



给你力量励志丛书

GEINILILIANG
LIZHI CONGSHU

成功有很多方法,当然成功也是有秘诀的!给你力量丛书带你到达成功的顶峰!

打动人心的交际营销 技巧全集

分析职业特点,揭示必备技巧一本通
走进白领职场,展示个人形象的礼仪读本

GIVE YOU
STRENGTH

快速展露头角,求职就业**新兵法**
精英指点,获取良好人际关系的行动指南

最新珍藏版

LIZHI JINGDIAN

每天都有人通过营销致富,你想知道消费者的心理吗?你想让每次的销售都成功吗?你想拥有万能的成功推销术吗?营销必须讲方法,讲技巧,要研究客户心理,等等。通过生动的实例,全面解析推销技巧,帮助你取得推销的成功。个人本质决定销售业绩,诚实是推销的根本,温柔是看不见的利器,坦白是彼此信任的基石,笑脸是融化冰山的火把,原则是人格的商标,信誉是订单的保证,远见是利润的望远镜。

宋建华◎主编

中国戏剧出版社



给你力量励志丛书

成功有很多方法，当然成功也是有秘诀的！给你力量丛书带你到达成功的顶峰！

打动人心的交际营销 技巧全集

分析职业**特点**，揭示必背技巧一本通
白领职场，展示**个人形象**的礼仪读本



快速展露头角，求职就业**新兵法**
精英指点，获取良好人际关系的行动指南

最新珍藏版

LIZHI JINGDIAN

每天都有人通过营销致富，你想知道消费者的心理吗？你想让每次的销售都成功吗？你想拥有万能的成功推销术吗？营销必须讲方法，讲技巧，要研究客户心理，等等。通过生动的实例，全面解析推销技巧，帮助你取得推销的成功。个人本质决定销售业绩，诚实是推销的根本，温柔是看不见的利器，坦白是彼此信任的基石，笑脸是融化冰山的火把，原则是人格的商标，信誉是订单的保证，远见是利润的望远镜。

宋建华◎主编

中国戏剧出版社



图书在版编目(CIP)数据

给你力量/宋建华 主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.6

ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

I. 给… 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(2007)第 093301 号

打动人心的交际营销技巧全集

策 划:冯志强

责任编辑:肖 楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社 址:北京市海淀区紫竹院路 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码:100097

电 话:010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241(发行部)

传 真:010 - 58930242(发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京威远印刷厂

开 本:710mm × 1000mm 1/16

印 张:330

字 数:320 千字

版 次:2007 年 9 月北京第 1 版第 1 次印刷

2009 年 5 月北京第 2 版

书 号:ISBN 978 - 7 - 104 - 02649 - 5

定 价:597.00 元(全 15 册)

版权所有 违者必究



目 录

第一章 成为交际场上的红人

适时扩大交际范围	3
交际的四个法则	5
外在形象惊四座	6
学会恰到好处地“表演”	8
真诚地展示自己	10
善于“推销”自己	12
不要怕最初的失败	15

第二章 成功人士的着装艺术

适合体型的着装	21
适合时宜的着装	22
适合年龄的着装	23
西装的穿法	24
裙装的穿法	26
服装颜色搭配	28
佩戴饰物的学问	29
戴眼镜的学问	31
化妆的学问	32
适合的发型	33
讲究个人卫生	35



第三章 社交高手的心态修炼

相互尊重	41
高度自信	42
品格高尚	44
与人为善	46
把握分寸	47
善解人意	49
控制情绪	51
难得糊涂	52
善于合作	54
言而有信	55
克服偏见	56
知错能改	57

第四章 学点社交心理学

第一印象效应	63
似曾相识效应	65
顶礼膜拜效应	67
利人利己效应	68
投桃报李效应	69
情感波动效应	70
人云亦云效应	72

第五章 打造语言的亲和力

必要的争辩	77
真诚的赞美	78
坦诚的感谢	80





温暖的安慰	81
热忱的介绍	84
委婉的拒绝	85
诚恳的道歉	87
合适的借口	88
轻松的幽默	90
善意的批评	92
顺耳的忠言	94
详尽的解释	95

第六章 风度翩翩,举止合宜

坐有坐相	101
站有站相	102
吃有吃相	103
走有走相	104
正确使用手势	106
注意小动作	107
展示你的微笑	109
握手的礼节	110
致意的礼节	112
交换名片的礼节	114

第七章 保持友情的窍门

与不同性格的人相处的方法	119
充分自信平等待人	120
用文字开启对方的心	121
敞开心扉给人看	122
缓和朋友关系的七要领	123
朋友之间淡如水	124
保持应酬的新刺激	125



打动人心的交际营销技巧全集

及时精减你的名片档案	125
增加人际关系的资讯	126
帮助人的技巧	127
在交往中寻找互利伙伴	129

第八章 勿闯社交的“地雷阵”

不要轻易得罪人	133
不要胡乱恭维别人	134
不要打探别人的隐私	135
不要触及别人的痛处	136
不要伤害别人的最爱	137
不要锋芒太过显露	139
不要逞口舌之强	141
不要以自我为中心	142
不要过分责备别人	143
不要待人厚此薄彼	144
不要随便开玩笑	145
不要说废话、蠢话	147

第九章 不断拓展朋友圈

社交要讲礼仪	151
走出待人的误区	153
交友的四要五忌	155
好朋友也要保持距离	157
既不伤面子,又不伤和气	158
要正确运用同学关系	160
常到同事家看看	162
士为知己者“用”	164
交友的弹性外交	166
与 O 型血的人的交往	167





与 A 型血的人的交往	168
与 B 型血的人的交往	169
与 AB 型血的人的交往	170

第十章 吃喝应酬不露怯

怎样举办宴会	175
怎样布置餐桌	176
怎样安排宴会程序	177
怎样出席宴会	179
怎样享用自助餐	181
怎样使用筷子	183
怎样使用刀叉	184
怎样饮茶	186
怎样吃西餐	188
怎样喝咖啡	190
怎样祝酒干杯	191

第十一章 怎样参加社交聚会

组织舞会	195
邀舞与拒舞	195
组织晚会	197
主持婚礼	198
参加婚礼	199
参加沙龙	200
参加会议	201
参加生日聚会	202
出席音乐会	203
聚会时的发言	204



第十二章 潇洒赢得“女人缘”

赢得对方夫妻二人的友情	209
不要在女人面前发牢骚	210
男女同事相处的方法	211
等距离交往	212
如何使自己有好的女人缘	213
恭维周围的女性	214
邀请女性赴约有哪些技巧	216

第十三章 培养良好的说话风度

得体的自我介绍	221
寒暄制造气氛	222
行之有效的开场白	223
尽快缩短感情距离	224
利用表情和声调	225
关注对方的兴趣	227
闲谈也有价值	228
精心选择话题	229
措词尽量简洁高雅	231
做优秀的倾听者	233

第十四章 征服人心的社交酷招

如何提高别人对你的信赖感	237
如何表现你善于与人亲近	241
如何给人做事积极的印象	246
如何加深别人对你能力的肯定	252
如何强调你个性的开朗	257





第十五章 迅速化解社交中的难题

怎样对待别人的冷落	261
怎样对待别人的威胁	262
怎样对待别人的批评	264
怎样对待别人的发怒	266
怎样对待别人的攻击	267
怎样对待别人的怀疑	268
怎样对待别人的揭短	270
怎样应付敏感话题	271
怎样避免尴尬	273
怎样打圆场	274

第十六章 左右逢源的社交实战

怎样与上司交往	279
怎样与同事交往	281
怎样与不同性格的人交往	282
怎样与下属交往	284
怎样与邻居交往	286
怎样与亲戚交往	288
怎样与朋友交往	289
怎样与晚辈交往	291
怎样与老人交往	291
怎样与名人、要人交往	293



第一章

成为交际场上的红人





适时扩大交际范围

俗话说,多个朋友多条路,善于交际的人,总是在不停地扩大自己的交际范围,认识一个新的朋友,等于进入他的社交圈,从而认识一批人,不断地产生倍数效应。

1. 广泛参加各种团体活动

对于参加联谊会、集训、研讨会或志趣相同者的夏令营、冬令营等活动,都是许多人在一起的集体活动,即便你兴趣不浓也还是积极参加为好。

之所以这么说,是因为此类活动所创造的交际机会是非常多的。比如,有些不喝酒的人,稍微喝了一点,就把心里话全都倒了出来,从此与这些人结成了好朋友。如果你总是说“乱哄哄的有什么意思”之类的拒绝之辞,那么以后就不会有人再邀请你了。

各类社团组织、学术团体聚集着各种人才,大家志趣、爱好相投,有共同语言,可以互相切磋技艺,研究学问。定期举办的各种活动可为其成员提供充分的交往机会,所以,不要放弃你感兴趣的任何团体。

2. 好好利用与人合作的机遇

与人合作的过程也是交友的过程,为扩大社交范围提供了良好的机遇,因为共同的事业是寻觅知心朋友的前提条件,比如,鲁迅以兄弟般的情谊同瞿秋白、冯雪峰协作,领导了革命文化运动。著名妇产科专家林巧稚当年和友情甚笃的三位女友互相帮助,最后一起考入北平协和医科大学。

不可错过与人合作的项目,还要积极寻找共同完成的事业,才可广交朋友。

3. 培养自己的好奇心

爱好、兴趣广泛的人,易于同各种人交朋友。一个人如果会打桥牌、跳舞、游泳、滑冰、打球、下棋等,爱好一多,与大家“凑趣”的机会就多,接交朋友的机会也就多了。

即使自己并不擅长某一方面,但若表现出浓厚的兴趣,博得对方的欢心,因为你肯定了他的特点,引发了共鸣感。



打动人心的交际营销技巧全集

然后就是要有好奇心,集体活动时,不管谁邀请都要去一块儿活动。自己感兴趣的要去,不感兴趣的也要去,不管男性和女性都要兴致勃勃地活动。只有这样才能让人感受你的魅力,让人感受快乐的气氛,自己也能感受,当大家聚到一起时,不要忘了这一点。

再有就是关心各种问题。常关心周围大多数人所关心的事,特别是关心你结交的人所感兴趣的问题。

4. 不要让性格差异成为障碍

常言说,物以类聚,人以群分。志趣相投的人容易接近,反之,则容易疏远。但要记住,社交与选择朋友不完全是一回事,社交圈中,有朋友,但更多的不是朋友,或者只是普普通通的朋友,因此,社交过程中,不要用选择朋友甚至是知心朋友的条件来作标准,凡是志趣不符、性格不合的人一概拒之门外。

威尔·罗志斯说过:“我从来没有碰到过我不喜欢的人。”这句话用在社交圈中是很合适的。要扩大社交范围,就要学会接受他人的独特个性,即使是自己并不喜欢的个性。

在社交圈中认识的新朋友应是与你有较大差别的人才好。朋友之间在知识结构、性趣爱好、生活经历、气质性格等方面存在差别,有助于双方广泛地了解形形色色的社会生活层面。新朋友的见解即使与你大相径庭、迥然不同,也是一大幸事,这可以补充、丰富你的思想。

5. 积极参加集体活动

有些人不喜欢参加集体活动,这些人老埋怨自己没有朋友,实际就是缺少热情。这种心情他自己最清楚。无论大家做什么,需要多少时间,就知道做自己喜欢的事情,绝不与大家一起干。什么都是自己决定,自己能领会的才想做,像这样个性强的人是很难交到朋友的。

如果参加集体活动的兴致不高,你就坐在兴致高的人对面去。“自己没有可以露一手的专长,即使去了也只是凑凑热闹,真无聊!”情绪如此低下,往往会影响周围的人,会令人扫兴。因此,如果坐在性格爽朗、幽默风趣、感召力强的人对面,受其感染就不会那样无聊、寂寞了。大家不知不觉地畅所欲言,原来兴致不高的你也许会发觉自己急不可耐地想参加下一个联谊会。

参加聚会、联谊会一类的集体活动,绝对不能表现出勉勉强强的态度。“啊,毫无意思。不参加就好了!”总有这样的人。即使去联谊会或集训,好像是局外人一样,自己什么也不去干,还在一边一个劲地发牢骚。这样,不但周围人的情绪受影响,自己也比谁都不愉快。一旦参加活动,对什么事情都应当积极地干,要努力让大





家都快乐。

如果你是一个不会唱卡拉 OK 的人,回避也不是办法,在那儿可以提议,不擅长唱歌的人能不能只唱曲子什么的,唱一支歌也可以,例如唱一支新鲜的重新填词的歌,或模仿过去流行的歌,唱不好也没关系,大大方方地唱两句,能受到意想不到的欢迎。

不会喝酒的人也不要独自走开,更不要感到这种联谊会、聚会对自己是一种无聊的集体活动。可以明确地告诉大家自己滴酒不沾,然后,主动地揽上斟酒的活儿,并监督每个人是否完成了“任务”,找点话题挑动大家“斗斗酒”,自己当公证人,活跃一下气氛。这样,自己也不会因为不会喝酒而感觉被排除在集体活动之外,还可以逃避别人的苦劝,真是一举两得。



交际的四个法则

社会心理学家通过大量的实例研究得出结论。成功的交际一般要遵循四个法则。

1. 向度法则

向度就是交往要有方向性。向度是交往是否有益的前提。

与哪些人交往对自己的生活、学习有帮助;与哪些人交往能获得精神上的享受;与哪些人交往容易和睦相处;哪些人值得交往,而哪些人又不值得交往,这些都必须有一个大概的选择,从而避免交际的盲目性。

2. 广度法则

广度就是交往的范围。交往面不是越广越好,它要受到性格、环境等各种因素的影响。总的说来,交往的广度大一些总比小一些好。但对于具体的个人而言,交往的广度尽量根据自己的工作性质、业余爱好、性格特征来界定,特别是结合自己的工作和业余活动来界定交往广度,有利于提高社交的质量。

3. 深度法则

深度就是交往的程度。人与人在交往中,随着交往的加深,有的可能成为朋友、





打动人心的交际营销技巧全集

知己,有的可能一直停留在点头之交上,有的可能从此再无来往了。只要是待人信诺厚道、诚实,交往的程度能达到哪个层次不必太在意,没有必要刻意地、处心积虑地与某某人成为至交,一切都随缘而定。

4. 适度法则

适度,可以说是一个人社交是否成熟的重要标志。适度包含两个含义:一方面是从交往的时间要适度。因为人的社会需要中,除了交往、友谊以外,还有工作、劳动、学习、事业,这些都是人生的重要内容,必要的交往有利于事业的开展,但也应看到,两者在时间和精力上又存在着矛盾,因此,在“度”的把握上一定要合适,不能顾此失彼。另一方面是异性朋友之间要把握爱情与友谊的界限。



外在形象惊四座

不管是在公共场所,还是在私人聚会,只要你与人进行交往,你的装着打扮、言谈举止等外在形象就会出现在他人的眼里,并留下深刻印象。可以说,一个人的外在形象的好坏,直接关系到他社交活动的成功与失败。

1. 解决好形象的“焦点”问题

服饰、仪表是首先进入人们的眼帘的,特别是与人初次相识时,由于双方不了解,服饰和仪表在人们心目中占有很大份量。一个人蓬头垢面、衣冠不整,肯定会让人产生厌烦心理,甚至不愿理睬。如果干净利落,则会让人感觉愉悦。

穿衣要合体,这是最基本的要求。不能为了追时髦而不顾自己的体型,胡乱穿衣。

服饰要有新意和个性。应当学会运用服装来美化自己的形象,一身新颖、别致的服装,衬托出洒脱、高雅的气质,会引人注目,有利于你的社交活动。只要是适合自己体型又漂亮,又有新意的衣服,就应当大胆地穿。服饰的个性,也能让人判断出你的审美观和性格特征。但表现个性并不等于奇装异服。服饰式样过时,人家会认为你刻板守旧,太过超前会让人觉得轻率固执、我行我素,这两种情况都会让人得出“此人不好接近”的结论,自然会影响社交中的形象。





2. 让你的言谈举止“放大”形象

言谈举止是一个人精神面貌的体现,要开朗、热情,让人感觉随和亲切,平易近人,容易接触。

很多人在社交中总担心没有出众的言谈来打动大家,吸引别人的注意,以致于造成精神上的紧张,使表情、动作都变得十分僵硬,这都是自尊心太强造成的。因此,应放松心情,保持自己的既有特点,而不要故意矫揉造作。有的人在“亮相”时昂首阔步,气势逼人,在跟别人握手时要像钳子般有力,跟人谈话时死死盯住对方……这样故作姿态,不仅会令别人感觉难受,连你自己也觉得别扭。其实最好的办法是保持你原有的个性和特质。

言谈要有幽默感。在社交中,谈吐幽默的人往往取胜。幽默既是一种性格特点,又是一种社交技能。没有幽默感的人在社交中往往会失败。在交际场合,幽默的语言极易接通感情的热线,迅速地打开交际局面,人们会在轻松的欢笑中,牢牢地记住你的风采,对你产生亲近感。大家能从幽默中感到被理解和启发,使气氛轻松、活跃、融洽。在出现争论,意见有分歧的难堪场面时,幽默、诙谐便可成为紧张情境中的缓冲剂,使朋友、同事摆脱窘境或消除敌意。此外,幽默、诙谐还用来含蓄地拒绝对方的要求,或进行一种善意的批评等等。总之,其作用无穷,平时应多积攒一些妙趣横生的幽默故事。举止要彬彬有礼。1972年,美国前总统尼克松访华后对周恩来总理作了一番评价:“通过接触,我终于了解了他,并对他产生了极大的敬意。他待人谦虚、沉着稳定,他优雅的举止,盲率而从容的姿态,都显示出了巨大的魅力和泰然自若的风度。由此可见,风度在社交中具有多么重要的作用。稳重,不管对男性还是女性都是很重要的一条举止行为。快而不乱,忙而不慌,该行则行,该止则止。要稳稳当当,而不要风风火火。”

3. 充分展示性别美

男士切忌流露出狭隘和嫉妒心理,不要斤斤计较,更不要睚眦必报,应有“计利当计天下利,求名当求万世名”的雄心和抱负。男人的性别美,是一种粗犷的美,内涵的美,真正的男子汉应该有性格,有棱角,有力度,有一种阳刚之气。而那些扭扭捏捏的奶油小生则让大多数人难以接受。而女性美普遍被人认可的形象一直是娴静的、温柔的、甜美的。女性容貌清秀,线条柔和,言谈举止中所散发出来的脉脉温情强烈动人。交际时,女性如能巧妙地利用自己的生理特点,表现得谦恭仁爱,热情温柔,一般总激起男性的爱怜感和保护欲。女性自然的柔和所产生的社交能量,有时比“刚强”的力量要大得多。

聪明的女性总是自觉地突出自己的性别形象。如英国前首相撒切尔夫人有