

桂绍海 / 编著

青年

CHENGONG SHEJIAO SHOUC

社交广 · 朋友多 · 成功大

成功社交手册



社会是青年的舞厅
交往是青年的游戏

中国三峡出版社

21 世 纪

青年成功社交手册

桂绍海 编著

中国三峡出版社

前 言

读书时，我们铭记老师和父母的教诲，废寝忘食、如饥似渴地啃书本、做作业，以期将来能有一技之长，便于在社会上立足。可当我们面对纷繁复杂的社会却感到无所适从、怅然若失时，才蓦然发觉知识、能力只是一种“硬件”，还有一种与人沟通、交流、合作的“软件”，在学校是无法学到的，那就是社交。

按现代的眼光来看，只有将能力通过正确的途径转化为财富才算是真正的成功。

在社交中，

要诚实，但不要老实；

要圆滑，但不要狡猾；

要信用，但不要无用；

要阳谋，但不要阴谋。

这许许多多的奥妙，都是决定你社交成功与否的关键。也许你看了后会说：“真累”。这就像我们小时候学走路，蹒跚跌撞在所难免，这很正常。一旦学会了之后，不管到什么地方，哪怕是远至天涯，都可以随心所欲地去实现自己的梦想。反之，如果你在心态上封闭自

己，不愿经过这道门槛，就不能在社会中实现自己的价值，只有黯自神伤，叹息自己怀才不遇，最终只不过是一块埋在土里、因没有被人发现而变得毫无价值的“金子”而已。

细细地读你手中的这本书吧！它会告诉你怎样面对社会上的善良与正直、邪恶与丑陋，怎样让别人敬你、用你、想你、爱你、忘不了你；它将点点滴滴地搀扶着你走好人生的道路，直到你达到成功的顶峰——这正是我们所期望的。

编 者

2000年元月于北京



- 你离成功的顶点有多远？
- 你的人际圈子有多大？
- 你的活动能量有多广？
- 你的社交能力有多高？
- 请看你的朋友有多少？
- 受人欢迎的朋友靠口才
- 推心置腹的朋友心换心
- 比你高的朋友用知识去交流
- 助你成功的朋友请在书中寻找

目 录

目 录

上 篇

第一章 提高你的素质

- 1.1 打动别人的心 (2)
- 1.2 培养自己的信心 (4)
- 1.3 认识你自己 (5)
- 1.4 培养你的人格魅力 ... (8)
- 1.5 灵活地与人交往 (10)
- 1.6 多给别人方便 (11)
- 1.7 学会倾听别人 (13)

第二章 调整你的心理

- 2.1 保持你的本色 (16)
- 2.2 控制你的情感 (17)
- 2.3 平心静气对待别人 ... (19)
- 2.4 与陌生人交往的心态
..... (20)

- 2.5 应付特殊情况的心态
..... (21)
- 2.6 注意对方的心态 (23)
- 2.7 同情的处世心态 (24)
- 2.8 真诚的处世心态 (26)
- 2.9 中庸的处世心态 (27)
- 2.10 忍耐的处世心态 (29)
- 2.11 宽恕的处世心态 (31)
- 2.12 自嘲的处世心态 (32)
- 2.13 谦虚的处世心态 (34)
- 2.14 学会打心理战 (37)

第三章 发掘你的智慧

- 3.1 读书是社交成功的秘诀 ...
..... (40)
- 3.2 学以致用 (42)
- 3.3 用书本武装自己 (43)
- 3.4 知识并不是能力 (45)
- 3.5 知识的转化才是能力的发展

如何用你的智慧处世 (47)

如何填好人生的试卷 (49)

第四章 注重你的仪表

如何仪表——社交的通行证 (52)

如何注意社交的衣着 (54)

如何注意社交的卫生 (56)

如何注意社交的表情 (59)

如何注意社交的眼神 (61)

如何注意社交的微笑 (64)

如何微笑的魅力 (67)

第五章 锻炼你的口才

如何说好每一句话 (70)

如何与陌生人交谈 (73)

如何正确交谈 (75)

如何与人谈心 (76)

如何提问 (78)

如何回答 (80)

如何把话说好 (82)

如何鼓励别人 (83)

如何进行解释 (85)

如何男性与女性的语言特点 (86)

如何称赞别人 (88)

如何怎样拒绝别人 (91)

如何怎样说服别人 (95)

如何怎样处理失言 (98)

如何怎样借机巧言 (99)

如何怎样缓解对立 (100)

第六章 端正你的行为

如何身体语言 (104)

如何举止语言 (105)

如何空间语言 (107)

如何身体语言的类型 (108)

如何姿态语言 (110)

如何站如松 (111)

如何坐如钟 (113)

如何行如风 (115)

如何手势语言 (116)

如何握手技巧 (118)

第七章 社交中的应酬

如何什么是应酬 (122)

如何怎样致谢与致歉 (123)

如何怎样问候别人 (125)

如何怎样称呼别人 (127)

如何怎样自我介绍 (129)

如何怎样交换名片 (131)

如何怎样进行电话交际 (132)

怎样与人寒暄·····	(134)
怎样作客与待客·····	(135)
怎样参加宴会·····	(138)
怎样参加舞会·····	(139)
怎样安慰别人·····	(140)

第八章 社交中如何认识人

认清你周围的人·····	(144)
识人之法不可无·····	(146)
不善识人的教训·····	(147)
细心洞察身边的人·····	(149)
从对方眼神中识人·····	(151)
从外表看到内心·····	(153)
全方位识人的方法·····	(154)
识人先识心·····	(156)

第九章 社交中的幽默

促进交流的幽默·····	(160)
处理尴尬的幽默·····	(161)
轻松劝解的幽默·····	(163)
平淡自然的幽默·····	(164)
维护自尊的幽默·····	(165)
促进事业的幽默·····	(167)
删繁就简的幽默·····	(168)

从容处世的幽默·····	(170)
息弭纠纷的幽默·····	(171)
冷静深沉的幽默·····	(173)
深入浅出的幽默·····	(174)
力挽狂澜的幽默·····	(175)

第十章

社交中的应变方法

掌握应变的技巧·····	(178)
突发事件的应变·····	(180)
尴尬处境的应变·····	(181)
交际难题的应变·····	(182)
机智灵活的应变·····	(184)
反应快速的应变·····	(185)
寻找借口的应变·····	(187)
诙谐幽默的应变·····	(188)
镇定自如的应变·····	(189)
善于联想的应变·····	(193)

第十一章

一般场合处理技巧

要善于保护自己·····	(196)
随机应变·····	(197)
幽默处世·····	(198)
方圆兵法·····	(200)

正反相生	(201)
模棱两可	(203)
以牙还牙	(204)
急中生智	(206)
以柔克刚	(207)
暗渡陈仓	(209)

第十二章 特殊场合处理技巧

化险为夷	(212)
假戏真做	(214)
声东击西	(216)
因势利导	(217)
瞒天过海	(219)
装聋作哑	(221)
巧妙斡旋	(222)
一语惊人	(223)
强词夺理	(225)

第十三章 谈判场合处理技巧

谈判定义	(228)
谈判心理	(230)
谈判能力	(232)
增强实力	(234)

处变不惊	(236)
知己知彼	(238)
以退为进	(239)
见风使舵	(241)
扬长避短	(243)
攻其一点	(244)
充满自信	(246)

第十四章 生意场合处理技巧

因地制宜	(250)
心理交易	(251)
投其所好	(253)
正奇相生	(256)
互惠互利	(258)
尊重“上帝”	(260)
促销新招	(263)

下 篇

第十五章 社交能让你抓住商机

利用顾客,挖掘商机	(266)
-----------	-------

诚实守信,把握商机·····	(268)
推陈出新,抓住商机·····	(270)
奇思妙想,创造商机·····	(273)
积极挑战,利用商机·····	(275)
改正错误,发现商机·····	(277)
注重人才,迎接商机·····	(278)
开拓进取,抢占商机·····	(280)
先声夺人,独领商机·····	(281)

第十六章

社交能为你创造财富

避实就虚,平分财富·····	(284)
精诚合作,获取财富·····	(285)
运筹帷幄,积累财富·····	(288)
集中力量,谋求财富·····	(290)

平等竞争,抓住财富·····	(292)
主动出击,创造财富·····	(293)
掌握规律,赢得财富·····	(295)
投石问路,发现财富·····	(296)
调整心态,保护财富·····	(297)

第十七章

社交能给你带来荣誉

平心静气,善待荣誉·····	(300)
大智大勇,增添荣誉·····	(301)
苦心孤诣,完善荣誉·····	(303)
旷达洒脱,无意荣誉·····	(306)
助人为乐,留下荣誉·····	(307)
战胜自我,创造荣誉·····	(309)
自强不息,争取荣誉·····	(310)

保持本色,显示荣誉·····	(312)
坚定信念,赢得荣誉·····	(314)
艰苦创业,播洒荣誉·····	(317)

第十八章 社交能使 你事业走向辉煌

积极竞争,开创事业·····	(320)
借力使力,建立事业·····	(322)
得道多助,完成事业·····	(325)
能忍能诚,坚守事业·····	(326)

第十九章 与上司交往

如何珍惜上司的信任·····	(330)
让上司认可你的能力·····	(332)
让上司赏识你·····	(333)
正确处理与上司的关系·····	(336)

注意与上司的谈话·····	(338)
尊重上司的意见·····	(339)
正确对待上司的批评·····	(341)

第二十章 与下级交往

发挥下属的能力·····	(344)
调整自己的态度·····	(345)
对下属要宽严相济·····	(347)
与下属要坦诚交流·····	(349)
让下属发表意见·····	(351)
让下属大胆去做·····	(352)
如何赞美下属·····	(355)
如何关心下属·····	(356)
如何表扬下属·····	(358)
如何责备下属·····	(360)
如何发现下属的才能·····	(362)
如何与下属谈话·····	(365)
尊重你的下属·····	(367)

第二十一章 与同事交往

初次与同事交往·····	(370)
工作之余的同事交往·····	(372)

请认识你的同事…………… (374)

请真诚与同事相处…………… (375)

请与旧同事相处…………… (377)

请正确对待同事与

朋友的关系…………… (379)

请与同事保持距离…………… (380)

请怎样表现自己…………… (382)

请多听同事说话…………… (384)

请怎样承认错误…………… (386)

请怎样与同事竞争…………… (388)

请给同事留点面子…………… (389)

请化解同事间的矛盾……………

…………… (391)

第二十二章 与朋友交往

请真诚是友谊的基石……………

…………… (394)

请朋友要相互尊重…………… (396)

请如何选择朋友…………… (398)

请客客气气地交友…………… (401)

请真心实意地交友…………… (403)

请与朋友保持距离…………… (405)

请维护你们的友谊…………… (406)

请结交每一个朋友…………… (408)

请善待你的朋友…………… (409)

请怎样和异性交朋友……………

…………… (411)

请男人与男人交友…………… (413)

第二十三章 与恋人交往

请说她爱听的话…………… (416)

请她(他)喜欢你吗?……………

…………… (417)

请追求你的所爱…………… (418)

请爱情与亲情…………… (420)

请与恋人约会…………… (422)

请揭开含羞的面纱…………… (424)

请与恋人交谈…………… (426)

请向恋人表白…………… (428)

请到女友家作客…………… (429)

请体会女性的温柔…………… (431)

请爱情不是交易…………… (433)

第二十四章 与亲邻交往

请亲戚要互相尊重…………… (436)

请亲戚交往要讲究礼仪……………

…………… (437)

请两种亲邻关系的区别……………

…………… (438)

请正确处理邻里关系……………

…………… (440)

请远亲不如近邻…………… (443)

请多为邻居想想…………… (444)

请邻居相关的忍受之道……………

…………… (446)

- 邻居要互相帮助…… (448)
- 化解亲邻间的矛盾 ……… (448)

第二十五章 与爱人交往

- 生活需要真实…… (452)
- 理解是共同生活的基础 …… (455)
- 多一份体谅和关爱 ……… (456)
- 调和彼此的关系…… (458)
- 平息彼此的冲突…… (460)
- 消除彼此的差异…… (462)
- 缓和彼此的矛盾…… (465)
- 保持彼此的和睦…… (467)
- 注意彼此的言辞…… (469)
- 学会彼此的体贴…… (473)
- 懂得彼此的交流…… (474)
- 生发彼此的幽默…… (476)
- 剔除婚姻的杂草…… (477)

第二十六章 与父母交往

- 多关心老人…… (480)
- 多体谅老人…… (481)
- 多尊重老人…… (483)
- 多孝敬老人…… (484)

第二十七章 与子女交往

- 多关爱子女…… (488)
- 多教育子女…… (490)
- 多磨练子女…… (492)
- 多尊重子女…… (494)
- 多与子女沟通…… (496)
- 多给子女自己的空间 …… (497)
- 多理解子女…… (499)
- 多与子女交流…… (501)
- 多激励子女…… (503)
- 做一个好继父…… (505)
- 做一个好继母…… (507)

第二十八章 名人处世经典

- 民族的脊梁…… (510)
- 永不生锈的“螺丝钉” …… (513)
- 宁保人格,决不义屈…… (516)
- 美的化身…… (518)
- 醉里挑灯看剑…… (521)
- 但愿人长久…… (523)
- 永远让自己清醒…… (525)
- 头悬梁,锥刺股 …… (527)

认识自我,超越自我·····	(532)
成功的信念·····	(534)
着眼目标,矢志不渝·····	(537)

第二十九章 社交的误区

诗人的误区·····	(542)
玩笑的误区·····	(545)
贪欲的误区·····	(546)
狂傲的误区·····	(551)
巧诈的误区·····	(552)
谄媚的误区·····	(554)
小人的误区·····	(555)
名利的误区·····	(558)
交注的误区·····	(561)
用人的误区·····	(563)
金钱的误区·····	(564)
感情的误区·····	(570)

附录一

常用客套话有哪些·····	(579)
怎样给病人送花·····	(579)
探病送食应注意·····	(581)
怎样与人相处·····	(581)
什么才算有社交风度?·····	(582)

怎样说实话不伤人·····	(582)
怎样表示歉意·····	(583)
请人帮忙时要注意什么·····	(583)
初次相舍,应回避什么·····	(584)

附录二

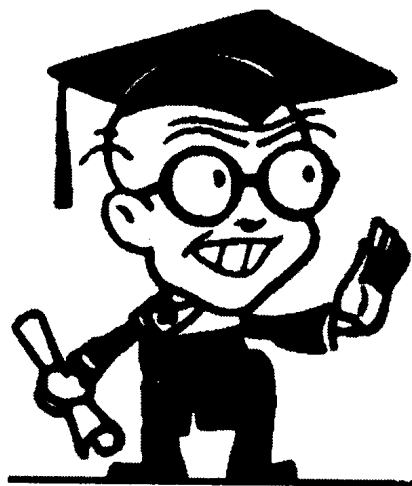
怎样选择旅游地点和路线·····	(585)
怎样准备旅游用品·····	(585)
旅游的注意事项有哪些·····	(586)
怎样选购旅游食品·····	(587)
夏季外出旅游时应怎样预防中暑呢?·····	(588)
冬日旅游,五大乐趣·····	(588)
如何坐轮船·····	(589)
你懂得轮船的“语言”吗·····	(589)
如何坐火车·····	(590)
什么样的人可以买半价票·····	(591)
退票、补票和罚款的规定有	

青年成功社交手册

哪些	(591)	晕车晕船如何预防	(595)
如何托运行李	(592)	旅游时怎样保健	(595)
列车常识有哪些	(593)	夜间判断距离九方法	(596)
坐汽车要注意什么	(594)		

上 篇

第一章 提高你的素质



打动别人的心

你希望周围的人喜欢你，你希望自己的观点被人采纳，你渴望听到真正的赞美，你希望别人重视你等等。既然如此，我们就必须做到：你希望别人怎么对待你，你先怎么对待别人。

千万不要想等你志得充满，干了大事业后才开始奉行这条法则，只有你随时随地遵循它，才会为你带来神奇的效果。因为，每个人都有他的优点，都有值得他人所学习的长处，承认对方的重要性，并表达由衷的赞美，就能够化解许多冲突与紧张。

假如你想每天得到快乐，决不能责怪你太太的治家本领，也不能拿她和你母亲作无谓的比较。相反，你要经常赞美她把家治理得井井有条，而且要从各方面表示你很幸运，娶了一个既有内在美又有外在美的妻子，甚至当牛排被烤得像羊皮、面包被烤得像黑炭时，也不要抱怨。如果只说这些东西做得没有她平常的那么好，她就会在厨房里拼命努力，以便达到你所期望的程度。当然，不要突然开始这么做，否则她会怀疑你的诚意。

不要等待，从今天晚上或明天晚上开始，买一束花或一盒糖，多说些关心的话，多对她温柔地微笑。如果每对夫妻都能这么做的话，世间还会有这么多的不愉快发生吗？

与人交往，最有效的方式是能打动别人，打动人心的最佳方式是，跟他谈论他最珍贵的事物。当你这么做时，不但会受到欢迎，也会使生命获得扩展。曾经拜访过罗斯福的人，都会惊叹他的博学。不论你是什么职业、什么阶层的人，他都能针对你的特长侃侃而谈。其实这个道理很简单，当罗斯福知道访客的特殊兴趣后，他会预先研读这方面的资料以作为话题。因为罗斯福知道，打动人心的最佳方法，就是谈论对方所感兴趣的事情。

美国纽约银行家杜威先生说道：“我仔细研究过有关人际关