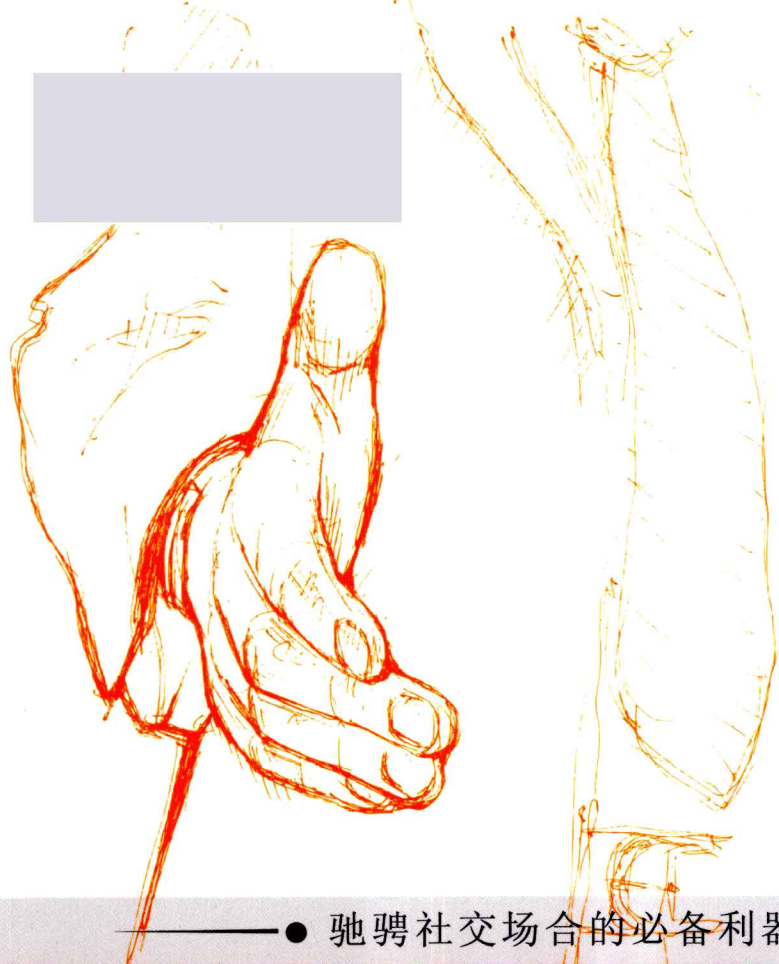


交际能力决定人脉圈的实力，交际技巧关系人生的格局
你要知道的和不可不知的交际规则，这里应有尽有。
一部实用的交际宝典，帮你缔造和谐的人际关系。
上百个最实用的交际技巧，让你轻轻松松打动人心。

李亮◎编著



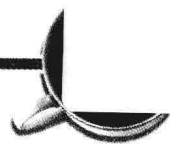
——● 驰骋社交场合的必备利器 ●——

打动人心 的 交际技巧

*Dadong Renxin De
Jiaoji Jiqiao*

Jiaoji Jiqiao
交际技巧
· 必读手册 ·
Bidu Shouce

中国纺织出版社



打动人心 的交际技巧

DADONGRENXIN DE
JIAOJIJIAO

李亮◎编著



 中国纺织出版社

内 容 提 要

处世离不开人际交往,做事少不了人际关系。与人相处是门学问,运用到位的交际技巧,才能瞬间打动人心,赢得交际胜算,获得自己的幸福与成功。

本书全面深入地展示了各种交际技巧,教你在任何境况与场景中,轻松打造出完美的交际形象,快速有效地赢得人心,令人际关系融洽和谐,从而顺利达成自己的愿望,收获精彩的人生。

图书在版编目(CIP)数据

打动人心的交际技巧/李亮编著. —北京:中国纺织出版社, 2012. 4

ISBN 978-7-5064-8183-0

I. ①打… II. ①李… III. ①人际关系—通俗读物

IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 260553 号

策划编辑:曲小月 责任编辑:陈 芳 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010—64168110 传真:010—64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2012 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:17

字数:215 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



我们生活在这个世界上,每天都要和形形色色的人打交道,无论是吃穿住行,还是工作办事,都需要与身边的人进行密切的联系,因而说话做事能够打动人心便成为了一个人获得成功的有力保障。俗话说“攻城为下,攻心为上”,两军对垒、攻城掠地时都讲究先得民心,得民心者得天下,民心所向何愁不能成功?与人交往也是如此,得到对方的认可,打动对方能够快速得到对方的信任,建立良好的交往关系。

打动人心可以从很多方面着手,最简单、最有效的无疑是“沁人心脾的语言”。古语有云:三寸之舌,强于百万之师。足见语言的厉害。言语利用好了,就是神兵利器,是一个人最有用的才能。

三国时期,曹操活捉了吕布。因为吕布武艺高强,曹操本想把他留在自己的帐下。可是刘备说了一句话:“曹公忘了丁原和董卓吗?”仅一句话,使曹操想起丁原和董卓都曾经收留过吕布,但是最后却都被吕布所杀,刘备这是提醒他莫步二人后尘,于是曹操便把吕布杀了。可以说刘备的一句话就决定了吕布的生死,而刘备能够说服曹操,也是因为他一句话就把留下吕布会带来的后患点明了。所以说巧妙使用语言的技巧是打动人心的一种方式。

当然攻心的语言并不是张口就能说出来的,它不仅要求说话者拥有一定的知识涵养,更需要敏锐的洞察力和灵活的随机应变的能力。比如在面

对上司的时候,你要了解上司爱听什么话,讨厌提什么事,和上司聊天或者汇报的时候才能做到不触怒上司,进而打动上司,让其信任你、重视你。同一句话说给不同的人听可能会得到截然不同的效果,一件事用不同的方式表达也会造成不同的影响,因而在人际交往中,在与人交流的时候,一定要仔细揣摩对方的心理,把握好交际用语,有针对性地说、巧妙地说,这样才能够顺利达成所愿。

打动人心除了要掌握说话方面的技巧,要会揣摩人心,还要能够为他人着想、想他人所想,这样说话做事才能够赢得人心。只有首先赢得对方的信任才能够走进对方的内心,并且打动对方。

现实生活中有很多人说话不注意方式,做事太直接,所以求人办事时免不了处处受挫,可见掌握打动人心的技巧对于我们的人际交往是多么重要。打动人心就是这样一种能够让我们快速达到目的、顺利完成任务的技巧,掌握了这种技巧,你离成功便又进了一步。

本书从如何俘获人心、如何调节氛围、如何揣摩他人心理、如何顺利与他人沟通、如何赞美、如何获得他人的好感等方面详细阐述了打动人心需要的各种技巧。现今社会知识就是财富,口才就是资本,打动人心的技巧更是驰骋社交场合的必备利器。希望通过阅读此书,你能够把自己培养成一个话说得漂亮、事办得漂亮、出类拔萃又受人欢迎的人。希望这些技巧和方法能够帮助你更好地把握人生机遇,成就美满幸福的生活!

编著者

2011年11月



第1章 举手投足,微妙的细节俘获他人心 1

抛弃冷漠,让微笑成为你俘获人心的必杀技 / 2

得体的肢体语言,让无声胜有声 / 4

适度的声音、平缓的语调更抓人心 / 7

用一个眼神获得对方的好感 / 9

握手的礼节是你内在涵养的体现 / 11

一些手势配上相应的表情就会让他人亲近 / 14

别松懈,不经意的一个姿势可能就毁坏了形象 / 16

第2章 活跃氛围,适宜的气氛走进对方的心 19

制造暖人的寒暄,奠定交谈的好气氛 / 20

选对交谈方式,使谈话更符合对方心思 / 22

看准对方情绪,制造不一样的交流氛围 / 24

唠唠家常,再引出谈话主题 / 27

多说“我们”,从心里把彼此划到同一战线 / 29

能说会道的你不如把机会多留给对方 / 31

利用称呼贴人心,不经意间叫出他的名字 / 34



第3章 揣摩心理,看穿人心轻松把握交际主动权 37

- 从对方神情读出对方的心理活动 / 38
- 捕捉对方说话的细节就能看透对方的心 / 40
- 对方的那些小动作,看在眼里记在心里 / 42
- 从站姿、坐姿也能猜他个七八分 / 45
- 个人爱好能反映出他的生活习惯 / 48
- “物以类聚,人以群分”的识人法则 / 50
- 心有灵犀,先对方一步说出他想说的话 / 52

第4章 谈天说地,选对沟通话题在交谈中产生共鸣 55

- 交谈的话题从对方的专业上谈起 / 56
- 男人之间相互聊天的话题 / 58
- 女人之间相互聊天的话题 / 61
- 异性间谈什么话题才合体 / 63
- 与长辈聊天的话题 / 66
- 引导对方主动说出自己感兴趣的话题 / 68
- 直触心底的话最能引起对方的交谈欲望 / 71
- 八卦原理,人人都有好奇心 / 73

第5章 适时表现,展现能力提升他人对你的欣赏度 77

- 光说不练,别人怎么能知道你有能力 / 78
- 做个有气场的领袖式人物 / 80
- 一些小噱头就能引起他人注意 / 82
- 自夸不浮夸,学会往自己脸上贴金 / 84



明星效应,总会带来更多关注 / 87

延迟满足:关键时刻再挺身而出 / 90

第6章 因地适宜,时刻都能成为他人想亲近的对象 93

私人派对上,放下身份和他人打成一片 / 94

商务晚宴上,场合虽正式但轻松更重要 / 96

应酬酒席上,挡酒不挡情,尽兴才是真 / 99

公司聚餐时,话要多往同事心坎里说 / 101

与客户见面时,多听多微笑多替客户想 / 104

朋友聚会时,贴心话要说得够实在 / 106

外出郊游时,休闲娱乐的轻松话题不能少 / 108

抛下个人喜好,遵循“识时务者为俊杰”的交际原则 / 111

第7章 维护面子,成为对方心里靠得住的人 115

顾全对方的面子,让人觉得你靠得住 / 116

他人遇尴尬,巧妙给人台阶下 / 118

对方犯错,巧妙的暗示胜过直接批评 / 120

用打趣的方式拒绝他人,保全对方面子 / 123

看破不说破,让对方觉得你很懂事 / 125

适时放下自己的面子,试着成全对方 / 127

学会“打圆场”,有时善意的谎言很美丽 / 130

第8章 口齿留香,嘴上有情令人为你“心悦” 133

轻柔细语,展现你的涵养赢得他人倾心 / 134



多套点“关系”，让对方感到你离他并不遥远	／ 136
轻言轻语也有震撼人心的能量	／ 139
会做更要会说，让对方理解你的好意	／ 141
乐于与对方亲近，令其心生愉悦	／ 143
语气、语调用对了，说话自然更有情	／ 145
第9章 趁机行事，巧妙获得他人的好感	149
看准对方的得意事，巧做“传话筒”让大家分享快乐	／ 150
对方悲伤时，默默地让其感受到你的关怀	／ 152
对方出现失误时，恰是体现你尊重他的时机	／ 154
看到对方愤怒，做点为他人消消火气的小事	／ 156
他人的秘密被揭穿，假装“糊涂”绝不八卦	／ 159
对方无所适从时，站出来主动帮助他	／ 161
当他人胆怯时，主动给予对方鼓励	／ 164
第10章 细腻赞美，精确到位的赞美让人欣喜	167
一句赞美的话就能抓住对方的心	／ 168
面对陌生人也能自然地说出赞美话	／ 170
赞扬他人的话也有轻重缓急之分	／ 172
赞美之言越朴素越好，花哨话反而不中听	／ 174
捕捉被人遗漏的闪光点，给予别出新意的赞美	／ 176
借他人之口说出自己的赞美之意效果更好	／ 178



第 11 章 幽默魅力,风趣表达让交流有意想不到的收获 181

- 幽默的人天生带有吸引人的魅力 / 182
- 说点幽默话,你的人气将一路飙升 / 184
- 风趣有门道,开玩笑也要讲究策略 / 186
- 投其所好的幽默方式令你百战百胜 / 187
- 学点小笑话,适时讲出来炒热气氛 / 189
- 一点“冷幽默”,让人感到你很特别 / 191

第 12 章 维护人际关系,学会用心感动同事的心 195

- 低调温和,同事会更信任你 / 196
- 用真情关怀同事,让你更有人缘 / 198
- 推功揽过,让同事对你感激不尽 / 200
- 先认可他人的优点,再婉转表达不同的想法 / 203
- 不传流言飞语,厚道为人赢得人心 / 205

第 13 章 忠心可鉴,用行动来博得老板的倾心 209

- 展示你的忠心,让领导对你信任有加 / 210
- 善于请教,用虚心博得领导倾心 / 212
- 毫无怨言,用任劳任怨打动领导 / 214
- 灵巧谏言,获得领导赏识 / 217
- 勇于承担责任,更受领导器重 / 219
- 做事有条不紊,让领导更放心 / 221
- 帮领导“打圆场”,成为领导的心腹 / 224



第 14 章 情场得意,用点“心计”打动爱人的心 227

“乘虚而入”,在对方最需要你的时刻出现 / 228

众人面前施展爱意,让爱人更欣喜 / 230

偶尔来个惊喜,令爱人喜不自禁 / 232

适时甜言蜜语,让对方感到爱很香甜 / 235

适度撒撒娇,让对方感到你很可爱 / 237

若即若离,用一点空间稳固对方的爱意 / 239

给予安全感,让对方感到你是可以停靠的港湾 / 241

第 15 章 融为一家,真心付出感动对方父母的心 245

儿媳要眼里有活,婆婆会备感欣慰 / 246

一点小礼物打动爱人父母的心 / 248

称呼得要亲切自然才能更像一家人 / 250

凡事多做退让,用“忍功”感动老人 / 253

杜绝争吵,永远和颜悦色孝顺为先 / 255

关怀的话要说到老人心坎儿里 / 257

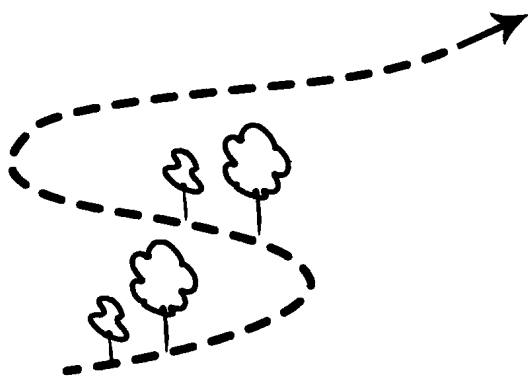
参考文献 / 260

第 1 章

举手投足，微妙的细节俘获他人心



在人际交往当中，很多时候，你说不明白为什么别人就不喜欢你了，甚至拒绝再看到你，让你丈二和尚摸不着头脑。而有时候，别人又突然对你表现出极大的热情，让你疑惑不定。事实上，不管是别人远离你，还是喜欢你，不可能无缘无故的。他们正是从你举手投足的一些细节中，看到了他们喜欢或者是厌恶的东西。因此，我们要多注意一些细节，用细心来赢得别人的心。那么究竟我们该注意哪些细节问题呢？在这一章里，我们将会找到解决这个难题的答案。





♥ 抛弃冷漠,让微笑成为你俘获人心的必杀技

生活中,很多时候,我们接触的人都是陌生人,因为陌生,所以戒备心理很强,在你无法确定对方对你是否友善之前,总是小心谨慎,这种谨慎表现出来就是冷漠。当你冷漠地面对你身边的陌生人时,你得到的同样是冷漠。

相反,你只要微微一笑,那么彼此之间的感觉立刻会发生变化。你的微笑传达出了你的友善,别人会觉得想要打破这种冷漠,认为你内心很阳光,见到对方很开心。这样,别人也会给你微笑,并因此而刻意留意你。这样,你在无形之中已经俘获了对方的心。

佳倩是一个地地道道的北漂,她在北京已经整整生活和工作七年了。她有很多很多的朋友,有的是工作之余认识的,有些是朋友介绍认识的,还有一部分则完全是偶遇的陌生人。

这年春节,她跟所有的外地人一样,急着往家里赶。可是不知道怎么回事,原先买好的车票在检票的时候被拒绝了,原来她买了假票。看着周围的人匆匆地奔向了列车,佳倩的心里甭提有多难受了。

她坐在候车室的椅子上,有些不知所措。就在这个时候,她一转头的瞬间,发现坐在旁边的一个中年男人正在不停地打量自己,二人眼神相撞,中年男人有些不好意思。尽管佳倩心里非常郁闷,但她还是露出了一个甜甜的微笑,点了点头。

得到了佳倩的这个甜蜜的微笑,中年男人的心开始放松了下来,他转过身来说:“看你神情有些不对,遇到什么事了?”

佳倩依然微笑着说:“没事,谢谢你的关心。”

中年男人用疑惑的眼神看着佳倩说:“真的没事?你别误会,我不是坏人,我就是看你神情有些恍惚,猜你可能遇到什么麻烦事情了。如果你信得过我的话,不妨说出来,看我能不能帮助你。”



佳倩迟疑了几秒钟,然后说:“我买了回家的车票,竟然是假票,看来今年回家的愿望又不能实现了。哎!”说着,重重地叹了口气。

中年男人听了,关切地问道:“噢,碰到这种事情也确实够倒霉的。白花了钱不说,而且还活受罪。”

佳倩摇着头笑了笑说:“这事还真让我摊上了,没辙。”

就这样,你一言,我一语地聊了起来。尽管那天,佳倩心情不好,但是和这位男士聊过之后,她的心情好了很多。后来,他们成为了好朋友。

在回想起第一次相遇时,中年男人笑着说:“当时,我不敢和你说话,正是你的那一个微笑,让我觉得你很友善,见到我很开心。事实上,那一天我也不开心。正想找个人说话呢。你的微笑深深地吸引了我。”

故事中的佳倩,尽管自己不开心,但是仍然能给陌生人一个甜甜的微笑,也正是因为她的这个微笑,打消了中年男人的戒备心理,打开了沟通交流的大门。试想,如果当时她只是冷漠地抬起头,望一眼,那么后面的交流便不可能发生。

由此可见,在你面对周围随处可见的陌生人时,一定要抛弃冷漠,给他们一个甜蜜的微笑,这样,你会慢慢地发现,你身边的朋友越来越多,生活越来越有意思了。那么,在你抛弃冷漠给陌生人报一个真诚的微笑时,应该注意哪些方面呢?

1. 微笑的同时,跟对方目光接触

微笑能传达友善,削弱彼此之间的心里防备。但是对方在接受你的友善时,往往会通过和你眼神的碰撞,来确定你是否真诚。因为人的表情或许能骗人,但眼神却是无法掩饰的。事实上,别人也只有确认了你友善的真伪,才会做出是否把他的友善传达给你的决定。否则一旦表达了对你的友好,而又被你冷漠地拒绝,那将是一件很没有面子的事情。

2. 微笑的时候,要不断地点头

在微笑的时候,对方除了从你的眼神中寻找你是否真的友善外,还会观察你的举动,作为微笑者,你应该主动点头,告诉对方你是真诚的。即使对

方确认了你的微笑所传达的友善是真诚的,但是如果你没有点头确认,对方会觉得你并未允许他对你表达友善,因而会有所顾及。因此,在微笑的时候,不妨点点头,告诉对方你是真诚友善的,希望对方也能友善对你。

3. 对陌生人微笑,要注意分寸

生活中,关系越紧密的人,笑起来越随意一些。相反,对于相对陌生的人来说,笑就要把握好分寸,否则,会让别人觉得你不尊重他。因为是初次见面,彼此之间的微笑传达的是友善,若你放声大笑,会让对方觉得你见到他非常兴奋,你很喜欢他。对于陌生人来说,这显然很不合适。

4. 微笑从心发出,避免生硬做作

如果你内心深处真的善良,那么微笑就会自然流露。否则就会显得生硬和做作,让别人看着极不舒服。这样,传达出来的不是友善,而是告诉别人你很痛苦。你的笑容是装出来的。别人得到这个心理暗示之后,便会对你有所防范。

♥ 得体的肢体语言,让无声胜有声

人与人之间的交流除了口头语言外,肢体动作一样可以传情达意。甚至有些时候,肢体语言传递的情感与信息,是口头语言无法企及的。比如,拥抱给人温暖,拍拍肩膀给人安慰等等。之所以如此,是因为肢体语言在一定程度上迅速地跨越了心灵的鸿沟。

尤其在与陌生人沟通和交流时,双方因为不熟悉,所以戒备心理很强,你在举手投足间往往能给别人传递不同的信息。事实上,别人也正是从你的肢体语言上判断你是否友善。

小王和小李都是名牌大学的高材生,大学毕业之后,应聘到公司来做技术顾问。公司之所以会选择他们,除了看重他们的学历之外,更看重他们俩在大学里获得的几次国家级的奖项。



尽管他们是同一个时间来的公司，可是三个月之后，小王跟公司的员工打成了一片，而小李却仍然是孤家寡人一个，没有人喜欢他，不管是工作中还是在业余时间，总是一个人独来独往。

小王很开朗，这一点也不假，但是小李也很幽默，常常将同事们逗得哈哈大笑。可是不知道怎么地，同事们很少跟小李主动交谈。而小王身边总有三三两两的人，他们有什么活动也会主动叫上小王，这让小李羡慕不已。

原来，小王在和同事们聊天的时候，两只手是交叉相握的，在发表自己的想法和意见的时候，打开双手手心朝上，相比之下，小李在跟同事们说话的时候，总是背着两只手，在倾听别人说话的时候，还时不时地两只胳膊抱在胸前，一副容不下任何人的模样。

当小李把自己内心的烦恼告诉小王的时候，小王笑着说：“大家之所以不喜欢你，是因为你在和大家交谈的时候，是因为弄错了一些肢体语言，让大家误会了你。”

小李一脸无辜。小王接着说：“比如你和别人交谈的时候，老是背着手。你知道这个动作代表啥意思吗？”

小李摇了摇头。

小王说：“你想想，摆这个动作的人会是什么人呢？一般只有领导或者是长辈才会在晚辈面前摆这个动作，而你和大家都是同事，你这样背着手，无疑是把自己抬高了位置。”

小李很无辜地说：“不会吧，我没有这个意思啊！”

小王说：“你没有这个意思，但是别人却不这么认为。还有你老把两只胳膊抱在胸前。你明白吗，这意味着拒绝、挑衅和不服气。你这样没弄明白肢体语言的意义，就乱摆谱，难怪大家不喜欢你。”

故事中的小王在与人接触的时候，注意用肢体语言传达友善和包容，尽管他在言语上并没有说什么，但是别人感觉到了这份真诚，因此和他交好。相反，小李由于不注意肢体语言传达的特殊意义，结果因为自己的一些错误的动作，拒别人于千里之外。由此可见，在人际交往当中，肢体语言能起到



意想不到的效果和作用,完全可以弥补口头语言的不足,甚至可以代替口头语言传情达意。那么,在人际交往当中,如何运用肢体语言来表达意图,以达到无声胜有声呢?

1. 手部的动作

在跟陌生人接触和交流的时候,手部的动作是最直接,也是最能传达意愿的。两手交叉相握,表达的是谦虚的态度,相反,背着手或者抱着胳膊放在胸前则表示拒绝、蔑视和挑衅,两手插在腰上表示对抗和敌视。而两手伸开,手心朝上,则表示你愿意接受对方。除此之外,单手抬起,近距离摆动表示欢迎,向远处摆动表示拒绝等。

2. 头部的动作

在肢体语言中,头部动作所表达的语言相对来说比较丰富。在人际交往的时候,如果你肯定对方,要不断地点头确认,但是不要太快,点头太快有时就有敷衍的意思。当然,摇头就是否定的意思了。低着头的时候,往往表达一种不满意或者是有成见的情绪,只是这种否定的表达没有摇头那么直接,一般是不方便拒绝对方,又不愿意妥协。头部倾斜则表示你在认真地倾听。在人际交往的时候,要区分清楚,适当地用头部动作来表达你的意愿。

3. 眼睛的动作

眼睛是传达感受的焦点,瞳孔的运动是独立的,自觉的,不受意志控制的。事实上,一个人的眼睛所传递的信息是最准确的,同时也是最有价值的。当一个人对别人不屑一顾的时候,往往会斜着眼睛看人。眉毛轻轻上扬或者面带微笑,说明认可和肯定。眉毛压低,眉头紧锁或者是嘴角下拉,表达不信任或者是心存敌意。

4. 腿部的动作

同样,腿部的一些动作也能暗示出不同的心理。比如双腿开叉站立,表示高高在上,表达一种蔑视和看不起的情绪,一般领导人或者是长辈在教育下属的时候就是这种姿势。同时,跷二郎腿也有自以为是、高高在上的意思。因此,在人际交往的时候,要注意这些腿部的动作。