

# 絕妙交際術

韩飞 编著

拓展你的才華·成

展示你的風采·贏得交際成功



广东高等教育出版社

# 绝妙交际术

韩 飞 编著

广东高等教育出版社

粤新登字 09 号

**绝 妙 交 际 术**

韩 飞 著

责任编辑:易 言

\*

广东高等教育出版社出版

广东省新华书店经销

江门日报印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 5.25 印张 114 千字

1994 年 4 月第一版 1994 年 5 月第 1 次印刷

**ISBN 7-5361-1386-2/G·451**

定价:3.80 元

# 目 录

## 一、神色自若篇

- 萍水相逢，一见如故 ..... (3)
- 把心豁出，不畏不惧 ..... (6)
- 人要衣装，佛要金装 ..... (9)
- 笑口常开，友谊自然来 ..... (11)
- 提早一分钟，心情会轻松 ..... (13)
- 走路不沉重，心情更轻松 ..... (15)
- 截己之长，补己之短 ..... (17)
- “访”高勿自卑 ..... (19)
- 慎选见面地方 ..... (21)
- 避免尴尬，自我调侃 ..... (23)
- 放眼对方，神情自若 ..... (25)
- 知己知彼，百战不殆 ..... (27)
- 勿使谈话空白 ..... (29)
- 多问、倾听、气氛好 ..... (30)
- 不急不徐，效果佳 ..... (32)
- 珍视第一印象 ..... (33)

## 二、一见难忘篇

- 给对方好印象的要诀 ..... (36)

姗姗来迟莫解释 .....	(37)
事前约定再见面 .....	(39)
先声夺人巧推销 .....	(41)
巧言令色妙称赞 .....	(43)
记住对方职衔与姓名 .....	(45)
自我介绍的重要 .....	(47)
送他一个见面礼 .....	(48)
不夸张、不吹牛 .....	(50)
善意的伪装 .....	(52)
听比说更重要 .....	(54)
不要随意反驳他人 .....	(56)
何不多装傻 .....	(57)
谅人者，人恒敬之 .....	(59)
交谈词汇巧运用 .....	(61)
注意你的表情 .....	(63)
把握分手的时刻 .....	(65)
好聚不如好散 .....	(66)
别忘道别感谢语 .....	(67)
致谢函的妙用 .....	(69)

### 三、攻心为上篇

瞄心莫对头 .....	(73)
进可攻，退可守 .....	(75)
自尊强者，自卑必重 .....	(76)
不可以貌取人 .....	(78)
话多必有疑 .....	(80)
婉拒他人是艺术 .....	(82)

抬高自己，试对方诚意 .....	(84)
紧迫盯人，静观其心 .....	(86)
扣人心弦巧问话 .....	(88)
迂回谈话妙问答 .....	(90)
单刀直闯心深处 .....	(92)
暂借东风表心意 .....	(93)
莫为紧张坏形象 .....	(95)
指桑骂槐探虚实 .....	(97)
直捣黄龙问真情 .....	(99)
好汉不谈当年勇 .....	(101)
注意笑里藏刀 .....	(103)
以静制动瞧端详 .....	(105)
孤掌难鸣，一拍即合 .....	(107)
臣服对方，甘拜下风 .....	(109)
顽石点头好彩头 .....	(111)
“越描越黑”狡辩恶 .....	(113)
设定目标，导引对方 .....	(115)
泰山压顶心折服 .....	(117)
强龙压境抢先机 .....	(119)
笑脸攻势，笑语如珠 .....	(121)
虎口使劲握手赢 .....	(122)
居高临下，虎视眈眈 .....	(124)
铿锵有力，说服简洁 .....	(126)
诸葛借箭，效果彰显 .....	(127)
天马行空与脚踏实地 .....	(129)
借机回避，反败为胜 .....	(131)

一语道破刺心窝.....	(133)
--------------	-------

#### 四、卧虎藏龙篇

卧虎藏龙陷阱深.....	(136)
感情的锁链.....	(137)
是非不明的锁链.....	(140)
舆论不清的锁链.....	(141)
深藏不露的锁链.....	(143)
喜功诿过的锁链.....	(145)

#### 五、血浓于水篇

认识血液的分型.....	(148)
血液分型的比较.....	(150)
豪放好胜看O型.....	(151)
温婉顺从看A型.....	(154)
自由豪放话B型.....	(157)
综合个性谈AB型.....	(159)
结束语.....	(161)



一、神色自若篇



一

## 萍水相逢，一见如故

把个人趣事和工作琐事当话题，最能消除初次见面的戒心与不知所措。

本人从事企管顾问工作多年，由于工作的关系，常发觉现今的年轻人，在接触顾客或陌生人时，会因精神紧张或应对不得体，而显得不知所措，甚至失去顾客或给对方留下不良的印象；特别是在与重要人物相处时，其怯情最会给人表现不佳的印象。

如何培养在第一次见面时，即能在对方脑海里留下深刻的良好印象，是迈向成功坦途极重要的一环，特别是从事企业经营的朋友。

与陌生人或顾客交谈，欲使双方由生疏而熟悉，表现出一见如故的深情，关键在于双方的话题及诚恳的态度，若能坦诚、推心置腹地沟通，会把彼此距离拉近不少，甚至把内心话毫无保留地说出。

由于工商业时代的繁忙，几乎每个人二十四小时都处在紧张的状态中。因此，只要您在交谈的话题中，随意谈些日

常生活的琐事，就会放松彼此的心情；虽然对于家人或每个人谈的话题，皆有所不同，但效果却都一样。所以把个人趣事与工作琐事当话题，最能消除初见面时的戒心与不知所措，一见如故之感即会油然而生。

在从事顾问的工作中，让我记忆最深刻的是曾接过一张结婚摄影者的名片，设计得非常配合他的工作；让人一见就忘不了。

他在名片上方印着一顶古时结婚的喜轿，底下则是摄影镜头，名片的后方写：兴趣——网球；子女——儿子文明、女儿秀美；特技——设计摄影；整张名片上所写的都是有个关人职业与生活琐事，而不写明公司名称。

所以，这是一张攻心为上，与对方谈心的名片，而不是一般的名片，也可说是一种新鲜的自我介绍术。

在一般场合中，每个人都有很多面对陌生人的机会，同时又有不得不开口的压力，比如你在拜访客户、接洽生意、参加聚会或朋友结婚喜宴时，虽说每个人都极力想把自己最美好的一面表现出来，以求留给对方美好的印象。但往往事与愿违，当你开口时，内心的紧张立刻升起，这时你已如关云长般涨红了脸，心急不堪，反而结结巴巴不知所云。

不只是形象的破坏，不安和心焦更会像一条胶带般，紧紧封住你的嘴巴，僵硬了你本来已拟好，想以轻轻松松态度来说的话语。

这是每个人一生当中，刚起步时都会经历的过程。同时，虽然有些自以为平时很胆大的人，或自认口才流利的人，一

遇到这种状况，也会如你一样的失败。

但，只要你仔细地观察，你就不难发现，要把自己寡言木讷的个性变成周旋宾客之间，融洽地以一见如故的态度与对方沟通交谈，并非一件困难的事。

不必羡慕别人，也不必嫉妒有胆量或自以为会说话的人，只要你把心理障碍去除，人生旅途中的胜利，一定会属于你。

要如何才能消除胆怯不安的心理障碍呢？本篇将提供给你有效的方法，希望你能有所收获。

## 把心豁出，不畏不惧

人绝无十全十美，只要能够发现对方的缺点，你必能从被评估的被动立场，转而观察、评估别人的主动立场。

在竞争更趋白热化的未来，胜负将决定你的一生成败。对既有的环境，怀有不逃避、畏怯的胸怀，以胸有成竹的态度去面对，往往比具有实质的实力更重要。

很多人喜欢在未真正交手前，就把对方高估，把自己先行萎缩；如此，未战即已先败，已注定了失败的命运。

你不妨从这个角度想想看：在未交手前，胜负是五比五，在过程中，还有很多变化呢！何况，就算对方实力真比你高出太多，只要你以平常心去应对，把双方看成公平对等的状态，一般都能发挥出人意的潜力，终能顺利地克服对方。

任何比赛，在参加前，要是你能先稳定住自己的情绪，在心理上胜过对方，到了真正比赛时，最后的胜利，往往也会由你获得。

因为赛前的心理状况，通常最容易在比赛中自然地流露出来，并且决定最后的成败。

我个人小时候，是公认寡言胆怯的小孩，每当学校举办

演讲比赛，心里就一直高悬不下，害怕老师选定我。第一次在老师的强迫指定下，自己一直没有办法去面对现实，结果，未战先败，自我逃避。临比赛当天，气馁地借肚子痛之名而畏缩得不敢上学，度过了有生以来最难受的一天。

第二次，在同学及老师半刺激的强迫下，我终于领悟了一个道理：胜负未卜，我又何必自当逃兵呢？何不鼓起勇气战他一战，也好作自我能力的评鉴，至于得胜与否，又有什么关系呢？而且对手都是同学，他们并不见得比我高到哪里去！

于是把畏怯心理消除后，勇气立即升起，临比赛那天，不但没有任何畏惧，反而更感轻松，一点都没有负担。比赛开始了，上台前，我不断鼓舞自己：你一定会赢的，对手都是比你成绩差的同学，你一定会夺标的！在镇定的信念下，有如神助，一股无形的振奋力量，一直鼓舞着我，在阵阵掌声中，我鞠躬下台，结果，我侥幸地获得第一名。

从此以后，有了信心，不再畏怯，从小至大的任何演讲场合，在未讲之前，我都会以此自勉，再也不会畏怯了。

这也就是说，当你在陌生人面前时，若因慑于对方的声威，马上会在内心里产生一股莫名的压力，要解除这种负担，你可以细心观察对方的仪容、举止及谈吐，借以发现他的缺点。人绝无十全十美，只要能够发现对方的缺点，你必能从被评估的被动立场，转而观察，评估别人的主动立场。如此，陌生畏怯所带来的紧张，必会自然消失无踪；也就是表示，当你仔细地寻找对方缺点时，心理自然会同时产生一种

宽裕的感觉，并且不自觉地产生与对方平等的相同地位，而不再存有卑微感。

当陌生的双方见面时，就好像旗鼓相当的球赛，也像身负重担的投手心理一样，要想消除或降低紧张，你必须要有豁出去的想法，先让自己获得解脱。

所以，在和陌生人初见面时，要尽量把自己的畏缩的心灵和笨拙的手脚豁出去，装得不在乎的样子，在寒暄时，要尽量提高音量，和对方握手时，你不妨加重手劲，如此会给你无比的信心，借以把心中阴霾一扫而空。

## 人要衣装，佛要金装

正式的服装能加强本身的自我意识，产生一种和高级场合能平等的平衡心理。

除了想法外，合宜的穿着，也可提高信心。你不妨想想看，当你西装革履时，你一定时时注意你的一举一动，甚至连走路都会抬头挺胸，虎虎生气。一个端庄的淑女，展现其妩媚与气质的，也都须依靠身上那套动人的礼服，俗谚：“人要衣装，佛要金装”，就是这个道理。

反观，平常你家居休闲时，虽然舒适，但却也相对地表现出死沉慵懒的心情，主要是这些衣服会让你产生随便的气氛，所以一般正式场合或观光饭店，绝少有人穿着便服，大都是西装笔挺，礼服华丽。

因此当你进入高级大饭店，触目所及都是些穿着正式服装的绅士淑女，这时你自然会兴起一种武装的心理。正式的服装能加强本身的自我意识，产生一种和高级场合能平等的平衡心理，以及与高级人士相等对立的效果；把初次会面的对象想成正常人般的对等，你就不致于有差人一截或胆寒的心理存在。

自我意识加强，你就不会慑于对方的气势，反而更显平



和，会以平常心态愉快地对待。

但如果你是和熟识的朋友见面谈心，你就须像在一般场合般，不要有太强的心理气势，这样才不致于使对方有压迫感。因为平常之朋友，你根本不需扩大自我，在外表、心理方面，只需按平常习惯和对方相等，就能很融洽地维持彼此的关系了。