

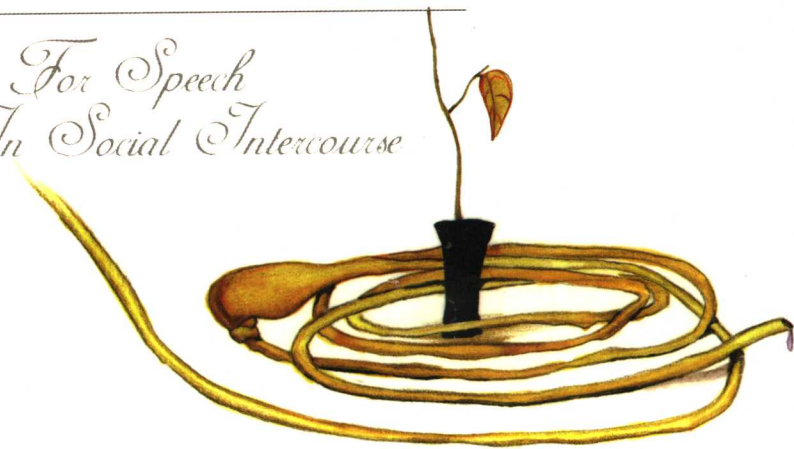
在交际场合中，尤其是事关重大的交际场合，
请千万注意细节，千万做到“滴水不漏”、“一丝不苟”，这样才会给别人留下好印象。

交往的 分寸与细节

[完善社交技巧
把握成功真谛]

赵怡宁◎编著

*Proper Limits For Speech
Or Action In Social Intercourse*



说话有分寸，交往重细节，行为有节制，别人就很容易接纳你，帮助你，尊重你的体面，满足你的愿望。反之，你不懂分寸，说话冒失，举止失体，不识深浅，不知厚薄，就会人人讨厌，时时难过，事事难为，处处碰壁。能否充分重视交际中的细节，直接关系到交往的成败。

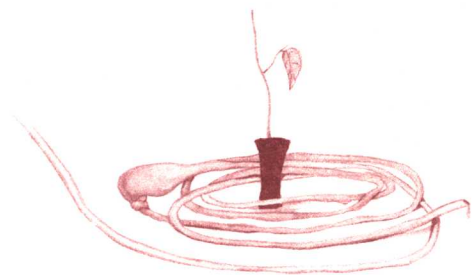
北京出版社

赵怡宁◎编著

在交际场合中，尤其是事关重大的交际场合，
请千万注意细节，千万做到“滴水不漏”、“一丝不苟”，这样才会给别人留下好印象。

交往的 分寸与细节

Proper Limits For Speech Or Action
In Social Intercourse



[完善社交技巧
把握成功真谛]

地震出版社

图书在版编目(CIP)数据

交往的分寸与细节/赵怡宁编著. —北京:地震出版社, 2005.8
ISBN 7-5028-2709-9

I.交... II.赵... III.人间交往—基本知识 IV.C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 081300 号

地震版 XT200500083

交往的分寸与细节

赵怡宁 编著

责任编辑:程仁泉

责任校对:王花芝

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:九洲财鑫印刷有限公司

版(印)次:2005年8月第一版 2005年8月第一次印刷

开本:787×1092 1/16

字数:133千字

印张:12.25

印数:00001-15000

书号:ISBN 7-5028-2709-9/Z·354(3340)

定价:24.80元

版权所有 翻印必究

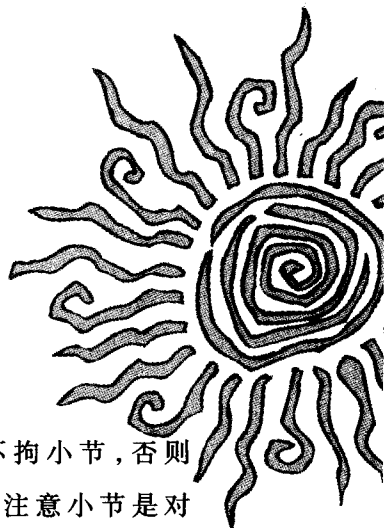
(图书出现印装问题,本社负责调换)



完善社交技巧
掌握成功真谛

PROPER LIMITS FOR SPEECH OR ACTION IN
SOCIAL INTERCOURSE

前 言



在生活中,有人总认为要成大事就要不拘小节,否则就会被小节拖累,其实这种想法是不妥的。注意小节是对事情的周密安排,是一种负责的表现。比如,要接待一位客人,可能就要从接客人用的车,顺路谈些什么,安排在哪个酒店,甚至他喜欢抽什么烟都要细加考虑,只有这样,才可能给客人留下较好的印象。

大量的事实表明,能否充分重视交际中的细节,直接关系到交往的成败,正所谓“成也细节,败也细节”:精细者常常可以因为重视细节而旗开得胜,粗心者则常因忽略细节而惨遭失败。如果注意了细节,往往就奠定了成功的基础。

某公司高价招聘一位白领员工,不少能人前来应聘,但只有一人顺利过关,为什么?因为细心的经理注意到了一个小细节,这就是当女服务员为这些应聘者递来茶水时,只有他一人很礼貌地站起并用双手接过来,还说了声“谢谢”。无独有偶,有家幼儿园招聘园长,在众多的应聘者中也是只有一人顺利过关,其原因也是因为一个小细节,这就是只有她一个人在上楼梯时,为站在那里一个流着鼻涕的小男孩擦了擦鼻涕,而这个被大家忽略了的小男孩儿,乃是招聘者提前安排好的。不是吗?幼教工作者

理应充满爱心，理应真诚地热爱孩子，而那位有幸被录用的女士也正是通过主动为孩子擦鼻涕的细节体现了她的神圣的爱心。

由此可见，在交际场合中，尤其是事关重大的交际场合，请千万注意细节，千万做到“滴水不漏”、“一丝不苟”，这样才会给别人留下好印象。

不管是与同事、朋友、上司、下属、顾客、陌生人交往、办事，还是与恋人和爱人说话、相处，都深深蕴藏着“分寸”的玄机，都有些千万不能忽视的细节。

说话有分寸，交往重细节，行为有节制，别人就很容易接纳你，帮助你，尊重你的体面，满足你的愿望。反之，你不懂分寸，说话冒失，举止失体，不识深浅，不知厚薄，就会人人讨厌，时时难过，事事难为，处处碰壁。

《交往的分寸与细节》一书，会使你在轻松的阅读中得到有益的启迪，学会从容地面对为人处世中的各种问题，更轻松地理解和把握人生，在未来的人生旅程中，你的人际关系会变得广阔、健康、和谐；你的处世方法会变得灵活、得体、高超；你将获得顺利实现自我发展所需要的一切

一切人气！

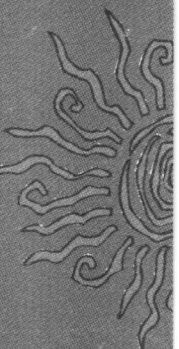




目 录

1 与同事交往的分寸与细节

同事之间一般不会因为工作问题上的争议而相互记恨、彼此隔阂。但是,仍有一些与工作有关联的琐碎、具体事情,需要很好地对待和处理,因为这些事情处理得好与不好,直接关系到能否培育良好的人际关系。



- ◇ 改变在人际交往方面的消极态度 3
- ◇ 迅速适应新单位的人际环境 4
- ◇ 与同事愉快相处的要点 9
- ◇ 平时注意自己的言行细节 12
- ◇ 培养和同事密切合作的能力 17
- ◇ 重视日常生活中的应酬 20
- ◇ 与同事间谈话掌握适当的分寸 22
- ◇ 尽量避开同事嫉妒的暗箭 24
- ◇ 努力消除和同事之间的误会 26



2 与朋友交往的分寸与细节


建立友谊需要不断地付出，朋友间的友谊就像爱情一样是个空盒子，首先你得倾注关心、帮助、理解，然后你才能得到关心、帮助、理解。


- ◇交友宜精不宜多 31
- ◇克服不正确的择友动机 33
- ◇精心维护“关系网” 34
- ◇性情宜豪爽，态度别随便 37
- ◇注意小节，尊重对方 40
- ◇把握好与异性交往的分寸 42
- ◇克服与朋友交往的常见误区 45



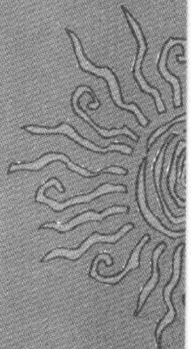
3 与上司交往的分寸与细节

你要给领导一个机会认识你，然后才谈得上合理地派遣你到最合适的位置上去。你与上司保持良好的人际关系，在日常交往时，既要主动亲近上司，又要巧妙争取和保护自己的合法权益。

- ◇与上司保持良好的人际关系 53
 - ◇适当恭维，让领导觉得舒服 56
- 


- 
- ◇ 亲近上司应把握的几个细节 58
 - ◇ 让你的顶头上司了解和喜欢你 61
 - ◇ 大胆地争取自己应该得到的利益 63
 - ◇ 不可轻易替上司“背黑锅” 64
 - ◇ 巧妙拒绝上司委托的某些事 66
 - ◇ 积极避免与上司产生矛盾 68
 - ◇ 得罪了上司要积极挽回不利局面 71

4 与下属交往的分寸与细节



一个管理者与下属合作得是否愉快且卓有成效，完全取决于他与人相处的能力。作为管理者，不仅要讲信用，还要耐心听取员工的意见，积极化解各种矛盾。


- ◇ 不要使你的命令被下属打折扣 75
- ◇ 给下属留下讲信用的印象 77
- ◇ 让下属自愿与你卓有成效地合作 80
- ◇ 管理者要有耐心倾听员工的意见 82
- ◇ 正确处理下属的抱怨 86
- ◇ 积极化解与员工的矛盾 90
- ◇ 有效地解决和减少流言蜚语 93



5 与顾客交往的分寸与细节

为了吸引顾客、打动顾客的心,就要关注各种细节,认真对待你的顾客所说的、所做的和所希望的一切,仔细研究消费者的购买行为和心理。


- ◇如果你足够开朗就能吸引客户 99
- ◇关注细节,打动顾客的心 101
- ◇准确识别不同购买行为的顾客 104
- ◇时刻考虑能给顾客带来什么好处 107
- ◇高度重视和联络老客户 108
- ◇让客户充分表达他的意见 111



6 与陌生人交往的分寸与细节

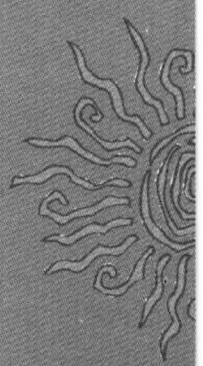
一个人的日常言行可以充分体现其魅力、才气及修养,也决定了别人怎么看你。你可以通过掌握一些简单、自然、平常和易学的技巧,来提高自己的亲和力,使自己成为到处受欢迎的人。

- ◇要肯于主动向别人表示友好 115
- ◇给别人留下良好的第一印象 117
- ◇注意你的面部表情 119

- 
- ◇快速地和陌生人建立友谊 120
 - ◇把握好与陌生人说话的分寸 124
 - ◇和陌生人初次交往要避免偏见 128
 - ◇从细节之处努力让别人喜欢你 130
 - ◇必要的时候就说一声“对不起” 137

7 与恋人交往的分寸与细节

真正的爱情，是表现在恋人对他的偶像采取含蓄、谦恭甚至羞涩的态度，而绝不是表现在随意流露热情和过多的亲昵。

- 
- ◇面对“一见钟情”要慎重 141
 - ◇准确地区别友情和爱情 143
 - ◇把握时机，成功地求爱 145
 - ◇掌握进行成功约会的细节 147
 - ◇不宜随意流露热情和过多的亲昵 150
 - ◇男性要从细微之处赢得女性的心 152
 - ◇女性要摆脱恋爱中的被动地位 154
 - ◇对心爱的人不能无条件地顺从 158
 - ◇与女友发生冲突时要采取积极有效的对策 159

8 与爱人交往的分寸与细节


不幸家庭现在正在与日俱增，我们应该引起重视、警觉，设法找些解决矛盾、恢复关系的办法。夫妻双方应设法长期保持对配偶的吸引力，经常给婚后生活注入新的内容，使爱情之火永不熄灭。

- ◇ 努力保持夫妻关系和谐 167
- ◇ 为增添夫妻感情费心思 169
- ◇ 在日常生活中得体地向妻子示爱 171
- ◇ 避免过多的批评、指责 174
- ◇ 夫妻之间吵架也要讲究艺术 176
- ◇ 积极化解夫妻间的矛盾 177
- ◇ 减少爱人越轨行为发生的机会 180




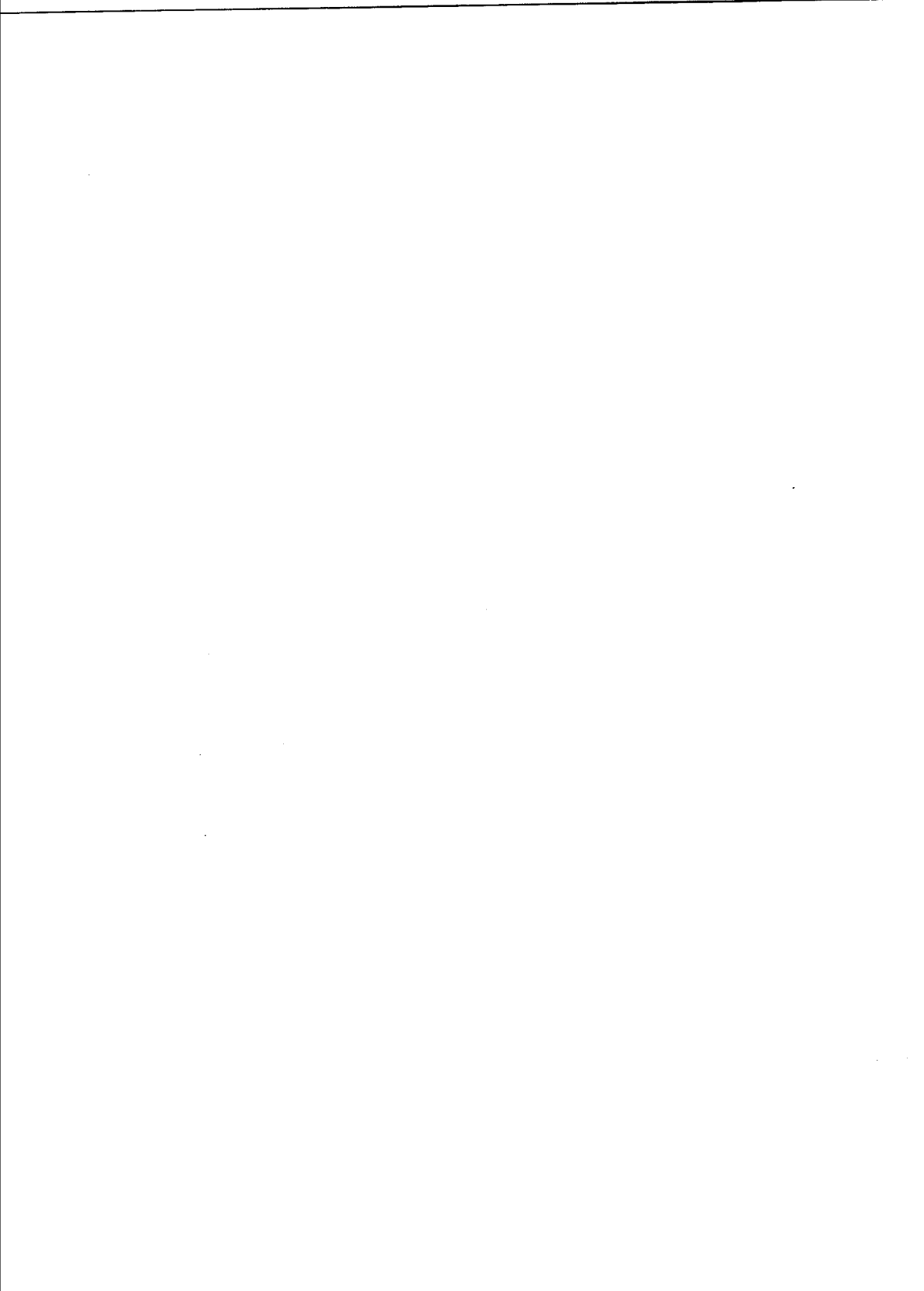
1

与同事交往的 分寸与细节



同事之间一般不会因为工作问题上的争议而相互记恨、彼此隔阂。但是，仍有一些与工作有关联的琐碎、具体事情，需要很好地对待和处理，因为这些事情处理得好与不好，直接关系到能否培育良好的人际关系。







改变在人际交往方面的消极态度

拥有丰富多彩的人际关系是每一个现代人的需要。可是，现实生活中，很多人的这种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，那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、被动的退缩方式，总是期待友谊从天而降。这样，虽然他们生活在一个人来人往的工作场所，却仍然无法摆脱心灵上的孤寂。这些人，只做交往的响应者，不做交往的始动者。

要知道，别的同事是没有理由无缘无故对我们感兴趣的。因此，如果想赢得别人的友情，与别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不会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。实际上，在现实生活中，每一个人都有交往的需要，因此，我们主动而别人不予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？比如，生活中会有这样一种非常有趣的现象：在硬座火车上，坐在一个“隔间”里面有六个人，如果这六

个人里面至少有一个是主动交往的人，那么他们总是谈得热火朝天，一路上充满欢声笑语；如果这六个人没有一个人主动和别人交往，那么，从起点坐到终点，他们会始终处在无聊的气氛中，看书也没劲，对望又很尴尬，所以干脆闭上眼睛养神。与其尴尬地面面相觑，还不如主动打招呼，换得一路不寂寞，不是吗？当你尝试着主动和别人打招呼、攀谈时，你会发现，人际交往是如此容易。

另一方面，人们心里对主动交往有很多误解。比如，有的人会认为“先同别人打招呼，显得自己低贱”，“我这样麻烦别人，人家肯定会烦的”，“我又没有和他打过交道，怎么会帮我的忙呢？”等等。其实，这些都是害人不浅的误解，没有任何可靠的证据能证明其正确性。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别人、发展友谊的机会。

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，会积累你成功的经验，增强你的自信心，使你在工作场合的人际关系状况越来越好。

迅速适应新单位的人际环境

“万事开头难。”工作和与同事打交道也是同样的道理。如果刚到一个单位能够开一个好头，奠定良好的基

