

老狐狸生活艺术丛书

社会交往的窍门

SHEHUIJIAOWANGDEQIAOMEN

晓川山

小故事大智慧金点子

处世绝招，招皆灵，
活学活用，无往不胜。



云南人民出版社

中国书画函授大学肇庆分校建校二十周年纪念册

社会交往的窍门

SHIHEJIAOWANG DE QIAOMEN

张其成 著

明 窗 大 窗 窗 窗 窗 窗 窗



老狐狸生活艺术丛书

(9/2/11
12)

社会交往的窍门

晓川山 著

小故事中的大智慧

做事先做人

拨开迷雾斡旋人际场

撕去面纱驾驭友情风

云南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

社会交往的窍门/晓川山主编. —昆明:云南人民出版社,2005.7

(老狐狸生活艺术丛书)

ISBN 7-222-04453-1

I. 社… II. 晓… III. 人间交往 - 通俗读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 072874 号

作 者	晓川山
策 划	九天翰墨
责任编辑	刘存沛
装帧设计	郝军
出版发行	云南人民出版社
地 址	云南省昆明市环城西路 609 号 邮编: 650034
经 销	新华书店
印 刷	北京通州富达印刷厂
字 数	135 千字 6.75 印张
开 本	889 × 1942(毫米) 1/24
印 次	2005 年 7 月第 1 版 2005 年 9 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-222-04453-1
定 价	16.00 元

版权所有,翻印必究。印装错误,随时调换。



老狐狸

《经商的窍门》

《社会交往的窍门》

《花钱的窍门》

《谈恋爱的窍门》

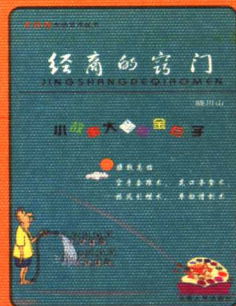
老狐狸

生活艺术丛书

此为试读, 需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com



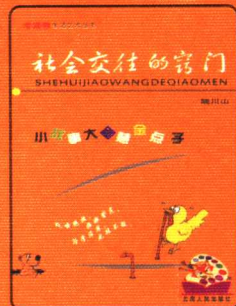
定价：18.00 元



定价：18.00 元



定价：18.00 元



定价：16.00 元

责任编辑：刘存沛

封面设计：郝军



前言

有一个朋友说，他的天是黑色的。

我问他为什么？

他说：“每天和他接触过的人，脸色都不好看。上司的脸色是黑沉沉，女朋友的脸色是黑糊糊，同事的脸色是黑黝黝，朋友的脸色是黑黢黢……”

虽然他说得有点夸张，但我明白他的苦恼。当一个人在人际交往中交了白卷是一件痛苦的事，稍不注意，得罪这个，得罪那个，难怪他的天是黑色的。

邻里关系、同事关系、业务关系、朋友关系，无一不是你绞尽脑汁搞好，却又让你碰得鼻子不是鼻子，脸不是脸。放松你紧绷的心情，有时候只要你掌握了一定的社会交往的技艺，你就可以在社交的海洋中畅游。

在中国，传说龙的喉咙以下，约直径一尺的部位有“逆鳞”，如果谁不小心触摸到这一部位，必定会被激怒的龙所杀。人与人的关系也一样，不去触及对方的“逆鳞”，那是你跟他交往的雷区，千万不要踏上去。



目 录

第一章 谋取理想职业招招鲜 /1

- 第一招 现身术 /3
- 第二招 以奇制胜术 /6
- 第三招 换心术 /9
- 第四招 迂回术 /11
- 第五招 借梯术 /14
- 第六招 陈“过”术 /16

第二章 处世智慧百宝盆 /19

- 第一招 怒前三笑术 /21
- 第二招 忍气术 /23
- 第三招 种瓜术 /26
- 第四招 察颜术 /28
- 第五招 摘错术 /31
- 第六招 笑面术 /34

- 第七招 定距术 /37
- 第八招 谦听术 /40
- 第九招 三缄其口术 /43
- 第十招 蟑螂术 /46
- 第十一招 “骂人”术 /48
- 第十二招 说“不”术 /51
- 第十三招 人缘术 /54
- 第十四招 “游离”术 /57
- 第十五招 逃离尴尬术 /60
- 第十六招 阿斗术 /62
- 第十七招 无本投资术 /65
- 第十八招 吃亏术 /68
- 第十九招 软硬兼施术 /71
- 第二十招 带刺术 /74
- 第二十一招 说话术 /77
- 第二十二招 礼尚往来术 /79

第三章 小人陷阱别轻陷 /83

- 第一招 小人无处藏身术 /85
- 第二招 保身术 /88
- 第三招 以牙还牙术 /91
- 第四招 还小人本性术 /93





第四章 口才与社交生活 /97

- 第一招 借题发挥术 /99
- 第二招 加减术 /102
- 第三招 穿心术 /104
- 第四招 雪中送炭术 /106
- 第五招 动心术 /109

第五章 职场人士护身符 /113

- 第一招 心心相印术 /115
- 第二招 “读”懂上司的体态术 /117
- 第三招 交心术 /120
- 第四招 劳有所获术 /122
- 第五招 冷庙烧香术 /125
- 第六招 为尊者讳术 /128

第六章 领导处世“金刚经” /131

- 第一招 撑天术 /133
- 第二招 息事术 /136
- 第三招 怒斥术 /139
- 第四招 试金术 /141

第七章 不想当元帅的兵不是好兵 /143

第一招 韬晦术 /145

第二招 升迁术 /148

第三招 未演先练术 /151



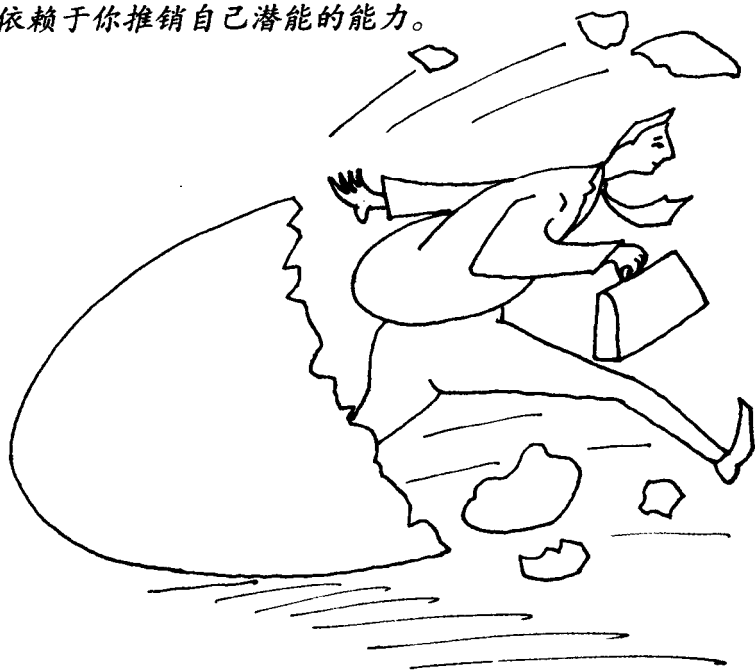
第一章

谋取理想职业招招鲜



第一招 现身术

无论你是谁，你的一生成败大部分依赖于你推销自己潜能的能力。



无论你从事什么行业，职员、电脑程序员、销售员、律师，你

的事业成功与否，很大程度取决于你能否推销自己，并充分潜能。有些人天生懂得怎样有效地推销自己，并给人一种良好的印象，这完全是因为他们用了一点额外的智力，这就是“推销潜力”。

每年夏季销售旺季时，某菜市场总要增添人手，而且待遇颇高。一个男孩子要求来干，经理看他瘦小体弱的样子，只答应让他试干一天。但是一天还没有到，经理便决定留用他。因为小男孩在干完自己本职工作后，还做了些“份外”的工作，而这些工作恰恰表现了他的潜能。他对一位买东西的阔太太说：“太太，我想应该替你把牛油和肥皂分别包装好，以免混在一起。”那位太太听了这话十分高兴。随后，他抱着货物送到太太的汽车上，问道：“太太，把这些东西放到哪里合适？”他扶那位太太上了汽车之后，又说了一句：“欢迎再来。”经理看到了这个场面，认定这位小伙子是把好手。

一家女主人想招聘一名临时工来看管豪华的住宅。许多人上门来征求这份工作，但是女主人最后却在众多求职者中选中了一位其貌不扬的姑娘，原因只是这位女孩一进门便惊讶地说道：“你这间屋子是多么的漂亮呀！”女主人听了这句恭维话非常高兴，也不再多问，便决定用她。这位姑娘只是本身具备赞美的潜能，而她又把这种潜能推销出来，从而得到这位女主人的青睐。

人人都有潜能，但并非人人都能表现出潜能。所以善于推销自己潜能，成为求职就业的制胜法宝。

如何推销自己的潜能呢？首先，应该在适当的场合下，恰当地表现自己的潜能。比如你现在从事的是一份销售的工作，而你又有绘画的潜能，OK，你可以在搞销售的过程中，同时也充分显现这种潜能，给所销售的商品制作一些漂亮、新奇的标志或宣传广告





牌，那你的销售额总要比其他没有这方面优势的销售员更多，这就是你的优势。

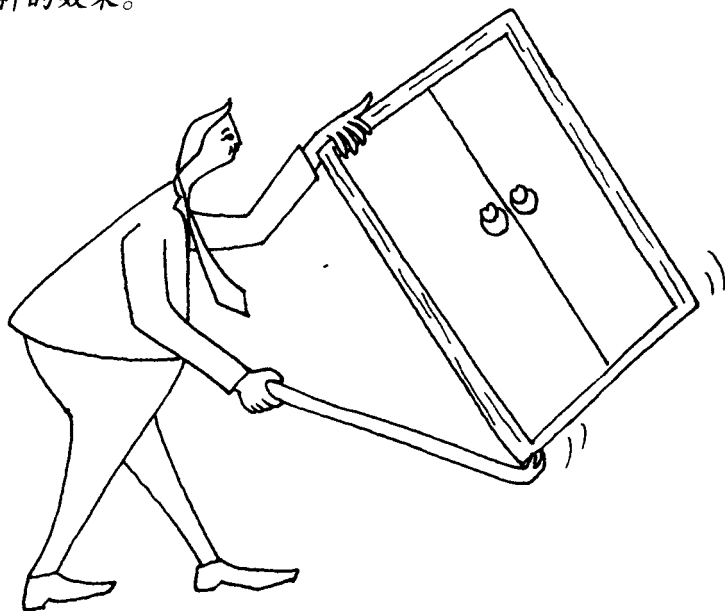
其次，善于发挥自己的潜能。把自己原本具有的潜能与其他活动结合起来，创造出一种新的能力，这种能力就是别人所不具备的。

最后，要明白推销自己潜能的目的只在于让对方接受自己，欣赏自己，所以推销潜能也要顾及对方，不可一味卖弄，虚张声势，从而弄巧成拙。



第二招 以奇制胜术

在平常生活中或者求职过程中，都需要一种“出奇制胜”的计谋，才能收到难以意料的效果。



很多求职者，总有一种烦恼，仅仅一份简历或短短的十几二十

