

CGZDSJYS



成功者的社交

艺术

武俊平 编著

内蒙古人民出版社



成功者的社交艺术

武俊平 编著

内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

成功者的社交艺术/武俊平编著. - 呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2002. 10

ISBN 7-204-06595-6

I. 成… II. 武… III. 人间交往 - 青年读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 076147 号

成功者的社交艺术

武俊平 编著

*

内蒙古人民出版社出版发行

(呼和浩特市新城西街 20 号)

内蒙古新华书店经销 内蒙古军区印刷厂印刷

开本: 850×1168 1/32 印张: 12.875 字数: 300 千

2002 年 12 月第一版 2002 年 12 月第 1 次印刷

印数: 1-4000 册

ISBN 7-204-06595-6/Z·337 定价: 20.00 元

前 言

历史上许多开国皇帝乃至今日许多亿万富翁不通文墨,身无长技,却能驾驭无数饱学之士为之效劳,奥妙何在?我们可以借用荀子的话来回答:

“人,力不若牛,走不若马,而牛马为所用,何也?曰:人能群,而彼不能群也。”

群者,善于交际,善于合作也。群的艺术,就是社交的艺术。可见,社交艺术对一个人的成功是多么重要。

一个人从学校毕业,走向职业生涯,是走向成功的起点。这个起点是从求职开始的,求职,是一种最典型的社交活动。深圳有位记者就求职与社交的关系作过一次随机抽样的调查专访,调查对象为来深圳市人才大市场的求职者,共发放问卷 100 份,收回有效问卷 88 份,有效回答率为 88%。问卷首先对被调查者的“学历”和“既往工作经历”进行了询问。结果发现,求职者中,持有本科学历者为 32.6%,拥有大专学历者为 42.7%,两者累计相加为 75.3%;曾经从事过营销、文员、管理等主要与人打交道的工作的,累计为 64.9%。这表明,大多数求职者都具备较高的学历和较丰富的工作经验。之后,问卷进行了重点提问:“根据你自己的求职经历,你认为求职的成败与交际能力有没有关系?”统计数据显示:认为“很有关系”的占 60.7%,回答“有一点关系”的占 37.1%,而认为“关系不大”和“一点关系也没有”的仅占 2.2%。也就是说,如果按“有关系”和“没关系”进行类聚,认为求职成败与交际能力

“有关系”的占到了 97.8%。显然,认为求职成败与交际能力“有关系”者所占的比例比“高学历”和“丰富的工作经验”者所占的比例都高。

这意味着,与学历和工作经历相比,社交艺术高下的因素在求职过程中发挥着更重要的作用。求职者如果不能成功地与招聘者沟通,在各路人才八仙过海的今天,要得到别人的赏识,不是一件容易事。

其实,交际能力在人的一生中都具有举足轻重的分量,交际能力往往能够决定一生的命运。没有交际能力的人,就像陆地上的船,永远到不了人生的大海。

21 世纪是一个合作的时代,合作已成为人类生存的基本手段。随着科学知识和社会分工愈来愈精细化,人们不可能再成为百科全书式的人物,每个人都必须借助他人的智慧和力量完成自己的人生超越。

成功的合作需要娴熟的社交艺术。在 21 世纪的成功方程式中,社交艺术的分量将与日俱增。

希望被人喜欢和欣赏是人内心深处的渴望,社交艺术是满足这种渴望的桥梁。

把社交当作一种艺术去悉心培育,你会发现过去平淡无味的日子平添了许多色彩,你会得到人生最宝贵的财富——信任、尊重和爱。



第一章 社交艺术是成功的捷径

社交是一种艺术	(3)
社交能力叩开成功之门	(4)
人际交往四基基本原则	(6)
为成功打造一张关系网	(8)
为人处世十诀	(10)
EQ 在人际关系中的精彩表现	(11)
怎样提高你的交际品位	(18)
人际交往必须克服的心理缺陷	(21)
人际交往之禁忌	(24)
人际交往要留有余地	(26)
中年人的人际关系	(27)
女孩子的交际艺术——刚柔相济	(28)

第二章 社交礼仪的艺术

小小细节事关重大	(33)
人们见面时应怎样称呼?	(34)
怎样为他人介绍和自我介绍	(37)
与外宾见面的礼节	(39)
见面打招呼也有讲究	(40)
握手是一种语言	(40)
怎样正确使用名片	(43)
掌握电话交谈的艺术	(44)
与外国人交往的基本礼仪	(46)
餐桌上的礼节	(49)
吃西餐的学问	(52)
开车也有讲究	(55)
参加舞会的礼仪知多少	(57)
博物馆与艺术厅礼仪	(62)
做客拜访要注意哪些方面	(62)
出席宴会或招待会要注意什么	(63)
邀请客人的学问	(67)
客人来访时应如何接待?	(68)
请客陪客勿失礼	(69)
如何安排客人就座	(69)
怎样用鲜花表情达意	(70)

节庆习俗礼仪	(73)
在中国的赠礼仪秘诀	(74)
在哪些场合可行鞠躬礼	(76)
性别与礼仪	(77)
得到关心、帮助时怎样致谢?	(82)
怎样表示歉意	(82)
怎样向人问询和回答别人询问	(85)

第三章 社交语言的艺术

有口才的人必定是人才	(89)
说话艺术的秘诀	(90)
做一个成功的交谈者	(96)
让你平步青云的 10 个谈话技巧	(99)
如何做到言之有礼,谈吐文雅	(101)
怎样说话才不失“分寸”	(102)
捧人利己的交际艺术	(103)
批评也要悦耳动听	(104)
灵活多变的劝说方法	(105)
请将不如激将	(106)
说服别人的六种妙法	(110)
常见的推拒语言艺术	(114)
善意的谎言也很美	(116)
寻找同陌生人交谈的突破口	(119)

少说负面话	(121)
好的开头是演讲成功的一半	(123)
匠心独运的演讲开场白	(126)
幽默使演讲结尾更富情趣	(130)
升华演讲主题的技巧	(133)
竞聘演讲的几个特点	(138)
欲说还休的演讲妙诀	(142)

第四章 自我推销的艺术

能干还得会吆喝	(147)
如何真诚地展示自己	(150)
有教养者最受欢迎	(151)
腹有诗书气自华	(152)
注意别人的脸 留心自己的脸	(154)
为自己开个高价	(155)
写一份优秀简历的要点	(157)
“好传言”创造晋升机会	(158)
面试如何介绍自己	(160)
平等的对话才有平等的结局	(161)
外在形象惊四座	(162)
面试应答常识	(164)
在面试中要热情还是要低调	(169)
面试时请别这样说话	(171)

面试杀手问题	(173)
如何应付旁门左道型的面试官	(174)
解读招聘“经典七问”	(176)
电话自荐的技巧	(177)
教你智慧求职	(179)
如何提高求职成功率	(180)
五种求职方法成功率最高	(183)
为什么求职在两分钟内就失败	(184)
求职和“撒谎”	(186)

第五章 与同事和谐相处的艺术

能力强还需人缘好	(191)
如何与同事和睦共处	(192)
同事是我们的一面镜子	(193)
实力胜过学历	(196)
君子之交淡如水	(198)
“人微”如何“言重”	(204)
帮人其实是帮己	(205)
强者更要扶助弱者	(211)
融入新集体的七大利器	(212)
别把不良情绪“传染”给别人	(214)
与同事分享功劳	(215)
工作中的礼节和道德	(216)

办公室友谊大忌	(216)
如何避免同事的排挤	(219)
对付办公室里的小人当道	(220)
是自己的,干吗不争	(222)
不要告诉人家你更聪明	(226)
让自己在民主测评中得全优	(227)
如何化解与同事交往时的愤怒	(230)
办公室发怒技巧	(231)
如何避免与同事争吵	(233)
为对方留一条退路	(236)
影响同事关系的言行	(237)
从容与美才女共事	(240)
办公室谨防祸从口出	(241)
现代办公室禁忌	(242)

第六章 上下级沟通的艺术

和上司相处“三要素”	(247)
领导不可怕,不要绕着走	(248)
怎样获取上司的信赖	(250)
争取领导喜欢的“多看效应”	(255)
如何向上司献计献策	(256)
赢得上司最佳印象的诀窍	(259)
怎样让上司对你刮目相看	(261)

目 录

mu lu

投其所好不巴结	(263)
与管理层进行沟通的 5 条原则	(264)
打动老板的 20 招必杀技	(265)
要学会适应各种老板经理	(268)
上下级之间的交谈技巧	(269)
抱怨上司不如反省自己	(271)
被领导误解了怎么办	(272)
与上避发生冲突后怎么办	(275)
批评老板和上司的技巧	(278)
怎样对付四种糊涂上司	(279)
不做老板的密友	(282)
女上司最难搞吗	(283)
怎样对付差劲的男上司	(284)
老板不能容忍的三种人	(285)
忠告做上司的人们	(286)
听取部下心声	(290)
每个人都是重要的	(292)
委派工作的秘诀	(295)
善用人者无废人	(301)
学会做教练	(302)
激励员工十六法	(305)
奖励员工时常犯的十大错误	(307)
责骂部属时不可使用不当的字眼	(308)
老板应该选择什么样的女秘书	(310)

第七章 编织人际关系网的艺术

怎样编织友谊之网	(315)
赢得好人缘的八大诀窍	(320)
你会建立亲密关系吗	(324)
涉世之初如何成为大家喜爱的人	(326)
怎样和自己喜欢的人交往”	(327)
怎样结交比自己身份高的人	(329)
怎样才能化敌为友	(332)
工作上的朋友就是你的财产	(333)
服从是对领导最好的赞美	(334)
如何打入公司的主流群体	(336)
怎样结交异性朋友	(339)
如何博取女孩子的青睐	(340)
怎样保持交友距离呢	(343)
朋友,出现在最需要时	(345)
赞美别人的艺术	(347)
不计前嫌好为人	(349)
善待别人的尴尬	(352)
不可指责别人是老古董	(354)
给朋友面子	(356)
不要过于苛责朋友	(357)
清理人际关系网	(359)

第八章 克服社交难题的艺术

人际交往的 13 种心理缺陷	(363)
怎样矫正不合群的症结	(365)
性格内向的人怎样走入交际圈	(368)
战胜社交恐怖症	(371)
如何克服社交羞怯心理	(373)
摆脱社交尴尬六妙招	(375)
如何避免交谈中的尴尬	(379)
怎样消除不好的第一印象	(380)
约会时不善言辞怎么办	(382)
受到围攻时怎样“突围”	(384)
如何与有嫉妒心理的人相处	(387)
怎样克服书呆子气	(388)
舍弃受害者意识	(390)
心理防卫是好是坏	(392)
别跟自己长相过不去	(393)



第一章

社交艺术是成功的捷径

我设法去寻找那些有社交天才的人，那样的人不需要很多，有 25 个就足以管理好美国政府。

——艾柯卡

社交是一种艺术

社交,即社会交往。一个儿童,一旦走出家门,就开始了他的社交生活。

一个成功的人,往往是一个善于社交的人。他走到哪里,就把热烈而亲切的气氛带到哪里;他的举止言谈,都会成为别人模仿的对象。

的确,社交是一种艺术。

美国心理学家汤玛士·海奇讲过这样一个故事:

瑞奇与罗杰上同一家幼稚园,下课时他们同其他小朋友在场地地上奔跑,瑞奇突然跌伤膝盖,哭了起来。所有的小朋友都照样往前跑,只有罗杰停了下来。瑞奇慢慢停止哭泣,这时罗杰弯下腰抚摸自己的膝盖说:“我也受伤了。”

汤玛士·海奇认为,罗杰的表现是社交艺术的最佳范例。

罗杰对同伴的情感表现出异常的敏感,而且很快地与他建立关系,他是惟一注意到瑞奇的处境而尝试安慰他的人,虽然他的安慰方式不过是抚摸自己的膝盖。这个小动作却显示出建立人际关系的能力,这种技巧是维持任何亲密关系的关键。一个稚龄孩童已显出这样的技巧,长大后必发展出更成熟的人际能力。

海奇与葛德纳指出,人际智能和社交艺术的四大要素是:

(1)组织能力。这是领导者的必备技巧,包括群体动员与协调能力。剧院的导演与制作人、军队指挥官及任何组织的领导者多具备这种能力,表现在孩子身上则常是游戏场上的带头人。

(2)协商能力。这种人长于仲裁与排解纷争,适于发展外交、仲裁等事业。表现在小孩子身上则常为同伴排忧解难。

(3)人际关系。亦即罗杰对同伴所表现的关心,这种人深谙人际关系的艺术,善解人意,适于团体合作,更是忠实的伴侣、朋友与