

78ge DaDong RenXin de SheJiao JiQiao

竞争激烈的现代社会要格外重视人与人的交往，
不懂得塑造良好的个人魅力，不懂得恰到好处地待人，会陷自己于孤立、被动之中。



打动人心的社交技巧，是一种智慧，它可以缩短人与人之间的心理距离，寻求双方的共同利益。促使交往融洽和谐，使他人对你形成仰慕感和信赖感，这对你的事业成功会有莫大的帮助。

78^个

高莹/编著

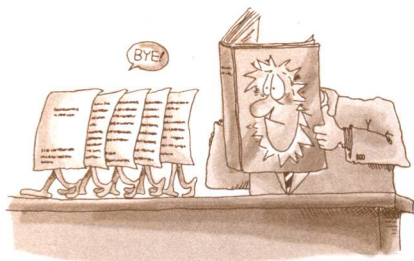
打动人心 的 社交技巧

78GEDADONG RENXINDE
SheJiao JiQiao

社交场合常见到这样的场面，只要某人一出现，现场马上就气氛活跃，笑声不断；这种能带动气氛的人，总是处处受人欢迎。反之，有的人只要一出现，本来欢娱的气氛，一下子就凝固起来，这种人走到哪里，都不受人欢迎。

地震出版社

78ge DaDong RenXin de
SheJiao JiQiao



78^个 打动人心 的 社交技巧

高莹/编著

竞争激烈的现代社会要格外重视人与人的交往，
不懂得塑造良好的个人魅力，不懂得恰到好处地待人，会陷自己于孤立、被动之中。

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

78 个打动人心的社交技巧/高莹编著. —北京:地震出版社, 2006.9
ISBN 7-5028-2951-2

I .78... II .高... III .人间交往—基本知识 IV .C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 107528 号

地震版 XT200600156

78个打动人心的社交技巧

高 莹 编著

责任编辑:董 青

责任校对:汪 明

出版发行:地震出版社

北京民族学院南路9号 邮编:100081

发行部:68423031 68467993 传真:88421706

门市部:68467991 传真:68467991

总编室:68462709 68423029 传真:68467972

E-mail:seis@ht.rol.cn.net

经销:全国各地新华书店

印刷:三河市九洲财鑫印刷有限公司

版(印)次:2006年9月第一版 2006年9月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:149千字

印张:12

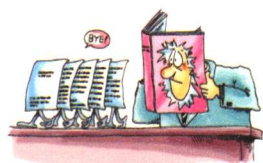
印数:00001-15000

书号:ISBN 7-5028-2951-2/Z·459 (3596)

定价:22.80元

版权所有 翻印必究

(图书出现印装问题,本社负责调换)



打动人心的社交技巧，是一种智慧，
它可以缩短人与人之间的心理距离，
寻求双方的共同利益。
促使交往融洽和谐，使他人对你形成仰慕感和信赖感，
这对你的事业成功会有莫大的帮助。



前言

一位英国作家说：“魅力仿佛是盛开在女人身上的花朵。有了它，别的都可以不必要；没有了它，别的都管不了事。”不管对于男人还是女人来说，魅力都非常重要。个人魅力是一种神奇的资源，它能让一个天赋平平的男人得到令人羡慕的职位，能让一个外表平凡的女子焕发出动人的光彩。

拿破仑·希尔指出：“有魅力的人，人人都爱和他交友；和有魅力的人相处总是愉快的。他好像雨天的太阳，能驱除昏暗。人人都乐于为他做事，他也能让一个人做别人做梦都想不到他愿意做的事。一个人能否成功与他的个人魅力有密切的关系，那些能够成功地创造财富的人往往拥有招财进宝的个性。良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。”

一个人的人格魅力同他的智力、受教育程度一样，是与他的前途息息相关的。在实际生活中，我们常常发现这样的情况：许多能力一般，但举止优雅、魅力十足的人，比起那些聪明而博学的人来，能获得更快的提升，有时甚至于把那些头脑聪明的人远远地抛在了后面。

如果你不懂得怎么和别人相处，你可能单靠精明能干暂时混得不错，但大多数事业都不由你唱独角戏。你可能



有很高深的学术知识，却仍然缺乏社会知识——耐心倾听、推己及人、批评中肯而又有接受批评的能力，别人就很难喜欢你。如果人们不喜欢你，他们可能认为你成事不足，败事有余。

一旦你取得了好人缘，即使你的举止偶尔同平常印象相悖，也无伤大雅。就像一个有名的作家，有时也有不尽人意之作，但是假如他给读者的印象很好，人们仍会买他的作品；一个听众欢迎的歌唱家可以因故不参加某晚演出，但他的声誉丝毫不会受到影响，因为他过去有着光荣的历史。可见，无论是谁，打造良好的个人魅力的意义是深远的，每个人都应根据自己的特点来塑造美丽，争取给别人留下好的印象。

也许有人会认为，为人处世是诚意对诚意的问题，和技巧无关。这种见解不一定对，因为即使你有诚意，怎样才能把这种诚意传达给对方呢？这确实需要一定的技巧了。

如果你想让别人赞赏你、钦佩你、敬重你，你就必须让人感到，你是名实相符的。这些都是由你在日常的一言一行所决定的。

许多成功人士在谈及自己的发展道路时，都把自己的成就归功于乐于助人、亲切随和的性格。他们因此而受到了人们的欢迎，为自己的成功奠定了良好的基础。林肯的合伙人亨恩顿先生在谈及林肯时曾说：“当林肯先生的住所里挤满了人的时候，他会把自己的床位也让给别人，而他则到店铺的柜台上睡。无论谁向他求助，他都会慷慨地予以帮助。”林肯的这种乐善好施的性格赢得了人们对他的爱戴。

其实，大多数人并不是生来就具有这种受人欢迎的个人魅力的，在培养自己受人欢迎的品质的过程中，他们付出了许多努力。你也需要在这方面下些功夫了，只有这样，别人才更加乐于结识你，你做事才会更顺利，你的生活才能更充实。



目 录

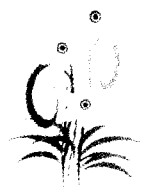
一、主动与他人交往

- ◇想展示自己的社交魅力就必须主动交往 2
- ◇不良的人际环境主要是自己造成的 3
- ◇主动伸出手来和别人建立友谊 4
- ◇与人结识应坦诚相见 6
- ◇轻松地开始与陌生异性的交往 11
- ◇别让他人认为你是一个沉默寡言的人 13
- ◇要想事业成功,就必须扩充自己的关系网 14
- ◇在生活中千方百计获得挚友 17



二、把最好的印象留给他人

- ◇内在的气质决定外在的风度 22
- ◇优雅的行为举止使人风度翩翩 24
- ◇在平凡的生活中展现出迷人的风度 25
- ◇注意你的面部表情 27
- ◇以得体的微笑博得他人的好感 28
- ◇给他人留下良好的第一印象 30
- ◇特别注意与陌生人接触的头四分钟 32
- ◇不要只注意别人不好的地方 33
- ◇提升自己在上司心中的位置 35
- ◇谈话时给人留下深刻的印象 37



三、让得体的服饰为你的魅力增辉

- ◇让合适的衣服增添你的自信 42
- ◇社交场合应注重自己的衣着形象 43
- ◇根据自己的特点追求服饰美 45
- ◇成功男士日常穿戴服饰的要领 48
- ◇让得体的西装为你增添魅力 50
- ◇职业妇女日常穿戴服饰的要领 53
- ◇在正式场合女性更有魅力的装扮 55
- ◇根据自身的特点选择衣物 56

四、赢得对方的好感

- ◇ 好性格常常显现超人的魅力 60
- ◇ 使自己赢得朋友好感 62
- ◇ 在职场恰到好处地适应他人的情感需求 65
- ◇ 从心理上赢得对方的好感 66
- ◇ 保持“稳重”的生活方式和处世态度 68
- ◇ 树立权威形象，培养领袖气质 70
- ◇ 提高他人对你的信任度 72
- ◇ 以别人所期望的方式去对待他们 74
- ◇ 勇于接受别人的意见，不断完善自我 75



五、注重交往的细节

- ◇ 注意小节，才能给人留下好印象 80
- ◇ 通过一言一行表现出“理想的自己” 82
- ◇ 成功人士是如何让自己具有吸引力的 85
- ◇ 得体地叫响别人的名字 87
- ◇ 和多人谈话时把每个人都视为独立的个体 88
- ◇ 注意自己的言行细节，搞好同事关系 91
- ◇ 努力亲近上司的几个细节 96
- ◇ 得体地对待别人的尴尬 99



六、让别人和你相处时感到愉快

- ◇使人愉快的魅力是一笔巨大的财富 102
- ◇让别人喜欢你的简单技巧 105
- ◇让别人感受到你真的关心、喜欢他们 106
- ◇尽量给予他人肯定和赞赏 108
- ◇让宽容成为与人交往的润滑剂 111
- ◇与人交谈时避免“失言” 112
- ◇认真倾听对方讲话使他感到愉快 116
- ◇运用幽默的力量使人际交往更轻松 118
- ◇学会幽默,使自己的形象人性化 121
- ◇自我调侃让周围的人感到轻松 122
- ◇受人欢迎比事事“正确”更重要 123
- ◇不要怕袒露自己的缺点 125



七、让他人觉得和你交往值得

- ◇交往中注意从物质、感情等各方面“投资” 128
- ◇追求真正有价值的交往 130
- ◇友谊更显得珍贵,更值得付出 132
- ◇尽量帮助朋友,乐于成人之美 133
- ◇对他人有所奉献的同时满足自己的欲求 137
- ◇为他人办事把握住必要的分寸 139

八、勤于联络,密切人际关系

- ◇ 珍惜人与人之间的感情,加强联络 144
- ◇ 重视日常生活中的应酬 145
- ◇ 平时注重感情投资 148
- ◇ 注重和上司加强联系,成为领导的得力助手 149
- ◇ 注意和同学保持密切的联系 151
- ◇ 使老乡之间的关系更近一层 153
- ◇ 努力维持与邻居的良好关系 156
- ◇ 高度重视和联络老客户 158

九、避免招人讨厌的言行习惯

- ◇ 为人处世中避免吹毛求疵 162
- ◇ 抛弃消极、有害的嫉妒心理 163
- ◇ 与同事谈话要注意内容、分寸和方式 166
- ◇ 克服不良的交往行为和习惯 168
- ◇ 尽量使自己的话不被别人误解 171
- ◇ 避免唠叨,应清晰地表达 172
- ◇ 积极避免牢骚满腹 175
- ◇ 玩笑要分清场合注意分寸 176
- ◇ 努力改变不良的个性品质 178



一、主动与他人交往



想展示自己的社交魅力就必须主动交往

有一个丰富多彩的人际关系世界是每一个正常人的需要。可是,很多人在这方面的需要都没有得到满足。他们总是慨叹世界上缺少真情,缺少帮助,缺少爱,一种强烈的孤独感困扰着他们,折磨着他们。其实,很多人之所以缺少朋友,仅仅是因为他们在人际交往中总是采取消极的、被动的等级方式,总是期待友谊从天而降。这样使得他们虽然生活在一个人来人往的世界里,却仍然无法摆脱心灵上的孤寂。这些人,只做交往的响应者,而不愿做交往的始动者。

要知道,别人是没有理由无缘无故对我们感兴趣的。因此,如果想展示自己的社交魅力,赢得他人,与他人建立良好的人际关系,摆脱孤独的折磨,就必须主动交往。

心理学家研究发现,有两点原因影响人们不能主动交往,而采取被动退缩的交往方式。

一方面是生怕自己的主动交往无法引起别人的积极响应,从而使自己陷入窘迫、尴尬的境地,进而伤及自己脆弱的自尊心。而实际上,在现实生活中,每一个人都有交往的需要。因此,我们主动而别人不积极响应的情况是极其少见的。试想,如果别人主动对你打招呼,你会采取拒绝的态度吗?

另一方面,人们心里对主动交往有很多误解。比如,有的人甚至会认为“先同别人打招呼,显得自己没有身份”,“我这样麻烦别人,人家肯定会烦的”,“他又不认识我,怎么会帮我的忙呢?”等等。其实,这些都是害人不浅的误解。但



是,这些观念却实实在在地起着作用,阻碍了人们在交往中采取主动的方式,从而失去了很多结识他人、发展友谊的机会。

尝试是成功的先导。当你因为某种担心而不敢主动同别人交往时,最好去实践一下,用事实去证明你的担心是多余的。不断的尝试,你会积累成功的经验,增强自信心,提升个人魅力,使自己的人际关系状况越来越好。



主动与他人交往

不良的人际环境主要是自己造成的

如果你与周围人的关系处得不够好,你可以随便找几个理由,说明你是如何清白无辜、责任全在他人。或许你的解释很有说服力,不过你可能想不到,这种不良的人际环境,在很大程度上,是你自己造成的。

你对同事的言谈举止不屑一顾时,你就因所谓的清高与他们拉开了距离,尽管他们可能谈的的确粗俗,你有道理这样做。当你夸夸其谈,旁若无人地表现自己时,你的居高临下可能招来狂妄的印象,尽管你的确属于才华横溢之辈。

当你仰着脸语气生硬地待人时,你等于在孤立自己了;当你竖起眉毛,瞪圆双眼时,你与他人的关系已陷入险恶了。不论你是否应该这么做,从结果上看,这都背离了你的意愿。

除非你躲入深山老林,独居尘世之外,否则,总要生活在亲戚朋友、同乡、同学、同事之中。这些人的性格脾气、志向爱好、学识趣味、品德才貌,一定是形形色色的。若是上帝复制十个你,和你一起工作,喝一个牌子的啤酒,发同样的



牢骚,甚至爱同一个人,岂不很可怕吗?承认周围的人是由各种角色组成的,是成功处理人际关系的基本前提,你只能、而且必须与若干不同于你的人活在一起,这是你无法选择的,你只能面对这个现实。

你可以反感迪斯科,但你绝没有理由讨厌跳这类舞的人,你选择不参与就是了;如果你能以优美的华尔兹、探戈舞步唤起他们的兴趣,做他们的教练,你就与他们贴近了。

这么一来,你在日常小事的处理中变不利为有利,你自己创造了和谐的人际环境。另外,你的期望值不能过高,你永远不可能让所有的人都说好。假如我们承认多数人是好人,能与多数人处好关系,我们的人际环境就是和谐的。

主动伸出手来和别人建立友谊

在我们的一生中,我们时常会因为太自高自大或者太自卑形秽而得不到好的友情。

有一次,大风雪后,积雪满街,交通阻断。杰克所住公寓楼中的煤用完了,食品杂货店的人没送货来,没有自来水,电梯也因故障而不动。从来没有交谈过的邻居们主动上门,相互接济食物、牛奶、唱片等物品。有一家还举行舞会,使气氛热烈起来。参加舞会的人从11岁到75岁的都有。大家这才发现,大楼管理委员会会弹钢琴。

当时杰克想:如果平时能有这种友好互助的精神,这幢楼中住户每天的生活会多么有生色!

你当然可以在旅行时冷然拒人于千里之外。但是,那种态度也会使你不能分享众人之乐。你如果看不到他人的内



心,你就看不到世界。打开鞋盒让顾客挑选的女店员、街头值勤的交通协管、公共汽车司机、送水工,他们都是有个性的人,每个人都有一个丰富的内心世界。我们大多数人总是陷入刻板的生活,每天见同样那几个人,和他们谈同样的事。其实,和陌生人谈话,特别是和不同行业的人谈话,更能给你提供新的经验和感受。乡野的农人,偏僻地点加油站的工人,抱着孩子的极为惬意的女人,都可能带给我们心灵的愉悦:觉得世界上充满了生机。

我们许多人自觉没有什么可以予人,但是我们至少可以接受别人的盛情。如果我们不是熟视无睹,而是用心去看,我们很可能从他的眼光中看到他心有疑难。如果看见车站上有一个女人在流泪、一个孩子眼露痛苦,或是一个人身在异乡、手足无措,我们主动过去询问和帮助,就会给自己带来极大的愉快和满足。

一位妇人乘火车旅行,在中途一个荒野小镇停车时下车散步。这时另一列火车也抵站,有很多乘客在站台上悠闲踱步。她看到一个面带笑容的男子,两人便谈起话来,一同散步,火车鸣笛催乘客上车时,那男子说:“我们也许不会再见面了。”两人握手道别,却登上了同一列火车!

其后许多年,他们互相通信,直到离世。两人所求的都不是爱恋,而是珍贵的友情。

问问你自己:你的知己中,有几个是经过正式介绍而认识的?杰克在一处海滩上认识的鲍尔德,就是他从水中走上岸,而鲍尔德正要走下水去时认识的;柯维在纽约一家餐馆中相识艾伯特时他正在看一本当时极为畅销的书。

人们的情绪感觉各有不同:有的孤独,有的抱着希望,有的烦忧沉郁。在人生的长途中,这种心情和感觉均需要伙伴和友情来滋润。本来素不相识,只要伸出手来,就能成为朋友。



主动与他人交往



与人结识应坦诚相见

美国著名记者阿迪斯·怀特曼说，害怕陌生人这种心理，我们大家都会产生。例如，在聚会上我们想不到有什么风趣或是言之有物的话可说的时候；在求职面试中拼命想给人好印象的时候……然而，懂得怎样毫无拘束地与人结识，能使我们扩大朋友的圈子，使生活丰富起来。

多年来，阿迪斯以记者身份往返世界各地，他和陌生人的谈话有许多是毕生难忘的。他说：“这就好像你不停地打开一些礼物盒，事先却完全不知道里面有什么。老实说，陌生人吸引人之处，就在于我们对他们一无所知。”

阿迪斯举例说，新奥尔良有一个修女，她看起来温文尔雅，不问世事。但是阿迪斯不久便发现她的工作原来是协助粗野的年轻释囚重新做人。他还在加拿大—列火车上遇到一位一本正经的老妇，她说她正前往北极圈内的一个村庄，因为她听人说在那里她会见到北极熊在街上走！

阿迪斯说：“跟我谈过话的陌生人，几乎每一个都使我获益匪浅。”一个在公园里遇到的园丁，告诉阿迪斯关于植物生长的知识，比他从任何地方学到的都多。埃及帝王谷一个计程汽车司机，请阿迪斯到他没铺地板的家里吃茶，让他认识到一种全然不同的生活方式。在挪威奥斯陆，一个在第二次世界大战时曾经参加秘密抵抗组织的战士，带阿迪斯到海边一个荒凉高地，他告诉阿迪斯说，就在那个地方，纳粹为了报复抵抗组织的袭击而把人质处决。

有时，一个过去从来没有见过的人，或许能帮助我们重