

虽然社交会因人、因时、因地、因事而异，但毕竟有它的自然规律，
这就是前人在社会实践中，不断积累出的有关个人魅力方面的经验和技巧。
想成功，要么练好社交魅力，要么后悔半生！

全世界最高端的 魅力修炼课

易茗◎编著

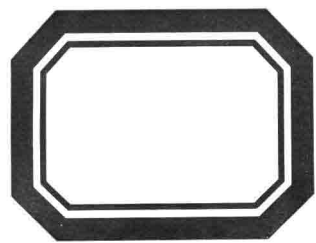
ME LI XIU LIAN KE

本书是一套提升风度、声望的魅力课程，帮你修炼一个高效能的自我！

一个人成功的因素，归纳起来，15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的个人魅力！

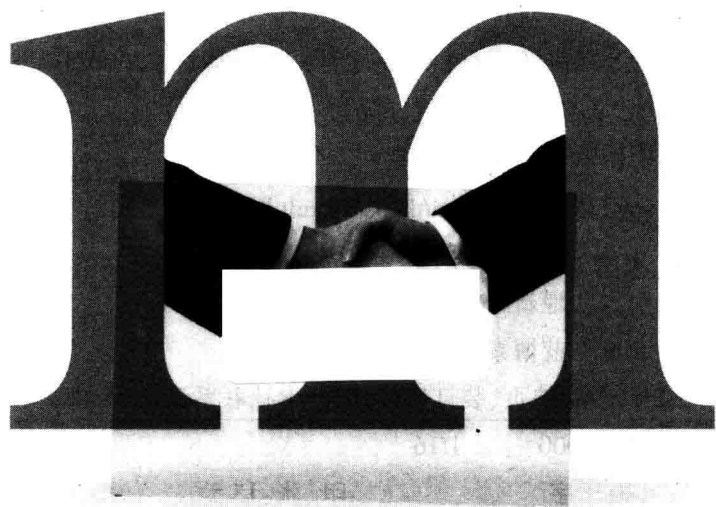


台海出版社



世界最高端的 魅力修炼课

易 茗◎编著



台海出版社

图书在版编目(CIP)数据

全世界最高端的魅力修炼课 / 易茗编著. -- 北京:
台海出版社, 2013.11

ISBN 978-7-5168-0339-4

I. ①全… II. ①易… III. ①个人-修养-通俗读物
IV. ①B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 075958 号

全世界最高端的魅力修炼课

编 著: 易 茗

责任编辑: 戴 晨

装帧设计: 吴小敏

版式设计: 通联图文

责任校对: 唐思磊

责任印制: 蔡 旭

出版发行: 台海出版社

地 址: 北京市朝阳区劲松南路 1 号, 邮政编码: 100021

电 话: 010-64041652(发行, 邮购)

传 真: 010-84045799(总编室)

网 址: www.taimeng.org.cn/thcbs/default.htm

E-mail: thcbs@126.com

经 销: 全国各地新华书店

印 刷: 北京柯蓝博泰印务有限公司

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 710×1000 1/16

字 数: 180 千字 印 张: 15.5

版 次: 2014 年 5 月第 1 版 印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5168-0339-4

定 价: 35.00 元

版权所有 翻印必究



前言

/ PREFACE /

魅力是指一个人富有特别的吸引力。比如一个人笑的魅力、声音的魅力、眼神的魅力、人格的魄力、性格的魅力、交际的魅力……人的魅力可以无所不在。因此,一个人的个人魅力在人际交往中显得尤为重要。

人际交往,主要是人与人之间的交流。但由于人与人之间对社会、环境、事物等方面的认识各有不同,交流之间定会有所分歧;人与人的生活习惯、脾气秉性、接受能力的不同,也会使交流不可避免地发生碰撞。如何消除这些人际交往中的碰撞和障碍,就体现出了一个人的社交能力和魅力指数。

在交际场合中,很多情况是不可预知的,会遇到什么样的人或什么突发状况谁也预料不到,或许对方是君子,却也不乏小人。比如在饭局中,饭局不仅仅是为了填饱肚子,更是为了增进彼此的了解,拉近距离。因此,对方是什么人不重要,重要的是自己能不能把握住大局,关键时刻扭转危机,赢得对方的信赖和支持。

其实,在任何交际场合中,想要炒热气氛、沟通感情,最有效的还是说话,好的话题是彼此敞开心扉、增强了解、让彼此产生兴趣与好感的关键。一个会找话题的人绝对会成为社交中的主导者,而赞美则是锦上添花,倘若再加上一些幽默风趣的笑话,成为社交中气氛的添加者,就更能众人心目中树立起良好的形象和价值感。

社交中,国人历来重视礼尚往来,有“礼”走遍天下,无“礼”寸步难行,这里的“礼”主要是指待人接物的礼仪以及一些容易忽视的细节。一个人是

否值得交往,是否值得尊重,当看他是否懂得礼数。比如场面应酬中最常见的握手,握手的姿势、握手的顺序、握手时的力度、握手时的面部表情、握手时的寒暄等均关系到能否给对方留下个得体大方的好印象。

“礼”也包括社交中彼此馈赠的礼物。上至国家间的外交,下至普通朋友间的交往,礼物都是拉近彼此间距离的金钥匙。但馈赠礼物同样有讲究,送礼倘若无法送到对方的心坎里,送的再多也没有任何实质意义。所以,送礼不是越贵重约好,而是要投其所好,这能体现出我们对对方的重视。只有当他感受到你的重视,他才会愿意信任你、帮助你。要争取别人的信任需要一定的根基,信任来自于你是否敢把真实的自己呈现出来,信任取决于你是否有诺必应,信任更取决于你解决事情能力的体现。这就是社交的艺术和魅力

朋友之间的关系,只有让彼此保持平衡的互利原则,彼此之间有一定的价值感,感情才可长期地维持下去。因此,懂得利益间的取舍,不成为单纯的“索取者”,困难之际对朋友雪中送炭,友情之酒方能越酿越浓。

要处理好职场中的关系,就要懂得些职场规则,无规则不成方圆。只有懂得职场上的规则,才能在上司、领导、同事以及客户之间做到游刃有余,这更是应付一切突发事件或状况的应急措施。比如与上司的相处之道,要掌控好距离与尺度,一言一行若不慎慎,也许一句玩笑话便会让你丢了饭碗;跟同事之间亦不可太亲密,有距离方有关系,距离是保障良好关系的前提,比如,不能把自己或者别人的隐私轻易地吐露给同事,哪怕关系很铁。

.....

人际处世,技巧和魅力才是王道,这部《全世界最昂贵的魅力修炼课》从社交应酬中的方方面面,将人与人之间交流沟通的技巧诠释得面面俱到。抓人心,得人心,品读本书,掌握各种场合的应酬艺术,让自己在全方位社交中应付自如、魅力四射。

目 录

/ CONTENTS /

第一章 请客吃饭——吃的不是饭,是关系 1

1. 宴请“地理学”,选择地点有门道 2
2. 见缝插针,抓住请客时机 4
3. 请客之前先表诚意 6
4. 宴请要看场合,吃饭要分档次 8
5. 要做东道主,一定要事先了解对方的禁忌 10
6. 怎样安排客人愉快地点菜 11
7. 点菜,别轻易问菜价 13

第二章 把酒言欢——推杯换盏,联络感情 16

1. 碰杯、敬酒要有说词 17
2. 敬酒分主次,谁也不得罪 19
3. 把握时机巧祝酒,让你赢得满堂彩 21
4. 说错话,办错事,不申辩,自觉罚酒才是硬道理 23
5. 多给领导添酒,不要瞎代酒 25
6. 以茶代酒时,如何打个好圆场 27
7. 酒没喝爽别谈事 29
8. 拒酒的最高境界——既拒了酒还不得罪人 31

第三章 谈笑风生——炒热气氛,沟通感情 34

1. 掌握“没话找话”的本领 35
2. 最有效的奉承技巧:遇物加钱,逢人减岁 37
3. 适度夸大别人的身份和地位,并让自己的崇拜之情溢于
言表 39
4. 收集一些幽默而健康的笑话 41
5. 先学会倾听,再巧妙插话 43

第四章 “吃”透人心——弄清谁是小人谁是贵人 46

1. 谁是饭局上的“装家” 47
2. 对于爱吹牛说大话者,听听就好 49
3. 别被饭局上的“骗子”忽悠了 52
4. 对深藏不露的人,多用心思 54
5. 酒品差的人,通常人品也好不到哪里去 56
6. 遇到小人,多劝他吃菜少和他说话 59
7. 不能被酒桌上的“深情厚谊”给忽悠了 61

第五章 把握分寸——饭不能乱吃,话更不能乱说 64

1. 说者无心,听者有意——饭局上的隐患 65
2. 别几杯酒下肚就“交底” 67
3. 敏感的话题不去碰,避免引起不必要的误会 69
4. 过分的赞美会加剧对方的防备心理 71
5. 满饭可以吃,满话不能说 73
6. 对办不到的事情,要给出有名无实的“口惠” 75
7. 别只顾自己过嘴瘾,要顾及别人想不想听 77

第六章 礼仪价值百万,待人接物不偏不倚 80

1. 不要“蜻蜓点水”式的握手 81
2. 为他人做引荐最容易犯的错误 83
3. 不要给生理有缺陷的外国人太多的照顾 84
4. 对人“关心”过度也会造成伤害 86
5. 谦虚过度是一种虚伪 88
6. 收到礼物要当场打开,以免怠慢对方 90
7. 登门拜访,受人挽留也不应真不走 92

第七章 小礼物能搞定大人脉 95

1. 顺应对方的喜好,送礼不是让自己开心而是让别人高兴
..... 96
2. 礼尚往来,寒暄客套不能省 98
3. 临时抱佛脚,送礼也白搭 100
4. 送“大人物”的礼物,宜精不宜贵 102
5. 给居住城市的朋友送礼,不妨来点“乡土味” 104
6. 别让礼物变成负担,送出去的礼该忘就需忘 105

第八章 让自己值得信赖,让别人受到重视 108

1. 包装泛滥之际,人们开始喜欢真实的魅力 109
2. 每一次都要说到做到,必须做到100%..... 111
3. 唯唯诺诺的附和无法让人信赖 114
4. 必要的时候端点架子 116
5. 能告诉我你是怎么想的吗 118

6. 有时要明知故问	121
7. 当你虚心求教时,没人会拒绝你	122

第九章 新朋友拉关系,旧朋友增感情 125

1. 巧用“禁果效应”,引起对方的高度重视	126
2. 每个人的名字,都是攻心的咒语	128
3. 对“白富美”,称赞她智慧;对“高富帅”,夸他的家庭 ...	130
4. 一张贺卡暖人心——别忽视小恩小惠的力量	132
5. 透露点隐私增加亲近感	134
6. 用“相似性”博取对方的认可与支持	136
7. 帮助那些现在对自己没太大用处的人	138
8. 老友之间,没事也要常联系	140

第十章 互利原则:没点资本,别人怎么对你感兴趣 142

1. 千万别信奉“零和游戏”	143
2. 做不到“公平交换”,友谊就会无疾而终	145
3. 让人对你的需要胜于感激	147
4. 不要让自己沦为“索取者”	149
5. 帮助别人往上爬的人,会爬得更高	151
6. 用利益捆绑友谊,是维持关系长久的秘密	153
7. 危难之处拉人一把,雪中送炭胜过锦上添花	155
8. 别欠人太多,也别施人太多	157

第十一章 揣着明白装糊涂,配合别人的“装傻” 160

1. 洞悉一切,识破可不点破 161
2. 有时候,大智若愚比聪明可爱得多 163
3. 永远说实话的,只有傻子和孩子 165
4. 做最佳配角,多给别人一些表现自己的机会 167
5. 不要再犯让别人丢面子的错误 169
6. 不是主角,就少说两句 171
7. 假装认输,把无谓的胜利让给对方 173

第十二章 伴君如伴虎,可以不聪明,但不可以不小心 176

1. 非工作场合撞见领导,招呼怎么打 177
2. 你有跟领导一起吃午餐的经验吗 179
3. 与领导相处,什么时候该你掏腰包 181
4. 任何时候,都别轻易与领导开玩笑 183
5. 聊天时要避开上司的软肋 184
6. 感谢领导的话要会说 186
7. 老板的漂亮话说完你就得忘 188

第十三章 距离产生美,同事不是朋友也不是敌人 191

1. 可以讨厌一个同事,但不要得罪一个同事 192
2. 不向同事随便诉说你的“隐私” 194
3. 同事之间明算账 196
4. 不轻易向同事借钱,也不轻易借钱给同事 197
5. 如何把握与异性同事之间的距离 200
6. 不要得罪平庸的同事 202

第十四章 不动声色巧迎合,把交易变交情 204

1. 说“正事”前不妨先套交情 205
2. 客户最大的需求是什么,你知道吗 207
3. 别让客户觉得你是个吝啬鬼 210
4. 马屁的高明在于不动声色 212
5. 倾听客户的声音,尤其是抱怨之声 214
6. 如果你先让客户笑,就能够“驯服”客户 216
7. 别表现得太精明,人们更愿意和老实人打交道 ... 218

第十五章 迎来送往恰到好处,让客人宾至如归 221

1. 开车接待,客户坐在哪最合适 222
2. 不要让重要客人用一次性杯子喝茶 224
3. 初次见面,如何做自我介绍 226
4. 不要觉得客户没有利用价值就不去理会 228
5. 你会应付不速之客吗 230
6. 慎重对待客户的名片 232
7. 笑脸相迎还要笑脸相送,结尾和开始一样重要 233



第一章

>>>

请客吃饭——吃的不是饭,是关系

<<<

1. 宴请“地理学”，选择地点有门道

大多时候我们请客吃饭，是想从饭中吃出关系。如果说好关系是从地点里吃出来的，你会不会觉得有点无根据呢？

很多人觉得，把客人请到越高级的地方吃饭，越盛情款待，就越能给对方留下好印象。然而用重金砸下的交情就像是买卖，有利则合，无利则分。

想让别人记得我们，最重要的是用心，而心意与请客的地点是息息相关的，因为客人会在特殊的安排里品出我们真挚的诚意和心意。

余波陪自己的老板去机场接一位重要的客人，谁知客人因为雷雨天气而延误了航班，直到中午的时候他们才接到客人。

在回程的路上，余波的领导说：“我们还是先去吃饭吧，不知这附近有没有合适的饭店？”正在开车的余波犯难了，从机场到公司要走三个多小时的路，他们饿着不要紧，但怕怠慢了客人。这时，余波脑中灵光一闪，他听老板提过这位客人非常喜欢旅游，而恰好这附近山上的寨子有饭店，档次还可以。于是他把这事告诉了老板，老板觉得也没有更好的办法，便依了余波。

在余波的领路下，他们来到一家置身半山腰的酒店，而客人在这一路上满是惊讶和欣喜。当他坐在用竹板制成的竹椅和竹桌前时，不禁感叹道：“太神奇了，连这个房子都是竹子盖的吗？”旁边一位服务员笑道：“是的，这里的一切器具都是用竹子做的。”客人眼中闪烁着亮光。接着扭头向窗外看，映入眼帘的是巍峨的高山，清澈的小河，以及光着膀子划船戏水的孩子。

由此,这一路都在沉默的客人,打开了话匣子,不停地跟老板和余波闲聊。回去之后第二天,客人就跟余波的老板签订了合同,还不断地感谢余波他们带给他最美好的回忆。此后,每当那位客人要来拜访时,都会主动要求余波来接他,而余波更是深得老板的喜欢和器重。

存着目的请客,难免让饭里飘着铜臭味,而这往往是客人最反感的。如果对方体会不到我们的诚意,只会生起提防之心小心应付下面的交谈,这对彼此的关系很不利。

有时我们必须得把目的放在一边,让客人从接待中感到开心、舒心。所以,宴请的地点一定要远离“功利性”三个字。

一般,根据客人的性格或喜好选择请客的地点,会事半功倍:如果客人性格沉稳内敛,爱好文学,我们可以选择环境清幽,远离城镇喧嚣,风格淳朴的乡间酒店;倘若客人喜欢热闹,是个特别热情的人,用餐地点不如选在热闹繁华的市中心地带,使客人尽情地舒展自己的心情,而不至于拘谨;如果客人喜好安静,但又特别注重排场,那么招待地点要选在经常有知名人士或身份地位较高之人出现的地方……总之我们要做的是让客人体会到我们费了心思,而这心思不是为利益,是注重他这个人,是想要真心和他成为朋友。

虽然职场上真正的友情少之又少,但这不代表彼此的关系不可以往深里发展。比如请领导吃饭,如果你想成功地博取老板或领导对自己的好感,在地点选择上要注意几点:首先吃饭的地点不能离领导的单位太近,因为你得替领导考虑,万一被别人看到他与下属一起秘密进餐,影响不好。当然距离也不能太远,请领导吃个饭让领导跑个几十里地,路上再遇上堵车,只会让领导的好心情变得糟糕。所以,你选择的地点最好控制在半个小时的车程内。

其次,领导一般不会在意饭菜的贵贱,但是,你一定要体现出你的

真心实意。所以,只要你抱着一颗真心,用心去安排,选择最能够体现自己心意的地点,便能让宴请成为架起彼此友谊的桥梁。

2. 见缝插针,抓住请客时机

请客吃饭总是需要理由的,但无论是什么理由,都只是为了借助饭局来拉拢关系、增进感情、加强合作、消除摩擦等,所以请客的重点不是理由的好坏,而是我们能否把握住请客的时机。毕竟客请不到,一切都是空谈。

因为上司把本应该派给文殊的工作转给了苏丽,所以文殊对苏丽一直心存芥蒂,在单位处处为难苏丽,让苏丽在同事面前很难做。其后苏丽了解到原因后,一直想找个机会扭转局面。

一日下班后,单位里只剩下苏丽和文殊,就在苏丽准备走的时候听到文殊打电话说:“那好,你们玩的开心,我自己在外面吃好了。”

苏丽一听这话就知道自己的机会来了。她走到文殊面前说:“文殊,我知道这附近有家饭店很不错,不如咱一起去尝尝吧?”

文殊有些惊讶地道:“我还想早点回去呢,不如改天吧?”

苏丽道:“择日不如撞日嘛,而且我平时回家都是一个人糊弄,刚才不小心听到你说也是一个人在外面吃,就当慰劳慰劳我们的胃,走啦!我请客。”

文殊想到家里也没有人,自己吃苏丽的也没什么,于是就跟着苏丽去了。在吃饭的时候,苏丽对文殊有说有笑,还不时夸赞她,文殊颇有些受宠若惊,自此完全改变了对苏丽的看法,不再与其针锋相对,偶尔还

会在工作上帮帮忙。

故事中的苏丽正是利用了文殊独自一人在外吃饭这一机会,向对方示好,最终最偿所愿,冰释前嫌。没有好的请客时机等于没有好理由。对任何人来说,没有理由的请客吃饭,都很容易被拒绝,因为“无事不登三宝殿”。所以,想抓住好的时机,就得选择好的理由。

比如,在节假日的时候,你可以问一问朋友或同事有没有时间出来聚聚。以放松和娱乐为理由邀请别人,一般不会被拒绝。

若赶上自己的生日,就更好了,在生日请客吃饭对方哪有随便就拒绝的道理?但有些地方你需要特别注意,首先,最好别在公司里谈论自己过生日的事情,如果你不打算请上司或领导,就在私下里跟同事们打招呼;其次,一旦打算通知谁,你就要通知到位,而且应当提前两天通知,千万别拖到生日当天再叫人,否则对方会觉得自己被轻视了,或者会因为没准备礼物感到尴尬,而对你有所不满。

在重要的节日,比如中秋、元旦或其他一些特别有意义的节日时,我们也可以主动请朋友吃饭。在这种环境与氛围下,大家都不会太拘谨,畅所欲言更容易增加彼此的感情。

有时,为了跟客户拉近关系,我们总是想破脑袋地找理由请客户出来吃顿饭,与其如此,倒不如找个好理由请客户出来玩。这需要你从客户的兴趣爱好方面着手。比如,你可以说:“王先生好啊!我朋友刚告诉我城东新开了家保龄球馆,我正想去,想到您是这方面的老手,怎样?咱去练练?”一般客户对自己的兴趣爱好是很难放下的,只要能把他约出来,吃饭就成了理所当然的事情。

根据对方的爱好把对方约出来,既能让对方开心,又能让吃饭变得顺其自然,使彼此关系自然在无形中拉近很多。

不过,有些理由你最好不要用,比如,你在单位里取得了非常棒的

成绩,成为众领导眼中的人才。在这荣耀正盛的时候,如果说“为了庆祝我的成功,我请大家吃个饭”显然是在居功自傲,很容易让其他同事因为心里不爽而以种种理由拒绝邀请。所以,当你有功绩或在同事以及朋友面前做了什么值得骄傲的事情时,一定要尽量低调,切不可将此作为请客的理由,哪怕你本意并非如此。

3. 请客之前先表诚意

诚意表示了一个人对别人的重视和尊重程度,然而有些人为了跟别人拉近点关系,想利用饭局,让对方吃好喝好,使其欠自己一份人情,稍后为自己所用。但哪里会有这样的傻子?一个人是不是真心,有没有诚意请客吃饭,对方很容易就能看得出来,因为没有诚意的邀请,总是没有说服力的。所以,我们莫要犯那自作聪明的错误。要想跟别人套近乎,先得在请客之前表诚意。

王志明为了揽下一个大客户,千方百计想请人家吃顿饭。一日,他鼓起勇气给人家打电话,电话接通后,王志明说:“张先生,您有时间吗?咱出来吃顿饭吧!”

“啪”的一声,对方把电话挂了。下一秒张先生打过电话来说:“呵呵!真不好意思啊!刚才有个电话占线了,我实在忙得很,还是有时间再说吧!”

人家都说到这份上了,王志明也不好再说什么,只寒暄了两句就挂电话了。但王志明不想就此放弃。他打听了一番,得知张先生因为糖尿病的缘故,不能吃大鱼大肉。这时王志明想到了老家的野菜,所以特意