

CHENGGONGJINGDIAN

成功经典

CHENGGONG

王伟锋 / 主编

成功社交

- 成功的社交心理
- 让别人喜欢你
- 把握自己的心态
- 拉进彼此的距离
- 最有效的投资——感情
- 突破社交心理“病”
- 成功的社交形象
- 树立积极进取的形象
- 身体语言巧传情
- 穿衣打扮有学问

SHEJIAO

CHENGGONG
JINGDIAN

内蒙古文化出版社

成功经典(1—3)

成功社交

王伟锋 主编

内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功社交 / 王伟锋主编. - 海拉尔: 内蒙古文化出版社, 2002. 2

(成功经典套书: 3)

ISBN 7-80675-054-1

I. 成... II. 王... III. 人间交往 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 098425 号

成功经典(1—3)

成功社交

王伟锋 主编

出版发行	内蒙古文化出版社 (海拉尔市河东新春路 08 号)
印刷装订	北京市兴怀印刷厂
责任编辑	占 柱
装帧设计	李法明
开 本	850×1168 毫米 1/32
印 张	10.625 字 数 216 千字
	2002 年 2 月第 1 版
	2002 年 2 月第 1 次印刷
	印数 1—5000 套

ISBN 7-80675-054-1/Z·023

全 套 (三册) 定 价: 49.50 元

前言

谁不想成就事业,谁不想辉耀人生,如果我们在社交活动中,能充分地展示自我魅力,能广交朋友,拓宽门路,能让大家都肯定你,都乐于委你重任,乐于与你结为伙伴,乐于鼎力相助,如此以来,你离成功还会远吗?

社会是一门学问,更是一门艺术。它体现着一个人的道德修养、文化底蕴、技巧运用等诸多方面的水平高下,是人们竞争成功与否的重要环节,有时甚至是决定性的环节。

但有些人却总觉得社交是个可怕的魔鬼,一到社交场所,便“两股战战,几欲先走”,目不能视,口不能言,手不能动,身不能转,遭遇无数的尴尬和难堪,眼睁睁地看着无数机会从身边溜走,禁不住怨天尤人,发出“社交之难,难于上青天”的无谓感叹!

实际上人并非生来就能在复杂的人际关系中左右逢源,如鱼得水。高超的社交能力完全能在后天得到改善和提高,如果我们能充分锻炼自己,定可在社交活动中享受到成功的喜悦和心灵的满足。

高超的社交艺术离不开勤奋,但更重要的是要有正确的方法,方可少走弯路,本书为了使想改善自己社交能力的朋友们走上社会的快车道,从中外名人的成功社交例子,提炼出成为社交高手的必备知识和技巧,分别从社交心理、社交形象、社交礼仪和社交艺术等几个方面,把最直接,最便利、使用率最高的社交方略作以介绍。书中多得是锦囊妙语,多得是奇谋妙计,从社交的实际出发,用实际有效的例子来教你社交的方法与技巧,希望能为朋友们提高社交能力尽一点绵薄之力!

目 录

第一章 成功的社交心理

第一节 社交成功的基石

- (1) 雨中的“的哥”
- (4) 林肯的故事
- (5) 口香糖大王的秘诀
- (7) 季札赠剑
- (8) 乐羊的成功
- (8) 鲁肃的尴尬
- (9) 拿破仑的自信
- (10) 守信的清华党委副书记

第二节 让别人喜欢你

- (12) 帕尔曼的活力
- (15) 毛泽东的率真
- (17) 坦诚的简·爱
- (20) 最完美的统治者
- (23) 仆人眼中的英雄
- (26) 李将军的情操
- (27) 价值百万美元的微笑

第三节 自己的心态很重要

- (31) 哈丁酿造的苦酒
- (33) 男青年的宽容
- (35) 学习中国画的洋妞
- (36) 芝加哥的“刘宗仁日”
- (39) 曼哈顿俱乐部的守门人
- (41) 受委屈的方先生
- (43) “去他的邱吉尔”
- (45) 陌生者旅行团
- (46) 请给我一支烟

第四节 拉近彼此的距离

- (49) 鲁迅的目光
- (51) 徐副经理的热情
- (52) 林肯的婚姻悲剧
- (53) 陈老总请客
- (55) 韦尔斯采访的秘诀
- (56) 主管落选的原因

第五节 最有效的投资——感情

- (59) 留在“美的”的马博士
- (61) 撒切尔夫人的人情味
- (63) 关西药店的经营之道
- (66) 因狗失利

- (67) 丁君两头不讨好

第六节 突破社交心理“病”

- (69) 余秋雨的高论
(70) 楚霸王悲剧的缘由
(72) 林肯总统的胆量
(76) 奥赛罗的悔恨
(77) 水仙花的传说
(79) 突破自卑与羞怯
(82) 对症下药
(84) 把问题解决在根子上

第二章 成功的社交形象

第一节 树立积极进取的形象

- (87) 阿西摩夫的自信
(89) 要有一个美好的理想
(90) 在工作场所中树形象
(94) 谈吐之中树形象
(97) 会晤巧树形象
(100) 时刻不忘更上层楼

第二节 重要的是第一印象

- (101) 老爷子的转变

- (102) 士斯顿成功的秘密
- (104) 巧借名牌
- (105) 王菲的“金点子”
- (107) 好的名字就成功了一半
- (109) 比别人先开口
- (110) 筷子的恐惧

第三节 身体语言巧传情

- (112) 日本女子的神韵
- (114) 让我们的身体也说话
- (116) 微笑是最好的名片
- (118) 龙海生的笑
- (120) 一举一动事关形象
- (121) 站立坐行自有矩

第四节 穿衣打扮的学问

- (123) 莎莉的遭遇
- (125) 肯尼迪取胜的原因
- (127) 女教师的成功
- (129) 总统夫人的衣着
- (130) 沮丧的许先生
- (131) 男士的成功着装
- (135) 女士的成功着装
- (138) 戴眼镜的艺术

第五节 运用好自己的语言

- (140) 乌托的经验
- (142) 罗斯福的魅力
- (144) 马克·吐温的幽默
- (145) 顾维钧的模糊应对术
- (148) 林肯的自嘲
- (151) 新郎的啰嗦
- (152) 导游巧“吊”胃口
- (153) 名人的开场白
- (154) 销售主任的拒绝艺术
- (157) 葛底斯堡演讲的魅力

第六节 突出自己的魅力

- (159) 说话做事要简练
- (160) 点菜时不要犹豫
- (160) 时刻充满自信
- (161) 把微笑挂在脸上
- (161) 要保持冷静
- (162) 不要忘了关心他人

第三章 成功的社交礼仪

第一节 日常交往的礼节

- (163) 握手的学问

- (164) 介绍的学问
- (166) 拜访接待的礼节
- (167) 候客的学问
- (168) 接打电话的讲究
- (171) 送礼的讲究
- (176) 公共场合的礼节

第二节 宴会的基本礼节

- (177) 宴客处处皆学问
- (178) 点菜时的考虑
- (180) 安排座位奥妙多
- (181) 做好准备去赴宴
- (183) 提前到场的应酬

第三节 社交的基本礼节

- (186) 引路的礼节
- (187) 陪车的礼节
- (188) 手势的礼节
- (190) 吸烟的礼节
- (192) 奉茶的礼节
- (194) 交换名片的礼节
- (197) 致意的礼节
- (199) 潇潇洒洒赴舞会
- (200) 男女交往的准则
- (201) 以礼相待能改变一切

第四节 对外交往的礼节

(203) 对外交往的一般准则

(204) 注意各国的风俗

第四章 成功的社交艺术

第一节 职场成功社交艺术

(209) 宋科长的错误

(211) 冯主任的困惑

(213) 姜子牙巧钓文王

(216) 袁盎脱险的启迪

(218) 孙主任的致歉

(221) 拿破仑的荣誉军队

(223) 刘秀的仁德

(225) 总经理的谈话

(226) 张科长巧治老油条

(228) 鲍勃借“名人”成功

(230) 肯尼思求职

(231) 哈斯特的暗示

(234) 威尔逊巧扬名

第二节 商场成功社交艺术

(237) 社交是生意的产床

- (238) 营造出一种气氛
- (239) 贝尔先生的策略
- (241) 查顿融化“寒霜”
- (241) 请约翰做编辑
- (242) 克莱斯勒的成功之路
- (246) 卡里的真实想法
- (248) 华拿马克的成功秘诀
- (251) 约汉斯巧达目的
- (252) 售货员巧熄战火

第三节 日常成功社交的艺术

- (254) 没有朋友的人没出息
- (255) 朋友来了有好酒
- (256) 成功的父亲
- (259) 孤独的老太太
- (261) 尼可松的演讲
- (262) “小人”张大千
- (264) 马尔兹拉小姐的礼物
- (265) 刘备直言劝许汜
- (267) 罗斯福的交际才能
- (269) 汉拿化敌为友
- (271) 让个人魅力不断增色
- (272) 不可太多于功利

第四节 情场成功社交艺术

- (273) 让约会成为新的开始

目 录

- | | |
|-------|-----------|
| (277) | 加深双方的情意 |
| (284) | 名人的求爱方式 |
| (287) | 姐姐的泪水 |
| (290) | 三毛与荷西 |
| (294) | 明珠姑娘的爱情 |
| (296) | 梅的占有欲 |
| (297) | 小云的选择 |
| (299) | 芝加哥大法官的看法 |
| (300) | 丈夫的小秘密 |
| (301) | 距离产生爱 |
| (303) | 贤淑的妻子人人爱 |
| (308) | 增进夫妻感情 |

第一章 成功的社交心理

第一节 社交成功的基石

◇ 雨中的“的哥”

一个人交际水平的高低,处世能力的强弱,人际关系的好坏,其首要的因素和根本的奥秘是什么呢?是靠强烈的渴求友情、交际成功的心愿吗?是靠具备较多的文化知识和较高的工作能力吗?是靠出身高贵、来历不凡,具有相当优越的身份和职务吗?是靠事业有成,发财致富而令人重视和羡慕吗,是靠仪表堂堂、风度翩翩,言谈举止洒脱自如吗?是靠工作勤恳、待人随和、凡事都表现得谦虚,谨慎吗?是靠热情开朗,爱说爱笑,遇事总是大大咧咧满不在乎吗?是靠善于察言观色,很会控制和掩饰自己并能够适应别人、投其所好吗?凡此种种的自身条件与表现特点,都有一定的作用,但依靠其中的任何一两条都不能保证你与别人沟通,交际成功,因为这些因素都不是带有决定性的首要因素和根本奥秘。

那么,首要的因素和根本的奥秘是什么呢?这个答案最好不是从伟人名人的格言警句中寻找,而是在现实生活中观察与思考,而是关注那些普遍存在的凡人小事。

一位生活在乡镇,工作在基层的李先生说起他的亲身经历:

一个从儿时起就萦绕在我脑海深处的问题,每每苦思却难悟其中真谛。近期参加“个人素质与公德意识”的讨论,终于找到了答案。

1958年,我未满周岁,刚刚28岁的父亲就走完了他人生的路程,从我记事起,一直到现在,曾无数次长辈们提起我父亲,几乎每次他们都说:“水生(我父亲的小名)是少有的好人。”接着便讲述的父亲生前做的那一件件小得不能再小的事。

父亲去世那年,曾到外地担铁砂,半路突然吐血,同伴要分担他的铁砂,他硬是不让,他说:“你们挑的砂已经很重了,一百多里路4个人挑5个人的担子,怎么能行”

大跃进办食堂,稀薄见底的玉米粥,大人每餐一两。父亲总怕排在队伍后头的人排不上挨饿,每次都要求给自己这碗盛浅些。

一次,父亲路过别人的田边,不小心踩了人家菜地的畦背,他小心翼翼地用锄头翻松所踩的地方,并给周围的菜苗施一些稀肥。过路的人奇怪地问:“水生,这块菜地你种了?”他告知事情的原委后说:“自己和别人的,不都是一样吗?”

父亲过早去世,我不但没有受到冷落和委屈,反而处处受到乡亲们的关心爱护,1972年,我初中毕业,当时升高中靠的是推荐,很多人为此跑断了腿也未能如愿,我家没有过硬的关系,所以我对推荐没抱任何希望,可党支部书记却派人给我送入学通知书。

我的父亲生前是一个十分平常的人,只不过做事待人替别人多想了一些;可居然有那么多人想着他,念着他,连我作为他的儿子都因此受惠。这是为什么?因为他把品质道德内化为自己的需求,随时随地对自己和社会的良心负责。

再看北京的一位许先生所经历的雨中“打的”的故事,他说:

那天,我刚从展览中心看完计算机展览出来,阴沉沉的天空落下了细雨,转眼间又变成了大雨倾盆而下,此时,车流中多如过江之鲫的“的士”似乎都满员了,我站在道旁愣是打不到一辆车,浑身湿透,直打哆嗦,初秋的风雨令人心寒……过了许久,我终于坐上了一辆“夏利”。

“的哥”递给我一条毛巾,我十分感激地道谢后一阵狂擦,才从

狼狈的样子中恢复过来。这辆车装饰得满有诗意特别是座位两旁贴满了卡，上面写有一些名言妙语。雨下更大了，窗外灰蒙蒙的一片，路边像刚才我一样在雨中“打的”的人大有人在。“的哥”在行车中几次问我是否可以让别人搭车，我都坚决地表示不行，没有答应，想想刚才自己的遭遇，心想没什么惭愧的，刚才别人不是也这样对待我的嘛！“的哥”叹了口气，只好专注地开起车来。

车突然停了下来，正闭目养神的我睁睛一看，并未到地方，正欲问为什么停车，只见“的哥”指着窗外对我说：“对不起，先生，我必须让她搭车，。作为条件，我可不收您的车费。”我一愣，只见马路旁边站着一女一男，原来女的是一位孕妇，男的给女撑着一把伞，自己却整个都在伞外被雨淋得透湿，显然，他们在雨中等车有一段时间了，两个见车中有人并未上前来，但“的哥”的热诚之心使我打开窗子对他们喊道：“快上来！”此时，的哥已下车，和那位男子一起扶孕妇上车了，起车时，“的哥”对我说了声“谢谢”。我回头一看，那个男的却是个“老外”。原来这个“老外”和孕妇并不相识，只是路遇，要送她去医院。“老外”知道我也是乘客时，有些局促不安，我安慰他，说我马上就要下车了，是顺路。“老外”感激得直点头。

下车时，我如数付了车费，并真诚地对“的哥”致谢。“的哥”想要推辞却没机会，我大步走了好远，满心的轻松愉快，忽听有人在喊：“谢谢！”原来是那个“老外”正伸出头来向我招手呢。我也冲他招手致意，心情蓦然开朗起来……

再说一件小事。

“为职称评定争斗了一天，真没劲！”一位老师边想边沮丧而疲惫地走出地铁站。他猛然想起，早晨上班转地铁的时候竟忘了锁车，——那是一辆崭新的赛车！准丢了！”他想。然而他很幸运，车子锁了，不知是哪位好心人替他锁上的，并把钥匙装进一个空烟盒丢放在他的车筐里，这位教师扶着车，久久地站在路边张望，想找

到好心人。谁也没有意识到这里发生过一个平常而又动人的故事,这位教师深有感触:尽管常碰到一些不愉快的事,可生活还是美好的。

这些凡人小事多么平常,却又多么温暖人心,令人欣喜!如此朴实无华却又富有良知与爱心的人,我们一旦和他相识,就会成为容易沟通,情义真挚的朋友,一个人具有这样美好的品格,有谁不愿意和他交往和相处呢?

于是,我们发现处世有方、交际成功的首要因素和根本奥秘不是各种有关交际能力的知识,方法和技巧,也不是某种优越的条件,而是人格,是人格高低优劣,是人格有无魅力,人际交往与相处,当然需要有效的交流方法与技巧,需要方法与技巧的高明而不是笨拙;但任何人只有发展积极心态,走向人格的高度,交际的方示与技巧才能发挥作用。否则只不过是皮毛而已,所以,人际交往与相处的首要因素和根本奥秘就是人格的高度和人格的魅力。

◇ 林肯的故事

中国人在送礼物给对方时,常常会附带一句:“这是非常粗糙的小东西,不成敬意,敬请笑纳。”外国人每每对这种事情感到不可思议。

其实粗糙并不表示不值钱,这只是中国人固有的谦虚美德。

当你送给对方一盒糖果时,对他说这个东西确实很好吃。对方听你这么说,也会产生一种想吃吃看的心理。

所以中国人认为,在送人东西时说:“这是粗糙不值钱的东西。”其实是润滑人际关系。

如果你读过谈判家伊利基的书,就可以了解到,这种说法不是中国人的专利,其它国家也广为使用。