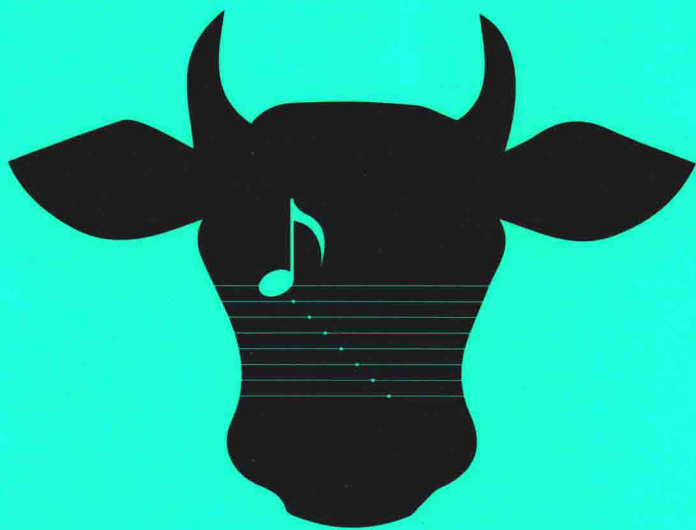




别让成功 毁在 无效社交上

时辰◎著

轻松实现有效社交
成功打造社交圈

成为高情商的人脉大师

**REDUCE USELESS
SOCIAL CONTACT**

中国友谊出版公司

别让成功 毁在 无效社交上

时辰◎著



中国友谊出版公司

图书在版编目 (C I P) 数据

别让成功毁在无效社交上 / 时辰著. — 北京 : 中国友谊出版公司, 2017.6
ISBN 978-7-5057-4037-2

I. ①别… II. ①时… III. ①人际关系 - 通俗读物
IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 105009 号

书名	别让成功毁在无效社交上
作者	时 辰
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京市兆成印刷有限责任公司
规格	710×1000 毫米 16 开 14 印张 180 千字
版次	2017 年 6 月第 1 版
印次	2017 年 6 月第 1 次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-4037-2
定价	38.00 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编	100028
电话	(010)64668676

目 录

第一章 四分钟成为沟通高手，实现有效社交

第一节 让人难以忘怀的第一印象 / 002

第二节 热情是吸引对方的秘密武器 / 005

第三节 成功沟通需要良好的开端 / 012

第四节 与人交往需要有分寸感 / 019

第五节 大胆展现自己最突出的个性 / 021

第二章 互联网时代更应该放弃无效社交

第一节 有效的电话沟通会让你事半功倍 / 030

第二节 不容忽视的网络交流 / 032

第三节 邮件是无声的语言 / 039

第三章 实现有效社交的四大法则

第一节 印象整饰法则 / 050

第二节 暗示效应法则 / 055

第三节 察言观色法则 / 058

第四节 7±2 法则 / 067

第四章 幽默是成功社交的催化剂

第一节 把幽默当成一种素养 / 074

第二节 谈吐幽默的实用技巧 / 077

第三节 幽默帮你度过社交挫折 / 087

第四节 开玩笑也需要把握分寸 / 098

第五节 如何变得幽默 / 103

第五章 重视细节才能成功社交

第一节 学会尊重对方 / 108

第二节 谦虚才能成大事 / 110

第三节 战胜害羞心理 / 114

第四节 记住对方的名字 / 120

第五节 拉近彼此的心理距离 / 124

第六节 凸显自身特色 / 128

第六章 社交中最容易被忽视的七个技巧

第一节 冷热水效应——抓住别人心里的那杆秤 / 138

第二节 赞美效应——不要吝啬你的漂亮话 / 142

第三节 紫格尼克效应——你就是未画完的圆 / 147

第四节 移情效应——换位思考的力量 / 151

第五节 谎言也是美——善意的谎言 / 154

第六节 你心里有一个阀门——善于调节自己的心理 / 157

第七节 我不是阿 Q——自嘲的方式也很好 / 161

第七章 别让成功毁在无效社交上

第一节 批评别人的人不受欢迎 / 168

第二节 别搅了他人的兴致 / 173

第三节 不知所终容易引起反感 / 176

第四节 要敢于说真话 / 178

第五节 成熟并不是世故 / 182

第六节 你只是固执，不是坚持 / 187

第八章 高效社交的重要方式

第一节 工作社交是最重要的社交之一 / 192

第二节 如何成功推销自己 / 200

第三节 顺利演讲，吸引他人 / 205

第四节 快速说服他人才能高效社交 / 209

第一章

四分钟成为沟通高手，实现有效社交

第一节 让人难以忘怀的第一印象

一、首因效应

首因效应也叫首次效应、优先效应或“第一印象”效应，是指个体在社会认知过程中，通过“第一印象”最先输入的信息对客体以后的认知产生的影响，也是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响，实际上指的就是“第一印象”的影响。

1. 第一印象，是在短时间内以片面的资料为依据形成的印象。

心理学研究发现，与一个人初次会面，45 秒钟内就能产生第一印象。这一最先的印象会对他人的社会知觉产生较强的影响，在对方的头脑中形成并占据着主导地位。某猎头公司资深顾问就曾经指出：“保持和复现，在很大程度上依赖于有关的心理活动第一次出现时注意和兴趣的强度。”这种先入为主的第一印象是人的普遍的主观性倾向，会直接影响到以后的一系列行为。

第一印象效应是一个妇孺皆知的道理，领导总是很注意烧好上任之初的“三把火”，普通人也深知“下马威”的妙用，每个人都力图给别人留下良好的“第一印象”……心理学家认为，第一印象主要是性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”。一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征，不管暴发户怎么刻意修饰自己，举手投足之间都不可能有世家子弟的优雅，总会在不经意中“露出马脚”，因为文化的浸染是装不出来的。

实验心理学研究表明，外界信息输入大脑时的顺序，在决定认知效果的作用上是不容忽视的。最先输入的信息作用最大，最后输入的信息也起较大作用。大脑处理信息的这种特点是形成首因效应的内在原因。

2. 首因效应本质上是一种优先效应。

当不同的信息结合在一起的时候，人们总是倾向于重视前面的信息。即使人们同样重视了后面的信息，也会认为后面的信息是非本质的、偶然的，人们也习惯于按照前面的信息解释后面的信息，即使后面的信息与前面的信息不一致，也会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。在生活节奏如同飞快奔驰的列车的现代社会，很少有人会愿意花更多的时间去了解一个留给他不美好第一印象的人。

首因效应的产生与个体的社会经历、社交经验的丰富程度有关。如果个体的社会经历丰富、社会知识充实，则会将首因效应的作用控制在最低限度；另外，通过学习，在理智的层面上认识首因效应，明确首因效应获得的评价，一般都只是在依据对象的一些表面的非本质的特征基础上而做出的评价，这种评价应当在以后的进一步交往认知中不断地予以修正完善，也就是说，第一印象并不是无法改变，也不是难以改变的。

对于这种因信息输入顺序而产生效应的现象，有种种不同的解释。一种解释认为，最先接受的信息所形成的最初印象，构成脑中的核心知识或记忆图式。后输入的其他信息只是被整合到这个记忆图式中去，即这是一种同化模式，后续的信息被同化进了由最先输入的信息所形成的记忆结构中，因此，后续的新的信息也就具有了先前信息的属性痕迹。另一种解释是以注意机制原理为基础的，该解释认为，最先接受的信息没有受到任何干扰地得到了更多的注意，信息加工精细；而后续的信息则易受忽视，信息加工粗略。

二、如何强化自我首因效应

人们通常根据与一个人见面的前几秒钟所得到的印象，快速对他作出判断。如果这个印象很好，那么就会对办事起到促进的作用。否则，只能起到相反的作用。

1. 发挥自己的长处。

如果你发挥自己的长处，别人就会喜欢跟你在一起，并容易同你合作。所以，与人交往，要充满自信，并尽可能地发挥自己的长处。

2. 适应不同的场合。

最懂得与人交往的人，会因场合不同而改变自己的表现。一成不变不会给人留下美好印象。不管是与人亲密地倾谈，还是发表演说，都要在保持自己的同时，因时因地有所变化。但要注意不要给人造成言行不一的不诚实的感觉。

3. 放松心情。

要使别人感到轻松自在，你自己就必须表现得轻松自如。不管遇到什么严重的事情，心理上都要尽量放松。学点幽默，不要总是神色严峻，或做出一副苦闷的样子。

4. 善于使用眼神。

不管是跟一个人还是一百个人说话，一定要记住用眼睛望着对方。一进入坐满人的房间时，应自然地举目四顾，微笑着用目光照顾到所有的人。不要避开众人的目光，这会使得你显得轻松自若。给人留下良好的第一印象，是你树立良好的办事形象的前提。

总之，不要怕突然改变自己的性格，不要摆出虚假的姿态，这样才能为自己树立良好的第一印象。

第二节 热情是吸引对方的秘密武器

一、热情——“中心性品质”

假设有这样两个人：他们都勤奋、实干，有着坚强的性格，做事果断、坚决又不失严谨。在所有人眼中，他们都是极为聪明的人。但他们之间唯一的区别是，其中一位遇人处事极其热情开朗；而另一位却是冷酷、不苟言笑的。那么，你会选择与谁交往？许多人的答案是：愿意与那个热情的人交往！

成功的人和失败的人在技术、能力和智慧上的差别通常并不大，热情的人将更能得偿所愿。一个人能力不足，但是有热情，通常必会胜过能力很强但是欠缺热情的人。

上述两种现象的原因就在于，每个人在人际交往过程中都不知不觉地受到“中心性品质原理”这一心理法则的影响，而“热情”恰好是人的中心性品质之一。而人际交往中的心理规则告诉我们，在良好印象的形成过程中，“热情”始终是第一个被对方感知到的品质，保持热情总会让你受益匪浅。

纽约中央铁路公司前总经理威廉姆说过：“我愈老愈相信热情是成功的秘诀。”著名交际沟通大师卡耐基也说过：“一个人成功的因素很多，而居于这些因素之首的就是热情。”他在全美国发表的演讲中、在广播中、在与教师的会议中，都一再提到这一点。他也常常把他所说的话应用在自己的生活中，他的成功也可以归功于他热情的力量。他所散发出来的热情从一开始就会抓住听众，而且会使听众一直全神贯注地聆听他的演说。

卡耐基也把这种热情贯注在他的教学里。他看到听课的人有了进步，就非常兴奋，以致常常在下课之后还不回家，和他的同事一起检查学员的进步情况，工作到深夜。

热情不能只是表面功夫，必须发自一个人的内心，若假装也不可能持续多久。产生持久的方法之一是订立目标，努力工作去达到这个目标，而在达到这个目标之后，再订立下一个目标，再努力去达成。这样可以使人兴奋并向人提出挑战，如此就可以帮助一个人维持热情。这样也是保持热情成为中心性品质必备的条件之一。

二、相信热情——它的作用很强大

热情是出自内心的兴奋，这种兴奋散布充满到人的整个身体。英文中的“热情”这个字是由两个希腊字根组成的，一个是“内”，一个是“神”。事实上一个热诚的人，等于是有神在他的内心里。热情也就是内心里的光辉——一种炽热的、精神的特质深存于一个人的内心。

为了验证“热情”是人的中心性品质，1946年，美国心理学家所罗门·阿希做了一个实验。他把被试者分成两组，向他们分别描述同一个人。在第一组中，所罗门·阿希列出这个人的六项品质，包括聪明、熟练、勤奋、热情、实干和谨慎。在第二组中，所罗门·阿希只将其中的“热情”换成“冷酷”，其他不变。

结果出来了，仅仅一个“热情”与“冷酷”的区别，却引起了两组被试者对这个人完全不同的印象。第一组被试者见到此人时，愿意同其交往，谈得很投机，并且认为他同时具有幽默感等各种优秀品质。第二组被试者则不愿与此人接近，敌视他，讨厌他，同时把自以为是、虚伪、脾气暴躁等各种恶劣品质统统罗列在他“冷酷”的品质之下。

阿希最后得出这样的结论：“热情 - 冷酷”这一对品质是人际交往中的中心品质。在这对中心品质中，人们对热情的评价总是正面的，而冷酷却陷入无

限负面的评价中。

热情可以鞭策一个人从浑噩中奋起。纽约州柴第凯的凯布陆那医生，讲到 he 以前想寻求支持，在他那个郡里面成立美国防癌协会分会，却遭到挫折的情形。他说：“我每提出一个办法，一项建议，别人都会说‘我们以前做过，但是没有结果’，或者是‘没有人会有兴趣’。我大为光火，心里难过。第二天早晨，我只能不停打电话。大概一星期以前，我和我医院里的同事谈及此事，我不再像以前那样只是坐在办公桌前面，我站起来了，热情地说出我的理由、主张。我并没有到处乱跳乱蹦、乱叫乱喊，我只是表现出我的诚恳、热情、渴望和愿意追求一个目标。这种感觉是不容易描述出来的，但是可以从我的听众的密切注意和面部表情看得出来。结果是大家都积极活动，支持在我们那里成立这么一个重要的组织。”

热诚的态度，是做任何事必需的条件。我们都应该深信此点。任何人，只要具备这个条件，都能获得成功，他的事业，必会飞黄腾达。

有些人由于对工作抱着热诚的态度，他们的收入成倍地增加起来。另一些人，由于缺乏热诚而走投无路。唯有热诚的态度，才是成功推销的最重要因素。如果热诚对任何人都能产生这么惊人的效果，对你我也应该有同样的功效。

我们再来做这样一个情景假设：

假设你现在失业了，需要一份收入来养家糊口。于是你决定摆个卖热狗的摊子。很显然，你希望从中获利。

从一开始，你就应该避免这种失败者的态度：认为自己失去工作，也找不到另一家愿意雇用自己的公司，才沦落至此。相反，你该找一个积极进取的理由，来鼓舞自己和家人，充满热情和希望才能面对未来。你要以一个独立企业家的姿态，把你的目标和企图告诉你的家人和朋友，并解释你这样全力投入的理由。

你不要耻于说出自己的梦想，大胆一点！有远大的梦想并不是罪恶。但是

你也该为与你共事的人想想，考虑到他们的利益。当然如果你的梦对社会有益，更好。更重要的一点是，你一定要真诚，不管是对自己或对别人，若要真的做到客观，以事实为根据，你必须做到真诚。

在你开始让梦想飞驰时，以事实为着眼点是很重要的，你必须立下特定的目标，并想到要实现目标的全过程，例如，你可能想到买一辆二手货车，并动手改装成活动的热狗摊；想到用煤气来烹调热狗，并装个饮料机。然后，你就上路了，前往几个最适合的营业地点。是大学宿舍旁？建筑工地？还是很多人用餐的地方？你必须亲自查一查，并注意附近的交通。

也要考虑到所有潜在的不利因素和困难。万一下雨了、车子抛锚了、热狗不受客人欢迎、货源不足，该怎么办？周末、假日照常营业吗？要是供货商无法把货送来呢？若出现了竞争者，要如何？

针对以上种种可能的情况，你要想出个解决之道。这样一来，你就能更加坚强，以后遇到问题时，才能更有勇气去面对。

想出创新的方法来避免危险，并拉拢客人来买你的热狗，这是你日夜都可以做的事。运用自己的脑袋不用花一分钱，却能帮你省去日后的许多麻烦。

每天，甚至一两个月不断地计划……然后，你就能“预见”自己每天能卖出多少热狗，收入和支出多少。把雨天和假日的营业收入打个折扣，来计算收益，好像你在经营企业一般。你的企业的发展，像一部电影，在你的眼前显现。这个企业好像有自己的生命，而且充满着光彩。于是，你感觉到从你的内心升起一股自信心，使得计划成功。你也开始对未来乐观起来。这时，就是你出发的时候了。我敢说，你的计划成功的几率很大。

一旦开始，你就要有决心和毅力坚持下去。不到目的，绝不罢休。

三、我们如何成为热情拥有者

对工作和生活热诚，是一切希望成功的人——像创造杰作的艺术家、卖肥

皂的人、图书馆的管理员以及追求家庭幸福的人——必须具备的条件。

第一，强迫自己采取热情的行动，你就会逐渐变得热情。

第二，深入发掘你的兴趣，研究它、学习它，和它生活在一起，尽量搜集有关它的资料。这样做下去就会不知不觉地使你变得更为热情。例如，也许你对崇拜林肯并不热情，直到你写了一本有关林肯的书以后才改变，你也许会变得非常热情地崇拜他。华盛顿可能是和林肯一样伟大的人物，但是你对他并不如对林肯那样崇拜，因为有关华盛顿的事你知道得并不太多。对于任何事情，只有在深入了解以后，你才会产生出热情。

提高热情的另一方法是，在做一件工作前，先给自己来一段精神讲话，或说些鼓舞的话。当然，精神讲话常由教练用来鼓舞球队，业务经理用来鼓励推销人员，以及其他人员用来鼓励一个团体。虽然自己对自己来一段精神讲话并不困难，但是却极为有效，其效果就像教练对球员讲话一样。

同时身体健康是产生热情的基础。如果一个人行动充满了活力，他的精神和情感也会充满了活力。很多推销员、教师、商界高级人物、专业人士以及其他很多人，每天一早起来就做些体能活动，像柔软操、慢跑或骑自行车等等，这不但可以增进他们的健康，而且可以提高他们一天活动的精力和热情。

我们把热情起作用的全过程归结为以下几点：

1. 无论面对什么情况，始终保持积极的心态，不要把自己人为地看成一个失败者。
2. 有一个明确的奋斗目标，而且要将这一目标公之于众，取得家人和朋友的支持与理解。
3. 真诚地面对自己，严格地审视自己，客观地评价自己。
4. 制订实现目标的详细计划。
5. 考虑在实现计划的过程中可能遇到的问题及解决措施。
6. 经常不断地思考如何能更快地实现目标。

7. 从整体把握奋斗的全过程，对目标的实现充满自信。

8. 将自己的全部精力投入到实现计划的行动之中，而且有决心和毅力坚持下去。

这些原则，就是热情起作用的全过程。它们几乎可以运用到学习、生活、工作的各个领域，并且都能促使你以更高的效率学习、工作，取得更好的成绩。如果你对自己的生活充满热情，那么在生活和工作中，你会有如下表现：

1. 无论你现在的成绩如何，你始终在不停地努力，你把自己看成是一个生活的挑战者，而不是一个失败者；你把考试看成是一次检验自己努力成果的机会，一个大展身手的舞台，你便不再惧怕它，而是期待它。

2. 你有明确的奋斗目标，知道自己通过努力，想要实现的是什么，在你的面前，永远有一个看得见的靶子。

3. 你清醒地认识到自己的优势与不足，对于自己的优点，你能不断保持，并进一步发扬，对于自己的不足，则通过虚心学习，一点一点地改进。

4. 你有科学、合理的学习计划，并尽量严格按照计划学习。

5. 你能预见在你的学习过程中，可能出现哪些障碍与干扰，并想出如何克服这些不利因素的方法。

6. 你会在实践中不断总结和思考最适合自己的学习方法，不断提高学习效率，并合理地改进自己的学习计划。

7. 你对自己的前途满怀信心，相信通过自己的努力，人生梦想一定能够实现。

8. 你开始用行动执行自己的计划，无论遇到什么样的困难，都能一如既往地坚持，始终向着既定目标而奋斗。

由此可见，热情是你成功的发动机，是你潜能的触发器，拥有热情，你的努力会更有成就感，你的生活必定会有突飞猛进的发展，你的未来必将是一片光彩。

记住这个座右铭：

你有信仰就年轻，疑惑就年老；有自信就年轻，畏惧就年老；有希望就年轻，绝望就年老；岁月使你皮肤起皱，但是失去了热情，就损伤了灵魂。