



做人有心机 交际有方圆

年轻人必学的

30堂社交课

张振华◎编著

谁最懂礼仪，谁最会交际，谁就是最大的赢家。



中国纺织出版社



做人有心机 交际有方圆

年轻人必学的

30堂社交课

张振华◎编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

很多年轻人走出校门后,不知道如何与人相处,不懂得人情世故,更不明白怎样才能在险象环生的职场中打拼出属于自己的未来。

本书正是为这些刚刚从大学校门出来,满怀憧憬,也充满困惑,同时渴望认识自己、发掘自己、重用年轻人的年轻人量身打造的。在这本书中,作者从六个方面分别介绍了学校没有教过的人际交往知识,为年轻人提供最佳的交际课读本,让其摆脱人际困扰,成为新一代交际达人。

图书在版编目(CIP)数据

年轻人必学的30堂社交课 / 张振华编著. —北京:
中国纺织出版社, 2012.11

ISBN 978-7-5064-8792-4

I. ①年… II. ①张… III. ①心理交往 - 青年读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第144688号

策划编辑: 刘箴言 张永俊 特约编辑: 金 菊 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

北京欣睿虹彩印刷有限公司 各地新华书店经销

2012年11月第1版第1次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 18

字数: 180千字 定价: 32.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

当今社会，大学生综合素质成了人们关注的焦点，而在诸多素质中，最重要的当属大学生的交际能力。有的大学生在找工作时甚至出现了笔试过关、面试不过关的情况，究其原因，就是缺乏交际能力。

亚里士多德说：“人是一种社会性动物。人际交往体现人类社会性的基本因素，与人的身心健康密切相关。”然而，相关部门的调查研究发现，人际交往障碍成了大学生最为常见的心理问题，甚至有半数的大学生受到人际关系的困扰。

据《中国青年报》报道，高等教育出版社社会学习资源分社曾对我国 28 所高校的 747 名学生进行了问卷调查，结果表明，有 59% 的受访者出现了不同程度的人际交往障碍。

导致现代大学生人际交往存在重大问题的原因有很多。首先是社会及文化背景的影响。中国人的文化传统中，人与人之间的交往、沟通都比较含蓄，心中所想经常不会直接表达，这就给人际交往设置了障碍，就像一名刚入职的大学生所说的：“我想和同事走得更近一些，但是他们说话总是拐弯抹角，而我心直口快，经常得罪人，搞得自己说话小心翼翼，简直太累了！”

其次，与大学生自身的交往能力有关。如今大学生多为独生子女，在成长过程中并没有学会如何更好地与人交往。父母对孩子保护过度，本意是对孩子好，却使得孩子失去了人际交往的锻炼机会，有研究发现，有 40% 的大学生人际交往能力一般或者比较差。

再次，现代大学生更注重个性发展，很容易忽略别人的感受，在与其他人交往中产生隔阂和误会，进而发生冲突和矛盾，因为没有一个人喜欢他人不顾及自己的感受为所欲为。

在这些因素的影响下，处于“断乳期”的社会新人面临着巨大的转

型压力，人际关系较单纯、悠闲的校园生活被紧张的职场打拼和复杂的生活、人际关系所代替，因此心理承受能力差、不懂人际交往、礼仪文化缺失等问题成了大学生中的“流行病”。心理咨询中心经过统计也得出，在刚刚踏入社会的年轻人中，出现社会适应不良症状的比例竟然高达 90%。

事实上，社会上很多成功人士都曾有过社交恐惧，被人际关系搞得焦头烂额。不管是政界名人还是当红明星，都曾遭遇过手心出汗、词不达意的尴尬局面。然而，他们之所以成功，在大场合、小聚会上，面对大人物、小喽罗时都能够谈笑风生、如鱼得水、游刃有余，就是因为他们经过了历练，在众目睽睽之下无数次地克服一瞬间的羞怯，迅速理清思路，对不同人采用不同的交际手法。当然，不仅他们可以做到，刚刚步入社会的你也可以做到。

成功的道路上，人脉比知识更重要，扩展自己的人脉圈是每个人应该优先考虑的事，就连“85 后”的当红女星杨幂都将人际交往比喻成一个人的“保卫术”，可见建立良好的人际关系是初出茅庐的社会新新人类的当务之急。

为了不成为社会上的“孤单小鸟”，为了不被人际关系所牵绊，为了能够实现自己的伟大理想，为了减少因“无知”而被人充当炮筒的几率，新新人类有必要从此刻起补上这 30 堂重要的交际课。

本书根据当今社会大学生面临的最实际的人际交往问题，结合生活中常会遇到的“交际窘事”，分别从自身打造，如气质、涵养、口才，以及与不同人的交往等方面入手，教给你最简便、实用的交际方法，从而让你迅速摆脱人际困扰，成为新一代交际达人。

张振华

第一讲

外修气质——赢在交际第一回合 1

第一堂 好形象带来好运气	2
1. 第一印象，永久的印象	5
2. 塑造形象，为自己加分	8
第二堂 服装是你的形象代言人	11
1. 着装决定成败	14
2. 六个着装禁忌	17
第三堂 言谈得体尽显好气质	20
1. 说出你的大方与主动	24
2. 从言谈举止看气质修养	28
第四堂 站有站相，坐有坐相	30
1. 站出素质，站出魅力	33
2. 坐出修养，坐出优雅	35
第五堂 赢在举手投足之间	38
1. 微笑是最好的名片	40
2. 得体的肢体语言，让你魅力倍增	43



第二讲

内练涵养——修养是最强大的磁场 47

第六堂 善于自制，喜怒不形于色 48

1. 冲动是交际中的魔鬼 50
2. 控制情绪的五大方法 53

第七堂 自信人生二百年，会当击水三千里 57

1. 自信者人信之 59
2. 提高自信心的七大方法 62

第八堂 量大好做事，树大好遮阴 66

1. 让礼一寸，得礼一尺 68
2. 最高的境界是宽容 71

第九堂 人而无信，不知其可 76

1. 以诚感人者，人亦诚而应 79
2. 不要透支你的“信用” 82

第十堂 虚心人万事可成，自满人十是九空 85

1. 谦虚日久人人爱，骄傲日久成孤人 89
2. “谦逊”要把握好“度” 91

第三讲

口吐莲花——好口才编织好人脉 95

第十一堂 巧说话方能成大事 96

1. 三寸之舌，强于百万之师 99
2. 如何练就好口才 101

第十二堂 见什么人说什么话，到什么山唱什么歌 106

1. 见什么说什么话 108
2. 说话要注意场合 112

第十三堂 一句话把人说笑，一句话把人说跳 115

1. 给你的语言穿上花衣裳 117
2. 打人不打脸，揭人不揭短 120

第十四堂 把“不”说得好听一些 125

1. 拒绝不一定是坏事 127
2. 用迂回战术拒绝别人 130

第十五堂 口才，拉近心与心的距离 135

1. 把话说到对方的心窝里 138
2. 幽默，拉近你我他 141

第四讲

择善而交——与朋友相处的技巧 145

第十六堂 朋友是一笔财富 146

1. 朋友的一拳，胜过敌人的一吻 150
2. 珠玉不如善友，富贵莫如仁友 153

第十七堂 拉近心的距离，朋友变知己 156

1. 投其所好，真诚相待 158
2. 锦上添花不如雪中送炭 161

第十八堂 二人同心，其利断金 164

1. 信任是一面检验友谊的镜子 166
2. 浇树要浇根，交友要交心 169

第十九堂 交友两大禁忌 173

1. 人要长交，账要短结 175
2. 与朋友保持一定距离 178

第二十堂 若知四海皆兄弟，何处相逢非故人 182

1. 朋友也有“三六九等” 184

2. 与人交往“树友不树敌”	186
----------------	-----

第五讲

察言观色——与领导相处的艺术 189

第二十一堂 顺毛而摸，不捋虎须	190
-----------------	-----

1. 你了解你的上司吗	192
2. 关键在于服从	195

第二十二堂 “称赞”有道，前途无量	199
-------------------	-----

1. 恭维上司要讲艺术	201
2. 把“红花”让给上司戴	204

第二十三堂 距离适当才能进退自如	207
------------------	-----

1. 别与上司走得太近	210
2. 怎样才能入上司的“法眼”	213

第二十四堂 自我约束，藏匿锋芒	216
-----------------	-----

1. 低调内敛，不抢风头	219
2. 准确定位，不越位	221

第二十五堂 审时度势，脱颖而出	224
-----------------	-----

1. 灵活应变，敢于担当	226
2. 进忠言也要顺上司耳	230

C contents 目 录

第六讲

八面玲珑——与同事相处的妙招

233

第二十六堂 人缘好，吃个饱 234

1. 多琢磨事，少捉摸人 236

2. 怎样与同事搞好关系 238

第二十七堂 舌为利害本，嘴为福祸门 243

1. 少说话，多做事 246

2. 怎样应对“八卦” 249

第二十八堂 好风凭借力，借梯能登天 252

1. 携手合作吃饱饭 255

2. 拥抱你所厌恶的人 259

第二十九堂 化敌为友，给彼此留有余地 262

1. 宽容同事的过错 266

2. 化敌为友的招数 268

第三十堂 与同事相处的潜规则 271

1. 当心别人藏在背后的刀子 273

2. 别给他人当炮筒 276



第一讲

外修气质——赢在交际第一回合

第一堂 好形象带来好运气

交际窘事

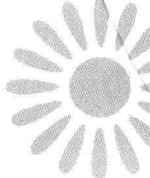
夏斌是北京某高校的高材生，人长得很精神，高高的个头，聪明且有着很好的口才。夏斌研究生毕业后踏上了回家乡的火车，希望在家乡的城市找一份不错的工作，这在别人眼中，对于夏斌来说并非难事。

回家的火车上，夏斌的身边坐了一位同样健谈的男士，他经营着自己的公司，而且做得非常成功，专业也和夏斌的对口。夏斌觉得自己运气好极了，就要了对方的联系方式。

回家后的第二天，夏斌就迫不及待地给对方联系，然而，对方只是随意敷衍，后来也一直没有主动给他回电话。

接着，夏斌的父母给26岁的他介绍了一个女朋友，夏斌原本对相亲很反感，但是迫于父母的压力，只好前往。没想到有惊喜，女孩子长得很漂亮、文静，是夏斌喜欢的类型，可是两个人还没聊上几句，女孩就借口说有急事，很快就离开了，并且没有留下自己的电话号码。

夏斌非常懊恼，觉得自己诸事不顺，便开始一门心思地找工



作。不久，一家世界五百强公司通知夏斌面试。可是，好不容易轮到夏斌与面试官谈话的时候，面试官一见到他就皱起了眉头，还没等夏斌好好展示口才，面试官就草草结束了面试。

夏斌为何会接二连三地与好运气擦肩而过呢？

让我们来看看他的形象吧：火车上，夏斌胡子拉碴，穿一身脏兮兮的运动装，白球鞋成了黑球鞋，双肩背包上也尽是污垢；相亲时，夏斌虽刻意刮掉了胡子，但是头发乱糟糟的，趿拉着一双大号拖鞋，坐在女孩的对面翘着二郎腿；面试时，夏斌穿上了妈妈专门给他买的一身黑西装，却搭配了一件碎花旧衬衫，脚上穿的是一双帆布鞋。

电视中，我们看到外交官西装革履，给人一种干练、有素质、可信赖的感觉；在菜市场，我们看到卖豆腐的商贩，上身穿着满是油渍的T恤，戴着一顶运动帽，系着一条花布围裙，手里拿着一把蒲扇。

如果将两种身份的人的形象来个大交换，让外交官系上围裙，头戴运动帽，摇着一把蒲扇，一副脏兮兮的样子，你会相信他是个外交官？让卖豆腐的穿上西装、雪白的衬衫，脚踩擦得锃亮的皮鞋，你敢买他的豆腐吗？

得体而符合身份的形象会在他人心目中留下好印象，尤其是第一次见面。因此在交往中，首先要研究你给人留下怎样的印象，好印象往往会给人带来好运气，而不好的印象总是让人错失良机。

林肯是美国前总统。一次，他的朋友向他推荐了一位人才，据说这个人上知天文下知地理，无所不通无所不晓，担任内阁成员一职简直绰绰有余。林肯对此非常高兴，并且接见了这位才子。



然而，谈话很快就结束了，之后林肯很诚恳地谢过了朋友，并且表示这位才子无法担任内阁一职，因为他的形象实在对不起观众。

朋友听到这个原因后，很不高兴地说：“您不能以貌取人啊，形象不能代表一个人的才智，您难道不记得，您当初的形象也很平平？”

林肯笑笑说：“一个已经过了40岁的人，难道还不知道注重自己的形象吗？”

一个人的相貌虽不可改变，但是经过合理的修饰与服饰搭配，就可以让自己的形象大放异彩，如果本来就相貌不佳，再不注重形象，那么即使有再多的智慧，也难抓住好的机会。



1. 第一印象，永久的印象

人的第一印象，往往在人们第一次交往中的最初几秒就形成了。你千万不要小看这短短的几秒钟，它决定着别人对你的印象和你运气的好坏。

“初次效果”是心理学上的一个专业术语，即初次见面的一瞬间决定成败。如果你给人的第一印象是良好的、聪慧的、稳固的，即使在接下来的相处中产生矛盾，对方也会因为良好的第一印象而信任你。假如你给别人的第一印象是散漫的、邋遢的，即使第二次见面相谈甚欢，对方也会对你抱有很大的成见。

于是，有人认为在交往的前十秒钟就已经决定了你运气的好坏，办事能否成功。人们往往通过与一个人见面的前几秒所获得的印象，快速地对对方作出相应的判断。如果你给人留下了很好的第一印象，你就成功了一大半，否则适得其反。

一提到鸿门宴，很多人就会想起这几个名字：项羽、刘邦、张良、范增、项庄、项伯。有人称他们为“英雄”，其实，鸿门宴中真正的英雄并不是他们，而是樊哙。

秦末，刘邦应邀赴项羽摆下的鸿门宴，宴会上杀机四伏，项羽的亚父范增一直主张杀掉刘邦以绝后患，他一再示意项羽发令，但是项羽犹豫不决，默然不应。范增借口助酒兴让项庄舞剑，目的就是杀死刘邦，项伯为保护刘邦，也拔剑起舞。

就在危急关头，刘邦的部下樊哙一手持盾、一手持剑闯进来，卫兵前来阻挠，却被力大无穷的樊哙撞得人仰马翻。

项羽见樊哙虎背熊腰，立于大厅中央，吃惊地问：“这是何人？”张良答道：“这是替沛公驾车的樊哙。”

项羽一直对壮士喜爱有加，看到樊哙，更是由衷地赞叹：“好一个魁伟的壮士。”接着命令赏酒肉给他。

樊哙接过来后，就用剑切肉，就着酒狼吞虎咽，酒肉在顷刻间一扫而光。项羽问：“壮士还能喝酒吗？”

樊哙愤愤回答说：“我死都不怕，还怕喝酒？当年秦王苛政如虎杀人如麻，到了天怒人怨的地步，逼得天下人造反。怀王有约在先，谁先入咸阳，就封谁为关中王，可沛公先入关，并未做王，而是封库闭宫，驻军于霸上，专候将军到来。像这样劳苦功高的人，将军却听信谗言，意欲加害，这与残暴的秦王有什么两样？”

樊哙一席话，让项羽无言以对，刘邦乘机逃之夭夭。

樊哙只不过是一个不起眼的车夫，为什么会被楚霸王项羽看重？关键就是项羽对樊哙有好感，这才听信他的话，放走刘邦。

在与人交往的过程中，所得到的有关对方的最初的印象称为第一印象，第一印象并非准确的，却总是最鲜明、最牢固的，并且决定着双方以后的交往。一个人的第一印象总能给人留下很深的烙印，因此，也有人说第一印象就是永久的印象、最后的印象。

第一印象为何如此重要呢？这是因为人们在认知过程的开始阶段的印象会一直存在，并且影响后期的印象判断，心理学将这种现象称为“初始效应”，由于初始效应的存在，就算第一印象好的人做错了事，也会被人往好的方向合理化。由此可见，第一印象的力量是多么强大。

林晓霞虽毕业不久，但是她的工作能力很强，被一家广告公