前 言

严以律己,宽以待人

——用望远镜看别人,用放大镜看自己

有一位公关专家谈到建立良好人际关系时,举了一个例子。

他说,无论多么漂亮的小姐,如果美容师以 倍的放大镜看她美丽的脸庞,看到的一定是一张坑坑洼洼、凹凸不平的脸,让人大失所望。而当我们拿起望远镜,看远处的青山绿水时,入目的尽是如诗如画的风景和迷人的山水,令人心旷神怡,心情舒展。

这说明,如果你永远拿着放大镜去看别人,必会发现对方的缺点,令对方原形毕露,显得一无是处,你也会大失所望,无法再相信他人,更交不到知心朋友。相反,如果拿着望远镜则始终欣赏别人美好的一面,自然挚友甚多,宾主尽欢,社交场上无往不胜。

诗人约翰·唐曾经说过:"没有别人,你即是一座孤岛。"每个人都拥有自己的一片天地,谁都期望在这片天地中有所作为。但可以肯定的是,闭门造车的方式是不可能获得成功的,只有将自己的小天地与别人的天地相互联系、彼此依靠,才能获得最终的胜利。而连接这些天地的纽带就是人与人之间的交际。

人与人的交际的确是一门艺术,掌握得好,别人会喜欢你、追随你,帮助你走向成功。

多年前的一场篮球决赛中,最后 中的一位新秀皮彭独得 猿分,超过了

需要全本请访问 www.ertongbook.com

当时篮坛霸主乔丹猿分,而成为公牛队比赛得分首次超过乔丹的球员。比赛结束后,乔丹与皮彭紧紧拥抱着,两人泪光闪闪。

这里有一个乔丹和皮彭之间鲜为人知的故事。当年乔丹在公牛队时,皮彭是公牛队最有希望超越乔丹的新秀,他时常流露出一种对乔丹不屑一顾的神情,还经常说乔丹某方面不如自己,自己一定会把乔丹推倒一类的话等。但乔丹没有把皮彭当做潜在的威胁而排挤他,反而对皮彭处处加以鼓励。

有一次乔丹对皮彭说:"我俩的三分球谁投得好?"皮彭有点心不在焉地回答:"你明知故问什么,当然是你。"因为那时乔丹的三分球成功率是 圆缓还豫,而皮彭是 圆缓豫。但乔丹微笑着纠正:"不,是你!你投三分球的动作规范、自然,很有天赋,以后一定会投得更好,而我投三分球还有很多弱点。"并且还对他说,"我扣篮多用右手,习惯地用左手帮一下,而你,左右手都行。"这一细节连皮彭自己都不知道。他深深地被乔丹的无私所感动。

从那以后,皮彭和乔丹成了最好的朋友,皮彭也成了公牛队 员范场比赛得分首次超过乔丹的球员。而乔丹这种无私的品质则为公牛队注入了难以击破的凝聚力,从而使公牛队创造了一个又一个的神话。乔丹不仅以球艺,更以他那坦然无私的广阔胸襟赢得了所有人的拥护和尊重,包括他的对手。

乔丹的流泪让我们在错综复杂的人际关系中有了一种美好的向往和感动。尽管你暂时得不到理解,但如果你仍对朋友多一分宽容和谅解,你就会拥有更好的人际关系。

有一个妇人,温文有礼,也很懂得持家。有一次,有一个她非常信任的朋友向她借钱,借了之后就跑了。妇人不能接受这个事实,将怨气积在心中,经常拿把菜刀和棍子在家门口破口大骂,以此来发泄情绪。几年后,这个妇人真的就疯了。

你会不会这样认为:只要我们不原谅对方,就可以让对方得到一些教训,或者说"只要我不原谅你,你就没有好日子过"。而实际上,不原谅别人,表面上无益于他人,其实真正倒霉的却是你自己,憋一肚子窝囊气不说,甚至连觉都睡不好,没多久就会像那个妇人一样闷出病来。生活中不尽如人

意的事情太多了,不要在吵吵嚷嚷和斤斤计较中浪费了大好光阴,也不要在抑郁不快和患得患失中蹉跎岁月。只要退一步,懂得选择,学会放弃,人生将海阔天空,春暖花开。

一位参加美国公共关系卡耐基训练班的学员,把宽容的原理运用到自己的家庭,使得家庭关系十分融洽。

一天,妻子请他讲出自己的 远条缺点,以便改进。这位学员想了想说:“ 让我想一想,明天早晨再告诉你。”

第二天一大早,学员来到鲜花店,请花店给妻子送 远朵玫瑰,并附上一个纸条 “ 我实在想不出你需要改变的 远个缺点,我就爱你现在这个样子。”

当这位学员晚上回到家时,妻子站在门口迎接他,她感动得几乎要流泪。

从此,他认识到宽容和赞赏的力量。宽容、自由、尊重都是筑就美满婚姻的秘诀。在对方的缺点和不完美中找到好的可爱的地方,直到让对方满意——这就是宽容别人的错误所收到的效果。

在生活中,如果放大镜的焦点对准自己,而非别人 ;如果望远镜的焦点对准别人,而非自己 ;如果能虚心请求他人,对自己提出严厉的批评,那么,放大镜和望远镜就能够同时发挥最大的效用。严以律己,宽以待人,这正是放大镜与望远镜的最好诠释。

也许你还在为找不到知心朋友而懊恼 ;也许你还在为得不到上司的赏识而焦躁 ;也许你还在为得不到妻子的体谅而抱怨 ;也许……

那么,你不妨试着翻看此书,这里有 怨个技巧,这里有 怨种人生哲理。你的种种困惑会在这 怨个技巧中找到解决的办法和途径。当然,这并不是让读者对号入座,而是真心地希望每一位读者都能走出人际交往的误区,游刃于社交场,从容面对人生种种的不如意。用乐观的心态面对失败,用实际行动建立勇气和信心,那么,你的人际关系乃至你的人生将无往不利。

编著者摇园园年 员月

目摇摇录

第一章摇没有自信就别想成功——自信是社交最好的外衣

技巧 员摇自信与成功有约,自卑与成功无缘 圆

技巧 圆摇让自己看起来就像个成功者 源

技巧 猿摇在人群中保持自我本色 苑

第二章摇用最小的代价换取人气——让自己处处受人欢迎

技巧 源摇做一个处处受人欢迎的人 员圆

技巧 缘摇准确把握自我交际角色 员源

技巧 远摇让别人感觉你“ 可以信赖 ” 员缘

技巧 苑摇让别人认为你“ 做事很积极 ” 圆园

技巧 愿摇让别人感觉你“ 很有才干 ” 圆苑

技巧 怨摇让别人感觉你“很有幽默感” 猿源

摇摇幽默是一种魅力,也是一种人格力量。幽默所包含的特性是逗人快乐,所包含的能力是感受和表现有趣的人和事,制造愉悦的气氛。

技巧 员愿摇受领导欢迎的社交技巧:展现出你的潜力 源员

摇摇有许多优秀的年轻人才得不到领导的重视,不是缺乏才智而是他们没有展示出他们的潜力,他们给别人的形象就让人觉得"他不适合更高的职位!"

技巧 员怨摇受同事欢迎的社交技巧:用别人喜欢的方式对待他们 缘园

摇摇同事既是我们的工作伙伴,也是我们的竞争对象,还是我们的良师益友。可以说,同事在我们的生活中充当着不可或缺的重要角色。

技巧 员苑摇受亲属欢迎的社交技巧:“不走不亲,常走常新” 远员

摇摇除了交谈以外,亲属之间还可以通过搞些郊游,共同参加一些文娱活动,甚至逢年过节互寄一张贺年卡,或赠送其他小礼物的方式来丰富人们的生活。

技巧 员愿摇受邻里欢迎的社交技巧:彼此礼让,不怕吃亏 远猿

摇摇好的邻里关系等于为自己添了左膀右臂,在困难的时候,可以得到邻里的帮助,在日常生活中可以使思想得到沟通;反之,不好的邻里关系会引出许多麻烦。

第三章摇人情练达即文章,世事洞明皆学问——体察人心、了解交际对象

技巧 员怨摇了解、尊重、迎合:对待他人的三种态度 远愿

摇摇尊重他人的性格特征是人际交往中的准则之一。固然,性格类似的人之间可能在情感上更接近、交往时更投机,但这并不能成为排斥性格不同者的一个理由。

技巧 员苑摇抓住“决定性瞬间”:听其言、观其行、察其心 远怨

摇摇一个人的言与色或表与里可能是统一的,也可能是矛盾的。这一点,我们不能忽视。

技巧 员愿摇他的眼睛出卖了他的心:眼睛与人的心理 苑园

摇摇孟子说:“存乎人者,莫良于眸子,眸子不能掩其恶,胸中正,则眸子正焉,胸中不正,则眸子斜焉。”这说明,人的心底是善是恶,都能从无法掩盖的眼神里显示出来。

技巧 员怨摇观人术:古代先贤观察人的原则和方法 苑苑

摇摇与有迷信色彩的“相术”不同,“观人术”主要是以观察人为基础,通过分析眼神、表情和举止动作等一些细微的方面,得到对一个人综合性的判断。

技巧 员苑摇性格决定命运:通过性格了解交际对象 愿苑

摇摇很多人认为,人际交往能力与性格有关,外向者善于交际,内向者不善交际。这样的说法有欠周密。

技巧 员愿摇判别交际类型:根据交际对象的类型改变交际策略 怨园

摇摇每个人的嗜好、想法都不一样,所以我们经常遇到的交际对象也各不相同。与人交涉时,倘若能够明白对方属于何种类型,应付起来就比较容易了。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

技巧 摇摇如何从细节观察男人:读懂男人的行为与体态 ……怨远

摇摇要想了解一个男人,除了不惜花费时间和他倾谈、了解他的为人之外,从一些简单的、非语言性的细节处也可透视他。

技巧 摇摇如何从细节观察女人:读懂女人的行为与体态 ……员源

摇摇有人说,女人的一颦一笑都是美的,女人的举手投足都是她内心世界的反映。的确如此,想要读懂女人这本书,需要从细节入手。

第四章摇打破人际交往中的僵局(一)——社交障碍的自我调适

技巧 摇摇如何克服腼腆:鼓励自己,战胜自己 ……员远

摇摇腼腆的人倾向于认为,社交往来就是他们自己在不时地被别人评价。对社交持这样一种态度,必然会使他们对如何出现在人们面前,既渴望又有防卫之心。

技巧 摇摇如何克服嫉妒:心胸开阔,豁达大度 ……员苑

摇摇有嫉妒心理的人总是企图压倒别人、操纵别人甚至占有他人的感情。然而往往勇气不足、优柔寡断。于是,嫉妒者不得不经常挣扎在不良心境的痛苦漩涡之中。

技巧 摇摇如何克服猜疑:走自己的路,让别人说去吧! ……员怨

摇摇有猜忌心理的人,往往爱用不信任的眼光去审视对方和看待外界事物,每每看到别人议论什么,就认为人家是在讲自己的坏话。

技巧 摇摇如何战胜孤独:增强与别人的交流 ……员员

摇摇真正的孤独,往往存在于那些虽然进行着人与人之间的接触,却没有情感和思想交流的人们之中。

技巧 摇摇如何克服偏见:避免先入为主,尊重事实 ……员源

摇摇有偏见的人,看人处事容易走极端,往往“抓住一点,不计其余”,如果说某个人好,就是什么都好,如果说某人不好,就是一无是处。

技巧 摇摇如何改变消极思维:对自己说“今天是个好日子” ……员远

摇摇有消极思想的人,无论成功或失败,总会暗地存在一种否定性的思考。这种思考方式往往会影响人们的判断能力。我们必须根除深藏于我们内心的消极思想。

技巧 摇摇如何克服社交恐惧症:我是最棒的! ……员愿

摇摇有社交恐惧症的人在社交场合中往往表现为:不由自主地退却,或硬着头皮去了,却因表现失态而让好机会白白溜走,于是懊恼、后悔。

技巧 摇摇如何杜绝社交中的轻率态度:珍惜你拥有的财富 ……员怨

摇摇与朋友朝夕相处,并不觉得怎么样,一旦失去了友谊,就会倍感失掉的东西的可贵。

技巧 摇摇社交中别让你的情绪失控:保持一种平和的心态 ……员猿

摇摇良好的情绪状态让你显得自信,是保证社会交往活动正常进行的必备条件。

第五章摇打破人际交往中的僵局(二)——巧妙化解社交难题的技巧

技巧 36摇如何选择社交的地点:“我得则利,彼得亦利”

摇摇人们在自己熟悉的地方与人交往没有拘束感,在心情上放松,容易取得优势,并可充分展示和推销自己,并在社交活动中占据有利地位。

技巧 37摇如何选择社交的时间:合理安排,以节省时间

摇摇交际时间对交往的影响表现在对时间的是否守信上。因为这不仅是个人是否讲信用的品质问题,而且表现出是否尊重对方,并直接影响到交往的情绪、气氛。

技巧 38摇如何巧妙地拒绝别人:给别人留条后路

摇摇在你拒绝别人的时候,一定要附带考虑到对方可能产生的想法,尽量明快而率直地说明实情。这才是最根本的拒绝法。

技巧 39摇如何面对别人的指责:冷静地以柔克刚

摇摇从提高一个人的处世修养角度来讲,无论你遇到哪种情况的指责,都应该从容不迫,对的有则改之,错的加以耐心解释、泰然处之。

技巧 40摇如何对付“揭短”:学会幽默地解嘲

摇摇妻子、朋友、亲戚,有时会开玩笑似的揭你的“短”,弄得你有点下不了台。你想默认又觉得窝囊,想还口又觉得理亏。怎样从困境中摆脱出来?不妨运用幽默的语言、滑稽的表情和笑料来冲淡这尴尬的处境、活跃气氛。

技巧 41摇如何面对别人的讥讽:“藏中有露,露中有藏”

摇摇讥讽,在交际性语言中是一种有较强刺激作用和感情色彩的表达方式。讽刺性谈吐具有含蓄、幽默、风趣、辛辣的特点,是一种“攻式”语言。

技巧 42摇如何向别人道歉:态度真诚可以消除别人的怨气

摇摇在日常生活、工作和学习中,因自己的言行失误而打扰、影响了他人,或者给他人造成了精神上的伤害或物质上的损害时,都应主动向对方道歉,以便继续维持相互间的来往和友好关系。

技巧 43摇如何避免争吵:“恨不消恨,唯爱释恨”

摇摇很多人在产生分歧之后首先想到的是争论甚至争吵,这似乎很正常。但是这种解决办法却恰恰是最糟糕的办法。最好的办法就是避免争吵。

技巧 44摇如何化干戈为玉帛:摒弃前嫌,宽容大度

摇摇宽恕就是给别人机会,当然,也是给自己机会。“化干戈为玉帛”是化解矛盾的最佳方式。学会运用此方式非常重要。

技巧 45摇如何指出别人的缺点:得体最重要

摇摇要指出一个人的缺点以及一些坏毛病,使其尽快改正,是一件不容易的事,但这也并不是不可能的事,只要你掌握其中的技巧。

技巧 源摇如何批评别人 :不是打垮他,而是让他成长 员员

摇摇批评的真正目的不是要把对方打垮,而是为了帮助他成长 ;不是去损伤他的感情,而是帮他把工作做得更好。

技巧 源摇如何挽回友情 :放下架子,坦诚相见 员猿

摇摇朋友之间的相处就是一个不断摩擦、融合的过程。但是因为各种摩擦而导致互不来往、影响双方之间的感情,是任何人都不愿意看到的。

技巧 源摇如何安慰别人 :做雪中送炭的人 员源

摇摇给予不幸者以安慰,是为人处世的一种美德。当亲朋好友遭受不幸时,及时送上真诚的安慰,更是你应尽的责任。

技巧 源摇如何消除他人的不满和嫉妒 :学会示弱 员缘

摇摇在事业和竞争中为了取胜,当然不可以示弱 ;但在特定情况下公开承认自己的短处、有意暴露自己某些方面的弱点,往往是一种有益的社交之道。

技巧 源摇翻脸后如何重修旧好 :不要旧事重提 员苑

摇摇冲突和摩擦在正常的人际交往中是不可避免的,一时感情冲动,往往会殃及长久苦心维持的友情。

技巧 源摇如何劝架最有效 :公正客观,幽默婉转 员愿

摇摇人们在生活中难免会发生各种各样的矛盾,有时还会因矛盾激化而吵架。这时,就很需要旁人及时劝架。

第六章摇说好话才能办好事——社交需要金口才

技巧 源摇别让舌头超越思想 :先学会听,再学会说 员员

摇摇在沟通中,有时倾听对方比倾吐自己更重要。善于倾听别人的发言,既反映出一个人的礼仪修养,也是一种高超的交际艺术。

技巧 源摇人际相吸的原则 :时刻赞美别人 员猿

摇摇赞美无须刻意修饰,只要源于生活、发自内心、真情流露即可。

技巧 源摇称呼得体 :称呼是交际语言的“先行官” 员愿

摇摇俗话说,“良言一句三春暖”。称呼得体就像行个见面礼,使对方获得心理上的满足,使沟通顺畅、交往成功 ;反之,称呼不得体往往会引起对方的不快甚至愠怒,使双方陷入尴尬境地,造成交往梗阻乃至中断。

技巧 缘摇寒暄得当 :寒暄是人际关系的润滑剂 员员

摇摇寒暄又叫打招呼,是人与人建立语言交流的方法之一,是交谈的润滑剂。它能使朋友在某种场合心领意会,让不相识的人相互认识,使不熟悉的人相互熟悉,把单调的气氛活跃起来,为双方进一步攀谈架设友谊的桥梁。

技巧 缘摇如何做自我介绍 :尊重对方,以礼相待 员圆

摇摇人们初次见面时,都会产生一种了解对方并渴望得到对方尊重的心理。及时简明的自我介绍,可以满足对方的这种渴望。同时,对方也会以礼相待,做自我介绍。

技巧 缘猿摇介绍他人应注意的问题 :得体自然最重要 员缘

摇摇介绍他人,即第三者为彼此不相识的双方引见的介绍方式。在人际交往中,我们总能碰到为他人介绍的机会。那么,如何能使双方满意,达到预期的效果呢?这是一个看似简单的问题,其实却很难做到位。

技巧 缘源摇如何进行自我辩解 :尽可能坦率 员远

摇摇自我辩解的目的是通过交际行动来表示自我尊重,也表示对他人的尊重。因此,在交际中运用恰当的方法进行自我辩解,是建立良好的人际关系的途径之一。

技巧 缘缘摇多使用社交场中的“ 万能语 ” 员苑

摇摇不管处在什么情况下,“ 万能语 ”都是非常有用的。如果不善于利用,则会在人际关系上遭到很大的损失。

技巧 缘远摇投其所好的妙处 :把话说到别人心坎里 圆员

摇摇投其所好就是“ 把话说到别人心坎里 ”,抓住对方的心理进行沟通和交流,这样不但能够获得对方的好感,更能顺利达成自己的目标。

第七章摇为社交披上高级的外衣——社交需要良好的形象

技巧 缘苑摇这是一个两分钟的世界 :第一印象是你的名片 圆圆

摇摇这是一个两分钟的世界,你只有一分钟展示给人们你是谁,另一分钟让他们喜欢你。只有留给人们好的第一印象,你才能开展第二步。

技巧 缘愿摇学会“ 指手画脚 ”:良好形象来自手姿美 圆猿

摇摇谈话时,手势不宜过多,动作不宜过大,更不能手舞足蹈。

技巧 缘怨摇站如松 :良好形象来自站姿美 圆源

摇摇“ 站如松 ”是说人的站立姿势要像松树一样端直挺拔。正确健美的站姿会给人以挺拔笔直、舒展大方、精力充沛、积极向上的印象。

技巧 远园摇坐如钟 :良好形象来自坐姿美 圆缘

摇摇对坐姿的要求是“ 坐如钟 ”,即坐相要像钟那样端正稳重。端庄优美的坐姿,会给人以文雅稳重、自然大方的美感。

技巧 远员摇行如风 :良好形象来自走姿美 圆远

摇摇对走姿的要求是“ 行如风 ”,即走起路来像风一样轻盈。当然,不同情况对行走的要求是不同的。一般来说,标准的行走姿势,要以端正的站立姿势为基础。

技巧 远圆摇文明、得体 :良好形象来自行为举止美 圆苑

技巧 远摇从“ 头 ”做起 :良好形象来自发型美 圆员源

摇摇修饰仪容应当“ 从头做起 ”。选择发型,除个人偏好可适当兼顾外,最重要的是要考虑个人条件和所处的场所。美丽的头发是展示良好交际形象的前提。

技巧 远猿摇“ 面子 ”功夫要做足 :良好形象来自妆型美 圆员愿

摇摇研究表明,仪表对他人的吸引力直接影响本人的社交技巧及其他生活行为。

技巧 远源摇“ 眉开眼笑 ”:良好形象来自眉型美 圆圆圆

摇摇“ 芙蓉如脸柳如眉。”古人认为美人的眉应似柳梢。现代人的审美眼光固然不同,但对眉毛型态的重视,仍一如往昔。

技巧 远缘摇“ 眼取其神 ”:良好形象来自眼型美 圆圆苑

摇摇人人都希望拥有一双大而迷人的眼睛。在交际场合,拥有一双迷人的双眼会提升你在别人心中的地位,也能更好地与对方进行眼神的交流。

技巧 远远摇“ 唇取其色 ”:良好形象来自唇型美 圆猿员

摇摇在进行唇部化妆之前,先要对着镜子找到自己的最佳唇型,然后考虑脸型、五官的比例结构是否适合,并找出需要改变和调整的部位,制定一个明晰的方案,不要盲目模仿和盲目改画理想唇型,适合自己的才是最好的。

技巧 远苑摇良好形象来自服饰美(一):服饰是提升形象的基本因素 圆猿源

摇摇服装美是人的美的一个组成部分,它并不是指我们日常生活中的服装的美,而是指人在着装后所构成的形态美。

技巧 远愿摇良好形象来自服饰美(二):商务着装应遵循“ 3A”原则 圆猿远

摇摇是要严格遵行国际通行的“ 3A”即(3A是Appropriate时间、Appropriate地点、Appropriate场合,这三点简称为“ 3A”)原则。

技巧 远怨摇良好形象来自服饰美(三):着装应注意服饰的色彩及寓意 圆猿愿

摇摇不同的色彩会给大脑不同的刺激,而且也微妙地影响人的心理情绪。要了解色彩在人们心理中所产生的联想及它的象征寓意,才能更好地选择适合自己的衣着,穿出自己的风格。

技巧 苑园摇良好形象来自服饰美(四):男士着装 圆猿员

摇摇服饰是非语言交流的重要媒介,对于男士来说,服饰可以作为一种手段来进行自我表现、自我保护、掩盖缺陷、显示所属的社会地位和角色等。

技巧 苑员摇良好形象来自服饰美(五):女士着装 圆猿苑

摇摇女士的服装,比起男子更加丰富多彩、新颖别致。她们不仅要借服饰来显示自己美好的体态,还要以此来表现自己的修养和风格。

第八章摇社交需要优雅的礼仪(一)——私人交际礼仪

技巧 苑圆摇问候的礼仪 圆缘远

摇摇节日到来之时,向远方或不常见面的亲友及时送去自己真诚的问候,这是保持友谊和联络、

表明心迹的最简单又极有效的一种问候方式。

技巧 98 摇摇握手的礼仪

摇摇握手的具体方式是千差万别的。了解一些握手的典型方式，既有助于我们通过握手了解交际对方的性格、情感状况、待人接物的基本态度，也有助于我们在人际交往中根据不同的场合、不同的对象去自觉地应用各种具体的握手方式。

技巧 97 摇摇鼓掌的礼仪

摇摇鼓掌是在欢迎贵客的时候，在观看节目时，在别人得到荣誉时，分别都表示欢迎、尊重、祝贺的一种常用的礼节。

技巧 96 摇摇挽臂的礼仪

摇摇挽臂礼节，是优雅高贵的，最为重要的是挽臂的姿势。

技巧 95 摇摇送花的礼仪

摇摇鲜花在古今中外都受到人们的歌颂和喜爱。在西方国家，送鲜花是为尊重的表示。用鲜花作为礼物相送，在人际交往中是普遍适用的。

技巧 94 摇摇馈赠的礼仪

摇摇礼品是沟通人际关系的润滑剂，无论是好友还是商务伙伴，相互馈赠礼品都能增进彼此的感情。

技巧 93 摇摇接待客人的礼仪

摇摇不同的民族和不同的国家都有不同的待客之道。接待客人也是一门艺术。它要求讲究礼节，考虑周全，面面俱到。

技巧 92 摇摇拜访朋友与做客的礼仪

摇摇在普通朋友家，客人不要乱动主人的私人物品和摆设，也不能很随便地乱脱、乱扔衣服，像在自己家里一样，不要以自己的好恶和眼光评论主人家中的装饰和陈设。

技巧 91 摇摇庆祝诞辰的礼仪

摇摇一般来说，在民间，老人的寿辰和小孩子过满月比较隆重，成人则形式比较。

第九章摇社交需要优雅的礼仪（二）——公共活动、公务往来礼仪

技巧 90 摇摇保护环境，从我做起

摇摇现在经常提到的“可持续发展”，狭义一点说就是环境的保护。环境是人类赖以生存的空间，也是社会存在和发展的物质基础。

技巧 89 摇摇乘坐交通工具的礼仪

摇摇乘坐交通工具时要保持安静，不要高声谈笑，即便你自以为讲的事情十分有趣，也会影响别人，让人厌烦。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

技巧 摇使用洗手间的礼仪

摇摇去洗手间的时候,要注意只需通过低声打招呼或者暗示的方式向身旁的人或同行的人表示自己去那里即可。

技巧 摇参加舞会的礼仪

摇摇参加舞会,可以锻炼身体、陶冶情趣、结识朋友、扩大交际、沟通信息,是社交活动中一种集娱乐与交往于一体的方式。

技巧 摇宴会餐饮的礼仪

摇摇宴请是国际公务交往中最常见的交际活动形式之一。各国宴请都有自己国家或民族的特点与习惯。

技巧 摇涉外交往中的忌讳

摇摇在与不同国家和民族的人们打交道时,了解一些涉外交往中的忌讳尤为必要。

技巧 摇迎来送往的礼仪

摇摇迎来送往,是社会交往接待活动中最基本的形式和重要环节,是表达主人情谊、体现礼貌素养的重要方面。

技巧 摇公务拜访的礼仪

摇摇约好去拜访对方,无论是有求于人还是人求于己,都要在礼节上多多注意,不可失礼于人,而有损自己和单位的形象。

技巧 摇办公室人员举止礼仪

摇摇一个企业待人接物的礼仪水平,正是从每个职工的言行举止中体现出来的。因此,每个员工都应牢记,自己的言行代表着企业的形象,应自觉地遵从办公室礼仪。

第十章摇社交要读心理学——社交中的心理效应与定律

技巧 摇首因效应:第一印象是长期交往的基础

摇摇“首因”,也可以说是第一印象,一般是指人们初次交往接触时各自对交往对象的直觉观察和归因判断。

技巧 摇近因效应:最新的认识会掩盖了以往的评价

摇摇近因效应是相对于首因效应而言的,是指在交往过程中,我们对他人最近的、最新的认识占了主体地位,掩盖了以往的评价,也称为“新颖效应”。

技巧 摇定势效应:为什么总会用“老眼光”来看“新问题”

摇摇定势效应也称心理定势效应。心理定势,是指人们在认知活动中用“老眼光”——已有的知识、经验,来看待当前事物的一种心理倾向。

技巧 摇互惠定律:得到别人的好处后,会感到有回报的义务

摇摇这种得到对方的恩惠,就一定要报答的心理,就是“互惠定律”。这是人类社会中根深蒂固的一个行为准则。

技巧 88 摇摇相似定律：我们会因为对方和我们相似而喜欢对方 猿员

摇摇有个成语叫“臭味相投”，还有个俗语叫“物以类聚，人以群分”，说的都是人们对和自己相似的人容易看着顺眼，容易成为朋友。相反，如果志趣不投，人和人就不容易成为朋友。

技巧 89 摇摇互补定律：我们会喜欢与自己形成互补的人 猿圆

摇摇互补一般可分为两种情况。其中一种是：交往中的一方能满足另一方的某种需要，或者弥补某种短处，那么前者就会对后者产生吸引力。

技巧 90 摇摇相互吸引定律：我们通常喜欢那些也喜欢我们的人 猿猿

摇摇心理学的研究表明，我们通常喜欢的人，是那些也喜欢我们的人。他们不一定很漂亮、很聪明，或者很有社会地位，仅仅是因为他们很喜欢我们，我们也就很喜欢他们。这个规律就叫做相互吸引定律。

技巧 91 摇摇皮格马利翁定律：热切期望的事总会发生 猿源

摇摇皮格马利翁定律的意思是，热切的期望能使被期望的人达到期望者的要求。人们通常这样形象地说明皮格马利翁定律：“说你行，你就行；说你不行，你就不行。”

技巧 92 摇摇攀比定律：人们喜欢模仿和攀比别人 猿缘

摇摇当我们看到别人有比我们好的条件或东西时，我们就倾向于模仿别人。因为“人往高处走，水往低处流”，谁都想变得更好，那么比我们强的人就成了我们模仿的榜样。

技巧 93 摇摇异性定律：两性在一起与同性在一起有很多不同 猿远

摇摇我们都知道，人们一般对异性更加感兴趣，特别是对外表漂亮、言谈得体的异性，最容易产生好感。

CHAPTER 1

第一章

没有自信就别想成功

——自信是社交最好的外衣

不是因为这些事情难以做到，我们才失去信心，是因为我们缺乏自信心才使这些事情难以做到。

不论在什么时候，每个人都必须相信自己，在别人肯定你之前，你要先肯定自己！

莎士比亚曾说：“假使我们自己将自己比作泥土，那就真要成为别人践踏的东西了。”

技巧员自信与成功有约，自卑与成功无缘

麦肯锡公司在对大量的成功企业家进行研究后发现，他们“都具有一般人所没有的自信心”，“他们的自信表现不会像其他人一样被失败的心理摧垮”。自信是成功的第一信念，是成功者必须具备的基本条件。如果连自己都不相信的事，怎样让别人相信呢？

有这样一个真实的故事：

王新，一流大学的经济管理学硕士。但是，名牌大学的高学历并没有让他充满自信。临近毕业，王新四处找工作，却屡屡碰壁。残酷的现实让本来就不自信的王新变得更加沮丧和无助，他的自信和自尊已经降到了极点。天赐良机来了，随着社会经济的快速发展，银行等金融机构纷纷以优厚的待遇广纳贤才，一时间经济学硕士毕业的王新似乎变得炙手可热。他满天下撒网，他把自己的简历送往 员圆家需要财经分析师的银行，幸运的王新获得了员圆次面试的机会。然而不幸的是，他的 员圆次面试都失败了！失望到极点的王新把自己的简历送到了猎头公司，他打算听从上天的安排，他已经彻底放弃了自己。然而他出色的简历和屡屡发表于财经期刊上的文章让猎头公司的管理人秦涛兴奋不已，很快，王新被秦涛邀请面谈。

王新坐在秦涛宽敞明亮的办公室里显得局促不安、异常焦虑。

“你认为你的 员圆次面试为什么会失败？”两人的谈话在秦涛沉稳而洪亮的声音中展开。

“他们觉得我的能力不足以担当重任。”王新低着头沮丧地说。

“不，恰恰是你成绩的出色才会获得这 员圆次面试的机会。但是，你身上缺乏了一种最重要的能力，所以你失去了这 员圆次的机会。王新，你要记住，你的简历能把你带到任何银行面试，但胜利地通过面试，你只需要有两个字——自信。你有一个星期的准备时间，让自己至少看起来像个自信的人。”

一个星期后，王新被秦涛送到了某银行进行第 员次面试，这一次的面试 摇王新终于成功了。

在回忆自己最后一次面试时，王新感叹地说：“那是我人生最重要的一个的转折点。秦涛一眼看出了我失败 员次的原因。在一个星期内我如同疯子一般对着镜子告诫自己：‘我自信，因为我是最优秀的财经学者；我自信，因为我有能力！’为了让自己看起来更像一个未来的成功者，我对着镜子练习挺胸、抬头、目光对视，我大声而又坚定不移地讲话。这时我才突然发现自己居然弯腰低头、谦卑地走了这么多年！”今天，王新自信的身影每天都穿梭在银行的核心部门中，他的财经分析报告也经常刊登在著名的财经报刊上。

原来，自信是这么的重要！它是我们获得成功的第一个信念！

没有人能够完全像你一样地活出你自己，但是你必须发现真正的自我，然后你将会知道你能，因为你学会了认为你能。这时，你就会发现自己潜伏的力量。

现在就拒绝相信世界上有我们不能做的事情。世上最伟大的事都是由人做出来的，而他们事先并不知道自己能够做到。虽然他们事先不知道，但他们仍然前进，并且做到了。

心理学家丹尼斯·华特利在《成功心理》一书中也曾写道：“成功者具有实现自我价值的坚定信念。”《华尔街日报》上一份研究企业家品质的文章认为，“成功的企业家都有感人至深的自信”。麦肯锡公司在对大量的成功企业家进行研究后发现，他们“都具有一般人所没有的自信心”，“他们的自信表现不会像其他人一样被失败的心理摧垮”。

人人都应该相信自己，相信你自己就是一座金矿，关键是你如何看待、发掘和重用自己。

我们可以羡慕别人的才能、幸运和成就。同时，我们不要浪费自己。时间是宝贵的，开发自己，你的潜在金矿就能变成一座灿烂的金山。

技巧圆让自己看起来就像个成功者

大多数不成功的人之所以失败是因为他们首先看起来就不像成功者。再者,他们看起来就不想成功;或者根本不知道什么是成功,或者当成功的机会到来时,他们不知道如何把握成功。

在西方有这样一句名言:"你可以先装扮成'那个样子',直到你成为'那个样子'。""让自己看起来像一个成功者"在你的事业中会为你敞开幸运的大门,让你脱颖而出。推选领导时,由于你'像个领导',人们会投你一票;商务洽谈时,由于你'像个成功者',未来的合作伙伴愿意相信你的公司也是成功的,因而愿意与你的公司合作;民主选举时,由于你'像个领袖',领导和群众便愿意接受你。那么,你离成功也就越来越近了。怎样让自己看起来就像个成功者呢?有以下五条建议。

摇摇恪守信用,立身之本摇

所谓'守信用原则",就是说到一定要做到。这听起来既简单又合理,但是绝大部分人就是做不到。假如一个人兑现了他曾经许过的所有诺言,他一定会成为一位杰出人物。

我们都遇到过类似的不幸,也为这样的'食言"而痛心疾首。行失于言是一种极糟糕的形象,你一定要像避瘟疫一样避免它。

假如你想要创立一项长久而富有效益的事业,你就必须准备长期与别人合作。你的产品,加上你执行守信用原则的能力,将决定着你能否在长期的经营中取得成功。如果你想要事业长盛不衰,你就必须塑造这样的成功形象。

需要全本请访问 www.ertongbook.com