

为人处世，不仅是一学问，而且是一种艺术。你能够有效运用这种艺术，便会左右逢源，无往不利。

The best way for
Conducting in society

这样社交 最有效

让自己
掌握最有效的
社交方法

提高自己有效的社交方法

王刚 编著



●一个人是否有人缘，是否善于和人打交道，是否能得到别人的大力扶持，处处受欢迎，这些不仅取决于他（她）的地位、性格，而且取决于他（她）是否掌握了切实有效的交往技巧。

九州出版社

这样社交最有效

王 刚 编著

九州出版社

让自己
掌握最有效的
社交方法

这样社交 最有效

提高自己有效的社交方法

王刚 编著

九州出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

这样社交最有效/王刚编著. —北京:九州出版社,
2003.7

ISBN 7-80114-929-7

I. 这… II. 王… III. 人间交往-青年读物
IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 053970 号

这样社交最有效

王 刚 编著

出版:九州出版社(北京市海淀区万寿寺甲4号)

邮编:100081 电话:68706229)

经销:全国新华书店

印刷:九州财鑫印刷有限公司

开本:850×1168毫米 1/32

字数:230千字

印张:11.5

版次:2003年8月第1版 2003年8月第1次印刷

书号:ISBN 7-80114-929-7/B·53

定价:21.00元



The best way for Conducting in society

成功的人们大多喜欢广泛交际，善于交往。成功的人大多是有“关系网”的人。

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的帮助、朋友的关心等等都有可能化作难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。

本书为你提供了大量生动具体的生活场景和精彩案例，可以提高你在社交方面的能力。在阅读过程中，对自己特别感兴趣或对你尤其适用的段落章节，可以用彩色笔画出来，以便以后希望查阅或借鉴时快速找到。



The best way for Conducting in society

为人处世，不仅是一学问，而且是一种艺术。你能够有效运用这种艺术，便会左右逢源，无往不利。

● 一个人是否有人缘，是否善于和人打交道，是否能得到别人的大力扶持，处处受欢迎，这些不仅取决于他（她）的地位、性格，而且取决于他（她）是否掌握了切实有效的交往技巧。



前 言

人在一生中必然要和各种各样的人发生这样那样的关系。这些关系包括父母、夫妻、亲戚、朋友、上司、同事、下属等等。

你的人际关系的质量影响着你的事业生活中的方方面面。你的人际关系越和谐，你的工作成果和个人成就也会越突出，你的事业生活中的乐趣也就越多。

你在事业之外的幸福和个人生活的质量也都取决于你与他人交往的方式，取决于你能否轻松地建立并维持友好、诚挚和长久和谐的私人关系。

三国时的关羽，曾经有“温酒斩华雄”和“过五关斩六将”的功劳，自以为“威震华夏”、“天下无敌”。刘备自立为汉中王后，封“关、张、赵、马、黄”为“五虎大将”，关羽居首。可关羽听说黄忠也被封为“五虎大将”之一，就大为恼火：“黄忠何等人，敢与吾同列，大丈夫终不与老卒为伍！”

关羽驻守荆州的时候，孙权派诸葛瑾到他那里，替孙权的儿子向关羽的女儿求婚，“求结两家之好”，“并力破曹”。关羽竟勃然大怒：“吾虎女安肯嫁犬子乎！”孙权派陆逊镇守陆口，陆逊派人给关羽送礼，关羽竟当着来使的面说孙权“见识短浅，用此孺子为将”。这个骄傲的人到头来落了个失荆州，走麦城，人头落地的下场。



这样社交才有效

ZHE YANG SHE JIAO ZUI YOU XIAO

一名西方商人在中国经商8年后认识到：在中国为人处世，特别要花心思，这是一个重人情胜过实效、不看僧面看佛面的国度。这一段话虽有失偏颇，但也不是没有根据的。很多时候，做人确实比做事重要，一个人缘好、有声誉的人，凡事就可以轻而易举地办成。反过来，不少恃才傲物的人往往到处碰壁，怀才不遇，荒废满腹经纶，以致终生默默无闻。

美国著名成人教育家卡耐基认为人际关系是成功的最重要的因素。他指出：一个人事业的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系、处世技巧。外国成功学普遍认为，喜欢别人，又能让别人喜欢的人，才是世界上最成功的人。

成功的人们大多喜欢广泛交际，善于交往。成功的人大多是有“关系网”的人。

广泛与人交往是机遇的源泉。交往越广泛，遇到机遇的概率就越高。有许多机遇就是在与朋友的交往中出现的，有时甚至是在漫不经心的时候，朋友的一句话、朋友的朋友的帮助、朋友的关心等等都可能化作难得的机遇。在很多情况下，就是靠朋友的推荐、朋友提供的信息和其他多方面的帮助，人们才获得了难得的机遇。

每一个伟大的成功者背后都有另外的成功者。没有人是自己一个人达到事业的顶峰的，假如你决心成为出类拔萃的人，千万不能忽视人际关系。

本书为你提供了大量生动具体的生活场景和精彩案例，可以提高你在社交方面的能力。在阅读过程中，对自己特别感兴趣或对你尤其适用的段落章节，可以用彩色笔画出来，以便以后希望查阅或借鉴时快速找到。



目 录

第 1 章 与陌生人如何交往 / 1

- 为自己树立良好的第一印象 (3)
- 抓住交际的最初四分钟 (7)
- 为自己打造“成功的外表” (10)
- 培养有助于建立良好人际关系的能力 (14)
- 调整好人际交往中的“期望值” (16)
- 不要把“世故”当作“成熟” (19)
- “性情豪爽”不等于“态度随便” (22)
- 学习去爱、去尊敬别人 (25)
- 注意小节,尊重对方 (27)
- 对别人关怀备至,体贴入微 (30)
- 保持谦逊,摒弃虚荣心理 (33)
- 尽量找机会与跟自己毫无利害关系
 的人相处 (37)
- 改变在人际交往方面的消极态度 (38)
- 战胜害羞心理 (40)
- 克服固执的缺点 (44)
- 记住别人的名字非常重要 (46)



这

样

社

交

效

的

方

法

ZHE YANG SHE JIAO ZUI YOU XIAO

- 轻易把对方的名字锁定在记忆中…………… (50)
- 有效拉近彼此的心理距离…………… (52)

第 2 章 与朋友如何交往 / 55

- 精心选择朋友…………… (57)
 - 交友宜精不宜多…………… (60)
- 尽量多方面地接触良师益友…………… (62)
 - 肯于帮助别人…………… (64)
- 愿意为友谊付出…………… (66)
 - 获得挚友的诀窍…………… (68)
- 从小事上培养讲信用的习惯…………… (71)
 - 让你的朋友表现得比你更优越…………… (75)
- 登门拜访朋友时获得热情和好感…………… (79)
 - 尽量与不得势的人交往…………… (83)
- 与性格急躁的朋友该如何相处…………… (85)
 - 不断巩固友谊,避免伤害朋友…………… (86)
- 与朋友交往的五大误区…………… (89)

第 3 章 与同事如何交往 / 93

- 尽快适应新的环境…………… (95)
- 从容地面对新单位的“老圈子”…………… (98)
 - 不要轻易产生自卑感…………… (101)
- 一定要重视和别人合作…………… (104)
 - 与不同风格的人有效合作…………… (111)



平时注重感情投资	(115)
与同事愉快相处	(116)
让同事喜欢你的七个简单技巧	(119)
用微笑赢得同事的好感	(126)
对不同类型的同事采取不同的策略	(136)
和不同性格的人愉快相处	(140)
保持超然的待人态度	(143)
努力避开同事的嫉妒	(145)
与脾性不合的上司如何相处	(147)
工作中出错时不必忙着为自己解释	(149)
克服令人生厌的言行	(151)
避免不必要的应酬	(155)
减少来访者的干扰	(157)
追求真正的个性	(159)
在办公室取胜的要领	(167)
努力在工作中发展自己	(172)

第 4 章 与客户如何交往 / 177

充分重视良好人际关系对经商的意义	(179)
一定要考虑合作伙伴的特殊性	(183)
认真对待你的顾客所说的、所做的和所希望 的一切	(187)
尊重你的合作伙伴	(197)
同时与多人见面时表现出对每个人 的尊重	(201)



- 制造“投缘”效果 (204)
- 肯定和赞赏是双方受益的良方 (205)
- 对客户不妨慷慨些 (210)
- 对客户表示真诚而恰如其分地感谢 (213)
- 让客户充分表达他的意见 (218)
- 根据顾客的反应调整你的计划 (220)
- 妥善处理顾客提出的异议 (222)
- 面对愤怒的客户不放弃努力 (227)
- 积极挽回服务中的差错 (229)

第 5 章 与异性如何交往 / 231

- 异性交往是一个人成长经历中不可缺少的经历 (233)
- 与陌生异性搭讪的技巧 (235)
- 与异性交谈投机的三大秘诀 (238)
- 注意和女性交往的礼节 (241)
- 与女性交往莫论人非 (242)
- 年轻女性该如何学会与人交往 (243)
- 少女必须克服的 10 种性格和习惯 (248)
- 分清友情和爱情 (250)
- 如何赢得女性的心? (254)
- 女性如何吸引男性? (257)
- 怎样拒绝别人的追求 (259)
- 偶然不慎“越轨”后该怎么办 (261)
- 中学生应把握好与异性同学交往的分寸 (263)



与异性同事交往的原则 (264)

第 6 章 与恋人或爱人如何交往 / 265

- 选择最适合自己的恋人 (267)
- 练就一双看穿人心的“火眼金睛” (270)
- 使自己显得魅力四射 (275)
- 以浪漫的方式表达情谊 (279)
- 让丈夫离不开你 (283)
- 在日常生活中尽量回避矛盾 (290)
- 维持家庭的和睦,提升爱情的深度 (301)
- 积极化解夫妻间的矛盾 (306)
- 改掉支配别人的习惯 (309)
- 保持工作、休闲和爱的平衡状态 (313)

第 7 章 如何避免人际冲突 / 317

- 尽量避免争论 (319)
- 如何正确面对批评 (324)
- 切忌吹毛求疵 (327)
- 抱持正直、仁慈和宽容的态度 (329)
- 努力避免冲突 (331)

第 8 章 如何应对不友好的场面 / 335

- 保持理智,控制情势 (337)
- 镇静自若,不予理睬 (339)



这

样

社

交

有

效

的

方

法

THE YANG SHE JIAO ZUI YOU XIAO

- 沉着冷静地坚持自己的要求 (340)
- 有效应付和控制责难 (342)
- 区别对待高傲者 (344)
- 怎样对待不讲理的人 (348)
- 对付骗你的人,不妨耍个小花招 (350)
- 遭恶人嘲笑攻击时尽量不要针锋相对 (352)
- 遇到有意刁难时,不妨针锋相对 (354)

附录 自我测试——你是一个擅长社交的人吗? / 356

目

录



第 **1** 章
与陌生人如何交往





为自己树立良好的第一印象

著名的社会心理学家阿希曾以大学生为研究对象作过一个实验。他让两组大学生评定对一个人的总印象。对第一组大学生，他告诉说这个人的特点是“聪慧、勤奋、冲动、爱批评人、固执、妒嫉”。很显然，这六个特征的排列顺序是从肯定到否定。对第二组大学生，阿希所说的仍是这六个特征，但排列顺序正好相反，是从否定到肯定。研究结果发现，大学生对被评价者所形成的印象，高度受到特征呈现顺序的影响。先接受了肯定信息的大学生，对被评价者的印象远远优于先接受否定信息的第二组大学生。这就说明，最初印象有着高度的稳定性，后续的信息甚至不能使其发生根本性的变化。

良好的第一印象是打开交往大门的一把无形的钥匙，可以说“良好的开端是成功的一半”。在交往中，你怎样才能给人留下良好的第一印象呢？你不妨从以下几个方面做起。

(1) 注意仪表。

社会心理学家认为，在公众场合人总是趋近衣着整洁、仪表大方的人，或衣着略优于自己的人。这种行为，在日常生活中也常见到，没有人愿意同一个不修边幅、肮脏邋遢的人在一起。

人的衣着服饰同一个人的地位、身份和修养连在一起。为获得良好的初次印象，穿着上一一定要注意身份和