

终生受益的处世技巧，左右逢源的社交艺术。

7天精通 社交技巧

最有效的
社交
实用宝典

生活中轻松和谐，工作中左右逢源，
社交技巧是打造人脉和个人魅力的最佳利器。

7天的社交技巧探索之旅，
让你掌握社交高手秘而不宣的高效社交术。



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

终生受益的处世技巧，左右逢源的社交艺术。

7天精通

社交技巧



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

本书紧密结合现实生活，以简洁生动的语言，为您详细介绍社交的基本方法和基本技巧，教您怎样调整交际心态、怎样培养良好的人缘、怎样扩大自己的交际圈和怎样运用交际手段增加成功的概率；同时，结合各种精彩案例，揭示众多成功的社交高手的奇妙技巧。本书必将会对您在短时间内精通社交技巧大有裨益。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书的部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

7天精通社交技巧 / 程亮编著. —北京：电子工业出版社，2010.3

ISBN 978-7-121-10243-1

I. 7… II. 程… 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（2010）第 010254 号

责任编辑：周宏敏

特约编辑：沈德雨

印 刷：北京机工印刷厂

装 订：三河市鹏成印业有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：13.25 字数：207.8 千字

印 次：2010 年 3 月第 1 次印刷

定 价：26.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前 / 言

FOREWORD

随着社会的发展，人类变成了群居动物，已经无法真正完全地脱离群体而独立存在。据说，一个人只要离开人群在孤独中生活 20 天，他的心理就会产生障碍。所以，无论人们走到哪里，都会或多或少地从事一定的社会交往活动。

每个人都渴望成功，而著名人际关系学家戴尔·卡耐基曾经说过：“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。”在这个社会交往日趋频繁的时代，社交能力已经成为关系到人们生存和发展的一项必需的技能，谁拥有高超的社交能力，谁就可以成就精彩的人生。

可是，在社交场上，有的人可以左右逢源，而有的人却处处碰壁，这是为什么呢？这是由于社交技巧在起着举足轻重的作用。

本书分 7 个部分为您打造成功掌握社交技巧的方案。第一章，不亢不卑，打通自己的心理障碍；第二章，沟通，首先需要倾听和打开话题；第三章，营造轻松的沟通氛围；第四章，揣摩对方心理，知道他在想什么；第五章，低调，尊重他人，不要锋芒毕露；第六章，扩大自己的交际圈；第七章，增强魅力，提高自己的影响力。

阻碍社交成功的一大障碍就是不健康的心理。很多人都没有相信自己的能力，任由自卑、孤僻、猜疑把很多善意的关怀阻挡在心门之外。所以要想一改往日失败的人际关系，精通社交技巧，首先要做的就是打通自己的心理障碍，从心里建立一种愿意跟别人交往的想法并愿意为之努力。

要学会倾听和打开话题，营造出一个轻松和谐的沟通氛围，使交往双方在情感上能够交融，从而得到对方的信任、欣赏和支持，和对方展开深入交往。这样做的前提是要学会洞察人的行为，透视人的心理，发掘对方在社交行为背后的秘

密，从而准确把握住对方的心理动态，根据对方的心理变化来调整自己的语言和行动。

为人处世要懂得低调、不张扬，不锋芒毕露，使自身融入到大众中去，融入到社会交往中去，才能积蓄更多的力量，等待最佳的发展时机。

人脉资源是否丰富、交际范围是否广泛，也是衡量一个人社交成功与否的重要指标。懂得经营人脉的人，善于抓住每一个机会扩大自己的交际圈，在众多领域都拥有帮助自己成功的支持力量。

社会交际能力在很大程度上取决于个人的魅力和影响力。谁能得到大家的肯定和尊重，谁就会在社交场上赢得更多的好人缘。

本书紧密结合现实生活，以简洁生动的语言，为您详细介绍社交的基本方法和基本技巧，教您怎样调整交际心态、怎样培养良好的人缘、怎样扩大自己的交际圈和怎样运用交际手段增加成功的概率；同时，结合各种精彩案例，揭示众多成功的社交高手的奇妙技巧。作者相信，本书必将会对您在短时间内精通社交技巧大有裨益。

参加本书写作的还有侯伟宁、孟令飞、李翠香、李慧、张恒、谭雪莉、王文捷、杨熠、祁欣、王浩、金多优、吕翎、李林、李陶、崔翰韬，在此一并表示感谢。

目 / 录

CONTENTS

第一章 不亢不卑，打通自己的心理障碍 / 1

很多人在与人交往的时候总感觉不自然，觉得别扭，有的甚至从心里抗拒社交活动。究其原因，一方面是由于人们对陌生人毫不了解，进入陌生群体时就会感到紧张；另一方面是因为人们对社会交往存在一定的心理障碍。如果我们想把陌生人变成朋友，想快速融入一个社会圈子，首先要在心中建立一种愿意跟别人交往的想法。只有发自内心地愿意与人交往，才可以通过努力克服各种心理障碍，为成功社交奠定基础。

- | | |
|---------------------|-------------------|
| 1. 怎样在社交中建立自信 / 2 | 6. 不要害怕自己说错话 / 15 |
| 2. 缩小自卑的交往情绪 / 4 | 7. 如何让对方接受自己 / 18 |
| 3. 不要让孤僻阻碍外来的友善 / 7 | 8. 面对不同的人扮演不同的 |
| 4. 不要让猜疑害己又害人 / 10 | 角色 / 21 |
| 5. 怎样才能自然地接近对方 / 12 | 9. 怎样面对麻烦的人 / 24 |

第二章 沟通，首先需要倾听和打开话题 / 27

美国石油大亨洛克菲勒说过：“与人相处的能力，如果能像糖和咖啡一样可以买得到的话，我会为这种能力多付一些钱。”这句话充分表明了洛克菲勒对于交际能力的重视程度。当人们进行社会活动时，对于怎样打开交往的局面、怎样和对方交流等一系列问题，是否都有着小心翼翼却又不得要领的感觉，同时在社交过程中也确实能够感觉到它们的重要性和困难程度？而你想要解决这些难题，打开社交局面，首先要做的就是学会倾听和打开话题。

- | | |
|----------------------|-------------------|
| 1. 怎样快速融入与对方的交谈 / 28 | 3. 平时留意多积累才能增加交谈的 |
| 2. 如何把话说到对方心里 / 30 | 筹码 / 32 |

4. 找准话题缩短感情差距 / 35
5. 场面话要说得漂亮 / 38
6. 和对方站在同一个立场 / 40
7. 合乎时宜地表达自己的思想 / 43
8. 从关系入手架起沟通的桥梁 / 46
9. 抓住时机回应对方的观点 / 49
10. 怎样插话不失礼 / 51

第三章 营造轻松的沟通氛围 / 55

在与对方沟通时,如果能够营造出一种轻松和谐的氛围,会使双方之间有一种感情上的交融,往往能对沟通结果产生一种意想不到的效果,让对方愿意继续深入交往下去。相反,如果在沟通过程中让对方感觉沉重和磕磕绊绊,对方就会萌生退缩和结束交往的想法。营造一种轻松的沟通氛围,不仅仅是指谈话氛围,它还包括交往的环境,最重要的,是用你的真诚来让对方感觉与你交往很舒服。

1. 用微笑作为你的开场白 / 56
2. 带着关怀劝诫对方 / 59
3. 怎样让挑剔的人也满意 / 62
4. 怎样应对冷言冷语
“冷板凳” / 64
5. 不要在别人面前吹毛求疵 / 67
6. 控制自己的优越感 / 70
7. 用自我解嘲给自己解围 / 72
8. 怎样表现自己的诚意 / 75
9. 主动成人之美 / 78
10. 如何消除交往中产生的
误解 / 81

第四章 揣摩对方心理,知道他在想什么 / 84

曹雪芹在《红楼梦》中有这样一句话:“世事洞明皆学问,人情练达即文章”。这句话用在社会交往中是再合适不过了。我们每天都需要与人进行交流,要想在社交活动中得到对方的信任、欣赏和支持,从而和对方展开深入交往,就必须要做到“世事洞明”,这样才可以了解对方的心理需求、心理波动、性格特点、喜好兴趣等,只有准确把握住对方的这些心理动态,才可以“人情练达”,根据对方的心理变化来调整自己的语言和行动,更可以进一步把握好人际交往中的微妙关系,因势利导,化害为利。

1. 赞美对方最得意的地方 / 85
2. 笑容的背后隐藏着不同的
含义 / 87
3. 不要忽略对方在乎的人 / 90
4. 观察眉眼搜寻有效信息 / 92
5. 从言语中破译对方心态 / 96

- | | |
|-----------------------------|-----------------------|
| 6. 怎样通过面部表情猜透对方的
心事 / 98 | 8. 怎样识别对方的谎言 / 104 |
| 7. 怎样通过姿势探究对方
心理 / 101 | 9. 利用握手来探知他的态度 / 108 |
| | 10. 小细节能暴露他在想什么 / 110 |

第五章 低调，尊重他人，不要锋芒毕露 / 114

人说：“大智若愚，实乃养晦之术”。意思就是为人处世要懂得低调、不张扬，居高而不自傲，得意而不忘形，不要恃才傲物、骄傲自负，自以为高人一等，也不要锋芒毕露，不懂装懂。把自己当成普通的一分子，才能使自身融入到大众中去，融入到社会交往中去。

没有人不期望自己有更好的生活品质，没有人不期望自己有更多的朋友，没有人不期望自己的事业取得更多的成就，没有人不期望自己得到更多的尊重，但是，如果不懂得低调做人、尊重他人，以上的期望只能成为空想。

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| 1. 做人不能太得意忘形 / 115 | 7. 不要去尝试自负的后果 / 133 |
| 2. 不要以为自己很重要 / 118 | 8. 虚心求教胜过好为人师 / 136 |
| 3. 不懂的事情一定要承认 / 121 | 9. 韬光养晦才能更好地抓住
机遇 / 139 |
| 4. 能屈能伸是自己的软实力 / 124 | 10. 遇事低调避免留下把柄 / 142 |
| 5. 如何平衡他人的心理 / 127 | |
| 6. 不要给别人过高的期望 / 130 | |

第六章 扩大自己的交际圈 / 146

斯坦福研究机构曾经开展过一份调查，调查结果显示：一个人赚的钱，12.5%来自于知识，87.5%来自于关系。当时这个数据震惊了世界。而现在，人们都已经普遍接受了这个结论，并且也越来越重视人脉、关系的经营。的确，在社会交往越来越频繁的今天，人脉资源是否丰富、交际范围是否广泛，已经成为衡量一个人能否成功的重要标准了。懂得经营人脉的人，善于抓住每一个机会扩大自己的交际圈，在尽可能多的领域结交自己人，会努力把别人的朋友变成自己的，甚至把敌人变成朋友。

- | | |
|----------------------|-----------------------|
| 1. 牵线搭桥到处都有自己人 / 147 | 6. 容忍别人有缺失 / 160 |
| 2. 怎样把敌人变为朋友 / 150 | 7. 平时留人情 雨天好借伞 / 163 |
| 3. 把别人的朋友变成自己的 / 153 | 8. 经营友情避免急功近利 / 166 |
| 4. 抓住每一个结缘的良机 / 155 | 9. 多结交一些带“圈”的朋友 / 169 |
| 5. 不要看轻所谓的失败者 / 158 | 10. 在患难时期让友情升值 / 171 |

第七章 增强魅力，提高自己的影响力 / 175

社会交际能力在很大程度上取决于个人的魅力和影响力。仔细观察可以发现，我们周围的人很多都不是达官显贵，也没有腰缠万贯，却可以获得大家的肯定和尊重，他们靠的是什么呢？就是自身的魅力和影响力，也就是个人修养和人格所散发出来的受人欢迎的气息。在与他人的交往过程中，我们可以凭借个人的形象、语言、实力、品质和对细节的关注来产生这种影响他人、支配他人的力量，让对方感到我们是值得信赖的，从而对与我们交往产生浓厚的兴趣和动力。

- | | |
|------------------------------|------------------------------|
| 1. 宽宏大量才能德服众人 / 176 | 6. 保持一点神秘感更吸引人 / 191 |
| 2. 多与优秀的人交往也会让你更
优秀 / 179 | 7. 和别人分享你的资源 / 194 |
| 3. 如何成为最佳的交往对象 / 181 | 8. 让承诺与行为保持一致 / 197 |
| 4. 虚怀若谷胜过恃才傲物 / 184 | 9. 积极乐观会感染你身边的每一
个人 / 200 |
| 5. 怎样挽回失去的面子 / 188 | |

第一章

不亢不卑，打通自己的心理障碍

很多人在与人交往的时候总感觉不自然，觉得别扭，有的甚至从心里抗拒社交活动。究其原因，一方面是由于人们对陌生人毫不了解，进入陌生群体时就会感到紧张；另一方面是因为人们对社会交往存在一定的心理障碍。如果我们想把陌生人变成朋友，想快速融入一个社会圈子，首先要在心中建立一种愿意跟别人交往的想法。只有发自内心地愿意与人交往，才可以通过努力克服各种心理障碍，为成功社交奠定基础。

等到罗伯特再次见到了这个人时，对方一改流浪汉的形象，西装革履，步伐轻快有力，头抬得高高的，原来那种衰老、不安、紧张的神情全都无影无踪了。他对罗伯特说，他已经充分认识了自己，开始找到新的工作。后来，这个人真的东山再起，成为了芝加哥远近闻名的富翁。

我们也可以经常问问自己：我了解自己吗？我知道自己最喜欢做什么、能够做什么吗？我自己的理想是什么？可能有的人活过大半辈子，对此还是比较迷茫，没有一个清晰的答案，浑浑噩噩地度日，随波逐流，到头来后悔也晚了。

一个人要过好人生，就必须清醒地认识自己。只有对自己的品德、能力、性格、角色、优点、缺点全面准确把握，才能找到人生的支点和正确的方向。所以能不能真正认识自我，关系人生成败。

同样，在与人交往的过程中，如果找不到真正的自己，就很容易被外界的人和环境所左右，或者盲目自大，或者自卑茫然。那么，人应该怎样真正认识自己呢？这就需要经常自我反省和思考，及时认识到自己的变化。别人的意见不是不能听，但是在听完别人的意见后，一定要进行分析，也就是说，永远不要被外来的舆论所干扰，永远要保持对自己清醒的认识。

自信是成功的第一秘诀

世界著名影星索非亚·罗兰在16岁的时候来到了罗马，想凭借对电影事业的热爱进入电影界。没想到她第一次试镜就失败了，所有的摄影师都说她够不上美人的标准，都抱怨她的鼻子和臀部。导演卡洛·庞蒂只好把她叫到办公室，建议她把臀部削减一点儿，把鼻子缩短一点儿。如果换成别的演员，出于对导演权威的迷信或者对演电影的极度渴望，很可能会顺从地去照办。可是，小小年纪的罗兰却非常有勇气和主见，她拒绝了对方的要求，说：“我当然懂得我的外形跟已经成名的那些女演员颇有不同，她们都相貌出众，五官端正，而我却不是这样。我的脸毛病太多，但这些毛病加在一起反而会有魅力。如果我的鼻子上有一个肿块，我会毫不犹豫把它除掉。但是，说我的鼻子太长，那是没有道理的，因为我知道，鼻子是脸的主要部分，它使脸具有特点，我喜欢我的鼻子和脸本来的样子。

说实在的，我的脸确实与众不同，但是我为什么要长得跟别人一样呢？我要保持我的本色，我什么也不愿改变。”罗兰的坚持让导演卡洛·庞蒂重新审视并真正认识了她，开始了解她并且欣赏她，特意根据她本身的特色来开发她。

正是因为罗兰没有对导演和摄影师们言听计从，没有因为别人的批评而丧失自信，反而据理力争，她才能够有机会展示她与众不同的美。1961年，她主演的影片《两个女人》获得了巨大成功，她真挚感人的表演不仅使影片获得了金球奖最佳外国影片奖，也为她赢得了奥斯卡奖和法国戛纳电影节双项影后以及第二年的英国电影学院奖最佳女演员奖。她独特的外貌和热情、开朗、奔放的气质也迅速得到人们的认可。后来，对自己价值的肯定和自信魅力让她成为导演卡洛·庞蒂最珍爱的女人。

一个人的自我感觉会在很大程度上影响别人如何看待他，如果没有自信，会让对方在潜意识里感觉这是一个不重要的人物，从而对他会有所忽视。所以，我们在与人交往的过程中，要对自己抱有足够的信心，让对方重视我们。

美国作家爱默生说过：“自信是成功的第一秘诀。”如果你心里都觉得自己“不行”，怎么能让对方赏识你，和你进行有效的沟通呢？

2. 缩小自卑的交往情绪

每个人都可以成为社交能人，只要你懂得克服自卑，树立信心，发挥潜能，从容应对各种困难与挑战。

自卑难以取信于人

有这样一种人，他们很少与人沟通，在行动上也会有意无意表现得让人很难接近，很难沟通。这并不是因为他们骄傲、清高，而是相反，他们自卑。他们不敢与人沟通，自以为自己是受欢迎的，怕被人拒绝、看不起甚至责备。他们的交往仅限于很小的朋友圈子，结果往往变得更加自卑、退缩。

对于这样的人，别人也不愿与之沟通。人们都愿意与充满自信的人交谈，因为自信的人会给人带来一种安全感，会让人更加相信他所说的话，同时有自信的人也会以高昂的士气感染别人，让周围的人也变得乐观、自信起来。而一个连自己都不相信，总是往后退的人，根本不可能做到这一点。

有一个个子很矮、相貌平平的年轻人，因为找工作四处碰壁，变得越来越悲观。很长一段时间里，他都过得很落魄。他觉得自己从小在孤儿院里长大，身材又矮小，长相也不出众，讲话时总带着蹩脚的乡土口音，以这些条件，以后是没有希望了，所以整日垂头丧气，还曾一度有轻生的念头。一个与他一起在孤儿院长大的好朋友见他这样，也暗暗着急。有一天，朋友兴奋地跑过来对他说：“兄弟，你不要这么悲观了。我刚听说，伟大的拿破仑将军曾丢失过一个外孙。我听别人描述的外貌特征，与你丝毫不差，说不定就是你呢！”

这个年轻人仔细地想了想，越想越觉得自己和拿破仑的长相很符合，于是他坚定不移地相信，自己就是拿破仑的外孙；他顿时浑身充满力量，开始积极与人沟通、交往，寻求改变人生的方法，并且满怀自信。终于，他成功地建立起了自己的公司，成为了一位很有作为的企业家。后来，他也明白了自己并不是拿破仑的外孙，但是这已经不重要了。

处于自卑状态下的人往往觉得自己缺乏做好事情的能力，他们总是以“不行”来给自己做出结论，凡事不但不能够尽力争取，反而退缩到一个自认为安全的角落躲起来。这样的人没有办法让别人与他真诚合作，自然也得不到任何成功的机会。

因此，我们要相信自己，不要过多地想如果出错了会产生什么样的结果。而只要你愿意，只要你想要与人交流，就一定能够找到适合你自己的方式和方法。通过与其他人的交往，不仅能发展人脉，而且还能发掘自己潜在的能量，显现出自己的优势，提高自信，走向成功。

在社交中最大的弱点就是自己瞧不起自己。不管你是不是外表高贵、美丽，也不管你是不是能力卓越，在社交过程中要首先表现得相信自己，对以后要做的事情要很有把握。因为当你先接受自己、肯定自己之后，人们才会接受你、肯定你。

忘掉昨天的挫折

大家都知道，英国前首相劳合·乔治有一个习惯，那就是“随手关上身后的门”。

有一天，乔治和朋友在院子里散步，他们每经过一扇门，乔治总是随手把门关上。

“有必要把这些门关上吗？”朋友很是纳闷。

“哦，当然有这个必要。”乔治微笑着对朋友说，“我这一生都在关我身后的门，这是必须做的事。当你关门时，也将过去的一切留在后面，不管是美好的成就，还是让人懊恼的失误。然后，你才可以重新开始。”

记得随手关上身后的门，象征着将过去的错误、失败通通忘记。只有这样，你才不会被以前的挫折压得直不起腰来。只有这样，你才会发现，每一天都是新的开始。

有自卑情绪的人，往往沉湎于过去的失败所产生的懊恼和后悔之中，一直不敢往前看。比如，他们自己不擅长与别人打交道，就很有可能是在过去的交往过程中犯过类似错误，带来过不愉快；而这些都会在心中留下阴影，使他们产生消极印象。再比如，一个人如果在小时候因学习不好常挨父亲的责骂，老师也不太喜欢他，这就会让他产生自暴自弃、事事不如别人的自卑心理，这种心理会一直影响到长大以后。这些先入为主的消极印象，会让他们凭空臆想出来很多失败的场面，从而被吓得不敢前进。这样的心理障碍，可能每个人都经历过，关键要认识到这一点，善于克服。

产生自卑的原因也可能是自我贬低。由于自己过分在意某些事情，比如发现自己的文化水平不如别人，比较之下经验不足，家庭地位较低，相貌、体态欠佳等，都会产生自卑情绪。

要想克服自卑，最好的方法就是不苛求自己，忘掉过去的愉快。在与人交往之前先说服自己：能做到什么地步就做到什么地步，只要尽力了，不成功也没关系；如果失败了，就要说服自己尽量不回忆不愉快的过去，过去的就让它过去，

没有什么比现在更重要。

还有一种方法，就是想象成功。连续六年保持世界销售第一纪录的夏木志郎先生曾经说过这样一段话：“每当到了傍晚六点钟时，我就把今天过去了的一切失败忘掉，否则，对于明天的生意是会有所妨碍的。在清早起来的时候，嘴里也一定说‘今天真是个好日子’；踏入办公室前，就想一些过去成功的事情；在与客户接洽的过程中，脑子里便浮现出与对方顺利签订契约的情景来。”

在与人交往的时候，千万不要尽想那些曾经遭遇到的失败，要尽量用肯定语来代替否定语并不时地激励自己。当我们心目中有了对自己彻底肯定的信念时，和对方交往的成功率就会相对提高。

3. 不要让孤僻阻碍外来的友善

善意的关怀就像温暖的阳光，会让人们孤独的心灵感到舒心和安逸。其实，要得到善意的关怀并不是一件难事，只要你时常打开封闭的心门，和外面的人进行友好的往来。

打开心门让阳光照进来

有一对年龄都不超过5岁的两兄弟，由于他们所住卧室的窗户整天都是封闭的，他们认为屋内太阴暗，看见外面灿烂的阳光后，觉得十分羡慕，兄弟俩就商量说：“我们可以一起把外面的阳光扫一点进来。”于是，兄弟俩拿着扫帚和簸箕到阳台上去扫阳光。本来扫了满满一簸箕，可是等到他们把簸箕搬到房间里的时候，里面的阳光却都没有了。这样一而再、再而三地扫了许多次，房间里还是一点阳光都没有。正在厨房忙碌的妈妈看见他们奇怪的举动，问道：“你们在做什么？”他们回答说：“房间太暗了，我们要扫点阳光进来。”妈妈听后笑了，说道：“只要把窗户打开，阳光自然会进来，何必去扫呢？”

这个故事告诉我们：要随时把封闭的心门打开，这样才能让温暖的阳光照进

来，从而赶走阴暗。

打开心门也就是告别自闭的状态，以开放的心态面对社会交往。拥有开放心态的人，会积极与人沟通、交流，善于采纳他人的建议，不断完善自己，修正做得不好的地方。这样的人，也更容易得到他人的认可和信赖，拥有更多成功的机会。

打开心门是沟通交流的最基本前提，也是获取新信息的基础。微软公司创始人比尔·盖茨就常对员工说，顺利的沟通比赚钱更重要，与别人顺利地沟通，可以更好地吸取失败的教训，将它转化为成功的动力。盖茨本人就是一位善于沟通的人，他鼓励公司里的每个员工都要知无不言，言无不尽，积极地相互交流。微软公司有着“开放式交流”的企业文化，它要求所有员工在任何需要交流或沟通的场合都能够打开心门，完整地说出自己的想法。事实上，互联网刚刚开始兴起的时候，比尔·盖茨完全没有注意到这个领域。当几位技术人员不断地提出他们的意见和建议时，才终于引起了他的兴趣，促使比尔·盖茨开始改变公司的发展方向，最终成就了今天的微软。

打开心门，你会发现生活变得豁然开朗，也让外面的人有机会接近你、给你关怀、与你交流，你就不会再沉浸在孤独与痛苦之中。打开心门，你会感受到与别人交往所带来的快乐，你会看到阳光，见证自己在社会交往中一次次的进步。

封闭的感觉让人越来越孤独

在美国残障教育家海伦·凯勒一岁零七个月的时候，突如其来的猩红热产生的高烧使她失明、失聪，成为一个集盲、聋、哑于一身的残疾人。由于聋盲儿童没有获取正确信息的途径，心灵之窗被禁锢，所以她变得性格乖戾，脾气暴躁。

在海伦7岁那年，一个叫安妮·莎利文的老师来到她的身边。第一天，莎利文就送给海伦一个玩具娃娃，并用手指在她的小手上慢慢地、反复地拼写“玩具娃娃”这个单词。海伦从此开始懂得世间万物都有各自的名字，并认识了自己的名字。此后，海伦经过艰苦的努力，逐步学习并掌握了法语、德语、拉丁语、希腊语，这被誉为“教育史上最伟大的成就”。