



男子汉 的社交

本书编写组

男子汉丛书
男子汉的社交
本书编写组
责任编辑：任鹤

*

农村读物出版社出版
肥城县印刷厂印刷
各地新华书店经销

*

787×1092 毫米 1/32 7 印张 156 千字
1991 年 3 月第 2 版 1991 年 3 月山东第 2 次印刷
印数：1—22200
ISBN 7-5048-1161-0/Z·110 定价：3.25 元

目 录

序.....	(1)
争强好胜的男子会受人欢迎吗.....	(3)
第一印象的重要性.....	(6)
力求适合环境.....	(8)
社交中不可虚伪	(10)
说话因人而异	(12)
社交要出于诚意	(14)
进取心强的男子怎样才能减少坎坷	(16)
让领导出于自动地接纳你	(19)
怎样照顾左邻右舍	(21)
社交中的几条禁忌	(21)
社交的原则	(24)
举止得度，微笑常在	(25)
交友贵知友	(26)
真正的男子汉应该怎样争辩	(28)
争辩要有意义	(29)
争辩要有气量	(30)
避免无谓的争辩是永恒不败的法则	(31)
主动地认输就是失败吗	(33)
争辩的分寸	(34)
让你的辩论有感染力	(35)
仪表在社交中是如何起作用的	(37)

光环作用	(37)
首要效应	(38)
性别、外貌与极化效应	(39)
外貌的非表面化问题	(40)
取得成功的要义	(41)
初次见面的“亮相”	(42)
每个人都有充分的仪表潜力	(50)
让别人常想起你	(52)
如何发出信息	(55)
谈话要注意措辞	(56)
避免以“自我中心”形式对人	(58)
以对方为主	(59)
站在别人的立场上来考虑问题	(61)
一切事情要在对方立场上想一想	(63)
力求适合别人的兴趣	(65)
电话社交也要讲究	(66)
恭敬要使对方容易接受	(68)
重视他人的利益	(69)
时时想到别人的需要	(71)
怎样不使朋友为难	(73)
友情是社交源泉	(74)
要记住言多有害	(75)
要多多观察	(76)
感情需要大度调谐	(77)
你对他好，他就一定会对你好吗	(79)
交互吸引是一种基本的人际吸引力	(79)
交互吸引的程度因人而异	(80)

交互吸引受动机的影响	(80)
交互吸引与得失效应	(81)
社交要面面俱到	(82)
从小事上做起	(83)
你会常想起朋友吗	(84)
你能百忙中应付来访的客人吗	(85)
你会应变友谊吗	(86)
感情投资与人际吸引	(87)
感情投资的方法	(88)
打破僵局需有术	(90)
怎样吸引别人	(92)
什么是真美	(93)
亲切与活力是重要的社交特质	(95)
学着降低自己的身价	(96)
对自己诚实剖析	(98)
怎样让别人听你的	(99)
你可曾这样想过	(100)
怎样获取心灵的共鸣	(101)
摒弃种种障碍性的交往习惯	(103)
怎样不招人讨厌	(105)
准备充分	(107)
排除印象干扰	(108)
“冒失鬼”“楞头青”者戒	(108)
拒绝的艺术	(110)
态度必须诚恳	(111)
拒绝词要婉转谦逊	(111)
先肯定再拒绝	(112)



强调自己实在没有办法·····	(113)
告诉对方拒绝符合对方的利益·····	(114)
男子汉必须学会说应酬话·····	(117)
不同对象，需不同的应酬话·····	(118)
不卑不亢地说话·····	(129)
自然渗透·····	(132)
永远占据主动·····	(133)
要懂点典故·····	(133)
且莫居高临下·····	(134)
不要伤害别人的自尊心·····	(134)
男子汉要不要与领导接触·····	(136)
向领导靠拢不等于溜须拍马·····	(136)
“直来直去”好吗·····	(138)
要“不即不离”·····	(141)
男子汉应怎样“毛遂自荐”·····	(144)
要讲自己的优点·····	(144)
自荐注意的事项·····	(146)
男子汉应怎样向领导“进谏”·····	(149)
良药未必苦口忠言未必逆耳·····	(150)
中国古代进谏技巧举例·····	(151)
成功批评的6个小招数·····	(157)
男子汉应怎样对付官僚主义·····	(160)
自己多做调查研究·····	(162)
诉说衷肠·····	(163)
批评官僚主义作风·····	(165)
男子汉应学会乐于服从·····	(168)
民主集中制的需要·····	(168)

服从不是低三下四·····	(169)
要尊重领导·····	(170)
向领导学习·····	(172)
男子汉要节制自己的期望值·····	(174)
人人都有自己的期望·····	(174)
正确认识自己·····	(176)
要注意客观条件·····	(177)
换个角度想问题·····	(178)
让实现值大于期望值·····	(180)
男子汉与领导沟通要领·····	(182)
沟通的障碍·····	(182)
沟通 6 要·····	(185)
当你与领导有隔阂时·····	(187)
男子汉应怎样“显山露水”·····	(189)
要“总把新桃换旧符”·····	(189)
要“小心别出差错”·····	(191)
要多提好建议·····	(194)
男子汉要经得起“好心没好报”·····	(196)
你经历过“好心当了驴肝肺”吗·····	(196)
为什么“好心没好报”·····	(197)
有理也让人·····	(198)
不是宰相肚里也撑船·····	(202)
要承认“小心眼”·····	(202)
名人谈度量·····	(204)
卡耐基谈度量·····	(205)
男子汉要学会“弹性处世”·····	(209)
有限忍耐·····	(209)

序

你听过社交这个字眼吗？你说过“今晚有社交”这句话吗？

什么是社交？简单地说，就是人与人打交道的意思。事实上，无论你去参加宴会，去拜访朋友，或朋友来拜访你，都可以称为社交。进而言之，与人打交道，这是每个人都熟悉的事情，几乎，你每一天每一刻都可能在社交，除了你单独一个人的时候。

为什么要打交道？这不用搬大道理，只要我们想一想，一个人一生中有多少事情是不能靠自己做的，就可以了。

要说打交道，那还不容易？还用专门学吗？确实，我们在长期社会生活中，基本上已无意识地掌握了一般交往技巧。多数人在多数情况下，交往还算顺利，不过交往不得法的人也大有人在，不少人，尤其是青年人常常遇到不知道如何办才好的情况，有时，真是手足无措，无地自容。

没有社交，就不成为现代生活了，尽管它不像我们“结婚”那么重要，但是你不能回避。为什么有的人工作顺利，取得成功；有的人却到处碰壁，总是失败？为什么有的人感到生活得很幸福，有的人却偏要自杀？这些无不与我们以什么态度从事社会交往，用什么方法与他人打交道有密切的关系。只要我们不是孤岛上的鲁滨逊，那么社交确是很重要的事情。

所有的人都可以帮助我们，也可能打击我们，所有的人都可能左右我们成功与失败。社交搞不好，恶劣的后果会逐

步出现，比如失去上司的信赖和失去部下的尊敬；更会失去的帮助。

照心理学家所说，社交的“最高效果”，就是在绝无强迫的情况下，使对方照你的意向去做。真正的社交，是把你的诚意传达给别人，而使别人受到感应，自动地帮助你、迁就你或同意你。但需明白社交决不可以建立在欺骗基础之上，那样，不仅愚弄对方，同时，也愚弄了自己。

说社交左右了生活，这未免有所夸大；但社交左右了个人的命运的，例子就太多了。本文中，虽然谈的以男子社交，但是很多道理仍是男女通用，只是某些方面男同志更应多加注意罢了。由于篇幅所限，涉及的社交知识难以面面俱到，不过学一些总比不学好。

社交是一门大学问，但是，你只要能把握住几项要领，也够你一生受用了。

争强好胜的男子会受人欢迎吗？

没有一个男子不愿意成为强者。

大多数男子都具有争强好胜的个性，喜欢竞争，绝不服输。如果谁将“孬种”、“熊包”、“懦夫”的“桂冠”加在某位男子汉的头上，就几乎等于剥夺了他当男子汉的资格。

争强好胜作为一种进取心，有非常积极的意义，也是男子汉气概的一种强有力的表现，但是，争强好胜表现在鸡毛蒜皮的小事上，这就绝不是男子应有的作为，反而有点“小儿科”的倾向了。

不过，无论是积极进取的好胜心也好，还是“小儿科”式的逞能也罢，每位“强者”都会遇到由于“显山露水”而带来的人际关系上的麻烦。

也许不少人都以为才能是受人喜爱的主要因素之一，其实这是一个极大的误会。才能之所以不是受人喜爱的主要因素，是基于两方面原因。

第一个原因是，在德与智等因素中才能主要引起的尊敬，道德所引起的才是人们的喜爱。例如：聪明、能干、坚持不懈等的品质应当说是相当好的品质，但是这些品质不能决定印象的好与坏。如果一个一心为公的人，一个热情、廉洁、助人为乐的人，具有“聪明、能干、坚持不懈”的品质的话，显然会给人留下极好的印象。反之，一个自私自利的人，一个

冷酷、贪污、流氓成性的人，具有“聪明、能干、坚持不懈”的品质的话，则会给人具有威胁性和破坏性的感觉，印象反倒更坏。由此可见，才智可以增添印象的强弱，而道德才是决定印象好坏的主要因素。这很像数学中一个数的绝对值与正负号的关系。

在些喜欢表现自己才能的人不晓得这个道理，处处卖弄自己的才能，以为会给别人留下好印象，殊不知，越卖弄越糟糕。因为，在卖弄才能的同时，往往会给人一种骄傲和不谦虚的强烈印象，也就是在给道德打负分，尤其是为一些无意义的小事而争胜，其形象则更是不佳。

有人可能会说：我即不是为了卖弄本事，更不是为了无谓的小事而逞强，实实在在是为了工作，并且已做出了贡献，难道还会不受人欢迎吗？其实，即使如此，也不一定就会受人欢迎。因为，这不仅有一个竞争的问题，还有一个如何评价的问题。

由人际关系中互补吸引原理可知，在各方面条件都相同的情况下，人们喜欢合作者，不喜欢竞争者。所谓互补吸引原理就是人际之间由于功能、才能、社会角色等方面的互相补缺，满足了双方的需要，互相之间就会产生吸引力。

在我们当前的社会习俗中，一个有才能的男子对于绝大多数的女子来说，是个“合作”者，不是竞争对手，容易引起好感。但是他并一定能引起别的同类型男子的喜欢，尤其是他们的专业才能相同又在同一单位时，更是如此。一个有才能的男子可以得到比他年龄大许多或小许多的男子喜欢，也容易得到不同专业类型、不在一个单位的男子的喜爱。因为，他们之间“存异”不仅不构成竞争，而且，反倒可能互补。

一个单位的业务骨干会得到领导的赞赏，因为，他们之间互补。但是，不容易得到与他有相近才干的人的喜欢，有的人会觉得别人的才干和成功会贬低自己的才干和地位，甚至进而对他进行攻击。这种人看到别人的困难而“幸灾乐祸”。然而，有才干的人往往会得到外单位的人的喜欢，因他不会对外单位人发展构成威胁，所以社会上常见“墙里开花墙外香”的现象，因此，一个人要在本单位冒尖或取得先进，在各方面都需要谨慎、注意。

所谓评价也是一件伤脑筋的事情。同一个人的成绩、才能、思想品德，在不同的人的眼里不会一样。支持者会肯定其成绩、才能和好思想，反对者就会贬低其成绩、才能，并指责其动机不纯。例如对一件新技术、新发明或新著作，在客观的成绩面前，仍会有人说，这种技术并不新，这种发明的构想早已有人提出过，这本著作有抄袭之嫌。至于才能嘛，也没有什么了不起，这种事轮到谁的头上都干得出来。要说思想好吗？不见得，从很多地方都可以说明他的动机不纯。因此，不少先进人物都有“为人难”之感叹。

我们要弄清“争强好胜”会不会受不欢迎这个问题，不是为了让大家甘居中流和甘当庸人，而是要我们在一起首先改掉为微不足道的小事而逞强的坏习惯，同时，为正当的好胜心探索一条既能顺利取得成就又能赢得大家同情和喜爱的道路。

下面我们就几个方面谈一谈我们的见解，希望能起到抛砖引玉的效果。

第一印象的重要性

一个人的“第一印象”是非常重要的，别人对你，或你对别人都是一样的。

在社交的路上，“第一印象”不好的话，如要挽回，就要花费很大的努力，有时甚至花费了很大的努力，也挽回不了，这一点非加注意不可。

我们在日常的工作中，由于第一印象的作祟，常常使人们对某些人的评价有误，这当然和我们的心理意识的偏颇有关。但是，也不能不这样说，这些人之所以引起别人对他们的看法有误，与他们自己的很大的关系，其实，有时，还占着主要原因。

我们每天的工作中，会遇到一些不合理的现象。有很多的时候，由于人为的原因，诸如一些机关长期的习惯和惰性使你变得只能是随乡入俗，或是忍无可忍。但你在力图打破这些不合理的现象时候，就需要讲究一些策略，而这些策略就是我们说的社交手腕。否则的话，就要遭到对方的“心理上的抵抗”。换言之，就是对方认为你太不近人情，如果对方的感觉中有这种潜意识，你的社交活动就往往起不到应有效果。乃至全盘失败。

社会上曾有这样的一句俗话“看人下菜盘”。初听起来是讽刺有些人的“势利眼”，实际，要是分析一下，这句话也有一定的道理。比如我们与友人相处，他的学历恰好是电大，或者没上过大学，我们之间谈的话要尽量避免涉及学历的话题，这样可以避免对方不愉快，这样的“看人下菜盘”是应该提

倡的。

但如果你大谈学历的活，别人就会认为你太不近人情了，似乎还有点高傲看不起人的意思。假如一定要谈学历，在谈的时候，应该换成这样的意思：学历不过是人的一段学习经历，并不代表一个人的才能，很多没有高等学历的人也创造出了非凡的业绩。

我们的社会是被物理时间控制着的。因此，这就需要我们z在社会交往中，最好不要浪费时间，最好能在方便自己的同时也方便别人。

翻阅有关的社交的书籍，都对应酬前的准备倍加提倡，这些是很中肯的。

而我提议要有良好的第一印象，请注意服装。

有人会说“服装是次要的，交往的内容才是主要的。”

或许还有人嘲笑我：“你这个人怎么会有‘先敬罗衣后敬人’的旧思想。”

但是，我还是坚持我的主张，自然，我有一套自己的见解。

你看见一个老年人穿了一条牛仔裤，你会有不稳重的印象吗？你看某个人衣上布满油渍，你会有“不好看”的感觉吗？

如果你说无所谓，那么，你就不能正视现实。

留意你的服装并不是叫你穿上最流行的、最时髦的衣服，我只是请求你因交往的内容而穿适于交往的衣服。比如说，你和朋友去音乐厅听音乐，如果你穿一身西服。这样就会和你交往的活动场所比较贴切。假如你去体育场所，最好穿比较随便的衣服，如：运动衣、夹克衫之类，那么，别人会认为你是来参加运动，最起码你也属于比较关心运动的，而不是门

外汉来走马观花的。

当然，你穿的衣服无需要新，或是质料高等的，只要你穿得合适、整齐、干净，相信你会有好的开始。

现在，社会上逐渐流行用名片介绍自己了，这是一种很好的法子，在社交中，每个人都要把自己“推销”给别人。如果能够用名片的相互交换来缓解双方刚一接触的局促，较容易让人接受。

名片的变换也有一套礼节，递给别人的时候，需要双手；而接过别人的名片时，切莫随手塞入口袋，必须把人家的名片看过，最好把人家的头衔和名子重复一遍，以表尊重，然后再放入上衣的上口袋，切记是放入上口袋。

力求适合环境

社会上曾流行“80年代人人顾个人”这样的话。我们的社会毕竟不像这些话所说的那样，但是，怕吃亏的心理还是有的。这就需要在交往中消除这种心理，而消除这种心理的必由之路就是适合环境，换言之，先适合他人的需要，以求达到自己的需要。

在社交中，我们的男子汉们可曾注意到别人的兴趣？当我们入席时，可曾有过这样的念头：尽量与熟人同桌？

如今的社会，将来的社会，都需要不断同“陌生人”接触。只有想办法去多认识人，并通过社交，便这些人成为自己的朋友，才是你社交的成功。否则，不注意到别人的兴趣，或是一和陌生人在一起，就顿时感到索然无味，甘做一个哑巴。无疑你的交往就算告一段落了。

也许你会说“社会上，正因为你们这样的人，拉关系，才出现不正之风。”

如果你有这种想法，那么我可以告诉你，社交和你所说的那“拉关系”不是一个概念。我所说的社交是把诚意传达到别人的心里，而使之感应；而你所说的“拉关系”，却是在违背做人的原则基础之上，而做的一些出卖人格的交易。

你也许还会说：“我不需要社会交往，因为，我不想出风头，我只是想干一些实事，有什么必要去结交朋友，而浪费时间。”

如果你有这种想法，我也可以告诉你，正是由于你不想出风头，你只想干一些实事，所以你更需要被别人理解，被别人信任，好像有时再听到一些赞赏的话更好。然而任何人不能否认，这就需要你有些朋友，把你所需要的东西在朋友那里得到。

我们可以举出很多的例子来说明在各方面都取得成功的人。

我有一位男朋友，想调换一下工作，从工厂调到政府机关。

他需要接收单位对自己了解，而在他心目中，如果能使对方的负责同志能够对他有很好的印象就太好了。这位负责同志欣赏人才，乐于招揽，但他语风锋利，而且也很忙。

前几天，男朋友来电话，说他已经和这位负责同志约好时间面谈，但他不知道如何向他介绍自己的能力和才干。

“你究竟想让他对你有什么样的印象？”我试探地问了这位男朋友。

他却对我这样说：“随便他好了，只要他点头接收了就行。”

我一想，这位仁兄也是社交的门外汉，但是做为朋友不能看着他失去这样的机会，便善意地对他讲：“这样是不好的，他不明白你的才干，可能会对接收你产生犹豫难断的念头，等到有人比你能表现自己时，他就会果断地接收那个人，而你自然会泡汤的。”

我的朋友想了想道：“我最希望他能知道我很能写文章，因为，这个单位尚缺一个秘书。”

我也想了想道：“如果这样，你只须从写文章开始，介绍自己，十分喜好写，且又在各大报纸发表过文章……

今天早上，男友又打来电话，他很高兴：“这位负责同志不等他提出要求，便答应调他到这个单位。”

我说：“你的谈话一定成功。”

男友道：“你猜得对，我也没想到自己还有这方面的天才。”

我说：“对了，这是交往中一种适合环境的心理使然。”

社交中不可虚伪

人类的弱点就是克服不了一种相互矛盾的心理。正如我们男同志中的一些“男子汉气”十足的同胞，也许口头上说一说“男女平等”，他不会反对。但另一方面，他的内心却极希望维持男人的尊严，所以，在与女性的接触中，特别是与自己的女朋友，甚至是妻子交往时，会造成对方一种难以理解的情形。

有一位男子汉谈起他的恋爱的经验，他认为，恋爱绝对不允许有虚伪。