

主宰男人一生的社交法则，成功男人必修的处世谋略

CHENGGONG NANREN
SHEJIAO CHUSHI DE ZHIHUI

成功男人 社交处世的 智慧

树 堂 / 郑 丽◎编著

男人必读的励志经典
当代作家张浩倾情推荐



同样是男人，为什么有的人能一帆风顺，而有的人却步履艰辛？关键在于前者掌握了社交与处世的智慧。

饮誉全球的“石油大王”洛克菲勒曾说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都昂贵的价格购买这种能力。”

经典版

天津科学技术出版社

CHENGGONG NANREN
SHEJIAO CHUSHI DE ZHIHUI

成功男人 社交处世 智慧^的

树 堂 / 郑 丽◎编著



天津科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功男人社交处世的智慧/树堂,郑丽编著. —天津:
天津科学技术出版社,2009.6

ISBN 978 - 7 - 5308 - 5172 - 2

I. 成… II. ①树…②郑… III. ①男性—人间交往—通俗读物
②男性—人生哲学—通俗读物 IV. C912.1 - 49 B821 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 085373 号

责任编辑:刘丽燕

责任印制:白彦生

天津科学技术出版社出版

出版人:胡振泰

天津市西康路 35 号 邮编 300051

电话(022)23332398(事业部) 23332697(发行)

网址:www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

河北省香河县宏润印刷有限公司印刷

开本 710 × 1000 1/16 印张 15 字数 199 000

2009 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

定价:33.00 元

前言

成功男人的一生就是完善做人处世的过程，通过人际交往，成功的男人可以找到志同道合的朋友；通过人际交往，成功的男人可以觅得相识、相知、情投意合的爱人；通过人际交往，成功的男人可以得到贵人的帮助，在生活、事业上两相得益，从而取得非凡的成就。

饮誉全球的“石油大王”洛克菲勒曾说：“假如人际沟通能力也是同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。”这句话足以表明社交能力在洛克菲勒心目中的地位。社交是人类的必然伴侣，更是和谐的人际关系的润滑剂，想要成大事的男人们只有不断提高自己的社交能力，才能在人生道路上走得更快、更稳、更成功！

一滴水只有融入大海才不会干涸，同样，一个人也是社会的一份子，不可能独立生存。那些成功的男人之所以在社会上站稳脚跟，在平时的生活中充实快乐，在事业上有所成就，就是因为他们注重人际间的交往，能够建立起和谐的人际关系。在平时的交往中多结识些良师益友，将会对你以后有很大的帮助。

人的一生就是不断结识新朋友、拓展交际圈的过程。然而，在日常生活中，我们可以发现，成功的男人总是朋友遍天下，受人尊重，人气指数居高不下；而有的男人却左右逢敌，四面楚歌，处处被动。说到底，两者的差别就在于他们是否深谙社交的艺术和处世的谋略。为人处世、人生阅历、经验见识决定着一个人的人生成就，古往今来，所有成功的男人都深谙做人的艺术，所以他们才会在人生的路上走得更平坦，收获也更大！

曾有学者说：“做人要简单，就得像白开水，纯净平淡，没有掺杂任何杂质，从容生活，平淡才是真。做人要成熟，就得像铜钱，外圆内方，善待他人，宽容妥协，坚持自己的原则和空间。”可见，为人处世既是一门学

问，也是一种艺术。成功的男人就是因为掌握了这一处世真理，才会取得辉煌的成就。要知道，如果事事斤斤计较、处处与人发生摩擦，那么你必将会众叛亲离；如果过于八面玲珑、圆滑虚伪，总是想让别人吃亏，自己占便宜，则必将形影相吊；如果处处唯我独尊，过于固执，也将被人敬而远之，成为“孤家寡人”一个。

没有人愿意做一个“讨厌鬼”，每个人都应该向成功男人学习，让自己成为一个受欢迎的人，成为浩瀚人际星空里最炫目的那颗星，绽放出最耀眼的光芒，让自己享有丰富的人脉资源，为事业的成功创造条件。

富兰克林·贝特格曾经是圣路易红雀棒球队的三垒手，也是全美国最成功的保险推销人士之一，他在社交场合中十分受别人的欢迎。当他进入别人的办公室之前，他总是停下来片刻，想想他必须感激的许多事情，展现出真诚的微笑走进去。他相信，这种简单的技巧，跟他推销保险成功有很大的关系。

可见，掌握了社交处世的技巧，对我们的成功有着巨大的帮助。当然，每个人的社交能力都不是与生俱来的，它可以通过学习和历练来获得提高。本书全面介绍了成功男人的社交礼仪、待人处世、说话办事、职场竞争、恋爱婚姻等各方面的处世哲理，是一部不可多得的人生智慧宝典，助你提前到达成功的彼岸！

目 录

第一章 潇洒自如——聪明男人的处世哲学

善于交际是成功的资本,没有良好的交际氛围,就不能顺利打开人生的局面。一个聪明的社交高手,不论在任何环境,面对任何人际关系,都能做到潇洒自如,言语得体,举止适度。这种人不论走到哪里,都会受到他人的欢迎。

成为一个受欢迎的人/3

给人良好的第一印象/5

机智诙谐给人带来愉悦/7

得体的仪表是男人的名片/10

寒暄问候,人际交往的起点/11

成功男人不能缺少绅士风度/14

好礼仪为自己增添社交人气/16

努力提升自己的人格魅力/19

男人不可不知的社交禁忌/21

做人不要太得意忘形/24

自嘲,是聪明人勇敢的表现/27

好形象是男人身份的象征/29

潇洒自如地与陌生人交朋友 31

男子汉应当与羞怯绝缘/33

男人要有气度和平常心/35

第二章 口才高手——成功男人的谈话策略

我们要想成为社交高手,成为社交圈子里的焦点人物,除了得体的打扮和高雅的举止之外,更重要的就是我们的口才。在最短的时间之内,吸引众人的注意力,不断地抛出话题供人们谈论,不断说出具有吸引力和震撼性的话语,让其他人被你折服……这一切都需要我们拥有良好的口才。

好口才有助于男人成功/39

让谈吐展现风度/41

嘴上要留个把门的/44

烧香看菩萨,说话看对象/46

话不要说得太直/48

一句话收买人心/51

不要轻易指责别人/53

是非话不能随便说/56

巧妙地打开与他人聊天的话匣子/58

适当的玩笑有助于调节人际关系/61

会听的耳朵胜过千言万语/63

善说恰当的恭维话/65

巧妙拒绝是聪明人的选择/67

第三章 难得糊涂——精明男人处世有心计

难得糊涂是一种难得的品德,是一种大丈夫的气度,是一种放眼未来的襟怀,是一种超越俗世的大智大勇。人生处世,需要难得糊涂。掌握了难得

糊涂,会使你恍然大悟,会带给你一种大智慧,会让你获得一种前所未有的达观和从容。

人生难得糊涂/73

大智若愚,大巧若拙/75

该装傻时就装傻/78

不要显示得比别人聪明/81

以低姿态赢得他人的好感/83

越精明的人越善于守拙/85

让别人表现得比自己优秀/87

做人不要锋芒毕露/88

放下架子人缘会更好/89

第四章 攻心为上——交际高手善于征服人心

人就像一本书,只要掌握了必要的“阅读”方法和技巧,是完全可以熟读人心,征服人心的。掌握社交处世中征服人心的诀窍,我们就能够更洒脱自如地遨游于人际的广阔天地,获得生活和事业的双丰收。

平时多烧香,急时有人帮/95

宽容可以让人名利双收/97

真诚的关心可以赢得人心/100

站在他人的角度看问题/102

给别人台阶下,就是给自己留后路/104

让他人觉得自己很重要/107

用真诚打动别人/109

欲要取之,必先予之/112

为人处世留缝隙,凡事不可太较真/114

一诺千金,说到做到/116





- 不要吝啬对他人的鼓励/119
- 不要让猜疑破坏了良好的关系/122
- 不要在失意者面前谈你的得意事/124
- 付出会让你收获更多/127

第五章 忍者无敌——大丈夫为人处世能屈能伸

能上能下,能进能退,能得能失,能荣能辱,能屈能伸,方能在遭受挫折时,遭遇打击时,依然能百折不挠,精神乐观,心情愉快。忍,在很多时候可能是被形势所逼的无奈之举,但要在社会上立足,不懂得容忍是很困难的事。所以,在适当的时候,就要善于容忍,毕竟忍一时之气,却可保一世平安。

- 能屈能伸,方为大丈夫/133
- 尽量不做出头的椽子/136
- 善忍才能成大事/139
- 学会以隐忍的态度做人/142
- 忍小节才能获大胜/144
- 适当放低自己的姿态/147
- 耐心是为了等待更好的机会/149
- 善于忍才能够保全自己/151
- 退一步,天地宽/154
- 善容人者方能容天下/157
- 以忍为上,不做逆境的牺牲者/160

第六章 以和为贵——社交中待人处世的艺术

在我国古代礼仪典籍《礼记》中有道:“礼之以和为贵。”讲究礼仪,意在



善待别人,这是社交中待人处世的艺术。有价值的社交往往是以真诚和热情为前提条件的,性格孤僻冷漠的人永远不会有幸福和快乐。

- 善待身边的每一个人/165
- 不要让争辩伤了和气/166
- 不要太计较个人得失/169
- 得理也要让人三分/171
- 不要揭对方的伤疤/174
- 宽容那些伤害过你的人/176
- 善待他人的缺点/178
- 不要背后说人是非/180
- 不要伤害他人的自尊/181
- 对人多点宽容,不要太斤斤计较/183
- 虚心接受别人善意的忠告 185
- 开玩笑不要触及别人的痛处/187
- 人至察则无朋 189
- 谦虚让你更有人缘/191
- 善于与人合作,共创双赢/192

第七章 决胜职场——男人职场交际有学问

在职场上,人人都在追求成功。不过,渴望成功的人很多,但真正能够取得成功的人很少,原因在于很多人没有真正领悟职场的玄机。只有懂得了职场交际的学问,才能在工作中做到如鱼得水,游刃有余!

- 与同事融洽相处有技巧/197
- 办公室注意分寸才不会得罪人/199
- 不要忽视同事间的应酬/202
- 学会应对办公室不同类型的人/204

- 理性地对待上司的苛求/206
- 巧言化解与上司的矛盾/208
- 巧妙地对上司说“不”/210
- 诚恳地接受上司的批评/213
- 善于安抚下属的不良情绪/215

第八章 两性婚姻——男人也需要幸福的家庭

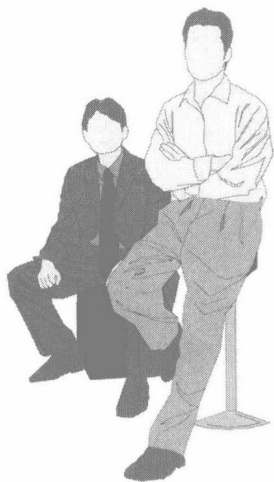
家是男人的避风港和加油站,是让他身心最为放松的地方。没有一个幸福的家庭,再有激情的男人也会被折磨得焦头烂额,再能干的男人也会感到生活无聊。因此,男人需要幸福的家庭,需要用心经营和维护婚姻的和谐!

- 巧赢芳心,女人吃男人哪一套/219
- 聪明男人会说女人爱听的话/221
- 男人要事业也要家庭/222
- 夫妻之间要多沟通/224
- 幽默增添夫妻生活的和谐/226
- 夫妻开战,男人要更宽容些/228

第一章 潇洒自如

——聪明男人的处世哲学

善于交际是成功的资本，没有良好的交际氛围，就不能顺利打开人生的局面。一个聪明的社交高手，不论在任何环境，面对任何人际关系，都能做到潇洒自如，言语得体，举止适度。这种人不论走到哪里，都会受到他人的欢迎。





成为一个受欢迎的人

社交，是人与人之间的思想、行为的互动和情感的交流，是社会交往的联结点。社交的目的是让你更顺利地被别人接受，从而受到人们的拥戴和欢迎。

社交是联结心灵的纽带，社交是信息传播的走廊，社交是事业成功的宽带；社交使你获得友情，社交使你获得财富，社交使你收获来自四面八方的支持和帮助。只有成功地融入社会，融入别人的生活圈子，你才会受到人们的拥戴，你才是浩瀚人际星空里最耀眼的星星。

没有人愿意做一个“讨厌鬼”，每个人都希望自己成为一个受欢迎的人，希望自己是浩瀚人际星空里最炫目的那颗星，能绽放出最耀眼的光芒，让自己享有丰富的人脉资源，为事业的成功创造条件。

可是，并不是所有人都了解受人欢迎的秘诀。如果你能懂得社交的策略和技巧，相信你一定会成为一个人见人爱的“开心果”。

富兰克林·贝特格曾经是圣路易红雀棒球队的三垒手，也是全美最成功的保险推销人士之一，他在社交场合中十分受别人的欢迎。当他进入别人的办公室之前，他总是停下来片刻，想想他必须感激的许多事情，展现出真诚的微笑，然后当微笑正从他脸上消逝的一刹那，走进去。他相信，这种简单的技巧，跟他推销保险成功有很大的关系。

社交是人走进社会融入别人的圈子，这是现代人实现自我价值赢得别人尊重的一条必由之路。

那么在社交中，如何成为一个受欢迎的人呢？

1. 注重容装

容装是一个人精神与素质修养的集中体现。爱美之心，人皆有之，美

是人类永恒的话题。随着社会的日益发展，人们对美的需求也越来越高。当然，我们不一定要穿名牌衣物，但干净整洁清新亮丽是必需的，是对他人的一种尊重。

2. 珍惜友谊

英国大哲学家培根曾经说过：“没有真挚朋友的人，是真正孤独的人。”从这句话我们可以看出：朋友是一生的财富。朋友是黑暗之中的火把，是患难之中的得力助手，朋友给予我们的不仅仅是帮助，更多的是财富。珍惜朋友之间的友谊，就相当于牢牢把握住人生的财富。

3. 讲求信誉

常言道：人无信不立。犹太人在经商过程中有这样一句名言：“契约是和上帝的约定，信誉就是生命。”不仅经商如此，做人亦如此。为人处世讲求信誉是交际原则中最集中的体现，在社交场合中理应言行一致，实现心中的承诺，让人接触真诚，最终与他人同享成功的喜悦。

4. 富于热情

热情是冬天里的一把火，笑容是最好的见面礼。热情满怀的人如同一片绚丽的朝阳，不管照到哪里，哪里都亮。热情是可以点燃人际交往的心灵之火。

5. 宽忍豁达

“忍一时风平浪静，退一步海阔天空。”忍不是忍气吞声，而是换位思考；退不是倒退，是站在对方的立场想问题。古诗云：“退步原来是向前。”以一颗隐忍之心和宽容豁达的胸襟站在对方面前，能够赢得对方的阵阵掌声。宽容是一种胸怀，豁达是一种做人艺术。两者之间的完美结合才会为你的人际交往注入成功的基因。



智慧感言

如果你要融入别的群体，被别人接受、认可、喜爱，就必须与他人进行广泛的交往，诚实为人，广交朋友。



给人良好的第一印象

不管跟某人认识多久，“第一次”只有唯一的一次。第一次是永远无法改变的，即使后来如何改观，对方还是会永远记得那个“第一次”。第一印象之所以非常重要，因为第一印象永远不能改变和磨灭。

比如求职面试。很多人并不知道，在面试时，当你走进来的那一刹那，映入眼帘的第一印象，已经占了面试总成绩的百分之五十，根据第一印象，面试者几乎可以决定是否录用你了，剩下的百分之五十才决定于之后的面对面交谈。

所以，第一印象是非常重要的。可以说，人与人之间的相互交往，人际关系的建立，往往是根据第一印象所形成的论断。对此，心理学家鲁钦斯研究认为，先出现的信息对总印象的形成具有较大的决定力。

第一印象在人际交往中所起的定势效应具有很大的稳定性。开始时某一品质或特点清晰突出地表现出来，给人印象深刻，这些印象就会像一轮光环笼罩着你，掩盖你别的品质或特点。虽然人们都知道“路遥知马力，日久见人心”的道理，也知道仅凭第一印象来判断一个人，难免会出现错误。尤其是，当对方为了某些目的而刻意掩饰的时候更是这样。但即使如此，人们在人际交往过程中却总也免不了要受第一印象的影响。

你的表情、姿态、身段、仪表、服装，如此等等，都可能给对方带来或好或坏或平淡的第一印象。以外表判断他人乃人之常情，即所谓“先入为主”。

一个风度翩翩英俊潇洒的人往往产生使人乐于交往的魅力；一个不修边幅萎靡不振的人，总会让人不舒服。外表多多少少会影响到他人内心的喜恶。我们平常会用这样的话来形容别人的长相：“那个人一脸憨厚，看起



来挺老实的!”或者“那个人一脸奸相,看起来不是什么好东西!”

“良好的开端是成功的一半”。人际交往的开端——第一印象,同样会决定一个人的交际“命运”。第一印象好比演员登台亮相,“第一炮”打响了,就可能博得满堂彩。既然这是人类的通病,那我们就要利用它!

虽然王刚上班没多久,在同事中却颇具人缘。其实,这并不是因为他比别人优秀多少,而多半应该归功于他第一天上班的表现。

王刚去公司上班的第一天,由于公司刚刚成立,午餐经费的问题还没有具体落实下来,大家就决定先以AA制来分摊。到了买单的时候,王刚从包里掏出钱,把大家的饭费一起付了。他的这个举动给大家留下了很好的印象,从那以后,大家都把他定为一个大方、不斤斤计较的人了,而且这个印象一直在同事心目中保持着。

事实上,我们在第一眼看到一个人时,第一印象就会发生作用。双方都会给对方留下深刻的印象,同时双方也都力图使对方对自己获得好印象,作为今后交往的起点。如果第一印象很差,那就失去了再次交往的机会。

在人际交往中,怎样才可以为自己塑造一个令人难忘的印象呢?

首先,我们必须忠于自己,切勿随便模仿别人的动作和形态。相信自己的能力和才干,便会产生一种自然的力量和信心;有了信心,个人的形象便自然地显得积极进取努力和上进。

有了大概的印象后,紧张的心情自然变得和缓,又因为熟悉了别人的背景,心态自然变得主动和灵活。

其次,重视握手的礼节。和朋友初次见面的时候,一定会握手的。这是一种重要的礼节。所以,我们的手非常重要。指甲一定要修好,保持清洁。同时,又要注意手汗,免得引起令人反感的尴尬场面。离去的时候,也要握手道别,以增加因接触而产生的感情。

再次,要表现得有风度。风度是性格和气质的外化,主要包括言谈举止。风度是可以用眼睛看到的,所以,风度影响你在别人心中的印象。从风度的好坏,不仅可以看到一个人的文明程度,而且也可以部分地看到一