

幸福达人系列 

早懂社交， 早过好日子

轻松洞察社交玄机，拓展人脉，
结缘更多职场贵人以及更多真心朋友……

- 两分钟前才介绍过的人，转身就忘了他的名字！
- 应酬失礼，后果比开会讲错话还糟糕！
- 说的话让客户感觉很尴尬，应该怎么办？

曹照鹏◎编著



化学工业出版社

幸福达人系列 

早懂社交 早过好日子

曹照鹏◎编著



化学工业出版社

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

早懂社交, 早过好日子/曹照鹏编著. —北京: 化学工业出版社, 2009. 6
(幸福达人系列)
ISBN 978-7-122-05135-6

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 040774 号

策 划: 曾清燕 罗 琨
责任校对: 周梦华

责任编辑: 张焕强 罗 琨
装帧设计: 王晓宇

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)
印 装: 大厂聚鑫印刷有限责任公司
720mm×1000mm 1/16 印张 11 字数 118 千字
2009 年 6 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899
网 址: <http://www.cip.com.cn>
凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 28.00 元

版权所有 违者必究



丛书序

正如狄更斯在《双城记》里的名言：“这是一个最好的时代，也是一个最坏的时代。”身处于充满变幻与机遇的今日社会，我们每个人都有追求幸福的权利，但是我们也面临着来自各个方面的压力和挑战。

当我们走在通向成功的路上时，你会发现，这条路并非一帆风顺，既设有陷阱又布满荆棘。或许在行走了多年之后，你依然原地踏步，而别人早已冲向幸福的终点站。在羡慕别人的同时，你开始怀疑自己：成功和幸福真的离自己这么远么？难道努力也无法改变命运么？自己和别人差距真的这么大么？

其实不然，在这样一个时代里，每个人都有改变命运的机遇，只不过少数的人把握了它，获得了成功。而这一部分少数的成功者，和大多数人的差别并不大，甚至在某些方面还不如你，只不过他们比一般人更懂得如何与人打交道，如何做出正确的选择，如何释放自己的无穷潜能。我们称这些领先一步的成功者为“幸福达人”。

这就是化学工业出版社策划和出版这套《幸福达人系列》的初衷，旨在向读者传授这些成功者的经验和技巧，帮助读者在有限的生命长度里，拓宽自己的生命宽度，走向幸福的人

生。经过不懈努力，我们邀请到了从事相关人类行为学研究的各位专家，按照心理学、博弈学、社交学、管理学、经济学等方面，完善《幸福达人系列》的体系，推出了《早懂心理学，早过好日子》、《早懂管理学，早过好日子》、《早懂经济学，早过好日子》、《早懂博弈，早过好日子》、《早懂社交，早过好日子》共五本书，读者可以根据自己的需要选择阅读。

《幸福达人系列》中的每一本书，都是成功者经验的总结，浓缩了作者多年研究的结晶，通过生动浅显的事例和精湛到位的分析，让读者在轻松阅读的同时，获益匪浅。我们把成百上千的成功者几十年的经验，浓缩于一本书中，认真研读之后，相信你不想成功都难。

《幸福达人系列》中的每一本书，都是由一个个简单原理组成，当你静下心来阅读和实践后，你会发现，这些看似简单的原理所蕴藏的力量并不简单。无论是书中任何一条心理策略和技巧，都是经过反复论证的真理，它们适用于任何一个时代，只要掌握它们，你就能事半功倍。

总之，对于那些正在追求幸福的年轻人、职场人士，管理者或生意人来说，《幸福达人系列》是一套不可多得的指导读物。学习它，实现它，你的幸福就指日可待。

化学工业出版社

前言

日本有这样一句名言：20岁靠体力赚钱，30岁靠脑力赚钱，40岁以后则靠人脉赚钱。

美国石油大亨洛克菲勒在其全盛时期曾感慨：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到，我愿意为这种能力多付一些钱。”

卡耐基训练大中华地区负责人黑幼龙也曾说：“人脉是一个人通往财富与成功的门票。”这充分阐明了人际关系对一个人的成功所起的关键作用。

《英才》杂志就人脉这一问题分别对70位不同地区的企业家进行了访问。在问及“您最看重哪种性质的组织或者聚会”这个问题时，有62%的企业家选择了“看重有助于搭建人脉的聚会”。

.....

这些都告诉我们一个道理：在21世纪，人们如果想要事业成功，一定要具备良好的社交能力，包括：人际关系能力、沟通能力、合作能力等。

想想看，有多少成功的案例已经证明了人际关系是为事业铺平道路的有效手段？有多少生意在商宴、酒桌上被轻松搞定而省却了百般周折？人，天生是群居的动物，人际关系是我们

必然也必须要面对的问题。如果处理得不好，它会成为你前进道路上的绊脚石；处理得好，则会为你的成功扬起风帆。

不知你是否已为社交做好了充分的准备，以饱满、积极的形象出现在大家面前？是否能够“巧舌如簧”，说话恰到好处，让听的人愉快地赞同你的意见？是否懂得社交的基本原则和礼仪，举止得体，让人平添几分好感从而愿意与你合作？与人交往看似是面子功夫，但是应酬真本事的积累却在平时，是个人修养、综合素质的整体体现。如果你的社交出了问题，那就要先审视自己。

每个人都希望自己能够与周围的人和谐相处，被人喜欢。仅仅工作上优秀是不够的，我们既要认真完成自己的任务，又要与别人建立起融洽的关系。只要你善于交往，人际圈广，做起事来就会得心应手，处处逢源，在各方面显现出你非凡的能力。

打好社交这副牌，需要有一定的天赋，也需要平时留心，不断地练习。如果你能够应对自如，那么事业的成功也就离你不远了。社交是事业的助推器，有了它的辅助，你的事业将更快地腾飞！

并不是常挂笑容、做个老好人就可以成为受欢迎的人。社交是一门学问，也是一种艺术。尤其是在人际关系复杂的职场、商场，一不小心就会犯错，一不小心会得罪人。因为我们都是凡人，不是超人。人都有感情、有情绪，都会有生气、高兴、愤怒、伤心之类的情感，而情绪和情感有时甚至比理智更影响人的决策。那么，如何才能与上司、下属、合作方、朋友和谐相处呢？怎么才能在社交活动中应对自如、成为受欢迎的人呢？

本书正是要教你这些社交的小窍门。首先，本书会告诉

你，该保持怎样的心理状态去与人交谈、往来；然后，会讲解如何能够顺利地交流，该怎么表达自己的想法、展现自己的优点，怎么让对方感觉到自己在倾听他的谈话；之后，本书还分别介绍了与上司、与下属、与合作方、与朋友的相处之道。书中的事例和小故事都很有代表性，道理浅显易懂，同时又很有启发性。相信你一定能够从书中学到你所需要的东西。

社交并不难，只要每天用 10 分钟随意读上一小段本书中的内容，你就能不知不觉掌握一些重要的社交规律。将其应用到日常工作与生活中，相信你一定会大有收获，让你的人生有所改变，早日过上你希望的好日子。

本书使用大量贴近生活的实例阐述社交知识。为方便读者阅读，作者将全书内容分为可在 10 分钟左右读完的小模块，每个模块结合一个社交的知识点来解答读者在工作或生活中常常感到不知所措的问题。书中的核心要点还在各模块结尾专门列出，便于读者掌握要点。

编者

目 录

第一章 社交心态——克服恐惧心理，开始与陌生人说话

一个篱笆三个桩/2

打开心门/4

先喜欢别人，才能为自己建立优势/7

挡住你的是一张纸/9

想得到尊重，必须先学会尊重别人/12

赚钱需要人脉/14

告诉别人你很棒/17

第二章 社交形象——为成功交际改变自己

“两分钟”的世界/22

不要把“微笑”忘在家里/24

服饰的魅力/27

轻松成为绅士和淑女的奥秘/30

“无声的语言”更有力/32

第三章 社交语言——开口就能说到对方心里

总有一点是共同的/36

舌绽莲花的美妙功效/39

给语言穿上外衣/41

“乒乓球”法则：和别人互动起来/44

像“邻家女孩”一样有亲和力/46

多一些幽默，少一些距离/48

第四章 社交思维——懂得站在对方的角度考虑

没有永远的敌人/52

也做一次诸葛亮/54

迈出良好沟通第一步/56

孤单往往由于太自我/58

大家好才是真的好/61

第五章 社交原则——用心去真诚与人交往

有选择的交往最明智/66

和成功者为伍，能学到更多/68

居仁行义是幸福的真谛/71

做最真实的自己/74

永恒的人际相处法则——诚实/77

第六章 职场社交——让事业越来越顺的关键

话越多越危险/82

赢得老板青睐并不难/84

不光要推功更要揽过/87

你不是一个人在战斗/89

把“老资格”变成老朋友/92

第七章 销售社交——让业绩越来越好的秘诀

让你的雪球越滚越大/98

抓住每一个“结缘”的良机/100

不同客户有不同需求/102

这样送礼最有“理”/105

生意就在分寸之间/108

商业原则是无价之宝/110

第八章 朋友社交——让挚友越来越多的方法

乔·吉拉德失败的启示/114

先斟满自己的杯子/117

雪中送炭的“投资”策略/120

把别人的朋友变成自己的朋友/122

患难之时向朋友伸手/125

宽容才是长久之计/127

第九章 人脉拓展——让人脉越来越广的妙招

E时代的人脉拓展方式/132

通过兴趣开拓一片天地/134

在社团中挖掘人脉资源/137

使人脉更加“国际化”/139

优势互补是完美策略/141

把人脉变成金矿/144

第十章 人脉管理——让人脉越来越牢的好习惯

像管理时间一样管理人脉/148

感情越联络越深厚/150

牵线搭桥，人脉才牢/153

成为小众圈子的策划者/155

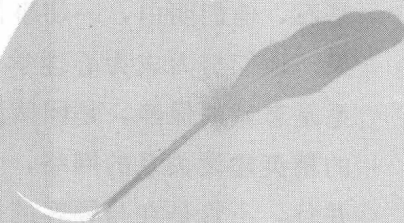
和别人互相分享人脉/158

对曾经的贵人表示感恩/160

第一章

社交心态

——克服恐惧心理，开始与陌生人说话



很多人在与陌生人交谈时总感觉不自然，觉得别扭。那么，不妨先考虑一个问题，你跟朋友谈话时也会感到困难吗？答案是：不会！因为，你已经跟朋友相当熟悉。

人们往往都这样，跟彼此了解的人在一起时，就不会感觉拘束；而由于对陌生人毫不了解，特别是进入陌生人群体时，常常感到害怕和不舒服。如果你想把陌生人变成朋友、快速融入一个圈子，就要首先在心中建立一种愿意跟别人交朋友的想法，心里有这种愿望，才能落实到行动。社交，首先就要从调整心态开始！

一个篱笆三个桩

在现代社会里，一个人所能做到的事情非常有限，一个人所拥有的资源也是寥寥可数的。想要干出一番大事业，必须要学会巧借他人之力。

我们每天都要与许多人打交道。通常，这些交往转瞬即逝，难留一丝痕迹。但是成功者会利用人际关系来建设成功的基石，他们明白，一切事情的结果，都是人与人之间关系的结果。他们努力成为心理学“专家”。他们知道，牢固的人际关系是忠诚的保障，是团队协作以及机构合作的基础。成功者中的精英建设关系的网络，为运用自己的天赋开拓不同的渠道，并且，不管是在与顾客的一对一的关系中，还是在团队和同事的合作中，都尽可能与他人配合、友善相处。

善于借助他人的力量，就能事半功倍。借普通人之力，成一时之小事；借贵人之力，成千秋伟业。白手起家者最需要的不是金钱，而是智慧，因为一切你都可以借来。成功就是这样，往往需要巧借别人的力量；而你，就要做那个会支配这些

力量的调控者。对于这一点，很多成功者的经历足以证明。

畅销书《心灵鸡汤》的作者杰克·坎菲尔就曾经介绍过自己的人脉管理秘诀：“每次当我认为有必要与某个人联系的时候，就给他写张便条。当某个高级管理人员因为做了什么有价值的事情而见诸报端时，我会给他打个电话或者写封信。我一般不会亲自拜访或是直接联系。但是我不断地‘播种’，早晚会收到‘投之以桃，报之以李’的效果。长此以往，我会结识社会上或是行业里的关键人物，他们会记得我曾经在一周、一个月或是一年以前给他们写过信。”

亚历山卓·福特，百万圆桌会议（MDRT）有史以来最年轻的会员，保险事业的传奇人物，更是借助别人的力量获得成功的典范。他的事业是从12个客户开始的。在保险业中，12个客户很难成就一番伟大的事业。“我有12个客户，他们就像我的朋友一样。他们也各有12个朋友，如果他们能将那些朋友介绍给我认识，我就一下子有了144个客户。”亚历山卓常常请自己的客户吃饭，但在饭局上从不谈发展客户的事情。为了改进自己的工作，他还定期和客户开交流会，这样不仅使他的工作日见细致，也使他寻找到了更多的事业机会。亚历山卓的细致甚至贯彻到了给客户的回信中，“成功人士在成功的道路上都会得到许多人的帮助，因此，如果你在信中加上‘我需要您的帮助’，他们是会很乐意帮助你的。”

事实就是这样，单独一个人的力量是有限的。在漫长的人生中，不但要具有良好的道德品质，还要有立业的基础和能力，包括：基本的专业知识、广泛的人际关系网、丰富的经验、长远的观点、一定的工作能力，还有就是高人的指点和帮助。这些“高人”不一定是位高权重的官员或者资产过亿的企业家。只要你留心观察，你就会发现，你的同事、朋友、下

属、老板甚至竞争对手中也会有助你成功的“东风”，也许他们就是帮助你改变局势，变不利为有利、变被动为主动的“贵人”。只要你抓住机会，真诚对待每一个人，努力做好分内的事情，心怀感激之情，常与周围的人密切的联系，这些人就会在你遇到难题时，“润物细无声”般地帮你渡过难关。

成功，很少有一帆风顺的，在这条道路上拥有的人脉越广、越多，你就会比其他人拥有更多的机会和机遇。如果能够做到让有能力的人发现你、信赖你、鼓励你，那么你就可以在自己的职业航路上拿到一张“直航”的机票，比别人早一步到达成功的终点！

早懂社交，早过好日子！

- 积累人脉是成大事的根基。成大事的机遇你可以自己把握。
- 小智者，借物；中智者，借钱；大智者，借人；超智者，借势。
- 成功的人不一定是最强大的人，但一定是会支配那些强大的力量来为自己服务的人。

打开心门

好的心态就像轻柔的风和暖融融的阳光，会让人们感到舒心与安逸。其实，要保持这样的心态也不是一件难事，那就是——要打开心门。

打开心门也就是告别自闭的状态，以开放的心态面对外界的一切。拥有这种心态的人，会积极采纳他人的建议，不断完善、修正做得不好的地方。许多时候，真正阻碍我们前进的并不是所谓的难题和难关，而是不敢面对现实的心态，是因为我们缺乏勇气，内心胆小而脆弱。如果一个人不能接纳周围人的意见，不允许有不同声音的存在，即使可以获得一时的胜利，却无法获得永远的成功。因为，在日新月异的现代社会，一个人不可能独立生存并取得商场上的绝对优势，人们必须不停地自我完善、修正，借助他人的力量，才能立于不败之地，否则很容易被淘汰。古语说得好，忠言逆耳利于行。不管在职场，还是在其他方面，听取他人的意见都有利于目标的实现。

因此可以说，打开心门，是交流的最基本前提，也是互相沟通的基础。不管是在单位里，还是在一个团队中，做得好的人一般都是心胸开阔的人，他们取得的成就多，完成任务的速度快，人际关系也处理得好。他们能够接受别人的批评，也能够承受失败、迎接挑战。没有勇气面对挑战的人，是不可能在事业上获得巨大的胜利。一个人如果想要在工作中脱颖而出，就必须做好应对困难的准备，必须面对失败和教训，从中吸取经验，再次挑战。只有那些敢于迎难而上、奋力拼搏的人才能够跨越自己内心设置的障碍，冲破极限，实现人生的理想。

打开心门，愿意倾听各方面的意见，能够以平和的心态对待自己、他人和周围的一切；对各种事物都有着强烈的好奇心，持有“打破砂锅问到底”的态度；喜欢创新、不拘一格，非常容易接受新事物、新观点，不墨守成规、顽固僵化；带给他人快乐的感觉；有责任心，能够承受压力和勇于