

插图本

◎ 卜松林 夏欣欣 著

趣味社交

谋职巧趣 ● 伴君诀趣 ● 待友妙趣 ● 从商诡趣



上海古籍出版社

插图本

趣味

◎ 卜松林 夏欣欣 著

社交

谋职巧趣 ● 伴君诀趣 ● 待友妙趣 ● 从商诡趣



上海古籍出版社

图书在版编目(CIP)数据

(插图本)趣味社交/卜松林,夏欣欣著. —上海:上海古籍出版社,2007.3

ISBN 978-7-5325-4628-2

I. 趣... II. ①卜... ②夏... 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(2007)第 028918 号

责任编辑 何许英

装帧设计 严克勤

(插图本) 趣味社交

卜松林 夏欣欣 著

上海世纪出版股份有限公司 出版 发行
上海古籍出版社
(上海瑞金二路 272 号 邮政编码 200020)

(1)网址:www.guji.com.cn

(2)E-mail:guji1@guji.com.cn

(3)易文网网址:www.ewen.cc

发行经销 新华书店上海发行所

印刷 上海市印刷四厂

开本 889×1194 1/24

印张 13 20/24 字数 250,000 插页 4

版次 2007 年 3 月第 1 版

2007 年 3 月第 1 次印刷

印数 1—5,300

ISBN 978-7-5325-4628-2

定价 28.00 元

本丛书已出版的书目

趣味社交

趣味美学

趣味历史

趣味哲学

趣味修辞

趣味语文

趣味逻辑

趣味地理

趣味考古

“成功的真正秘诀是兴趣”，诺贝尔物理奖获得者杨振宁如是说。因此，兴趣是学习的最好导师，也是学习的原动力。人类知识的发生、发展和积累，就根本而言，就是源于人类对未知世界的好奇与探秘。一个个规模宏大、结构严谨的知识体系，莫不由此奠基而逐步建构。然而可叹的是，人类建立了知识体系，却又往往为体系所困。且不说体系本身是带有主观性的框架，当建构者扬弃整合，将适用的知识框入体系时，也就渐离于生动鲜活的知识原生态；单单就它们的浩繁威严，连同那一套套概念术语而言，也常常会使初学者或望洋兴叹，或敬而远之，终于不得其门而入。体系实在是一把双刃剑，它累积也提炼了知识，自然是必要的；但无可否认，体系的建立，在相当程度上，是以损削作为其原动力的兴趣为代价的。这也是不少青年学生面对课本中那些浓缩了的体系而往往昏昏欲睡的原因所在。美国教育家西蒙斯说得好：“如果教师能适当地用一种令人愉快而又认真的方式教授的话，那么所有的科学知识，就其本质及关联来说，都充满着趣味。”另一位美国教育家克莱·贝德福特甚至这样认为：“你一天可以为学生上一课，但是如果你用激发好奇心来教他学习，他终生都会不断地学

习。”这套系列化的趣味知识丛书，就是有鉴于此而编撰的。

丛书的作者，是一批学有专长的中青年学者与教师，他们自然谙熟各自所要介绍的学科知识的体系，了解它的好处，也洞悉它的缺陷甚至弊病；更懂得要想使读者进入知识的殿堂，必须先激发其求知的原动力——兴趣。因此，他们所介绍给读者的，诚然是科学的正确的，而首先是十分有趣的；他们不强求体系的完备无缺，却又充分注重到了各自体系中最重要的一方 面面；他们的目的是，恢复兴趣在学科建设中的“导师”地位，从而使读者进而产生一窥其知识领域的强烈欲望，并在以后一旦进入体系后，不仅能较容易地掌握它，而且能重新审视它。他们不囿于体系的有趣讲述，其实同时也在真诚地呼唤着建立更科学更完备的新体系的年轻的探索者。

自2001年本丛书出版第一本《趣味哲学》以来，至今已陆续出版了《趣味历史》、《趣味语文》、《趣味逻辑》等近十种，而且每一种都受到了广大读者的热烈欢迎。现在，为了更加适应读者的阅读口味，本套丛书将以全新的版式风格呈献给广大读者，并配以精美的插图，以使读者在汲取知识的同时，也能尽享阅读的趣味。

上海古籍出版社

人际交往是一个古老而又时尚的话题。说它古老，是因为“原始人类”就开始互相交往，古今中外的圣人先贤已有许多论述；说它时尚，是因为工商经济的发展，通讯、交通的发达，现代人际交往的规模、范围日益扩大，频率日益加快，交往的内容、形式出现了许多新情况、新特点。探索人际交往的理论、经验、方法和技巧，成了人们学习、工作、生活的迫切需要，也是建设文明社会的重要方面。这正符合马克思主义的观点：“社会的生产和生活是以个人之间的交往为前提的”，没有人与人之间各种形态的交往，就不会有社会生产的形成和发展，人类生活也不可能这样丰富多彩。

中国是一个有着五千年文明的礼仪之邦，一向以善于交往而闻名于世。孟子早就说过：“其交也以道，其接也以礼。”这就告诉我们，人际交往既有一定法度和礼规，又是一种艺术和能力。随着改革大潮的冲击和对外开放的振荡，许多人的交往观念和交往价值发生倾斜，如果缺乏交往能力，不讲究交往方法，就会影响新型高尚的人际关系建立。因而，学习交往理论，掌握交往规范，提高交往艺术，增强交往能力，争取交往成功，不仅有助于创造价值、发展事业，而且有利于社会发达、

文明进步。

人际交往是一个多层次的不断扩大的网络。一般来说，有三个交往圈。第一个交往圈以生活为基石，主要是亲近者之间的密切交往，包括亲友、邻里之间的交往；第二个交往圈以学习、工作为场所，交往频率比较高，包括师生、同事、上司、下属等联系较多的人之间的交往；第三个交往圈以政治、经济、文化等为内容，交往空间扩展到整个社会，范围涉及到社会大众、男女老少、商务客户和政界舆论界人物等。人们在这三个交往圈中，既有语言的交谈、情感的交融、思想的交流，也有政治、经济、工作的交往，对每个人都起着不同的作用。由于人们在三个交往圈中有着不同的处境，因而交往关系相当复杂。在复杂的人际关系中搞好人际交往，做到诚实而不虚伪，善良而不恶意，热情而不轻浮，宽容而不嫉妒，是为人处世的基本准则和传统美德。本书将主要围绕社会交往，以大量蕴含知识性、趣味性的实例，探讨人们具体的交往技巧和方法。

作者

二〇〇七年

大巧若拙，大辩若讷

巧 求 职

姜太公的“求职书” / 2

求职中的“谋” / 6

从“生才贵适用”看求职 / 10

创意与求职 / 14

自立：受益终身的礼物 / 18

醉人的笑容你有没有 / 23

自胜者强 / 27

面试之忌 / 32

不轻信：求职者的护身符 / 37

细微之处见精神 / 41

入则献谋，出则行政

对 上 司

怎样取得上司青睐 / 46

关键要了解和帮助上司 / 51

如何才能让上司采纳你的意见 / 56

劝谏上司要得体 / 61

和以处众，宽以待人

处 同 事

同舟共济得双赢 / 68

是谁把他送到了监狱？ / 74

同事相处多宽容 / 79

制怒 / 82

以大局为重 / 87

黄金搭档 / 91

脸是一张“晴雨表” / 95

好人缘来自…… / 98

上贵肝胆，下不相疑

待下 属

使下属快乐从事 / 104

关注下属利益 / 108

市长家里的宴会 / 112

巧妙批评下属 / 116

山水相依，日月同辉

交 异 性

小和尚喜欢“老虎” / 122

窈窕淑女，君子好逑 / 125

触龙说动赵太后 / 128

学会保护自己 / 132

青春的笑容有多久 / 137

郎才女貌 / 140

保持审美距离 / 144

己所不欲，勿施于人

亲 公 众

请把你的微笑留下 / 150

倾听的艺术 / 153

鼻子是脸上的山峰 / 158

丰富多彩的体态语言 / 161

人际交往的缺陷 / 165

知恩图报 / 170

诚信：人际交往的道德底线 / 173

尴尬中的苦与乐 / 176

巧用军事谋略 / 180

人际交往的心理效应 / 184

强不劫弱，贵不傲贱

办商务

诚信营销 / 188

随需而变 / 192

借冕播誉 / 196

隐真示假 / 201

家丑外扬 / 204

价格策略 / 207

随俗问禁 / 213

奇特广告 / 217

拒贿有方 / 221

胜负天平上的八颗砝码 / 227

谈判中的语言艺术 / 230

谨防诡道 / 233

“美国股神”沃伦·巴菲特 / 237

学贵得师，亦贵得友

贵师友

虔诚拜师 / 242

同一问题不同回答 / 246

怎样对待学生的错误 / 251

“李斯特的学生” / 256

师生情谊深 / 260

善与人交，岁寒无易

助亲朋

交友贵交心 / 266

忠言也顺耳 / 271

面对网络交友 / 275

资助贫困亲属 / 280

学会装聋作哑 / 284

做到礼尚往来 / 289

远行思伴，安居择邻

睦邻里

- 睿智择邻育“亚圣” / 294
进一退二“六尺巷” / 297
吃亏是福 / 300
救人如救己 / 305

- 你是一个好邻居吗？ / 309
“绿色心桥” / 314
邻里间批评的艺术 / 318

趣

社交

味

目
录

大巧若拙，大辩若讷

DaQiaoRuoZhuoDaBianRuoNa

在人力市场供大于求的今天，求职不仅是走出校门的学生面临的一道关口，也是希望走出乡村、重新获得岗位的人们面临的一个难题。为了求得一个职业，君不见招聘市场人头攒动、网上求职五光十色、托亲靠友各显神通……

求职的关键是一个“求”字，“求”构成了这一交往形式与其他交往形式的不同之处。在“求”的艰辛历程中，既有灵光闪现的智慧，也有头破血流的教训；既有成功带来的喜乐，也有失败留下的哀愁。作者力求将求职交往中的所见所闻、所思所想，有选择地记录下来，希望给阅读者以启迪、给思想者以智慧，即便是走马观花者，也希望能有“踏花归来马蹄香”的感觉。

姜太公的“求职书”

姜太公，本名吕尚。年轻时家境贫寒，以卖肉卖酒为生，可是他胸怀大志，勤奋学习，希望有朝一日可以大展宏图，干一番轰轰烈烈的大事业。但在相当长的时间里，他一直没有遇到一个赏识他的人、也没有找到一个能施展自己才华的舞台。

83岁高龄时，满腹经纶的姜太公精心设计了一个自荐的奇方——在西伯侯姬昌经常散步的渭水河边“钓鱼”。

这一天，他的机会终于来了，西伯侯姬昌发现河边竟然有位耄耋老人在钓鱼，便很有兴趣地走上前去。姜太公见自己已经引起西伯侯姬昌关注，便故意提起了钩线，一展自己的奇特钓具——直钩无饵。姬昌按捺不住内心的好奇，上前问道：“这位老人，别人钓鱼要诱饵，您怎么不用诱饵，而且用直钩，那怎么能将鱼

■姜太公像



钓上来呢？”

面对西伯侯的提问，姜太公发表了一番精心准备好的“演说词”：“休道钩无饵，自有愿上者。世人皆知纣王无道，可是西伯侯您就甘愿上钩，跑到朝歌去朝拜，被囚牢狱；世人皆知商朝气数已尽，但是各路诸侯也甘愿上钩，宁可臣服，成为钩上肉。”说话间，西伯侯意识到，眼前这位老人高深莫测，肯定不是等闲之辈。

带着敬仰的心情，西伯侯真诚地说：“如今天下纷争，百姓离散，如果先生不弃，望助姬昌匡扶天下，救黎民于水火之中。”姬昌的话，

正中姜太公下怀，于是他欣然与西伯侯一同回宫。姬昌拜他为太师，共商国家大计。

作为一个平民百姓，难有与西伯侯姬昌交谈的机会，姜太公正是由于精心设计了“直钩无饵”这一与众不同的“求职书”，抓住了姬昌的“眼球”，钩起了姬昌的好奇，为自己赢得了展示才能的机会。姜太公直钩钓鱼，也成为千古佳话。

宋朝诗人戴复古说：“意匠如神变化生，笔端有力任纵横。须教自我胸中出，切忌随人脚步行。”它告诉人们，做任何事情，既要全力以赴，更要匠心独运，大胆创新，不能总是步别人的后尘，否则，永远是落后者。

一位女大学毕业生向同学诉苦：她上大三时开始策划简历，甚至花200元去读相关培训班，最后花费2000多元，用多幅艺术照、各种大小奖项以及几大页热情的求职信装点了简历，没想到，竟然被用



■渭水文王聘子牙

人单位以“没有重点、缺乏创意”为由拒之门外。

时下，求职简历多见两种“病状”：一是厚。文凭越低简历越多越厚，特别是应届毕业生，洋洋洒洒上千言，包罗万象。二是散。所述内容对应聘职位没有针对性，面面俱到，通览之后，哪方面都让人无法留下深刻印象，用人单位不知该把他安放到一个什么准确的岗位。最主要的是没有像姜太公那样独特的创意。

到底什么样的求职简历受用人单位欢迎呢？中国有句老话：“解铃还需系铃人。”就让我们来听一听武汉精伦电子股份有限公司人力资源部部长、总裁行政助理廖胜兴是怎么说的吧。

他说：简历是求职的第一关，其重要性大家都知道。但简历怎么做，还是要掌握一些方法的。精伦公司常规招聘天天在进行，隔一段时间简历就会堆积如山，我们看一份简历往往只花一分钟，甚至连一分钟都不到。所以求职时务必要弄清对方最需要的是什麼，自己会什麼，然后按规范把简历做得简洁、有条理、有层次便可，不必太花哨。现在，硕士、博士生的简历大多一两页，反而本科生的简历动辄十数页，甚至上百页，费时费钱，毫无价值。

现代社会，用人单位对“求职简历”的审“美”视角已发生转变，人们依此提出了多种多样新颖的套路，这里向大家介绍一种，以便求职者实践中能给自己设计、制作一份让人“一见钟情”的简历。

网友仲琴由时装引发了对简历的思考，她认为：简历是求职者的第一形象。从当代服装设计的薄、露、透这一大趋势得到启示，如果说简历是求职者的外衣或者包装的话，它同样需要薄、露、透。

薄。一些没有经验的求职者总是误认为简历越长越好。一位人事经理告诉我，越是没有学历或专业优势的毕业生简历越长，目的当然是为了吸引人事经理的注意。但这种做法往往会走向良好愿望的反面。有人统计过，人事经理平均用1.4分钟处理一份简历，然后以不超过30秒的时间决定是否给应聘者下一个机会。可一分多钟他怎么能看完你厚厚的简历呢？到头来，埋没你的不是主考官，而是你自己制作的一大叠简历。薄，才能精，如果你能用一页纸就抓住主考官的心，你的求职就成功了一半。

露。不是暴露，更不是让你拍写真集，而是让你露出真面目，让

主考官对你的优缺点一目了然。要做到露，就要尽量减少不必要的包装。现在，人们在招聘会上看到的简历，彩色打印、彩色封面早已不算新鲜，有些还夸大优点，虚构成功经历。而有一位求职者把学生处和教务处的电话附在简历中，提示用人单位如对其简历中的学习成绩和社会实践经历有怀疑，可以打上述电话调查。因为“露”得恰到好处，露出了“诚实、本分、随和”，所以他获得了成功。

透。求职者的职场经历和心路历程要讲“透”。简历中的履历描述不掺水并不等于透。你以前学习和工作中的成败得失及来新公司应聘的真实意图是否明确，你从原单位跳槽的原因是否真实，今后想向什么方向发展等，这些都是用人单位最想要了解的。成功的求职者往往能站在自己的角度和用人单位的角度来描述自己加盟以后对双方的好处，这样不仅增加了求职者的诚恳度，也更能引起人事经理的注意。

可以说：富有创意的“薄、露、透”就是一大特色。当然，每个人还应结合自己的情况，发挥自己的创意。