

成功的秘诀在哪里？

——左右逢源的社交术

金庚石 主编



延边人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功的秘诀在哪里?/金庚石主编.-延吉: 延边人民出版社, 2005.12 (2008.9
重印)

ISBN 978-7-80698-610-3

I .成… II .金… III.成功心理学-通俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 153797 号

金庚石主编

出版: 延边人民出版社

(吉林省延吉市友谊路 363 号, <http://www.ybcbs.com>.)

发行: 延边人民出版社印数: 3000

印刷: 河北三河市康达印装有限公司

开本: 710×1000 毫米 1/16 印张: 300 字数: 3500 千字

版次: 2008 年 9 月修订 2008 年 9 月第 2 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-80698-610-3

定价: 450.00 元 (全套十五册)

(如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换。)

前言

亲爱的朋友，您是否觉得时间永远都不够用，处世技巧不够圆熟，成功离你太遥远？请不要在忧心、彷徨，本书系所提供的全方位的方法与技巧将在您的事业之旅中成为您成功的得力助手。成功是每一个人终身追求的目标，在这段追求的过程中，本书将扮演一个站在您身后的智囊团的角色，尽其之力，提供所知，着力于把最有效的成功方法和最新的成功资讯奉献给您……在伴您创造成功的历程中，使您获得精神上的指引、激励和扶持，最终让你品尝到不断成长中的成功喜悦。

本书系提取了众多著名成功学大师的成功理论精髓。与一般的成功学教程不同，它不是板起面孔的说教，而是全方位探讨创造成功，助您成功是本书系惟一的目标。在介绍方法与技巧时，既对绝大多数领域的成功方法做了简要介绍，又引述了各领域的名人事例，作为典型加以分析。这两种方法结合起来，更利于全面地对成功方法进行介绍。

这是一个风云激荡的年代，这是一个机会频生、奇迹迭出的时代，这是一个人人都渴望成功的时代，每个人都必须在竞争中求生存，必须在思考和学习中塑造自己，通过本书的学习，你必将学到许多实实在在的成功方法，这些都将成为你今后生活、工作、事业中的指南。

与其自行艰苦摸索，不如寻求成功方法的指导。既然你不想在平凡中昏昏噩噩地度过一生，而是希望生活每一天都有一种全新的气象，那么思路就很明显：我们必需不断的学习前人的成功方法，对前人的失败进行反思。

本书系是迈向成功的人士不可缺少的左臂右膀，将会为您解决的困惑，树立您的成功信念。读书虽不能百分之百保证成功，但至少它会让您的脚步都不致歪斜走偏。也许你看了太多的成功励志类的书籍，但相信你会运用自己的判断力找到您所需要的——那块助你成功的敲门砖！

目 录

第一章 心平气和，广交朋友.....	1
和谐的人际关系.....	1
社交的学问.....	2
沟通是桥梁.....	3
交际也是一种责任.....	4
让社交不再沉闷.....	6
量好距离.....	7
在争辩中迷失了自我.....	8
试着亲近每个人.....	10
朋友越“陈”越“香”.....	11
朋友不怕多.....	12
择友要谨慎.....	13
为朋友要两肋插刀.....	14
君子之交谈如水.....	15
不要出卖朋友的秘密.....	16
忠诚，友谊的基石.....	17
朋友的分类.....	18
义气不是无原则.....	19
君子周而不比.....	20
朋友间的默契.....	21
不可伤朋友的心.....	23
退一步海阔天空.....	24
对手也需要你的掌声.....	25
欣赏对手.....	26
对手，成长的动力.....	27
永远不要轻视对手.....	28
不要和老鼠比赛.....	29
找个优秀的对手做搭档.....	30
第二章 如何在社交中调整好心态.....	33
宽容别人就是宽容自己.....	33
换位思考.....	34
避免社交“心理错位”.....	35

不卑，不亢，不傲.....	36
相信自己.....	38
社交之中勿有嫉妒心.....	40
成功缘于交际.....	41
消除恐惧心理.....	42
乐观创造奇迹.....	46
自信而不刚愎自用.....	48
品格高尚.....	49
敬人者，人恒敬之.....	51
发扬你的善.....	52
情绪是祸根.....	53
凡事有度.....	54
己所不欲，勿施于人.....	57
难得糊涂.....	58
克服偏见.....	59
错了就是错了.....	60
合作不是简单相力.....	62
第三章 情绪社交一败涂地.....	64
情绪的来源.....	64
你是情绪的主宰.....	65
聪明人之所以聪明.....	66
给怒气敷冰.....	67
回收情绪垃圾.....	70
勿被情绪摆布.....	72
学会控制情绪.....	73
君子容人所不能容.....	74
不忍不耐，不能做大.....	75
心多大，人就多大.....	76
有容乃大.....	77
拿得起放得下.....	78
虚己无我的观念.....	79
水满则溢.....	80
无可无不可的胸怀.....	82
宽能容人，厚能载物.....	84
切勿固执见解.....	86
渴望别人的宽容，那就宽容别人吧.....	87

宽恕敌人.....	88
忍一时风平浪静.....	89
退一步海阔天空.....	90
宽容是一种美德.....	91
邪不压正.....	92
怨怨相报何时了.....	93
敌人也是朋友.....	95
君子不成人之恶.....	96
助人利自己.....	97
尽最大可能帮助别人.....	99
付出终会有回报.....	100
从帮助别人中获得机会.....	101
拿出你的勇气.....	102
要雪中送炭.....	103
口渴送水，腹饥赠食.....	104
帮助人时要顾及他的自尊.....	105
第四章 社交中的语言技巧.....	107
感谢要发自内心.....	107
好言一句三冬暖.....	108
争辩不要争论.....	110
真诚的赞美.....	111
介绍要热情.....	113
恰当的借口.....	114
幽默是催化剂.....	116
拒绝要委婉.....	117
诚恳的道歉.....	118
批评对事不对人.....	119
忠言何必逆耳.....	121
解释要清楚.....	122
提高声音的吸引力.....	124
撬开对方的嘴.....	125
做一个倾听者.....	126
沉默是金.....	128
说话要注意技巧.....	129
迂迴前进.....	130
该糊涂时就糊涂.....	131

没有最好，只有更好.....	132
善意的“谎言”	133
人人皆为师.....	134
节制.....	136
吉言美语，如沐春风.....	137
不忘感恩.....	138
买卖不成仁义在.....	140
学会安慰别人.....	141
适时表达你的歉意.....	142
礼貌地批评别人.....	143
一把钥匙开一把锁.....	144
第五章 社交中如何交友.....	146
赢得朋友的技巧.....	146
交友保持平常心.....	148
把陌生人变成朋友.....	149
朋友有区别.....	151
朋友之间有竞争.....	152
以诚交友.....	153
弥补朋友间的裂痕.....	154
伤害友情的十大隐患.....	157
如何拥有好人缘.....	159
七种“病毒”	162
做人就像照镜子.....	163
人缘，社交的资本.....	164
社交中的人缘公式.....	164
谨防言语不慎.....	165
如何实现好人缘.....	166
快速的亲和力.....	167
交友要公而忘私.....	169
第六章 社交中不可忽视的细节.....	172
收敛你的小动作.....	172
北后小人最可恨.....	173
遵守约定的时间.....	174
掌握一些“小技巧”	175
养成良好的习惯.....	176
细节决定成败.....	178

培养好的习惯与性格.....	179
第七章 社交中巧妙应对挑战.....	182
面对指责要冷静.....	182
隐私，欲盖弥彰.....	184
泰山崩于前而不惊.....	185
面对嘲笑，坦然释怀.....	187
面对否定，依然自信.....	189
灵活运用自嘲.....	190
以其人之道，还其人之身.....	191
灵活应对尴尬.....	192
好借好还.....	194
如何协调朋友间的矛盾.....	196
宣传自己.....	198
误会消除.....	200
看不惯别人时怎么办.....	202
将陌生人变为朋友.....	203
怎样保住自己的面子.....	205
面对流言蜚语坐怀不乱.....	207
求人办事有妙方.....	209
以牙还牙.....	210
化敌为友.....	212
转换角度，荆棘变通途.....	214
社交中“泥鱼”的艺术.....	216
第八章 如何与特殊性格的人相处.....	218
分清真假“糊涂”.....	218
不给傲慢的人机会.....	219
触动死板人的心灵.....	220
为雄才大略的人铺路.....	221
怎样与自私自利的人相处.....	221
怎样与倔强沉默的人相处.....	222
怎样与争强好胜的人相处.....	223
怎样与搬弄是非的人相处.....	224
怎样与性情急躁的人相处.....	225
怎样与性格孤僻的人相处.....	226
怎样与不拘小节的人相处.....	227
怎样与“狂妄”的人相处.....	228

怎样与爱贪小利的人相处.....	229
怎样与“万事通先生”相处.....	230
怎样与尖酸刻薄的人相处.....	230
怎样与挑拨离间的人相处.....	231
怎样与翻脸无情的人相处.....	231
怎样与任性的人相处.....	232
怎样与踌躇满志的人相处.....	233
怎样与心胸狭窄的人相处.....	234
怎样与爱发无名火的人相处.....	235
怎样与看破“红尘”的人相处.....	236
怎样与“小人”相处.....	237
第九章 职场社交艺术.....	239
同事不是敌人.....	239
让自己与众不同.....	240
区别对待“别样”同事.....	242
如何与成为你上司的同事相处.....	244
别拿自己当干部.....	245
如何与问题同事相处.....	247
熟悉上司的秉性.....	249
了解上司的需要.....	250
上司的“甜点”谨慎吃.....	252
从容应对上司的指责.....	254
领导间的矛盾要避而远之.....	255
得罪了上司不要慌.....	258
要“巧”送礼.....	259
不同社交场所的应酬法则.....	267
书面交往有讲究.....	268

第一章 心平气和，广交朋友

和谐的人际关系

人在社会上或在工作中表现出的人与人的关系是一种相互依存的关系，不仅所肩负的事业存在共性，而且也有很多工作必须依靠合作协同才能完成；否则，互相拆台，暗中作梗，明处捣乱，要想把一件事情做好是不大可能的。而让周围的人都能捧场与合作，自然需要气氛上的和谐一致。倘若情感上互不相容，气氛上别扭紧张，就不可能协调一致地工作。

明宪宗朱见深曾经画过一幅漫画，题目是《一团和气图》。画面上的人物由于开怀大笑，浑身缩成了一个滚圆滚圆的大球。但仔细分辨则会看出，这幅人物像虽只有一副面孔，实际上却是三个人的身体合在一起的。一个封建皇帝画这样一幅画是什么意思呢？原来，它取材于一则著名的典故：

陶渊明、陆修静和惠远法师分别是儒、道、佛三家的门徒，三人私交甚好，经常在一起切磋学问。惠远法师有个不成文的规矩，送客绝不越过山下的虎溪。但有一天，三人边走边谈，不知不觉竟越过了这个界线，于是相顾开怀大笑。这就是著名的“虎溪三笑”。

如今，朱见深借这个典故做了《一团和气图》，有一天召群臣上殿，明确要求大家“忘彼此之是非，蔼一团之和气”。即大家不要互相勾心斗角，而是要和睦相处，团结友善。

《论语》中说：“礼之用，和为贵。”和的基本含义是和谐，和谐意味着自然、完美、平衡和秩序。因而，对“和”的追求，既是一种得之于生活的感性经验，也是一种同信仰纠结在一起的对大千世界运动规律的理性升华。

人该不该“和”？当然，“天时不如地利，地利不如人和”。人类之和，是为人和。人和为世间之贵，人和才有家庭，人和才有民族，人和才有国家，人和才有社会。

早在两千多年前，西周就设有“调人”，专事“排患释难解纷争”，和谐人际关系。以至历代朝廷都延续了这种制度。直到今日，我国也建立了一整套比较完善的人民调解制度，并作为一种法律固定下来。随着我国经济的不断发展，出门旅游，乘车坐船已习以为常，难免你挤了我的座，我挡了你的道。若遇上修养欠缺、火星乱爆的人，矛盾就会一触即发。这时，如果你能及时好言相劝，甚至主动出让自己的方便，仇怨也就随之烟消云散了。

生活中有许许多多这样或那样的磕磕碰碰的事情，这就需要一和了之。以下

是和谐人际关系的经验之谈：

(1) 忍一句。喜时之言多失信，怒时之言多失礼。一个人在盛怒时所说的话，容易伤害别人，也容易造成摩擦，所以如果我们能忍一时之气，就不会造成无谓的纷争。

(2) 饶一着。在人生的舞台上没有什么值得争强好胜的，有时候让人一步就是自己的胜利，所以人要有“得饶人处且饶人”的涵养与心量。

(3) 耐一时。忍，不是懦弱的表示；忍，是勇者的象征。一个人能够忍耐一时，坚持下去，纵使一时的不如意，终将成为过去，逆境也能转为顺境。

(4) 退一步。人生的旅途上，能退一步想，海阔天空，凡事退后一点，不但留给别人一点余地，也是自己的一种修养。

社交的学问

社交是每个人都无法回避的生活内容。善于社交的人在社会上广受欢迎，所承受的社会压力也比别人小得多，成功的概率也相对地提高。正如美国著名学者卡耐基所说：“一个人的成功，只有 15%是由于他的专业技术，而 85%则要靠人际关系和他的为人处世能力。”可见，一个人的社交能力是多么重要。在这个讲究人际关系的时代里，却有许多人不懂得怎样更好地与人相处。

一位老太太坐在小镇郊外的马路边纳凉。有个年轻人来到老人面前问道：“请问老人家，住在这个小镇上的人怎么样？我正打算搬来住呢！”

老太太看了一下年轻人，反问道：“你要离开的那个地方的人怎么样？”

年轻人回答：“不好，都是些不三不四的人。我住在那里没快乐可言，因此我打算到这儿来住。”

老太太叹口气，说：“小伙子，恐怕你要失望了，因为这个镇上的人，也和你那儿差不多。”

年轻人走了，继续去寻找他理想的居住地。

过了一会儿，一位姑娘来到老太太面前，询问同样的问题。老人也同样反问她们。

这位姑娘说：“哦！住在那里的都是非常好的人。我在那里度过了一段美好的时光，但我正在寻找一个更有利于我的工作发展的小镇，我舍不得离开那个地方，但是我不得不寻找更好的发展前途。”

老太太面露笑容，说：“姑娘，你很幸运。居住在这里的人都是跟你原来住的地方一样好的人，你将会喜欢他们，他们也会喜欢你的。”

这个故事告诉我们，你想寻找敌人，你就会找到敌人；你想寻找朋友。你也会找到朋友。不善于与人相处的人，到了哪里，都会认为别人难以相处。善于

与人相处的人，见到任何人，都会融洽相处。

能够与人融洽相处的人是一个快乐的人，一个大度的人，一个与人为善的人。即使赚钱不多，也很满足，因为他能从融洽的人际关系中获得回报。

以下是与人交往的经验之谈：

(1) 面对大众，欢喜时不要得意忘形，伤感时也不要形诸于脸色、语言。

(2) 在众人面前，一句话、一个行为，都要让人家尊重你，千万不要不明事理，不分是非，不会权衡轻重，也不明白善恶好坏。

(3) 不必和别人计较，你纵使能力智慧不如别人，如果你肯上进、愿忠诚、负责任，你还是比他好。

(4) 面对别人的伤害，别人的侮辱，你不必伤心，不必难过，要知道检讨，知道反省，知道改进，能够如此，必然会有成功的时刻。

沟通是桥梁

在今天这样一个时代，许许多多的人，只是有年龄的差距而已，便彼此敬而远之，由于他们认为对方的想法和价值观与自己大相径庭，因此双方也就不会坦率地谈出自己的真实想法，只有外表的粉饰和谐。然而，常常在双方打开窗户说亮话，坦诚地交流思想后，才发现还有忘年之交的朋友。

良好的人际关系依赖相互的了解。人与人之间的了解依靠彼此在思想和态度上的沟通。许多人苦于自己的意见不被采纳，其实是由于自己不肯和别人沟通意见，没有掌握“自己的意见怎样才能被人采纳的策略”的缘故。

一家化妆品公司的老板费朗索瓦说：“人际关系因摩擦之故而有所发展。”费朗索瓦过去有位助手，此人做起事来太迟钝，算得上是充而不闻视而不见，且爱左顾右盼；受批评则满不在乎，一副无所谓的样子，受了表扬还是这副德性，既不欣喜，也无感谢之意，甚至老板当面鼓励他，他也只当是耳边风。

费朗索瓦曾经想过无数种方法，试图纠正助手的这种恶习，但无济于事，他毫不理会。终于有一天，公司损失一笔大买卖，费朗索瓦认为责任在于助手办事缺乏效率，以致贻误商机，于是他大发雷霆，而助手本人也觉得受了天大的冤枉，和老板争吵了起来。

待两人冷静下来细想，却觉得对方的愤怒并非一点道理没有，自己的一些理由也不一定能站得住脚，于是费朗索瓦主动邀请助手到家小聚，推心置腹侃侃丽谈，两人最后化干戈为玉帛，成为一对好朋友。

因为这次冲突，反而促使了两个人的互相沟通，从此以后，双方能直言不讳地就某些问题交流看法，一唱一和。

要别人采用你的主意不是一件容易的事，有时候还会因意见不合而闹得不愉

快，因此，与人加强沟通，及时“推销”自己的见解也是一种才能。

与人沟通之前，有一件事情不要忘记做，那就是对对方作出一些判断。怎样判断一个人呢？可以问许多个为什么。例如，他在别人落难时能挺身而出吗？他时时处处表现出虚荣心、好夸口吗？他假装了不起、盛气凌人，喜欢与人争吵吗？他是个固执的，还是个随和的人？对一切提议和批评，都表示欢迎吗？假使他是个很矜持的人，他心里是不是有不如人的恐惧呢？或者他是那种古怪的人，一个已成熟而放纵的人，自以为了不起，和他结交有害吗？他怕负责吗？还是喜欢负责呢？等等。

为了取得最佳沟通效果，最重要的就是要按着能力，用各种不同方法去和别人交往。

以下是关于沟通的 6 点建议：

- (1) 注意措辞，想说的话要表达准确；
- (2) 简洁明了；
- (3) 措辞和表达方式要视对方情况而定；
- (4) 对对方的要求要特别明确；
- (5) 下结论时，要明确阐述其依据；
- (6) 想好对方可能的反问，以节约时间和增强说服力。

交际也是一种责任

一个人即使为协调人际关系做出了很多努力，事实上仍然不能完全免除同别人的冲突。只要人们之间发生交往，就会或多或少产生矛盾，这是由于人的天性所决定的。

发生矛盾的原因不外乎这么几点：

(1) 观点不同。这是人们之间发生冲突的最主要的原因，多见于领导成员之间，也经常发生在学术界。

(2) 趣味相异。这类冲突多发生在同事之间、邻里之间。俗话说：物以类聚，人以群分。志趣不同的人难以建立密切的联系。

(3) 感情不和。这类冲突主要发生在亲属之间，如夫妻矛盾、婆媳矛盾、父母与儿女之间的矛盾等。

(4) 个性抵触。性格、气质不同以至相反的人，相互之间也会产生冲突。产生矛盾的原因很多，但是有矛盾后就要解决，不能置之不理。

怎么解决矛盾呢？主动承担责任不失为一种方法。

比尔是个职员，品德不佳，不但做事不认真，而且经常借故请假。

有一天，比尔收到经理写给他的一封信，信上说：

“我一直以平和的态度对待你，凡事都抱着宽容的态度来处理，事实证明，我这种做法错了！如果我再不对你的所作所为进行提醒，不但对公司不利，对你自己也有害。你今天的态度根本是在欺骗你自己，对人生也欠缺思量。

“每个人的心中固然会隐藏着烦恼和悲哀，但你却不敢正视，一味逃避现实，自甘堕落。这种松散的态度可以偶尔为之，不过，人生并不是这么简单的，如果长期这样松散下去，不久你就会发现你已经被自己、朋友和社会抛弃了。如果你对这份工作不满意，不想干也没关系，但是，千万不要悲叹自己的不幸，不要归咎他人，不要埋怨社会上缺少人情味，不论在什么环境之下，都不要存有依赖他人的心理。

“人的一生总有许多不如意的时候，没有必要怨天尤人。人生是孤独的，你要牢记，在这个世界上，除了自己以外，一切都不可靠。这些话即使我不说，相信你也一定能懂，但我若不将它说出来，心里会一直过意不去，所以我才写了这封信给你。你心里也许有许多话要说，如果你愿意，可以把你心中的困扰告诉我，不论什么时候，都欢迎你来找我。

“我给你 10 天的时间，在这个期间，如果你能改过自新，公司依旧十分欢迎你，要是过了 10 天，你仍然没有回答我，还是过着自欺欺人的生活，你就不用回公司了。你可以到你要去的地方，做你要做的事。我在此静候你的圆音。”

看完信后，比尔才发现这个世界竟然有人这么关心他，禁不住痛哭失声。此后，他在态度上有了很大的转变，同以前相比简直判若两人。

打算批评别人之前，要懂得鞭策自己，只有以批评自己的方式来批评他人，才能见效。

批评别人是这样，日常交往也是这样。当交往中出现紧张局面的时候，不要把责任全推到别人身上，在责怪别人的同时，也要返过头来检查一下自己，看看自己是否也存在问题。

在交往中与人产生矛盾，就算不是你的错你也得去承担一些责任，坦诚地与别人相处。不要妄下定论，这样只能伤害他人，同样也害了自己，你注定无法建立一个良好的人际关系圈，这将成为你成功的最大的绊脚石，你也不会是一个完整的人。

以下是关于化解矛盾的经验之谈：

(1) 不计较。一个不会与人斤斤计较的人，别人必然喜欢与他为伍；反之，凡事惟恐自己吃亏，处处用心防范别人的人，别人同样地防范他。

(2) 不比较。人比人气死人，凡事喜欢与人比较，只有徒增苦恼，须知世间事永远是“比上不足，比下有余”。

(3) 有礼貌。不管做任何事情，如果能以谦卑的心，虚心求教，别人必然

乐于指导。

(4) 要微笑。微笑是世界上最美丽的语言，也是人与人最好的沟通桥梁，时常以笑脸迎人的人必是最有人缘的人。

(5) 肯吃亏。吃亏一时，却能得到永久的心安，吃亏便是福。

(6) 要厚道。“严于律己，宽以待人”的人，凡事宁愿自己吃亏，但是能获得别人的尊敬。

总之，化解矛盾要首先从自己做起，记住你如何对待别人，别人也会如何对待你，要走进别人的心灵，自己就要首先敞开胸怀。

让社交不再沉闷

如果你想在生活中给别人一个好的印象，就应该巧用精彩的语言活跃气氛，在社交场合更是这样。无论是主人还是客人，都有责任把活跃的气氛带给这种场合。

怎样活跃社交的气氛呢?以下是成功人士的 8 个绝招：

善意的恶作剧

有分寸地、善意地取笑别人并不是坏事。善意的恶作剧具有出人意料的效果，它能导致众人的欢笑。人们在捧腹大笑之际，超脱了习惯、规则的界限，享受不受束缚的“自由”和解除规矩的“轻松”。

带些小道具

朋友相聚，也许在初见面时因打不开局面陷于窘境，也许在中间出现冷场。这时，你随身携带的小道具便可发挥作用。一个精致的钥匙链可能引发一大堆话题；一把扇子，既可用于遮阳光，又可在上面题诗作画，也可唤起大家特殊的兴趣。小道具的妙用不可小瞧。

引发共鸣

成功的社交应是众人畅所欲言，各自都表现出最佳的才能，做出最精彩的表演，最忌一个人唱独角戏，大家当听众。为达到这一目的，就必须寻找能引起大家最广泛共鸣的内容。有共同的感受，彼此间才可各抒己见，互相交流看法，气氛才会热烈。所以，你若是社交活动的主持人，一定要把活动的内容同参加者的爱好、最关心的话题、最擅长的拿手好戏等因素联系起来，以免出现冷场。

给一个无痛苦的伤害

有时候，那些毕恭毕敬的夫妻未必就没有矛盾，而平日吵吵闹闹的恋人可能会更亲热。社交也是如此，若彼此开句玩笑，互相攻击几句，打一拳、给两脚，反倒显得亲密无间、无拘无束。

怪问怪答

交谈中，不时穿插一些意想不到的、貌似荒谬而实则有意义的问题，是一种很好的活跃气氛的形式。那些一本正经的人会给人古板、单调、乏味的感觉。也许会有人时常问你一些荒谬的问题，如果你直斥对方荒谬，或不屑一顾，不仅会破坏交谈气氛、人际关系，而且会被人认为缺乏幽默感。

夸张般的赞美

和朋友久别重逢见面后不免寒暄一番，你完全可以借此发表一番高论，把每个人的才能、成就、天赋、地位、特长等做一种夸张式的炫耀与渲染，并会让朋友们感到你深深地了解、倾慕他们。这种把人抬得极高，但没有虚伪、奉承之感的介绍，会立即使整个气氛变得异常活跃，友情会加深一层。

寓庄于谐

社交需要庄重，但长时间保持庄重气氛会使人精神紧张。寓庄于谐的交谈方式比较自由，在许多场合都可以使用。用幽默、诙谐的语言，同样可以表达较重要的内容。

制造悬念

在相声里，悬念是相声大师的“包袱”。有意制造悬念，会使人更加关注你的一举一动。当大家精力集中、全神贯注时抖开“包袱”，人们发觉这是一场虚惊，都会付之一笑，报以掌声。

量好距离

人不能单个生活在世界上。但当人集中在一起时，有时便会发生摩擦，或欺负人、或被人欺负，而不能圆满地生活在一起的现象，所以很多人害怕与人交往。你是不是有过这样的窘境？

这个问题有一个回答，那就是哲学家叔本华的寓言。冬天里两只豪猪为了防寒互相擦身挨着，但是，一挨近，豪猪身上的尖刺就互相刺着。于是，两只豪猪几次挨近，又几次离开，终于找到了既不会刺伤对方，又能互相挨着取暖的距离。

像这个寓言那样，是近了好，还是远了好呢？在心理上保持一个适当的距离，把这种精神的烦恼叫做豪猪的困境。

就像故事里所说的那样，人与人之间最理想的是创造一个互相既不伤害、又能保持温和的关系。

芬与宏由结识发展到相爱。他们酷爱诗文，常常在狄金森、拜伦、马雅可夫斯基的诗行中一起行走，很快进入热恋阶段。

一次，芬和宏跑到武夷山，到大自然中捕捉灵感。乘上木排，穿过九曲十八道弯，荡漾在青山绿水之中，当听完艄公讲述玉女峰和大王峰恋爱的传说后，他们热烈地拥抱在一起，长时间地相吻了。

上岸后，从他们的诗中，芬觉得宏的诗缺乏开阔的意境，缺乏人情味，一道阴影射到她的心中。以后接触的日子里，她越发觉得他“心胸狭隘，不会关心人，体谅人”，心渐渐“冷”了下来，想到同他分手。当爱情风波渐起时，想不到他和她暂时离别了，进藏支援文教建设。

一年后他们见面，都发现对方更具有魅力，变得更完善、更完美了。他们重归于好，而且彼此爱得更炽热、更深沉。

正像莫洛亚说的：“朋友间保持适当的距离，能给双方美化升华的机会。”合适的社交关系需要的是含蓄、沉着，切不可过于袒露。

有些人与自己的上级交谈，往往凑得很近，这些人的所做所为，侵犯了上级个人空间区域，使得他不得不步步后退，或靠在座椅背上，以暗示彼此之间的等级差别和疏密关系；“微调”这种不和谐的交际场，以便在一个较为舒适的心理及空间环境中进行交谈。

在人际交往中，应避免与比自己级别高的人、握有某种权力或拥有某种优势的人拍拍打打，靠得很近。这样容易引起对方心理戒备，认为你是与他“套近乎”，或者让对方瞧不起，引起别人的嫉妒等，影响交际效果。

然而与老朋友、熟人交谈，彼此保持“过远”的距离，都会感到别扭、不舒服，容易导致相互猜疑，产生误会，影响正常的交往关系。

所以，调整好与朋友相交，与陌生人初交，与上级或自己不喜欢人的相交距离，才能使其适应社交环境，便于倾心交谈，从而取得理想的交际效果。

在争辩中迷失了自我

任何决心有所成就的人，从不在私人争执中耗费时间。争强好辩无法消除误解，只有靠宽容、协调、技巧，以及同情才能获得信任，并真正解决问题。

罗斯福总统对于他的反对党，往往会和颜悦色地说：“亲爱的朋友，妙哉妙哉，你到这里来和我争执这个问题，真是一个妙人！但在这一点上，我们两个的见解自然不同，让我们来讲些别的话题吧！”于是他会施出一种诱惑的手段来，使对方放弃自己的意见，而去接受他的观点！

这是一个好方法，无论那些成功的人采用什么方式去驾驭别人，我们可以注意到的是，他们第一步是“避免争论”，他们的策略是以“迎合别人的意志”及“免除反对意见”来感动人的。

巴特尔与一位政府稽查员因为一项 1 万元的账单发生的问题争辩了一个小时之久。巴特尔声称这笔 1 万元的款项确实是一笔死账，永远收不回来，当然不应该纳税。“死账，胡说！”稽查员反对说，“那也必须纳税。”

看着稽查员冷淡、傲慢而且固执的神态，巴特尔意识到争辩得越久越激烈，