

▼  
一个人的成功15%属于专业知识，  
85%靠人际交往和处世技巧等综合因素。

ZHEYANGSHEJIAO

# 这样社交 最受欢迎

红日◎编著



交际不仅是一门学问，而且是一种艺术。  
只要你能够有效运用这种艺术，便会左右逢源，无往不利。

ZUISHOUHUANYING

台海出版社

85%靠



专业知识  
等综合知识。

ZHEYIANGSHEJIAO

# 这样社交 最受欢迎

红日◎编著



交际不仅是一门学问，而且是一种艺术。  
只要你能够有效运用这种艺术，便会左右逢源，无往不利。

ZUISHOUHUANYING

台海出版社

**图书在版编目(C I P)数据**

这样社交最受欢迎 / 红日编著. —北京: 台海出版社,  
2005.9

ISBN 7-80141-424-1

I .这... II .红... III .人间交往-基本知识  
IV .C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 107221 号

书 名/这样社交最受欢迎

编 著/红 日

责任编辑/杨燕民

发 行/台海出版社

经 销/全国新华书店

印 刷/北京洛平印刷厂

开 本/787×1092 毫米 16 开

印 张/17

字 数/260 千字

版 次/2005 年 11 月第 1 版 2005 年 11 月第 1 次印刷

---

台海出版社(北京景山东街 20 号 邮政编码:100009 电话:010-84045801)

ISBN 7-80141-424-1 定价: 25.80 元

**版权所有 违者必究**

凡我社图书,如有印刷质量问题,请与我社发行部联系调换。



前

言

FOREWORD

世界上每天都有人因为处理人际关系无方而失败。美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中指出：“在一年内失去工作的 4000 名职工中，只有 400 人即总数的 10% 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。”美国技术协会在对 10000 人的情况记录作分析研究后，也得出类似的结论：90% 的人因为不能成功地交往而失败了。

如果你不懂得怎么社交。你可能单靠精明能干暂时混得不错，但大多数事业都不由你唱独角戏。你可能有很高深的学术知识，却仍然缺乏社会知识——耐心倾听、推己及人、批评中肯而又有接受批评的能力，别人就很难喜欢你。如果人们不喜欢你，他们会认为你可能成事不足，败事有余。

纽约百老汇大街证券交易所有名的经纪人斯坦哈特过去严肃刻板，脾气暴戾，以致他的雇员、顾客甚至太太见他也避之不及。后来他检点往事，一改旧习，不论在电梯上或走廊里，还是在大门或商场里，逢人三分笑，像普通一员那样虔诚地与人握手，结果不仅家庭和睦，而且顾客盈门，生意兴隆。这都是提高交往技巧的效果。

罗斯福深受下属爱戴的重要原因也是因为他为人处世的技巧高超。他每次走过佣人的住处，都在门外喊着佣人的姓名，并询



## 前言 FOREWORD

前言

问他们当天做什么事。在白宫内,他甚至走进厨房,亲口品尝厨师的伙食,热情地和洗碗女工们交谈。有一次,罗斯福听到一位佣人想知道鹅是什么样子的。没过几天,这个佣人突然接到对面寓所内总统打来的电话。原来,这时恰巧有一只鹅正停在这个佣人的屋前,罗斯福请她立即打开窗子看个仔细。对这样的人,人们岂能不喜欢、不爱戴呢?

古今中外无数大小人物的经历告诉我们:交际能力在人的一生中具有举足轻重的分量,交际能力往往能够决定人一生的命运。没有交际能力的人,就像陆地上的船,永远到不了人生的大海。

21 世纪是一个合作的时代,合作已成为人类生存的基本手段。随着科学知识和社会分工愈来愈精细化,人们不可能再成为百科全书式的人物,每个人都必须借助他人的智慧和力量完成自己人生超越。成功的合作需要娴熟的社交艺术。在 21 世纪的成功方程式中,社交艺术的分量将与日俱增。

社交处世必须讲究策略,否则,就会处处树敌,事事碰壁。于是,我们编著了《这样社交最受欢迎》,全方位阐述了做人处世艺术的全貌,理论浅显易懂,突出实践指导性,是一本科学性、实用性兼备的关系学大全。此书雅俗共赏,可以让不同层次的读者熟悉人际交往规律,掌握了交往的策略,经营事业和人生,才能达到无往不胜、左右逢源的高超境界,从而,取得事业的成功。



# 目 录 CONTENTS

## 上 篇 社交的最佳方法

### 第一章 成功设计社交的形象 / 002

- 设法让自己引人注目 / 002
- 以名字和品貌加深别人的印象 / 004
- 自我介绍的艺术 / 006
- 利用名片抬高自己的身价 / 007
- 怎样把握最初 7 秒钟 / 008
- 工作出色增值形象 / 009
- 同成功者合作能给形象加分 / 009
- 娶一位好妻子会提升自我形象 / 010

### 第二章 社交中如何认识人 / 012

- 全方位识人的方法 / 012
- 洞察对方是否可交朋友 / 014
- 看人的学问 / 015
- 人如其表的穿着打扮 / 017



# 目 录 CONTENTS

目

录

|          |       |
|----------|-------|
| 认清你周围的人  | / 018 |
| 细心洞察身边的人 | / 020 |
| 从对方眼神中识人 | / 021 |
| 精英人物     | / 023 |
| 将相人物     | / 026 |
| 多功能的人    | / 027 |
| 专家人才     | / 029 |
| 打小报告的人   | / 030 |
| 拍马屁的人    | / 033 |
| 经验丰富的人   | / 035 |
| 处世冷静的人   | / 038 |
| 豪爽的人才可爱  | / 040 |
| 留心阴沉的人   | / 041 |

## 第三章 高人一筹的社交方略 / 043

|           |       |
|-----------|-------|
| 把握相识的瞬间   | / 043 |
| 展露你友善的微笑  | / 045 |
| 怎样使人立刻喜欢你 | / 046 |
| 赢得别人的信赖   | / 052 |
| 与对方保持接触   | / 055 |



# 目 录 CONTENTS

|            |       |
|------------|-------|
| 让别人欠你一个情   | / 057 |
| 重视工作的经验    | / 058 |
| 不可锋芒太露     | / 059 |
| 表现对方所重视的特长 | / 061 |
| 以理服人的处世方法  | / 062 |

目

录

## 中 篇 如何与各英人交往

### 第一章 如何与陌生人交往 / 066

|             |       |
|-------------|-------|
| 千万别忘记他人的名字  | / 066 |
| 努力寻找别人的优点   | / 071 |
| 迎合他人的兴趣     | / 072 |
| 宽容地对待每个人    | / 074 |
| 乐于采纳他人的建议   | / 075 |
| 以别人的利益为先    | / 077 |
| 恳求陌生人帮忙     | / 079 |
| 借别人的力量办自己的事 | / 081 |





# 目 录 CONTENTS

目

## 第二章 如何与朋友交往 / 084

录

- 如何善择良友 / 084
- 朋友需要互相帮助 / 085
- 为朋友奉献一切 / 087
- 在与朋友办事中赢得魅力 / 088
- 不要窥视朋友隐私 / 092
- 不要疏远落泊的朋友 / 093
- 不要出卖朋友 / 095
- 对朋友要忠诚 / 096
- 君子之交淡如水 / 097
- 借朋友钱不如给钱 / 098

## 第三章 如何与上司交往 / 100

- 让领导喜欢的二十条妙计 / 100
- 学会适应各种领导 / 105
- 想升职莫做六种人 / 106
- 多请示多汇报 / 107
- 能力超过上司时假装糊涂 / 109
- 赢得上司赏识的六大心机 / 109



# 目 录 CONTENTS

目  
录

- 展现才华的八大谋略 / 112
- 向上司献计献策 / 115
- 在上司面前不要计较个人得失 / 119
- 接受上司的责备 / 120
- 积极主动承担分外的工作 / 122

## 第四章 如何与同事交往 / 124

- 新同事的五个交往规则 / 124
- 与同事和睦共处 / 126
- 与同事分享功劳 / 127
- 不要在同事之间搬弄是非 / 128
- 对付各种打“小报告”的同事方略 / 128
- 对付同事排挤的技巧 / 132
- 抑制同事的嫉妒心 / 133

## 第五章 如何与下属交往 / 134

- 领导与员工相处的六条准则 / 134
- 老板不能容忍的哪三种人 / 135
- 如何听取部下心声 / 136



# 目 录 CONTENTS

目

录

|              |       |
|--------------|-------|
| 巧用下属的短处      | / 137 |
| 给下属以必要的庇护    | / 139 |
| 用竞争激发员工的积极性  | / 140 |
| 把权力交给六类优秀的下属 | / 142 |
| 从容对待下属的顶撞    | / 143 |
| 如何为下级“挑担子”   | / 145 |
| 领导表扬下属六方法    | / 147 |
| 领导批评下属十方法    | / 149 |
| 领导培植心腹的奥秘    | / 152 |
| 怎样掌握不可重用的六种人 | / 153 |
| 怎样掌握可以雇用的五种人 | / 155 |

## 第六章 如何与恋人交往 / 157

|             |       |
|-------------|-------|
| 男性展现自己的魅力   | / 157 |
| 女性要散发出女人味   | / 158 |
| 赢得女性欢心的方法   | / 160 |
| 获得男人喜爱的经验   | / 162 |
| 保持两人亲密距离的技巧 | / 164 |
| 约会迟到应相互宽容   | / 166 |



# 目 录 CONTENTS

## 第七章 如何与家人交往 / 167

- 妻子在丈夫面前塑造美好的形象 / 167
- 丈夫在妻子面前塑造美好的形象 / 168
- 由衷地表示你的赞赏 / 169
- 不要干涉对方的工作 / 170
- 夫妻对话也要讲方法 / 170
- 恩爱夫妻的“秘诀” / 171
- 创造美满的性生活 / 172
- 婚姻美满的十大技巧 / 174
- 兄弟姐妹之间的相处 / 177
- 兄弟姐妹要共同赡养好父母 / 177
- 婆媳关系要协调 / 180
- 和孩子做朋友 / 181

## 第八章 如何与“敌人”交往 / 182

- 原谅你的“敌人” / 182
- 有仇不报真君子 / 183
- 谨防小人欺世盗名 / 184
- 打击别人不能抬高自己 / 185

目

录



# 目 录 CONTENTS

目

录

不要恶意攻击竞争对手 / 186

不揭别人的老底 / 190

对付抬扛人的常用方法 / 191

对付坏人的四大杀手锏 / 193

不挡别人的财路 / 195

## 下 篇 高人一等的社交策略

### 第一章 社交礼仪新技法 / 198

要注意社交活动中的仪态美 / 198

注意交往中的表情 / 199

注意人体语言 / 200

握手是一种语言 / 201

电话交谈的方法 / 203

参加舞会的礼仪 / 205

做客拜访要注意哪些方面 / 209

邀请客人的学问 / 209

客人来访时的接待 / 211



# 目 录 CONTENTS

|               |   |     |
|---------------|---|-----|
| 安排客人就座        | / | 211 |
| 用鲜花表情达意       | / | 212 |
| 中国的赠送礼仪秘诀     | / | 214 |
| 向父母或长辈祝贺生日或寿辰 | / | 216 |
| 向亲友祝贺结婚       | / | 217 |
| 向亲友祝贺生日       | / | 217 |

目

录

## 第二章 自我推销新技法 / 219

|             |   |     |
|-------------|---|-----|
| 成为大家喜爱的人    | / | 219 |
| 赢得好人缘的秘诀    | / | 220 |
| 真诚地展示自己     | / | 223 |
| 适当夸张自己的能力   | / | 225 |
| 表现对方所重视的特长  | / | 226 |
| 借“贵人”打个背景光  | / | 228 |
| 通过朋友推荐自己    | / | 230 |
| 电话自荐的技巧     | / | 231 |
| 五种求职方法成功率最高 | / | 233 |



# 目 录 CONTENTS

目

## 第三章 走出社交的误区 / 235

录

|       |       |
|-------|-------|
| 待人的误区 | / 235 |
| 玩笑的误区 | / 238 |
| 贪欲的误区 | / 239 |
| 巧诈的误区 | / 243 |
| 小人的误区 | / 245 |
| 名利的误区 | / 247 |
| 交往的误区 | / 249 |
| 用人的误区 | / 251 |
| 金钱的误区 | / 253 |

上

篇

# 社交的最佳方法





## 第一章

### 成功设计社交的形象



#### 设法让自己引人注目

在社会上处世哪个人都想给别人留下深刻的印象，使参与活动的人尽快记住你。要想达到这一点，就必须至少在某一方面有出类拔萃之处。美国夏威夷医科大学精神病学院教授达尼鲁·潘斯认为：“引人注目不仅仅是让别人注意你，而且意味着让别人记住你。”他认为，只要遵循下列方法去做，你就可以给人留下深刻而且良好的印象。

##### 1. 发挥自己的长处

如果你能发挥自己的长处，别人就会高兴同你在一起，并容易同你合作。一个人首先要了解自己，把握自己的特点，如外貌、精力、说话速度、声音高低和语气、动作、手势、神情以及其他引人注意的能力等。所以，为人处世要充满自信，并尽量发挥自己的长处。

##### 2. 保持自己的本色

处世圆滑的人，永不会因场合不同而改变自己的性格。保持真我，保持最佳状态的真我是给人留下美好印象的秘诀。不管是与人亲密地交谈，还是在发表演说时，都要保持自己的本色不变。

