



Mastering
Social
Communication
for 10 days

花10天时间，你将解决走向成功的第一大难题。

读懂社交



Understand Social Intercourse

黄华◎编著

中国物资出版社

花10天时间，你将解决走向成功的第一大难题

读社交

懂

★ Understand Social Communication

黄 华 ◎ 编 著

中国物资出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

读懂社交/黄华编著. —北京:中国物资出版社, 2005.8
ISBN 7-5047-2411-4

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 086404 号

责任编辑 陈孟勤
责任印制 方鹏远
责任校对 齐 巍

中国物资出版社出版发行

网址:<http://www.clph.cn>

社址:北京市西城区月坛北街 25 号

电话:(010)68589540 邮编:100834

全国新华书店经销

利森达印务有限公司印刷

开本:880×1230mm 1/32 印张:14 字数:338 千字

2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

书号:ISBN 7-5047-2411-4/C·0053

印数:0001—3000 册

定价:28.00 元

(图书出现印装质量问题,本社负责调换)

前 言

怎样卓有成效地与他人交往？这是每一个人都必须认真学习和切实掌握的一门社交必修课。一个人能否在这门课程上取得优异的成绩，将决定其生活是否幸福、事业是否成功。

其实，每个人都需要与别人交往，有时甚至不得不与别人交往。正如本杰明·富兰克林所说：“要知道，我们中的每一个人都不能孤立地生活在这个世界上，我们需要生活在人群中，需要生活在人与人之间，这就需要与人交往。”

据美国有关专家调查，在众多事业有成的人士中，促使他们走向成功的因素有85%是靠他们的社交技巧，而专业技术仅占15%。而在现实生活中，只要你细心地观察周围的人们，也不难发现这样一个事实：凡是成功的人们大多是喜欢交际、善于交际的，他们既能对别人表示好感和善意，又能让别人喜欢自己；他们无论和什么样的人进行交往，都能如鱼得水，游刃有余。

的确，社交不仅可使人获得好人缘，也能使人获得好机缘，从而影响人一生的命运。很多时候，做人确实比做事更重要，一个在言谈举止方面表现得当，在各种社交场合左右逢源的人，凡事就可以轻而易举地办成，并为自己积累起来宝贵的关系资源。相反地，那些不会社交和不懂社交的人，虽然满腹经纶、富有才华，但却因为不通人情世故而到处碰壁，怀才不遇，以致终生默默无闻。

不少刚从学校走上社会的青年，虽然很有知识和才干，也很有

进取心,但在工作和生活中往往并不顺利,也很难得到信任和重用,其原因主要是因为欠缺必要、实用的社交知识和技巧。要知道,在中国这种看重人情胜过实效、人际关系比较复杂的社会里,社会交往更是有着极其重要的作用,其影响绝对不容低估。

既然如此,每个人都需要读懂社交,而那些初入社会的年轻人尤其应当注意这一点。本书针对初入社会的年轻人的实际需要,提供了有效进行社会交往的实用方法和技巧,并按照初级、中级、高级阶段而一步步由浅入深地予以阐述,可以迅速提高年轻人在社交方面的实践能力和操作技巧,只要你学习并遵循本书所讲的内容去做,就一定会很快成为善于社交的佼佼者!



目录 Mu Lu



(40)		第二章
(44)		第三章
(62)		第四章
(52)		第五章
(72)		第六章

目录

准备篇

第一课 了解什么是社交	(3)
第一讲 社交是思想的互动	(3)
第二讲 社交是行为的互动	(4)
第三讲 社交是情感的交流	(6)
第四讲 社交是人的第三大需求	(8)
第五讲 社交是你一生都要投入的活动	(10)
第六讲 社交世界面面观	(14)
第二课 了解为什么要社交	(19)
第一讲 社交能够增加你的强者风范	(19)
第二讲 社交能够让你顺利地被别人接受	(20)
第三讲 社交能够让你保持身心健康	(24)
第四讲 社交能够使你的生活更加快乐	(26)
第五讲 社交圈的大小决定着你的事业成功机率的大小	(28)
第三课 学会社交的前提是先学会做人	(36)
第一讲 良好的社交是为人与处世的完美结合	(36)

懂 社交

- 第二讲 真诚:赢得牢固友情的根本 (39)
- 第三讲 谦虚:让人容易接近的前提 (44)
- 第四讲 热情:联结心灵之间的纽带 (50)
- 第五讲 守信:树立个人形象的关键 (52)
- 第六讲 宽容:保持长久关系的修补剂 (57)

实 战 篇

初级阶段:为自己构建一个理想的社交圈子

- 第四课 清除妨碍你交朋友的不良性格因素 (65)
 - 第一讲 拘谨性格的改造 (65)
 - 第二讲 怯懦性格的改造 (69)
 - 第三讲 内向性格的改造 (73)
 - 第四讲 火爆性格的改造 (75)
 - 第五讲 鲁莽性格的改造 (78)
 - 第六讲 孤僻性格的改造 (80)
 - 第七讲 冷漠性格的改造 (84)
- 第五课 谁是你想要结交的人:选择社交对象 (90)
 - 第一讲 有选抒地交往可以提高社交的效率 (90)
 - 第二讲 物以类聚,人以群分:朋友的六大类型 (92)
 - 第三讲 众里寻他千百度:人际网上需要的朋友类型 (95)
 - 第四讲 有的放矢:选择“人缘”好的人 (100)
 - 第五讲 把握好原则就不会交错朋友 (102)
- 第六课 知人、知面、知心:透视社交对象 (109)
 - 第一讲 只“认识”不“了解”是社交的失败 (109)

目 录 Mu Lu

第二讲 如何通过交谈认识对方	(110)
第三讲 如何通过穿着打扮认识对方	(114)
第四讲 如何通过姿势认识对方	(115)
第五讲 如何通过笔迹认识对方	(118)
第六讲 如何通过面容认识对方	(122)
第七课 画一幅人际关系联络图:建立朋友档案	(131)
第一讲 掌握好名字的学问	(132)
第二讲 记住别人的外貌	(134)
第三讲 不要忽视交往情景和生活事件	(136)
第四讲 留心别人的特征与需求	(140)
第五讲 按朋友的性质分类	(143)
第六讲 按朋友的层次和格调高低分类	(149)
第七讲 按朋友的关系密切程度分类	(150)

成熟阶段:把见到你的人都变成朋友

第八课 走出人际交往中常见的误区	(157)
第一讲 走出生意场上的误区	(157)
误区之一:重钱不重人	(158)
误区之二:忽视第一印象与过分着重第一印象	(159)
误区之三:过分精打细算	(163)
误区之四:耍嘴皮子	(167)
误区之五:耍派头	(170)
误区之六:急功近利	(173)
第二讲 走出与上司交往中的误区	(175)
误区之一:千穿万穿,马屁不穿	(175)
误区之二:与上司越靠近越好	(179)

懂 社交

误区之三:过分依赖上司	(181)
误区之四:急于表现自己	(183)
误区之五:惟命是从	(186)
误区之六:锋芒毕露	(191)
第三讲 与下属交往的误区	(194)
误区之一:盛气凌人	(194)
误区之二:过于亲切	(199)
误区之三:权力欲过强	(202)
误区之四:疑心太重	(204)
误区之五:忽视下属的情况	(209)
第四讲 与同事交往的误区	(212)
误区之一:感情交往不慎重	(212)
误区之二:为工作中的小事争执不休	(215)
误区之三:新进单位容易犯的七个错误	(216)
误区之四:女同事间“小心眼”	(220)
误区之五:把情绪带进办公室	(223)
第五讲 走出与亲属交往中的误区	(226)
误区之一:孩子不训不成材	(226)
误区之二:苦口婆心利于行——唠叨	(229)
误区之三:干涉丈夫工作的“贤内助”	(233)
误区之四:婆媳天生是对头	(236)
误区之五:亲兄弟处处明算账	(241)
误区之六:妯娌从来难相处	(245)
第六讲 走出与邻里交往的误区	(248)
误区之一:鸡犬之声相闻,老死不相往来	(248)
误区之二:对邻里之间的差别视而不见	(251)
误区之三:盲目介入人家的纠纷	(253)

目 录 Mu Lu

误区之四:各家自扫门前雪	(256)
误区之五:不拘小节	(258)
课后总结	(261)
第九课 使自己到处受欢迎的胜利法宝	(262)
第一讲 穿衣的学问——大方得体地包装自己	(262)
第二讲 利用几种事半功倍的社交工具	(272)
第三讲 以沟通排除隔阂	(281)
第四讲 通过说服赢得别人的理解	(291)
第五讲 培养使人亲近的幽默感	(303)
第六讲 赞赏能让你迅速获得友情	(311)
第七讲 说“不”而又避免使人难堪的艺术	(320)
第八讲 批评而不得罪人的艺术	(331)
课后总结	(341)

高级阶段:让各种类型的普通朋友成为知心朋友

第十课 结交各类知心朋友的技巧	(345)
第一讲 知心朋友的多少是衡量 社交圈“含金量”的标准	(345)
第二讲 教学相长:师生知己	(349)
第三讲 亲密仅次于家庭:师徒知己	(353)
第四讲 用心穿越时空:忘年交	(358)
第五讲 酒逢知己千杯少:酒友	(368)
第六讲 同行并不一定是冤家:竞争对手	(377)
第七讲 相濡以沫:红颜知己	(395)
第八讲 学海无涯共泛舟:学友	(404)
第九讲 此情可待成追忆:旧恋人	(406)

懂 社交



课后总结 (409)

拓展阶段:让已有的社交成果不断扩大

第十一课	如何拓展自己的社交圈	(413)
第一讲	创造有扩张力的“全景式”社交圈	(413)
第二讲	拓展社交圈要靠“腿勤”	(416)
第三讲	可能多地参加社交活动	(418)
第四讲	尽快被人发现	(420)
第五讲	结识身边的陌生人	(423)
第六讲	关注身边的“小人物”	(427)
第七讲	巧借朋友的社交圈	(430)
第八讲	培养“牵引力”和“亲和力”	(434)
课后总结		(436)

准备篇

zhunbeipian

第一课

了解什么是社交

第一课 了解什么是社交

第一讲 社交是思想的互动

人不同于物,在于人有思想。因此,社交不是一种机械的相互作用,而且一种思想互动。

例如,你去拜访一位领导,总要事先想好去干什么。当你走进了领导的家门,你的领导必然要猜想你来访的目的,这个过程,就是人际间的思想互动过程。

在现实生活中,人与人之间的交往只有实现了思想互动,其交往才会继续发展乃至深入发展下去。否则,人与人之间未能实现思想互动,交往就会中断或停止。

前捷克斯洛伐克社会心理学家雅诺乌什克揭示了人们在思想沟通中的逻辑关系,从中我们可以看出人们之间的思想互动过程以及通过思想互动过程体现出的人与人之间的关系。

他认为,人与人之间的思想沟通公式是:K(沟通者)—C(表述)—P(接受者)

这个公式表明,在社交中,要想使其思想实现沟通,需要了解沟通过程中的因素和规律。在人际间的思想沟通过程中,存在着沟通者、表述、接受者三个主要因素。

这里,对于沟通者来说,他要沟通的内容要先于表述而存在,因为沟通者先要有一个意图,然后才能把这个意图表述出来。

对于接受者来说,则相反,接受表述的内容和意义是在接受表



述(听到话)的同时,甚至之后,因为接受者首先是听,然后才是对听到的话的意义的分析和理解。

雅诺乌什克的这一揭示,说明社交中的思想互动是一个复杂的过程。从中我们可以总结出某些规律性的东西。

在社交的思想互动中,沟通者首先把自己的意图传达给对方,对方在接受信息之后很快实现了理解,并把理解后的意见反馈给沟通者,沟通者在了解对方的意见后继续与对方进行思想互动。

这样,人与人之间的交往才能继续进行。否则,沟通者传达的意图对方始终不理解,思想上实现不了沟通和互动,交往就难以进行,就会中断,二者之间的人际关系的发展就会受到阻碍。

总之,人与人之间的交往离不开人们之间的思想互动。人们之间的思想互动,是社交的前提。

第二讲 社交是行为的互动

在社交中,除了思想互动之外,还有行为互动。

众所周知,人是具有自觉能动性的。人的自觉能动性包括两个方面,其一是思想,其二是行为。

如果你注意观察,人与人之间的行为互动举目皆是,并且都体现着人际关系。

当你遇到困难,朋友就会来帮助;当你为对方打开了房门,对方给了你一个友好的微笑;当你走进学校,步入工厂和单位,回到家里,甚至走在大街上,总是要以一定的行为方式和他人打交道。一位伟人曾经说过:

“孤立的一个人在社会之外进行活动、生产,就像许多个人不在一起生活和彼此交谈竟有语言发展一样,是不可思议的。”

人之所以离不开与他人的行为交往,这还与人的社会本性有关系。

人是一种群体动物,单独的个人无法生活,也不称其为人。在原始社会,人们以打猎为生,如果相互之间不联合起来,就会被野兽吃掉。在现代社会中,分工很细,如果不在行为上与他人相互往来,彼此帮助和协作,任何人都难以生存。

在现实生活中,人们之间的行为交往方式是很多的,诸如帮助、模仿、合作等等。事实上,正是人与人之间的这种互动行为,把人们相互联结起来,形成了不同的群体,形成人类社会。也正是这些人与人之间的不同的行为互动,使人们的生活丰富多彩,形成了诸多的各种类型的人际关系。

在社交中,较之思想互动,人们之间的行为互动有其自身的特点。它是主观见之于客观的东西,即它不是心理活动,而是外显行为。

如果说人们之间的思想互动是一种内在的沟通,那么人们之间的行为互动则是外在的交往。在人们的思想互动和行为互动二者之间,思想互动是借助于行为互动进行的。

就拿前面提到的雅诺乌什克提出的人们之间的沟通公式(沟通者——表述——接受者)来讲,沟通者要想把自己的意图传达给对方,必须借助一种行为——语言或手势等,接受者也只有根据沟通者的行为,来理解他的意图。

事实也是如此,青年小伙子对姑娘产生了爱慕之情,只有通过某种行为才能传递给对方,否则姑娘就无法知晓。正是在这个意义上说人们的行为互动更为重要。

当然,人们在交往时的思想互动也不能忽视,人的行为是受思想支配的,思想上不能沟通,行为上的交往就会受到限制。

小伙子通过某种行为方式把爱慕之情传递给姑娘,但姑娘没动心,或从心里反对,无疑相互之间的行为交往要受到影响。

所以说,人际交往是人与人之间思想互动与行为互动的有机

结合。

【经典案例】

美国心理学家曾做过名叫“剥夺”的著名实验。

在一些无声、无光，完全与世隔绝的实验室内，各放置一张舒适的床，并配备了足够多的美味佳肴，只要求受试者能单独在这种吃、喝、睡完全“自由”的实验室内安静地生活四天，便可得到一笔数目可观的酬金。

实验结果却大大出人意料，几名受试者竟无一人有“睡”享其成的福分。不到两天，便都神经质地敲打墙壁，要求放他们出去。当他们重见“天日”后，竟都有神情呆痴，动作的不协调和灵活性的大大降低，以至许久不能恢复常态。

【分析】

这个实验充分说明，与他人进行行为上的互动，这是人们的一种生存需要，也是人们的一种心理和生理需要，脱离与他人的行为交往，人是难以生活下去的。

第三讲 社交是情感的交流

人不仅有思想，有行为，而且还有感情。因此，人的情感也加入人际系统。

具体说，社交也是情感的交流。

在现实人际交往中，脱离情感的纯粹理性的交往几乎是不存在的。所谓情感，是指人对客体是否符合自己需要而产生的体验。凡能符合需要的事物引起愉快的情感，反之，引起不愉快的情感。情感是以主观体验、生理变化和外部表现为特征的。

在人与人之间的交往中，有时对方的行为能够符合自己的需要，因而自觉或不自觉地会产生一种愉快的情感。如果对方的行为未能符合自己的需要，就会自觉不自觉地产生一种不愉快的情