

国灿 万秀 主编

左右逢源的社交絕招

一部極盡人際關係微妙的處世奇書

絕招1000條



左 右 逢 源 的 社 交 绝 招

国灿 万秀 主编

华龄出版社

(京)新登字 068 号

左右逢源的社交绝招

国 烂 万 秀 主 编

出版发行：华 龄 出 版 社

(北京新街口外大街 23 号)

经 销：新 华 书 店

印 刷：北京龙华印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开 9.875 印张 220 千字

1992 年 4 月北京第 1 版 1992 年 4 月第 1 次印刷

印 数：1—12400 册

ISBN7—80082—179—X / C · 18

定价：4.95 元

前 言

社交，这是每个人都很熟悉的事情，不过，并不是每个人都能左右逢源。很多事我们天天在做，然而，并非每件事都能心想事成。事实上越是容易，越是熟悉的事情，做起来反倒更难。

有的人伶牙俐齿，自以为口才不错，可是“常有理”却常给自己惹事生非。有的人交友颇多，自以为人缘不错，然而，“自来熟”却常给自己带来苦果。如何在社交场上既“吃得开”，“兜得转”，又一言一行恰到好处，还真值得我们去下一番苦功。

黄金有价，人缘无价。处处得到帮助和时时遭到打击是您生活在天堂和地狱的分水岭。每一位希望社交愉快，事业成功，生活美满的人都迫切需要一部真正有效的社交书。本书作者像辛勤的蜜蜂一样，从数十种社交书中汲取精华，向渴求社交知识的读者奉献出极具实效的一条条绝招。

愿本书简明易做的法则和技巧助您掌握人心，通达人情，使您的人际关系摆脱恶性循环，进入良性循环，化敌为友，巧结人缘，赢得领导的赏识，异性的好感，朋友的友谊和尊重。

愿《左右逢源的社交绝招》使你事业飞黄腾达，人生和谐美满，终生受益不尽。

参加本书编写的有刘春华、史波、莎莉、徐维群、姜琳、江万秀、林国灿等。

编者 1992年1月

目 录

社交形象篇

- 给人好感是社交成败的关键
——树立良好形象的 5 点要求 (1)
- 掌握一把通向社交之门的钥匙
——简单而不可忽视的礼节 (5)
- 潇洒自然的聊天术
——4 种亲切友好的漫谈技巧 (9)
- 委婉动听地谈话，使友谊陶醉在春风里
——温馨的友谊，须牢记 4 种妙法 (11)
- 文雅、得体地交谈
——切忌 15 种不好的谈话习惯 (13)
- 给朋友留下美好的印象的演讲术
——怎样在公众场合应付自如地讲话 (15)
- 恰如其分的言谈举止
——在 8 种场合中给人良好印象的做法 (17)
- 操办喜事有方
——办好婚礼的 3 个方面 (24)
- 高质量的社交活动的基础
——文化修养如何影响社交 (25)

异性交往篇

- 焉得日月交相生辉
 - 异性交往的 10 条原则 (29)
- 你了解异性吗?
 - 男女的一般性格 (30)
- 什么样的人易为异性喜爱
 - 为异性喜爱的 7 种男性和 5 种女性 (31)
- 什么样的人易为异性讨厌
 - 为异性讨厌的 8 种男性和 8 种女性 (33)
- 桃李不言，下自成蹊
 - 吸引异性的 5 个方面 (34)
- 说吧，说出你的“男人味”
 - 男性增加语言魅力的 4 种方法 (36)
- 看吧，看出你的“女人味”
 - 女性运用目光的 6 种方法 (38)
- 打破心的防线
 - 缩短与异性的心理距离的 4 种方法 (39)
- 锣鼓听音
 - 从言谈中窥知异性心境的 7 种方法 (40)
- 怎样与异性闲谈
 - 同异性聊天的 7 种诀窍 (43)
- 让不受欢迎的朋友自觉离去
 - 摆脱异性纠缠的 7 种方法 (45)
- 心声涓涓理方明
 - 与异性争辩的 5 条原则 (46)

- 一声歉意百气消
 - 向异性道歉的 7 个要领 (48)
- 假做真时真亦假
 - 向异性朋友撒谎的 6 种限定 (50)
- 真金不怕火炼
 - 对付流言蜚语的 3 种方法 (52)
- 一把钥匙打开一把锁
 - 如何与 11 种常见气质类型的异性交往 (53)
- 跨越异性交往的中间地带
 - 区分友谊和爱的 3 种方法 (59)
- 迷雾深处寻真情
 - 区分痴迷与爱的 4 种方法 (60)
- 慎重地拉开爱的序幕
 - 初恋的 5 种特征 (62)
- 解出你心中的 X
 - 判断你是否爱上某人的方法 (64)
- 心有灵犀一点通
 - 判断对方爱上你的 15 种方法 (66)
- 吐露芳心有学问
 - 含蓄表示爱情的 4 种方法 (70)
- 善弹弦外之音
 - 当面拒绝异性求爱的 7 种方法 (71)
- 行行情流字字心
 - 写情书的 7 个要领 (73)
- 月上柳梢头，人约黄昏后
 - 约会的 5 个要领 (75)
- “此物何足贵？聊以表相思！”

- 馈赠定情信物和花的艺术 (77)
- 如何免遭初恋惨败
- 初恋成功的 6 条原则 (78)
- “真爱是谁?”
- 选择真心爱你的男人的 15 种方法 (80)
- “女貌”何处觅“郎才”
- 判断男人才干的 18 种方法 (81)
- 白马王子不一定是最佳选择
- 寻找如意郎君的 16 条法则 (82)
- 爱情的天平上不要盲目堆加钱财的砝码
- 恋爱期间使用钱财的 4 个原则 (85)
- 春风化雨, 深入人心
- 劝说恋人的 3 种技巧 (86)
- 问渠哪得清如许? 唯有源头活水来
- 恋爱期间保持魅力的 6 条秘诀 (88)
- “永远不!”
- 和恋人和谐相处的 5 条秘诀 (90)
- “和为贵”
- 恋人之间争吵的 5 条原则 (91)
- 坚守你最后的防线
- 女性保护贞操的 4 种方法 (92)
- “丑媳妇”如何见公婆
- 初次去恋人家里做客的 4 个要求 (94)
- 激流勇退
- 处理不正当感情的 4 个原则 (95)

上下级同事交往篇

- 当个好上司
 - 领导的 10 个成功妙法 (97)
- 怎样与不理想的下属相处
 - 坦然面对 8 种难缠之人 (100)
- 尽力化解与下级的矛盾
 - 缓和冲突的 8 条法则 (105)
- 博得上司好感的奥秘
 - 让领导喜欢你的 20 条妙计 (109)
- 力争上游
 - 公司里争取升级的 17 条法则 (115)
- 训练自己的忍耐力
 - 学会适应 10 种不如意的上司 (121)
- 愿您倍受欢迎与崇爱
 - 社交成功的 10 种自我修养术 (127)
- 如何扩大社交圈
 - 广泛交友的 5 种途径 (133)
- 重视第一印象
 - 初次相识的 10 项注意 (135)
- 赢得他人好感的策略
 - 让友人欢心的 30 种秘诀 (139)
- 讲究赞美的艺术
 - 恰当称赞他人的 10 种妙法 (148)
- 创造令人兴奋的社交情境
 - 活跃气氛的 10 个绝招 (150)

- 冤家宜解不宜结
——消除误会的 9 种妙方 (153)
- “常有理”不等于会说话
——交谈的 10 要与 10 忌 (156)
- 良药如何不苦口
——积极批评劝说的 25 条原则 (162)

家庭邻里交往篇

- 家庭和睦有哲理
——家庭交往的 4 条准则 (172)
- 夫妻恩爱，以礼相待
——夫妻间如何互敬互爱的 8 条秘诀 (173)
- 夫妻多尊重
——杜绝夫妻争吵的 6 条秘诀 (177)
- 夫妻要和睦，生活细节不可忘
——丈夫关心妻子的 2 条妙法 (180)
- 人间自有真情在
——父母与儿、媳相处的 6 条秘诀 (183)
- 婆媳和睦，家庭幸福
——婆媳相处的 5 个秘诀 (187)
- 兄弟、妯娌要齐心
——妯娌间的“三忌”、“二贵” (191)
- 嫂嫂应做小姑的知心人
——姑嫂相处的 2 条秘诀 (194)
- 敬老爱老理应当
——女婿取得岳父母喜欢的 4 个秘诀 (195)

●邻里相处的特点和准则 (198)

经营交往篇

●顾客就是上帝
——助你推销成功的 10 种顾客观念 (202)

●人面桃花相映红
——店员服务顾客的 5 条原则 (203)

●良言一句三冬暖
——接待顾客说话技巧的 7 条原则 (205)

●语不惊人誓不休
——推销员破说事理的 6 例妙语 (208)

●耳听八方
——推销员“倾听”6 招 (210)

●一锤定音
——促顾客成交的 10 点忠告 (211)

●不识庐山真面目
——怪法推销 11 术 (214)

●冰冻三尺非一日之寒
——创造良好商务印象的 12 种诀窍 (217)

●醉翁之意不在酒
——拒绝商谈的 10 种手段 (222)

●此时无声胜有声
——商谈中打破僵局的 14 法 (224)

●退一步进二步
——商谈让步 15 招 (226)

●趁热打铁赶火候

- 商谈中达成交易的 11 法 (228)
- 不是战场胜战场
 - 谈生意的 15 种策略 (230)
- 莫待花凋空折枝
 - 年轻人寻找工作的 8 条规则 (234)
- 成功推销你自己
 - 成功面试的 12 条导引 (236)
- 女人的名字不叫弱者
 - 女企业家成功社交的 6 条秘诀 (239)
- 管理者的“圣经”
 - 厂长处理人事关系的 13 个“不要”和 16 个“应该” (245)
- 好心必有好报
 - 主管人激励员工的 25 条原则 (246)
- 化干戈为玉帛
 - 处理职员抱怨的 15 个要点 (249)
- 宰相肚里能撑船
 - 主管人处理员工违纪行为的 9 个要点 (251)
- 知己知彼百战不殆
 - 主管人评价自己人际关系的 25 条标准 (253)

涉外交际篇

- 良好的开端
 - 迎接活动的 6 点程序和注意事项 (255)
- 实质性的内容
 - 会谈的 5 条注意事项 (258)

●最常见的交际活动之一	
——宴请的 8 个种类和 7 条注意事项	(259)
●宾主同欢	
——文艺演出的 3 道主要程序	(265)
●重要的一环	
——参观游览的 3 条注意事项	(266)
●其他活动不容忽视	
——10 种特殊的仪式	(267)
●涉外交往的重要手段	
——外交文书的 7 条使用要求	(271)
●礼貌第一	
——日常交往的礼节 5 法则	(273)
●热情得体	
——见面时的 4 种礼节	(275)
●自然亲切	
——谈话礼节 7 要素	(277)
●礼貌周到	
——参加宴请的 17 条礼节	(281)
●遵守秩序	
——出席文艺演出的 3 条礼节	(285)
●注重礼仪	
——参加舞会的 3 条注意事项	(286)
●出门在外	
——出国旅行的礼节 14 种	(288)
●注意个人形象	
——涉外交际中对卫生、服饰要求	(294)
●请柬格式 6 种	(296)

社交形象篇

今天，我们生活在一个腾飞的时代，这个时代的主旋律是开放。开放，给中国社会经济的改革添加了催化剂。

社会和经济的开放必将促进人与人之间的联系，在科学技术飞速发展的时代，一个人即使有天大的本事，如果不依靠集体的力量和智慧，必将一事无成。面对开放的社会，只有扩大社会交往才能适应新的人生，才能有利于人的首创精神的发挥。

本篇将向您介绍，学习谈话技巧，建立良好的社交形象的秘诀，还向您谈谈在公共场所、各种聚会及日常生活中的社交礼仪。

●给人好感是社交成败的关键

——树立良好形象的 5 点要求

无论是在公共场所，还是在家中聚会，只要你与人进行交往，就有一个以什么样的面貌出现的问题。可以说，一个人社交形象的好坏，直接关系到他社交活动的成败。

1. 精神面貌要开朗、热情，充满青春气息

(1) 社交时，首先要建立自信心，克服自卑感，克服社交

恐惧症，有充分的自我意识。要树立高尚的理想，不怕挫折，不怕困难。

(2) 要开朗、乐观、不拘谨，不扭捏；要表里如一，而不能故作心机，故作老练，不襟怀坦白。

(3) 要主动、积极地与人交往，在交往中汲取营养，增长见识，培养友谊。

(4) 要热情，充满青春的气息，具有强烈的进取心。不能未老先衰，萎靡不振；富于感染力，使周围的人能够从你身上得到启发和鼓励。要使人们因为有了你的存在而兴奋、活跃。把欢乐带给朋友们。

2. 正确的道德观是社交形象的重要环节

在社交中，有正确的道德观，有强烈的道德感是培养良好社交形象的重要环节。

(1) 要有正义感。社交中善于区分真、善、美与假、丑、恶，敢于主持正义，向邪恶势力和不义行为进行斗争。只有这样，人的形象才能鲜明。

(2) 应当有原则性。遇事分清主次轻重。该妥协的妥协，该退让的退让，该坚持的坚持。不能拘泥小节，计较枝节小事；而要深明事理，识大体，顾大局。为了维护原则，可以放弃优越的物质享受，甚至牺牲自己的一切。

(3) 要助人为乐。关心、支持和帮助别人，是一种美好的品质。热心助人，能使你与别人和谐相处。

(4) 尊重他人。大家生活在一起，应当互相尊重，要尊重他人的人格、权利，不去侵夺他人的幸福。尊重他人的事业选择、生活方式、兴趣爱好。不轻易去伤害他人的自尊心，只有这样，才会受到他人的尊重。

3. 学会运用服装来美化自己的形象

一个人的穿着打扮，无论在任何场合，都会给人一种感觉，可能是愉快的，也可能是厌恶的感觉。所以，着装打扮直接关系到你的社交形象，决不是一件小事，要求人们必须注意和重视。

(1) 合体。穿衣要合体，这是最基本的要求。根据每个人的自身条件，去选择最合适的服装。不能肥大无比，也不能短小箍身，应该是根据自己的身体“量体裁衣”，不能为了追时髦，不顾自己的体型，胡穿乱穿衣。

(2) 合适。穿衣服要根据场合、地点、情境、季节不同来穿衣服。只有这样穿衣服才合适，才能迎得人们对你的赞扬。

(3) 有新意。应当学会运用服装来美化自己的形象，一身新颖、别致的服装，衬托出你洒脱、高雅的气质，会使你引起人们的注意，有利于你的社交活动。千万不要怕衣服显眼不敢穿，只要是适合自己体型又漂亮，又有新意的衣服，就应当大胆地穿。

(4) 有个性。穿衣也要有个性。从装束上能看出一个人的审美观点和性格特征。

(5) 整洁卫生。要注意整洁、卫生、干净、利索，给人一种精干、文明的印象。有一些人，衣服挺好，但不洗、不熨，让人觉得不整洁、不健康、窝窝囊囊。这种形象，使人不愿同他接近，给他的社交带来不好的效果。

4. 要注意仪表举止

仪表举止如何，也是一个人文化修养的具体体现，这也是社交中不可忽视的一个方面。

(1) 稳重。无论做什么事，参加什么活动，都应该稳重。快而不乱，忙而不慌，该行则行，该止则止，该说则说，该笑则笑。做事要稳稳当当，不能丢三落四，毛毛草草。

(2) 谈吐幽默。在社交中，谈吐幽默的人往往取胜。因为他能从幽默中使人感到被理解和启发，也能使气氛轻松、活跃、融洽。利于交流。幽默既是一种性格特点，又是一种社交技能。没有幽默感的人在社交中往往会失败。

(3) 谈笑有节制。在社交中，谈要会谈，笑要会笑，既能抒情，又不令人讨厌。要注意在谈话的同时不卖弄，不信口开河。无休止的高谈阔论，或纵情大笑，都会使你失去朋友。

(4) 大方而不做作。在社交场合，举止要大方，不能畏畏缩缩，小里小气。大方是自信心和自尊心的一种正确表现。另一方面，也不能做作。大方得过了头，做事说话，行为举止使人感到虚伪和庸俗。

(5) 注意自身缺点。在公共场所，应当注意自己身上的缺点。比如有人有口臭的毛病，还有人说话时爱吐沫，这些缺点都应当控制。

5. 待人接物

待人接物的方式对社交形象的树立有很大影响。

(1) 理解。同人打交道，交朋友要善于理解别人。理解别人的情感，理解别人的行为，理解别人的需要和痛苦。理解是对朋友最大的帮助和支持。

(2) 宽容。对别人要宽容、善良，允许别人和你的看法不一致。别人侵犯了你的利益，若无碍大局，要适当地原谅他。要容忍别人与你有不同的生活方式，有与你不同的处世哲学。但是宽容不是纵容，要有原则，有主见。

(3) 默契。与朋友相处，要懂得默契。默契会使你在交往中感到被理解的快乐，感到温暖和力量。友谊与爱情会在默契的交往中扎根，默契的合作又会在友谊与爱情的浇灌中达到新的境界。