

人生成败系于“脉”、“运”、“气”三者。脉者，人脉也；运者，气象也。其中“脉”是关键。赢得人脉者，财运自会亨通。以人脉做底蕴，必能做大人生之局，经营出蔚为壮观的人生成功的大气象。

赢得人脉

的

社交诀窍

点旺人气的七大交际智慧

赵永新 佟秋平 / 编著

中国国际广播出版社

以高尚人格做人
以独特魅力社交



赢得人脉 ① 的社交诀窍

——一点旺人气的七大交际智慧

赵永新 佟秋平 / 编著

以高尚人格做人
以独特魅力社交



中国国际广播出版社

图书在版编目(CIP)数据

赢得人脉的社交诀窍/赵永新,佟秋平编著. —北京:中国国际广播出版社,2004.10

ISBN 7-5078-2408-X

I. 赢... II. ①赵... ②佟... 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(2004)第 081188 号

责任编辑	吴运生
版式设计	刘俊
出版发行	中国国际广播出版社(68036519 68053304[传真])
社址	北京市复兴门外大街2号(国家广电总局内)邮编:100866
经销	新华书店
印刷	北京昌平百善印刷厂
开本	880×1230 1/32
字数	250千字
印张	10
印数	1-10000册
版次	2004年10月 北京第1版
印次	2004年10月 第1次印刷
书号	ISBN 7-5078-2408-X/C·143
定价	22.00元

国际广播版图书版权所有盗版必究
(如果发现印装质量问题,本社负责调换)

前言

QIAN YAN QIAN YAN QIAN YAN

有人曾经问一个经过多年商海打拼、从一个默默无闻的小人物变成国内知名的财富精英：你是凭什么赢得了今日的成功？成功者做了这样的回答：我有三个最大的也是最重要的成功资本，第一个是一人才，第二个是一人缘，第三个是一人脉。一句话，靠的是“人”才获得了今天的成就。

人才、人缘、人脉，一句话道出了当代人生成功的真谛。

在今天这个时代，孤胆英雄寸步难行，独行大侠已鲜有踪迹。在一个更需要联系、更重视交往的社会中，人与人之间的沟通日益频繁，人与人之间的合作愈显重要。欲要人生精彩，若求事业成功，就必须掌握赢得人脉的社交艺术。

社交艺术，是人的一种智慧和能力。赢得人脉绝非是简单的你来我往，请客送礼，曲意逢迎，而是一种交流的艺术，处世的学问。赢得人脉的社交艺术，能够帮助每个人在广结人缘中树立良好的自我形象，能够在茫茫人海中寻觅知音，营造社会关系；能够启迪每个人在聚集人脉中发现机遇，发挥个人优势，打造精彩人生。

其实，社会交往就如同一面镜子，举手投足间，反映着一个人的学识与人品，说话办事中，折射出人的修养与智慧。所以，赢得人脉的社交，需要社交者加强修养，提高素质，增加知识与智慧。

——从素质上提高，以魅力社交。人的魅力来自于人的气质与修养，表现在形象与仪态上。社交魅力能产生一种最具吸引力的人

气，使人在获得尊敬之中影响他人，改变自己，创造出精彩人生。所以说，在社交中，表现出风度与魅力，是赢得人脉的基本条件。

——从道德上自修，以正直社交。交友为人要讲究原则，正直社交注重的是德与行的统一，原则性与灵活性的统一。忠诚正直，不仅是做人的美德，更是一种真挚的社交艺术与社交魅力。

——从语言上突破，以口才社交。交往中的魅力，常得益于语言艺术的驾驭与交谈技巧的把握。一番话能说得生动悦耳，鲜活生动，幽默风趣，感人至深，离不开出色的口才、渊博的知识、丰富的感情。出色的语言表达能力，是最聚人气的社交魅力。

——从感情上联络，以亲情社交。朋友是幸福的资本，是人脉的资源。善于攀亲结友，已成为社会交往的必需，更代表着为人处世的智慧。有了肝胆相照、志同道合的朋友，成功之路就会越来越宽，一生都会因此而获益。

现代社会中，网络的普及更为人们的沟通开辟了全新的空间，创造了全新的天地。社会中的生活交往，商务交往，友情交往，借用各种现代化的手段，已变得日益快捷、便利和时尚。但不要忘了，人是有思想、有感情的动物，在人际交往中，任何时候、任何东西都无法替代人的智慧与人的情感。

以一种高尚的人格做人，以一种独特的魅力社交，丰富的人脉就自然掌握在你的手中。

编 著 者

2004年8月8日



目 录

C O N T E N T S

目录
CONTENT

001

第一章 魅力社交

魅力是一种摄人魂魄的魔力，让身边的人产生敬佩，让自己在群体中获得景仰。人生若要精彩，当须学会魅力社交艺术。

一、注重你的仪表、仪容与仪态 / 3

- ☐ 仪表仪容：塑造魅力的社交艺术 / 4
- ☐ 仪容修饰：展现富有个性的容颜 / 6
- ☐ 仪态举止：力求大方、得体 and 优雅 / 9
- ☐ 着装得体：展现服饰的美感与风采 / 12

二、讲究礼仪：掌握神奇的社交密码 / 18

- ☐ 彬彬有礼会给你带来好人缘 / 19
- ☐ 尽礼尽心：展现你的“绅士风度” / 21
- ☐ 见面握手：留下美好的第一印象 / 23

- ☐ 介绍礼仪：沟通陌生人的桥梁 /26
- ☐ 拜访礼仪：遵从客随主便的规矩 /30
- ☐ 接待礼仪：展现东道主的风采 /34

第二章 语言突破

古人云，“三寸之舌，强于百万之师。”可见，出色的语言艺术具有何等的威力与功效。成功的社交少不了一副好口才。好口才体现了人的语言艺术和综合能力。

一、展示交谈艺术的魅力 /39

- ☐ 善于打开沟通的话匣子 /40
- ☐ 机智敏捷，准确措词 /44
- ☐ 以幽默展示个人的才华与素养 /47
- ☐ 语气谦和，交往切忌霸道 /50

二、以美誉之辞赢得对方欢心 /52

- ☐ 渴望赞美来自人性的本源 /53
- ☐ 适度的赞美是成功交往的催化剂 /55
- ☐ 美誉之辞一定要发自内心的诚意 /58
- ☐ 赞美别人一定要讲究策略 /61
- ☐ 赞美他人的五种方法 /65
- ☐ 赞美他人的六个要点 /68
- ☐ “高帽子”在交往中的妙用 /71
- ☐ 恭维女性首先要理解女人的心态 /75

三、无声胜有声：身体语言的奥妙 /78

- ☐ 身体语言，交际中不可缺少的利器 /79
- ☐ 以感人的微笑赢得他人相悦 /81
- ☐ 以手势巧妙地表达自己的意思 /83
- ☐ 通过目光表达自己的情感 /85
- ☐ 用体态语言表达自己的心意 /87

第三章 “馈赠” 社交

礼不在多，达意就行；礼不在重，情至则灵。抛却世俗的功利成份，正当的送礼交往，一般都不过分看重礼物本身的物质价值，而更看重其中深蕴的一份浓浓的情，厚厚的意。

一、巧用礼品：礼物传真情 /91

- ☐ 送礼即是送“情”，礼轻作用大 /92
- ☐ 送礼一定要送有所值 /94
- ☐ 馈赠礼物的一般性技巧 /96
- ☐ 别出心裁的礼品受欢迎 /99
- ☐ 按“需”送礼的神奇效果 /101
- ☐ 送礼时的“圆滑”理由 /103

二、社交少不了请客吃饭 /106

- ☐ 美食战术：社交的智慧与谋略 /107
- ☐ 以酒会友，一饭解千难 /109
- ☐ 应当怎样邀请客人 /111

☐ 迎客、待客与送客的礼节 /114

☐ 酒席中的敬酒技巧 /117

第四章 攀“亲”社交

好人缘是人生成功的最大资本。人生在世，光靠自己的力量单打独斗，任何事情都难以成功，只有借用关系网中各方面的力量，才可通过攀交同盟共创人生的成功与辉煌。

一、攀“亲”结友，用活社会资源 /125

☐ 巧妙利用人际关系资源 /126

☐ 广结朋友为自己排忧解难 /128

☐ 结交能人往往能成就自己的事业 /131

☐ 巧借“名”人，制造名人效应 /135

☐ 巧借“贵人”，利用特殊的背景光 /137

二、结交成功人士的诀窍 /139

☐ 冷庙烧香，结交未来“成功人士” /140

☐ 靠他人搭线架桥，结识社会名流 /142

☐ 结交商界大老板的若干诀窍 /145

三、善把陌生人变成朋友 /148

☐ 自我介绍的艺术 /149

☐ 记住对方的人名和面孔 /151

☐ 让别人见面就能记住你 /153

☐ 把握好最初的 7 秒钟 /155

☐ 攀亲拉故，使陌生变得熟悉 /157

☐ 与生人交往的特别招法 /159

☐ 把握机会，给人留下好印象 /161

四、认识了，就不要丢失 /164

☐ 保持经常性的联系是关键 /165

☐ 改善人际交往中的消极态度 /167

☐ 恰当的称呼能拉近人的感情 /169

☐ 愉快交谈：新识变老友的秘密 /171

☐ 过河不拆桥，不要忘记“媒人” /173

第五章 正直社交

为人正直，是人类崇尚的美德，也是社交艺术所遵循的准则。正直的态度给人以安全感，是一种受人欢迎的交友之道和社交艺术。

一、讲究原则，不循私情 /177

☐ 心存公正，正直待人 /178

☐ 经济关系应让友情走开 /180

☐ 道不同不相谋，分手不是绝情 /183

☐ 合理的要求必须坚持 /185

☐ 敢于说“不”，敢于拒绝 /187

二、胸怀坦荡，不存害人之心 /189

☐ 宽忍别人性格上的“毛病” /190

☐ 应酬中的“三道” /192

C
O
N
T
E
N
T
S

目录

CONTENT

005

CONTENTS

目录 CONTENT

- ☐ 不撒谎，不欺骗 /195
- ☐ 人前人后勿论人非 /197
- ☐ 心胸宽广，得饶人处且饶人 /199
- ☐ 不要伤害别人的自尊心 /201
- ☐ 与人交往切忌锋芒毕露 /203
- ☐ 责人之过不可太严 /205

三、承认错误，勇于道歉 /207

- ☐ 人非圣贤，孰能无过 /208
- ☐ 勇于道歉是一种正直的表现 /210
- ☐ 勇于承认错误体现一种高雅的气质 /212
- ☐ 道歉是高明的社交润滑剂 /215
- ☐ 不要过分爱面子 /218
- ☐ 专家支招：认错要有技巧 /220
- ☐ 学会道歉：不必再找“托词” /222

第六章 电话、网络社交

电话、网络社交是在现代社会新兴的社交方式，熟练地掌握这两种社交方式，会大大拓展我们的社交空间。为此，需要熟知必要的电话、网络社交的规则和礼节。

一、电话社交：千里缘份“一线”牵 /227

- ☐ 掌握打电话的礼仪 /228
- ☐ 不打无准备的电话 /230
- ☐ 电话社交的常用技巧 /233

- ☐ 电话中的自我介绍和基本用语 /236

二、网络社交：永不消逝的 e 波 /239

- ☐ 网络已成为社交的重要工具 /240
- ☐ 网络沟通与人际沟通的关系 /242
- ☐ 网络沟通的方式与优势 /244
- ☐ 网络沟通中的基本规则 /247
- ☐ 网络社交也需要讲究礼仪 /250

第七章 商务社交

人入商海，身不由己，不开展纵横捭阖的交际，肯定会寸步难行。一旦跨入关系错综复杂的商圈，每个人都会感到：商场是社交能力的角逐场。

一、做个结交客户的高手 /255

- ☐ 商务交际：为“利”而交 /256
- ☐ 如何制作人际关系图 /258
- ☐ 广交业务上的朋友 /263
- ☐ 对客户不妨慷慨些 /265
- ☐ 尊重你的合作伙伴 /268
- ☐ 让客户充分表达自己的意见 /271
- ☐ 商务交际中的推一推一拉策略 /273

二、八面玲珑的商务社交术 /277

- ☐ 与顾客成为朋友 /278
- ☐ 把握特性把握媒体 /282

☐ 使买卖顺利成交的“社交”窍门 /284

☐ 含蕴委婉地对上帝说“不” /288

三、与不同国籍的商务人士交往的礼仪 /291

☐ 与美国商务人士交往时的礼仪 /292

☐ 与英国商务人士交往时的礼仪 /297

☐ 与法国商务人士交往时的礼仪 /300

☐ 与日本商务人士交往时的礼仪 /303



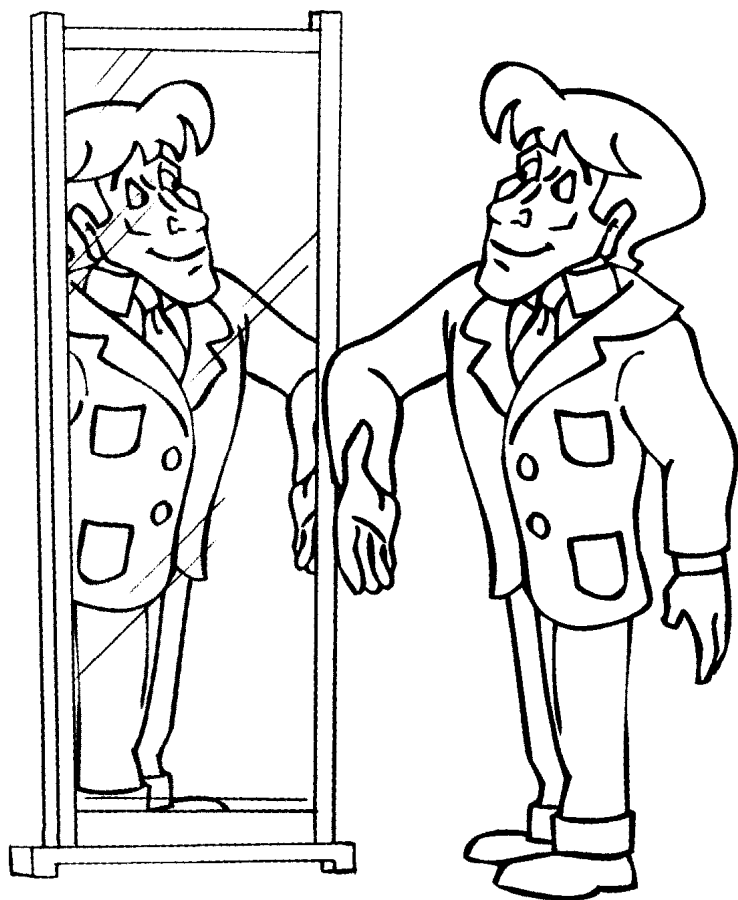
第一章

魅力社交



在日常生活和社会交往中，我们常常会发现这样一些令人思考的现象：有的人虽然平凡普通，但在群体中，一举手一投足，都会成为大家关注的焦点，不论是公开演讲、表演或宣传一个理念，大家都聚精会神地接受他的论点、主张，甚至还配合具体行动。而有的人虽然权重位高，拥有相当的影响力，他的一句话甚至可以改变组织团体的现状，可以改变你的升迁与命运，但他的言谈举止却总是遭人反感甚至厌恶，人们虽然服从他却并不喜欢他。原因何在？就在于没有社交魅力。社交魅力，表示的是一种自信和修养。与有魅力的人交往，你会不由得接受他的观点和主张。

社交魅力总是能够在社交中派生出一种摄人魂魄的魔力，让身边的人产生敬佩，让自己在群体中获得景仰。人生若要精彩，当须学会魅力社交艺术。





一、注重你的仪表、仪容与仪态

魅力通常来源于两个方面，其内在的因素是人的气质与修养，其外在的表现是人的形象与仪态。

一个人的仪表、仪容与仪态是社会交往活动中不可缺少的礼仪内容，是进行公关工作调解人际关系的一个十分重要的手段，也是一个人道德及文化素养的外在表现形式。讲究仪表、仪态的人一定会受到人们的尊重和喜爱；因为他本身表现出一种个人魅力。社会公关与实际交往中，一定要以得体的穿着、高雅的言谈举止表现出风度与魅力，因为这是魅力社交活动最起码的要求。





仪表仪容：塑造魅力的社交艺术

社交的行为规范形成礼仪。社交礼仪是人们在生活中交往的条约。正如戴圣所言：“人之所以为人者，礼义也。礼义之始，在于正容体，齐颜色，顺辞令。”

“人靠衣服马靠鞍”，这句话充分说明了穿着打扮对于一个人的重要性。如果不重视自己的穿着打扮，不重视自己的仪表仪容，即使是天生丽质，他也肯定不能给人一个好印象。反过来，如果一个人重视自己的穿着打扮，不把它当作一件“小节”看待，也就在美化自己的同时，赢得了他人的尊重。

对于青年人，要想顺利地踏入社会，开始自己的漫漫人生路，赢得一个又一个成功，就应该下决心从“我”做起，努力改善自己的第一形象，让自己完全充分地融入到整个社会中去。

仪表仪容也是一门艺术，是一门深奥的艺术。在你开始这门艺术的学习之前，你必须完全放弃依靠豪华衣饰就可以美化自己的天真想法。

仪表，是指一个人的外在表象，由容貌、发型、服饰构成。人的仪表可以反映出一个人的精神状态和礼仪素养，左右着人们交往的“第一印象”，对于社交的成功和事业的顺达均有较大的影响。

自古以来，人类的交往就形成了对仪表仪容的规范要