

—— 最新修订珍藏版 ——

深受中国读者欢迎的社交指导用书

社交战术

SHEJIAO ZHANSHU

告诉你最简单有效的为人处世的技巧与方法

孙庆和 / 编著



一个人的成功，只有15%是由于他的专业技术，而85%则要靠人际关系和他的为人处世能力。

〔美〕戴尔·卡耐基

 中国纺织出版社

最新修订珍藏版

社交战术

SHEJIAO ZHANSHU

告诉你最简单有效的为人处世的技巧与方法

孙庆和 / 编著

 中国纺织出版社

内 容 提 要

一个人能否成功，在很大程度上取决于他的人际关系和为人处世的能力。因此，如何社交是每个现代人都要面临的新课题。

本书针对在社交场合上可能遇到的各种问题，详尽列举了相应的社交秘诀，其内容十分广泛，实用性极强，具体包括出类拔萃的自我形象设计、高人一筹的处世之道、左右逢源的自我表现术、交相生辉的男女交际术等十个方面的问题。只要你遵循并善加利用这些方法和秘诀，就能在社交中谈吐得体、进退自如，进而走向成功。

图书在版编目 (CIP) 数据

社交战术：最新修订珍藏版/孙庆和编著. —北京：中国纺织出版社，2010.6

ISBN 978 - 7 - 5064 - 6400 - 0

I. ①社… II. ①孙… III. ①人际交往—通俗读物 IV. ①C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 075604 号

策划编辑：李秀英 责任编辑：丁守富 责任印制：陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010-64168110 传真：010-64168231

http: //www. c - textilep. com

E - mail: faxing@ c - textilep. com

北京世纪雨田印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2010年6月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：17.75

字数：310千字 定价：29.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

珍藏版前言

《社交战术》是一部专为现代中国人而作的实用性社交指导用书。它植根于中国社会，系统而广泛地总结了一些中外成功的社交绝招，多层次多角度地揭示了为人处世的秘诀和艺术。

本书自出版以来，一直受到广大读者的欢迎和好评，到目前为止已重印多次。为了满足广大读者朋友的要求和愿望，我们根据读者的建议，修改和新增加了部分内容，使实用价值更高。现将最新修订的版本推荐给读者，希望读者朋友们喜欢。

社交是每个人都无法回避的生活内容。无论你是干部或学者，还是老板或普通百姓，只要你生活在这个世界上，你就不得不与周围各种各样的人打交道。社会经济的飞速发展也带来了人际关系的重新排列与组合，如何社交是每个现代人面临的新课题。

善于社交的人在社会上广受欢迎，所承受的社会压力也比别人小得多，成功的概率也相对较高。正如著名美国学者卡耐基所说：“一个人的成功，只有15%是由于他的专业技术，而85%则要靠人际关系和他的为人处世能力。”可见，一个人的社交能力是多么重要啊！

在这个讲究人际关系的时代里，许多人却不懂得怎样更好地与人相处。有的人伶牙俐齿，自以为口才不错，可是“常有理”却常给自己惹事生非；有的人交友颇多，自以为人缘不错，然而“自来熟”却常给自己带来苦果；有的人拍马溜须，极尽献媚，却只会增加别人对你的厌恶感。可见，如何在社交场上既“吃得开”、“兜得转”，又一言一行恰到好处，还真值得我们去下一番苦功。

那么，如何进行人际交往呢？这就需要我们了解处世之道，消除不受欢迎的坏习惯，提高说话技巧，并且善结人缘，这样才能心想事成、万事如意。

本书针对在社交场合上可能遇到的各种问题，详尽列举了相应的社交秘诀，其内容十分广泛，实用性极强，具体包括出类拔萃的自我形象设计、高人一筹的处世之道、左右逢源的自我表现术、交相生辉的男女交际术等十个方面的问题。只要你遵循并善加利用这些方法和秘诀，就能在社交中谈吐得体、进退自如，进而走向成功。

编著者

目 录

第一篇 出类拔萃的自我形象设计

自我形象是一个人在人际交往中的名片与广告。自我形象不仅表现在良好的仪表上,更表现在快乐的性格、积极的心态和高尚的修养上。那就让我们从改变自己的形象开始吧,营造出你的个人魅力,让别人喜欢你、接受你和信任你。

一、怎样给人留下良好的第一印象 1

1. 自我介绍的艺术 / 1
2. 自我介绍的忌讳 / 2
3. 记住人名和面孔 / 2
4. 怎样把握最初 7 秒钟 / 2
5. 怎样让别人记住你 / 3
6. 怎样给人留下好印象 / 4
7. 怎样赢得好人缘 / 5
8. 人靠衣服马靠鞍 / 6
9. 推销你的快乐 / 7
10. 保持一个真我 / 7

二、树立一个成功者的形象..... 8

1. 取一个好名字 / 8
2. 装扮成“阔佬”的形象 / 8
3. 坚持守信用的原则 / 9
4. 工作出色会塑造你更加成功的形象 / 9
5. 形象中的威慑力会让你在交际时占便宜 / 10
6. 娶一位好妻子会增加你的形象得分 / 10
7. 严肃的性生活将有助于你建立成功的形象 / 11
8. 在你的形象中再加一点幽默感 / 12
9. 同成功者合作能给你的形象加分 / 12

10. 与杰出人物交往,别人也会把你当成不平凡的人物 / 12

三、表现出积极进取的信心和姿态 13

1. 尽量昂首走路 / 13
2. 恰到好处地用力握手 / 13
3. 平时坐姿要不失身份 / 13
4. 运用手势表现你的进取精神 / 13
5. 诚挚自然的声音最有效 / 14
6. 坦然的目光会增加你的信心 / 14
7. 表现出你的自豪气概 / 15
8. 尽量去想自己的长处而不是短处 / 15
9. 要相信自己一定能获得成功 / 16
10. 每天至少夸奖自己一次 / 17
11. 只把积极的思想存入你的大脑 / 17
12. 要坐在前排 / 18
13. 将你的步伐加快四分之一 / 18
14. 放大自己最得意的照片 / 18
15. 对矮小和生理缺陷采取坦然态度 / 19

四、努力克服自身的个性弱点 19

1. 克服难堪的技巧 / 19
2. 避免误解的技巧 / 20
3. 获得尊重的技巧 / 21
4. 摆脱烦恼的技巧 / 22
5. 避免偏见的技巧 / 22
6. 战胜孤独的技巧 / 23
7. 控制情绪的技巧 / 24
8. 克服怯懦的技巧 / 25
9. 克服失意的技巧 / 25
10. 消除紧张的技巧 / 26

五、戒除不受欢迎的坏习惯 27

1. 不要当众打呵欠 / 27
2. 不要当众掏耳朵和挖鼻孔 / 27
3. 不要当众剔牙 / 27
4. 不要当众搔头皮 / 28
5. 不要当众抖动双腿 / 28



6. 当心放屁 / 28
7. 拉链和鞋带不要松开 / 28
8. 不要留长指甲和有污垢 / 28
9. 不要以“喂”来叫人 / 28
10. 不要频频地看手表 / 29
11. 不要不守时间 / 29
12. 不要打听别人的私事 / 29
13. 轻易不要借别人的财物 / 29
14. 不要总与人争辩 / 30

六、把握自己与推销自己 31

1. 你属于哪种类型的人 / 31
2. 你是哪一种类型的性格 / 32
3. 你的性格是外向还是内向 / 34
4. 异性最注意你的是什么 / 35
5. 你的修养如何 / 35
6. 你有克制能力吗 / 36
7. 别人对你的看法如何 / 38
8. 你让人讨厌吗 / 39
9. 你是一个稳重的人吗 / 40
10. 你知道自己的思维方式吗 / 41
11. 你是否常有嫉妒心理 / 43
12. 你有冒险精神吗 / 45

第二篇 高人一筹的处世之道

人人都说“做人难”，可人人都得“做人”。做人即为人处世，是一门看似简单实则丰富的学问。人与人之间的交往，以二元的方法划分，无非是“友好”和“敌对”的两个方面。我们要友好地与人相处并化敌为友，使别人认同你、接受你，就不能不探讨为人处世之道。

一、使人喜欢你的六种方法 47

1. 这样做你将永远受到热情接待 / 47
2. 给人留下好印象的简便方法 / 48
3. 怎样避免不愉快 / 49
4. 成为好的对话人的简便方法 / 50

5. 怎样激起人的兴趣 / 52
6. 怎样一见面就使人高兴 / 53

二、怎样争取他人赞成你的观点 54

1. 在争论中不抢占上风 / 54
2. 在什么情况下容易树敌并如何避免 / 55
3. 如果你错了就要承认 / 56
4. 说服人的方法 / 58
5. 苏格拉底的秘密 / 59
6. 要让对方把话讲完 / 60
7. 怎样使人与你合作 / 61
8. 帮你取得神奇效果的原则 / 63
9. 每个人都希望什么 / 63
10. 大家都欢迎的态度 / 64
11. 电影和电台能这样做你为什么不能呢 / 65
12. 在什么办法都不能奏效时试试这条原则 / 66

三、改变人们看法的九种方法 66

1. 必须指出他人的缺点时应从何说起 / 66
2. 怎样使被批评者乐意接受意见 / 67
3. 首先说自己的错误 / 67
4. 谁也不喜欢命令 / 68
5. 给人维护荣誉的机会 / 69
6. 鼓励他人的成功 / 69
7. 努力为人树立好名誉 / 70
8. 努力表明缺点容易克服 / 71
9. 怎样使人乐意做你希望他去做的事 / 71

第三篇 左右逢源的自我表现术

社会上人与人之间相处的成败,取决于你给别人的印象以及人际关系的好坏,而这些都需要你在日常生活中的一举一动来表现。如何将自己的长处和优点表现出来,给别人留下一个良好的印象,使别人注意你、理解你、追随你,这是人们普遍关心的问题。

一、让别人觉得你做事积极的自我表现术 73

1. 开会时起立发言可以加强自己发言的分量 / 73



2. 比别人抢先接电话可以给人做事积极的印象 / 73
3. 比别人早到公司可给人留下做事积极的印象 / 74
4. 挺直腰杆快步走可给人留下精力充沛的印象 / 74
5. 用力握手可以让对方感觉你很强大 / 74
6. 不坐满整张椅子可给人留下做事积极的印象 / 75
7. 边听边记笔记可让人感觉你在认真地听讲 / 75
8. 卷起衣袖工作可给人留下做事积极、有干劲的印象 / 75
9. 签名的字体大一些可以让人留下深刻的印象 / 75
10. 边说边打手势可加强对方的印象 / 76
11. 主动坐到上司的旁边,可以表现自己的自信心 / 76
12. 额外的或意外的工作,可使别人感受到你的热心 / 76
13. 到对方的住所请教可以显示出你的热忱与诚意 / 77
14. 将你的“梦想”说出来可以增加你的魅力 / 77
15. 该认真时就全心投入,该笑时就开怀大笑 / 77
16. 用手握着麦克风演讲较易表现出自己独特的形象 / 78

二、加深别人对你能力肯定的自我表现术 78

1. 先说明自己的意见范围,会使同席的人产生“此人头脑不错”的印象 / 78
2. 每次都能将意见归纳成三大项,就会给人留下深刻的印象 / 78
3. 任何话都尽量在三分钟以内说完,也是表现“自己头脑好”的诀窍 / 79
4. 事先将可能发生的最坏结果说出,就算将来失败了别人也不会觉得你真的失败 / 79
5. 平常说话时偶尔加入一两个专业名词可以使人感觉你有深度 / 79
6. 可以尝试以名言或谚语的方式表达自己的意见 / 80
7. 叙述数字时若能将个位数也表示清楚可以提高别人对自己的信赖感 / 80
8. 对于畅销书就算没读过别人提到时也要表现出感兴趣的样子 / 80
9. 文章中常出现错字或漏字会给人留下不够细心的印象 / 81
10. 就算字不漂亮,只要写得工整,也会给人留下好的印象 / 81
11. 若一直举棋不定,会给人留下判断力不足的印象 / 82
12. 若边看记事本边与对方约定时间,可给对方留下很忙碌的印象 / 82
13. 故意让人看写满预定行程的记事本,可给别人留下能力很强的印象 / 82
14. 经常重复一些小命令可使对方觉得你是领导者 / 83

15. 想让人觉得你是“大人物”的最好方法是将各种动作放慢 / 83
16. 好笑就笑,不懂就承认,才不会让人觉得你反应迟钝 / 83
17. 重复“我认为”、“我的”等词语,可以加深别人对你的印象 / 84
18. 将自己的“特点”归纳在三个以内,可加深给别人的印象 / 84
19. 找个机会露一手往往可以让人刮目相看 / 85
20. 不说“别人料你会说”的话,可提高对方对自己的信任感 / 85
21. 不按旧例办事,可给别人留下“能干”的印象 / 85
22. 腰部挺直的坐姿,可给别人留下“才俊”的印象 / 86
23. 说话时直视对方的眼睛,可以给对方留下好印象 / 86
24. 想让人感觉你的魅力,就应尽量做年轻的装扮 / 87

三、提高别人对你信赖感的自我表现术 87

1. 想让自己觉得诚实,就应该主动地透露自己的少许缺点 / 87
2. 承认自己不知道的事更容易给人留下好感 / 88
3. 说话的速度稍慢较易给人留下诚实的好印象 / 88
4. 对有信心的事越小声叙述越会显得有分量 / 88
5. 对有信心的事,用武断式的话来说较易获得对方的信任 / 88
6. 打电话时必须先问对方当时的状况,再开始进入主题 / 89
7. 想表现自己的诚意,就必须提前十分钟到达约定的地方 / 89
8. 即使只借一二十元也要如期偿还,可以提高别人对你的信任感 / 89
9. 直截了当地说出对自己不利的一切,可以表现自己的责任感 / 90
10. 有过失时与其辩护,不如立刻提出弥补的方法更能表现自己的责任感 / 90
11. 在说话前加一句“像我这样的人”再开始进入主题,可消除别人的不信任感 / 90
12. 重复对方的问题可以表现自己对这件事情的认真态度 / 91
13. 复述命令可使对方产生安全感 / 91
14. “请你听我说”听起来比“我要告诉你”谦虚得多 / 92
15. 遵守喝酒时的约定可以大大增加朋友对你的信任 / 92
16. 边整理东西边道别会给人留下坏印象 / 92
17. 倾听失意者说话可以获得对方的信任感 / 92
18. 对不在场的第三者表示关心,可以加强对方的好印象 / 93
19. 想对女性表示关心时,语言上的关切不如帮她一点小忙 / 93

四、表达你善于与人亲近的自我表现术 93

1. 以“共同敌人”为彼此间的话题,可以缩短双方的距离 / 93





2. 强调自己与下属共同的目标,可以缩短彼此间的距离 / 94
 3. 与人初次相见,坐在他的旁边较易进入状态 / 94
 4. 尽量制造与对方身体接触的机会,可以缩短彼此间心理的距离 / 94
 5. 逗人笑还不如让人自己说笑更能拉近彼此间的距离 / 95
 6. 若与对方有共同点,就算再细微的也要强调 / 95
 7. 将某人的名字写在备忘录的首页,会使对方感到非常高兴 / 95
 8. 记住对方所说的任何芝麻小事,也是表现你关心对方的方法之一 / 96
 9. 任何事都先征求对方的意见,可使对方产生被关怀的感觉 / 96
 10. 指出对方的服装或饰物上的小变化,可使对方产生被关心的感觉 / 96
 11. 若想让对方觉得我们关心他,就该夸赞他的各种潜力 / 97
 12. 使用“请教”、“帮我”等语,较易获得对方的好感 / 97
 13. 常用“我们”这两个字可以拉近彼此间的距离 / 97
 14. 会话中多叫几次对方的名字可以增进彼此间的亲近感 / 98
 15. 记住对方特别的日子,可以给对方增加好印象 / 98
 16. 赞美对方较不易为人所知的优点,可以加深对方对你的好印象 / 98
 17. 每次见面都找一个对方的优点赞美,是拉近彼此间距离的好方法 / 98
 18. 见面时间长不如见面次数多 / 99
 19. 提供对方需要的信息可以加强对方的好感 / 99
 20. 表达感谢之意,写信比打电话好 / 99
 21. 想缩短与异性间的距离,应该直呼其名而不要连名带姓地叫 / 100
 22. 想缩短与紧张者间的距离,可以适当采用稍微粗鲁的举动 / 100
 23. 有时适当地用粗鲁的方式说话,可以缩短彼此间的距离 / 100
 24. 穿与同事类似的服装,可以缩短彼此间的距离 / 100
 25. 善用口头禅可以增加别人对我们的印象 / 101
 26. 谈自己失败的事比谈自己成功的事,更易拉近彼此间的距离 / 101
- 五、强调你个性开朗的自我表现术 101**
1. 比对方先打招呼,可以给人开朗的感觉 / 101
 2. 打招呼时声音高一点,可以给人开朗的印象 / 102
 3. 小声说话会给人不开朗的感觉 / 102
 4. 打电话时笑着说话,对方听到的声音将会较悦耳 / 102
 5. 时髦的服装可以使人觉得开朗 / 102
 6. 与人见面前也要“整理”脸部的表情 / 103
 7. 面对许多人讲话时,眼睛要注视着在场的每一个人 / 103

8. 将自己的失败以幽默的方式表达,会给对方很冷静的印象 / 103
9. 竞争对手被人赞美时,若你面无表情就会给人留下不开朗的印象 / 104
10. 将额头上的头发往上梳也会给人开朗的感觉 / 104
11. 衣领及袖口整洁可以给人好印象 / 104
12. 蓝色的衣服可以给人清新的感觉 / 105
13. 口腔的清洁会给人留下深刻的印象 / 105
14. 与自己身份不相配的打扮,只会让人瞧不起 / 105
15. 鞋子不干净会给人不洁的印象 / 105
16. 初秋仍着夏装,会给人寒酸的印象 / 106

第四篇 稳操胜券的同事竞争术

其实,在人际交往中,同事关系是最微妙、最难处的。正因为是同事,你们之间既是工作伙伴,又是竞争对手。如果同事关系处理不当,你们之间就会互相提防、互相排斥,甚至互相拆台,进而影响你在职场上的晋升和发展。

一、公司同事之间最难处 107

1. 同事之间有竞争的利害关系 / 107
2. 同事之间纷争多 / 107
3. 同事之间往往各有各的想法 / 108
4. 同事之间往往存有戒心 / 108

二、公司同事相处要多多个心眼 108

1. 学会与有棱角的同事打交道 / 108
2. 同事之间不可随便交心 / 109
3. 在公司里得注意保存自己 / 109
4. 不要替别人背黑锅 / 109
5. 同事之间最好避免金钱来往 / 110
6. 愚直只会招来不虞之灾 / 110
7. 上司批评同事时,你要先表示有同感再讲同事的优点 / 110
8. 有关同事的隐私,即使知道也要装作不知道 / 111
9. 不要在同事面前批评上司 / 111
10. 当同事当众被上司责备时,不要马上安慰或同情 / 111
11. 公司外的后台别人不明底细,就看你如何说 / 112



12. 运用“以退为进”、“后来居上”的战术 / 112

13. 要了解公司内的人际关系及派别 / 113

三、警惕公司中七种最危险的同事 113

1. 口是心非的同事 / 113

2. 事事同意的同事 / 114

3. 无事不通的同事 / 114

4. 僵化人格的同事 / 114

5. 多嘴多舌的同事 / 114

6. 佯装无能的同事 / 114

7. 真正无能的同事 / 114

四、应对公司里各种类型人的绝招 115

1. 应对口蜜腹剑的人,微笑着打哈哈 / 115

2. 应对吹牛拍马的人,不要与他为敌 / 115

3. 应对尖酸刻薄的人,保持一定距离 / 115

4. 应对挑拨离间的人,最好谨言慎行 / 116

5. 应对雄才大略的人,虚心地学习 / 116

6. 应对翻脸无情的人,应该留一手 / 117

7. 应对愤世嫉俗的人,睁只眼闭只眼 / 117

8. 应对敬业乐群的人,工作得卖力气 / 118

9. 应对踌躇满志的人,尽量顺着他 / 118

第五篇 游刃有余的上下级关系术

在职场上,上司是有地位、有权力、有身份的人,他们都有高人一等的位置。你与上司的关系如何,将决定你在职场上的命运和前途。那么,你怎样与上司相处,才会得到他们的信任、赏识和器重呢?本篇就告诉你一些与上司相处的方法与技巧。

一、找准你在上司那里的位置 119

1. 你同上司的关系是否不错 / 119

2. 你公司里的老板是否赏识你 / 119

3. 你有晋升“指导人”吗 / 120

4. 你在公司里是否参与了许多重要项目 / 120

5. 你的顶头上司是否给你发展表现的机会 / 120

6. 你是否对你的顶头上司构成威胁 / 120
7. 你的顶头上司是否把你的功劳窃为己有 / 121
8. 近来你是否负有许多责任 / 121
9. 你有没有参与制订公司预算和行政管理 / 121

二、做一个让上司喜欢的人..... 122

1. 忠于上司才会得到上司的喜爱 / 122
2. 精明强干才会得到上司的器重 / 122
3. 向上司请教才意味着“孺子可教” / 122
4. 关键时刻要为主上司挺身而出 / 122
5. 在上司面前不要吹牛皮 / 122
6. 在上司面前不要计较个人得失 / 123
7. 与上司交谈时,不可锋芒毕露 / 123
8. 提建议时不要急于否定上司原来的想法 / 123
9. 体会上司处境,理解上司难处 / 124
10. 不要当面顶撞上司 / 124
11. 要主动找机会与上司交往 / 124
12. 要慎重对待上司的失误 / 124
13. 不要在背后议论上司的长短 / 124
14. 多赞扬与欣赏上司 / 124
15. 适当顺从与认同你的上司 / 125
16. 掌握上司的好恶 / 125
17. 把功劳让给上司 / 125
18. 不要张扬你对上司的帮助 / 125

三、应该冷静地与上司相处..... 126

1. 尽量避免和上司一起旅行 / 126
2. 要和上司保持一定的距离 / 126
3. 使上司觉得不能缺少你 / 127
4. 能力超过上司时装装糊涂 / 127
5. 与上司聊天时说你应该说的话 / 128
6. 当你受到上司轻视时要找一找原因 / 128
7. 不能只是讨好上司而无所事事 / 129
8. 不能仅与顶头上司搞好关系 / 129
9. 即使遇到无能的上司,也不能当赶走他的杀手 / 129
10. 不要贸然向上司进言 / 130



四、要善于与各种上司打交道 130

1. 与冷静的上司打交道不可自作主张 / 130
2. 与懦弱上司打交道要当心他身边的实权人物 / 131
3. 与热忱的上司打交道要采取不即不离的方式 / 131
4. 与豪爽的上司打交道要突出自己的能力 / 132
5. 与傲慢的上司打交道要谨守岗位 / 132
6. 与阴险的上司打交道要小心谨慎 / 132

五、接受上司的批评应坦然 133

1. 要搞清楚上级批评你什么 / 133
2. 受到批评最忌满不在乎 / 133
3. 对批评不要不服气和发牢骚 / 133
4. 受到批评时最忌当面顶撞 / 133
5. 不要把批评看得太重 / 134
6. 受到批评不要过多解释 / 134

六、要警惕上司不信任你的征兆 134

1. 不再让你参与原来例行性的会议 / 134
2. 去找别人讨论你的业务或工作 / 135
3. 直接召集你下面的人员开会而不让你出席 / 135
4. 莫名其妙地安排你出差或出国 / 135
5. 让你建立制度和档案 / 135
6. 频频招聘一些人来做你的副手 / 136
7. 谈奖励时没有任何表示 / 136
8. 犯小错时遭到大惩罚 / 136

第六篇 交相生辉的男女交际术

男女交往是人类社会最基本、最重要的交际形式之一，它构成了丰富多彩的社会生活。在两性交往中，男人和女人往往承担着不同的角色，他们每天通过朋友、恋人、夫妻等形式有着各种各样的交往关系。本篇告诉你如何正确地处理男女交往的关系。

一、择偶的心理——开启心灵之门 137

1. 两性恋爱的心理差异 / 137
2. 男女恋爱的类型 / 139

3. 结情的六大途径 / 139
4. 初恋的心理 / 140
5. 你准备选择哪一种爱 / 142
6. 怎样判断对方是否对你有意 / 142
7. 当你接到求爱信时应如何处理 / 145
8. 初恋因何多夭折 / 145
9. 婚前性行为的心态 / 146
10. 男性的内心世界 / 147
11. 女性的内心世界 / 148
12. 男女常犯的几大错误 / 149

二、恋爱的艺术——增添诗意情趣 150

1. 第一次约会 / 150
2. 美好的第一印象 / 151
3. 如何表达你的爱 / 152
4. 善于维系双方的感情 / 153
5. 第一次踏进恋人家门时的注意事项 / 154
6. 写情书的艺术 / 155
7. 女子心中的“白马王子” / 156
8. 什么样的女子让人喜欢 / 156
9. 女孩多半会装出冷淡的态度 / 158
10. 恋爱成功的十条经验 / 158
11. 怎样辨别友爱和性爱 / 160
12. 如何摆脱无益的恋爱关系 / 161
13. 如何面对失恋 / 162

三、夫妻的沟通——走出婚姻的误区 163

1. 信任是夫妻沟通的良好使者 / 163
2. 感情交流是夫妻关系的生命线 / 164
3. 要重视夫妻间的经济问题 / 165
4. 立足于闪光点 / 165
5. 距离产生魅力 / 166
6. 你是一位好丈夫吗 / 167
7. 你是一位好妻子吗 / 169
8. 侵蚀夫妻感情的六种毒素 / 170
9. 缓和夫妻矛盾的策略 / 171