

Military Science
Sociality

做人办事始于

社交兵法

一部吃透人际关系的灵通书

做人办事根本不能由着个人的性子来，
而是要在人际关系中炼出一身真功夫。

一则把自己变成精明人，二则把自己变成实战者，
这样才能把自己训练成为“猎豹”和“活鱼”，

做别人难以做成的事。

此为人生最息息相关的做人兵法。

© 中国华侨出版社

Military Science
Sociality

做人办事始于

社交兵法

一部吃透人际关系的灵通书

做人办事根本不能由着个人的性子来，
而是要在人际关系中炼出一身真功夫。

人，二则把自己变成实战者，
练成为“猎豹”和“活鱼”。

做别人难以做成的事，
此为人生最息息相关的做人兵法。

◎ 中国华侨出版社

nce Sociality

图书在版编目(CIP)数据

做人办事始于社交兵法/方州编著. - 北京:
中国华侨出版社, 2003.8
ISBN 7-80120-737-8

I. 做… II. 方… III. 人间交往 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 073852 号

做人办事始于社交兵法

编 著/方 州

责任编辑/刘文远

装帧设计/李 栋 孙希前

经 销/全国新华书店

开 本/880×1230 毫米 1/32 印张 10 字数 350 千字

印 刷/利森达印务有限公司

版 次/2004 年 5 月第 2 版 2004 年 5 月第 1 次印刷

印 数/7000 册

书 号/ISBN 7-80120-737-8/G·283

定 价/25.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院

邮编 100029

E-mail: overseashq@sina.com

发行部:(010)64443051 传真:64443051

前 言

每个人都是生活在领导、同事、朋友、亲戚的关系中，怎样与这些人打交道则是一门学问。我们知道，既然社交如此重要，那么该如何把这门学问吃深吃透呢？

社交不是一门简单的你来我往的事情，而是本着什么时候该做什么事，什么时候该说什么话的一门综合性智能活动。也许你对此嗤之一笑，这么简单的事情，还需要去琢磨去深究，考虑得如此复杂，不是太累人吗？如果你这样想，请恕我们直言，你在社交的阵地上还是一个不知深浅的新人，或者说，还没有在这方面受阻。你学会社交，有利于做人之道；反过来讲，你要学会做人，必须精于社交，做人与社交的关系就是这么一目了然！

在人与人相互交往的关系中，每个人都各有其性，自然不同的人就有不同的做人观念，有的坦荡，有的偏狭，有的豁达，有的固执，这样就形成了特殊的“社交兵法”。

“兵法”一词源于《孙子兵法》。尽管此书是一部兵书，但它为后来人们如何做人与社交，提供了重要的兵法。做人与社交的兵法至少包括：

- (1) 如何与自己的上司搞好关系，从而赢得上司的信任？
- (2) 如何施展自己的工作才智，又不遭同行的嫉妒？
- (3) 如何与朋友加大友谊的深度，又不陷于“骑虎难下”的境地？
- (4) 如何掌握说话的时机，从而让别人更好地理解你？



(5) 如何把握住自己“恰如其分”、“距离适当”等方面的做人艺术？

(6) 如何把大矛盾变成小矛盾，把小矛盾降为零矛盾，从而增添人与人之间的润滑剂？

做人与社交的微妙关系，正在于这种可说与不可说的感觉之中。的确，人生的成功之道有许多，存在着“非此即彼”的现象。最糟糕的是，不能够选择其中之一来作为自己的成功之道。有人曾经做过统计：社交兵法在成功的诸因素中大多占四分之一，可见其作用之大。上面提出的六大问题，又在社交兵法中占85%，可见它们的影响力。

有人说，除社交的神秘性而外，世上没有什么难题。这句话，虽然有些绝对，但一方面也说明了大家应当把社交提到日程上，防止出现“不怕一万，就怕万一”的现象。

做人办事根本不能由着个人的性子来，而是要在人际关系中练出一身真功夫，一则把自己变成精明人，二则把自己变成实战者。这样才能把自己训练为“猎豹”和“活鱼”，做别人难以做成的事。此为与人生最息息相关的做人兵法。兵法可用于战场，也可用于商场，更可用于交际场。一旦一个人像计算高手一样，把各种战术运用于人与人之间的关系中，那么他就一定会进退自如，减少人生的各种阻力。故社交兵法为人生必修、必精之大课。

本书的特点是把做人之道与社交兵法巧妙结合起来，比较全面地考察人际关系的复杂性和可塑性。希望你能从中读出一些真正的道理，有益于自己的工作和生活。

目 录

兵法一

社交是磨炼人的战场

社交是世上最难以解说的事情，但它又常常缠绕人心，令人欲罢不能。其实社交就是考验人的战场，聪明的人总能打赢这场仗，因为他们懂得看透人心，巧用交际的技巧和策略。这些智慧非一朝一夕所能为，但须一朝一夕才能悟。

- 第1节 做人办事中隐藏的关系学 (3)
- 社会交往的作用 (3)
 - 与不同的人进行交际 (7)
 - 影响交际的因素 (8)
 - 社交与血型的关系 (10)
 - 交际年龄与性格差异 (13)
 - 交情是一笔财富 (14)
 - 扩大交际圈 (16)
 - 与人交往要谦虚坦诚 (17)



○ 要老成不要世故 (18)

○ 为人处事守信用 (19)

第2节 做人办事的交际技巧与策略 (21)

○ 制造交际气氛 (21)

○ 把握交际时间 (22)

○ 制造交际优势 (24)

○ 提高交际判断力 (26)

○ 创造交际机遇 (28)

○ 善于处理特殊情况 (29)

○ 注意细枝末节 (32)

○ 善于化解误会 (33)

○ 利用“第三者” (35)

○ 善于变换角色 (37)

○ 怎样走出尴尬 (39)

○ 随机应变，化险为夷 (40)

○ 学会镇静自若 (42)

○ 使出“声东击西”之计 (45)

○ 善于巧妙斡旋 (47)

○ 与人方便自己方便 (48)

兵法二

走进社交的大课堂

社交是大课堂，其中深藏着许多大小的学问。每个学问都不是清茶粗饭，可有可无；相反，却构成了人生重要的成败课题。如果你能把这门学问奉为必修课，就能比别人少走许多弯路。

第1节 做人办事的社交语言艺术	(53)
○ 怎样说好每一句话	(53)
○ 多打招呼	(55)
○ 不要忘了说“谢谢”	(56)
○ 好口才助你脱颖而出	(58)
○ 讲话要注意身份	(59)
○ 让语言充满阳刚之气	(61)
○ 谈吐拙朴有深意	(62)
○ 言语表意贵补充	(63)
○ 利用语言的“魔方”	(64)
○ 开玩笑的艺术	(66)
○ 打比方也要高雅	(67)
○ 赞美，交际的润滑剂	(68)
○ 正门不开走窗户	(70)
○ 善于捕捉时机	(72)
○ 尽量使自己有话说	(73)
○ 不要讲刺人的话	(75)
第2节 做人办事的社交行为艺术	(76)
○ 良好的外在形象	(76)
○ 注意身体语言	(78)
○ 微笑的艺术	(80)
○ 注意社交的眼神	(82)
○ 注意你走路的姿势	(85)
○ 行为要礼貌	(86)
○ 你会敲门吗	(88)
○ 如何赢得信誉	(89)
○ 采纳别人的观点	(92)
○ 不要拿别人取乐	(94)
○ 记住对方的名字	(95)



- 适当时刻保持沉默 (97)
- 忘却也是一种交际术 (97)
- 不计前嫌好做人 (99)
- 让别人笑起来 (100)
- 学会倾听 (102)

第3节 做人办事的社交心理调适 (103)

- 学会控制自己的情绪 (103)
- 寻找自身的支点 (106)
- 做个自信的人 (108)
- 不要忽视感情交流 (110)
- 气质不只靠包装 (111)
- 不要自我满足 (113)
- 自我突破，自我挑战 (114)
- 要爬梯子莫回头 (118)
- 相信自己的能力 (119)
- 冷静深沉，聪敏机智 (122)
- 控制你的情感 (123)
- 用你的智慧处世 (124)
- 不要太自负 (125)
- 谨防交际“心理错位” (127)
- 能忍者是强者 (128)
- 性格可以改善 (130)
- 做个乐观大度的人 (131)
- 忍一步海阔天空 (133)

兵法三

善于交际是成功的资本

每个人都离不开交际，交际靠的是能力。有些人不善交际，所以处处感到别扭，仿佛到处都有路障；有些人则善于观察，善于发力，所以并不感到做人之难。前后两种不同的效果，取决于你的眼力。

- 第1节 做人办事与上司交际 (137)
- 恭维，最好的言辞 (137)
 - 看清上司的意图 (139)
 - 与领导交往要注意细节 (140)
 - 做领导的心腹 (141)
 - 从容应对上司的指责 (144)
 - 攻心为上 (146)
 - 结交仍有影响力的人 (147)
 - 与好卖弄的上司巧妙相处 (148)
 - 到上司家拜访 (149)
 - 珍惜上司的信任 (150)
 - 获取领导的器重 (152)
 - 他人面前称赞上司 (155)
 - 信赖你的上司 (155)
 - 假如上司犯了错 (156)
 - 正面进攻不如旁敲侧击 (157)
- 第2节 做人办事与下属交际 (159)
- 给下属留个人情 (159)
 - 与下属坦诚交流 (162)

目

录



- 与下属交朋友 (163)
- 了解他才能抓住他 (165)
- 对下属要有张有弛 (166)
- 如何赞美下属 (169)
- 让下属大胆去做 (171)
- 使下属产生责任感 (173)
- 发挥下属的威力 (174)
- 对付员工的不满 (175)
- 批评下属有艺术 (176)
- 调整自己的态度 (178)
- 第3节 做人办事与同事交际 (180)**
 - 营造和谐的同事关系 (180)
 - 初次交往, 消除距离 (184)
 - 面带微笑, 诚实可信 (186)
 - 与同事同甘共苦 (188)
 - 对同事也要恭敬 (190)
 - 与同事保持距离 (192)
 - 化解争执要沟通 (194)
 - 得饶人处且饶人 (195)
- 第4节 做人办事与朋友相处 (197)**
 - 朋友多了路好走 (197)
 - 交友要选择 (198)
 - 广交天下良朋 (201)
 - 给朋友留面子 (202)
 - 朋友相处, 距离产生美 (205)
 - 交友要真诚 (207)
 - 察言观色, 及时帮助朋友 (209)
 - 善于化敌为友 (214)
 - 公司内外的朋友 (216)

兵法四

绝不让恋爱与家庭交际出纰漏

善于交际的人，不是容易给人制造矛盾，而是化解矛盾。面对恋爱和家庭，你的社交能力怎样，也是相当至关重要的。例如，善说话、会办事都可能赢得对方的心。的确，一个善于在这两方面交际的人，总有比别人更多的成功保险系数。

- 第1节 做人办事与恋爱的学问····· (221)
- 注意第一印象····· (221)
 - 初到女友家····· (223)
 - 情苑“起火”怎么办····· (224)
 - 不同场所不同方式····· (226)
 - 寻找两个人的空间····· (228)
 - 把握恋爱的“温度”····· (229)
 - 慎对恋爱风波····· (231)
 - 有自信就有魅力····· (233)
 - 被拒绝怎么办····· (235)
 - 协调浪漫爱情····· (237)
- 第2节 做人办事与婚姻和谐····· (238)
- 婚姻不理想怎么办····· (238)
 - 用爱来改变人····· (240)
 - 调适心理矛盾····· (241)
 - 面对失误少指责····· (243)
 - 追求共同爱好····· (245)
 - 夫妻之间要平等····· (246)



- 有问题单独解决 (249)
- 少点抱怨, 多点开心 (250)
- 化解夫妻矛盾 (252)
- 唠叨, 爱的表示 (255)
- 吵起来了怎么办 (256)
- 于无声处求和解 (259)
- 学会欣赏对方 (260)
- 要相互尊重 (262)
- 忍耐克制宽容 (264)
- 受人猜疑怎么办 (265)
- 夫妻感情沟通 (267)
- 跨越文化层次鸿沟 (269)
- 不仅为了爱 (271)
- 消除差异, 追求幸福 (272)

兵法五

刻在心头的社交禁忌

社交不仅仅是正面的力量重要, 而负面的力量就不重要。在社交方面, 究竟有多少人打过败仗, 恐怕是一个未知数, 但是绝对有人吃过亏, 聪明人善于观察社交的不利一面, 然后以最积极有效的方法加以调整, 以便达到最佳的人际关系。

- 8
- 第 1 节 做人办事与自我过失 (277)
 - 不能领会领导意图 (277)
 - 越级报告 (278)
 - 口无遮拦 (279)

○ 信口胡言	(282)
○ 言而无信	(283)
○ 好摆架子	(285)
○ 命令下属	(286)
○ 自以为是	(287)
第2节 做人办事与自我偏失	(288)
○ 没有热情	(288)
○ 对人不信任	(289)
○ 招惹是非	(290)
○ 面无表情	(292)
○ 乱开玩笑	(293)
○ 不保护自己	(294)
○ 贬低别人	(297)
○ 交酒肉朋友	(298)
○ 没有分寸	(299)
○ 轻信人言	(300)
○ 没有诚心	(301)
○ 伤人心灵	(303)
○ 不给朋友面子	(305)
○ 不分场合	(307)



兵法一

社交是磨炼人的战场

社交是世上最难以解说的事情，但它又常常缠绕人心，令人欲罢不能。其实社交就是考验人的战场，聪明的人总能打胜这场仗，因为他们懂得看透人心，巧用交际的技巧和策略。这些智慧非一朝一夕所能为，但须一朝一夕才能悟。





第1节 做人办事中隐藏的关系学

○ 社会交往的作用

社会交往具有多种功能，其中谈得较多的是：它能沟通信息、提炼信息，以使人们获得更多、更新的知识。

当今时代，是一个“知识爆炸”的信息时代。据统计，如今全世界每年出版图书达70万种，期刊15万种，其他各种文献资料400万件，总的出版信息量约4千亿字符。面对浩如大海的信息，一个人即使一天24小时不休息，皓首穷经到80岁，也难以看完他所接触的专业领域的文献资料的千分之一。有人作过这样的统计：现在许多科技人员的专业信息，只有20%—50%是通过文字材料得来的；有30%的信息，则来自文字以外的渠道，例如从和朋友、同行的聚会、聚餐、聊天、讨论中获取。

1984年，曾经荣获诺贝尔奖的著名华裔美籍物理学家李政道教授在中国科技大学的一次讲话中说，他所在的地方每周有三次和教授们共进午餐的机会，那个时候，教授们一边吃一边谈工作，往往是一人主讲，然后大家一起讨论。通过交谈讨论，相互间交流了情况，获得了信息。他和杨振宁合作研究，共同取得打破宇宙守恒定律的研究成果，就是在吃午饭时的交流中解决的。为此，李政道建议我国依照国外的“酒会”、“午餐会”等形式来加强学术交流。而李政道的合作者杨振宁本人在他的自述《读书、研究四十年》里也曾谈到，他在普林斯顿等研究院同一群年轻学者经常聚会和辩论，这对他日后开展科研工作有重大影响。

其实，利用聚会、聚餐的形式切磋学问，进行学术交流，在科技史和文化史上是不乏先例的。我国古代的许多大诗人、大作家，在酒宴间乘兴赋诗，在游乐中推敲文章，就是很好的例证。历代许多名篇佳作，都产生于文人聚会之时。“独学无友，则孤