

SHEJIAOJIQIAO

在人际交往中，具有高度自信的积极心态，是获得成功的条件之一。当一个人将要进入一个全然未知的环境时，自然会产生不安、焦虑与恐惧的心理。



曹树明◎编著

成功必备的社交技巧



品味人生智慧书系

形象是无声的语言，形象语言胜过任何有声的语言。举止端庄，文雅，落落大方，能给人以良好的第一印象，使你在社交中得心应手，左右逢源。因此要努力塑造得体的社交形象。

ChenggongBibeideShejiaodiqiao

生活中有许多东西是价值千金而难以用金钱来衡量的。要想创造一个好的社交形象，必须注重内在人格的修养。正所谓：腹小者情，言多必失。不但没有风度，也失去了风度。只有修养，才能谈吐。不然身居环境却事半功倍。

长征出版社

SHEJIAOJIQIAO

在人际交往中，具有高度自信 and 积极心态，是获得成功的条件之一。当一个人将要进入一个全然未知的环境时，自然会产生不安、焦虑与恐惧的心理。



曹树明◎编著

成功必备的 社交技巧

品味人生智慧书系

形象是无声的语言，形象语言胜过任何有声的语言。举止端庄，文雅，落落大方，能给人以良好的第一印象，使你在社交中得心应手，左右逢源，因此要努力塑造得体的社交形象。

ChenggongBibeideShejiacJiqiao

晨松出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成功必备的社交技巧/曹树明 编著. —北京: 长征出版社, 2008. 8
(品味人生智慧书系)

ISBN 978 - 7 - 80204 - 343 - 5

I. 成… II. 曹… 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 (2008) 第 057952 号

书 名: 成功必备的社交技巧

作 者: 曹树明

责任编辑: 高 山

封面设计: 纸衣裳书装

装帧设计: 墨香书坊 吕彦彦

插图绘画: 汪洪廷

出版发行: 长征出版社

社 址: 北京阜外大街 34 号 邮编: 100832

电 话: (010) 68586781

经 销: 新华书店

印 刷: 北京中印联印务有限公司

开 本: 16 开

字 数: 200 千字

印 张: 15

印 数: 1 ~ 5000 册

版 次: 2008 年 8 月第一次

印 次: 2008 年 8 月第一次印刷

定 价: 150.00 元 (全五册)

ISBN 978 - 7 - 80204 - 343 - 5

(如有印刷、装订错误, 请寄本社发行部调换)



序 言

大千世界，瞬息万变，五光十色的人生充满着各种酸甜苦辣。对每一个人来说，如果能够掌握成功社交的法则，学会各种处世哲学，缓和矛盾，处理好人际关系，便能将痛苦化为欢乐、失败化为成功、哀伤化为喜悦。

在我们日常的工作中，有的人身边总是围绕着一大帮朋友，良好的人际关系给他们带来了成功和喜悦；有的人不谙世事，导致门庭冷落，一事无成。因此我们只有在复杂的社会网络中保持自己独立的思维，不断反省自己的不足，纠正自己生活轨道中出现的偏差，发现并逐个解决社交中不断提出的新情况、新问题。善于利用人生的各个契机，精心设计、反复实践、反复总结、反复探讨、不断提高、编织好一张灵活而适用的人际关系网，才有可能达到理想的、辉煌的人生彼岸。

本书共分九章，罗列了74条成功法则，内容涉及社交的方方面面，给读者缔造了一个全新的交际空间。重点在怎样培养良好的交际心理、塑造得体的社交形象、提高自身的社交修养、沟通能力、怎样识别朋友、选择朋友、赢得友谊、维护关系等方面，进行了全方位、多角度的阐述，目的是为读者提供一套获得社交成功技巧的方略。

本书博采众长、兼收并蓄、内容充实。但因资料有限，难免存在某些偏颇之处，敬请读者斧正。

曹树明

2008年4月30日



目 录

第一章 培养良好的交际心理

在人际交往中,具有高度自信的积极心态,是获得成功的条件之一。当一个人将要进入一个全然未知的环境时,自然会产生不安、焦虑与恐惧的心理。人应该正视自己,收起心理上的胆怯,充分显示自己的自信,这样你就会有在社交中如鱼得水、游刃有余。

- | | |
|--------------------|----|
| 1 树立成功社交的信心 | 1 |
| 2 克服羞怯和说话紧张症 | 4 |
| 3 自己激励自己 | 7 |
| 4 占据心理上的优势 | 9 |
| 5 勇于与强者对弈 | 11 |

第二章 塑造得体的社交形象

形象是无声的语言,形象语言胜过任何有声的语言。举止端庄、文雅、落落大方,能给人以良好的第一印象,使你在社交中得心应手、左右逢源,因此要努力塑造得体的社交形象。

- | | |
|---------------------|----|
| 6 注重社交的仪表 | 16 |
| 7 养成良好的社交卫生习惯 | 19 |





- 8 充分把握“初次效果” 21
- 9 顺利通过印象关 27
- 10 时刻留意你的小节 30
- 11 利用微笑武装自己 32

第三章 提高自身的社交修养

生命中有些东西是不依赖于外力的,要想倍受瞩目,要想创建一个良好的人际氛围,必须注重内在人格的修炼。正所谓:肚中有货,不骄不躁,不怕没有伯乐寻不着千里马;气宇轩昂,平易谦逊,不愁身边不环绕仰慕的群众。

- 12 读书是社交成功的基石 40
- 13 以诚信待人 44
- 14 让诚心打动对方 48
- 15 凡事应严己宽人 50
- 16 豁达宽宏,以德服人 55
- 17 为人处事应忍小谋大 57
- 18 把失败当作一次经验 59
- 19 笑对人生,快乐生活 64

第四章 编织属于自己的关系网

“万金易得,知己难求。”在竞争激烈的现今社会,每一个人都套在盘根错节的关系网中,要广交朋友,使它更密实,更具效能,方能使自己立于不败之地。学会交友,可以使生活更为充实,更加美好。

- 20 编织好你的关系网 68



21	付出要发自内心	71
22	敞开心扉给人看	73
23	结交朋友有秘诀	75
24	让朋友胜过你	81
25	主动与人联系	84
26	善待友人	86
27	谨慎择友	90
28	认识你的朋友	92
29	珍视友人的自尊心	95

第五章 掌握快速沟通的诀窍

说话之术,关系到一生成败,拙嘴笨舌,辞不达意,会使人到处碰壁,寸步难行;巧舌如簧,口生莲花,会使你柳暗花明、左右逢源。

30	走进陌生人的世界	99
31	撬开“闷葫芦”的嘴	102
32	与性格不合者相处不难	103
33	读懂对方的眼神	105
34	称呼要得体	109
35	寻找共同的话题	111
36	见什么人说什么话	114
37	大辩不言	116
38	插嘴要谨慎	123
39	避免与别人争论	126
40	常用幽默这颗开心果	129





第六章 学会赞誉讲究多

赞美不仅仅是一种现象,还是一门学问,更是一种艺术。要建立良好的
人际关系,就必须开口赞美他人,因为每个人内心深处最持久、最深层的渴
望便是对赞美的渴望。学会赞美别人是日常交际过程中的秘密武器。

- | | | |
|----|-----------------------|-----|
| 41 | 赞美要因人而异 | 132 |
| 42 | “拍马屁”别拍在马腿上 | 135 |
| 43 | 称赞对方的最爱,他的眉毛会自燃 | 139 |
| 44 | 男人的赞美是女人的心跳 | 142 |
| 45 | 博红颜一笑之妙招 | 144 |
| 46 | 用赞美去征服他 | 146 |
| 47 | 不卑不亢,见到皇帝不低头 | 152 |
| 48 | 摸清底细,知长知短 | 155 |
| 49 | 恭敬不如从命 | 157 |
| 50 | 放下架子,真诚恳切 | 159 |
| 51 | 打成一家,锦上添花 | 162 |
| 52 | 与人方便,自己方便 | 165 |

第七章 巧说“不”字动人心

在社交中不仅要敢于说“不”,也要巧妙说“不”。批评他人,应讲究方法
和技巧,要使人有如浴春风之感,心悦诚服地接受你的批评,这样你们之间的
友谊就会更加笃深。

- | | | |
|----|--------------|-----|
| 53 | 善听逆耳之言 | 169 |
|----|--------------|-----|





54	绵里藏针,批评有术	171
55	人言可畏,慎用言辞	175
56	用事实说话,蛮汉也得低头	177
57	说“不”得讲艺术	179
58	巧用迂回解困境	184
59	如何对部下说“不”	186
60	怎样在同事间说“不”	188

第八章 八面玲珑巧应酬

八面玲珑的应酬技巧是现代生活中一门最高超的艺术。应酬有术,大家都能互蒙其利,生活愉快;应酬无方,则只能千金散尽,孤了终生。若你深谙应酬之道,你的工作和事业必能一日千里,更上一层楼。

61	善于制造欢乐气氛	192
62	巧设饭局	194
63	妙用“杯酒释兵权”	196
64	洞悉酒桌学问	198
65	“抹稀泥”法则	200
66	利用电话“窥视”对方	201
67	拜访的技巧	204
68	“带个春天”去探病	209
69	“花样”送礼	212
70	道歉的方式	217





第九章 学会与异性交往

两性之间的关系,除了爱情之外,还有亲情和友情。男女之间交往是很正常的,每个人都应该有几个异性朋友,这样你的朋友圈子才会完美无缺。在与异性的交往中,应尽量将注意力转移到共同的兴趣、爱好、话题中去,忽视性别差异,这样会使异性朋友对你更加信任。

- 71 面对女士要“绅士” 221
- 72 异性交往,友谊第一 222
- 73 异性交往有诀窍 224
- 74 轻松地与异性调侃 227



第一章 培养良好的交际心理

在人际交往中，具有高度自信的积极心态，是获得成功的条件之一。当一个人将要进入一个全然未知的环境时，自然会产生不安、焦虑与恐惧的心理。人应该正视自己，收起心理上的胆怯，充分显示自己的自信，这样你就会在社交中如鱼得水、游刃有余。





1 树立成功社交的信心

心理学家指出，增加自信，克服交往中的自卑心理，往往有利于社交的成功。因此，在社交中一定要充满自信，同时还要保持良好的心态和习惯。具体来说，你应该这样做：注视着对方的眼睛，主动和其握手；先主动开口，直接介绍自己；面带笑容，满脸诚实；态度不卑不亢；尽可能使用幽默语言；不装腔作势；说话声音要简洁清晰；参加经营洽谈，不要忘记带名片；不要把名片随随便便甩给别人；不要接过别人的名片随便一放；不要忘记客户的姓名；要分析这笔交易本身有无成功的可能性，不要根据你对对方的印象来确定是否成交。

除此之外，我们要尽力避免那些削弱自我信心的事情，并将这些麻烦和障碍尽早地解决掉，方法是：

永远不要说“反正”与“毕竟”，它们是丧失斗志的两大忌语；培植自信，使用肯定式的表现法最具功效；凡是不利于自己的措辞可以省略或改用代名词；逐渐把问题抽象化，可使讨厌的事情变得不讨厌；利用联想游戏，有助于忘记讨厌的事情；如被否定的意象困扰时，应用动词的方式表现自己；凡事要有最坏的打算。

克服自卑感的诀窍是把“我”想成“我们”；只要想到“天无绝人之路”，就能减轻对未来的恐惧；高估别人的优点，等于忽视自己的优点；当你发现别人也具有跟自己相同的缺点时，就能从自卑感中获得解脱；发现比自己优越者的缺点，可以增长自己的优点。

若碰到令人产生畏缩的劲敌，只要能列出他与自己的共同点，自然就不会胆怯；如能发现对方的另一个身份，就不会有压迫感；当你被对方的头衔压倒时，要想到在同样的头衔里，也有最好与最坏的区别。

如把对方的讨厌行为，假想为其他原因，则不会产生不快；为了在强敌面前不自卑，可将能力与任务交换考虑；在劲敌面前，只要有意识地采取不急的态度就好。



当你快被对方压倒时，最好抢先站立；要消除对方的抵抗感，不妨塑造共同的敌人；如要逃脱对方的压迫感，不妨盯视对方身体的某一个部分。

即将失败时，把可喜的结果视觉化，可以增加信心；你在迷惑时，不妨回想当初的直觉；任何事情，只要精通其中一件事，其他事就能迎刃而解。

破釜沉舟的做法，可以坚强自己的意志；每天坚持做一件事，则对所有的东西都能产生持续力；经常事先为自己塑造一个“敌人”，就不会丧失斗志。

如果认为糟糕，请赶快想别的事，即使一瞬间也能使心情镇静下来；陷入不安时，不妨自问自答不安的理由；如要消除棘手意识，就得去反复接触，才会习惯；失败后失望感的大小，取决于失败后能不能自我解嘲。

此外，有些人容易过于自信。记住，过分的自信便是自负，而自负是你获得成功的敌人。因此，与人交往中，不要总是炫耀自己。自我表现欲会伤害他人的自尊心，同时这也是一种浅薄的表现。那种因自己比别人强而“以我为中心”的人，往往会成为离群的“孤雁”。以下几点须牢记在心：

(1) 知错就改，不因所谓“自尊”而拒绝承认错误。

(2) 自诩一贯正确的人，很容易引起别人的反感。

(3) 承认自己错误不仅不会丢面子，反而会因为你有自知之明而受到尊重。既然错误是难免的，与其让别人批评，不如自己批评自己。

(4) 让别人感到他们在你的生活中很重要。渴望变得重要，是人的天性。

(5) 让别人感到他们对你很重要，使他们做人的需要得到满足，这实际上也使你显得更重要。那些得到你尊重的人，会把你视为知己的朋友。

(6) 克服交往中的自卑心理，增强自信心。自卑是一种消极的情绪反映，它使本该美好愉快的生活一瞬间黯然失色，使巨大的潜力难以发挥出来。





(7) 只有那些把握自己的优势，创造美好生活的人，才是值得自豪的。

(8) 摆脱偏见影响，客观评价他人。在与人交往中，切记不要以偏概全去评价别人。

(9) 不要轻易怀疑别人。毫无事实根据地猜测别人，把这种主观臆断传扬出去更是不道德的，这种“以小人之心度君子之腹”的事做多了，会失去别人的尊重和信任。

(10) 注意克制忌妒心理，用衷心的喜悦和祝福迎接他人的成功。

(11) 有修养的人能够把忌妒化为自强的动力和衷心的赞美，满怀信心地学习他人的长处。

(12) 有的人无法控制自己的妒火，不惜破坏原本良好的人际交往，使周围的人感到不愉快，可见忌妒是人际交往中的一大障碍。

2 克服羞怯和说话紧张症

不少人在众人面前说话时，表情十分不自然，除了容易怯场之外，还常常说出几句自己也没想到的、难听的话或词汇，这令他们自己也大为吃惊。其实，导致这种现象出现的原因主要是缺乏心理准备和实际训练，通过下列训练法完全可以克服：

(1) 努力使自己放松

在人前说话紧张的人，大都是想要说话前呼吸紊乱，氧气的吸入量减少，头脑一时陷于痴呆状态，从而不能按照所想的词语说出来。

在某种意义上说，“呼吸”和“气息”是一个意思，因而调整呼吸就是“使气息安静下来”。

说话时发生不正常情况通常都是这样的顺序：怯场——呼吸紊乱——头脑反应迟钝——说支离破碎的话。因此调整呼吸会使这些情况恢复正常。

说话时全身处于松弛状态，静静地进行深呼吸，在吐气时稍微加进一



点力气。这样一来，心就踏实了。此外，笑对于缓和全身的紧张状态有很好的作用。微笑能调整呼吸，还能使头脑的反应灵活，话语集中。

(2) 练习一些好的话题

在平时应酬中，我们可以随时注意观察人们的话题，哪些吸引人而哪些不吸引人？为什么？原因是什么？自己开口时，便自觉地练习讲一些能引起别人兴趣的事情，同时避免谈起引起不良效果的话题。

(3) 训练回避不好的话题

哪些话题应该避免呢？从你自身来说，首先应该避免你并不完全了解的事情。一知半解、似懂非懂、糊里糊涂地说一遍，不仅不会给别人带来什么益处，反而给人留下虚浮的坏印象。若有人就这些对你发起提问而你又回答不出来，则更为难堪。其次是要避免你不感兴趣的话题，试想连你对自己所谈的都不感兴趣，怎么能期望对方随你的话题而兴奋起来呢？如果强打精神故作昂扬，只能是自受疲累之苦，别人还可能看出你的不真诚。

(4) 积累丰富的话题内容

有了话题，还得有谈下去的内容。内容来自于生活，来自于你对生活的观察和感受。我们往往可以从一个人的言谈看出他丰富的内涵及对生活的炽烈感情。这样的人总是对周围的许多人和事物充满热情，很难想象一个冷漠而毫无情致的人会兴致勃勃地与你谈街上正流行的一种长裙。

(5) 训练自我评价的语言方式

词意是否婉转？话题是否恰到好处？言谈是否中肯，把握要领？口齿是否清晰明白？说话是否不犯唠叨琐碎的毛病？说话音量大小适度？说话速度不急不缓？话中是否不带口头禅？说话是否简洁有力？措辞是否恰如其分、不卑不亢？话中带多余连接词？说话是否真实具体？是否能充分表达说话目的？言谈时是否能设身处地为对方着想？谈话是否心无旁骛、专心一致？话中是否含有自我吹嘘成分？是否一人滔滔不绝地谈个不停？出口伤人？是否能真诚地与人寒暄客套？说话是否能斟酌量情？是否能掌握说话技巧？是否能巧妙掌握说话契机？是否能专心一意地听人说话？

虽然，我们在和人应酬交谈当中，不可能时时都能使对方感到既愉快





成功必备的社交技巧

CHENG GONG BI BEI DE SHEN JIAO JI QIAO

又有趣，但是训练有素的谈话方法的确能帮你赢得社交，给人留下好印象。在公共场合与人交谈是一种社会行为，像其他社会行为一样，谈话也有一定的规矩，每个有教养的人都应该遵从。与人谈话，哪些可说，哪些不可说，也都有很多讲究。

专家将这些归纳为以下几项：不谈对方深以为憾的缺点和弱点；不谈上司、同事以及一些朋友们的坏话；不谈人家的秘密；不谈不景气、手头紧之类的话；不谈一些荒诞离奇、黄色淫秽的事情；不询问妇女的年龄、婚否、家庭财产等事情；不诉个人恩怨和牢骚；不述一些尚未明辨的隐衷是非；避开令人不愉快的疾病详情；忌夸自己的成就和得意之处。

一说话就脸红，一笑就捂嘴，一出门就低头，这是许多天性羞怯者的共同表现。虽然屡下决心却总是无法大见成效，怎么办呢？这里有一张包治羞怯心理的社交处方，照此试试吧：

想象自己是完美的化身。这是许多名模、影星在表演之前惯用的伎俩，同样适用于工作职场，面对大客户或重要提案前，先静坐，心中默想曾有的愉悦感受，譬如曾经聆听的悠扬乐章，越具体效果越好。以拥有者的态度走人每间屋子，昂首阔步，抬头挺胸，仿佛一切都在你的掌握之中。学习你所仰慕的人所有的美好特质，只要她（他）具备你所希望拥有的特质，都不妨模仿。

大胆表现自我，把自信心视为肌肉，这需要定时地持之以恒地锻炼，如果稍有懈怠，它很快就会松弛。改善外表，换一套新洗过的衣服，去理发店吹个发型，这些办法会使得你觉得焕然一新。

进行想象练习。想象你正处在最感羞怯的场合，然后设想该如何应付。这样在脑海里把自己害怕的场合先练习一下，有助于临场表现。

相信天下人谁都或多或少地有些羞怯心理。

逐渐接近目标，可以减少你的焦虑。掌握害怕的根源和知道害怕时会有有的生理反应，如冒冷汗或呼吸急促，当它们出现时你可以通过一些放松的小技巧克服它。说话时语气要坚定，没有自信的人都有说话过于急促、细声细气的毛病。说话的诀窍在于音量适中、语调平稳，速度不缓不急，此举显示你对说话的内容信心十足，利用呼吸换气时断句，内容则显得流



畅有条理，切忌以疑问句结束陈述事实的语句，以免影响语气的坚定。

专心倾听别人的讲话，例如在轮到你讲话之前，先专心听别人怎么讲。一来可以分心，不再一心挂念自己；二来当你讲话时，别人也会专心听你的。

多提“问答题”少提“是非题”，可以使你处于主宰的地位。技巧多加演练，例如你要出席一个舞会，就在事前先练习一下当前流行的舞步，可以减少到时出现的尴尬。

多找你不认识的人谈话，例如在排队买东西时，多与人攀谈可以增加你的胆量和技巧，又不至于在熟人面前出丑。

要避免不利的字眼，例如与其自己对自己说“我感到很紧张”，不如说“我感到很兴奋”。

确信一个事实，其实在别人的心目中，你并不像你想象的那样害羞。设法避免紧张时的动作，例如你演讲时手会发抖，就把讲演稿放在讲台上。

事情做好了，不忘自己庆祝一番，这样有助于增进你的自信。

平常要多多参与，不要拘泥。多参加活动，多与人接触，对克服羞怯心理很有帮助。确信自己一定会成功，摒弃一切不利的想法。要知道，人无完人，不要因为自己的弱点而自怨自艾。

3 自己激励自己

与人谈话，对自己的心理有没有影响？当然是有的。我们谈话时，过去只是注意他人的心理接受程度，却忽略了对自己心理的影响，这是不可取的。下面几条方法会对讲话人的社交有着正面的激励作用。

(1) 凡是不利于自己的措辞，可以省略或改用代名词

在我们日常生活中，要避免反复使用含有负面意味的无益措辞。我们与其说：“痛苦消失，痛苦消失，痛苦消失”，远不如说：“痛苦消失、消失、消失”来得好些，至少后一句话不会使人有嫌恶之感。尽量少用负面

