

成功领导技巧，助力自己成功！  
社交礼仪，助你成功！  
社交礼仪，助你成功！  
社交礼仪，助你成功！

LINGDAO  
SHEJIAO JUEXUE


# 领导社交绝学



王平 著

社交礼仪是调解人际关系的**纽带和桥梁**，社交智商高的**领导者**，  
能迅速把握住这些**细节**，建立情绪一致的**沟通模式**，从而掌握社交的**主动性**。



 中国时代经济出版社

LINGDAO  
SHEJIAO JUEXUE

# 领导社交绝学

领导社交绝学的目的，不是在于拥有游刃职场的能力，也不是分享学习社交的过程，而是为了建设更积极的人际关系，从而稳居职场最高峰。

王章涛◎编著



 中国时代经济出版社

**图书在版编目 (CIP) 数据**

**领导社交绝学/王章涛编著. -北京: 中国时代经济出版社, 2013. 5**  
ISBN 978 -7 -5119 -0556 -7

I. ①领… II. ①王… III. ①人间交往 - 通俗读物  
IV. ①C912.1 -49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 246593 号

**书 名: 领导社交绝学**

**作 者: 王章涛**

---

**出版发行: 中国时代经济出版社**

**社 址: 北京市丰台区玉林里 25 号楼**

**邮政编码: 100069**

**发行热线: (010) 83910203**

**传 真: (010) 83910203**

**网 址: www.cmepub.com.cn**

**电子邮箱: zgsgjj@hotmail.com**

**经 销: 各地新华书店**

**印 刷: 北京溢漾印刷有限公司**

**开 本: 787 × 1092 1/16**

**字 数: 180 千字**

**印 张: 16**

**版 次: 2013 年 5 月第 1 版**

**印 次: 2013 年 5 月第 1 次印刷**

**书 号: ISBN 978 -7 -5119 -0556 -7**

**定 价: 29.80 元**

---

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社发行部联系更换

**版权所有 侵权必究**

## Preface | 前言

我们都知道社交在如今社会中的重要性，社交礼仪作为调解人际关系的纽带和桥梁，显得更加重要，领导者更是如此。有一点不同的是，理论性、知识性的社交礼仪对领导者而言自然必不可少，但领导者更需要的是解决现实问题的实用社交策略。

人际关系和社会关系有不可分割的联系：一方面，人际关系是社会关系中较低层次的关系，受生产关系和政治关系的决定和制约；另一方面，人际关系渗透到社会关系的各个方面之中，是社会关系的“横断面”，反过来影响社会关系。它直接影响着群体内聚力的大小、人们的心理环境和社会环境的好坏。我们每个人都生活在各种各样现实的、具体的人际关系之中。

现在这个时代，人的需求和想法千奇百怪，极难预测。但有一点，人的情绪和情感表达不会变。所以领导力和管理艺术是永恒的，即使我们过去对此知道得不多，可也一直在进行实践。很多科学家和艺术家都使用“观察照片细节”的方法来进行研究。人类表情的种类是非常有限的，眼神的方向、嘴角的上下、手上的小动作无不暴露出真实心理。

社交智商高的领导者，应该能迅速把握住这些细节，然后努力建立情绪一致的沟通模式，掌握社交的主动性。

社交是每天必做的功课。当你和下属、客户打交道时，你们双方或

者多方就是在做心理上的交流或较量。了解对方的心理特征，就能变被动为主动。从揣摩客户心理再到与下属交往心理，从识人之术到交际中的心理效应，以了解对方想法为基础，以攻心为目标，可以直接应用于社交的各种场合，可立竿见影，既能助你成为人际交往的高手，让你成为最受欢迎的人；也能助你做到知己知彼，运筹帷幄，从而决胜职场！

本书针对当今社会生活与工作中领导者会面临的重要社交问题采撷了大量生动的案例，详实地介绍了技巧和方法，集知识性、智慧性与趣味性为一体，是每一个领导者的社交绝学。

## 第一章 你的形象价值百万

社交形象的塑造不是一朝一夕的事情，而是在一个眼神、一个动作、一个表情等一举一动之间天长日久自然形成的，但恰恰这些细节处不为人所注意。如果在自己家里，这些细节确实是无关紧要的小事，但是在社交场合却会直接影响别人对你的印象，因此，它们又都是影响社交形象的大事。

眼神是你的形象之窗 .....	2
一个笑容让你成为靓丽风景 .....	4
别让小动作出卖了你 .....	7
用幽默风趣的开场白活络气场 .....	9
迅速融入与人相处“零距离” .....	10
真诚，是交往的第一步 .....	12
初次会面一定要落落大方 .....	14
扩展交际圈 .....	17
只一眼，让别人深刻记住你 .....	20

## 第二章 让礼仪为你的社交形象加分

社交场合注重礼仪对于塑造良好的社交形象十分关键，把该说的话说到位能给人留下良好的印象；在日常交往中，举手投足间规范的礼仪也是社交能力的重要体现，可以迅速拉近彼此之间的距离，让社交成为一件愉快的事情。

招呼一定“面面俱到” .....	24
做圈子里面的“开心果” .....	25
说服的时机有秘密 .....	27
绣口一吐，不同寻常 .....	29
愉悦的相处从赞美开始 .....	31
说话也要“隐”三分 .....	33
“对不起”必不可少的绅士语言 .....	34
适时说“不” .....	36
社交禁忌“张冠李戴” .....	38
君子之交，止乎礼 .....	39

## 第三章 低调是你的姿态

低调，是一种人生姿态，是俯下身軀却胸怀大志的行动，是谦逊有礼却心胸高远的气概，是退让有节却勇于进取的情怀。低调不是窝囊，也不是低贱，更不是低人一等，而是生活中高超的处世智慧。



嚣张跋扈社交之大忌 .....	42
尊重别人的意愿 .....	44
溢美之词必不可少 .....	46
社交杀手锏，寒暄永相随 .....	48
措辞得体，礼节到位 .....	50
沉默是金，偶尔“一鸣惊人” .....	51
小露锋芒刚刚好 .....	55
“三缄其口”未尝不可 .....	57
道理要讲，切忌太急 .....	59

## 第四章 大智若愚才是真智慧

大智若愚，从一个角度来说，也可以理解为小事愚，大事情，对于社交潜规则而言是一种很高的修养。所谓愚，并非自我欺骗，或自我麻醉，而是有意糊涂。该糊涂时，就不要顾忌自己的面子、自己的学识、自己的地位、自己的权势，一定要糊涂；而该聪明、清醒时，则一定要聪明。由聪明而转糊涂，由糊涂而转聪明，则必左右逢源，不为烦恼所扰，不为人事所累，这样你也必会有一成功的人生及领导生涯。

难得糊涂是大智慧 .....	64
不争一时之长，不较一朝之短 .....	66
以不变应万变 .....	69
冷处理是解决难题的一大法门 .....	71
均衡效应适时运用 .....	73
笑看云起，从容进退 .....	76



抓住机遇，勇往直前 .....	78
假作真时真亦假 .....	81

## 第五章 倾听是最好的沟通方式

听和说是领导者的两项基本功。领导者应懂得能够听进不同的声音，善于调动所有人的智慧的人，才能无敌于天下。但是高明的领导者更懂得有选择地听，只听有益于做出正确决策的意见。领导者不但要会听，更要会说。说，不仅是一种语言的技能，更是智慧的较量。把话说圆是领导者必须拥有的说话技巧。当然，会说能辩、以言建功的人不一定说起话来口惹悬河、滔滔不绝，而是奉行“话不在多，全在理上”的说话原则，做到一语中的，所以，这样的领导者总是说最关键的话，他说的话具有一定的说服力。

做一个好的听众 .....	84
胸怀有多宽广，舞台就有多大 .....	87
讲道理有窍门 .....	90
不辩而辩，不争而争 .....	93
幽默和成功是连体婴 .....	94
劝说也讲究随机而变 .....	97
小技巧，大乾坤，提议有分寸 .....	100
运筹帷幄，决胜千里 .....	102
赞扬的国度，不做葛朗台 .....	104
良好的沟通，成功的桥梁 .....	107



## 第六章 给周围的人归类排队

给自己接触的人归归类，排排队，俗话说，人往高处走，水往低处流，你的社交圈里的人如果水平、地位都比你高，你的个人品位也会随之得到提升，反之亦然。社交高手固然能够“水煮四海鱼，交往八方客”，但也绝不是见什么人交什么人，而是有所选择。

疑人不用，用人不疑 .....	112
攀枝而上，节省力气 .....	113
站在“巨人”的肩膀上往上爬 .....	116
偶尔也可“狐假虎威” .....	118
实力不足时可以借力打力 .....	121
巧立声望树立威信 .....	122
朋友是最有价值的财富 .....	125
真感情，铁关系 .....	127
投其所好，方可缔结联盟 .....	129
善于维系各种关系的平衡 .....	132

## 第七章 让暗箭并不难防

领导者既要有成事之心，又要有防人之心。一个不能充分估量周围环境复杂性的领导者是不成熟、难当大任的，因为他不能识破一些伪装的陷阱，不能躲过别人的攻击。俗话说“害人之心不可有，防人之心不可无”，防人之心常备，就好比穿上了一层铠甲，可以刀枪不入。

第三只“眼睛”，用来防人中伤 .....	136
火眼金睛，让猫腻无所遁形 .....	138
揭开面纱，看清眉目 .....	144
要防范卖傻装憨的迷惑术 .....	146
抵制“糖衣炮弹” .....	148
交君子，更不得罪小人 .....	150
时刻警惕别人的嫉妒心 .....	152

## 第八章 不可被逾越的领导底线

领导者是焦点所在，是众人瞩目的中心，只有心中有方寸，在关键问题上坚守原则不手软，才能有效地控制局面。领导者不能做随风倒的墙头草，这会让下属无所适从，更会让下属心生鄙夷。

大是大非，坚守原则 .....	156
害群之马，定要除之 .....	159
时刻握紧手中的指挥棒 .....	162
以胆识和手段为自己撑腰 .....	166
用好赏与罚这两杆公平秤 .....	170
必要的时候勇于拿自己开刀 .....	173
要有为下属挺身而出的胆魄 .....	175
原则面前，绝不糊涂 .....	177
大刀阔斧才能成功变革 .....	179



## 第九章 领导者应无声之处显威力

没有哪个领导不希望自己在下属面前有威望、能服人，因为威望不仅仅让领导者有了面子和尊严，更可以使权力的行使更富有效率。同时，领导者还要善于以灵活的手段处理各种复杂的问题。权力是一把双刃剑，要想让它既能为自己塑造形象又不致伤及本人，就要看舞者的“剑术”了。

威慑力，从外表上开始强化 .....	184
“制造”一个威严的领导形象 .....	186
做一个懂得体恤下属的好领导 .....	189
赏罚一定要分明 .....	191
优秀的领导和群众打成一片 .....	193
想撑得起场面，就要听得进意见 .....	195
巧施妙计暗暗退敌 .....	198
要懂得“曲径通幽”的妙用 .....	200
黑脸白脸一起唱，才会面面俱佳 .....	203
“法”外要有情，文饰不如情饰 .....	205
处非常之世，运非常之谋 .....	207
建立另类档案，看看谁在捣乱 .....	209
知己之长，才能发挥真本事 .....	211
杀一儆百，以儆效尤 .....	214

## 第十章 君子之道有行藏

韬光养晦策略不是绝口不提，而是让一切看起来自然合理，不做超常的事。然后在这个“为”与“不为”上尽心竭力做足了功夫，遂成其功。隐藏自己的才华，隐蔽自己的真实企图或目的，这是力量不足，处于劣势时以保护自己，以待今后东山再起的良谋。善于断然退避，是一个领导博大胸怀的具体体现，这才是社交潜规则的奥妙之处。

社交竞胜之道应掌握伸与屈的分寸 .....	218
领导者不能干恃能而骄的傻事 .....	220
以迂为直是必要的成事通道 .....	222
在隐与露之间把握潜规则的妙用 .....	225
能忍得辱方能负得了重 .....	227
避锋芒与找机会不能偏废 .....	230
领导者要有不到火候不揭锅的城府 .....	233
“伏藏”也是一种社交规则 .....	236
舍而不露才会让下属毕恭毕敬 .....	239
使自己看起来“深不可测” .....	241

## 第一章

# 你的形象价值百万

---

社交形象的塑造不是一朝一夕的事情，而是在一个眼神、一个动作、一个表情等一举一动之间天长日久自然形成的，但恰恰这些细节处不为人所注意。如果在自己家里，这些细节确实是无关紧要的小事，但是在社交场合却会直接影响别人对你的印象，因此，它们又都是影响社交形象的大事。

---

## 眼神是你的形象之窗

“眼是心灵之窗”，眼的奥秘在于它会毫无保留地反映出人的喜、怒、哀、乐，反映人的思维活动。

所以说，从一个人的眼睛中通常能够反映出他的整个内心世界。

我们常常说某位可爱的女孩子的眼睛会说话，这就是她的眼睛富于表情。实际上，内心充实、情感丰富的人的眼睛都是十分动人的。

一个良好的个人形象，其目光是坦然、亲切、和蔼、有神的。特别是在与人交谈时，目光应该注视对方，不应该躲闪或者游移不定。在整个谈话过程中，目光要注意对方，专心、温和、充满热情。

人际交往中诸如疲倦、冰冷、呆滞、漠然、轻蔑、惊慌、敌视、左顾右盼的目光都是应该避免的，更不要对人上下打量，挤眉弄眼。

还有一种眼神叫“凝视”。各种凝视都有不同的作用。在洽谈、磋商、谈判等场合，凝视对方给人一种严肃、认真的感觉。注视的位置在对方双眼或双眼与额头之间的区域。各种社交场合使用的注视方式也是一种凝视，注视的位置在对方唇心到双眼之间的三角区域。亲密凝视是亲人之间、恋人之间、家庭成员之间使用的注视方式。凝视的位置在对方双眼到胸之间。

有一位女记者在对男性做采访时，常有这种体验：对注视她的男性要比不注视她的男性更有好感。而且经过在面试时候的测验，也表明如何选择候选人也与是否注视着主考人有着很大的关系。注视，或是看一个人，在心理学中被称为“视线接触”。这种视线接触越频繁，对方也越会产生好感。我们应该学会被对方注视。把自己和对方换一个位置的



话就会明白。如果是讨厌的人，也不会想去看他一眼。

相反，如果是自己喜欢的人，就总会去盯着他看。所以注视着你的人，也对你抱有一定的好感。用温柔的、亲切的目光注视对方的话，对方也会产生“他为什么这样看着我呢？”“有机会的话，和他聊聊看！”之类的想法。如果遇到了你喜欢的人，先从注视他开始。

社交中一双真诚而热情的眼睛能够拉近双方的心理距离。眼睛会说人们内心深处话，它表明了你对人家的好感。充满善意的眼睛不一定是一双美丽的大眼睛，但只要真诚，同样可以赢得人们的好感，让人难忘。

有人说“眼斜心不正”，其实不准确，应该说“眼邪心不正”。心术不正的人不光是喜欢斜视，而是“邪”视，就是眼神中透出邪恶的光。

孟子说过，看人胸中正与不正，要看他的“眸子”，正直的人眼光是光明坦然的，不正的人眼光是怯懦而灰暗的。曾国藩也说过：一个人目光闪烁不定，这个人定非善类。这些说法都是有一定道理的。

我们如果遇到一个人，眼睛急速地躲开你的目光而闪烁不定，你心里就会很不舒服。我们相信自己的人品，但从仪态上也不要染上这些坏毛病。

眼神不能滥用。自然眼神是语言表达的得力助手。眼睛是一种无声的语言，能表达比言语更深切、更微妙的含义。许多动物不会说话，却会瞪眼，其目的是向对手发出威胁的信号。蝴蝶经过长期进化，翅膀上的斑纹越来越醒目，这种斑纹会使其他动物误认为是猛兽的怒目，从而不敢轻举妄动。

眼神可以显示出人的喜悦或冷漠，每一种眼神都有特定的含义：明亮的眼神表示心情愉快；平静的目光表示温和善良；灵秀的目光表示聪明智慧等等。可见，在交际活动中注意眼神是非常重要的。

我们的眼神应该智慧、诚恳、明亮、平静、友好、坦然、专注、坚



定。切忌挑逗、仇恨、轻佻、卑琐、轻蔑、奸诈、愤怒、凶狠、阴沉、游离、茫然的眼神。

眼神是一种在社交中通过视线接触来传递信息的表情语言。人们历来重视眼睛对行为所产生的巨大影响。思想感情的存在和变化都能从眼睛显示出来。从理论上讲，眼神主要由以下三方面组成。

一是视线长度。在我们与人交谈的过程中，注视对方的时间是谈话时间的一半左右。如果超过这个比例，说明我们对对方本人比对方的话更感兴趣；低于这个比例，说明对二者都无所谓。交谈时的其他眼神表现，总的讲要灵活自然。对一般的谈话对象，不要长时间凝视，否则就会让对方有被侵犯的感觉。

二是视线方向。谈话时，我们注视对方的部位可以显示我们与对方关系的亲疏。在生意、谈判、商务等场合，要用眼睛看着对方脸上的三角部位。这个三角就是双眼和前额的中心位置。如果你看着对方的这个部位，就会显得严肃认真，别人也会感到你有诚意。所以，这是把握住谈话主动权和控制权的重要因素。

## 一个笑容让你成为靓丽风景

微笑是一种艺术，是一门学问。微笑牵涉到我们的文明素质、生活内容和节奏，也牵涉到民族性格和文化传统。微笑是内心的愉悦自然地流露在脸上，它是伪装不出来的，非伪装不可，也是苦涩的笑，倒不如不进行伪装的好。微笑是有讲究的：

### (1) 首先要学会微笑

如果你对别人抱着友好的态度，对社会具有好感，自然会笑口常