



在人群里，他们总是比别人显得容光焕发，神采奕奕，活力四射。交友、出差、商务、谈判、晚宴、提拔、形象大使、重要职位，他们总是比别人多一些机会。为什么会这样呢？因为有些聪慧的人，正在别人看不到的地方，学习和改变着自己。

◎ 宋天天/编著

魅力交际

100招

随着交际个体素质的提高、交际环境的改变、交际内容的丰富、交际手段的多样化，人们正在努力追求一种交际的完美境界，使得交际更加高雅、美妙、迷人。那么，怎样才能使自己在交际过程中更有魅力，从而为自己赢得更多更好的机会呢？

一学就会的交际法则！

MeiliJiaojī
100zhāo



新世界出版社
NEW WORLD PRESS



◎ 宋天天/编著

在人群里，他们总是比别人显得春光焕发，神采奕奕，活力四射。交友、出差、商务、谈判、晚宴、婚礼、形象大使、重要职位，他们总是比别人多一些机会。为什么会这样呢？因为有些聪慧的人，正在别人看不到的地方，学习和改变着自己。

魅力交际 100招

一学就会的交际法则！

MeiliJiaoji
100zhao



新世界出版社
NEW WORLD PRESS

图书在版编目(C I P)数据

魅力交际 100 招 / 宋天天编著. —北京: 新世界出版社,
2008.2

ISBN 978-7-80228-618-4

I. 魅… II. 宋… 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(2008)第 018372 号

魅力交际 100 招

策划: 杜菊

作者: 宋天天 编著

责任编辑: 慧钰、董晶晶

封面设计: 纸衣裳书装

出版发行: 新世界出版社

社址: 北京市西城区百万庄大街 24 号 (100037)

总编室: +8610 68995424 68326679 (传真)

发行部: +8610 68995968 68998705 (传真)

网址: <http://www.nwp.cn> (中文)

<http://www.newworld-press.com> (英文)

电子信箱: nwpcn@public.bta.net.cn

版权部: +8610 68996306 frank@nwp.com.cn

印刷: 北京洛平龙业印刷有限责任公司印刷 经销: 新华书店

开本: 787 × 1092 1/16 字数: 220 千 印张: 16.25

版次: 2008 年 3 月第 1 版 2008 年 3 月北京第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80228-618-4

定价: 29.80 元

版权所有 侵权必究 印装错误可随时退换



一书在手，交际不愁



前言

爱因斯坦说：“物理很单纯，人际关系很复杂。”交际问题无时无刻不在困扰世界上的男男女女。

美国卡耐基工业大学对1万人的案例记录进行分析，结果发现个人“智慧”、“专门技术”、“经验”，只占成功因素的15%，其余85%取决于良好的人际关系。哈佛大学就业指导小组调查结果证实：数千名被解雇的男女中，人际关系不好的比不称职的高出两倍。日本人际关系学方面的调查也表明：在日本，因薪俸低而调动工作的，大约仅占调转人员的5%，其余95%都与人际关系有关。在中国，抱怨“做人难，人难做，难做人”的也时时可见。

然而，无论人际关系怎样复杂，我们都无法逃避。当今的社会是人际关系的社会，人际交往的广泛与否是衡量一个人能否在事业上取得成功的关键因素。

成功学大师卡耐基认为：一个人要想成功，其自身的能力只占15%，而在交际过程中获取他人的帮助则占85%！很多大企业在招聘或提拔人员时，几乎无一例外地都把一个人的交际能力作为重要条件。



此外，交际对我们每个人的心理和生理健康，都起着至关重要的作用，有人甚至形象地把它比作人生中不可或缺的“维生素”。

看过英国作家笛福的小说《鲁滨逊漂流记》的人都知道，像鲁滨逊那样身处孤岛不能与人交往是非常痛苦的。只有将自己投入到社会的大家庭，拥有一个良好的交际圈，才能顺利打开人生的棋局。

在现代社会中，个人和组织所面对的信息和外在刺激因素之多、之强，是过去任何时代无法比拟的。随着交际个体素质的提高、交际环境的改变、交际内容的丰富、交际手段的多样化，人们正在努力追求一种交际的完美境界，使得交际更加高雅、美妙、迷人。那么，怎样才能使自己在交际过程中更有魅力，从而为自己赢得更多更好的机会呢？

《魅力交际100招》一书吸纳了大量生动具体的生活场景和精彩案例，有针对性地提出了魅力交际的100个招法。书中涵盖了生活交际和工作交际的诸多方面，通俗易懂，可操作性强，力图给大家提供一本全方位的交际艺术指导读物，使大家“一书在手，交际不愁”！

本书摒弃了教科书式的枯燥和单调，部分篇幅后边点缀有“魅力交际小贴士”、“魅力交际小故事”、“魅力交际一点通”等趣味性和实用性相结合的版块，力求做到知识性与可读性的有机统一。希望大家在阅读本书的时候都能有一个开朗的心境！

最后衷心地祝愿大家在本书的陪伴下在交际场中构成道道潇洒迷人、神采飞扬的魅力风景线！



一书在手，交际不愁

目 录 *Meili Jiaoji 100 Zhao*

- 第 1 招：魅力交际从主动打招呼开始 / 1
- 第 2 招：好人缘来自与人分享 / 4
- 第 3 招：“赢”意味着超越自己，而非打倒他人 / 7
- 第 4 招：不要忽略“面子问题” / 9
- 第 5 招：用“我们”等字眼，形成共同意识 / 14
- 第 6 招：谐音妙用，寓讽喻于谈笑之中 / 15
- 第 7 招：迅速而巧妙地把耻辱的标签贴到挑衅者的脸上 / 18
- 第 8 招：用幽默的讽刺给对方以有力的回击 / 21
- 第 9 招：制造笑料，淡化窘迫的气氛 / 23
- 第 10 招：有意绕开中心话题巧兜圈子 / 25
- 第 11 招：闲时多“烧香”，急时有人帮 / 27



- 第12招：常来常往，无事也登“三宝殿” /29
- 第13招：用善意的微笑赢得世界 /32
- 第14招：当众拥抱你的“对手” /34
- 第15招：谦虚能缩短交际中的心理距离 /37
- 第16招：让热情成为联结心灵的纽带 /39
- 第17招：“一诺千金”的人，必然会受到人们的爱戴 /41
- 第18招：给对方留下美好的第一印象 /43
- 第19招：不要以貌取人 /45
- 第20招：未雨绸缪打造人际关系网 /47
- 第21招：利用“影子”效应来搏取对方的好感 /49
- 第22招：不断展示自己的竞争力 /51
- 第23招：做你自己，不要去模仿别人 /53
- 第24招：主动进攻就是最好的防守 /56
- 第25招：设法让自己引人注目 /60
- 第26招：不要吝惜你的赞美 /62
- 第27招：让他人感觉到你的关怀与理解 /64
- 第28招：自我推销，把主动权掌握在自己手里 /66
- 第29招：恰当运用善意的谎言 /68
- 第30招：先将一切不是揽到自己身上 /70



一书在手，交际不愁

- 第 31 招：什么时候都不要将好事做尽 / 72
- 第 32 招：善于藏匿锋芒才不会成为众矢之的 / 74
- 第 33 招：不要多管闲事 / 76
- 第 34 招：巧妙示弱以博得同情 / 78
- 第 35 招：人际交往既要感情也要功利 / 80
- 第 36 招：不必和别人斤斤计较 / 84
- 第 37 招：帮助别人，收获快乐 / 86
- 第 38 招：多结交积极优秀的人 / 88
- 第 39 招：给别人喜欢自己的理由 / 90
- 第 40 招：“礼”多人不怪 / 94
- 第 41 招：会送礼不如会选礼 / 96
- 第 42 招：略施小计让对方欣然受礼 / 99
- 第 43 招：有“礼”没“礼”都能走天下 / 102
- 第 44 招：让下属把心中的不满统统发泄出来 / 104
- 第 45 招：你的认可，就是下属工作的动力 / 106
- 第 46 招：记住下属的名字，拉近你们的距离 / 108
- 第 47 招：女上司对男下属应该恩威并举 / 113
- 第 48 招：注意特殊时期的“上下级”关系 / 115
- 第 49 招：给足领导面子，自己的路也好走 / 118



- 第 50 招：相信领导必有其过人之处 /120
- 第 51 招：“马屁”该拍还要拍 /122
- 第 52 招：“讲道理”的下属做不得 /124
- 第 53 招：及时与上司沟通，让晋升十拿九稳 /126
- 第 54 招：微笑能缩短同事之间的距离 /128
- 第 55 招：好朋友不等于好同事 /130
- 第 56 招：化解矛盾要主动 /133
- 第 57 招：防微杜渐，避免“桃色事件”缠身 /135
- 第 58 招：女性和男同事出差时要谨慎 /140
- 第 59 招：好聚好散，临走别忘说“再见” /142
- 第 60 招：结交朋友要主动 /145
- 第 61 招：把优越的光环让给你的朋友 /147
- 第 62 招：以真诚坦率换得朋友的赤诚和友爱 /150
- 第 63 招：再好的朋友也要保持适当的距离 /152
- 第 64 招：结交异性朋友，开创人脉半边天 /155
- 第 65 招：向同性密友开怀倾诉 /157
- 第 66 招：在自己的心中装一把择友的尺子 /160
- 第 67 招：谨慎对待突然升温的友情 /162
- 第 68 招：朋友交谈切勿太“随便” /164



一书在手，交际不愁

- 第 69 招：跟女人相处要学会认同 /166
- 第 70 招：懂得绕开女性死穴的男人更受欢迎 /168
- 第 71 招：抓住女人喜欢被人夸奖的特点 /170
- 第 72 招：刚柔相济才能更好地展现女性的魅力 /172
- 第 73 招：珍视和把握纯美的爱情 /174
- 第 74 招：施展个人魅力，恋人更加亲密 /176
- 第 75 招：对恋人不能言听计从 /178
- 第 76 招：分手了，就不要再去了 /180
- 第 77 招：聪明的女人懂得与爱人的朋友和睦相处 /182
- 第 78 招：经营美满的婚姻需要绕开陷阱 /184
- 第 79 招：夫妻相处应做到温情与独立并存 /189
- 第 80 招：不要试图改造你的伴侣 /191
- 第 81 招：多抽时间与父母进行有效的沟通 /194
- 第 82 招：追求自我独立的同时，不要忽视父母的意见 /197
- 第 83 招：和爱人的双亲愉快相处，大家小家都幸福 /199
- 第 84 招：跨越观念“代沟”，婆媳也能亲如母女 /202
- 第 85 招：讨得岳父母欢心，老婆也跟着开心 /204
- 第 86 招：当朋友失去亲人时给他以安慰和支持 /206
- 第 87 招：探望生病的朋友多说积极乐观的话 /210



- 第 88 招：邻里相处要有容人之量 / 212
- 第 89 招：与陌生人交往要善于找突破口 / 214
- 第 90 招：掌握不同场合打破僵局的好办法 / 216
- 第 91 招：坦然面对批评是给自己进步的机会 / 219
- 第 92 招：含糊其辞的拒绝不可取 / 224
- 第 93 招：不因争辩伤和气 / 226
- 第 94 招：产生矛盾时不要硬碰硬 / 229
- 第 95 招：如何与讨厌的人和谐相处 / 231
- 第 96 招：在电话里交谈也应该带表情 / 233
- 第 97 招：用身体姿态语言增强口头语言的感染力 / 235
- 第 98 招：用新潮语言激活你的日常言谈 / 237
- 第 99 招：掌握酒桌文化的奥秘 / 240
- 第 100 招：如何在 Party 中魅力四射 / 242



一书在手，交际不愁



第 1 招： 魅力交际从主动打招呼开始

叫不出名字，而你们又正好目光相遇，那就微笑一下，同时向他招招手。

打招呼是人际交往的前提。做一个有魅力的文明人，应从主动打招呼开始。遇到熟人不打招呼或者别人给你打招呼而你装作没听见，都是不礼貌的行为。打个招呼发生在瞬间，但却影响久远。

在我们为了工作和生活奔波忙碌时，必然会遇见许多相关的人。可能你只知道对方的姓名，甚至连姓名都不知道。例如，你每天都遇见公司大厦的电梯司机；或是你到货仓去提货，经常遇见那个货仓的守门人；或是你经常到某银行存款，经常遇见那个柜台后面的出纳员等诸如此类人员，你不知他姓啥名谁，何方人氏，但他们或多或少地都与你有点关系。

你怎样对待这些人呢？你用什么态度和他们招呼？这是一个很微妙的也是一个很实际的问题。你是把他们当作一个机器配件，根本不把他们当作跟你一样的人呢，还是神气活现作威作福，大摆你的架子呢？又或者你对他谦恭有礼、和蔼亲切，把他们当作自己的朋友呢？

有许多人为了谋生出来工作，待遇很少，工作又单调、繁重，平常已经



是受累受气，心烦意乱，如果你对他們神气活现，或是不理不睬，他们对你也不会有什么好感，办起事来，也就会只顾他们自己的方便，不愿与你方便。换句话说，如果你的态度不好，往往就会到处碰到麻烦。

但是如果你把他们当作朋友看待，对他们有适当的尊敬与关怀，他们即使不知你的姓名，但一看见你的面容，听到你的声调就已经有了好感，犹如吸进一股清风，精神为之一振。既然他们对你印象很好，那么，他们就会除了自己的方便之外，兼顾到你的方便。电梯司机会多等你几秒钟；货仓的守门人会替你找搬运工友；银行、保险公司、邮局、物业公司等处的职员们，都会在你需要的时候，给你或大或小的方便。

人们常用的打招呼用语主要有以下几种，下面加以分析。

1. “你好！”

这句招呼语简洁明了，其中又暗含对他人的祝福，通用性强，常出现在经济发达、交往频繁，而人际关系又比较松散的开放型社会中。随着生活节奏的加快，人们大都来去匆匆，交谈型的招呼语已经不适用了，彼此见面时一声节奏明快的“你好”，同时伴以微笑、点头等动作便很到位了。所以，“你好”是快节奏生活状态下产生的礼貌招呼语。

2. “吃饭了没有？”

“民以食为天”，在中国漫长的封建社会中，大多数劳动者求的就是能够填饱肚子。因此，问对方有没有吃饭是关心对方的一种表现。它是中国历史上沿用时间比较长，使用比较普遍的招呼语。

如今，吃饭问题早已解决，然而，“吃饭了没有”这句问候语却流传了下来。只是，现在这句招呼语基本上没有了原来的意思。问声“吃饭了没有”，也单单是一种招呼，表示：“我看见你了，跟你打招呼呢！”并不是真的想请对方吃饭。所以，在经济比较发达的地区，这句问话已逐渐被新的招呼语所代替。



3. “你干什么去？”

这也是一种比较原始的招呼语，与对方擦肩而过，为了表示看见了对方而说的，至于对方真的去干什么则无关紧要。西方发达国家基本上没有这种招呼语，因为自己“干什么”是私人的事情，他们不希望别人过问自己的私事。随着经济的发展，这句话也已逐渐被新的招呼语代替。

4. “在哪儿发财？”

如今，“利”越来越被人们看重，人们见面也多以“发财”相互祝福。所以，这句招呼语如实反映了人们奔富裕的心理，折射出人们对生活的更高追求。

5. “最近去哪儿玩了？”

如今越来越多的中国人生活富裕了，每年都会安排去一两个地方旅游。许多人借助春节、五一、国庆“黄金周”走出国门，看看外面的世界。所以，人们经常会问：“最近去哪儿玩了？”“最近去哪儿旅游了？”

此外，由于英语的不断普及，年轻人见面一声“哈啰(Hello)!”、“嗨(Hi)”已司空见惯。



遇到“半生不熟”的人若没话说，不妨点头示意

见到半生不熟的人很多人不知怎么打招呼。不打吧，别人会认为你没有礼貌；但打招呼却没话可说，感到很尴尬。有人觉得：“你不和我打招呼我



也不会理你。”但擦肩而过之时还是会感到很别扭。

其实，遇到半生不熟的人，或者在一些特定的场合，如离得比较远不适于讲话，只要相互微笑，或者点一下头，也算是打招呼了。

具体来说，见面的时候，在远处时目光就不要离开对方，要是对方有打招呼的意思，你就可以主动打招呼了；要是对方一直不打算打招呼，装作没看见你，那你就当没看见好了，但是目光还是要等到两人错过之后再收回。当然，如果对方真的没看见你，你就不妨主动友好示意，否则万一对方开始时没看见你，但后来看见你了，却发现你没有主动和他打招呼，原本可能进一步发展的关系，可能会就此疏远。

第2招： 好人缘来自与人分享

小处着手，笑脸迎人，很快你就能成为办公室里最受欢迎的人。

常常听见有人抱怨办公室里的关系难处，同事之间很容易有矛盾，起争执。其实，要和同事们打成一片也不难，只要你懂得和别人“分享”。除了工作上的成绩和经验，一些细节方面也很重要，办公室里的好人缘其实就是“分享”出来的！

1. 分享可以说的“小秘密”。

都说私事不能告诉同事，其实并不是那么绝对。有些私事不能说，但有些私事在工作之余顺便聊聊，却可以让大家增进了解，加深感情。什么都保



密，怎么能算同事呢？无话不说，通常表明感情之深；有话不说，自然表明人际距离的疏远。

你主动跟别人说些私事，别人也会跟你说，有时还可以互相帮帮忙。你什么也不说，什么也不让人知道，人家怎么信任你？要知道，信任是建立在相互了解的基础之上的。

2. 分享办公室外的欢乐时光。

你有没有在8小时以外给同事打过电话？有没有一起逛过街、吃过饭？

如果一次也没有的话，小心你的同事已经把你当作了一个不合群、性格孤僻的人了。隔段时间跟同事们一起吃个饭，“HAPPY”一下，在分享轻松时光的同时，心情也会舒畅很多。和大家一起“疯”，可以在不经意间让同事们接受和喜欢自己的另一面，大家的感情也就会不知不觉融洽起来。

3. 分享同事间的相互帮助。

有人怕给同事带来麻烦，所以什么事情都不找同事帮忙。但任何事物都是辩证的，有时求助别人反而让对方觉得这是你对他的信赖。有时候如果你不肯求助，同事知道了，反而会觉得你不信任他。所以，求助有时也能融洽关系，加深感情。拥有好人缘的一个重要秘诀，就是要求别人的帮助，也尽可能地帮助别人。要知道，良好的人际关系是以互相帮助为前提的。当然，求助也要讲究分寸，千万不要提出让别人觉得为难的要求。

4. 分享同事的“小吃”。

同事带水果、瓜子等零食类小吃到办公室，中午休息的时候请大伙吃，你可千万不要以难为情为由一概拒绝。有时，同事有什么高兴事，买点东西请客，也很正常。对此，你应该积极参与，千万不要冷冷坐在旁边一声不吭，表现出一副不稀罕的神态。时间一长，人家当然有理由说你清高和傲慢，觉得你难以相处。相反，偶尔分享同事的“小吃”，大家会处得更亲密，更要好。



可以和同事分享的方面还有很多，试试吧。小处着手，笑脸迎人，很快你就能成为办公室里最受欢迎的人。



魅力交际小贴士

以为对方对自己有好感时，其实是自己对对方有好感

当一个人以为对方对自己有好感时，其实是自己对对方有好感，这就是心理学上所说的“投射”。投射的形态有很多种，比方说继母憎恨孩子，她就以为小孩也一定憎恨她；对自己工作能力很有自信的员工，会认为上司对他的评价必然很高。

在人际关系上，如果你认为对方对你有好感，自然也会对对方态度热诚；你能主动地向对方表示好感的话，那对方也必然亲切地待你。这是不变的心理法则。