



NLIC 2970626042

国民阅读书架·第一季

国民必知 社交礼仪 读本

向天/主编

书架是每个家庭的文化亮点
营造书香社会

阅读习惯的培养刻不容缓

书架的建设任重道远

我们的梦想——

让每一位国民拥有自己的专属书架

让书架上的每一本书

被阅读、珍爱、传承……



中国书籍出版社

国民阅读书架·第一季

国民必知 社交礼仪读本

向天/主编



NLIC 2970626042



中国书籍出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国民必知社交礼仪读本 / 向天主编. —北京: 中国书籍出版社,
2010. 1

(国民阅读书架)

ISBN 978 - 7 - 5068 - 2059 - 2

I. ①国… II. ①向… III. ①人间交往—礼仪—通俗读物
IV. ①C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 000013 号

责任编辑 / 庞 元 余灵灵

责任印制 / 孙马飞 张智勇

封面设计 / 耀午书装

出版发行 / 中国书籍出版社

地 址: 北京市丰台区三路居路 97 号 (邮编: 100073)

电 话: (010) 52257142 (总编室) (010) 52257154 (发行部)

电子邮箱: chinabp@vip.sina.com

经 销 / 全国新华书店

刷 / 三河市李旗庄少明装订厂

开 本 / 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 / 19.25

字 数 / 353 千字

版 次 / 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

定 价 / 33.00 元

版权所有 翻印必究

目 录

CONTENTS

目
录



第一章 社交心理纵横/ 1

- 一、社交的魅力是一种魔力效应/ 1
- 二、人们追求社交的心理期待/ 5
- 三、社交过程中的心理效应/ 13
- 四、如何克服社交心理障碍/ 22

第二章 社交礼仪探究/ 37

- 一、提升个人形象的捷径/ 37
- 二、礼仪是营造自我的无形之手/ 44
- 三、亲朋好友莫要轻礼仪/ 60
- 四、高雅聚会的礼仪标准/ 69
- 五、生辰喜丧礼仪多/ 82
- 六、让礼仪成为最神奇的公关密码/ 92
- 七、涉外礼仪惯例/ 107
- 八、节日礼俗与社交禁忌/ 116

第三章 社交口才操练/ 124

- 一、口才的基本要素/ 124
- 二、分清对象开好头/ 135
- 三、创造谈话气氛/ 140

四、控制谈话节奏/ 153

五、谈话效果与谈话禁忌/ 159

六、演讲技巧/ 168

七、辩论技巧/ 179

第四章 社交实战演习/ 192

一、“克隆”自己/ 192

二、交际有术/ 202

三、处世谋略/ 210

四、广积人缘/ 221

五、少惹是非/ 232

六、随机应变/ 239

七、求职诀窍/ 246

八、单位处事艺术/ 262

九、交友之道/ 283

十、结交名流/ 299

第一章 社交心理纵横

社交礼仪是社会文明的标志——举止做派及身份地位的象征，因此，高度重视社交与礼仪的特点、功能、运用和实效已经成为现代文明社会的世界性公共关系的课题。

社交是一门积淀着广泛的社会经验和生活经验的学问，其实用性作用于每个人的每个生活细节中。



一、社交的魅力是一种魔力效应



大千世界，纷繁复杂，但是人则为其中最具生命力的，也是最难以破译的，因为人与人之间总是要构成一定的“社交关系”。我们今天之所以认真谈论这个话题，毫无疑问，是因为社交已经成为现代社会中每个善于自我提高、自我完善、自我发展的人的必修课程。对青年而言，其重要性更是毋庸置疑。青年处于主动认知社交礼仪的最佳时段，他们在这个年龄阶段已经从少年的浪漫走了出来，逐步开始从社会的需要认真思考自己的行为规范、价值标准、远大前途，而这一切都与他们可能理解和掌握的社交能力密切相关。

青年人之所以应当学会社交，是因为他们具备三个最有利的条件：一是最佳的年龄，二是最强的欲望，三是最多的表现。因此，我从我身边无数个成功的事实告诉青年人一句箴言——“社交能力是青年人走向成功的法宝，它会给你带来意想不到的好运”。

社交，是一个广义的概念，凡人与人的交往、联系，都有社交的成分在里面，无论是和朋友、领导、下属、同学、同事、同乡，还是与各行各业的



人，在一定条件下都会存在如何正确有效交往的问题。

社交，在现代生活中已具有越来越重要的位置。自然经济条件下的人们，可以在鸡犬相闻、老死不相往来的田园牧歌中自力更生地逍遥自在地生活。但是，在商品经济迅速发展的现代社会，很难想象谁能不同外人发生多方面的关系而独立幸福地生活下去。良好的社交技巧已经成为人们生活、工作成功的重要保证了。

（一）良好的社交能够形成网络

“网络”是一种纵横交错的模型结构。“网络”对于一个善于社交的人而言，它意味着消灭一切“理解的障碍”，达到彼此契合的理想效果。也就是说，在社会生活中，你只要善于沟通，打开人与人之间的“障碍物”，就能一次次获得无形的“关系网络”，而这个“关系网络”可以克服因职业流动经常化、人际关系契约化带来的不安定感和不适应性。

职业流动经常化、人际关系契约化，迫使人们不断地面对着陌生的交往对象和环境。大家知道，科学技术发展突飞猛进，生产高度技术化，必然引起人们职业流动的经常化，这就使得每个人的人际关系不断地突破依据地缘、学缘和业缘所构成稳定社交网络，而被迫进入持续的变动不定的状态，经常要从头开始，经常要急急忙忙去建立新的人际关系。陌生的人们，一方面是互不理解，另一方面，则更希求于互相理解。

社会交往的过程，就是交往双方互相认识、互相体验、行为趋同的过程。只有通过交往，我们才有可能去观察别人、分析别人、体验别人；只有通过社会交往，我们才能够理解别人的需要、动机、目的、理想和信念；只有通过交往，我们才能够把握别人的性格、气质和才能；只有通过交往，别人才能够认识、理解、体验和把握你。不经过交往，人们之间要达到真正的理解是不可能的。

因此，我们完全有必要通过自己良好的社交能力建立关系“网络”，让“网络”为自己的生存提供最多的可能性。

（二）良好的社交能够收集信息

社交是人与人智慧的组合。假如你学会社交，利用社交，那么就能从对方获取“另一半丰富的信息”，其优点是以“短”、“快”、“新”的方式给你提供可贵的“直接信息”。因此，在社交过程中，充满着许多意想不到的好处，其中最重要的一点是使你承载信息，思考发展。

直接交往获得的信息，虽然不及直接实践获得的经验那样真实、可靠、可信和富有体验性，但是它具有直接经验不可比拟的优点。书本知识是偏向理性的知识，直接经验是偏向感性的知识，而社交向人们提供的知识，是既有理性的，又有感性的，还有由感性向理性转化的。并且人们在获得这些知识时，不必受直接实践那样严格的条件限制。任何一个人，只要他愿意，随时都可以找到交往对象进行面对面的交往。任何一个人，只要他有心，总能找到他满意的交往对象，合适的交往情境，构筑有效的交往舞台。任何一个人，只要他愿意交往和善于交往，他就会在这个交往的舞台上，获得丰富而真实的信息，弥补书本知识和直接经验的不足。

信息是财富，良好的社交能力则是收取这个财富的手段，手段是为目的服务的。不愿获得信息的人等于把自己逐出了财富的家园，等于走向了“夜郎自大”的绝路。

（三）良好的社交能够消除距离

“距离”是两点之间的直线。所有人在社会中都有绝对距离和相对距离，只不过看每个人如何在心目中处理这种距离感而已。显而易见，社交是调适距离的能力表现，那些充分运用社交能力的人，能够以自我为中心，选择任何一个人和一个观察点，进行距离的分析；反之，则有身处千里之外的孤独感。因此，专家们已经提出了“社交距离”一词。

爱德华·霍尔在《无声的语言》一书中，将日常生活中人与人之间的距离分为四类：亲密距离、个人距离、社交距离和公共距离。

（1）亲密距离为0—18英寸。亲密距离仅限于情感联系高度密切的人之



间。比如情人之间，亲人之间。如果情境迫使互不相识的人相互介入他人的亲密距离，比如在拥挤不堪的公共汽车上，那么常常会导致心理上的烦躁，争端也常常容易发生。不过，大多数人在这种情境下总是以躲避他人视线、背朝他人等方式来显示彼此的心理距离。

(2) 个人距离为 1.5—4 英尺。1.5—2.5 英尺是朋友之间进行沟通的适当距离。而如果陌生人进入这个距离就构成了对别人的侵犯。因此在与陌生人讲话时，千万不要闯进这个距离，否则你会发现，在你说话时，他（她）会慢慢往后退。2.5—4 英尺是人际交往的最佳距离，在这个距离里面的交往是最融洽、最和谐的。

(3) 社交距离为 4—12 英尺。这个距离适合正式的会谈和外交活动。

(4) 公共距离为 12 英尺以上。这个距离不适合人际交往，只适合演讲。有研究表明，在这个距离中进行人际沟通容易造成敌对和相互攻击的气氛。

了解空间距离在人际沟通中的作用是非常必要的。然而，在现实生活中，人们常常忽视空间距离对人际沟通的影响。有一次，某单位主办了一个讨论会，与会者都是知名的知识分子。但很快，讨论中出现了相互敌对、攻击的不愉快场面。原来，会场的布置很不恰当，人们彼此之间的距离都很远。结果，人们的心理距离都相应变得很远，陈述观点时也是远远地将观点抛给对方，这样人们减少了融洽、合作的气氛，增加了相互敌对、攻击的气氛。因此，注意人与人之间的空间距离，可以使我们的交往更有效。

社交的关键在于把握距离，互相沟通，寻找成功。

(四) 良好的社交能够创造机遇

任何社交都不是盲目的，应当在社交的过程中捕捉到成功的条件和因素。因此，成功人士总是在社交与机遇之间寻找必然的联系。

人生最大的憾事是机遇擦身而过，而使你一无所获；

人生最狂的惊喜是机遇迎面扑来，而使你命运亨通。

美国机遇学大师卡尔·彼特说：“抓到机遇就是抓住了命运，摸到机遇就是摸到了金子。凡是机遇并不是明明白白地展现在你的面前，需要你智慧的大脑去破译。”



机遇就像一个蒙着面纱的女人，你必须要知道如何寻找她，捕捉她，等待她，只有先于他人才能最终俘获她的芳心，掀起她的盖头来，才能看到她对你灿烂的微笑。

其实，机遇并不神秘。

捕捉机遇的招数也并不是武林秘籍，高不可及。你一定要深刻地理解这句话：聪明人会抓住每一次机遇，更聪明的人会不断地创造新机遇。

社交就是在人际往来的动态过程中获得机遇、创造机遇的。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。



二、人们追求社交的心理期待



社交是一种才能，
社交是一种创造，
社交是一种需要，
社交是一种期待，
社交是一种动机。

英国著名社会学家彼特·里说：“期待动机，是人们进行社交的内力。青年人应该学会把自己的期待动机通过社交展示出来，才能透露一股英气。”

德国汉堡大学卡尔说：“上帝给了我们生命，但绝不会把我们的肉体和精神引入社交场合，关键是靠我们自己的双腿、双脚和嘴耳，所有的期待动机都在我们的感觉范围之内。”

社交即社会交往，它是人们运用一定的工具传递信息，交流思想，以求达到某种目的的一种社会活动。动机是直接推动人们从事某种活动的内在动因或动力。

自从人类社会形成以来，社会便以各自不同的方式存在着。正如马克思所说：“社交是人类历史发展的必然伴侣，也是人们日常生活和日常接触的必然伴侣。”任何社会活动，都离不开社交，否则人们的思想、情感、观点、态

度、兴趣就无法沟通。任何社交活动，都带有参与者的各自动机，因为需要是社交的前提。无论群体与个体，还是群体与群体，从事社交活动的主体都是个人，其社交行为不仅体现了个人的需要，还代表着群体的意向，这就决定了社交动机的多样性和复杂性。

（一）满足需要性的动机

在人类社会，任何个人都不可能脱离群体而独自地存活下去，都或多或少地仰仗着群体的支持与帮助。在寻求群体的支持与帮助的同时，社交也便随之产生。可见，社交天生就是为了满足人类生活的需要而产生的。

1. 人具有多种多样的需要

所谓需要，是人们对必需的客观事物的一种情感倾向的取舍，它是人的心理活动的重要动力。首先一定是必需的，其次要有情感倾向，这样的客观事物，才是人们需要的，才会深受人们的欢迎与喜爱。由于客观事物纷繁复杂，人的需要也因时而异，因此人对客观事物的情感也是变化着的。总之，能满足人们的情感、符合人们需要的客观事物是值得肯定的，被赞许的；反之，就会招致厌恶与唾弃，引起人们心理的反感。

然而，需要又不是大一统的东西，随着时间的斗转星移，对象的不同与差别，其内涵也千变万化。

就个体而言，人有多种多样的需要；就群体来讲，不同的人，需要也不相同。作为需要，又分生理需要和社会需要。生理需要即吃、穿、住、行等机体的需要，是人类最原始最基本的需要。生理需要得不到满足，将碍于人类的社会需要，不利于社会的发展与进步。社会需要是人类所特有的高级需要。这种需要是在人类的生理需要得到一定程度的满足之后，随着社会实践的深入发展而产生的，标志着人类的教育已达到某种水平。社会需要内容很广，现代社会信息的交流，人们对自我价值的认识与追求，快速发展的经济所带来的心理压力等，都需要人们跟上时代，调整自己，以适应不断变化的时代与客观环境，从而充实自己，发展自己。显而易见，社会需要具有更重要的现实意义。

2. 马斯洛的需要层次理论

人的需要具有层次性。由于需要贯穿于人类生命的始终,随着人类的发展而递进,其运行轨迹也由低级向高级形式转化。美国人本主义心理学家马斯洛将其划分为五个阶段:

第一阶段,生理需要。人为了生存,首先需要饮食、空气、配偶、排泄、睡眠等。这是人类最原始、最基本的需要。这些需要对人具有自我保存的意义,得不到满足就会影响人的生存和延续。

第二阶段,安全需要。这种需要表现为人们要求稳定、安全、受到保护、有秩序、能免除恐惧和焦虑等等。当人的生理需要基本上获得满足,紧接着就会出现对安全的要求,其目的是降低生活中的不确定性,保障个体生活在一个免遭危险的环境中。

第三阶段,归属与爱的需要。人们希望得到家庭、朋友、同事的关心与爱护,希望从属于一定的群体,为群体所接纳和认同,否则就感到失落、空虚。

第四阶段,尊重需要。包括自尊和受到他人尊重两个方面。自尊是指人们希望自己有实力、有成就、能够胜任工作,并要求独立自由。自尊得到满足会使人相信自己的力量和价值,从而有利于发挥自己的潜能,否则会使人的自卑,使人没有信心去处理面临的问题。受到他人尊重是指需要他人给予名誉、地位、权力、赞赏,希望得到他人的赏识。对个体而言,他人的评价是非常重要的,有时它会影响个体对自己的判断与认识。

第五阶段,自我实现的需要。这种需要表现为个人充分发挥自己的潜力,不断充实自己,不断完善自己,使自己达到完美的境地。这种需要是人生追求的最高境界。

马斯洛关于需要层次的五个阶段划分法,是以人类共同性愿望为出发点的,符合个体的心理发展规律的。他承认人既有生存的需要,又有行为活动的社会需要。他所强调的是,人的需要是一个由低级向高级演进的过程,人们只有满足了低层次的需要之后,才会去追求高层次的需要。马斯洛还强调,在不同的时期,人们的需要也存在着差异,有处于支配地位的优势需要,也有处于从属地位的需要。马斯洛的需要层次理论,重在社会需要,重在自我实现的需要,对于我们今天的社会交往仍具有重要的指导意义。



在社交活动中,掌握需要层次说,就可以明确追求的目标,灵活处理各种关系,减少不必要的周折,直接达到目的;掌握需要层次说,就可以分清主次,将各种需要合理安排,或寻求同时满足,或寻求分步进行,做到心中有数,有条不紊;掌握需要层次说,就可以不断地调整自己的社交意识,自觉地变换社交手段,有计划、有步骤地从事社交,从而快捷地产生效果。

3. 社交行为受制于社会规范

应当指出的是,人类的需要是社会历史发展的结果,社会不仅制约着人类各种需要的形成与发展,而且还制约着这些需要的内容和满足这些需要的手段。人都是社会中的人,作为个体需要的实现,离不开群体的相互作用、相互影响,离不开人类社会的规范制约。

在社会生活中,每个成员共同遵守、具有制约作用的行为规范,即社会规范。它有多种形式:一是有形的,如规则、规定、协议、条约等,根据社会的共同需要而用条文固定下来;一是无形的,如一个民族的共同文化心理,共同的观念、道德、伦理等。任何社交行为,都必须遵守社会规范,否则将违背群体共同的心理原则,伤害群体感情,影响个体与群体的关系,受到非议、责难、禁阻,甚至被看做非法活动。

总之,需要是社交的前提,社交是需要的外在表现形式。

(二) 追求成就感的动机

任何人对自己所从事的各种活动,都希望能够取得令人满意的成果,这种心态就是成就感。它是人们要求进步,即使身处逆境也要努力拼搏,以实现既定目标的内在动力。成就感强的人,其意志也坚强,往往具有惊人的毅力,具有自我牺牲的精神。

1. 成就感影响着人们事业的成败

成就感的强弱,影响着人们工作成绩的大小。成就感强,人们就会努力学习,刻苦工作,勤奋进取,勇于创造,这样的人成绩就大;成就感弱,人们则学习松懈,工作迟缓,饱食终日,不思进取,这样的人成绩就小,甚至落后和倒退。成就感的强弱,取决于人们的理想程度及成长环境。理想程度高的人,为自己设定的奋斗目标也高,其付出的努力也大。由于他善于自我

把握，自信心强，一般来讲，这种人成功的可能性也大。反之，成功的可能性就小。任何理想都是建立在自我估价的基础之上，带有极强的主观色彩，与客观实际肯定要有一段差距。理想设计得过高，远离实际，人们达不到，就容易产生挫折感。理想设计得合理，与现实接近，人们的愿望可以实现，就会增强信心，树立新的理想。当人们取得的成就等于或高于对个人的自我评价时，就自然而然产生成就感。所以，确立符合实际的理想，是产生成就感的基础和关键。一个人的成长环境和他所受到的培养训练，直接关系到他的理想设计的程度。有着良好的家庭环境和教养的人，对理想的设定程度高，成就感强。家庭环境差和教养一般或不好的人，理想相对就低，成就感也相对较弱。当然，这仅仅是就普遍规律而言。其实，人与人之间的差异是很大的，同样家庭出身、教养出来的人，理想可能各不相同，高低标准有时甚至大相径庭。但总的来讲，智商大致相同的人，理想越高，成就感越强，取得成就的可能相对也就越大。

2. 希望成功与恐惧失败

人们在设定理想时，同时兼有两种心理，即希望成功和恐惧失败。成就感强的人，希望成功的心理战胜了惧怕失败的心理，他就敢于冲破难关，敢于勇挑重担，享受成功的快感的机会也就多。成就感弱的人，希望成功的心理抵挡不住惧怕失败的心理，他逃避困难，远离挑战，不敢面对失败后的痛苦与失望，成功的快感也就降临不到他的头上。希望成功与恐惧失败虽然很矛盾，却是人类正常的心态。而恐惧成功，则是人类不正常的心态，应该批判。美国心理学家赫妮称它为“成功恐惧”，即个人对其进行的活动获得成功结果带有一种恐惧的消极心态。赫妮经过实验证明：男女智力相当，由于重男轻女的传统价值观，男性多为希望成功，而女性多为恐惧放弃，让位于男性。这种情况已经超越成就感强弱的讨论范畴，属于影响成就感正常发挥的消极因素，应该予以纠正。

3. 培养和激发成就感

成就是人类积极向上的心理倾向，对于社会实践具有极强的现实意义，要进行培养和激发。首先，要不断地修正和完善自己。在修正中提高，在完善中前进，使自己的理想一步步地向更高的境界迈进。理想越来越崇高，信念越来越坚定，成就感自然而然被激发出来。其次，要不断地开阔视野，广

为学习，充实丰富自己。有了高度的思想境界还不够，还要有丰富的学识。不仅学习书本知识，还要丰富自己的实践经验，扩大社交，获取信息，采取全方位的联系，发展自己，使自己充满自信，充满成就感。第三，创造有利自己发展的社交环境。社交环境的好坏，直接影响人们的情绪和心态，从而产生激励或阻滞的作用。优良的环境可以激励人，鼓舞人，将人体内蕴藏的巨大潜能挖掘出来，使我们淋漓尽致地发挥着自己的聪明才智；不好的环境则搅乱人的情绪，影响工作干劲，容易养成怠惰倾向，扼制才能的发挥。因此，我们要创造良好的社交环境，让它强化我们的成就感，培养我们优秀的品格，使我们在事业面前襟怀远大，胸有成竹。

（三）期待赞许的动机

在社交场合中，赞美他人或被他人赞美，都能带给自己一份心理满足，同时也让他人感觉快乐，因此为大家普遍接受。人们无论做什么，都希望能够做好，都渴望得到他人的赞许。有了赞许，人们的工作热情更高，信心更足，往往取得比平时更大更好的成绩。

1. 赞许是双向的

人们都有要求被赞许的需要。与人交往时，若肯轻轻地美言几句，就会很快地赢来对方的好感，可以交上很多朋友。一句赞许的话，并没有让你失去什么，反而换来一群朋友，何乐而不为呢？何况每一个人身上都有值得被赞许的优点，诸如品德、才能、业绩、长相，等等。另外，在主观上，人们赞许他人或希望被他人赞许，是为了自己心理能够获得满足。这种满足可以生发出一种力量，让你燃起希望，增强信心，产生无名的快感。这种快感会驱策着你努力再努力，奋进再奋进。

2. 赞许的作用巨大

通过赞许，产生的影响是极其广泛的。它可以调动起人们工作的热情和积极性，变被动为主动，变消极为积极，对人们的心理状态做非常有意义的调整。它可以挖掘出人们在正常情况下发挥不出来的潜能，化腐朽为神奇，突破许多事业或生活上的难关。赞美可以增强人们的进取心和主人翁的责任感，发挥首创精神，提高工作效率。人们情绪的高低，直接影响他们的工作

干劲，工作干劲又直接关联着工作效率。赞许可以将人的情绪提到最高昂的状态，是鼓足干劲的催化剂。

3. 恰当选择赞许时机

值得注意的是，同为赞许，如果没有把握好度，没有选择时机与场合，其效果是不一样的，有的甚至适得其反，惹得对方不满和反感。当你不是怀着真诚的态度赞许他人的时候，人家感受到的不是赞美，而是你的虚伪；当你没有看准人家身上的优点时，请不要盲目地去赞美，你的赞美如果不切实际，人家不会以为你这是赞美，而以为你在故意揭短，让人家出丑。另外，赞许时，语言要实事求是，切忌浮夸。将芝麻大的优点说成西瓜那么大，谁也不会相信的，反倒使被赞许方觉得脸红没面子。人家应有的成绩，也不要轻易去抹杀，让人感觉你的赞许不情愿，如果真是不情愿，那就不如不说；既然情愿地说了，那就说得真实一些，实在一些，让人感觉受用，心里欢喜。不管你多么会说，都需要注意场合，选对时机。再美的语言，不是在该说的场合出现，效果也是不佳的。当人家正举行葬礼，你却跑去恭贺新禧，岂不是太煞风景了吗？时机的选择，还要看人家是不是有了承受的心理准备。如果人家毫无防备，你的唐突进言，只能使人惊恐慌乱，无所适从。那样的话，岂不是双方都很尴尬吗？因此，在社交场合中，一定要端正态度，把握时机，注意赞许的实用与成效。

（四）获得权力的动机

在社交过程中，有些人喜欢影响支配别人，有些人甘心被影响支配。前者多半头脑敏捷，思路清晰，能言善辩，话语感人，具有一定的号召力。在这些人身上，蓄积着一股内在力量，这股内在力量往往使他们产生爆发力，在行为上超乎寻常，敢破敢立，果断坚决，其气魄能令他人望而生畏，肃然起敬。

1. 大多数人都有权力欲

追求权力，企图影响支配他人的欲望，不是个别人所独有，而是许多人的共性。具有这种想法的人，也不是过错，正面的效果，它可以刺激真正有能力的人脱颖而出，为国家、社会、团体效力，贡献其才智，是件好事。但



它也可能产生负面影响，使心术不正、能力不强的人钻空子，一旦取得可以支配他人的领导地位，便开始胡作非为，肆意扰乱国家、社会、集体的正常秩序，把航向转错。这些人的权力欲望不管多么强烈，都必须予以制止，坚决地打击掉。

2. 个人化权力欲与社会化权力欲

权力欲有两种：一种是个人化权力欲，一种是社会化权力欲。

具有个人化权力欲的人，热衷于社会活动，喜欢表现自己，没有机会也要创造机会。由于他们过于看重自己，容易变得心胸狭窄，无法接纳他人强于自己的事实，会把才能高于或等于自己的人看成是事业的敌人，政治上的对头。行为过激的人，还可能采取不正当的手段，对他人进行打击和压制。这样的人，追求权力的目的不可能不是为了国家和人民，而只能是为了自己。那么，这些人一旦得逞，对国家、社会将毫无意义，人民也会反对他。

具有社会化权力欲的人，有三种情况：一是关注社会，但不参加任何社会活动，只是以他们的思想、观点去影响社会，改造社会。他们通过写书、发表文章，来阐述自己的想法，将睿智贡献给社会。这些人主要是教授、作家、记者等，他们的思想、观点经由传媒得以广为流传，其影响力是十分巨大的。杰出的教授、著名的作家、优秀的记者，在一定的历史条件下，往往比政治家更有感召力，他们可以改变人们的某些观念，又能调动起人们的某种热情，其作用是不可小看的。二是积极投身于社会，以实际才能为社会服务，为人民服务。这些人多为身怀一技或多技之长，喜欢脚踏实地做事，通过一点一滴扎扎实实的努力，来达到真正改造社会的目的。这些人主要是工程师、技术员、医师、律师等，解决任何一个技术难关、疑难疾病、难缠的案子，都能带给他们无比的喜悦，他们就是通过这些不断累积的成就，来实实在在地改造社会，改良人生。三是以服务社会为目的。这是比较高尚的一种类型，他们以改造社会为己任，热爱祖国，热爱人民，毕生都在从事为大众服务、为大众牺牲的高尚事业。具有这种使命感与责任感的权力欲，对国家和人民无疑是一种幸事，其作用也是巨大的。

3. 善待自己的权力欲

具有追求权力的欲望，本身不是坏事，关键看这种欲望的持有者采取何种方法，利用何种手段来实现争取权力的目的。得到权力以后，又是怎么使