

孙 颢.....编著



你的社交

社交是一道难题。社交的多样化决定了社交对我们每一个人都是一道难题，
朋友来往、同事相处、夫妻关系等等，
每一个社交圈子都有其独特性，
而这种独特性对所有人来说都是无法回避的。

错在哪里？

What Went Wrong With Your

Social Contact

社交能力是一个人的生存立世之本，因为社交的失败，
我们看到太多的人生失意的悲剧。重视社交，从社交入手检视自己的成败得失，
进而改变自己、提升自己，
你会发现，原来人生的道路并不总是坎坎坷坷。

一部吃透人际关系的灵通书

中國華僑出版社

孙 颢 编著

你的社交 错在哪里

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

你的社交错在哪里/孙颢编著. —北京: 中国华侨出版社,
2010. 6

ISBN 978 - 7 - 5113 - 0315 - 8

I. ①你… II. ①孙… III. ①人间交往—通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 111228 号

●你的社交错在哪里

编 著/孙 颢

责任编辑/文 心

封面设计/纸衣裳书装

经 销/新华书店

开 本/710 × 1000 毫米 1/16 印张 18 字数 240 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

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

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 0315 - 8

定 价/32.00 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室 邮编 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708

网 址: www.oveaschin.com

e-mail: oveaschin@sina.com



前 言

随着社会的进步和文明的发展，人们的社会交往日益频繁。社交礼仪作为调解人际关系的纽带和桥梁，显得更加重要。在日常学习或者工作中，你也许或多或少会发现自己会在社交上会犯这样那样的错误。这也是竖在你成功道路上的绊脚石。

有心人可能会注意到这样一个现象：人与人之间的感情似乎越来越冷漠了，而人与人之间的关系却越来越重要了。的确，从工作角度讲，现代社会分工愈来愈精细，几乎没有人可以脱离他人而独立完成一件事；从生活角度讲，现代社会已经没有了“世外桃源”，通讯的高度发达，信息的快速增长，让任何个体都成为了整个社会链条中的一环，想两耳不闻窗外事就变得愈加困难。

既然一个人要不可避免地与他人产生关联，夹杂在各种各样的人际关系中，那么社交就变得异乎寻常地重要。正如励志大师卡耐基说：“一个成功的因素，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。”

社交高手能够迅速与周围的人打成一片，能够与上上下下建立起良性互动的关系，能够轻而易举地解决一般人望之兴叹的人际关系难题。重视社交，还必须锤炼良好的社交心态。不要把社交活动看成简单的待人接物、关系往来，社交实际上是一个人综合素质的反映，更是一个人的处世心态的体现。

饮誉全球的“石油大王”洛克菲勒曾说：“假如人际沟通能力也是

同糖或咖啡一样的商品的话，我愿意付出比太阳底下任何东西都珍贵的价格购买这种能力。”这句话足以表明社交能力在洛克菲勒心目中的地位。

一个人不具备社交能力，就不懂得怎样与人相处，不会取悦别人，也容易触犯社交禁忌，对稍微复杂一些的社交问题会束手无策，就更不用说在某一领域上取得成功了。

因此，社交不仅是一门技巧，更是一门艺术。社交是和谐的人际关系的润滑剂，我们只有不断提高我们的社交能力，改正平时在社交上所犯的错误，学习和运用必要的技巧和策略，这样才能在人生的道路上走得更快更稳，才能让自己在社交之水中畅游。

目 录

上篇：不要在社交技巧上犯错误

第一章 初次见面给人留下的印象	2
正确利用第一印象效应	2
会讲打破沉默的开场白	5
尽快缩短感情距离	7
给人留下真诚的第一印象	8
消除与人见面时的自卑心理	11
不断结交新的社交对象	13
尽量给人留下深刻的第一印象	16
第二章 言语之间的社交距离	19
日常打招呼的话不能省	19
做到与周围的人愉快地交谈	20
善于捕捉说服的时机	22
培养出口成章的语言能力	24
赞美是交际的润滑剂	26

学会暗示的说话技巧	28
道歉是必不可少的社交语言	29
会拒绝是社交语言技巧成熟的标志	31
第三章 举手投足间的社交形象	33
从走路的姿势开始做起	33
“视线接触”中的社交形象	34
一个笑容让你的社交形象熠熠生辉	37
常敲门不一定会敲门	39
别让小动作毁了自己的形象	41
着装里面有学问	43
坐卧行止表现翩翩风度	47
干净健康的社交形象十分重要	52
第四章 迎来送往中的社会关系	55
记住别人的名字	55
注意与人握手的礼节	57
第一次见面要会做介绍	59
敬烟奉茶要礼节到位	62
交换名片学问大	65
致意时要显示出对对方的尊重	68
男女交往讲礼节	70
第五章 社交中的独木桥	72
不做没信用的人	72
别太露锋芒	74

不要随便指责别人	76
从容应对惹厌的人	79
不能只顾表现自己	81
说话不能张口就来	83
闲谈莫论人非	85
千万别做榴莲	87
 第六章 社交中的地雷阵	89
别碰那片“逆鳞”	89
千万别越位	91
别在领导面前逞能	93
社交中保持等距离	95
是是非非别沾惹	97
玩笑不是乱开的	99
热情也要有度	102
 第七章 社交中的不和谐	105
怎样对待别人不知感恩的行为	105
怎样对待成功后遭受的无端攻击	107
怎样对待企图诱惑、改变你的人	109
怎样对待别人的诬陷	111
怎样对待别人的恶意挑衅	114
怎样对待别人的“卸磨杀驴”之举	116
怎样对待言不由衷的恭维	118
 第八章 社交中的潜规则	121
不能忽略面子问题	121

小误会如果不消除,会造成大误会	123
日常交往既要备敬酒也要备罚酒	126
做个正确化解社交冷遇的聪明人	128
别忽视重要人物旁边的小人物	130
特定场合要有应付变数的妙招	132
社交中善于利用“第三者”进行沟通	135

下篇:解读社交之道,摆脱困境,赢在明天

第九章 看穿小人心思,警惕人性弱点	138
认清自私才会少受自私的伤害	138
长舌人无处不在	141
要及时认识到对方的真实目的	144
警惕笑里藏刀之人	146
好心未必得到好报	147
警惕“甜头”背后的“苦头”	150
第十章 如何处理“交心难”问题	153
志趣不同的人难以成为朋友	153
立场不一,难以相互包容	154
义与利的失衡让友谊变质	156
“不”字难说,将断送友谊	159
难以解开的心灵枷锁扼杀友谊	161
异性朋友难交	163
不要遇人全抛一片心	166

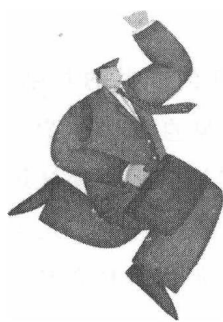
第十一章 别让社交中的明枪暗箭伤到你	169
锋芒毕露者最容易受伤害	169
人生的风险无处不在	171
审视自己的同船之人	172
要学会用“拟态”和“保护色”	174
是非之中要多算计	175
防奸须先识奸	178
把打击返还给对方	180
第十二章 社交心理自我调适	182
别做被情绪控制的人	182
“忍”是百妙之门	185
乐观大度养成计划	187
让关爱为你再加一分	189
在心里种一棵“许愿树”	191
做人何必太精明	193
做一个内在的赢家	195
别太自负,也别太自贬	198
第十三章 交朋友也应求质不求量	201
不能不加选择地滥交友	201
世上没有永远的仇人	203
朋友的力量是永远的财富	206
别把同行当冤家	208
从同乡关系入手,拓展社交圈	211

亲戚之间应常来常往	214
远亲不如近邻	216
交朋友不是做生意	220
第十四章 读懂领导心理,打造权力后盾	224
获得领导器重的交际原则	224
从容应对上司的指责	227
结交仍有影响力的人	229
到上司家拜访	230
不要总当“后排议员”	231
居功自傲是应对上司时的大忌	233
从容应对上司的指令	235
巧妙应对糊涂上司	237
第十五章 征服下属心理,培养左膀右臂	241
了解下属才能驾驭下属	241
给下属足够的自由空间	242
领导者要保持沉着冷静的态度	244
对属下要有张有弛	245
与属下交朋友	248
策略性地安抚下属的不满情绪	250
如何赞美下属	252
批评下属有艺术	253
第十六章 和谐是社交策略的基础	256
建立和维护和谐的同事关系	256

别让小矛盾毁了同事关系	260
嫉妒是同事关系的癌细胞	262
帮助同事也要把握分寸	264
对同事间的应酬不能忽视	266
对喜欢告黑状的同事要严加防范	269
办公室社交要懂得避开忌讳	271

上篇

不要在社交技巧上犯错误



- ◆ 第一章 初次见面给人留下的印象
- ◆ 第二章 言语之间的社交距离
- ◆ 第三章 举手投足间的社交形象
- ◆ 第四章 迎来送往中的社会关系
- ◆ 第五章 社交中的独木桥
- ◆ 第六章 社交中的地雷阵
- ◆ 第七章 社交中的不和谐
- ◆ 第八章 社交中的潜规则

第一章 | 初次见面给人留下的印象

第一印象在社交当中十分重要，因为先入为主的个人印象，决定别人在相当长的时间里对你的看法和态度。为此，在与人第一次见面时，要尽量有所准备，在细节处有意识地调整自己不足的方面，以增加对方对自己的印象分。

正确利用第一印象效应

在社交活动中，第一印象很重要。它是在没有任何成见的基础上，完全凭着你的“自我表现”来判断的，因而第一印象直观、鲜明、强烈而又牢固。如果你的相貌俊美，举止端庄大方，言语机智，谈吐风趣幽默，风度翩翩，你就会给人留下美好而难忘的印象。当然，人无完人，所有的优点和美德不可能都集中在一个人身上，但你若具有其中某一方面，或某一方面的某一点，再扬长避短，将其发扬光大，也同样可以获得最佳效果。

(1) 第一印象的影响力

第一印象的好坏，决定着社交活动能否继续下去。第一印象好，人家就愿意和你进一步来往，通过一段时间的相识与了解，人家觉得你的确不错，你们的关系就会顺畅发展。如果对方是你的客户，你在事业上就多了一个合作伙伴；如果对方是你的同事，你在工作中就多了一个支持者；如果对方是你的邻居，你在生活里就多了一个朋友。第一印象不好，你与人家的交往便不得不就此止步了，因为人家不想再见到你。不



管你有多么美好的动机、多么宏伟的蓝图设想，都只能化成泡影了。

第一印象直接影响着对一个人的评价。一个人的言谈举止，是构成人们对他直观评价的主要因素。许多人在初次交往时，就很快被对方所接受，或被奉为事业的楷模，或被尊为学业上的恩师，或被敬为思想上的领袖，或被定为人生的伴侣，也就是一见钟情。

第一印象的烙印是非常深刻的，很长时间都不容易被改变。在许多回忆录中，我们常常可以读到这样一段话：“他还是老样子，像我第一次见到他的时候……”多少年以后，时势的变化，更加之岁月的沧桑，一个人怎么会没有变化呢？但在作者眼里，对方还是他初次见到的模样。事实上不是对方依然如故，而是留给作者脑中的第一印象太深刻了，并没有随着时间的流逝而改变。由于第一印象扎根太深，以后感知或应该感知到的东西，也都被冲淡或忽略了。其好处是，两个人之间如果没有出现本质问题，偶尔的一些矛盾或不快很可能被忽略，二者的关系仍朝着纵深方向发展；其不利处是，两人之间若有一人发生了本质变化，另一方仍忽略不计，势必要丧失立场，乃至上当受骗。

（2）正确对待第一印象

一般来讲，第一印象还是基本准确的，尤其在有阅历之人的头脑中，准确度更高。首先他没有先入为主的偏见；其次，他只凭客观判断。只要此人不是高明的玩家，不是擅长演戏，正常的人际交往总能感受个八九不离十。人们的思想深浅、学识的高低、教养的好坏，从对方三言两语的言谈中，便可一见分晓。所以在社交活动中，把握好第一印象，关系十分重大。

但也不能一概而论，初次交往也有看走眼的时候。第一印象接触的毕竟是表面的东西，本身就潜伏着偏差，再经过时间的推移和人事的变化，其距初始感觉已越来越远。当初两人一见如故，后来反目为仇；当初两人山盟海誓，后来形同陌路。这样的例子比比皆是，都是由于第一印象的偏差所致。

作为一种心理现象，我们应该重视第一印象。怎样减少偏差，如何

使人一目了然，都是未来很好的研究课题。就我们自身而言，要增加阅历，提高修养，加强识别人、判断人的能力。同时也要把第一印象拿到实践中去检验，在实践中不断地修正它、丰富它，使它发挥更准确、更巨大的作用。

（3）第一印象与先入为主

对客观事物的认知，不是遵循其自身规律，而是受制于第一印象，在它的作用和影响下，形成先入为主的心理效应。

第一印象的好坏，已被社交者在头脑中固定为一种倾向，由此决定他们的社交态度。如果第一印象好，双方就愿意交往，这是社交继续的基础；如果第一印象不好，彼此不想再见，社交也就无法进行。

在现实生活中，许多事情是不以人的意志为转移的，即使你的第一印象不好，可是出于工作或生活的需要，你也不得不和对方继续打着交道，这时，先入为主的心理效应便开始显现出来。

生活中常有这样的事情：一位多年的领导干部，带领大家艰苦奋斗，业绩卓著，深孚众望。突然有一天，政治运动兴起，他被造反派揪出来，说是一个叛徒。人们怎么也不相信，平时最受他们尊敬的领导，一夜之间会成为叛徒。于是，有人默默哀叹，有人愤愤不平，有人呼冤告状。一贯的思想，使他们坚信，他们的领导是个好人，不可能是叛徒。运动过后，这位领导得以平反昭雪，证实了人们的看法。这种情形，说明先入为主的思想在发生着积极的心理效应。

生活中也常常存在另外一种情况：某工厂的一名工人，人见人夸，都说此人老实能干，尤其见到女同志就脸红，更让人觉得放心。突然有一天，公安局来人将其带走，说他是强奸嫌疑犯。人们乍听时，谁也不相信，如此腼腆的人，怎么可能做出这样的事？后经公安局的大量证据证实，犯人自己也招了供，人们才不得不信。不过，这一事实仍然让人们费解，无法将前后判若两人的情况联系到一起。这时先入为主的思想，产生的就是消极的心理效应。

在社交活动中，人们都免不了被先入为主的思想左右。对印象好的



人，怎么看怎么好，越看越顺眼。如果有人对你说他的许多不是，你或者不放在心上，听而不闻；或者根本不相信，还要反驳几句；或者将信将疑，持怀疑态度。让你相信真有此事，可不是一件容易的事情。相反，若有人在你面前顺势夸他，你会连连点头，坚信不疑。

对印象不好的人，你是怎么看怎么不顺眼，越看越别扭。如果有人向你提及他的优点，你会很反感，不仅不信，还要将对方驳斥一番，把你长期的不满，连带今日的“话不投机”，一并泼向对方。如果有人指责那人时，你听起来就很受用，即使不参加讨伐，心里也是认同的。

（4）避免成为先入为主的牺牲品

先入为主的心理效应，有它积极的一面，也有它消极的一面，在与他人交往时要善加识别。当先入为主的内涵与客观事实相符时，就能够亲近好人，远离坏人；当先入为主的内涵与客观事实不相符时，就会以偏概全，错待朋友，善待敌人。在生活中，这样的事例很多，所有那些上当受骗的人们，多数都是先入为主的消极心理效应的牺牲品。

所以，我们要学会控制和把握，看待事物不能受先入为主心理的牵制，要防止思想的偏向，克服狭隘心理，积极诱导出先入为主心理的有利因素，注意纠正其以偏概全的不利因素，将先入为主的心理效应发挥到最佳状态。

会讲打破沉默的开场白

面谈过程中最困难的就是如何找出话题，等待时间越长，就越困难，当然，也不要一见面就打开话匣子。开场白可以打破与某人初次见面时的可怕沉默。

如果想与人建立联系，就必须保持清醒，这比聪明更为重要。有时，你使用别出心裁或诙谐的语言，却可能起不到什么效果，相反使自己陷入被动的境地。如果对方不了解你是谁，最好先作自我介绍。