

人生智慧
宝典

RUHE LIANJIU SHEJIAO DE BENSHI

如果你不想成为一个默默无闻的人，
如果你不想成为一个不受欢迎的人，
如果你不想成为一个怀才不遇的人，
社交是你的必修课。

如何练就

中石 主编

社交的本事



脱颖而出的技巧，迅速提高人气指数的窍门。

当代世界出版社

人生智慧
宝典

如何练就 社交的本事

中石主编



当代世界出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何练就社交的本事/中石主编. —北京: 当代世界出版社, 2005.1

(人生智慧宝典)

ISBN 7-80115-874-1

I. 如... II. 中... 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 (2004) 第 125835 号

主 编: 中 石

责任编辑: 张 勇

出版发行: 当代世界出版社

地 址: 北京市复兴路 4 号 (100860)

网 址: <http://www.worldpress.com.cn>

编务电话: (010) 83908400

发行电话: (010) 83908410 (传真)

(010) 83908408

(010) 83908409

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京市兆成印刷有限责任公司

开 本: 880×1230 毫米 1/32

本册印张: 11.5

本册字数: 280 千字

版 次: 2005 年 1 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次

印 数: 1-10000

书 号: ISBN 7-80115-874-1/C·32

定 价: 99.20 元 (全四册) 本册: 24.80 元



前 言

在社会上工作几年，风来雨去，你尝尽了社交能力不强的苦头。你自己也知道这全是因为自己不善交往。你面临的最大问题，就是如何融入社会，提高自己的社交本领。

在这个世界上，一切好处都是给擅长社交的人预备的，包括财富、地位、名誉等一切与人生幸福沾边的东西。只有那些会长于社交的人才会通过自己的笑脸，通过自己的三寸不烂之舌，通过自己胜人一筹的社交本领，将这些好处聚拢到自己手里。而在利益的竞争中吃亏的，则无疑是那些不善交际的人。

据在美国风行 20 多年的著名社会学家亚当斯·金的通用教材《社交阶层与运气》一书中所说：“社交是一股潜在于人的基本素质中的魔力，能够把死沉呆板的事情变得充满生机，能够把曲曲折折的事情变得顺畅通达，更重要的是能把毫无生气的人推向功成名就的高峰。假如人生是一座雪峰，那么社交就是助你攀登的冰镐；假如人生是一条河流，那么社交就是载你远航的船只；假如人生是一部厚书，那么社交就是记录你成功的密码。”

一个人要成功需要多方面的能力，而社交最能体现人的内在素质和能力。世上有些事情很奇怪，一旦你走出门户，结交





大众，你就会觉得身边处处充满机遇，就会减少你走投无路的痛苦。一个人社交的触角越长，自己的才能展示的越充分，朋友就越多，机遇就更多。如果你不想成为一个默默无闻的人，如果你不想成为一个不受欢迎的人，如果你不想成为一个怀才不遇的人，社交是你的必修课。

社交是一门学问，更是一门艺术。没有谁的社交能力是与生俱来的，它需要通过历练获得提高。本书为你提供了一整套时常能派上用场的自然而轻松的社交方法，能使你用最少的力气，开拓出最丰富的人际关系资源，赢得雄厚的人生资本。

书中的内容将成为你生活中不可或缺的养分，它一点点地从内心雕琢一个人，塑造一个人，使你更自信，言行举止变得从容，使你从人群中脱颖而出，让你在纷繁复杂的生活中游刃有余。



目 录

第一章 社交高手的心态修炼

- 高度自信 / 1
- 品格高尚 / 3
- 相互尊重 / 6
- 与人为善 / 8
- 控制情绪 / 10
- 把握分寸 / 11
- 善解人意 / 15
- 难得糊涂 / 17
- 克服偏见 / 19
- 知错能改 / 21
- 善于合作 / 23
- 言而有信 / 25

第二章 学点社交心理学

- 第一印象效应 / 28
- 利人利己效应 / 32



投桃报李效应 /34

似曾相识效应 /35

顶礼膜拜效应 /37

人云亦云效应 /38

情感波动效应 /40

第三章 成为交际场上的红人

外在形象惊四座 /43

学会恰到好处地“表演” /46

真诚地展示自己 /48

善于“推销”自己 /51

不要怕最初的失败 /55

适时扩大交际范围 /59

交际的四个法则 /62

第四章 成功人士的着装艺术

适合年龄的着装 /64

适合体型的着装 /66

适合时宜的着装 /67

西装的穿法 /69

裙装的穿法 /71

服装颜色搭配 /73

佩戴饰物的学问 /75

化妆的学问 /78

戴眼镜的学问 /80



- 适合的发型 /81
- 讲究个人卫生 /83

第五章 打造语言的亲和力

- 坦诚的感谢 /87
- 温暖的安慰 /89
- 必要的争辩 /92
- 真诚的赞美 /93
- 热忱的介绍 /96
- 合适的借口 /99
- 轻松的幽默 /101
- 委婉的拒绝 /103
- 诚恳的道歉 /105
- 善意的批评 /107
- 顺耳的忠言 /109
- 详尽的解释 /112

第六章 风度翩翩，举止合宜

- 坐有坐相 /115
- 站有站相 /117
- 吃有吃相 /119
- 走有走相 /121
- 正确使用手势 /123
- 展示你的微笑 /125
- 注意小动作 /126

○

○

○

○

○

○

目

录



- 握手的礼节 /128
- 致意的礼节 /132
- 交换名片的礼节 /133

第七章 勿闯社交的“地雷阵”

- 不要轻易得罪人 /136
- 不要胡乱恭维别人 /137
- 不要打探别人的隐私 /140
- 不要触及别人的痛处 /141
- 不要伤害别人的最爱 /143
- 不要锋芒太过显露 /145
- 不要逞口舌之强 /147
- 不要以自我为中心 /150
- 不要过分责备别人 /151
- 不要待人厚此薄彼 /153
- 不要随便开玩笑 /155
- 不要说废话、蠢话 /157

第八章 不断拓展朋友圈

- 社交要讲礼仪 /159
- 走出待人的误区 /162
- 交友的四要五忌 /165
- 好朋友也要保持距离 /168
- 既不伤面子，又不伤和气 /170
- 要正确运用同学关系 /172



○

○

○

○

○

○

目

录

- 常到同事家看看 /175
- 士为知己者“用” /178
- 交友的弹性外交 /181
- 与 O 型血的人的交往 /183
- 与 A 型血的人的交往 /185
- 与 B 型血的人的交往 /186
- 与 AB 型血的人的交往 /188

第九章 保持友情的窍门

- 与不同性格的人相处的方法 /190
- 敞开心扉给人看 /192
- 充分自信平等待人 /194
- 用文字开启对方的心 /196
- 缓和朋友关系的七要领 /197
- 朋友之间淡如水 /198
- 保持应酬的新刺激 /199
- 及时精减你的名片档案 /200
- 增加人际关系的资讯 /201
- 帮助人的技巧 /203
- 在交往中寻找互利伙伴 /205

第十章 吃喝应酬不露怯

- 怎样举办宴会 /208
- 怎样布置餐桌 /210
- 怎样安排宴会程序 /211



- 怎样出席宴会 /214
- 怎样享用自助餐 /216
- 怎样使用筷子 /219
- 怎样使用刀叉 /221
- 怎样饮茶 /223
- 怎样吃西餐 /226
- 怎样喝咖啡 /229
- 怎样祝酒干杯 /230

第十一章 培养良好的说话风度

- 得体的自我介绍 /234
- 寒暄制造气氛 /235
- 行之有效的开场白 /237
- 尽快缩短感情距离 /238
- 利用表情和声调 /240
- 关注对方的兴趣 /243
- 闲谈也有价值 /244
- 精心选择话题 /246
- 措词尽量简洁高雅 /248
- 做优秀的倾听者 /250

第十二章 怎样参加社交聚会

- 组织舞会 /253
- 邀舞与拒舞 /254
- 组织晚会 /256



- 主持婚礼 /257
- 参加婚礼 /259
- 参加沙龙 /261
- 参加会议 /262
- 参加生日聚会 /263
- 出席音乐会 /265
- 聚会时的发言 /266

第十三章 潇洒赢得“女人缘”

- 赢得对方夫妻二人的友情 /269
- 不要在女人面前发牢骚 /270
- 男女同事相处的方法 /271
- 等距离交往 /273
- 如何使自己有好的女人缘 /274
- 恭维周围的女性 /276
- 邀请女性赴约有哪些技巧 /279

第十四章 迅速化解社交中的难题

- 怎样对待别人的批评 /282
- 怎样对待别人的发怒 /284
- 怎样对待别人的冷落 /286
- 怎样对待别人的威胁 /289
- 怎样对待别人的攻击 /291
- 怎样对待别人的揭短 /292
- 怎样对待别人的怀疑 /294



怎样应付敏感话题 /297

怎样打圆场 /299

怎样避免尴尬 /301

第十五章 左右逢源的社交实战

怎样与不同性格的人交往 /303

怎样与上司交往 /305

怎样与同事交往 /308

怎样与下属交往 /310

怎样与亲戚交往 /313

怎样与邻居交往 /314

怎样与朋友交往 /317

怎样与老人交往 /319

怎样与晚辈交往 /321

怎样与名人、要人交往 /322

第十六章 征服人心的社交酷招

如何给人做事积极的印象 /325

如何加深别人对你能力的肯定 /332

如何提高别人对你的信赖感 /339

如何表现你善于与人亲近 /345

如何强调你个性的开朗 /353



第一章

社交高手的心态修炼

高度自信

具有高度自信的积极心态，是获得社交成功的条件之一。人与人之间，确实存在着许许多多的差别，有些差别还是难以改变的，比如性别、年龄、容貌等，有些差别是能够改变和缩小的。俗语说：“人比人得死，货比货得扔”，这话的积极方面在于，说明人与人之间的可比性不大，不要机械地对比。若从消极方面理解，则是一种典型的心理障碍，实质上是缺乏自信心的表现。要想让面对面沟通得以顺利进行，就要铲除不想交往、不敢交往、不会交往等心理障碍。

1. 要克服自卑心理

在现实生活中，确实存在着职务比你高，收入比你多，能力比你强，学问比你大，事业比你顺的人，与之相比，容易产生自愧不如、自甘暴弃、丧失信心的自卑心理和胆怯行为。

自卑属于性格上的缺点，是过低的自我评价，是应酬成功的心理障碍。造成自卑心理的原因很多，最主要的是不能正确认识自己和对待自己，往往是把别人看成一朵花，把自己看成



豆腐渣。事实上，人无完人，别人不可能一切都好，自己也不可能一切都不好，而且好和不好也是相对的、可变的。闻名世界的成人教育家卡耐基，幼年时表现平平，青年时也无惊人之举，但他经过多年的刻苦学习和实践，竟成为举世瞩目的公共关系专家、人际交往大师。他所以成长、成熟、成名，是必胜的信心帮助了他。要想事业获得成功，除了要具备足够的条件、时间、环境等多种因素之外，最基本的一个条件就是要有信心，要有积极的心态。否则，莫说事业成功，就是正常的交往接触都难以进行。

2. 要克服恐惧心理

社会是个万花筒，既存在着无数赏心悦目的好事，也存在着不少丑恶奇怪的坏事。中国传统文化留下的“人情冷暖，世态炎凉”等警世格言还有一定的市场。由于曾受过“朋友”欺骗、玩弄甚至出卖，有一些人产生了应酬恐惧症，觉得与人交往，耗费时间与精力事小，弄不好会带来威胁自己的后患，所以时时抱着高度戒备的心理为人处世。与人交往之前，做好一定的心理准备是应该的，这也是使交往顺利进行的前提，但不能如临大敌，好像与对方接触就是赴“鸿门宴”一样。应该掌握的一个基本常识是：人有好人有坏人，但还是好人多。说到底，我们还是需要有“我能行”、“我想和你交流”的积极心态。

3. 要克服畏难心理

说“社交不容易”体现在两个方面：一是不易了解对方心理，俗话说“人心隔肚皮”，我们往往需要经过一定的观察思考，才能真正了解对方的需求。二是不容易控制社会舆论，比如，与比你强的人交往，有攀高附贵之嫌；与领导、上司交往，有溜须拍马之嫌；与异性谈笑风生，又可能有“轻浮”、“居心不良”的微词。对此，有三条解决办法：明确交往动机，自信、自尊、自强，把交往当做增长才干、丰富人生的良机；



适应外界刺激，从刺激中激发勇气，提高观察、解决问题的能力；去掉虚荣心，脚正不怕鞋歪，落落大方，心胸坦荡，走自己的路。世界上任何国家或地区，任何一个时代，任何一个行业，都有成功者，如果仔细观察，我们就会发现成功者都有一个不容置疑的特点，那就是自信、有抱负。元帅都是从当士兵开始的，不少经理、董事长也有过做推销员的经历，既然别人都能去干，能干好，你就不想试试吗？

增加自信，往往以良好的印象为开始，要努力在社交时保持良好的心态和习惯。心理学家指出，以下行为有助于克服社交中的心理自卑，加强自信心：

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乱放；不要忘记别人的姓名。

除此之外，我们要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；使用肯定式的语言最能培植自信感。同样的事实，如用肯定的语气，则可以消除自卑感；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，使讨厌的事情变得不讨厌；利用联想，有助于忘记讨厌的事情。

品格高尚

社交中要求你的品格要高尚。任何虚伪的作风只能得逞一



时，决不能掩盖这人的低劣行为。

一个人的内在气质和品格是最漂亮的，连新款式的衣服也无法装扮，尽管有些人外表上展示最吸引人的表现，但是，内心存在着贪婪、嫉妒、怨恨及自私，所以，他将永远不能吸引任何人。

爱美是人类的天性，但爱美的定义并不在乎每天要对镜装扮，而是应该竭力养成人格的美。

以处世艺术出名的卡耐基说：他有一个邻居，是个女郎，每天一见面，便问他：“你觉得我今天的发型如何？”

当卡耐基略加批评说：“你最好还是梳得方一点，比现在的圆角状好些。”那女郎便连声称谢，认卡耐基为良师益友。

卡耐基在一次生活演讲中谈到这个故事，说：“我知道这位女郎感谢我的原因，是因为经过我的指正之后，第二天她能梳出更好的发型，这样便可以取悦更多的人。”

“但是她忘记了，一个人每天去应酬，并不是销售发型，而是销售自己的思想、计划和热诚。”

“如果一个人的思想、计划、热诚都不堪销售而只有发型才可成为货品时，他的人格就非常可悲了。”

内心充满着虚伪的应酬，只能吸引到同类的虚伪。也许露出一个虚伪的笑容，能掩饰住真正的感觉，也许可以模仿表现热情的握手方式。但是，这些外在吸引人的个性的表现，缺乏了那个被称作热忱高尚的重要元素，它不但不会吸引到人，反而会令人唾弃。

两千多年前，马其顿国王亚力山大率领军队出征印度，途中断水。全军将士干渴难忍。于是，国王命卫兵去四处找水。

但卫兵找回来的却只有一杯水，便把它献给了国王，这时，国王下令，立即把部队集合起来，端起这仅有的一杯水，