

❀ 畅销全国的成功学宝典 ❀

刘 磊/编著

如何与人 打交道



☆ 给你力量 励志丛书 ☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



中国戏剧出版社

畅销全国的成功学宝典



在社会上工作几年，风来雨去，你尝尽了社交能力不强的苦头。你自己也知道这全是因为自己不善交往。你面临的最大问题，就是如何融入社会，提高自己的社交本领。“物以类聚，人以群分”，一般人都愿意同和自己性格相近的人相处，这是无可非议的。一个人要和所有的人都成为亲密朋友，那是不实际的、不可能的。但是，如果我们学会和各种不同性格的人打交道，我们就能和更多的人相处得好，工作起来就能相互协调。



ISBN 978-7-104-02649-5



9 787104 026495 >

定价：597.00元(全15册)

C912.1-49

L643.1/19

畅销全国的成功学宝典

刘 磊/编著

如何与人 打交道

☆ 给你力量 珍藏版 励志丛书 ☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



中国戏剧出版社

○

图书在版编目(CIP)数据

给你力量/刘磊 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… II. 刘… 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 093301 号

如何与人打交道

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238
58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京市业和印务有限公司

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:230 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究



畅销全国的成功学宝典

刘 磊 / 编著

如何与人 打交道

☆ 给你力量 励志丛书 ☆

GEINILILIANG
LIZHICONGSHU



中国文联出版社



给你力量 励志丛书

责任编辑：肖楠 王媛媛

封面设计：(S) 揽胜视觉
010-65917557



前 言

在社会上工作几年,风来雨去,你尝尽了社交能力不强的苦头。你自己也知道这全是因为自己不善交往。你面临的最大问题,就是如何融入社会,提高自己的社交本领。

“物以类聚,人以群分”,一般人都愿意同和自己性格相近的人相处,这是无可非议的。一个人要和所有的人都成为亲密朋友,那是不实际的、不可能的。但是,如果我们学会和各种不同性格的人打交道,我们就能和更多的人相处得好,工作起来就能相互协调。

那么,怎样和不同性格的人相处呢?

应该看到,既然别人与自己性格不同,他在待人接物方面,自然有许多方面与自己不一样。当我们看到了别人与自己不同之处后,不要觉得这也不顺眼,那也看不惯,更不要讨厌和嫌弃别人。

跟不同性格的人相处,还要注意了解别人。人们在相互交往中,可能都有这样的体验:如果对一个人不了解,你和他在感情上就必然有距离。一个人性格的形成,往往跟他生活的时代、家庭的环境、所受的教育和经历遭遇有关。我们在考察一个人的性格的时候,最好也要了解他的性格形成的原因。这样,你可能会理解他、体谅他、帮助他,慢慢地你们相互间就会增进了解,甚至还可能成为好朋友。

跟不同性格的人相处,要注意多发现别人的优点,取长补短。两个性格不同的人在一起,由于对比明显,双方可能就会很快发现对方的长处和短处。发现了别人的短处之后,正确的态度是给别人指出来,帮助他。世界上一切事物都不是尽善尽美的,每个人在思想上性格上都存在缺点,我们对人不能求全责备,谁要寻找没有缺点的朋友,那他就会没有朋友。在和自己不同性格的人身上,更要注意多发现别人的长处和优点。比如,急性子的人,要看到慢性子的人





考虑问题时可能比较周全,特别在做某种需要耐心的工作时,他就很恰当。慢性子的人,要看到急性子的人做事往往不拖拉,很麻利。这样,大家不仅能够和睦相处,相互还会有所补益。

跟不同性格的人相处,胸怀应该宽一些,气量应该大一些,应该提倡宽容。当然,我们说待人要宽容,不是不讲原则。应该尊重别人的兴趣和爱好。对别人生活中的一些细微末节,要能容得下。这样,不同性格的人在一起才容易相处。

跟不同性格的人相处,还要注意讲究不同的方式方法。俗话说,一把钥匙开一把锁。跟不同性格的人打交道,也要区别对待。这不是那种见人说人话、见鬼说鬼话的世故圆滑,也不是那种逢场作戏的玩世不恭。我们说的待人有别,是要看到性格不同的人有他自身的特点,要针对这些特点采取因人而异的恰当态度。

也许有人会说,江山易改,秉性难移,自己的脾气改不了。的确,人的性格是在生理素质的基础上,在社会实践活动中逐渐形成的,有一定的稳定性。要想改变一个人的性格,不是一件容易的事情。但是,世界上任何事物,都不是一成不变的,人的性格也是不断发展,也会有所变化的。我们常常看到,有的人本来很脆弱,但是,后来经历了一些重大变故或意外打击以后,生活把他磨练得坚强起来了。如果我们努力提高自己的认识能力、思想水平和道德修养,我们是能够培养和锤炼出良好性格的。





目 录

第一章 成为交际场上的红人	1
适时扩大交际范围	3
交际的四个法则	6
外在形象惊四座	7
学会恰到好处地“表演”	10
真诚地展示自己	12
善于“推销”自己	14
不要怕最初的失败	18
第二章 成功人士的着装艺术	23
适合体型的着装	25
适合时宜的着装	26
适合年龄的着装	27
西装的穿法	29
裙装的穿法	31
服装颜色搭配	33
佩戴饰物的学问	34
戴眼镜的学问	37
化妆的学问	38
适合的发型	40
讲究个人卫生	41





第三章 社交高手的心态修炼 45

相互尊重	47
高度自信	49
品格高尚	51
与人为善	53
把握分寸	54
善解人意	58
控制情绪	59
难得糊涂	61
善于合作	63
言而有信	65
克服偏见	66
知错能改	67

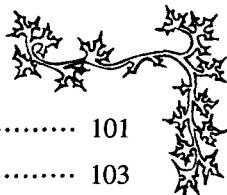
第四章 学点社交心理学 71

第一印象效应	73
似曾相识效应	76
顶礼膜拜效应	77
利人利己效应	79
投桃报李效应	80
情感波动效应	82
人云亦云效应	83

第五章 打造语言的亲和力 87

必要的争辩	89
真诚的赞美	90
坦诚的感谢	93
温暖的安慰	94
热忱的介绍	97
委婉的拒绝	99





诚恳的道歉	101
合适的借口	103
轻松的幽默	105
善意的批评	107
顺耳的忠言	109
详尽的解释	111
第六章 风度翩翩,举止合宜	115
坐有坐相	117
站有站相	118
吃有吃相	120
走有走相	121
正确使用手势	123
注意小动作	125
展示你的微笑	127
握手的礼节	128
致意的礼节	131
交换名片的礼节	133
第七章 保持友情的窍门	135
与不同性格的人相处的方法	137
充分自信平等待人	139
用文字开启对方的心	140
敞开心扉给人看	141
缓和朋友关系的七要领	142
朋友之间淡如水	143
保持应酬的新刺激	144
及时精减你的名片档案	145
增加人际关系的资讯	145
帮助人的技巧	147
在交往中寻找互利伙伴	149





第八章 勿闯社交的“地雷阵” 151

不要轻易得罪人	153
不要胡乱恭维别人	154
不要打探别人的隐私	155
不要触及别人的痛处	157
不要伤害别人的最爱	158
不要锋芒太过显露	159
不要逞口舌之强	161
不要以自我为中心	163
不要过分责备别人	164
不要待人厚此薄彼	166
不要随便开玩笑	167
不要说废话、蠢话	169

第九章 不断拓展朋友圈 171

社交要讲礼仪	173
走出待人的误区	175
交友的四要五忌	178
好朋友也要保持距离	180
既不伤面子,又不伤和气	181
要正确运用同学关系	183
常到同事家看看	186
士为知己者“用”	189
交友的弹性外交	191
与 O 型血的人的交往	192
与 A 型血的人的交往	194
与 B 型血的人的交往	195
与 AB 型血的人的交往	196



第十章 吃喝应酬不露怯 199

怎样举办宴会	201
怎样布置餐桌	202
怎样安排宴会程序	203
怎样出席宴会	206
怎样享用自助餐	208
怎样使用筷子	211
怎样使用刀叉	212
怎样饮茶	214
怎样吃西餐	217
怎样喝咖啡	219
怎样祝酒干杯	220

第十一章 怎样参加社交聚会 223

组织舞会	225
邀舞与拒舞	226
组织晚会	227
主持婚礼	228
参加婚礼	230
参加沙龙	231
参加会议	233
参加生日聚会	234
出席音乐会	235
聚会时的发言	236

第十二章 潇洒赢得“女人缘” 239

赢得对方夫妻二人的友情	241
不要在女人面前发牢骚	242
男女同事相处的方法	243
等距离交往	244





如何使自己有好的女人缘	245
恭维周围的女性	247
邀请女性赴约有哪些技巧	249

第十三章 培养良好的说话风度 253

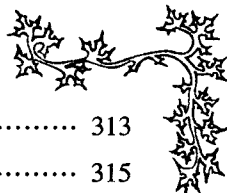
得体的自我介绍	255
寒暄制造气氛	256
行之有效的开场白	257
尽快缩短感情距离	258
利用表情和声调	260
关注对方的兴趣	262
闲谈也有价值	263
精心选择话题	265
措词尽量简洁高雅	267
做优秀的倾听者	269

第十四章 征服人心的社交酷招 271

如何提高别人对你的信赖感	273
如何表现你善于与人亲近	278
如何给人做事积极的印象	284
如何加深别人对你能力的肯定	291
如何强调你个性的开朗	297

第十五章 迅速化解社交中的难题 299

怎样对待别人的冷落	301
怎样对待别人的威胁	303
怎样对待别人的批评	304
怎样对待别人的发怒	307
怎样对待别人的攻击	308
怎样对待别人的怀疑	309
怎样对待别人的揭短	311



怎样应付敏感话题	313
怎样避免尴尬	315
怎样打圆场	317
第十六章 左右逢源的社交实战	319
怎样与上司交往	321
怎样与同事交往	323
怎样与不同性格的人交往	325
怎样与下属交往	328
怎样与邻居交往	330
怎样与亲戚交往	332
怎样与朋友交往	333
怎样与晚辈交往	336
怎样与老人交往	337
怎样与名人、要人交往	338



第一章 成为交际场上的红人

