

目 录

方案一 自信使你在社 交中如鱼得水

- 法则 1 树立成功社交的信心 (2)
- 法则 2 克服羞怯和说话紧张症 (5)
- 法则 3 自己激励自己 (9)
- 法则 4 占据心理上的优势 (12)
- 法则 5 勇于与强者对弈 (14)

方案二 形象胜过 任何有声的语言

- 法则 6 注重社交的仪表 (20)
- 法则 7 养成良好的社交卫生习惯 (24)
- 法则 8 充分把握"初次效果" (28)
- 法则 9 顺利通过印象关 (37)
- 法则 10 时刻留意你的小节 (41)
- 法则 11 利用微笑武装自己 (44)

方案三 修养在

社交中优为重要

- 法则 12 读书是社交成功的基石 (55)
- 法则 13 以诚信待人 (61)
- 法则 14 让诚心打动对方 (66)
- 法则 15 凡事应严己宽人 (70)
- 法则 16 豁达宽宏,以德服人 (77)
- 法则 17 为人处事应忍小谋大 (81)
- 法则 18 把失败当作一次经验 (83)
- 法则 19 笑对人生,快乐生活 (90)

方案四 编织好

你的关系网

- 法则 20 编织好你的关系网 (97)
- 法则 21 付出要发自内心 (100)
- 法则 22 敞开心扉给人看 (103)
- 法则 23 结交朋友有秘诀 (105)
- 法则 24 让朋友胜过你 (113)
- 法则 25 主动与人联系 (117)
- 法则 26 善待友人 (120)
- 法则 27 谨慎择友 (125)
- 法则 28 认识你的朋友 (128)
- 法则 29 珍视友人的自尊心 (131)

方案五 见不同的人说不同的话

法则 30	走进陌生人的世界	(136)
法则 31	撬开“闷葫芦”的嘴	(139)
法则 32	与性格不合者相处不难	(141)
法则 33	读懂对方的眼神	(143)
法则 34	称呼要得体	(149)
法则 35	寻找共同的话题	(151)
法则 36	见什么人说什么话	(156)
法则 37	大辩不言	(159)
法则 38	插嘴要谨慎	(166)
法则 39	避免与别人争论	(170)
法则 40	常用幽默这颗开心果	(174)

方案一 自信使你
在社交中如鱼得水

法则 1 树立成功社交的信心

心理学家指出,增加自信,克服交往中的自卑心理,往往有利于社交的成功。因此,在社交中一定要充满自信,同时还要保持良好的心态和习惯。具体来说,你应该这样做:注视着对方的眼睛,主动和其握手;先主动开口,直接介绍自己;面带笑容,满脸诚实;态度不卑不亢;尽可能使用幽默语言;不装腔作势;说话声音要简洁清晰;参加经营洽谈,不要忘记带名片;不要把名片随随便便甩给别人;不要接过别人的名片随便一放;不要忘记客户的姓名;要分析这笔交易本身有无成功的可能性,不要根据您对对方的印象来确定是否成交。

除此之外,我们要避免那些削弱自我信心的事情,并将这些麻烦和障碍尽早地解决掉,方法是:

永远不要说"反正"与"毕竟",它们是丧失斗志的两大忌语;培植自信,使用肯定式的表现法最具功效;同样的事实,如用肯定的语气,则可以消除自卑感;凡是不利于自己的措辞可以省略或改用代名词;逐渐把问题抽象化,可使讨厌的事情变得不讨厌;利用联想游戏,有助于忘记讨厌的事情;如被否定的意象困扰时,应用动词的方式表现自己;单位改变时,心理负担的轻重也会有所变化;凡事要有最坏的打算。

克服自卑感的诀窍是把"我"想成"我们";只要一想到"天无绝人之路",就能减轻对未来的恐惧;高估别人的优点,即等于忽视自己的优点;当你发现别人也具有跟自己相同的缺点时,就能从自卑感中获得解脱;发现比自己优越者的缺点,无异可以增长

自己的优点。

若碰到令人产生畏缩的劲敌，只要能列出他与自己相同的共同点，自然就不会胆怯……；如能发现对方的另一个身份，就不会有压迫感；当你被对方的头衔压倒时，只要想到在同样的头衔里，也有最好与最坏的区别。

如把对方的讨厌行为，假想为其他原因，则不会产生不快感；为了在强敌面前不自卑，可将能力与任务交换考虑；在劲敌面前，只要有意识地采取不急的态度就好了。

当你快被对方压倒时，最好抢先站立；要消除对方的抵抗感，不妨塑造共同的敌人；如要逃脱对方的压迫感，不妨盯视对方身体的某一个部分。

即将失败时，把可喜的结果视觉化，则可以增加信心；你在迷惑时，不妨回想当初的直觉；任何事情，只要精通其中一件事，其他事也能迎刃而解。

破釜沉舟的做法，可以坚强自己的意志；如每天坚持做一件事，则对所有的事情都能产生持续力；经常事先为自己塑造一个“敌人”，就不会丧失斗志。

如果认为糟糕，请赶快想别的事，那么瞬间也能使心情镇静下来；陷入不安时，不妨自问自答不安的理由；不安时，猛吃喜欢吃的东西，有助于充实气力；如要消除棘手意识，就得去反复接触，才会习惯；失败后失望感的大小，取决于失败后能不能自我解嘲。

此外，必须注意的是，有些人又容易过于自信。记住，过分的自信，便是自负。而自负却是你获得成功的敌人。因此，与人交往中，不要总是炫耀自己。自我表现欲会伤害他人的自尊心，也是一种浅薄的表现。那种因自己比别人强而“以我

为中心"的人,往往会成为离群的"孤雁"。以下几点必须牢记在心:

(1)知错就改,不因所谓"自尊"而拒绝承认错误。

(2)自诩一贯正确的人,很容易引起别人的反感。并因此而疏远这样的人。

(3)承认自己错误不仅不会丢面子,反而会因为你有自知之明而受到尊重。既然错误是难免的,与其让别人批评,不如自己批评自己。

(4)让别人感到他们在你的生活中很重要。渴望变得重要,是人的天性。

(5)让别人感到他们对你的重要性,使他们做人的需要得到满足,这实际上也使你显得很重要了。那些得到你尊重的人,会把你视为知己的朋友。

(6)克服交往中的自卑心理,增强自信心。自卑是一种消极的情绪反映,它使本该美好愉快的生活一瞬间黯然失色,使巨大的潜力难以发挥出来。

(7)只有那些把握自己的优势,创造美好生活的人,才是值得自豪的。

(8)摆脱偏见影响,客观评价他人。在与人交往中,切记不要以偏概全去评价别人。

(9)不要轻易怀疑别人。毫无事实根据地猜测别人,甚至把这种主观臆断传扬出去是不道德的,这种"以小人之心度君子之腹"的事做多了,会失去别人的尊重和信任。

(10)注意克制嫉妒心理,用衷心的喜悦和祝福迎接他人的成功。

(11)有修养的人能够把嫉妒化为自强的动力和衷心的赞

美，满怀信心地学习他人的长处。

(12)有的人无法控制自己的炉火，不惜破坏原本良好的人际交往，使周围的人感到不愉快，可见嫉妒是人际交往中的一大障碍。

法则 2 克服羞怯和说话紧张症

不少人在众人面前说话时，表情十分不自然，除了容易怯场之外，还常常说出几句自己也没想到的难听的话或词汇，这令他们自己也大为吃惊。其实，导致这种现象出现的原因主要是缺乏心理准备和实际训练，通过下列训练法完全可以克服：

(1)努力使自己放松。在人前说话紧张的人大都是想要说话时呼吸紊乱，氧气的吸入量减少，头脑一时陷于痴呆状态，从而不能按照所想的词语说出来。

在某种意义上说，“呼吸”和“气息”是一个意思，因而调整呼吸就是“使气息安静下来”。

说话时发生不正常情况通常都是这样的顺序：怯场——呼吸紊乱——头脑反应迟钝——说支离破碎的话。因此调整呼吸会使这些情况恢复正常。

说话时全身处于松弛状态，静静地进行深呼吸，在吐气时稍微加进一点力气。这样一来，心就踏实了。此外，笑对于缓和全身的紧张状态有很好的作用。微笑能调整呼吸，还能使头脑的反应灵活，话语集中。

(2)练习一些好的话题。在平时应酬中，我们可以随时注

意观察人们的话题，哪些吸引人而哪些不吸引人？为什么？原因是什么？自己开口时，便自觉地练习讲一些能引起别人兴趣的事情，同时避免引起不良效果的话题。

(3)训练回避不好的话题。哪些话题应该避免呢？从你自身来说，首先应该避免你不完全了解的事情。一知半解、似懂非懂、糊里糊涂地说一遍，不仅不会给别人带来什么益处，反而给人留下虚浮的坏印象。若有人就这些对你发起提问而你又回答不出，则更为难堪。其次是要避免你不感兴趣的话题，试想连你对自己所谈的都不感兴趣，怎么能期望对方随你的话题而兴奋起来呢？如果强打精神故作昂扬，只能是自受疲累之苦，别人还可能看出你的不真诚。

(4)训练丰富话题内容。有了话题，还得有言谈下去的内容。内容来自于生活，来自于你对生活观察和感受。我们往往可以从一个人的言谈看出他丰富的内涵及对生活的炽烈感情。这样的人总是对周围的许多人和事物充满热情，很难想象一个冷漠而毫无情致的人会兴致勃勃地与你谈街上正流行一种长裙。

(5)训练自我评价语言方式。词意是否委曲婉转？话题是否恰到好处？言谈是否中肯，把握要领？口齿是否清晰明白？说话是否不犯唠叨琐碎的毛病？说话音量大小适度？说话速度不急不缓？话中是否不带口头禅？说话是否简洁有力？措辞是否恰如其分、不卑不亢？话中带多余连接词？说话是否真实具体？是否能充分表达说话目的？言谈时是否能设身处地为对方着想？说话是否心无旁骛、专心一致？话中是否含有自我吹嘘成分？是否一人滔滔不绝地说个不停？出口伤人？是否能真诚地与人寒暄客套？说话是否能参酌量

情？是否能掌握说话技巧？是否能巧妙掌握说话契机？是否能专心一意地听人说话？

虽然，我们在和人应酬交谈当中，不可能时时都能使对方感到既愉快又有趣，但是训练有素的谈话方法的确能帮你赢得社交，给人留下好印象。在公共场合与人交谈是一种社会行为，像其他社会行为一样，谈话也有一定的规矩，每个有教养的人都应该遵从。与人谈话，哪些可说，哪些不可说，也都有很多讲究。

这些一有专家将其归纳为以下几项：不谈对方深以为憾的缺点和弱点；不谈上司、同事以及一些朋友们的坏话；不谈人家的秘密；不谈不景气、手头紧之类的话；不谈一些荒诞离奇、黄色淫秽的事情；不询问妇女的年龄、婚否、家庭财产等事情；不诉个人恩怨和牢骚；不述一些尚未明辨的隐衷是非；避开令人不愉快的疾病详情；忌夸自己的成就和得意之处。

一说话就脸红，一笑就捂嘴，一出门就低头，这是许多天性羞怯者的共同表现。虽然屡下决心却总是不能够大见成效，怎么办呢？这里有一张包治羞怯心理的社交处方，照此办理吧。

想像自己是完美的化身。这是许多名模、影星在表演之前惯用的伎俩，同样适用于工作职场，面对大客户或提案前，先静坐，心中默想曾有的愉悦感受，譬如曾经聆听的悠扬乐章，愈具体效果愈好。以拥有者的态度走入每间屋子。昂首阔步，抬头挺胸，仿佛一切都在你的掌握之中。学习你所仰慕的人所有的美好特质，只要她（他）具备你所希望拥有的特质，都不妨模仿。

大胆表现自我，把自信心视为肌肉，这需要定时地持之以

恒地锻炼,如果稍有懈怠,它很快就会松弛。改善外表,换一套新洗过的衣服,去理发店吹个发型,这些办法会使你觉得焕然一新,因而增强自信。

进行想象练习。想象你正处在你最感羞怯的场合,然后设想你该如何应付。这样在脑海里把你害怕的场合先练习一下,这有助于临场表现。

相信天下人谁都或多或少地有些羞怯心理。

逐渐接近目标,可以减少你的焦虑。掌握害怕的根源和知道害怕时会有的生理反应,如冒冷汗或呼吸急促,当它们出现时你就可以通过一些放松的小技巧克服它。说话时语气要坚定,没有自信的人都有说话过于急促、细声细气的毛病。说话的诀窍在于音量适中、语调平稳,速度不缓不急,此举显示你对说话的内容信心十足,利用呼吸换气时断句,内容则显得流畅有条理,切忌以疑问句结束陈述事实的语句,以免影响语气的坚定。

专心倾听别人的讲话,例如在轮到你讲话之前,先专心听别人怎么讲。一来可以分心,不再一心挂念自己;二来当你讲话时,别人也会专心听你的。

多提"问答题"少提"是非题",可以使你处于主宰的地位。技巧多加演练,例如你要出席一个舞会,就在事前先练习一下当前流行的舞步,可以减少到时出现尴尬。

多找你不认识的人谈话,例如在排队买东西时,多与人攀谈可以增加你的胆量和技巧,又不至于在熟人面前出丑。

要避免不利的字眼,例如与其自己对自己说"我感到很紧张",不如说"我感到很兴奋。"

确信一个事实,其实在别人的心目中,你并不像你想像的

那样害羞。设法避免紧张时的动作,例如你演讲时手会发抖,就把讲演稿放在讲台上。

事情做好了,不忘自己庆祝一番,这样有助于增进你的自信。

平常要多多参与,不要拘泥,多参加活动,多与人接触,对克服羞怯心理很有帮助。确信自己一定会成功,摒弃一切不利的想法。要知道,人无完人,不要因为自己的弱点而自怨自艾。

法则 3 自己激励自己

与人谈话,对自己的心理有没有影响?当然是有的。我们谈话时,过去只是注意他人的心理接受程度,却忽略了对自己心理的影响,这是不可取的。下面几条方法会对讲话人的口才有着正面的激励作用。

1. 凡是不利于自己的措辞,可以省略或改用代名词

在我们日常生活中,要避免反复使用含有负面意味的无益措辞。我们与其说:"痛苦消失,痛苦消失,痛苦消失",远不如说:"痛苦消失、消失、消失"来得好些,至少后一句话不会使人有嫌恶之感。尽量少用负面与无益的刺激性措辞,甚至根本不用此类措辞,更能获得别人的好感。

我们常常看见某人为考试提心吊胆,而且开口闭口表示可能会考不及格,结果不幸而言中。由此可知,诸如此类具有负面作用的言语,还是不说为妙。倘若不幸名落孙山,你还口口声声说道:"留级"、"惨了",那你就非常可能成为终生的留

级生,或是个窝囊废;倘若碰到非说不可的时候,那你最好改用"那件事"、"那个事件",或"从那以后"等代名词,或是一些可以替代的措辞,这样自然可把不愉快的事实或气氛摆脱掉。

2. "暂且不谈"可以医好懒言症

有些人总是闷闷不乐,做起事来不能干净利落,如果有人问他何以会如此窝囊?对方可能回答说原因很多,而不能一一解答。事实上,他所说的原因,往往不是"由于思考以后,仍然不能解决",而是因为不能解决,才开始思考问题。换句话说,为了要使不能解决的事情正常化起见,才开始思考问题的核心。

由此看来,这是为了要圆满解决问题,可惜却想不出对策来。当然,由于想不出对策,就苦恼得很,倘若不去思考问题,那就是根本谈不上如何采取正确的行动。本来,一个人在做事以前,根本无法完全考虑到可能发生的事情,所以,某些问题应该暂时搁在一旁,这是让人不为事情所困扰的最好方法。大体上说,人可分为"行动型"与"熟虑型"两种类型。行动型的人反应迅速,可惜错误很多;熟虑型的人反应缓慢,但错误较少,这两种类型各有优劣,倘若都能学习"暂时搁置"的技术,则可以吸取两者之长。当然;事情有轻重之分,故大家在动手之前,应该好好考虑。所谓暂时搁在一旁,并非把事情忘得一干二净。如此一来,即使是一个非常优柔寡断的人,也能安心采取行动。

3. "反正"与"毕竟"是丧失斗志的口语习惯

当工作或读书不顺利的时候,一般人常常会说:"反正"、"毕竟"或"总之"之类的话。例如:"反正我认为不行,毕竟是不行的","总之,我是无能为力了","我毕竟是比不上他"。因为

这些已经说出了口,使得本来可以做好的事也做不好了。一开口就说"反正"、"毕竟"、"没办法"或"不得已……"的话,这表示的是要放弃努力,或停止思考的意思。所以,当这些话说完之后,也等于自己的缺点被原谅了,迫使自己无法向外踏出一步,而被囿于一个框框里。

4. 用卑俗的称呼能使自己恐惧意识消失

报纸上经常出现政治漫画,例如把某某部长画成动物,某国的宰相画成小姐等等,滑稽幽默的情景,使读者捧腹不已。在我们的眼光里,掌握政权的人,无疑是很棘手的人物,我们对于这种人,一面怀着亲近感,一面觉着他是一个伟人,相形之下,难免产生恐惧感或劣等意识。在这种情况下,上述的政治漫画,无疑对于镇定心情方面,具有极大的作用。

个人的绰号有时也含有同样的效果。通常我们对于那些会给人心理上产生压迫感的人,也喜欢给他起个滑稽或幽默感的绰号,借此冲淡我们心理上的压迫感,例如在初中和高中时代,经常被同学们取外号的人,无非是那些惹人讨厌的老师,在社会上经常被人取外号的也是位居要职的家伙。

"我昨天被厂长叫去训了一顿"和"我被那个老顽固叫去谈话"很明显地,这两个人所受到的心理压力大小相同。换句话说,我们如能给棘手的强敌取一个粗俗的名称,则可纠正彼此间心理上的不平衡,进而维持对等性的关系。

因此,绰号可消除自己对于某人而产生的压迫感,而代之以亲近感或优越感。如果能有意识地利用此种效果,那么,即使碰到再难缠或咄咄逼人的家伙,我们照样能使他跟自己处在相同的地位,甚至比自己更低下的位置。

如从另一方面来研究这一心理时,不妨将动物的名称加

诸对方,则可使我们对他留下"愚蠢"或"迟钝"等印象,这样一来,更能减轻对方给予我们的压迫感。

法则 4 占据心理上的优势

胜负与否,实力固然重要,但最终取胜的关键,却在于你有多少获胜的信心。过分夸大对手的实力,使自己不战而怯,便已注定了失败的命运。

对手实力虽然比自己强大数倍,但是我们如果能在心理上保持与之平等的态度,发挥自身的潜能,即使大敌当前,也会令其俯首称臣。

与其时时在意别人的评价,不如反过来评价对方。我们常见的摔跤、保龄球、围棋、象棋等比赛,心理因素往往是胜败的关键,有一则美国高尔夫选手托雷比纳的小故事——是关于他和高尔夫球王杰克·尼克劳斯的比赛插曲。

在这场比赛中,托雷比纳的心理压力是可想而知的。托雷比纳偷偷将尼克劳斯最厌恶的假蛇玩具带进一号开球区,抛向尼克劳斯,享有球王盛名的尼克劳斯犹如小孩般地在球场窜跳。托雷比纳因此而摆脱与球王对赛的压迫感,轻轻松松地打完球赛,并取得胜利。

当然,托雷比纳这种做法并不可取,但球王尼克劳斯却对托雷比纳的心理战术大为叹服,两人并因此成为好朋友。

我国有一位围棋新秀与九段高手对弈时，尽量反复去想对方曾惨败于一个三段棋手时的情形，借此消除自己的恐惧感，结果出人意料地战胜了对方。

如果，你时时在意对方的评价，心里有股挣不开的压力，那么就仔细观察对方的表情、服装、说话神态，找出对方缺点。如此一来，你就能由受评估的被动姿态，摇身一变而为评估他人的主动者，压迫感与紧张感也随之减缓。通过小如对方衬衫的污垢、西装上掉落的纽扣等等的察觉，都足以安抚自己，产生与对方对等的心理平衡。

一开始就大声讲话，你就不再惧怕对方。你也许会有这样的经历：在黑夜里，你一个人走过幽僻的小巷或郊野时，你会下意识地张大嘴巴高声喊叫或歌唱，来为自己壮胆。

在竞技场上，这种情形会经常发生。

在某一年的一次全国保龄球团体赛的第一轮比赛中，虽说各参赛球队都是各地身经苦战才得以晋身决赛阶段，但是，面对众多的观众和现场直播的电视摄像机，某队的球员却紧张得脸色发白、身体僵硬，尤其是第一个出场的选手，紧张得不知如何投出第一球。这时，球队教练为了安抚人心，便悄悄向选手打了个手势，让他奋力投出第一个球，并示意其他队员们不管上场的选手投得如何，都要大声喊叫，击掌鼓励。这一招果然灵验，球队气氛为之兴奋热烈起来，选手于是做出了全局连续 7 个全中的精彩表演。

初次见面的场合，正如上述故事中第一轮比赛的头一个

球。要解除紧张,就要将紧缩的心理与身体如球一般全力向外投出,以求舒解。当你在与人初次见面打招呼时,试着尽量放开声音,大声喊叫,强有力地握住对方的手,开个无伤大雅的玩笑,豪爽地大笑,保证你一定会将紧张抛到九霄云外。

法则 5 勇于与强者对弈

"伟人之所以伟大,是因为我们总是跑着。"

尽管不少人都熟知这句西方名谚,但在现实中,当我们第一次见面,而对方的社会地位、名气、能力、学识、年龄、家庭背景等都占上风时,常常会产生一种莫名的自卑感,总觉得自己比对方矮半截,因而出现语无伦次、手足无措的尴尬场面。

要克服这种敬畏心理,我们需要明白这样的道理:其实地位、名气等不过是身体外裹着的"衣服"罢了!但是这层衣服往往造成我们的心理压力。如果脱去这层外衣,同样都是赤裸裸的人啊!明白这个道理,你就可以避免不必要的自卑,无畏于对方的地位、名气了。

(1)先让你内心的强弱双方交战

相信任何人都有过这样的经验:与强者第一次见面时,有些平常能够应付自如的场面,今天都有些力不从心了。所谓:"胜败乃兵家常事"人不可能永远常胜,也不会总是失利。乐观者,认为成功的次数居多;而悲观的人,却认为自己十战九输。的确,圆滑练达的老手,也偶有失蹄之时;自认为口拙不善于交际的人,也不会像自己所说的屡遭"滑铁卢"。

尽管"胜败乃兵家常事。",我们仍然要努力提高成功的机