



案头必备 经典藏书

成功者都具有建立并维系一个良好的人际网络的能力



社交与应酬

36 计

SHEJIAOYUYINGCHOU SANSHILIUJI

吃透社交36计让你懂得方圆变通、左右逢源的应酬方法

凡 禹 编著

一个人是否有宽广的人际关系网是衡量他的社交能力以及成功与否的一个重要标准。你的社交能力有多大，你办事的能力就会有多大，没有社交能力的人，是绝对成不了大事的！



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE



中国社会科学出版社

中国社会科学出版社



社交与应酬

36计

中国社会科学出版社

中国社会科学出版社

中国社会科学出版社

中国社会科学出版社



案头必备 经典藏书

成功者都具有建立并维系一个良好的人际网络的能力



社交与应酬

36 计

SHEJIAOYUYINGCHOU SANSHILIUJI

吃透社交36计让你懂得方圆变通、左右逢源的应酬方法

凡 禹 编著



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

责任编辑 吴育葵 封面设计 吴育葵



图书在版编目(CIP)数据

社交与应酬 36 计/凡禹编著. —北京:企业管理出版社, 2007. 11

ISBN 978 - 7 - 80197 - 887 - 5

I. 社… II. 凡… III. 人间交往 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 164262 号

书 名: 社交与应酬 36 计

作 者: 凡 禹

责任编辑: 逢 春

书 号: ISBN 978 - 7 - 80197 - 887 - 5

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 787 毫米 × 1092 毫米 16 开本 22 印张 330 千字

版 次: 2008 年 2 月第 1 版 2008 年 2 月第 1 次印刷

定 价: 39.80 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

SHEJIAOYUYINGCHOU SANSHILIUJI

序 言

毫无疑问,没有人希望自己在失败和平庸中度过自己的一生,也没有人不渴望自己能在一方舞台上纵横驰骋,成就一番或大或小的事业。但是现实生活却是这样的:有的人成功了,有的人失败了,而有的人却一生平庸!那么究竟是什么决定了我们人生的不同呢?人生成败的关键因素又是什么呢?是家庭背景吗?有的人因出身显贵而平步青云,有的人虽出身低贱也步步高升,可见家庭背景不是成功的关键因素。是经济实力吗?有的人从大富起步而成为巨富,有的人白手起家而成为巨富,可见经济实力不是成功的关键因素。是才华学问吗?有的人学富五车而功成名就,有的人识字不多而功成名就,可见才华学问也不是成功的关键因素。是勤奋努力吗?有的人日理万机而收获甚丰,有人的力行不辍却一无所获,可见勤奋努力也不是成功的关键因素。是交际能力吗?有的人因朋友满天下而成就大业,有的人朋友多多却一事无成,可见交际能力也不是成功的关键因素。

那么,决定成功的关键因素究竟是什么呢?有个故事讲了这么一个道理:

有个老人在河边钓鱼,一个小孩走过去在一旁观看,老人技巧纯熟,因此没多久就钓了满篓的鱼。老人见小孩很可爱,要把整篓的鱼送给他,小孩摇摇头,老人惊异地问道:“你为什么不要?”小孩回答:“我想要你手中的钓竿!”老人问:“你要钓竿做什么?”小孩说:“这篓鱼没多久就吃完了,如果有钓竿,就可以自己钓,就会有一辈子也吃不完的鱼。”很多人一定会说:好聪明的小孩。其实不然,小孩如果只要钓竿,而不懂钓鱼的技巧,仅有钓竿是没用的,因为钓鱼最重要的不在钓竿,而在钓技。在现实生活中,有太多人认为自己拥有了人生道上诸如“背景”、“学历”、“经济实力”之类的钓竿,从此高枕无忧,再也无惧于路上的风雨,最后在人生路上跌得最惨的就是他们。他们就如小孩看老人,以为只要有钓竿就有吃不完的鱼,像职员看老板,以为只要坐在办公室,就有滚进的财源一样让人们唏嘘不已。因此,找到决定成功的关键就要求我们看透人生的本质,掌握“钓技”而不是“钓杆”。

其实,人生的本质就是战斗,有战斗就必须有计谋;而且人生路上的每一次战



SHEJIAOYUYINGCHOU SANSHILIUJI



斗都几乎没有相似之处,所以,成功的关键就在于我们能够熟练地掌握并且聪明地运用这些计谋,才能纵横驰骋,永远立于不败之地。

当今的世纪是个策略世纪。地球村的形成,使得区域整合、国际化、全球化的需求更为迫切,所以不论是国际竞争、企业联盟或人际关系,都必须具备长远规划的眼光与纵横捭阖的手腕,才能竞争立足、头角峥嵘。而要做到长远永续与纵横天下,就必须进行策略研究与管理。

“36计”其实早已内化到了每一个人的生活中:3岁小孩会以“苦肉计”欺骗大人;80岁老人会以“假痴不癫”的态度面对俗世;企业集团总裁确定“远交近攻”的经营战略;家庭主妇在烦琐的家务中学习怎样“顺手牵羊”提升效率。

人的一生,不是单单只有事业需要策略,其实在我们的日常生活中,生活本身就包含着各种学问。如果我们能够尽早知道某些生活常识、人情世故,了解某些有关生活环境方面的道理、奥妙,等等,那么,它必将在日后的时间中,能够让我们在生活中和事业上,左右逢源,逢凶化吉,在不知不觉之中,能够慢慢地改变着我们身边的环境和生活质量。

临渊羡鱼不如退而结网,我们的生活方式,还是只能依靠自己来改善。“生而贫困不是过,死而穷困才是罪”,在社会中,每一个人都会有一个成长、成熟的阶段,只要我们能够不断学习,总结经验教训,掌握生存技巧,人生就会变得更加游刃有余。如果我们用书中学来的技巧改变生活质量,那就足够了。

本套丛书针对我们每一个人在生活中都会面对的推销、领导、效率、社交、思维、心理这六个重要的问题采撷了大量生动的案例,详实地介绍了推销、创造性思维、社交应酬、领导艺术、心理健康、提高办事效率等方面的技巧和方法,并归纳总结为36个计谋招法,集知识性、智慧性与实用性为一体,是每一个想改变命运追求成功的人必不可少的读物。

作为一个渴望挑战自己,成就事业的人,不妨学会推销36计;作为一个希望提高领导水平的人,不妨掌握领导艺术36计;作为一个勇于创新,对未来充满奇思妙



SHEJIAOYUYINGCHOU SANSHILIUJI



想的人,不妨了解创造性思维36计;作为一个对人际关系懵懂无知,害怕社交的人,不妨施展社交应酬36计;作为一个心理压力大,心情消沉的人,不妨试试心理健康36计;作为一个做事效率低,对工作和生活缺乏计划的人,我们不妨采用提高办事效率36计。

我们相信,掌握了36计不仅能够活跃我们的思维和思考方式,而且使我们的才智被一点一滴地挖掘出来,我们就能够不断地向成功迈进,拉近与我们内心渴望的距离了!

人生是一种学习的过程,活到老,学到老,取长补短,学有所用,老有所成。愿我们把聪明才智,用在人生最需要的事业上。人的一生,奋斗进取,建功立业,功成名就,也许,这就是人生36计的最高境界吧!我们若能从中有所领悟,有所收获,必可受益终生!





目 录

第一计

建立自己的人情账户

成功人士的一个共同特点,就是他们都具有建立并维系一个良好的人际网络的能力。因为,人们立身处世,虽然要自力更生、不轻易依赖别人,但从另一个角度来看,这个社会毕竟是集体的,一个人的能力非常有限,有许多事情是很难独立完成的。试想,谁愿意做孤岛上的鲁滨逊呢?当你处于顺境的时候,你自然不会想到陷于困苦中的滋味,但人生道路变幻莫测,谁也不能预料将来会不会遇上困难,所以,建立一个良好的关系网络是至关重要的。而要建立关系网络,第一步就是要学会建立自己的人情账户。

开立一个人情账户

人情需要不断地积蓄

充实自己的人情账户

买一支人情原始股

给人好处不要张扬

做足人情还需要技巧

第二计

巧妙地与人拉近关系

现实生活中,有些话不能直言,要拐弯抹角地讲;有些人不易接近,就少不了逢山开道、遇水搭桥;搞不清对方葫芦里卖的什么药,就要投石问路、摸清底细;有时候为了使对方减轻敌意、放松警惕,我们便绕弯子、兜圈子,为的就是要巧妙地与人拉近关系。

人缘就是谈出来的

获得好感的简单方法

“套近乎”的三个技巧

初次见面如何缩短距离





社交与应酬 36计

第三计 用最小的代价换取人心

在人际交往中,特别是在上级与下属相处的关系中,有时候,一个小小的关怀、一句亲切的问候、一次恰到好处的激励,就会让人受宠若惊,就可以用最小的代价换取人心。

关心和体贴是最好的方法	22
与人交往要以心换心	24
软绳子捆得住硬柴禾	26

第四计 善于旁敲侧击

和人打交道,善听弦外之音,又会传达言外之意,是最奥妙的人际关系操纵术。老于世故之人都擅长话里有话,一语双关,精明之人无须多言,即让你心里明明白白;“高明”的小人惯会含沙射影,指桑骂槐,用话中之刺让你身败名裂。不管说话之人是否故意暗藏玄机,听话者必须弄明白他的真实意图,方能应对恰当。脑子不清,耳朵不灵,一定会多遇难堪。话里藏话、旁敲侧击是聪明人的“游戏”,它既重迂回策略,更重隐含之术,较之迂回更主动、更微妙;它还是“妙接飞镖又暗中回掷”的高超人际交往术,是机智聪明者才能驾驭的玄妙功夫。

做到“善解人意”	30
说闲话也能敲打人	31
情境交流,无声胜有声	33
说服有方,金石为开	34
让绊脚石知趣地走开	36

第五计 恰到好处地赞美他人

学会赞美别人,可以给你带来远见卓识,可以让你拥有更宽广的胸怀,这些是一个人走向成功所必备的。学会赞美别人,可以使你获得真挚的友情,可以有很好的人际关系。朋友多了路好走,此路不通彼路行。如果你学会了赞美别人,你就拥有了开启成功之门的钥匙。

学会坦诚地欣赏别人	40
赞美的话要因人而异	41
注意角色关系的影响	42
切忌“哪壶不开提哪壶”	44





细微处入手,润物细无声

眼睛是心灵的窗户

第六计

化解人际关系中的尴尬处境

每个人都希望在社交中从容不迫、洒脱大度,但是在现实生活中我们会经常遇到一些尴尬的场面。自己感到不自在,别人也不自在,结果使得气氛凝滞。那么,怎样才能做到遇事不惊不乱,从难堪的境地中从容地解脱出来呢?

消除尴尬的小妙招

50

处理尴尬的小技巧

50

碰到尴尬场面怎么应付

51

面对别人质问怎么应付

54

面对拒绝怎么应付

55

受到冷遇怎么应付

57

第七计

关键时刻留下好印象

美国著名的电视主播芭拉·瓦尔特斯曾经说过:“在你的一生当中,总有一些时候可以毫不夸张地说命运取决于给人留下什么样的印象。”所以,在与人交往的过程中,如果我们能够在关键时刻给人留下一个比较好的印象,毫无疑问将大大有益于我们的人生。

佛靠金装,人靠衣装

60

人人都喜欢“投其所好”

61

关键时刻露一手

62

制造一点儿神秘感

64

表露自己不平凡的身份

67

第八计

打破人际交往中的僵局

在社交活动中总会碰到一些僵持的场面,比如被人误会,被人大声呵斥和批评,被人无理质问,甚至还有可能会发生严重的冲突。那么这个时候,我们就应当运用智慧,来打破这些僵局。

被人误会怎么应对

70





社交与应酬
36计

- 被人批评怎么应付
- 面对冲突如何应对
- 错怪了别人怎么应对
- 无法启齿的事怎样应对

第九计
借用他人的声望

攀龙附凤之心大部分人都有,谁都希望有个声名显赫的朋友。一个明星,或者随便什么大人物,如果能跻身于他们的行列,自己也就沾上了荣耀,在别人眼里也就身价大增了。所以对于我们办事来说,在绞尽脑汁、一筹莫展的时候,适当地借助一下“名人”的名气,或许可以让你遇到的问题迎刃而解。当你身边实在没有合适的说客帮忙时,也可以从名人中拉一位,借用一下他的地位和声望,充当你与被求者沟通的媒介。

- 巧妙借用他人声望
- 让“名人”效应来添彩
- 求助于名人也有技巧

第十计
不要让人难为情

在社交活动中,能适时地为陷入尴尬境地的对方提供一个恰当的“台阶”,使其不丢面子,是博得好人缘的一大原则,也是为人的一种美德,这不仅能使对方有好感,而且也有助于你树立良好的社交形象。

- 给人一个台阶
- 巧妙圆场的要点
- 正确处理突然变故
- 如何照顾熟人的面子
- 拒绝别人要有技巧
- 善意的谎言也很重要

第十一计
幽默是最好的润滑剂

幽默在沟通中的作用是不可低估的。恰到好处的幽默能使人感到轻松愉快,而这又是提高人的大脑及整个神经系统的张力和充分发挥潜力的必要条件。适当地制造幽默,可以活跃沟通的气氛,使





沟通的效果更趋完美,还可以驱除沟通中的疲劳感。同时,它还可以促进人身心健康,延年益寿。幽默是一种生活艺术,是生活的润滑剂。得体的幽默,能消除一场误会;缺乏幽默的人,常使人感到难以相处,缺乏幽默的家庭,则缺少温馨。

幽默感可以提高人的交际能力	100
幽默感可以使生活更加和谐	101
幽默的六个基本法则	102
幽默的五种基本方式	104

第十二计 准确洞察他人心理

为人处世,洞察人心极为重要。只有准确把握他人心理,我们才能在片刻之间,看透周遭发生的人与事,勘破一个人的真伪,洞悉他人内心深处潜藏的玄机,顺利地窥探出情绪变化的温差,辨别出气色蕴藏的内涵,让自己在人生的旅途上左右逢源,把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中,从而做到能在各种场合占尽先机,做到无往而不胜,无攻而不克。

办好事情离不开洞察人心	108
看破人心的五项方法	109
从培养洞察力开始	111
从习惯动作认知他人	112

第十三计 退一步海阔天空

人际关系中暂时的忍让、吃亏,可以获得长远的利益。关键是要不露声色地迎合对方的需要,既以对方的利益为重,又为自己的利益开道。因此,在时机不成熟时,特别是在形势对自己不利的情况下,该退就退,当溜则溜,不要有鱼死网破的思想;适当退让,先保存实力,选准时机再变退为进,往往会取得更好的效果。

遇事不能硬顶	116
主动退让,后发制人	117
暂退一步,伺机而动	118
学习退让有方法	119





社交与应酬 36计

第十四计 利用好红白脸

人际交往、谈判交涉、官场商场,必须懂得自保方可能占据主动而取胜。一味地“软”,无异于纵人欺侮,总是黑着脸强硬或白着脸使诈,又会激化对立、处处受防而落得敌人满天下。高明的操纵者,红黑相间,红白并用,追求软硬兼施的巧妙效果。

变脸也是一种本领

“红脸”“白脸”都要唱

黑白脸要操纵自如

122

123

124

第十五计 充分利用人性的特点

我们每一个人都是独特的,也都会有各自的特点,比如有的人有独特的爱好,有的人比较容易同情他人,有的人比较容易发怒,等等。那么在社交应酬中,我们也不妨充分利用每个人不同的特点,采取恰当的方法,这样往往更容易实现我们的社交目的。

切中要害对症下药

激发同情心,难事不难办

诱之以情趣、利益

128

130

131

第十六计 避免结交危险关系

通过各种各样的社交场所,我们不断地认识各种各样的朋友,但是我们必须始终保持警惕,因为很可能我们一不小心就认识了一些心怀叵测、或者人品令人质疑的人。一旦我们被他们的伪装所欺骗,那么很有可能我们就会最终成为他们的猎物和牺牲品。所以,最好的办法就是避免结交这些危险的关系,对这些人敬而远之。

掌握应酬“小人”的方法

几种必须提防的人

小心应对心胸狭窄的人

谨慎对待嫉妒心强的人

136

137

139

140





第十七计 讲品格是基本法则

一个人在这个世界上最重要的是培养和形成自己优良的品格。有了这个品格,你才能够把自己推销给这个世界,并在各种各样的社交应酬中赢得他人的尊重和青睐。

会做人才能办好事	144
良好品格就是一种资本	146
处理好原则与感情的关系	148

第十八计 守信才能赢得满堂彩

人而无信,不知其可。答应的事没有兑现,失去的不仅是信任,而且是生存的空间。“他这个人,答应得挺好,可过后就不办事,上次我托他办的那件事,到现在连个音信都没有。”这样的话在朋友中传播开来,今后将何以处世?答应人家的,比欠人家的还重要。不能办到的事,就一定不要承诺。

唯有诚信好办事	154
守信有方,定能获益有力	156
轻易承诺失威信	158

第十九计 软磨硬泡

“找人非难事,只要肯泡磨。”在社交应酬中要想达成自己的目的,还真就得要有一种锲而不舍、坚持到底的精神,这样才能以积极的行动影响对方,提高办事的成效。

软磨硬泡不怕脸皮厚	160
切忌急功近利	162
要有足够的耐心“磨”	164

第二十计 用好亲缘巧办事

亲戚关系是一种比较复杂的社会关系,主要表现在亲戚之间存在着多种差异,比如经济、地位、地域、性格,等等。这些差异既可能成为彼此交往的诱因,也可能成为产生矛盾的原因。因此,要避免严重矛盾,让亲戚真心实意地为你帮忙、办事。





社交与应酬

36计

忌讳经济往来糊涂账

忌讳居高临下或强人所难

忌为所欲为,不讲礼节

忌讳斤斤计较的行为

让亲缘为你的人生添彩

第二十一计

用微笑来征服他人

微笑是富有魅力的。笑,是每个人都可无数次地显露的表情。但是,在各种各样的笑容里,最动人的要数微笑。因为微笑最能表达出一种热情而积极的处世态度。一个热爱生活的人,一个积极向上的人,微笑必定是他显露得最多的表情。

一张微笑的脸可照亮一片天空

微笑是社交应酬的万能钥匙

了解微笑的七种类型

了解微笑的真正内涵

让微笑的美感流动在社交场合

第二十二计

避免陷入他人的圈套

在社交应酬的时候一定要辨明各种利害关系,识别其中潜伏的危机,注意首尾兼顾。不要做秋蝉,也不要做螳螂,哪怕你是黄雀,还要看看身边有没有躲藏着的弹弓手。

见小利而思大害

学一点预见祸事的本领

果断拒绝无礼纠缠

凡事预则立,不预则废

第二十三计

与他人保持适当的距离

在社交应酬中,我们应当学会与他人保持一个合适的距离,把收场工作做得漂漂亮亮,否则,前面的工作做得再好也有可能费力不讨好。就好比写字要写好最后一笔,一样的道理,社交应酬要止于至善,才是最高境界。





与人相处的最佳距离	192
打人不打脸,骂人不揭短	193
保持距离,漂亮收场	194

第二十四计 找人办事有分寸

有分寸,就是要把握办事的尺度。事物的变化有质变和量变两种,从量变到质变的过程有一个“度”,超过了度则事物的根本性质就发生了变化,就会发生质变。超过了所办事情的度,就会由正确走向错误,从真理走向谬误。不但不能把事情办好,反而让自己成事不足,败事有余。

量体裁衣、量力而行	198
要把握分量、火候	200
办事要把握进退尺度	202
力不从心的事不能办	204
别越位,也不错位	206

第二十五计 做到大智若愚

大智若愚,字面上的意思是指真正有智慧之人表面都显得很愚笨。历史记载孔子去访问老子,老子对孔子说:“君子盛德,容貌若愚。”这句话的意思是指那些才华横溢的人,外表上看与愚鲁笨拙的普通人毫无差别。大智若愚,在外表的愚笨之后,隐含无限巧计,如同大巧无术一般,愚的后面隐含着大彻大悟、大智大慧。大智若愚,藏锋露拙,实在是一种智者的行为,用以修身养性,则是一种智慧人生,用来处世待人,则是一种智慧之术,可以保全自己,免遭灭顶之灾。

有时候要大智若愚	210
小心聪明反被聪明误	211
锋芒不要太露	212
能屈能伸才是大丈夫	213

第二十六计 构建自己的人脉关系

聪明的人善于把“关系”变成社交的资本,他们凭借自己的本领最大限度地打通各种环节,以便为自己办事制造人脉关系。与他人建立“关系”,其目的就是相互帮助,别人有急事、难事的时候,你鼎





社交与应酬 36计

力相助,你有难办的事的时候,朋友也才会两肋插刀。但一定要记住不要等到需要别人帮助的时候才想到别人,“关系”就像一把刀,常常磨才不会生锈。

- 把“关系”变成资本 216
- 平时就要多烧香 218
- 多建立有用处的关系 221
- 建立和善用“人际档案” 222

第二十七计 让贵人助你一臂之力

一个人要想成大事,固然要靠实干,但有人一辈子实干也未必成功。这可能是缺少“贵人”相助。“贵人”可能是身居高位的人,也许是令掌权人物崇敬的人。这些人的经验、专长、知识、技能等在那个圈子里“名头”响,说话管用。让贵人扶上一把,有时可以省很多力。

- 改变人生抓“贵人” 228
- 学会寻找贵人相助 230
- 找到“大树”好乘凉 231

第二十八计 给对方施加压力

人是社会中的人,如何与别人共事,尤其是和下属共事,并能够使他人与下属心甘情愿、死心塌地的尽力,实在是一个值得思考的问题。这里面确实包含着一些处世的艺术。因此,这一计就是告诉你如何恰当地使用“棒子”和“胡萝卜”,恩威并重,又打又拉,给对方造成一种压力的方法,从而达到共事的目的。

- 杀鸡骇猴的技巧 236
- 刚柔兼备才能有力量 237
- 学会运用胡萝卜与大棒 238
- 用心理高压让他露真相 240
- 此时无声胜有声 241

第二十九计 与朋友相交贵在真实

在生活中,很多时候都需要请求朋友办事。无论大事小事,无论何时何地,都要把友情摆在第一

