

快速提升你社交功力的智慧手册
让你在人际交往中游刃有余

别输在不懂社交上

塑造良好印象，打造社交高手

BIE SHUZHAI
BUDONG
SHEJIAO SHANG

最新
典藏版
ZUIXIN
DIANCANGBAN

武庆新○编著

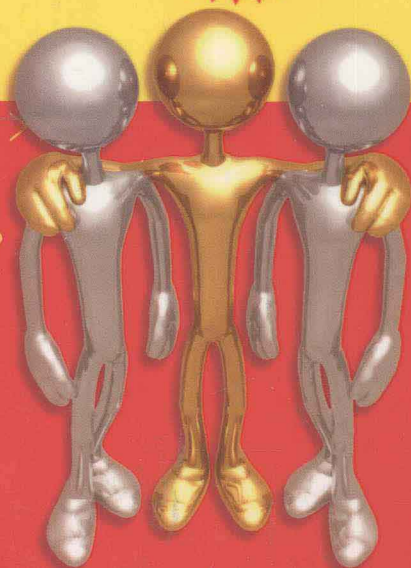
如何成为一名出色的社交达人？

如何在纷繁复杂的社会交往中始终占据有利地位？

本书为你打造全面社交指南，
让你在社交上胜人一筹、快人一步。

人际交往是世上最复杂而又最微妙的东西，它是通往成功的桥梁，是一个人能力的具体体现，是将人脉转化为财富的重要途径。不懂社交，你可能会一败涂地。

北京工业大学出版社



快速提升你社交功力的智慧手册
让你在人际交往中游刃有余

别输在不懂社交上

塑造良好印象，打造社交高手

BIE SHU ZAI
BUDONG
SHEJIAO SHANG

最新
典藏版
ZUIXIN
DIANCANGBAN

武庆新◎编著

如何成为一名出色的社交达人？

如何在纷繁复杂的社会交往中始终占据有利地位？

本书为你打造全面社交指南，
让你在社交上胜人一筹、快人一步。

人际交往是世上最复杂而又最微妙的东西，它是通往成功的桥梁，是一个人能力的具体体现，是将人脉转化为财富的重要途径。不懂社交，你可能会一败涂地。

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

别输在不懂社交上：塑造良好印象，打造社交高手 / 武庆新
编著. —北京：北京工业大学出版社，2012.4

ISBN 978-7-5639-3024-1

I. ①别… II. ①武… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 037773 号

别输在不懂社交上——塑造良好印象，打造社交高手

编 著：武庆新

责任编辑：刘 畅 谢 驰

封面设计：翼之扬设计

出版发行：北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人：郝 勇

经销单位：全国各地新华书店

承印单位：北京洛平龙业印刷有限责任公司

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：15

字 数：221 千字

版 次：2012 年 4 月第 1 版

印 次：2012 年 4 月第 1 次印刷

标准书号：ISBN 978-7-5639-3024-1

定 价：26.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题，请寄本社发行部调换 010-67391106)



前 言

广泛与人交往是机遇的源泉。交际面越广，碰到机遇的概率就越高。有许多机遇就是在他人的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，他人的一句提醒、一次帮助，都可能化作难得的机遇。

可见，要想获得成功的机遇，摆在我们面前的首要任务，是努力把自己推介出去，热情而自信地结交新朋友，让生活时时刻刻都充满希望。

在社交圈流行着这么一句话：“一个人是否成功，不在于他知道什么，而在于他认识谁。”从某种意义上说，一个人的社交半径、人脉圈子，将决定他在这个社会上的位置和未来的发展前途。在很多时候，“你是谁”不太重要，“你认识谁”才是关键因素。

我们每个人都离不开人脉，离不开交际，因此，都想多认识一些对自己有帮助的人，这就要求我们要学会恰到好处地与他人交往，给他人留下一个良好印象，以获得他人的认可。

在人与人的交往中，一个良好的第一印象，将会为双方以后关系的发展打下坚实的基础。良好的第一印象，不一定等于经营人脉的成功，但是不好的第一印象，一定会使今后的交往困难重重。

那么，良好的印象从何而来呢？

良好的印象来自你的热情；

良好的印象来自你的知名度；

良好的印象来自你的做人智慧；

良好的印象来自你的谈话技巧；

良好的印象来自你的个人修养；

良好的印象来自你的无声语言；

.....

只要你通过留意本书中所提到的种种细节，不断提升自我形象，热情主动地与他人打交道，就能在社交中游刃有余，就能结识各种各样的新朋友，大大拓展自己的交际面。



别输在不懂 社交上

——塑造良好印象，打造社交高手

目 录



目 录

第一章 良好印象来自你的热情：主动伸出友谊之手，用热情换取热情

- 细节 1：要使世界动，一定要自己先动起来 / 3
- 细节 2：不要等待，积极地把自已推介出去 / 5
- 细节 3：积极融入新圈子，把你仰慕的对象变成你的朋友 / 7
- 细节 4：笑口常开、和善待人，就能赢得别人的信任和爱戴 / 10
- 细节 5：聚会中在保证“重点”的时候，绝不忽略“一般” / 12
- 细节 6：放松姿态，不介意流露自己真实的一面 / 14
- 细节 7：收起你的芒刺，对生活报以微笑 / 17

第二章 良好印象来自你的知名度：把自己“推出去”，让更多人认识你

- 细节 8：为自己搭建一个平台，将自己“隆重推出” / 23
- 细节 9：只有亮出真本领，才能被“伯乐”认出 / 25
- 细节 10：拉面“大旗”来为自己助阵 / 27
- 细节 11：合适的“包装”让你更有魅力，更受欢迎 / 29
- 细节 12：树立起自己的权威形象，提升影响力 / 31
- 细节 13：恰当的自我介绍，是一次成功的自我推销 / 34
- 细节 14：找个合适的引子，展开与对方的谈话 / 36



第三章 良好印象来自你的做人智慧：有分寸、能包容的人易得到对方认可

- 细节 15：保持沉稳姿态，不为鸡毛蒜皮的小事所扰 / 41
- 细节 16：与人交往真诚但不和盘托出，亲近但不过度亲密 / 43
- 细节 17：选择合适的时间，自然、真实地展现自己的能力和才华 / 46
- 细节 18：处于主动地位时，更要给人以理解和肯定 / 48
- 细节 19：没有把握的事，不要轻易答应别人 / 50
- 细节 20：做事多给他人留余地，实质上也是给自己留余地 / 52
- 细节 21：管好自己的嘴，不要成为流言飞语的制造者 / 54
- 细节 22：说话要把握好尺度，办事要掌握好分寸 / 56
- 细节 23：懂得感恩，你的境遇会越来越好 / 59
- 细节 24：过分谦虚谨慎，反而是成功路上的绊脚石 / 61
- 细节 25：以君子之心待小人，方显做人的智慧 / 63

第四章 良好印象来自你的谈话技巧：话不光要说得畅快，更要听得舒服

- 细节 26：好的话题是初步交谈的媒介、纵情畅谈的开端 / 69
- 细节 27：说话要看对方的身份，对什么人说什么话 / 71
- 细节 28：说话要顾及对方的面子，不可口无遮拦 / 73
- 细节 29：恰到好处地提问，让人轻松接起你的话茬 / 76
- 细节 30：适时地插话，让自己自然地加入到谈话的人群中 / 78
- 细节 31：把庄重严肃的话题用轻松幽默的语言说出来，更易让对方接受 / 80
- 细节 32：巧动心思，把话说到对方心里去 / 83
- 细节 33：说话要摆正自己的位置，不要太离谱 / 85

- 细节 34: 说话真诚, 更能赢得他人的信任 / 88
- 细节 35: 在不漏掉有用信息的前提下, 说话越简洁越好 / 90
- 细节 36: 说话有魅力, 交际不吃力 / 93

第五章 良好印象来自你的个人修养: 从细节上打磨自己的形象

- 细节 37: 得体的服饰给你的形象加分 / 99
- 细节 38: 把握和利用好饭局, 把自己锻炼成一个应酬高手 / 101
- 细节 39: 个性的魅力, 可以在极短时间内给人以深刻印象 / 104
- 细节 40: 优雅的举止和文明得体的谈吐, 是征服对方的第一步 / 106
- 细节 41: 高品位的人更容易得到别人的赏识 / 109
- 细节 42: 控制好声音和语调, 准确地表达自己的想法 / 112

第六章 良好印象来自你的无声语言: 适当的肢体语言可增加你的亲和力

- 细节 43: 肢体语言是与对方交流思想感情的桥梁 / 117
- 细节 44: 用微笑塑造自己富于亲和力的形象 / 119
- 细节 45: 借着眼波, 传送相互间的感情 / 121
- 细节 46: 握手, 以小小的礼节更得体地表现自己 / 124

第七章 良好印象来自你营造的好氛围: “一见如故”的氛围更利于让人接受

- 细节 47: 把对方当自己人, 考虑问题以“咱们”为出发点 / 129
- 细节 48: 妥善选择称呼, 用心记住别人的名字 / 132





- 细节 49: 适当“客套”，拉近双方的关系 / 136
- 细节 50: 多站在他人的角度看问题，才会获得众人的接纳和支持 / 138
- 细节 51: 找到共同点，使对方成为“自己人” / 140
- 细节 52: 不但要会说，更要会听 / 142
- 细节 53: 适当地说些“小秘密”，增加与对方的亲密感 / 145
- 细节 54: 谈话要选择容易引起对方兴趣的话题 / 147
- 细节 55: 仔细倾听，从对方的言语中寻找其“关注点” / 149

第八章 良好印象来自你的神秘感:人人都有好奇心,不要把自己全盘端出

- 细节 56: 用看不见的力量，把更多的人吸引过来 / 155
- 细节 57: 恰当地使的“模糊语言”，使自己拥有主动权 / 157
- 细节 58: 不要指望别人为你保守秘密，真正的秘密要保存在自己心里 159
- 细节 59: 适时保持沉默，“此时无声胜有声” / 162
- 细节 60: 克制自己的情绪，冷静应对突如其来的危机 / 164
- 细节 61: 别人有意激怒你时，大可一笑而过 / 166

第九章 良好印象来自你的打圆场:巧妙化解尴尬场面,轻松缓和紧张气氛

- 细节 62: 遇事不要太较真，你能容人别人才能容你 / 171
- 细节 63: 说话做事留个“活口”，留份人情 / 173
- 细节 64: 遇到不好回答的问题，要学会巧妙回避 / 176
- 细节 65: 受人攻击时要坚持“三不原则” / 178
- 细节 66: 自我解嘲，让自己笑也让大家笑 / 181
- 细节 67: 犯了错误不要找借口，而是要诚恳地向对方道歉 / 183
- 细节 68: 即使你再有才华，也要懂得尊重他人 / 186

细节 69: 对方越急躁, 你越要沉得住气 / 189

第十章 良好印象来自你给他人的赞美: 让别人感觉舒服, 别人才会接近你

细节 70: 以赞美打开对方的心扉, 最好做到不露痕迹 / 195

细节 71: 赞美要发自内心、合乎情理 / 197

细节 72: 抓住闪光点加以赞美, 才能满足对方的心理需求 / 199

细节 73: 先“抑”再“扬”式的赞美, 更能吸引对方的注意力 / 201

细节 74: 称赞对方最不显眼的优点, 更易打动他的心 / 203

细节 75: 借别人之口, 传达自己的赞美之意 / 205

细节 76: 赞美要及时, 第一时间说出他想听的话 / 207

第十一章 良好印象来自你的洞察力: 瞬间看透他人内心, 争取他们的认同

细节 77: 通过体态语言洞悉对方的内心 / 213

细节 78: 通过穿着打扮了解对方的性格特点 / 215

细节 79: 从对方的话外之音中揣摸其真正的心思 / 218

细节 80: 接触一个人前, 先打探好对方的情况 / 220

细节 81: 与人交往, 有时要有“礼”而不是有“理” / 222

细节 82: 与傲慢之人交谈, 要在气势上压倒对方 / 224

细节 83: 看人要全面, 仅凭直觉绝非百分之百可靠 / 226

细节 84: 主动接近关乎你前程的人, 真心诚意地向他们请教 / 228

第一章

良好印象来自你的热情： 主动伸出友谊之手，用热情换取热情



在良好印象的形成过程中，“热情”始终是第一个被对方感知到的品质。热情会感染与你接触的其他人，会吸引别人关注你所热衷的事物，使其也能积极回应和参与，并乐在其中。

每个人都愿意与热情的人交往，热情是良好人际关系的第一要素，拿出你的热情来，努力把自己推介出去吧！



细节 1：要使世界动，一定要自己先动起来

那些掌握了强势资源，可以影响其他人命运的人，极少会主动去接近谁。但如果你去接近他呢？这也许会很有效果。

不同的态度产生不同的结果，有许多人之所以平庸了一辈子，就是因为他们一直在等待完全成熟的条件和万无一失的机会，缺乏站出来推介自己的勇气。古希腊哲学家苏格拉底说过：“要使世界动，一定要自己先动。”一个人追求成功的热情，能给周围的人带来强烈的感染力，奇迹常常可以从这里产生。

西方社会流行一句话：“一个人能否成功，不在于他知道什么，而在于他认识谁。”不要对这句话产生质疑，对于在社会上拼搏的人来说，实力、学历固然重要，但“人力”同样不容忽视，要想在同样的竞争条件下脱颖而出，就一定要在“认识谁”上大做文章。

那些拥有强势资源，可以影响别人命运的人，极少会主动去接近谁。但如果你去接近他呢？这也许会很有效果。他手中的资源，给谁不给谁本是个未知数，当一个既有能力又有勇气的人站在他面前时，他一般会为自己发现了一个人才而欣喜，顺水推舟地提拔一下，自己也没什么损失，何乐而不为呢？

当今时代，老板用人的最大原则是对方要能为其创造价值，而不是请来充人数的，因此他们更喜欢那种积极主动并富有挑战精神的人。在我们周围，也可以找出很多勇于毛遂自荐的人，他们最终获得了成功，而那些羞于自荐的人却仍在原地踏步。特别是在当今社会竞争如此激烈的情况下，再也不是原来那种“待价而沽”或等人“三顾茅庐”的时代，如果不主动出击让别人看得到你、知道你的存在、知道你的能力，你就



相当于“坐以待毙”，最终会错失良机。

如果你已经认识到了人脉的重要性，并且有意于通过与一些关键人物结识而完成自己事业的飞跃，那么，在具体的社交聚会等场合中，可以从以下几个方面做起：

1. 打入主办人的圈子

社交聚会的筹备往往需要兼顾许多细节，这正是你伸出援手帮忙的好机会，在这个过程中，你就有可能成为主办人中的一员。一旦你成为聚会的局内人，便可以知道谁会参与以及聚会中精彩活动的内容。

如何让自己参与进去？这其实并不难。首先，查阅资料，造访主办方的网站，找出统筹会议的主要负责人是谁，然后打电话联系这个人。他们通常工作繁重，你可以在开始前几周便打电话说：“我很期待你们所主办的这次聚会，很想帮忙让它更精彩，希望能贡献一些资源，不论是时间、创意或人脉关系都可以，好让聚会能一炮而红，不知道是否有我能效劳的地方。”

2. 结交聚会中的重要人物

如果你认识聚会中的那位认得所有在场人士的人，就可以跟着他穿梭全场，会见场内其他重要的人物。聚会的主办人、主客都算是重要人物。

如果你没有熟识的朋友，要实现结交关键人物的愿望，就应在他们之前提早到场，站在主要出入口或签到处附近，找机会上前自我介绍。

和对方结识后，就要让自己变成“资讯核心”，这是成为优秀人脉专家的关键。如何办到呢？你必须找出周围人想知道的资讯，做到有备而来。这些资讯可能包括业界的新闻、当地最棒的餐厅在哪里、私人派对什么时候举办等，让大家知道这些关键资讯，或让其他人知道如何了解到这些资讯。当你成为资讯来源时，便变成了值得他人结交的对象。

3. 创造让人惊喜的“偶遇”

这要求你在偶然遇见目标对象的两三分钟内，邀请对方稍后再碰面聚聚。这种方法简单有效，往往让人事半功倍。

两个人要建立关系，需要你们有某种程度的亲切感。在偶遇的两分钟内，你需要用心和对方沟通，聊些轻松愉快的话题，让彼此在交谈中

得到些许感悟，这一切都有助于培养你们之间诚挚的关系。

社交聚会的主题内容是什么并不重要，重要的是参加的人。成为一名优秀的社交者就一定要知道自己的目标，并且主动出击，打一场有准备的仗。



细节 2：不要等待，积极地把自已推介出去

不要等待，一味地等待只能使你错失良机，你应该积极地一步一步地去做，这没有什么不好意思的。

人际交往中的心理规则告诉我们，在良好印象的形成过程中，“热情”始终是第一个被对方感知到的品质。假设有这样两个人，他们都勤奋、实干，有着坚强的性格，做事果断、坚决又不失严谨。在所有人眼中，他们都是极为聪明的人。但他们之间唯一的区别是，其中一位待人处事极其热情开朗，而另一位却是冷酷、不苟言笑的。那么，你会选择与谁交往？许多人的答案都是：愿意与那个热情的人交往！热情是良好人际关系的第一要素，拿出你的热情来，努力把自己推介出去吧！

1929年，乔·吉拉德出生在美国一个贫民窟。从懂事时起，他就开始擦皮鞋、做报童，也干过洗碗工、送货员、电炉装配工和住宅建筑承包商等。35岁以前，他只能算个全盘的失败者，患有严重的口吃，换过四十几个工作仍然一事无成，再往后他开始了他的推销生涯。

没想到，这样一个不被看好，而且背了一身债务几乎走投无路的人，竟然能够在短短的三年内被吉尼斯世界纪录称为“世界上最伟大的推销员”。他至今还保持着销售昂贵商品的空前纪录——连续十二年平均每天卖六辆汽车！他一直被欧美商界称为“能向任何人推销出任何产品”的传奇人物。

他有一个习惯：只要碰到一个人，就马上会把名片递过去，不管是在街上还是在商店。他认为生意的机会遍布每一个细节。他还认为，推



销的要点不是推销产品，而是推销自己。他曾表示，如果给别人名片的时候，总是想这是很愚蠢、很尴尬的事，那怎么能给出去呢？事实上，那些成功的人总是敢于推介自己的。”

他到处递名片，到处留下他的足迹。去餐厅吃饭，他给的小费每次都比别人多一点点，同时主动放上两张名片。

人们在谈论他，想认识他，根据名片上的电话和地址来买他的东西。长年累月，他的成就正是来源于此。在乔·吉拉德看来，不可思议的是，有的推销员回到家里，甚至连妻子都不知道他是干什么的。为此，乔·吉拉德呼吁道：“从今天起，大家不要再躲避了，应该让别人知道你，知道你所做的事情。”

不要以为只有做推销工作的人才需要让大家认识自己，事实上，名声在每个行业里都起着举足轻重的作用。经商的人，需要实力雄厚、信誉卓著的名声；从政的人，需要清廉正直、能力超群的名声。于是，请人推荐的有之，互相抬举的有之，其实最简单快捷的就是亲自上阵，推介自己，拓展人脉，赢得好名声。

江滨是个成功的商人，他的生意早已经走出上海，迈出国门，发展到了海外很多国家。而他在16年前还只是一个来自河南乡下的穷小子。那么，他凭什么赢得了如此多的财富？用他自己的话说：“我能有今天，靠的都是朋友的帮助。”是人脉造就了他这个千万富翁。

江滨有两三千个朋友，每年都会见面三四次的有一千五百多个，经常见面和联系的，有三四百人。也就是说，按照一年365天计算，江滨每天至少要见十几个的朋友。

为了随时认识更多的朋友，江滨随身都带着自己的名片，他说：“哪天要是出去没有带名片，我会浑身不自在，就像自己没有带钱出去一样。”

而江滨积累的这些人脉，在他事业的一步步发展中，担当着不可或缺的角色。

大学毕业后，江滨在郑州工作了一段时间，然后在一个朋友的推荐下到了上海，去了一家珠宝公司任总经理，负责在上海筹建业务，开设零售店。在工作期间，江滨逐渐认识了第一批朋友。这些朋友中，做各



种各样生意的都有，其中有很多都是在上海的香港人。在这些香港朋友的介绍下，他加入了上海香港商会。后来香港商会一位副会长由于工作原因调离上海，推荐江滨为香港商会的副会长。而利用香港商会这个平台，江滨又认识了一大批在上海工作的香港成功人士。

江滨利用丰富的人脉，做了很多事情，比如他凭借自己认识的很多香港朋友，创办了香港体育会并担任会长，这是一个自发的群众体育组织，最初才 20 多个成员。为了运动的时候开心一点，大家经常凑在一起，渐渐地，大家在运动的同时成为好朋友，有些自然就成了生意上的伙伴。朋友带朋友，这个圈子越来越大，作为会长的江滨，花费了更多的时间和精力来经营这项事业，这也给他带来了更多的朋友。

再后来，江滨就在朋友的推荐下开始投资房地产。由于当时上海的房地产已经火热起来，有时候即使排队都买不到房子。而在朋友的帮助下，江滨可以很容易就买到房子，而且还是打折的。几年后，在朋友的建议下，江滨又陆续把手上房产变现，收益颇丰。

想要把自己的名声打出去，主动与各界人士都保持良好的接触十分重要。不要等待，一味地等待只能使你错失良机，你应该积极地一步一步地去做，这没有什么不好意思的。在各个场合，你有许多接触他人的机会。如果你想让他们成为你人际关系网中的一员，你必须积极主动地付出努力。假如你到了一个新的环境，如机关、企业、学校等，在彼此都不认识的时候，你要主动出击，以真诚友好的态度把自己介绍给别人。

人与人之间接触越多，距离就可能拉得更近。积极地与他人接触，是把自己推介出去的关键。

细节 3: 积极融入新圈子, 把你仰慕的对象变成你的朋友

在人生的拼搏之路上，贵人离你也许很远，也许又很近，关键在于你能不能调整好自己的步调，成功地迈进一个新的圈子。