

掌握正确的社交技巧
是开启机会之门的金钥匙

别让社交和机会 误了你

不要把社交活动看作简单的待人接物、关系往来，
社交实际上是一个人综合素质的反映，更是一个人处世心态的外现。
社交能力会成就一个人，同样也会毁了一个人。
机会固然有它不可捉摸的一面，
给人以可遇不可求的感觉，但是我们只要肯用心，
调动起自己全部的智慧去做人做事，机会才会在某一天不期而至。



孙 颢 编著

 企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

掌握正确的社交技巧
是开启机会之门的金钥匙

别让社交和机会 误了你



孙 颖 编著



企业管理出版社
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

别让社交和机会误了你/孙颢编著. —北京: 企业管理出版社, 2010. 10
ISBN 978 - 7 - 80255 - 669 - 0

I. ①别… II. ①孙… III. ①成功心理学—通俗读物
IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 195484 号

书 名: 别让社交和机会误了你

作 者: 孙 颢

责任编辑: 周灵均

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 669 - 0

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68701719 发行部 68467871 编辑部 68414643

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京东海印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 × 240 毫米 16 开本 20 印张 260 千字

版 次: 2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

前言

Preface

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淡漠了，而人与人之间的关系却越来越重要了。的确，从工作角度讲，现代社会分工越来越精细，几乎没有人可以脱离他人而独立完成一件事；从人生状态角度讲，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，让任何个体都成为整个社会链条中的一环，想两耳不闻窗外事变得越加困难。

既然一个人要不可避免地与他人产生关联，那么社交就变得异乎寻常的重要。毫不夸张地说，社交能力会成就一个人，同样也会毁了一个人。

重视社交，首先要从点滴小事入手打造全新的社交形象。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。还要掌握必要的社交技巧。完全凸显个性的本色社交，固然能给人留下诚实、率真的感觉，但是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。更要锤炼良好的社交心态。不要把社交活动看作简单的待人接物、关系往来，社交实际上是一个人综合素质的反映，更是一个人处世心态的外现。



别让**社交和机会**误了你

bié rang she jiāo hé jī huì wù le nǐ

谁都不愿意被机会错过，但是你不能不首先扪心自问：我为把握机会做好准备了吗？

不让机会错过，要锤炼好做事的本领。一个人立身社会，必须有自己立身的资本，这个资本就是特长，就是本领。一个不会开飞机的人不可能成为机长，一个新兴的赚钱行业只会把机会施予那些站在行业门槛之内并干得最好的人。

不让机会错过，要善于动脑子用智慧。那些把机会等同于撞大运的人只能像那个守株待兔的农夫一样被饿死。机会固然有它不可捉摸的一面，给人以可遇不可求的感觉，但是我们只要肯用心，调动起自己全部的智慧去做人做事，机会才会在某一天不期而至。

不让机会错过，不仅要敢想，还要敢做。其实机会对大多数人都是平等的，同样的事实摆在面前，有的人视而不见，有的人则将之变成了机会。区别一在洞悉问题的眼光，二在将想法化为现实的行动。“我也看到了、想到了，如果我去做，那么现在……”喜欢臆想懒于行动或缓于决策的人，只能把机会留在臆想里。

不让机会错过，须把眼睛放在机会之外。目标决定机会，习惯决定机会，关系决定机会，心态决定机会……机会是如此难以把握，以至于有那么多因素决定着它的归属，它又似乎游离于这所有的因素之外。也许把眼睛放在机会二字之外，机会反倒能给你一个惊喜。

所以，重视每一次社交，掌握好每一次机会，人生便得到一次质量提升的转机。珍惜拥有的一切，接受生活的历练，当你抬头远望，会发现各种机会正向你迎面而来。

编著者

2010年8月

目录

Contents

上篇 社交高手才能成为赢家

第一章 一举一动之间塑造自己的社交形象	2
1. 用礼貌表现出良好的个人修养	2
2. “视线接触”中的社交形象	4
3. 一个笑容让你的社交形象熠熠生辉	7
4. 常敲门不一定会敲门	10
5. 别让小动作毁了自己的形象	13
6. 着装里面有学问	15
7. “吃”出你的体面	21
8. 坐卧行止表现翩翩风度	23
9. 干净健康的社交形象十分重要	28



第二章 迎来送往当中建立和谐的社交关系	33
1. 记住别人的名字	33
2. 注意与人握手的礼节	35
3. 第一次见面要会做介绍	39
4. 敬烟奉茶要礼节到位	42
5. 交换名片学问大	46
6. 致意时要显示出对对方的尊重	50
7. 男女交往讲礼节	52
第三章 三言两语之后拉近彼此的社交距离	54
1. 日常打招呼的话不能省	54
2. 不要忘了说“谢谢”	56
3. 做到与周围的人愉快地交谈	58
4. 善于捕捉说服的时机	60
5. 培养出口成章的语言能力	62
6. 日常会话应注意的事项	66
7. 赞美是交际的润滑剂	68
8. 学会暗示的说话技巧	70
9. 男人说话要少一些脂粉气	71
10. 道歉是必不可少的社交语言	73
11. 会拒绝是社交语言技巧成熟的标志	75

第四章 利用一些社交潜规则	78
1. 不能忽略面子问题	78
2. 小误会不消除会造成大误会	81
3. 交际判断力是交际成功的前提	85
4. 日常交往既要备敬酒也要备罚酒	87
5. 做个正确化解社交冷遇的聪明人	90
6. 别忽视重要人物旁边的小人物	93
7. 特定场合要有应付变数的妙招	95
8. 善于妙语斡旋	99
9. 社交中善于利用“第三者”进行沟通	101
第五章 领导是人际关系中非常重要的一环	103
1. 获得领导器重的交际原则	103
2. 从容应对上司的指责	107
3. 结交仍有影响力的人	110
4. 珍惜上司的信任	111
5. 不要总当“后排议员”	114
6. 居功自傲是应对上司时的大忌	117
7. 从容应对上司的指令	119
8. 巧妙应对糊涂上司	122
第六章 多交朋友不如善交朋友	127
1. 不能不加选择地滥交友	127



别让**社交和机会**误了你

bie rang she jiao he ji hui wu le ni

- 2. 真诚相待才有真朋友 130
- 3. 世上没有永远的仇人 133
- 4. 朋友的力量是永远的财富 136
- 5. 别把同行当冤家 139
- 6. 从同乡关系入手拓展社交圈 143
- 7. 亲戚之间应常来常往 146
- 8. 远亲不如近邻 149
- 9. 交朋友不是做生意 154

下篇 用机会之钥打开成功之门

第一章 找准方向——错误的方向会减少机会 160

- 1. 不是努力了就有机会 160
- 2. 为更高的目标工作会拥有更大的机会 164
- 3. 诱惑越多,机会越少..... 166
- 4. 决不要小瞧自己的能力 168
- 5. 好的方案才会有好的结果 170
- 6. 永不放弃就永远有机会 174
- 7. 别让“成见”捆住机会的手脚 176
- 8. 如果有个好主意何妨试一试 177

第二章 能决善断——正确的抉择赢得最佳机会	182
1. 至少要有七成胜算才可计划行事	182
2. 见机而动,是立功成名的诀窍	185
3. 困难面前的决断体现把握机会的水平	187
4. 勇于决断方能抓住机会	190
5. 抓住时机出手要“狠”	200
第三章 心态制胜机会常在不经意间成全你	205
1. 缺陷有时也能制造机会	205
2. 你把失败当机会,失败就会远离你	208
3. 放弃一个星星也许能得到一个月亮	212
4. 良好的心态让你在“所爱”中找到机会	215
5. 怨天尤人使命运更加灰暗	218
6. 别为你无法控制的事烦恼	222
7. 机会不能与寻求财富划等号	225
8. 现实中的风险正是实现梦想的转机	230
第四章 独辟蹊径——善于寻找新的机会落点	235
1. 先断后路再找出路	235
2. 换个思路就能成功	239
3. 从“不可能”中找机会	242
4. 想着如何才能做到最好	245
5. 何必跟人挤“阳关道”	249



别让**社交和机会**误了你

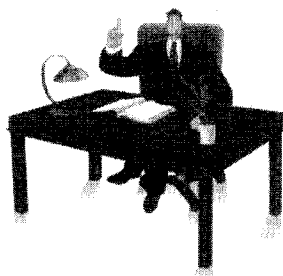
bie rang she jiao he ji hui wu le ni

6. 学会化腐朽为神奇的魔法	253
7. 从别人所未见处找机会	256
8. 用对方法才能做对事	258
9. 从“回马枪”里找机会	261
 第五章 重视关系——处理好关系也就抓住了机会	265
1. 好机会不如好人缘	265
2. 广泛的人际交往是机会的源泉	269
3. 利用各种方式和途径扩大交际圈	272
4. 在交际中寻找更多的机会	276
5. 储蓄关系就是储蓄机会	279
 第六章 晋升有法——一次机会就是职业层次的一次提升	282
1. 别做那个怀才不遇的“牢骚王”	282
2. 偷懒就是与机会为敌	285
3. 即便是小事,也要全力以赴	289
4. 成功总是在努力的终点上	292
5. 以自己的表现弥补领导的不足	295
6. 普通员工赢得上司信任的几条秘诀	298
7. 演好“助理”角色	303
8. 跳槽不要太随便	306

上篇 社交高手才能成为赢家

- ◎ 第一章 一举一动之间塑造自己的社交形象
- ◎ 第二章 迎来送往当中建立和谐的社交关系
- ◎ 第三章 三言两语之后拉近彼此的社交距离
- ◎ 第四章 利用一些社交潜规则
- ◎ 第五章 领导是人际关系中非常重要的一环
- ◎ 第六章 多交朋友不如善交朋友

bierang shejiao he jihui wuleni





第一章 一举一动之间塑造自己的社交形象

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。

1. 用礼貌表现出良好的个人修养

社交场合见面时有其他人在场，主人为你介绍时，你应当如何表示才算合乎礼节呢？一般说来，介绍时彼此微微点头，互道一声：某某先生（或小姐）您好！或称呼之后再加一句“久仰”便可以了。介绍时坐着的应该站起来，互相握手。但如果相隔太远不方便握手，互相点头示意即可。随身带有名片时也可交换，交换时应双手奉上，并顺便说一声“请多多指教”之类的客套话。

接名片时也应应用双手，并礼貌地说一声“不敢当”等，自己若带着名片也应随后立刻递交对方。如果你是介绍人，介绍时务必清楚明确，不要含糊其辞。比如，介绍李先生时最好能补上一句“木子李”或介绍张先生时补一句“弓长张”等等，这样使对方听起来更明确，不容易发生误会。如果被介绍的一方或双方有一定的职务时，最好能连同单位、职务一起简单介绍。像“这位是某某公司的业务经理某某同志”，这样可使对方加深印象，也可以使被介绍者感到满意。

外出、旅游或者初到一个陌生的地方，可能会有地址不清或对当地的风俗习惯不了解的情况，这就需要询问别人。要想使询问得到满意的答复，就要做到这样两点：

一要找对知情人，主要是指找当地熟悉情况的人。比如，问路可以找民警、司机、邮递员、老年人等。二是要注意询问的礼节，要针对不同的被询问者和所问问题区别对待。比如，询问老年人的年龄时可适当地说得年轻一些，而询问孩子的年龄时则应当大一些；询问文化程度时最好用“你是哪里毕业的？”“你是什么时候毕业的？”等较模糊的问句等。注意询问时不要用命令性的语气，当对方不愿回答时就不要追根问底，以免引起对方不快。

请求别人的帮助时，应当语气恳切。向别人提出请求，虽无须低声下气，但也决不能居高临下态度傲慢。无论请求别人干什么，都应当“请”字当头，即使是在自己家里，当你需要家人为你做什么事时，也应当多用“请”字。向别人提出较重大的请求时，还应当把握恰当的时机。比如，对方正在聚精会神地思考问题或操作实验，对方正遇到麻烦或心情比较沉重时，最好不要去



打扰他。如果你的请求一旦遭到别人的拒绝，也应当表示理解，而不能强人所难，更不能给人脸色看，不能让人觉得自己无礼。

2. “视线接触”中的社交形象

“眼是心灵之窗”，眼的奥秘在于它会毫无保留地反映出人的喜、怒、哀、乐，反映人的思维活动。

所以说，从一个人的眼睛中通常能够反映出他的整个内心世界。

我们常常说某位可爱的女孩子的眼睛会说话，这就是她的眼睛富于表情。实际上，内心充实、情感丰富的人的眼睛都是十分动人的。

一个良好的个人形象，其目光是坦然、亲切、和蔼、有神的。特别是在与人交谈时，目光应该注视对方，不应该躲闪或者游移不定。在整个谈话过程中，目光要注意对方，专心、温和、充满热情。

人际交往中诸如疲倦、冰冷、呆滞、漠然、轻蔑、惊慌、敌视、左顾右盼的目光都是应该避免的，更不要对人上下打量，挤眉弄眼。

还有一种眼神叫“凝视”。各种凝视都有不同的作用。在洽谈、磋商、谈判等场合，凝视对方给人一种严肃、认真的感觉。

注视的位置在对方双眼或双眼与额头之间的区域。各种社交场合使用的注视方式也是一种凝视，注视的位置在对方唇心到双眼之间的三角区域。亲密凝视是亲人之间、恋人之间、家庭成员之间使用的注视方式。凝视的位置在对方双眼到胸之间。

有一位女记者在对男性做采访时，常有这种体验：对注视她的男性要比不注视她的男性更有好感。而且经过在面试时候的测验，也表明如何选择候选人也与是否注视着主考人有着很大的关系。注视，或是看一个人，在心理学中被称为“视线接触”。这种视线接触越频繁，对方也越会产生好感。我们应该学会被对方注视。把自己和对方换一个位置的话就会明白。如果是讨厌的人，也不会想去看他一眼。

相反，如果是自己喜欢的人，就总会去盯着他看。所以注视着你的人，也对你抱有一定的好感。用温柔的、亲切的目光注视对方的话，对方也会产生“他为什么这样看着我呢？”“有机会的话，和他聊聊看！”之类的想法。如果遇到了你喜欢的人，先从注视他开始。

社交中一双真诚而热情的眼睛能够拉近双方的心理距离。眼睛会说人们内心深处话，它表明了你对人家的好感。充满善意的眼睛不一定是一双美丽的大眼睛，但只要真诚，同样可以赢得人们的好感，让人难忘。

有人说“眼斜心不正”，其实不准确，应该说“眼邪心不正”。心术不正的人不光是喜欢斜视，而是“邪”视，就是眼神中透出邪恶的光。

孟子说过，看人胸中正与不正，要看他的“眸子”，正直的人



眼光是光明坦然的，不正的人眼光是怯懦而灰暗的。曾国藩也说过：一个人目光闪烁不定，这个人定非善类。这些说法都是有一定道理的。

我们如果遇到一个人，眼睛急速地躲开你的目光而闪烁不定，你心里就会很不舒服。所以从仪态上不要染上这些坏毛病。

眼神不能滥用。自然眼神是语言表达的得力助手。眼神是一种无声的语言，能表达比言语更深切、更微妙的含义。许多动物不会说话，却会瞪眼，其目的是向对手发出威胁的信号。蝴蝶经过长期进化，翅膀上的斑纹越来越醒目，这种斑纹会使其他动物误认为是猛兽的怒目，从而不敢轻举妄动。

眼神可以显示出人的喜悦或冷漠，每一种眼神都有特定的含义：明亮的眼神表示心情愉快；平静的目光表示温和善良；灵秀的目光表示聪明智慧等等。可见，在交际活动中注意眼神是非常重要的。

我们的眼神应该智慧、诚恳、明亮、平静、友好、坦然、专注、坚定。切忌挑逗、仇恨、轻佻、卑琐、轻蔑、奸诈、愤怒、凶狠、阴沉、游离、茫然的眼神。

眼神是一种在社交中通过视线接触来传递信息的表情语言。人们历来重视眼睛对行为所产生的巨大影响。思想感情的存在和变化都能从眼睛显示出来。从理论上讲，眼神主要由以下三方面组成。

一是视线长度。在我们与人交谈的过程中，注视对方的时间是谈话时间的一半左右。如果超过这个比例，说明我们对对方本人比对方的话更感兴趣；低于这个比例，说明对二者都无所谓。