

不会社交 你就输了

二 稳赢不输的人脉高手



天津人民出版社

不会社交 你就输了

孙浩 著

天津出版传媒集团

 天津人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不会社交你就输了 / 孙浩著. —天津: 天津人民出版社, 2018.6

ISBN 978-7-201-12729-3

I. ①不… II. ①孙… III. ①人际关系学 — 通俗读物
IV. ① C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 300886 号

不会社交你就输了 BUHUISHEJIAO NIJIUSHULE

出 版 天津人民出版社
出 版 人 黄 沛
地 址 天津市和平区西康路35号康岳大厦
邮 编 300051
邮购电话 (022) 23332469
网 址 <http://www.tjrmcbs.com>
电子信箱 tjrmcbs@126.com

责任编辑 刘子伯
装帧设计 一个人·设计

印 刷 北京溢漾印刷有限公司
经 销 新华书店
开 本 710 × 1000毫米 1/16
印 张 16
字 数 220千字
版次印次 2018年6月第1版 2018年6月第1次印刷
定 价 39.80元

版权所有 侵权必究

责任编辑：刘子伯

封面设计：

 北京智杰轩出版咨询有限公司
Beijing Zhi Jie Xuan Publishing Consulting Co., Ltd.

P 前言

reface

常有人抱怨：“我想建立自己的事业，却不确定主攻方向，缺乏必要的资金力量，更欠缺各种各样的资源。”其实，丰富庞大的资源往往就在身边，那就是无数的“人”。

人的一生，注定要生活在一个巨大的群体中。即使你心不甘情不愿，每天你都要和各种各样的人打交道，你会认识很多新人，也有不少人会逐渐淡出你的生活。有的人社交很广，三山五岳五湖四海，各行各业没有他不认识的，这样的人，办起事来总是非常顺利，时时处处都能找到可以使用的关系；有的人社交面却很窄，除了家人同事，邻居同学以外，就没有别的熟人了，这样的人遇到难事往往一筹莫展，一分钱就能憋倒英雄汉。

在社交场上，好朋友是多多益善，只有朋友多了，你的社会助力网才会越来越发达，生活的路也会越走越宽广。一个人人脉资源的厚度，直接影响着他的生活质量、事业发展。生活中有很多人，能力和才华都不错，却一直无法脱离生活的困境，改变生活的面貌，其重要的一点就是欠缺好的人脉资源，因为他们需要帮扶的时候，一直无法获得关键性的帮助。

仔细想想是不是这样？——你这些年吃的亏，就亏在了不懂社交上。

所以对于亟须拯救生活的你来说，当务之急就是学会把握、打理、培植你的人脉，有了这种思维和技能，你就能够聚集人气，进而铸造人望，有了这样的社会助力网，资金、技术、渠道还不是唾手可得，何愁前景不光明？

本书立足于人际交往的实际，实用且具有趣味性，其内容涵盖了社交心理学，社交技巧学、社交口才学等诸多成功要素，引导读者深入解析创造、维护良好人际关系的关键和重要法则，帮助读者学会真正有效的社交，从而提升社交魅力，增强驾驭人际关系的能力，让很多表面上看起来不起眼的东西整合成为我们自身的资源，让你在人际关系中得心应手，在生活和事业上如鱼得水、左右逢源。

Chapter 01 为什么举步维艰 ——这些年，你都是吃了不懂社交的亏

独行，总是让你寸步难行 / 002

没有联合，就没有优势 / 004

屡遭排挤，是因为你不懂融入 / 007

吃独食的人，只好做孤家寡人 / 009

目下无尘，结果就是身旁无人 / 012

交友不谨慎，问题会很严峻 / 015

招惹小人，等于给自己扣屎盆 / 018

Chapter 02 把社交当成大事思考 ——培养社交思维，你的人生需要贵人扶持

人群中，有你需要的“金子” / 022

你需要思考，该交什么样的朋友 / 025

选择好群体，才会拥有好资源 / 027

强化关系思维，找到贵人帮自己 / 029

不要把筹码只投注到一个人身上 / 032

想方设法活泛你的社会助力网 / 035

绞尽脑汁动用一切潜在关系 / 039

Chapter 03 别再在角落里蜷缩！

——摆脱社交恐惧，摘掉“窝囊”的帽子

封闭，把生命晾成荒芜之地 / 044

说到底，社交恐惧只是一种心病 / 046

没有陌生，又何来日后的熟悉 / 049

赶快收起你那副羞怯的模样 / 051

不要总觉得自己低人一等 / 053

别让猜疑心毁了人际关系 / 055

主动热情，人缘好得不行 / 058

Chapter 04 亮出最好的自己

——塑造社交形象，魅力鲜明才让人一见钟情

相见前 7 秒，决定一生的缘分 / 062

惊呆了，我们的形象价值千万 / 064

穿衣服并不仅仅是为了遮羞 / 066

不抓心的自我介绍就是不成功 / 069

举手投足都要尽显翩翩风度 / 072

亲和力让你像磁铁一样吸引人 / 074

- 优雅的风度能使人心灵入迷 / 076
- 美好的气质来自于内心的真诚 / 080
- 用你的笑容就能把大家迷住 / 084
- 演绎好你的每一个社交角色 / 088

Chapter 05 把人看到骨头里

——练就敏锐洞察力，社交讲究知人知心

- 与人交往，顶要紧的是看品性 / 092
- 别被伪装的表象迷惑了心窍 / 093
- 高手阅人，讲究一停二看三实践 / 096
- 从谈心事中找到相处的密钥 / 098
- 分清“可深交”与“不可深交” / 101
- 看清“真朋友”还是“伪朋友” / 103
- 及时认清“好心”背后的套路 / 106
- 掌握自私特征，躲开人为的伤害 / 108

Chapter 06 按照法则办事

——社交不懂人性，绝对非常要命

- 不懂人性，你很容易吃大亏 / 114
- 有情还是无义，拿利益试一试 / 117
- 帮人不讲技巧，好心也惹人恼 / 119
- 乱用热心肠，自己会很受伤 / 122
- 无底线忍让，欺负你没商量 / 125

逆来顺受，别人会当你是软柿子 / 127

打犬不看主人，小心灾祸临门 / 129

你表现越优越，别人越烦人 / 131

不着边的夸赞，很可能就是炮弹 / 133

主动献殷勤，也许是别有用心 / 136

Chapter 07 话要说出花儿来

——给语言加点儿料，会让社交更有效

奉承这事儿，从来都靠谱 / 140

让你的话看上去像是真情流露 / 141

说得形象生动，感染力爆棚 / 144

会说软话，人心轻松被你软化 / 146

擅用幽默，就能愉快地玩耍 / 149

批评的话要学会拐着弯说 / 151

想把事办成，得会点儿曲意逢迎 / 154

说好人情话，人缘绝对不会差 / 156

Chapter 08 不嗜酒但要会喝酒

——应酬必须体面，酒桌规则一定要知晓

请客吃饭，档次很有讲究 / 160

排座的学问你可能并不真懂 / 162

第一杯酒决定宴请是否圆满 / 165

祝酒的关键是措辞要出彩 / 168

敬酒的环节里充满了玄妙 / 170

斟酒可不是倒酒这么简单 / 173

成功劝酒就靠一个“巧”字 / 176

常在饭桌走，必须会拒酒 / 181

Chapter 09 做个慷慨人

——积极付出，会给你带来有价值的回报

想交朋友先要学会关爱朋友 / 186

给予是带着高尚外衣的投资 / 187

利用亏欠心理牢牢抓住人心 / 189

雪中送炭最是能够叩心门 / 191

冷庙烧香，困苦不离得真情 / 193

风水轮流转，善待穷亲戚 / 196

给人好处也要讲究恰到好处 / 198

Chapter 10 不打不闹不红脸

——理解并温柔以待，才是最好的相处模式

坏脾气的人社交都有大麻烦 / 202

争执绝不是解决问题的好方式 / 205

孰是孰非没必要一清二白 / 208

对人对事不必百分百认真 / 211

聪明的人不会心直口也快 / 212

别让你的架子把你自己架空 / 215

永远要记得给人留脸面 / 217

Chapter 11

谨言慎行巧周旋

——不想工作为难，就要领导欢喜同事喜欢

紧步跟随前途光明的上司 / 222

潜移默化与上司拉近关系 / 223

不给谁留面子都要给上司 / 227

上司犯错时务必站对队伍 / 230

与上司的关系不能远也不能太近 / 233

与各类同事都能巧妙周旋 / 234

矛盾面前厚起脸主动赔笑脸 / 238

每一份应酬都要有模有样 / 240

同事关系不能冷也不能过热 / 243



Chapter 01

为什么举步维艰

——这些年，你都是吃了不懂社交的亏

在社交场合不知道如何打破僵局，在人际交往中总是拿捏不好合适的尺度，朋友永远就那么几个……你现在吃的亏，或许都源于从小到大缺失的“交往教育”课。因为你不能给自己建立起融洽、和谐的人际关系，所以你的才能、学识将很难得到充分的发挥，你的生活也就会困难重重。

独行，总是让你寸步难行

没有人可以伟大到不需要朋友，得不到友谊的人将是终身可怜的孤独者，没有友情的世界只会是一片荒芜的沙漠。

人毕竟是社会性动物，人的衣食住行以及生命的价值都来自于社会及个人所处的群体中，只有在这个社会、在人群中如鱼得水左右逢源，才能延伸自己的事业线。如果不重视交往，忽视人脉积累，必然会四处碰壁，撞得头破血流。

鲁峰是个时尚的年轻人，喜欢重金属音乐，又有点儿小资情调。毕业后，他进入一家日化公司从事销售工作，凭着机智和良好的口才，他的销售成绩相当不错。可是鲁峰却觉得有点儿孤独，他觉得同事不是老古板就是没内涵，因此他在公司里几乎没有什么朋友，下班了就约上自己的死党去泡吧。公司有集体活动鲁峰也很少参加，同事拉他去唱 KTV，他说他对口水歌不感兴趣，公司举办舞会，他说那是群魔乱舞，自己可不想被体重超标的女同事踩痛脚趾……总之，公司的活动他是能躲就躲，去了也只是意兴阑珊地待一会儿赶快走。同事们都生气地说：“看来是我们格调太低，不配和人家来往。”领导对他也颇有微词。一年后，同他一起进公司的人，除了他和几个业绩太差的，普遍都获得了提升，他愤愤不平地去找领导，质问他为什么对自己另眼相待。领导淡淡地看了他一眼：“这要问你自己

吧！你真的把自己当成公司的一员吗？在公司里你有关系不错的同事吗？人缘这么差，即使我提升了你，谁又肯听你的？”鲁峰根本无法回答领导的问题，灰溜溜地走了。

公司就是一个小社会，鲁峰不懂得搞好公司内部的人际关系，缺乏团队精神，结果成了公司的特殊分子，只能做最基层的工作，无法获得提升。这也是生活中很多人都存在的问题，他们不屑于加入公司内的交往圈子，结果他们在公司内的人缘越来越差，自己逐渐被孤立，提升就更无从谈起了。

由此可见，一个人想取得事业上的成功，首先就要在所处的人际网络中获得青睐，成为既有才能又有人缘的人才，否则，你的上升运势就会直线下降，有时就算别人想帮你，但你人际关系太差，别人也扶不起你。

刘文的舅舅是某公司的总经理，舅舅觉得刘文是个人才，好好磨炼一下，将来可以在事业上给自己帮忙，于是刘文就参加了公司的招聘，并以优异的成绩进入了公司。为了让刘文接受锻炼，舅舅特意嘱咐他隐瞒两人的亲属关系，好好工作。上班之后，刘文觉得舅舅的公司存在很多问题，在他眼里有相当一部分员工，包括他的顶头上司都是不称职的，再加上认为自己身份特殊，因此他当起了“独行侠”，很少和同事来往。上班近三个月，在公司里，他竟然没有一个比较说得来的同事。不仅如此，他那骄傲狂妄的态度还着实惹恼了不少人。刘文舅舅对刘文的工作成绩还算满意，但还想知道刘文在其他方面表现如何。一次路过员工休息室时，无意中听到了员工对刘文的评价：“哎，你们说刘文那小子像什么？像不像开屏的孔雀？”“什么？孔雀？太抬举他了吧！我看倒像茅坑里的石头——又臭又硬！”“看他一副狂妄的样子！他有什么了不起的啊！幸亏他只是个小职员，他要是经理，尾巴还不翘天上去啊！”“他要是经理啊，我看一半员

工都得辞职……”舅舅大吃一惊，他没想到刘文的人缘竟然这么差，他又找来了刘文的部门主管，故作不经意之态地提起刘文，结果部门主管说：“他的能力是有的，但在处理人际关系方面有很大问题。老实说，我是领导，不希望手下有这种员工，他已经给我部门的团结带来了危害。我正想跟人事部门打招呼呢！”第二天，刘文离开了公司，临走前舅舅送了他一句话：进入了一个群体，你就得适应这个群体的氛围，不要以为自己了不起就看不起别人，如果你想保住自己的位子，就得适应这个群体。

一个人缘极差的人真的是无法在这个社会上好好生存的，试想在人人排斥、人人讨厌的情况下，他能把什么事情做好？所以哪怕只是为了自己能够活得更好一点，我们都应该好好培养自己的人际关系，想办法与众人增进感情，真正融入一个群体中去。

当你真正适应一个群体的氛围时，自然而然便会获得友谊。一旦你们建立起友谊，变得亲密时，要特别注意乘胜追击，务必使自己的人际关系逐渐拓展。这无疑会增加你成功的筹码。

没有联合，就没有优势

诺贝尔经济学奖获得者莱因哈特·赛尔顿教授有一个著名的“博弈”理论：“假设有一场比赛，参与者可以选择与对手是合作还是竞争。如果合作，就可以像鸽子一样瓜分战利品；如果相互竞争，则会像老鹰

一样互相争斗，胜利者往往只有一个，而且即使是获得胜利，也要被啄掉不少羽毛，两败俱伤。”现代社会中的现代企业文化，追求的是团队的合作精神，在合作中谋发展。所以，不论对个人还是对公司，单纯的竞争只能导致关系的恶化，使成长停滞；只有互相合作，才能真正做到双赢。

过去我们常说，“损人利己”，认为要“利己”必须先“损人”，其实“利己”也未必要“损人”。与人合作也不是占人家的便宜，让人家替你卖命，而是取长补短、共同发展，追求双赢，让大家都有甜头可尝。例如耐克鞋业公司虽是世界上最大的运动鞋供应商，但它居然没有自己独立的工厂，也没有一个做鞋工人。而在全世界，却有 50 多家工厂是它的合作伙伴，每年为耐克生产 9000 万双运动鞋。耐克既节约了生产成本，又能将精力专注于品牌的推广，生产厂家也能获取利益。双赢是竞争最好的结果。在与人交往的过程中，是处处要高人一等，还是合作互助，互相进步？一个团队最需要的就是合作的精神，如果对伙伴取得的成绩眼红，而处处排挤、打击，抓住一点小辫子就想置他人于死地而无所不为的人终究会因为自己的自私和虚伪而遭到周围人的唾弃。

有三只老鼠结伴去偷油喝，可是油缸非常深，油在缸底，它们只能闻到油的香味，根本喝不到油，它们很焦急，最后终于想出了一个很棒的办法，就是一只咬着另一只的尾巴，吊下缸底去喝油。它们取得一致的共识：大家轮流喝油，有福同享谁也不能独自享用。

第一只老鼠最先吊着去喝油，它在缸底想：“油只有这么一点点，大家轮流喝多不过瘾，今天算我运气好，不如自己喝个痛快。”夹在中间的第二个老鼠也在想：“下面的油没多少，万一让第一只老鼠把油喝光了，我岂不是要喝西北风了吗？我干吗这么辛苦地吊在中间让第一只老鼠独自