

精准社交

更有效地拓展和维护优质人脉

王 涛◎著



世界上85%的成功，来自精准的社交能力

掌握精准社交的方法，更好地处理生活和工作中的各种问题

一部开启全新社交方式的智慧书

别让“差不多就行了”的错误观念害了自己



广东旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读书·悦旅行·悦事人生

精准 社交

更有效地拓展和维护优质人脉

—— 王 涛◎著 ——



广东旅游出版社

GUANGDONG TRAVEL & TOURISM PRESS

悦读·悦行·悦享人生

中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

精准社交 / 王涛著 . — 广州 : 广东旅游出版社 ,

2017.12

ISBN 978-7-5570-1180-2

I . ①精… II . ①王… III . ①社会交往—通俗读物
IV . ① C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 294829 号

责任编辑: 徐晓丽

封面设计: U+Na 工作室

精准社交

JINGZHUN SHEJIAO

广东旅游出版社出版发行

(广州市越秀区环市东路 338 号银政大厦西座 12 层 邮编: 510180)

北京紫瑞利印刷有限公司印刷

(北京市海淀区上庄路 58 号)

广东旅游出版社图书网

www.tourpress.cn

联系电话: 020-87347732

880 毫米 × 1230 毫米 32 开 9 印张 187 千字

2017 年 12 月第 1 版第 1 次印刷

定价: 32.00 元

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题, 请直接与印刷厂联系换书。

关键就是要“精准”

对于现代的中国人来说，也许最应该提的两个字就是“精准”。毫不夸张地说，中国从来不缺乏聪明人，也从来不缺乏能够做大事的人，但是中国缺乏那种能够将事情踏踏实实地做得精准和到位的人。

也许是由于历史的原因，也许是由于教育的原因，中国人一向对于国家的大事比较关心，而往往对自己身边那些擦擦桌子、扫扫地之类的小事不屑一顾。即使不幸被分配去做擦桌子、扫地之类的小事，必然也是做得马马虎虎差不多就马上收手，随后就整天幻想自己将来如何出人头地，而不愿意再在自己眼前的工作上面多动脑子，不去琢磨如何才能

够更好更快地把桌子擦干净，把地扫干净，因为在中国人的思想里大事和小事是分得一清二楚的。

中国人痛恨做小事，这样的结果就是大家做事的时候都嫌麻烦，尤其是做小事的时候。而且这种不良的习气总是像瘟疫一样不断地传染给那些曾经试图把每一件事情都做好的新人。

其实，很多中国人不知道对小事藐视，做小事做得不精准，同样也会影响到做大事。中国有句古话：“千里之堤，溃于蚁穴。”小事做不好、做不精准就意味着一种责任感的严重缺失，更重要的是世间万物往往都存在着千丝万缕的联系，因此，我们很难说究竟什么事大什么事小。

树上掉下个苹果这样的事情太小了，但是牛顿从中发现了万有引力定律；烧开水壶盖被冲开这样的事情也太常见了，但是瓦特从中得到启示改良了蒸汽机。为什么现代科技的曙光出现在西方而不是中国呢？为什么世界五百强企业中，中国企业寥寥无几呢？为什么？

这一系列的为什么确实值得我们深刻反思。

是的，关键就在于我们对自己的要求太高又太低了，我们总是要求自己去做大事去干大事业，但我们做事的时候又总是差不多就行了，总是马马虎虎能够过关就行了。这种错误的观念和想法害了太多的人，也害了太多的企业。

所以，我们组织了一批在企业管理和社会工作方面颇有经验的学者编著了这一套职场自励丛书，选取了人生最关键的四个方面——沟通、做事、社交、管理，全面阐述了现代中国人在这四方面做得精准的方法和技巧。

在今天这个日新月异的时代，在我们的民族再次碰到历史机遇的时候，我们每一个中国人都应该觉醒，牢牢地把握住机会。作为社会生活中的人，我们应当“精准沟通”；作为企业和单位的人，我们应当“精准做事”；作为社会交往中的人，我们应当“精准社交”；作为企业的领导人，我们应当“精准管理”。

如果千百万的中国人能够真正地在这四方面做得精准而到位，我们这个国家和民族又何愁不能真正地实现中华民族的伟大复兴呢？

第一章·精准社交是成功的关键

人脉是成功的关键	003
社交是成功的关键	004
人脉是成功的关键	005
人脉是成功的关键	006
人脉是成功的关键	007
人脉是成功的关键	008
人脉是成功的关键	009
人脉是成功的关键	010
人脉是成功的关键	011
人脉是成功的关键	012
人脉是成功的关键	013
人脉是成功的关键	014
人脉是成功的关键	015
人脉是成功的关键	016
人脉是成功的关键	017
人脉是成功的关键	018
人脉是成功的关键	019
人脉是成功的关键	020
人脉是成功的关键	021
人脉是成功的关键	022

第一章 精准社交从交往定律开始

人际交往中的定律	003
与人相处的艺术	004
人际交往基本礼仪要求	005
准确把握自我交际角色	007
赢得一致好评	008
社会中需要的文明社交习气	010
克服社交中的不良习气	011
让别人高效地记住你的名字	012
个别姓氏的正确读音	013
态势语言的作用	015
谦让的美德	016
拒绝坏习惯	017
处理人际关系的艺术	018
言行与场合相吻合	019
内向人的交际策略	021
赢得尊重	022

第二章 心态好，朋友自然多

自我训练，战胜孤独	027
战胜孤独的方法	028
良好性格的培养	029
别让腼腆成为社交障碍	031
如何克服嫉妒	033
猜疑是人际交往的毒药	034
克服猜疑的技巧	035
别让偏见蒙住你的眼	037
学会情绪控制	039
如何改变消极思维	040
远离社交恐惧症	042
克服自卑，自己救自己	044
用乐观的态度面对失败	046
用实际行动建立勇气	047

第三章 最重要的就是与人相处

上下级相处的艺术	053
晋升路上的绊脚石	054
与同事交往的艺术	055
如何在提职后成功处理关系	056
职业女性的工作秩序	057
女性与男同事相处的注意事项	058
学生应对职场	060

人生难有诤友	062
如何挽回友情	063
与不同性情的人的相处技巧	064
远亲不如近邻	065
如何与尊贵长辈相处	066
如何同恋人相处	067
慎重对待爱情诺言	069
如何拒绝无缘的爱	070
如何对待被妻子当众奚落	071
经营温馨港湾	072
夫妻吵架的禁忌	073

第四章 化解社交中的矛盾

拒绝也要顾及对方的面子	077
留给对方一个退路	078
说“不”的几个技巧	079
从容面对指责	081
真诚地道歉	083
不可滥交朋友	085
不要总对别人说“我很忙”	087
尽量避免争吵	089
不拘小节不可取	091
不要张扬别人的错误	093
不交酒肉朋友	094
不要仅凭义气行事	095

不做过河拆桥的事	097
凡事先做调查	098
责备是最愚蠢的行为	099
打人不打脸，骂人不揭短	101
主动适应你面前的人	102
如何与自己合不来的人相处	104

第五章 那些不能忽视的社交技巧

人际交往中的正面效应	109
人情在人际交往中的分量	111
如何推销自我	112
深刻的印象由你来创造	113
切勿进入“看人”的心理误区	114
酒桌小窍门	115
面试小锦囊	116
向对方展示你的尊重	118
合理选择社交地点	120
小事情与大交情	121
把握交际关键带来事半功倍	122
善于把握交际的最佳时间	124
如何解除误会	125
翻脸后如何重修旧好	126
面对不必要的邀请如何应答	127
学会感谢他人的帮助	129

第六章 塑造一个更受欢迎的形象

塑造个人形象的基本要求	133
眼神的作用	134
眼神交流的技巧	136
微笑的魅力	137
手势礼仪	138
站姿礼仪	139
坐姿礼仪	141
行走礼仪	143
行为举止得当	145
发式与发质、服装	148
发型与身材的搭配	149
魅力形象着装原则	151
国际通行的 TPO 原则	152
服饰色彩及寓意	154
商务人员服装类型简述	156

第七章 社交场合你会表达自己吗?

社交是需要交流的	161
交谈时的礼节	162
交谈的仪态	164
交谈的技巧	166
谈话的禁忌	169
话题选择的艺术	171
怎样使交谈更投合	172

消除尴尬小妙招	173
开玩笑应注意的事项	175
处理尴尬的小技巧	176
解释的重要性	177
应对不受欢迎的插话者	178
如何拒绝无理的要求	179
出色的交谈者的技巧	180
牢记自己的对话角色	181
谈话中的曲线战术	182
克服对交谈的恐惧	183

第八章 闻名不如见面

现代礼仪的距离意识	187
初次见面如何缩短距离	188
如何致意的礼仪	191
遇见熟人的礼仪	193
如何打招呼	194
如何寒暄与问候	195
握手礼	197
亲吻与拥抱礼	198
吻手礼	199
合十礼	200
鞠躬礼	201
怎样正确地做介绍	202
介绍的禁忌	203

敬语的使用	204
见面时的称呼礼仪	206
国际交往的称呼礼仪	207
称呼礼仪的误区	209
称呼五个禁忌	210
名片的使用	211

第九章 生活中的社交礼仪

社交中的注意事项	215
许愿要量力而为	216
有信用的人才会有朋友	217
女士优先的原则	218
尊老爱幼的原则	220
帮助残疾人的原则	221
遵守约会时间	222
待客的礼节	224
会客的礼节	225
送客的礼仪和艺术	227
做客之前要预先通知	228
做客应注意的礼仪	229
酒桌上你应该说些什么	230
保持吃饭形象的艺术	232
探望病人的礼节	233
馈赠的礼节	235
接受礼物和回礼	236

家庭该有的礼节	237
公共场所的礼节	238
讲卫生是基本礼节	240
做环境的保护者	241

第十章 商务活动的社交礼仪

商务接待中的迎来送往	245
商务来访与接待的原则	246
邀约的礼仪	247
请柬邀约	248
便条邀约	251
迎接客人要有周密的布置	252
一般工作人员的接待礼仪	254
会见与会谈中的礼仪	255
送别客人的常用礼仪	256
一般情况下的得体道别	257
公务拜访要注意的礼仪	258
拜访外商的礼仪	259
拜访外商办公室或住所	261
商务送礼的礼仪	262
商务送礼的四个规矩	264
赴商务宴请的基本礼仪	265
赴中餐商务宴请的礼仪	268
赴西餐商务宴请的礼仪	270
商务宴会的交谈礼仪	272
商务宴请的几点禁忌	273

精准
社交

第一章

JINGZHUN SHEJIAO CONG JIAOWANG DINGLV KAISHI

精准社交从交往定律开始

交际越是广泛，越是感到幸福，
这就是人类社会的起因。

——福泽谕吉

人际交往中的定律

人与人之间相互影响和相互制约形成我们日常接触的简单人际关系。人际交往中我们总是面对着别人，同时也在被别人面对着，彼此就如同是对方的镜子一般，因此，这是双向的活动。从这双向性中，我们可以看到人际交往中的四条心理定律，了解它对于你理解他人的行为会有所帮助。

第一，交换律。在别人需要帮助时，能毫不吝惜给予帮助的人，在关键时刻，他也能得到友人的帮助。众所周知，心理健康的人，都渴望沟通理解，渴望结交值得信赖的朋友。交换律就是，在人际交往中，付出忠诚纯真的友情会赢得相应的友情。

第二，竞争律。在人际交往中，尤其是在才能相当或境况相似的友人之间，人往往会产生一种潜意识的超越别人的欲望，这是一种潜在的竞争意识。竞争似一把双刃剑，或是彼此促进，或是彼此记恨。我们应该把握这个交往的度，尽量使自己的交往行为能够产生促进和激励的积极效果。

第三，对等律。人与人之间是平等的，人际间的关系是平衡的，感情上的交换也是大体相等的，例如内心相互暴露的程度、相互交心的深