

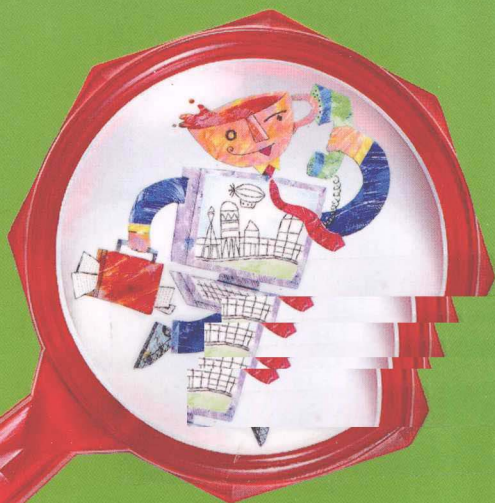
★ 刘 汉 编著 ★

WANZHUANZHICHANGDESHITIAO SHEJIAOCELUE

玩转职场^的10条 社交策略

「职场社交生存法则和智慧修炼实用宝典」

在一年内失去工作的职工中，其中只有占总数的10%的人是因不能胜任工作而被开除的，其余的90%则是因为不能很好地处理人际关系而被解雇。



每个职场中人都会遇到各种职场难题。
当你的职场社交技巧运用自如时，你就能看透职场的本质，
在激烈的职场竞争中脱颖而出，让你驰骋职场也不再是难题。

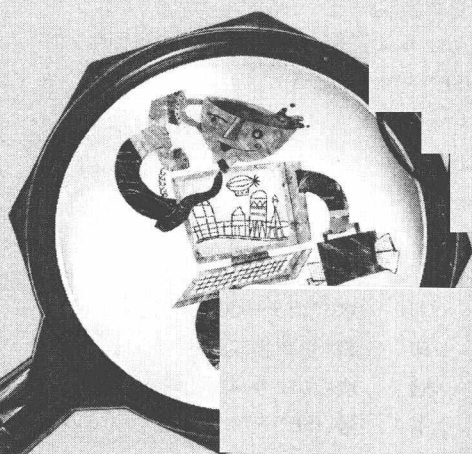
中国华侨出版社

★ 刘 汉 编著 ★

WANZHUANZHICHANGDESHITIAO SHEJIAOCELUE

玩转职场^的10条 社交策略

「职场社交生存法则和智慧修炼实用宝典」



每个职场中人都会遇到各种职场难题。
当你的职场社交技巧运用自如时，你就能看透职场的本质，
在激烈的职场竞争中脱颖而出，让你驰骋职场也不再是难题。

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

玩转职场的 10 条社交策略/刘汉编著. —北京: 中国华侨出版社,
2010. 12

ISBN 978 - 7 - 5113 - 1077 - 4

I. ①玩… II. ①刘… 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 248146 号

●玩转职场的 10 条社交策略

编 著/刘 汉

责任编辑/尹 影

封面设计/中侨智杰

经 销/新华书店

开 本/710×1000 毫米 1/16 印张 18 字数 220 千字

印 刷/北京溢漾印刷有限公司

版 次/2011 年 4 月第 1 版 2011 年 4 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 978 - 7 - 5113 - 1077 - 4

定 价/32.00 元

中国华侨出版社 北京朝阳区静安里 26 号通成大厦 3 层 邮编 100028

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

PREFACE

随着社会的进步和文明的发展，人们的社会交往日益频繁。人际关系作为工作或事业上的纽带和桥梁，显得更加重要。

从工作角度讲，现代社会分工越来越精细，几乎没有人可以脱离他人而独立完成一件事。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的重要。正如励志大师卡耐基说：“一个人成功的因素，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。”

近年来，职场生存越来越困难，晋升渠道越来越狭窄。职场人面对如此严峻而复杂的生存环境，要怎样才能获得自己向往的工作？怎样才能在职场中生存？怎样才能顺利晋升？怎样才能摆脱职场的人际纷争？怎样才能顶住巨大的压力，快乐而积极地工作……

想要在职场中胜出，除了必要的工作能力之外，更需要的是社交策略。职场上的竞争表面上看是能力、职位、业绩、关系的竞争，实质上却是员工社交范围的竞争。很多的现代管理者越来越重视职场人的社交能力。

一个人事业的成功，80% 归因于社交策略，对于自身专业知识的需要往往是常识性的。因此，作为职场中人，假如你想要在这个社会





中游刃有余、八面玲珑，撑起属于自己的一片天的话，善于交际的能力就成为你的必需。

本书为职场新人简述职场上的社交策略，详尽而生动地阐述了与不同群体交往的社交技巧，指出职场人在社交中的误区。语言精练、叙述生动、案例丰富、条分缕析，对刚刚进入社会的青年人具有非常重要的指导意义。



目录

CONTENTS

职场社交策略的基础——言行低调维护人际关系

言行低调的人并不是与世隔绝，而是在社会交往中保持了一个真实的自我，他们不矫揉造作，他们不惺惺作态，这使他们在这个充满诱惑的世界上不至于迷失自我，易于被人接受。

不让别人看到自己的优势·····	2
收敛自己的言行·····	3
自恃高人一等只会被孤立·····	5
言多必失，祸从口出·····	8
才高自敛方是自保之道·····	10
贵而不显，富而不炫·····	13
不宜明说的话最好含糊其辞·····	15
大事可做不可吹·····	16
话多不如话少，话少不如话好·····	18
倾听，不要随意插话·····	22
锋芒别太露·····	25
用商量的口气与别人讲道理·····	27



目录
CONTENTS



打响自己的社交品牌——举手投足间展示形象魅力

社交形象的塑造不是一朝一夕的事情，而是在一个眼神、一个动作、一个表情等一举一动之间天长日久自然形成的，但恰恰这些细节处不为人所注意。如果在自己家里，这些细节确实是无关紧要的小事，但是在社交场合却会直接影响别人对你的印象。因此，它们又都是影响社交形象的大事。

走路的方式，可以看出你的未来	32
让眼神打开社交之窗	33
一个笑容让你的社交形象熠熠生辉	35
敲门也是社交大学问	38
善于捕捉说服的时机	40
得体的赞美是交际的润滑剂	42
别让小动作毁了自己的形象	43
着装里面有学问	45
坐卧行止表现翩翩风度	50
干净健康的社交形象必不可少	54
道歉是必不可少的社交语言	57
会拒绝是社交语言技巧成熟的标志	59

利用印象效应的手段——初次见面把握印象分值

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	62
注意与人握手的礼节	65
第一次见面要会做介绍	68
记住别人的名字	70
敬烟奉茶要礼节到位	72
交换名片学问大	75
会讲打破沉默的开场白	78
尽快缩短感情距离	79
给人留下真诚的第一印象	81
消除与人见面时的自卑心理	83
不断结交新的社交对象	86
尽量给人留下深刻的第一印象	89

解决社交风险的软招——在无声处听惊雷

必须承认社会的复杂性，在社交场合，你会碰到各种各样的人和事，如果没有一点防范意识，就很容易在明枪暗箭的攻击下中招落马。但是社交场毕竟不是战场，最有效地保护自己的方式不是立马横刀的硬招，而是于无声处听惊雷的软招。

人生的风险无处不在	92
审视自己的同船之人	93
要学会用“拟态”和“保护色”	95
锋芒毕露者最容易受伤害	97
认清自私才会少受自私的伤害	98
长舌人无处不在	101
防奸须先识奸	104





要及时认清对方的真实目的	106
警惕“甜头”背后的“苦头”	108
是非之中要多算计	111
好心未必得到好报	113
警惕笑里藏刀之人	115
把打击返还给对方	117

跨越社交陷阱的计策——解决人际关系的难题

人们常有“交友容易交心难”的感叹，并由此视所有的社交活动为虚伪和利益的活动。其实这里就有一个心态问题，因为“交心”只适用于社交圈子中的极少数人，你却指望所有人都与你推心置腹，自然会因巨大的失落导致心态失衡。

志趣不同的人难以成为朋友	120
立场不一难以相互包容	121
义与利的失衡让友谊变质	123
“不”字难说断送友谊	126
难以解开的心灵枷锁扼杀友谊	127
自己也不要遇人全抛一片心	130
从同乡关系入手拓展社交圈	132
亲戚之间应常来常往	135
远亲不如近邻	137
不能不加选择地滥交友	141
世上没有永远的仇人	143
别把同行当冤家	145

远离社交雷区的方式——谨慎自守奠定人际关系的基础

在职场的人际交往中有些禁忌是连碰都不能碰的，碰了就会得罪人，碰了就会吃暗亏。有时候你还毫无所觉，人家已经对你恨意满腹；你自认为做的得体，人家却嫌你不知进退……所以，我们要看清楚禁忌所在，然后小心翼翼地绕过它，绝对不做它的牺牲品。

别碰那片“逆鳞”	150
千万别越位	152
社交中保持等距离	154
是是非非别沾惹	156
玩笑不是乱开的	158
热情也要有度	162
不做没信用的人	164
不要随便指责别人	166
从容应对惹厌的人	169
闲谈莫论人非	171
千万别做榴莲	173

赢取上级认可的锦囊——与上级念好“敬”字经

与上级的关系，是社交中非常重要的一环。上级是与你的前途密切相关的人，所以你必须注意维护他的威信，使他对你产生好感。尊重上级的职权，不伤害上级的自尊心，努力工作，以诚相待，如果你能做到这几点，你在上级心目中的分量一定会大大加重。处理好与上级的关系，也就是在为你的前途奠定基础，向成功的方向迈出第一步！



要给领导留面子	176
怎样赢得领导器重	178
正确处理与领导的关系	181
向上司承认你的不足	183
别表现得比上司高明	186
把“红花”戴在上司胸前	188
从容应对上司的指令	190
应对四种“糊涂”上司	192
与上司“心有灵犀”	195

恩威并重的管理法宝——与下属相处应张弛有道

对部下和员工应该如何统御呢？成功的经验是：应该以慈母的手，握着钟馗的剑。也就是说平时对下属要关怀备至、要有人情味，但下属犯错误时则要严加惩罚，绝不手软。恩威并施，宽严相济，这样才能团结下属，让他们对公司产生信任感，为了共同的目标而努力。

学会赞美下属	198
责备下属要有技巧	200
用宽容来打动人心	202
不妨跟下属开开玩笑	204
下属也可以是朋友	206
用慈母的手握住钟馗的剑	209
做个高明的调解人	211
放下你的架子	214
松手让下属自己去做	217
新官上任学问多	219

同事间的相处原则——与同事的关系当以和为贵

同事关系是办公室人际关系中最重要、最微妙的一种，同事之间既存在竞争又有合作，有互补也有冲突，同事既可以是你的朋友也可以是你的敌人。办公室就像一个战场，如果有很多朋友你就会逢凶化吉，如果周围都是敌人你就会寸步难行，所以应当积极与同事建立坦诚平等、互谅互让的和谐关系，和谐的同事关系会让你的工作和生活都变得更简单、更有效率。

初次交往加深印象	224
利用应酬增进感情	226
不做对头做对手	228
别用嫉妒来折磨自己	231
让“黑状”无用武之地	233
闹矛盾是跟自己过不去	236
办公室里的十大忌	238
办公室里防小人	242
维持八小时的友谊	244
办公室里的助人为乐	246

办公室社交潜规则——掌握人际关系的分寸

社交要讲技巧，但这些技巧应该以遵循社交规则为前提。社交场合有很多规则，这些规则没有成文的宣示，也没有人以之强迫你，可以称得上是社交潜规则，它需要你在社交过程中去慢慢学习、领悟。

不能忽略面子问题	250
----------------	-----





小误会不消除会造成大误会·····	252
日常交往既要备敬酒也要备罚酒·····	254
做个正确化解社交冷遇的聪明人·····	256
别忽视重要人物旁边的小人物·····	259
特定场合要有应付变数的妙招·····	260
社交中善于利用“第三者”进行沟通·····	263
怎样对待别人不知感恩的行为·····	265
怎样对待成功后遭受的无端攻击·····	267
怎样对待企图诱惑、改变你的人·····	269
怎样对待别人的恶意挑衅·····	271
怎样对待别人的“卸磨杀驴”之举·····	273

职场社交策略的基础

——言行低调维护人际关系

言行低调的人并不是与世隔绝，而是在社会交往中保持了一个真实的自我，他们不矫揉造作，他们不惺惺作态，这使他们在这个充满诱惑的世界上不至于迷失自我，易于被人接受。



不让别人看到自己的优势

一个不够成熟的人总希望让别人看到自己的优势，仿佛只有他才是这个世界的核心。其实，细究起来这种人并不一定真正有才干。所谓真人不露相，露相非真人正是这个道理。退一步说即使你有才干，轻易让自己暴露于众人面前，就等于树立了一个靶子，让别人打。这种傻事决不是聪明人干得出来的。我们为人处世应该学会“攻”与“守”的道理，在不到“攻”的时候只需做好“守”就可以了。时机一旦成熟就要反“守”为“攻”，这样才不负自己的才华。

柯立芝在爱莫斯特大学的最后一年，美国历史学会曾授予他一枚金质奖章。在当时，这是一个被无数人看重的荣誉，可他却没有对任何人说起过这件事，甚至自己的父亲也不例外。直到他毕业并工作之后，他的上司——诺坦普顿的法官菲尔德才无意中在《斯普林共和杂志》上看到了对这一事情的报道。那时，距柯立芝领取这一奖章已有六周了。从佛蒙特州的村庄到白宫，柯立芝在他一生的事业中都以这种真诚的谦逊闻名于世。

当他竞选麻省州议员时，在选举即将进行的前夜，他忽然无意中听到了州议会议长的职位正虚位以待的消息。于是，柯立芝拎着他那“又小又黑的手提袋”，大踏步地赶往诺坦普顿的车站。两天以后，当他从波士顿回来时，手提袋里已经装有大多数州议员亲笔签名推举他为议长的联名信。就这样，柯立芝顺利地出任麻省州议会议长，从而迈开了自己走向政坛的第一步。

这位以谦逊著称的人，在人生关键时刻以迅雷不及掩耳之势主动出击，当仁不让地拿走了他应得的东西。如果不是他平时的谦逊，估计不会有多少人支持他当选州议长。



另一位以谦逊著称的人——“石城”杰克逊是美国南北战争时期南方联盟的一员猛将，他和李将军一同被人们推崇为世界上最伟大的军人。

托马斯·杰克逊似乎具有一种“天生的谦逊”。在西点军校时，他就以谦逊著称。在墨西哥战争中，总司令斯科特将军曾对他的英勇善战给予了公开的盛情称赞，但杰克逊后来从未提及此事，甚至在他的至亲好友面前都只字不提。直到他弥留之际，他还是坚持认为“石城”这一美誉不应当仅仅属于他个人，而应归他所率领的整个部队共同享有。

铁路建筑专家哈里曼也一贯都是这样的谦逊。他的一个很要好的老朋友甚至在他取得了自己事业上最辉煌的几次成功之后，还一直以为他不过是几百个有点成就的经纪人之一，因为哈里曼从未炫耀过自己的成就。直到后来，他的这位老朋友才无意中从别人那里了解到真实的情形。

真正伟大的人物，一般都能在他们身上看到这种似曾相识的谦逊。

收敛自己的言行

一个人的言行会从本质上反映这个人的思想状态、道德修养、人生态度。谦逊的人言行亦平和温雅，狂傲的人言行亦骄横无礼。低调做人，保持言行上的谦和文雅才能为自己营造出温馨的生存空间和融洽的人际关系。如果一个人在生活中总是趾高气扬，指手画脚，即使不是出自真心的想要如此，也会招来众人的非议和排斥。

汉元光五年，信奉儒家学说的汉武帝征召天下有才能的读书人，年已70多岁的川人公孙弘的策文被汉武帝欣赏，提名为对策第一。汉武帝刚即位时也曾征召贤良文学士，那时公孙弘才60岁，以贤良征为博士。后来，他奉命出使匈奴，回来向汉武帝汇报情况，因与皇上意见不

合，并在朝堂上起争执，引起皇上发怒，他只好称病回归故乡。这次他荣幸地获得对策第一，重新进入京都大门，就决定要吸取上次的教训，凡事必须保持低调。

从此，公孙弘上朝，从来没有发生过与皇上当庭分争的事情。汉武帝认为他谨慎淳厚，又熟习文法和官场事务，一年不到，就提拔他为左内史。

有一次，公孙弘因事上朝奏报，他的意见和主爵都尉汲黯一致，两人商量好要坚持共同的主张。谁知当汉武帝升殿，邀集群臣议论时，公孙弘竟为迎合圣意放弃自己先前的主张，提出由皇上自己拿主意。汲黯顿时十分恼怒，当庭责问公孙弘说：“我听说齐国人大多狡诈而无情义，你开始时与我持一致意见，现在却背弃刚才的意见，岂不是太不忠诚了吗？”汉武帝问公孙弘说：“你有没有食言？”公孙弘谢罪说：“如果了解臣的为人，便会说臣忠诚；如果不了解臣的为人，便会说臣不忠诚！”汉武帝见他回答如此机巧而妥当十分满意。从那以后，左右幸臣每次诋毁公孙弘，皇上都宽厚地为他开脱，并在几年后提拔他为御史大夫。

公孙弘在皇上眼中是个谨慎淳厚的臣子，但有些大臣却认为他是个伪君子。有一次，主爵都尉汲黯听说公孙弘生活节俭，晚上睡觉盖的是布被，便入宫向汉武帝进言说：“公孙弘居于三公之位，俸禄这么多，但是他睡觉盖布被，这是假装节俭，这样做岂不是为了欺世盗名吗？”汉武帝马上召见公孙弘，问他说：“有没有盖布被之事？”公孙弘谢罪说：“确有此事。我位居三公而盖布被，诚然是用欺诈手段来沽名钓誉。臣听说管仲担任齐国丞相时，市租都归于国库，齐国由此而称霸；到晏婴任齐景公的丞相时从来不吃肉，妾不穿丝帛做的衣服，齐国得到治理。今日臣虽然身居御史大夫之位，但睡觉却盖布被，这无非是说与小官吏没什么两样，怪不得汲黯颇有微议，说臣沽名钓誉。”汉武帝听公孙弘满口认错，更加觉得他是个凡事退让的谦谦君子，因此更加信任他。元狩五年，汉武帝免去薛泽的丞相之位，由公孙弘继任。汉朝通常