

你这样交际 最成功

广交挚友的9大交际方略

曹池◎编著

拥有良好的交际能力和高超的处世技巧
就等于拥有了成功的点金石
喜欢别人，又能让别人喜欢的人
才是世界上最成功的人

NiZheYang
JiaoJiZuiChengGong



中国三峡出版社

你这样交际 最成功

广交挚友的9大交际方略

曹 池◎编著

拥有良好的交际能力和高超的处世技巧

就等于拥有了成功的点金石

喜欢别人，又能让别人喜欢的人

才是世界上最成功的人

中国三峡出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

你这样交际最成功/曹池编著. —北京: 中国三峡出版社, 2004. 1

ISBN 7 - 80099 - 826 - 6

I. 你... II. 曹... 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 (2003) 第 112704 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市海淀区太平路 23 号院 12 号楼 100036)

电话: (010) 68218553 51933037 (发行部)

(010) 51933034 51933035 (编辑部)

[http: //www. e-zgsx. com](http://www.e-zgsx.com)

E-mail: sanxiaz@ sina. com

ybs5193@ 163. com (编辑部)

后勤指挥学院印刷厂印刷 新华书店经销

2004 年 1 月第 1 版 2004 年 1 月第 1 次印刷

开本: 850 × 1168 毫米 1/32 印张: 10. 375

字数: 222 千字 印数: 1 - 6000 册

ISBN 7 - 80099 - 826 - 6/Z · 139 定价: 18. 00 元



目录

Contents

第一章 如何与陌生人交往 / 1

一点一点靠近	/ 3
重视每一位陌生人	/ 9
袒露你的真诚	/ 15
培养交往的自信	/ 22

第二章 如何与异性交往 / 29

男女是磁石的两极	/ 31
男女交往有门道	/ 36
恋爱中的男女	/ 45
经营你们的感情	/ 58

第三章 如何与“敌人”交往 / 67

给予对方一点理解	/ 69
攻击面前更坦然	/ 74
遵守游戏规则	/ 81



目录

Contents

拥抱你的敌人	/ 86
--------	------

第四章 交际中的“糊涂”艺术 / 97

给谎言系上红丝带	/ 99
笨一点又何妨	/ 107
柔软的坚硬	/ 114
让自己派上用场	/ 121
沉默的羔羊不吃亏	/ 128

第五章 交际中巧用幽默 / 133

幽默是一种智慧	/ 135
吃几块幽默什锦糖	/ 143
做一个创造幽默的精灵	/ 149
把幽默抓在手心	/ 157

第六章 交际舞台的幕后英雄 / 163

心甘情愿做配角	/ 165
---------	-------



目录

Contents

君子成人之美	/170
让完美继续下去	/175
保持谦卑的态度	/182

第七章 困境交际有高招 /189

找出树上的虫洞	/191
随时改变自己	/197
阻碍交际的八个忌讳	/209
好关系来自自我的改变	/215

第八章 人际沟通有策略 /223

独行侠难生存	/225
与朋友手拉手	/231
与不同个性的人交往	/239
成熟沟通	/244



目录

Contents

第九章 成为现代交际能手 /253

和同事打成一片	/255
赢得同事的心	/263
取得老板的宠爱	/268
把客户掌握在自己手里	/278
恩威并施 驾驭下属	/284
借“力”交际锦上添花	/290
应酬也需讲究	/297
办公室里的礼仪专家	/307
公共场所交际礼仪	/317

第一章 如何与陌生人交往

RuHe Yu MoSheng
RenJiaoWang



一点一点靠近

初次与人相识,无话可说的情形你曾有过吗?造成这种尴尬的原因有多种,有一种是因为你还未学会短时间内缩短与陌生人的距离的方法。经朋友介绍和对方认识以后,你还是无法开口讲话,这时你就可以试着想想那些收音机和电视上的节目主持人是怎么同陌生的听众和观众交谈的。

把握相识的瞬间

使对方产生亲近感,是给予对方好印象的基本条件,而要满足这项条件,增加见面次数,混个脸熟,可说是给对方强烈印象的最好方法了。

人的第一印象是最不容易磨灭的,因为人的思想也是先入为主的,长相凶恶的人谁也不喜欢,没有自信的人总是让人觉得畏首畏尾的。有些人天生就容易博得别人的好感,这也不过是长相讨人喜欢罢了。只是,这第一印象往往与事实相去不远,这正是人外在气质的重要性。



作为一个上班族,可以每天早上站在镜子前看看自己的脸。在镜子里你看自己的脸会是怎样的一张脸呢?是柔和的、精力充沛的,还是一副宿醉未醒的样子?是否与你的心情同步?如果早上起来就一脸没精打采的样子,那最好先振作精神,免得给人留下不好的印象。

● 接近对方身体

某位影视评论家在杂志上提到,当他在百货公司买衬衫或领带时,女店员总是会说:“我替你量一下尺寸吧!”每当遇到这种情况,这位评论家都会在心中喝道:“嗯!这种方法真不错,我上当了。”这是因为女店员要替你量尺寸时,她的身体势必会接近过来,有时还接近到只有情侣之间才可能的极近距离,使得被接近者的心中,升起一种类似谈恋爱的兴奋感,毕竟女店员是陌生的人。

每个人对自己身体四周的地方,都会有一种势力范围的感觉,而这种靠近身体的势力范围,通常只允许亲近之人接近。相反,像这位评论家一样允许别人进入你的身体四周,就会使你自己产生一种已经承认与对方有亲近关系的错觉,这一点放在任何人身上都是相同的。

某杂志中刊登过这么一则标题,就是“手放在你肩膀上,我们已是情侣”。的确,本来一对比较陌生的男女,只要能把手放在对方的肩膀上,心理的距离就会随着手臂的伸长而一下子缩短,有时瞬间就觉得对方是自己亲近的人。

因此,只要你想与某人造成亲密关系,就应制造出自然接近对方身体的机会。

● 初次见面坐旁边

每个人都有同感,就是和初次见面的人面对面对话,是一件很不好受的事。这是因为相对而坐时,两人的视线极易相遇,这样会莫名增加两人之间的紧张感。一位富豪曾经谈起他拒绝别人借钱的经验。如果当他不愿意借钱给对方,他就会和对方面对面交谈。因为这样谈话会使对方紧张而不敢乱开口,即使开了口心里也是惴惴不安,即使钱借给了他也不敢不还,而相反借钱不还的,往往都是坐旁边位置谈话的人。

与人交谈时坐在旁边的位置,不必一直意识到对方的视线,自然会轻松下来,只需要在必要时看他的视线即可。坐在对方旁边的位置与之交谈,对亲近感的增加很有帮助。因此,要想和初次见面的人增加亲近感时,最好避免和他面对面的交谈,而应尽量坐在他旁边的位置,这样会使对方的视线有回旋的余地,而且不会产生紧张感,所以能很快地建立亲近感。

● 增加见面次数

一名成功的推销员往往有很多秘诀,其中有一条就是经常到主顾家中去,被认为是和主顾熟悉的要诀之一。尤其是以“喂!我到附近来办事,顺便来看看你”这种说法,更能抓住主顾的心。

展露你友善的微笑

有句谚语说得好:微笑是缩短两人之间距离的最佳良方。微笑是人际交往的必备品,更是生活美妙的调味剂,微笑的世界就是



天堂,一个没有笑的世界与人间地狱无异。

人是喜爱微笑的动物。笑是上帝赐予人类的最好礼物,真诚的微笑可以缩短人与人之间的距离。试想,一位陌生人对你微笑,你是否感觉到有一种类似于亲和力的东西在推着你向他靠近;若你看到的是一张漠然的脸,虽然他说着你爱听的话,你有兴趣跟他继续谈论吗?你是不是只能对这种人敬而远之呢?

一个善于通过笑容加上恰到好处的眼神表达美好感情的人,可以使自己富于迷人的魅力,也可以感染他人,引来情感上的共鸣。人际交往中多一些敬重,多一些宽容和理解的表情,会让自己显得更美更具风度。微笑是温暖的阳光,微笑是和煦的春风,将微笑当作礼物,慷慨地、温暖地、像春风一样、像春雨一样奉献,使人们感到亲切、愉快。微笑是促进你社交成功的必要手段。

微笑是内心的表现,心不诚的人是表现不出真诚的微笑。微笑的表情之所以令人愉快,之所以动人,最主要的还不在于这种表情在外观上给人以美感,而在于这种表情所传递、表达的可喜的信息和美好的温情。微笑能给人们带来友好而热情的感觉,总是给人带来欢乐和幸福,温暖每个人的心灵。谁都希望在交往中处处遇到的都是笑脸,那么,在这样充满人情味的交际环境中,你一定会感到如沐春风,如饮甘泉……而且,你也一定会在人们的微笑中受到感染,变得爱笑了,变得乐观开朗了。

让绿灯自己亮起来

营造出一个温馨、和谐的气氛,使对方款款地谈起自己,这样一来,双方的距离就被拉得很近,询问别人,可以使对方明显地感

觉到自己对他的关心,对他的一切感兴趣,对方受到了鼓励,顾虑就会消除,侃侃而谈了。这时候甚至不必特意去寻一个话题,因为对方了解最深也最拿手的内容自然是他自己。这样一来谈话就可以从自己最感兴趣的地方——对方本身入手了。

因此谈话中的开篇是十分重要的,就恰似点燃火炬的火星。虽然刚开始只是一星半点的火花,但渐渐的会越来越旺盛,最终形成燎原之势。

还有一点非常重要,就是不仅要在开始谈话的时候,也要在持续谈话的时候,始终令对方敞开心扉,你需要做的就是随声附和,保持谈话的火候,别让它凉下来。

有一位朋友告诉我一件趣事:

有一次,他和几位朋友到河边,想欣赏一下正在那里举行的龙舟大赛。可是当他们想走到专供钓鱼用的堤防上观赏时,却被工作人员挡住,不准上去。工作人员告诉他们:“现在已经客满了,除非有人走开,让出位置。否则谁也不准上堤防。”他们一行总共四个人,其中有一位很会说话的女孩子,当我这位朋友屡次交涉都不成功的时候,女孩子就提议自己去试试看。于是她走了过去,大约过了5分钟,就看到她做手势,说已经与工作人员谈妥了。后来,大家问起经过,她说:“我没有直截了当地请求他让我们到河堤上去观察,只是和他闲话家常。我说在这么热的太阳下维持秩序实在很辛苦,你喜欢钓鱼吗,等等。接着我告诉他,我们是来看龙舟的,可是只能站在岸边,根本看不到,真扫兴。”于是他主动说:“你去站在河堤上,那儿看得很清楚。”



“你”这个字就好似一付魔药,最容易沁人心脾,就像朋友式的对话,使对方愉快。上面这个例子说明,某事行不通时,可以使用下面的秘诀:与对方话家常,朋友式的聊天,拐弯抹角地引入自己的需求,对方顺势就帮你办了。

那位女伴却巧妙地将话题转到了工作人员身上,强调“你”周围,或“你”身上的事物,谈话一下子切入工作人员的内心,使工作人员与她之间先建立了一种友好的关系。最后当她把话题转到主要话题时,自然成功了。这绝不仅仅因为她是个女子。

沟通从赞美开始

赞美能在瞬间传递人与人之间的感情。任何人都希望被赞美,尤其是得到陌生人的赞美更会高兴。作家章为就说过:“人性深处最大的欲望,莫过于受到外界的认可与赞扬。”赞美还可以把陌生的双方一下子彼此拉近,我们一定不要吝于赞美别人的。

利杰坐火车回家,对面坐了一位漂亮的时髦小姐,可是待人却特别冷淡,对谁都爱理不理的。车行七八个小时,他们之间的对话也不过十来句。时间已是半夜,利杰正打算睡觉,一下子瞥见了小姐手上戴了一只十分别致的手镯,就顺口说了句:“你的手镯很少见,非常别致,市面上好像都看不到。”

没想到那小姐兴奋不已,开始向利杰介绍这只镯子的来历。然后,她又给利杰讲她外婆的故事、她爸妈的故事,一夜无眠。等到天亮火车到站的时候,他们俩正谈论彼此的爱情。

俗话说,“话不投机半句多”,素昧平生的两个人只有在感觉比较投缘的情况下才有可能沟通,所谓投缘,多是两人之间有一些共同之处。在打不开局面之际,我们可以抓住自己与陌生人的相似点,表达自己对于这种巧合的喜悦,使对方觉得两人志趣相投,鼓励其冲破互不相识的隔膜,乐意与自己谈话。上例的共同点就是利杰与那小姐都对那只手镯感兴趣。

和陌生人打交道其实并不难,你现在不是已经有许多熟人和朋友了吗?想想和他们最初的交往。认识琼是因为你们高中时分到了一班,而她的一头长发吸引了你,你大胆地对她说:“你的头发真长呀!”然后你们就开始聊新来的老师,最后发现两个人都梦想当画家。认识凯是因为一次旅行,在火车上,他帮你把行李放到了高高的行李架上,你对他说了声谢谢,还请他吃香蕉,后来聊了大家都喜欢的《蜡笔小新》,下车前,你们依依不舍,互留了联系方式,你就又多了一个朋友。这时你就会发现,一切都很简单,一个小小的动作,一句话,就可以在你和陌生人之间搭一座友谊的桥。

重视每一位陌生人

人在旅途中,离你最近的是陌生人,如果遇到什么困难需要帮助,此时只有陌生人。所以,与陌生人搞好关系是必要的。有的陌生人确实与你隔着一堵厚厚的墙,有的陌生人其实只与你隔着一

层薄薄的纸。墙需要你去推倒，纸需要你去捅破，其实最需要的是你的勇气。只要你敢去捅破，就一定会产生最珍贵最持久的记忆。

我想，如果我们保持对每位陌生人的好奇心，主动敞开心灵的门扉，你就会发现有许多意料之外的收获，尝试一次，你就会离不开这种收获。

察其言观其色

初见陌生人，人们下意识地总会存有戒备和疏远的心理。我们为了接近对方，便要善于察言观色，推断出对方的兴趣所在以及引以为豪之处。因为这些有针对性的话题，会很容易地在对方心中引起强烈的共鸣，产生知音感，从而对你不设防，愿意向你倾吐自己的心声。话匣子一打开，彼此陌生的人就会逐渐变得熟悉了。

去拜会一个陌生人之前，你可以多花点时间了解一些对方的情况，他的职业，他的爱好，他的家庭情况，以及旁人对他的评价，如特别幽默，自高自大，好为人师……做到有备无患，胸有成竹。

当你走进一所陌生的房屋时，多留意一下室内的物品和摆设。例如，墙上挂的是什​​么？也许是他偶像的头像，比如迈克尔·乔丹；到处是他在各种山光水色中的英姿，正是他喜好旅游的见证。屋角都放了什​​么？一副羽毛球拍，也许那是他最喜好或者最常进行的运动；一个超级酷的音箱，或者他是个音乐发烧友……每个细节都是一个线索，可以藉此推断出屋子主人的兴趣所在，甚至某件物品上附着主人的一段美好往事。如此下来，合适的开场白是张口就来，说不定主人会兴趣盎然地和你谈一个下午。