则天、杨贵妃等!然而,魅力是什么?魅力哪里来?我们认为,魅力不仅仅是外貌美,它更主要的是气质,是日久天长慢慢累积的。外表的美是短暂的、虚假的!你是女性吗?你想拥有魅力吗?请看本章。

魅力女人切莫“小心眼” /241

女性社交的“七不要” /244

女性恋爱中的表现艺术 /246

阴柔之中来点阳刚 /247

女性交际的五个要诀 /249

对付色狼的四招 /253

拿出点真勇气来 /256

女性应禁忌的失态行为 /257

温柔的女性才可人 /259

善解人意更动人 /261

第十章 打造魅力男人

女人立世,可以靠美貌。男人呢?能否靠美貌?男人处世最重要的是靠魅力,这种魅力是力量与勇气,是智慧与灵气,是幽默与随和,是责任与爱心,是天的阔大,是地的厚实,是火的热情,是水的温柔!男人要有魅力,必须有实力!本章将培养你的实力,使你成为一个真正响当当的男人,请务必参阅。



- 不要做市井小人 /263
做个受人欢迎的男人 /267
自己才是最好的 /270
坚定自信地说我能行 /273
你今天微笑了没有 /274
男子汉就得堂堂正正 /276
幽默的男人才有魅力 /278
树立起自己坚强的形象 /281
最重要的一点是责任感 /283
对方需要你成熟点 /286

第十一章 协调人际关系

人贵有自知之明。你了解自己吗？你知道自己的人际关系如何吗？只有了解了自己的人际关系情况，你才能有一个清楚的认识，你才能发现不足，你才能有的放矢地去补救。

- 小心营造与他人的关系 /289
怎样应付各种人生困境 /292
把握与人交往时的距离 /294
协调家庭关系的几个原则 /297
摆平财产纠纷的方法 /299
如何看待裙带关系 /304
怎样处理亲戚间的交往 /307
如何协调好与学生的关系 /309
协调人际关系的四条经验 /310
维系长久人际关系的技巧 /315
友谊之树得慢慢浇灌 /316



- 与领导保持协调很重要 /319
- 结交远亲不如搞好近邻 /321
- 与同事相处的十二个原则 /323
- 道个歉就能重归于好 /325

第十二章 自测社交能力

人从出生的那天起,就处于各种各样的关系中:血缘关系、朋友关系、同事关系、夫妻关系……这种种关系就象一张张网和一堆堆乱麻,使人无所适从。如何处理好这些关系,也是你社交中最重要的一步,它将决定着前期努力的效果如何。协调得当,人情财富源源不断;协调不当,所有努力付之东流,且会种下隐患的种子。小心呀!

- 做个好邻居不容易 /329
- 你的处世能力如何 /331
- 交友不必违心 /334
- 你是否是个得人心的领导 /336
- 交际能手的 N 个表现 /338
- 你是一个称职的经理吗 /341
- 有魅力男士的几个标准 /344
- 你是否能成为演说高手 /355
- 交际程度究竟应该如何把握 /362
- 人情世故你真懂吗? /363
- 测测你的人缘如何 /367



第一章 塑造社交形象

有魅力的人永远受人欢迎,在社交场所谁都想给别人留下深刻的印象。大家都知道,第一印象特别重要。因此,必须注意塑造自己的社交形象,但社交形象并不只是漂亮的面容与服装,它更注重的是你的行为举止及从中所透露出的气质。所以要想有良好的形象,就必须从两方面入手,既注重穿着打扮,行为举止,更注重自身素质的提高。本章将教给你如何打扮自己以及如何提高自己,从而使你的形象在社交中光彩夺目。

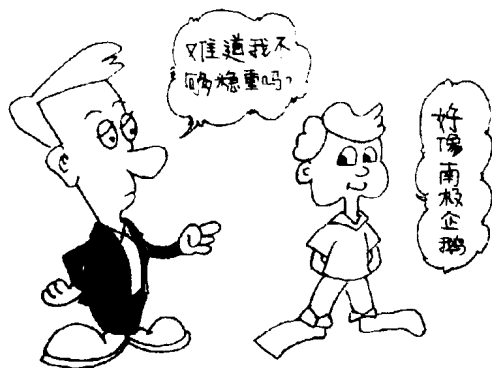
做人要从打扮开始

众所周知,服饰是一种无声的语言,服装的整洁得体不仅是自我形象的树立,也是对交往对象的尊重。因此,一位杰出的礼仪专家曾经指出:“做人要从学会打扮开始”。这是为什么呢,我们知道,人与人的交往是从第一印象开始的,而第一印象的形成在很大程度上要看人的衣妆打扮。

当然,一个人的身份不同,性别不同,职业不同,他的着装打扮也应有所不同。例如,职业妇女的衣着打扮主要是简洁大方,不必像贵妇人那样过分讲究。裙装可以突出女性特点,一般的长裙适合于一切社交场合,穿裙子时一定要穿丝袜,袜口切忌露在裙摆之下。白天在工作场所的穿着宜端庄大方,参加宴会或重要晚会时可选择较华丽的裙装。职业妇女在一般工作场合不



宜浓妆,而淡妆则显得自然、漂亮、洒脱。男子的头发、胡须、鼻毛和指甲应注意加以修整,衣着要整洁,衣扣、裤扣、裤带要系好,出席隆重活动一般要穿深色衣服,上下身要颜色一致,旅游鞋和布鞋不能同西服配穿。如果真的需要穿着某种不配套的服饰,那么一定要含有特殊的意义。



美国著名的电影公司米高梅·环球影城公司一向以严格的衣着习惯著称,该公司的高级职员一般都要穿深色套装和白衬衫,以至于人们看到米高梅公司的人时往往会笑着说:“瞧!企鹅又来了。”这当然是一句玩笑话。但作为演艺界这样一个充满活泼、浪漫色彩的地方,米高梅公司为何做如此古板的规定呢?要知道米高梅公司的总经理并不是一个严肃而缺乏幽默感的人,他之所以要求他的职员如此,是因为他知道在大众的心目中“好莱坞人”总是口叼雪茄的商人形象,这些人往往喜欢夸夸其谈,给人以很不老实的感觉。所以米高梅公司试图从衣着上给大众一种稳定的正面形象,以消除过去留下的消极影响。

总而言之,形象是社交的第一印象,你的着装必须符合以下几点:如果你不想成为同行的笑柄的话,你的服装必须合体;如