

全面讲解轻松社交的法则 传授化解社交难题的技巧
读完本书，你会发现：

社交

其实很轻松

卓 雅◎编著



SHE JIAO
QISHI HEN QINGSONG

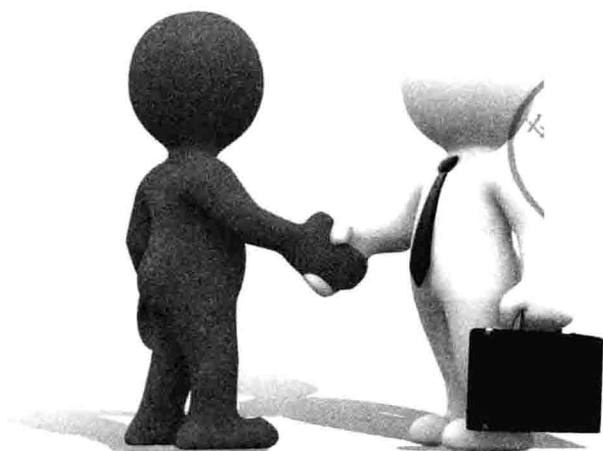


中国纺织出版社

SHE JIAO
QISHI HEN QINGSONG

社交 其实很轻松

卓 雅◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

每个人都渴望成功，都希望拥有开启成功的钥匙，而如今，这把钥匙其实就在我们自己手中，就看我们能不能将它的作用淋漓尽致地发挥出来。这把钥匙就是——社交的能力。本书详尽介绍了实用的社交技巧，让你从中找到增强社交能力的方法；又通过大量的具体事例，让你从别人的成功经验中找到捷径。读完本书，你会发现，让自己的社交能力更上一层楼其实是件轻松的事。

图书在版编目(CIP)数据

社交其实很轻松 / 卓雅编著. —北京：中国纺织出版社，2011.1

ISBN 978-7-5064-7054-4

I. ①社… II. ①卓… III. ①人间交往—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 236483 号

策划编辑：黄 磊 特约编辑：常晓武 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街 6 号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社印刷厂印刷 各地新华书店经销

2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710 × 1000 1/16 印张：15

字数：195 千字 定价：25.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换



前言

在今天这个时代，人们的社会交往活动日益频繁，人与人之间的沟通与合作越来越重要。人类是群居动物。据说，一个人只要离开人群独自生活 20 天，他的心理就会产生障碍。因此，任何人都已经无法完全脱离群体而独立存在。而人与人之间的交际往来活动，就是社交。

现代社会，社会分工越来越精细，人们每天在工作和生活中都需要与人合作与交流。从生活的角度来看，现代社会已经没有了“世外桃源”。通讯的高度发达以及信息的快速增长，让任何个体都成为整个社会链条中的一环。因此，孤胆英雄寸步难行。一个人不管有多聪明、多能干，先天条件有多好，如果他不懂得社交技巧及其应用，不懂得与人相处的艺术，那么他最终的结局肯定是失败。

生活中，我们每个人都有自己的社交网络，不同之处也仅仅在于谁的网大、谁的网小，以及网的不同层次和它各自所能发挥出来的不同作用而已。而造成这些不同的根源，归根结底，就在于社交能力的高低。现如今，几乎每一个大受欢迎、被人追捧的成功人士，都拥有良好的社交能力。在同等机会的情况下，一个社交能力强的人比一个社交能力弱的人更容易接近成功，因为他能更好地处理各种情况下的人际关系，这也就让他拥有更多的机会，也就让他更容易成功。

要知道，在 21 世纪，人脉即钱脉。因此，社交能力虽不是金钱，却要胜似金钱。你的社交能力越强，那你的办事能力也就越强。可能别人费了九牛



二虎之力也没能办成的事情，对你来说只是小菜一碟；同理，你耗尽心思也未必能办好的事，在另一个人那里可能很轻松就能办成。在某些情况下，社交能力就是制胜的关键。

在社会这张大网中，我们各自编织着自己的小网，而我们自身社交能力的强弱又决定了我们编出的这张网的大小。也就是说，社交能力越强的人，能拥有越丰富的人脉，能将其社交网络编织得四通八达，通向各个领域。

每个人都渴望成功，都希望拥有开启成功的钥匙，而如今，这把钥匙其实就在我们自己手中，就看我们能不能将它的作用淋漓尽致地发挥出来。这把钥匙就是社交的能力。

正如著名人际关系学家戴尔·卡耐基曾经说过的那样：“一个人成功的因素，归纳起来，15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交能力。”当我们具备了良好的社交能力的时候，我们就获得了85%的成功机会。

本书详尽介绍了实用社交技巧，让你从中找到增强社交能力的方法；又通过大量的具体事例，让你从别人的成功经验中找到捷径。

衷心地希望读者朋友能通过本书，掌握社交的实用技巧，让自己的社交能力更上一层楼，轻松社交。

最后，对参与本书编写的成员李智燕、张军占、王振伟、闫博、赵静、李绍玲、孙占领、呼建朝、张艾莉、杜延起、张萍、刘芳、张志勇等表示感谢！

编著者

2010年11月8日



目录

第1章 轻松社交的法则

古往今来，但凡在社交场上驰骋的社交高手，大都拥有自己独特的社交守则，这些守则让他们有异于平庸者，能够在各种社交场合无往不利。幸运的是，这些守则并非是不可学习的，所以，学会这些社交守则，我们也能成为社交达人，如鱼得水地玩转我们的社交秀。

- 2 做别人的最佳交往对象
- 4 多与优秀的人交往
- 6 保持一点神秘感更吸引人
- 8 接近对方要自然
- 11 不要太把自己当回事
- 13 和别人分享你的资源

第2章 社交要有好心态

无论是谁，无论他有多么出色，都会有人不喜欢他。很多社交高手都擅长处理这种情况，他们总是能够调整好自己的心态，使自己能不受外界影响，理性地对待这一切。因为，良好



的心态是人际交往的润滑剂，能缩短人与人之间的距离，建立彼此的信任，实现和谐相处。

- 18 自信是社交的第一要诀
- 20 虚心谦逊胜过独断专行
- 22 信守承诺是“人缘”之根
- 25 “难得糊涂”是把保护伞
- 26 宽容待人，别为一点小事发脾气
- 28 用积极乐观感染你身边的人

第3章 不可不学的社交礼仪

一个人的仪容、仪表和仪态是社会交往活动中不可缺少的礼仪内容，是促进人际关系的一个十分重要的因素。相对而言，那些外表漂亮整洁、风度气质俱佳的人总是更容易受到人们的尊重和喜爱，也能交到更多的朋友，拥有更加融洽的社交圈。所以，在与人交往时，一定要做到衣着得体、言谈举止高雅，因为这是人际交往中最基本的要求。

- 32 注意社交的基本礼仪
- 34 着装得体，显示出你的气质
- 36 社交中握手的艺术
- 38 用餐时不能忽视的细节
- 41 会送礼让你畅游社交场
- 42 迎来送往的社交礼仪



第4章 巧舌如簧的社交语言艺术

在社交中，巧妙的语言如同好的色彩，易让人感受到你的气质和为人，能有效地发挥沟通的作用。只有在与人际交往中将话说得到位、得体、巧妙，才算是掌握了这门学问。

- 46 自我介绍是社交的“开场白”
- 48 寒暄得当是人际关系的润滑剂
- 50 称呼得体是进入社交大门的通行证
- 52 学会赞美，社交中的法宝
- 54 批评也要有人情味
- 56 教你怎样说“不”
- 59 社交中不妨“幽”他一“默”
- 60 社交中的插话有讲究

第5章 消除社交中的心理障碍

良好的心理素质是人们进行广泛社交活动的必要条件。有些人因为自己的心理障碍，在社会交往中不敢交往、不愿交往、不能交往，严重影响了他们的社交关系，甚至抑制了他们能力的发展。因此，将这些心理障碍一一找出来，然后想方设法去消除，就显得非常重要。

- 66 克服社交恐惧症
- 68 减少社交中的自卑情绪
- 70 不要让孤僻阻碍你的社交
- 72 不要让猜疑祸害你的社交



- 74 不要让嫉妒妨碍你的社交
- 76 不要害怕说错话
- 78 社交中要避免产生偏见

第6章 扩大自己的交际圈

有调查显示：一个人赚的钱，12.5%来自于知识，87.5%来自于关系。在社会交往越来越频繁的今天，人脉资源丰富与否、交际范围广泛与否，已经成为衡量一个人能否成功的重要标准了。那些懂得经营人脉的人，往往都善于抓住每一个机会扩大自己的交际圈，尽可能多地结交朋友。对他们而言，别人的朋友也可以是自己的朋友，甚至敌人也可以变成朋友。

- 82 管理好自己的交际圈
- 85 多结交一些带“圈”的朋友
- 87 抓住每一个结缘的良机
- 90 朋友的朋友是朋友
- 92 把敌人变为朋友
- 94 平时留人情，雨天好借伞

第7章 巧妙化解社交难题

在社交中，我们常常遇到难解的问题，如选择什么样的社交活动地点能让我们掌握社交主动权，选择什么样的时候最能让对方放下心防，面对别人指责该怎么办，不会安慰别人怎么办……这一个个的问号，你都将在本章中找到答案。



- 100 如何选择社交活动的地点
- 102 如何安排社交活动的时间
- 105 如何面对别人的指责
- 107 如何避免争吵
- 109 如何安慰别人
- 112 社交中如何控制你的情绪
- 113 如何在社交中面对麻烦的人

第8章 做社交场上的宠儿

一个人是否有人缘，是否善于和人打交道，成为社交中受人欢迎、具有魅力的宠儿，不在于他的地位、性格，而在于他是否掌握了切实有效的社交技巧。

- 118 社交中要记住别人的名字
- 120 准确把握自己的社交角色
- 122 努力寻找别人的优点
- 125 让别人感觉你“可以信赖”
- 127 微笑是社交的巧克力
- 130 别让小动作毁了你的社交

第9章 与领导相处要念好“敬”字经

领导，是社交关系中与你的前途最密切相关的人。所以在社交中，你必须注意维护他的威信，使他对你产生好感。与领



导相处要念好“敬”字经，处理好与领导的关系，也就是在为你的前途奠定基础。

- 136 要处理好与领导的关系
- 138 学会适应各种领导
- 140 与领导相处的技巧
- 142 怎样赢得领导重视
- 144 给足领导面子最重要
- 147 向领导承认你的不足
- 149 不要表现得比领导高明
- 151 怎样应对“糊涂”领导

第10章 与同事相处要以和为贵

同事关系是办公室社交中最重要、最微妙的一种，我们与同事间既有竞争又有合作，既可以是朋友也可以是敌人。办公室就像一个战场，如果有很多朋友你就会逢凶化吉，如果周围都是敌人你就会寸步难行，所以与同事相处要以和为贵。

- 156 与新同事交往要让对方加深印象
- 158 应酬可以增进同事感情
- 160 与同事的竞争要光明正大
- 162 让“黑状”无用武之地
- 164 与同事闹矛盾最好和平解决
- 167 办公室里要防小人
- 169 与同事相处的十大禁忌



第11章 与下属相处要张弛有道

领导应该如何统御下属和员工呢？成功的经验是：张弛有道。以慈母的手握钟馗的剑。对待下属既要有人情味，下属犯错误时也要严加惩罚、绝不手软，恩威并施，这样才能将下属团结在自己周围，让他们对公司产生信任感，为了共同的目标而努力。

- 176 放下你的领导架子
- 178 不妨跟下属开开玩笑
- 179 下属也可以是朋友
- 181 放手让下属自己去做
- 184 学会赞美下属
- 186 责备下属要讲技巧
- 189 升职后如何与原本是同事的下属相处

第12章 与朋友相处要亲疏有度

在社交关系网络中，朋友是一个非常广泛的名词，社交高手常常会拥有许许多多的朋友，他们往往能处理好和朋友间的关系。其实，与朋友相处就只有四个字：亲疏有度。就像寒冬里相拥的两只刺猬，距离太近会刺到彼此，太远又无法取暖，因此要找到一个最合适的距离：既能获得对方的温暖又不至于刺痛彼此。朋友也是如此，要保持适度距离，这样不但不会妨碍或有损于我们的人际关系，反而会收到良好的效果。

- 194 结交志同道合的朋友
- 195 保持适当的距离是朋友之间相处的秘诀



- 197 好朋友也要“明算账”
- 201 尊重朋友的隐私
- 203 对朋友保持忠诚
- 204 别伤了朋友的自尊
- 207 同学是社交网络不可缺少的一部分

第13章 与爱人相处要把握“温度”

面对爱人，你的社交能力的强弱直接关系到你的幸福指数。如善说话、会办事就是赢得芳心的绝招之一。此外，你还要懂得怎样维系彼此的感情，把握爱情的“温度”：太低，恋情会宛如一潭死水；太高，又会使人灼伤。在男女的爱情国度里，只有善于把握爱情“温度”的人，才能把握住自己的幸福。

- 212 恋爱从约会开始
- 214 怎样应对恋爱危机
- 216 爱要大胆说出口
- 218 别把爱人绑得太紧
- 220 怎样化解夫妻矛盾
- 223 别让猜疑谋杀了婚姻
- 226 合格的妻子是怎样炼成的

228 参考文献

第1章

轻松社交的法则



古往今来，但凡在社交场上驰骋的社交高手，大都拥有自己独特的社交守则，这些守则让他们有异于平庸者，能够在各种社交场合无往不利。幸运的是，这些守则并非是不可学习的，所以，学会这些社交守则，我们也能成为社交达人，如鱼得水地玩转我们的社交秀。





做别人的最佳交往对象

有谁不希望自己处处受人欢迎、成为别人的最佳交往对象。可是，要真正做到这一点，好像并不那么容易。我们每天都会接触很多人，有自己的老板、同事、客户、家人、朋友等，但却很难保证使人人都真心地喜欢我们。

其实，谁都希望得到别人的尊重和平等对待，如果与人交往时能够让对方感受到这种尊重和平等，那么就能使双方的交往顺利而融洽，我们也能做别人的最佳交往对象。

三国时期，群雄割据。汉宁太守张鲁占据了东川，益州牧刘璋称霸西川。张鲁为了防备曹操入侵东川，打算先派兵吞并西川，但被刘璋事先得知了这个消息。刘璋召集幕僚进行商议，这时，他手下的一个谋士张松说：“我愿凭三寸不烂之舌，劝说曹操去攻打张鲁，那么张鲁就不敢进犯西川了。”刘璋听了，非常赞同，于是就派张松去游说曹操。

当时正逢乱世，刘璋软弱无能，难有作为，张松就想将自己精心绘制的西川地图作为筹码，另投明主。可他没有料到的是，曹操一见张松丑陋的相貌，就心生反感，言语极为傲慢，态度也不冷不热，将西川地图视为自己的囊中之物。张松见此情景，非常不高兴，不但没有拿出地图，还当众揭批曹操的短处。曹操大怒，命人将张松乱棒打出门去。

张松经此一番羞辱后，心灰意冷，转道去荆州，想探探刘备的态度。刘备此时也在打西川的主意，得知张松的消息后，先是派赵云带领人马在半路迎接，次日，刘备又亲自率人在荆州城外迎候，并对张松盛情款待，连续三日皆如此，但对西川地图之事却绝口不提。张松深受感动，不但献出了西川地形图，并联合好友作为内应，使刘备较为顺利地取得了西川，而曹操则错失良机。

张松本来是想把西川献给曹操的，却遭到了曹操的轻视和欺辱。而刘备不以貌取人，能以一种平等、尊重的态度对待张松，使他深受感动。对张松



来说，刘备无疑是最佳交往对象，于是张松最后把西川地图献给了刘备，使刘备得到了西川，而曹操则由于自己轻慢的态度使他失去了入主西川的最佳良机。

其实，虽然“欢迎”和“喜欢”很少有人会直接说出口，可是我们却能够凭借直觉感受的到谁是受欢迎的人。这种人大多具备一些相同的特质，而我们一旦具备这些特质，就能使自己也成为别人的最佳交往对象。刘备是历史上有名的明主，他的成功很大程度上都源于他高超的社交能力。在他身上，我们可以明了“最佳交往对象”的特质。那么，到底是哪些特质呢？

1. 亲和力

人人都害怕被拒绝，这是天性使然。拒人于千里之外的人，容易让自己变得孤立无援。而亲和力是一种不容忽视的能力，可以成为自身无形的资本。只有那些能够随时随地放下身份地位和其他人愉快相处的人，才能博得对方由衷的喜爱。

2. 热心

很多人贪图安逸、怕麻烦，对集体或别人的事只会一味地推托，总是怕多做会吃亏。这种人自然也不会受到大家的欢迎。相反，那些在团体中热心的人，总会得到别人的尊敬。热心的人，在大家需要帮忙时会挺身而出，有时甚至会不计较自己的利益得失来造福大众。这样的人，我们往往会被他的所作所为所感动，会越发敬重他。

3. 打扮得体

爱美是人的天性，美丽的人往往会得到别人的好感。让自己的打扮、穿着使人觉得赏心悦目，也是吸引人的重要条件之一。

4. 人缘好

人缘好的人在被大家提到时都会产生不一样的反应。而如果我们只是拥有自身好的条件但人缘不好，那么我们的社交活动还是失败的。

如果你仔细观察一下，就会发现，在自己周围能拥有以上这些特质的人，往往都是很受欢迎的。所以，在我们遇到任何问题时，可以仔细想想他们会怎么处理。相信我们很快也能从中找到捷径，成为别人的最佳交往对象。



交际点金

天时不如地利，地利不如人和。将自己打造成别人的最佳交往对象，在人际交往中能与别人融洽相处，就能无往而不胜。

多与优秀的人交往

中国有句古话叫“近朱者赤，近墨者黑”，多和优秀的人交往，自己也会变得优秀起来。这与成功学的说法相似，那就是多接近成功者，从他身上学习关于成功的道理，那样你就会更容易接近成功。

一个人的命运很大程度取决于自己的社会圈子，任何人所交的朋友必定会影响他的目标、行为和事业。朋友总是会影响我们“看什么样的书”、“去哪里旅游”、“是去打高尔夫球、打桥牌或打麻将”、“买什么样的车”、“做什么样的生涯规划”、“进行何种投资理财”、“参加什么样的团体或活动”等，而这些，又往往能影响到我们的工作和生活。所以，我们在与人交往的时候，就要注意有所选择，就像下例中提到的季雅那样，要有意识地选择对自己有利的人际关系和环境。

南朝有个叫吕僧珍的人，为人十分忠实厚道，而且饱读诗书，很受当地人的爱戴和尊敬。吕僧珍的家教极严，这使吕家形成了优良的家风。家里的人待人都非常和气，而且品行端正，这也使吕家声名远播。

当时，有个叫季雅的官员因性格耿直，得罪权贵，而被罢官。季雅一家从豪华的大府第搬出，开始寻找合意的住所。季雅四处打听，很快就从别人口中得知吕僧珍家的好名声。他非常高兴，亲自到吕家附近观察，发现吕家子弟个个温文尔雅，知书达理，于是开始计划搬到吕家隔壁。季雅找到了隔壁房子的主人，愿意出1100万钱的高价买房，那家人对价钱很满意，就答应了下来。

季雅带领家眷住进吕僧珍的隔壁后，吕僧珍过来拜访。在寒暄时，吕僧