



青少年

能力 培养课

社交

杜兴东 编著

全球最经典的品质培养成长书系

你的人生第一课

北京出版集团公司
北京出版社



青少年

能力 培养课

社交

杜兴东 编著

全球最经典的品质培养成长书系

你的人生第一课

北京出版集团公司
北京出版社

图书在版编目(CIP)数据

青少年能力培养课. 社交 / 杜兴东编著. — 北京 :
北京出版社, 2014. 1

(青少年综合素质培养课)

ISBN 978 - 7 - 200 - 10288 - 8

I. ①青… II. ①杜… III. ①青少年—能力培养
IV. ①G421

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 282781 号

青少年综合素质培养课

青少年能力培养课 社交

QINGSHAONIAN NENGLI PEIYANGKE SHEJIAO

杜兴东 编著

*

北京出版集团公司 出版
北 京 出 版 社

(北京北三环中路 6 号)

邮政编码: 100120

网 址: www.bph.com.cn

北京出版集团公司总发行

新华书店经销

北京龙跃印务有限公司印刷

*

787 毫米×1092 毫米 16 开本 12 印张 170 千字

2014 年 1 月第 1 版 2014 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 200 - 10288 - 8

定价: 20.00 元

质量监督电话: 010 - 58572393

前 言

一个冬天的夜晚。刚下过雪，路面上还有一些残留的冰。寒风瑟瑟地、毫不留情地吹在人们的身体上，有点刺骨。可是，天气的恶劣并没有影响这场活动的举行。在宾夕法尼亚饭店的大舞厅里，很快聚集了2500名美国各界成功的绅士和女士们。活动还没有开始，舞厅内早已座无虚席。有一些人没有座位，就在靠近门口的地方站着。越来越多的人聚集而来，于是在舞厅的外面，尽管寒冷一直在蹂躏着人们，可是仍然排起了很长的队伍。

这一天不是休息日，人们都是在经过了一天的劳累以后，跑到这里准备站上几个小时的。这是为什么呢？难道他们来观赏魔术表演？还是想看看那些超人气偶像的现场舞台？都不是。这些人是为了一则广告而来的。两天以前，他们看到了登在《纽约太阳报》上的一则广告，上面写着：如何增加你的收入？如何为你创造更多的财富？如何成为一个成功的领导者？如何在职场中应对自如……难道这又是老一套的骗人的伎俩吗？但是，不管你如何质疑，在这座全世界最世俗的城市里，人们还是顶着经济危机的压力，冒着寒冷，全然不顾一天的劳累站在了宾夕法尼亚饭店的门口，这的确证明着这场活动的魔力。

我们知道，《纽约太阳报》是一份保守的报纸，不可能为了一则荒谬的广告就砸了自己的招牌。而且，前来饭店的人

士，大多是美国社会的名流。他们之中，有著名的记者，也有高级官员；有公司的老板，也有专业技术人员。他们的月平均收入都在几千美元或者几万美元。

那么，这些人到这里来究竟是要做什么呢？答案是：他们来这里听一个最现代也最实用的演讲——由戴尔·卡耐基研究中心举办，内容涉及了对这些成功人士最有吸引力的社交。他们既不想在这样寒冷的天气里观看魔术，也不想劳累了一天之后还观看那些人气明星的表演，而是想学一些跟自己的生活和工作密切相关的商业交往、社交处世、职场生活中的现实而有效的建议，他们非常急切地想学习到这些知识，并且想马上将这些知识应用到现实生活中去。所以，人们才会在这种寒冷的天气里，甘愿在门外受冻，也要听一听如何才能具备高超的社交能力，如何才能用社交为自己的人生创造财富。

其实，社交本身并不是一个深奥的话题，它的普通解释是人际交往，而催生物就是人脉。人脉对于一个人的发展有极大的影响。美国石油大亨洛克菲勒在总结自己的成功经验时曾经表示：“与太阳下其他所有能力相比，我更注重与人交往的能力。”正是洛克菲勒的人脉沟通能力，才成就了他的辉煌事业。而中国的财富排行榜中举足轻重的人物，如马云、唐骏等，他们同样是依靠人脉创造出自己的光辉事业的，就连“流行音乐教父”迈克尔·杰克逊，也要依靠人脉，才有机会向全世界的人们展示自己的音乐才华。

人脉就是你人生的财富。在发展的道路上，如果只依靠自己的力量，那么即使你是能力超群的人，也不可能取得成功，而如果有贵人相助，在关键的时候帮你一把，那么你的人生就将会出现转折。俗话说“近朱者赤，近墨者黑”，跟优秀者在一起的人，将变得更优秀，而跟一些“不易成功”的人在一起，就注定了只能在人后暗羡别人的成功。

由此可见，人脉对于我们的发展是十分重要的。可是，

积累人脉却不是一件容易的事情。人际交往方面的专家认为，人脉的积累是长年累月的，是一种在生活中养成的习惯，并不是一件可以定时完成的项目。不管是一条人脉，还是由人脉延伸出去的人际圈子，都需要长期的关注和付出。可是，怎样才能更快、更好地拓展自己的人脉呢？

针对青少年成长的需要，我们编写了本书。在书中，我们结合了中国人际交往特有的“世故人情”和现实生活中与人交往的客观需要，扩展了人脉的内涵和外延，从人脉的自我修炼——情商与影响力开始，涵盖了人脉经营、场景应用、交友策略等多方面内容，是兼融实用性和时尚性的人脉大全。

衷心希望青少年朋友在翻开此书的同时，能够找到成功社交的密码，并从当下开始修炼，为未来找到一把开启幸福与成功人生的金钥匙。

第二章 非权力影响力营造社交“圈层” / 11

掌握你的力量“非权力影响力” / 11

看起来就是个成功者 / 15

知己知彼，提升你的影响力 / 17

没有自信就制造失败 / 19

第三章 打造事业人脉的长尾效应 / 21

事业的成功=15%的专业技能+85%的人脉关系 / 22

史玉柱VS陈天桥：高手只与高手对弈 / 24

“怀才不遇”往往是他人造成的 / 26

马云为何要打透“人情圈” / 28

第四章 修炼社交的八商树 / 31

情商：让你人品影响你的人脉 / 32

财商：提升个人财力，让你更具影响力 / 34

目 录

第一章 社交，人生最有价值的投资 / 1

储存人脉胜过储存黄金 / 2

个人大部分的成就总是蒙他人之赐 / 4

天堂是由自己搭建的 / 7

投资界的口号：“投人，投人，投人！” / 9

第二章 非权力影响力营造社交“圆舞曲” / 11

靠精神的力量“呼风唤雨” / 12

看起来就像个成功者 / 14

嘴巴革命：说出你的影响力 / 17

没有自信就别想成功 / 19

第三章 打造事业人脉的长尾效应 / 21

事业的成功 = 15% 的专业技术 + 85% 的人际关系 / 22

史玉柱 VS 陈天桥：高手只与高手对弈 / 24

“怀才不遇”往往是他人造成的 / 26

马云为何要打造“唐僧团队” / 28

第四章 修炼社交的八商树 / 31

德商：你的人品影响你的人脉 / 32

魅商：修炼个人魅力，让你更具影响力 / 34

心商：悲观时，多跟心里有阳光的人打交道 / 36

情商：掌控自我，做情绪的主人 / 38

职商：在工作中树立个人品牌 / 41

胆商：打破羞涩，向着人群大步走 / 43

智商：谋略当先，人脉并非人越多越好 / 45

财商：从零和游戏走向双赢 / 47

第五章 社交方圆术：四两拨千斤的人脉策略 / 49

狐狸——懂得借助他人势力 / 50

猫——不要轻易亮出自己的“底牌” / 52

山羊——拥有一颗感恩的心 / 54

兔子——危难当头，启动“备用方案” / 56

防狼——趁你不备就咬你一口 / 58

防杜鹃——最擅长利用他人 / 60

第六章 社交风云场，七大武侠教你“说” / 63

韦小宝：见人说人话，见鬼说鬼话 / 64

金毛狮王：倾听也是一门绝学 / 67

李寻欢：沉默如飞刀般具有杀伤力 / 69

方世玉：幽默可做“杀手锏” / 71

黄蓉：抓住对方的软肋，掌控说话主动权 / 73

楚留香：委婉权当艺术 / 75

段誉：用赞美赢得“有情”人 / 77

第七章 九型人格的社交密码 / 79

完美型人格：渴求完美太苛刻 / 80

给予型人格：乐于助人没话说 / 82

成就型人格：害怕亲密要适度 / 84

艺术型人格：追求个性很自我 / 86

领导型人格：说话大声好命令 / 88

享乐型人格：夸大自我爱吹牛 / 90

观察型人格：自我封闭难接近 / 92

怀疑型人格：没有根据乱猜疑 / 94

调停型人格：不懂拒绝难说“不” / 96

第八章 看透他人，人际交往中的心理法则 / 99

首因效应——好印象来自最初的几秒钟 / 100

破窗效应——别让小事毁了你的形象 / 102

照镜子效应——先检讨你是如何对别人的 / 104

投射效应——为什么会“以小人之心度君子之腹” / 106

光环效应——何以会出现“以偏概全”“爱屋及乌” / 108

互惠定律——得到别人的好处会想到回报 / 110

攀比定律——不让嫉妒之火成为心中的绳索 / 112

第九章 如何成为最受欢迎的人 / 115

掌声响起来，为对方喝彩 / 116

站在对方的立场上传递温暖 / 118

热情的人是极具吸引力的 / 120

抱怨，会让你变得招人怨 / 122

你的笑容价值百万 / 124

第十章 自己走百步，不如贵人扶你走一步 / 127

一个人的 100% 与 100 个人的 1% / 128

成功可以抄近路 / 130

有旷世的才华，还得找到识你的贵人 / 132

迈克尔·杰克逊：贵人挺起来的“舞王” / 134

“印尼巨鳄”林绍良：我的成功可以复制 / 136

第十一章 投资社交场上的蓝海区 / 139

“打击”你的人可能更爱你 / 140

是对手让我们弹出了生命的高度 / 142
不要冷落落魄的朋友 / 144
同学关系也要进化 / 147
最亲还是故乡人 / 149

第十二章 扫雷，不做社交礼仪的“败犬之王” / 153

信仰新绅士主义的男人最受欢迎 / 154
职场杜拉拉，别因粉妆自掉身价 / 156
看“朋克”美女最爱“败”什么饰品 / 158
小心你的发型流露出土气 / 160
让对方为你的声音着迷 / 162
掌握穿衣要诀，你也可以成为“百变明星” / 164

第十三章 参加宴会要懂的细节 / 167

好理由是完美宴请的幕后推手 / 168
宴请地点很重要 / 170
怎样安排客人的座次 / 172
酒桌上如何说话 / 174
点菜不再是难题 / 176
中餐和西餐，不一样的应酬之道 / 178
宴会结尾的应酬不可忽略 / 181

小店门前正在晒被褥是会有很多麻烦。这个时候，她想起了新来的保姆。保姆，从爸爸的朋友那里弄来帮忙，她看到那些富有的老人在她爸爸的手上，除了她很多帮助，她也就经常去那里帮忙了。她把市里搬了进来。

第一章 社交，人生最有价值的投资

第一章

社交，人生最有价值的投资





储存人脉胜过储存黄金

孤独并不是精神优秀者的命运。

谁都不是单独生活在社会中的个体。在生活中，我们难免会形成这样或者那样的关系，比如父子关系、朋友关系、夫妻关系；在工作中，我们也要处理同事之间的关系，上级和下属之间的关系。在处理这些关系的过程中，我们会形成自己的关系网，这就是我们的人脉。

有的人认为自己的能力强，个性独特，就不需要拥有人脉了。其实这样的想法是错误的，对于这样的人，社会会给予忠告：“只依靠个人的力量取得成功的人，一定会付出超乎常人的代价。”

有的人认为自己已经积累了很多财富，无论精神上还是物质上，都十分富足了，不需要再考虑人脉的问题。这样的想法也是不对的。世界每天都在变化，你不可能每天都生活在自己单独搭建的小屋里而不与外界接触。即使你没有什么需要求助于别人，但你还有父母、亲戚、朋友、子女，你不能保证他们也不需要你为他们做任何事情。

在生活中，财富固然重要，可是储存黄金远远不如储存人脉重要。因为黄金是不可再生资源，花掉了，用完了，也就消失了，但是人脉不一样，你完全可以利用它创造更多的价值。有了人脉，你可能会更大的发展，你的人生也会因为认识了越来越多的人而变得更加广阔。

每个人身上都有优点，如果身边的每一个人都能够将自己的优势利用在你的身上，那么你的力量将是无穷的。可是，生活中很多人并没有认识到这一点，他们紧紧地锁住自己，为的是能够全神贯注地拼搏。可是，他们不知道，当你集中了精神只守着自己的那一小块田地的时候，你已经失去了由人脉构建起来的更为广阔的沃土。

有一个叫作莱温的加拿大女孩，她的爸爸是当地有名的富翁。她大学毕业以后一直想自己开一家店铺，可是因为年轻，没有什么经验，

在店铺刚开张的时候总是会有很多难处。这个时候，她想起了利用爸爸的社交网，从爸爸的朋友那里寻求帮助，结果那些富翁们看在她爸爸的面子上，给了她很多帮助，她也最终在商界站住了脚跟，并把事业做得越来越大。

由此可见，你若想成功，就必须有别人的支撑。任何一个只想依靠自己的实力获得发展的人，都将会承受更大的压力，受更多的苦。

因为一个人的力量是十分有限的，许多问题往往不是一个人能够独自解决的。当问题无法解决而陷入僵局时，你就必须请教能为你指点迷津的人，请他们帮助你，给你建议，以便顺利解决问题。所以，不要再执迷于自己的力量，从现在开始储备你的人脉吧。等到若干年以后，你就会发现，这些人脉为你的人生价值的提升，已经远远超过了储备黄金所创造出来的价值。



个人大部分的成就总是蒙他人之赐

借他人之力，使他人為自己服务，才得以让自己能够高居人上。

荀子说：“假舆马者，非利足也，而至千里。假舟楫者，非能水也，而绝江河。”荀子有“君子性非异也，善假于物也”的东方智慧，牛顿也有“踩在巨人肩膀上”的西方智慧。这两种智慧交融在一起，就能说明一个道理：个人的成功，必须借助于他人的力量。

一个初入社会的人，需要寻求他人的帮助，借他人之力，方便自己。即使你有很强的能力，也需要别人的帮助。因为就算我们浑身都是铁，也打不了几枚钉。只有借助于他人的能量，我们才能“成才成器”。

不过，通常我们所说的“他人”只是一个泛泛的概念，有些不着边际，而且这些“他人”大多都是你不太熟悉、关系也一般的人，他们大多都不能像朋友一样给予你实际的、具体的帮助。朋友却总给你各种各样的帮助。你遇到危难，他们可以帮你排忧解难，渡过难关；你吉星高照时，他们会为你抬轿捧场。朋友，是一个特定的圈子。圈子虽小，作用却难以估量。

“利用”并不是完全丑恶的，它来源于人们在现实生活中各取所需的关系。一个人，无论在事业、爱情，还是生活等各个方面，都离不开人与人之间的相互利用。借朋友之力，正是一个人高明的地方。在自然界也是如此，动物们相互利用，以有利于捕猎、取暖和生殖。兽王更是利用了彼此之间的关系，以及在这种关系基础上建立起来的秩序和习惯，以尽情享受：可以吃得最多、最好，可以占有最美的雌性和最年轻的雌性，等等。而要单的动物，被淘汰者居多，无论其多么凶猛强悍，如老虎、狮子、独狼，等等。群居动物则容易繁衍和生存，如蚂蚁、蜜蜂、家鸡等，因为它们相互借助了对方的力量，哪怕是极

微弱的力量。

就社会和自然状况来看，孤单的斗不赢拉帮结派的。一个人在社会中，如果没有朋友，没有他人的帮助，他或她的境况会十分糟糕。普通人如此，一个成就大事业的人更是如此。如果失去了他人的帮助，不能利用他人之力，任何事业都无从谈起。

借朋友之力，使他人為自己服务，以让自己能够高居人上，这是一个人高明的地方。尤其对自己所欠缺的东西，更要多方巧借。

黄巾乱世之中，刘关张邂逅相遇，桃园结义，成就了千古美谈，也奠定了西蜀国的根基。以后三分天下，刘备始为皇帝，关张也成开国元勋、西蜀重臣。回头看看，刘关张结义之时，三人均是草民。刘备虽是汉室皇亲，却落得流浪街市，贩席为生。张飞只是一个屠夫、粗人。关羽杀人在逃，无处立身。三人结义后，彼此借势，相得益彰。董卓之乱时，吕布为枭雄。刘关张大战吕布，却只打成平手，可见吕布何等英雄。但吕布匹夫无助，枉自豪勇，最终为曹操所杀。而刘关张在三国中彼此相仗，日益得势，最终立国树勋。

这是一个朋友之间相互借力而得势的典型例子。除此之外，西汉的刘邦也是一个善借他人之力的人。

刘邦出身低微，学无所长，文不能著书立说，武不能挥刀舞枪，但刘邦生性豪爽，善用他人，胆识过人。早年穷困时，他身无分文，却敢独座上宾。押送囚徒时，居然敢私违王法，纵囚逃散。以后斩白蛇起义，云集四方豪杰，各种背景的人都为他所用。如韩信、彭越、英布，这些威震天下的英雄，原先都是他的死敌项羽手下的人。至于刘邦身边的文臣武将，如萧何、曹参、樊哙、张良等，都是他早期小圈子里的人，萧何、曹参、樊哙更是刘邦的亲戚。他们在楚汉战争中劳苦功高，最终帮助刘邦建立了西汉王朝。

可以说刘邦能够成就自己的帝王之业，离不开他们。不仅帝王将相需要借他人之力，就是平民百姓也离不开朋友。人生活难免会遇到一些沟沟坎坎，大事小情，自然需要他人的帮助。

俗话说：“一个好汉三个帮，一个篱笆三个桩。”好汉离不开帮手，篱笆要站稳，也离不开桩的支撑。这都是在讲个人的成就需要利用他人之长，借助朋友之力。

个人大部分的成就总是蒙他人之赐。他人常在无形之中把希望、鼓励、辅助投射入我们的生命中，常使我们的各种能力趋于锐利。要善于借助别人的力量，让弱小的自己变得强大，让强大的自己变得更加强大，使自己的成功更持久。



天堂是由自己搭建的

世界上有两种人：索取者和给予者。前者也许能吃得更好，但后者绝对能睡得更香。

杰克拥有一个美丽的莲花池。那其实是他在乡下住宅附近的一片天然洼地，他坚称他在乡间的宅邸为他的农场，水从远处山丘上的蓄水池中流入这片洼地，其间还要通过一个可调节水流大小的阀门开关。一切是那么的和谐美满。到了夏天，澄澈的水面上就会铺满怒放的莲花，鸟儿们在池中自由嬉戏，从早到晚都能听到它们的奏鸣音。蜜蜂则在花园中的野花上忙碌不辍。极目远眺，池塘的后面是一片更加美丽的丛林，野生的浆果、灌木、蕨类植物争相盛开热闹极了。

杰克是一个平凡的人，但他拥有着一颗博爱的心。在他的领土上，你看不到“私人所有，不得擅入”或“擅入必究”的字样。取而代之的是原野尽头那让人倍感亲切的标语：“这里的莲花欢迎你。”他得到了所有人的由衷爱戴，原因很简单，他真诚地爱着所有人，并愿意与他们分享他的一切。

在这里人们常能碰到正在玩耍的天真孩子和风尘仆仆、步履蹒跚的旅人，不止一次看到他们离去时面上那与来时全然不同的神情，仿佛卸下了身上的重负，直到现在人们的耳边似乎还能听到他们离去时的低声呢喃和祝福。有些人甚至把这里称为世外桃源。闲暇时作为主人的他也会在此静坐享受夜晚的寂静。当外人离去后，他趁着皎洁的月光在园中往来踱步或坐在老式的木质长椅上伴着芬馥的野花香喝点什么。他是一个具有一切美好品质的人。用他自己的话说，这里是他一生中最伟大、最成功之处，经常带给他莫名的感动。

毗邻的一切生物仿佛也能感受到这里散发出的亲善、友好、宁谧、欢欣的气氛。牛羊们会漫步到树林边古老的石栏下，张望着里面美好