

送礼的艺术

技巧篇

商金龙◎编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

更新微信：1561277539

前言

中国自古以来就是礼仪之邦，传统上很注重礼尚往来。在“仁、义、礼、智、信”中，“礼”是中国儒家思想中比较经典、比较辉煌的内容。《礼记·曲礼上》说：“礼尚往来，往而不来，非礼也；来而不往，亦非礼也。”社会发展到今天，礼物在日常生活中仍然扮演着十分重要的角色。诸如朋友结婚、生子、升迁、庆典、生病、送别、金榜题名，父母庆寿、春节拜年、中秋庆贺，还有上司和同事的生日礼、帮忙礼，等等，名目繁多的礼俗，有时弄得你头晕脑涨，筋疲力尽，但又不得不融入这些送礼习俗中。

一件理想的礼品，对赠送者和接受者来说，都表达着某种特殊的愿望，传递着某种特殊的信息，对送礼双方都有着重要的意义。

同样，一件精心挑选的礼品，也体现了送礼者希望如何被人看待的心理，因而，礼物是一个宣言，它宣示了送礼者与对方的关系以及送礼者在别人心目中树立的形象，也宣告了接受者的价值。

故而送礼作为一门很讲究的学问，有着深厚的底蕴，熟知这门艺术的人往往能八面玲珑，在社交生活中如鱼得水。然而，并不是每个人都能真正领会礼物的意义，自如地运用礼物表情达意，将礼物的作用充分发挥。因此，你若不在“送礼”这件事上花点心思、动点脑筋，还真的不好“为人处世”。

送什么礼，怎么购买，什么时候送及怎样送，送去的礼物能否让对方喜欢，

能否让对方愉快地接受，能否派上用场，或者让受礼者觉得你的礼品非同寻常，从而倍感珍贵……这些都是经常困扰人们的问题，尤其是送礼的效果如何更是无从预料。

当然，不论礼品本身价值大小或意义如何，体现的都是一份心意，表达的都是一份感情，送去的都是一份祝福。只是许多时候我们应该更注重一些送礼时的细节，以更有效地表达自己的心意。否则，不仅送礼的效果会大打折扣，也让自己把送礼这件事当成一种心理负担。久而久之，就会对送礼产生恐惧心理，自然就更加送不出好礼了。

笔者针对现实生活中可能经历的各种礼俗和场合，“烹制”出一道道极富新奇、极富创意、极富真情的礼单套餐，让你走出送礼“一锅粥”的老旧套路，每道礼单都有你意想不到的惊喜，每款礼物都能打动和猎获对方的心。

本书内容丰富，通俗易懂，集知识性、趣味性、针对性与实用性于一体，家家有关，人人有用，是人们从政经商，经营事业、爱情和家庭不可不备的生活参考书，也是当今人们礼尚往来的好参谋。

送礼 的艺术

目录 CONTENTS

第一章 送礼前的谋划

——运筹帷幄,礼到事成

- 明确动机,让对方爽快地收下 / 001
- 摸清情况,找对人送对礼 / 004
- 区别身份,礼物轻重有别 / 006
- 投其所好,事半功倍 / 008
- 礼轻意重,小小礼品暖人心 / 011
- 量身定做,打造专属性礼物 / 015
- 借花献佛,让对方盛情难却 / 018
- 借路搭桥,送上无形的人情大礼 / 019
- 锦上添花,把不可能变为可能 / 021
- 迂回包抄,给对方的家人送礼 / 022
- 以借代送,找个“台阶”送出去 / 024
- 借题发挥,充分理解“醉翁之意” / 027
- 抛砖引玉,以弥补为由送精品礼物 / 030

第二章 送礼的礼仪

——有礼有节，送礼不失礼

- 话随礼至，语言贵在得体 / 032
- 送礼要彰显尊重之意 / 035
- 送礼更要送“面子” / 037
- 给礼物穿上美丽的外衣 / 039
- 红花还需绿叶配，给礼物找一个好搭档 / 044
- 礼金数目应趋吉避凶 / 046
- 送礼要有节制，别给对方带来困扰 / 047

第三章 送礼时机巧选择

——好礼知时节，当送乃发生

- 特殊时机巧送礼，放大礼物效应 049
- 平日送礼不可少，时间间隔把握好 052
- 情况不同，白天晚上有区别 055
- 进门看脸色，见“机”行事 058

第四章 小礼物搞定大人脉

——以礼为媒，广交天下朋友

- 别让不恰当的礼物破坏你的形象 / 061
- 礼物是打通“关系”的敲门砖 / 063
- 用礼物网罗各路人脉 / 065

好礼让你获得贵人帮扶 / 067
平时常来往，遇事有人帮 / 069
用礼物“化敌为友” / 072

第五章 职场送礼术

——左右逢源，玩转职场江湖

好礼送领导，感谢帮扶之恩 / 075
送就全送，哪个上司也别落下 / 077
给同事送礼，因人而异 / 080
升职是喜，用礼物表达祝福 / 083
小恩小惠收买人心 / 086

第六章 商场送礼术

——小礼套大利，不尽财源滚滚来

无礼不成商 / 089
多花点心思，了解客户背景 / 091
抓住客户心理，满足其心理需求 / 094
兵马未动，礼物先行 / 096
他人转交，事后要说明 / 099
把“利”当做“礼” / 101
以和为贵，礼物增强合作 / 104
用礼品推广产品 / 106

第七章 走亲访友送礼术

——借用礼物常来往，情谊地久天长

- 走亲访友讲分寸 / 110
- 赴宴做客送实惠 / 113
- 饯别朋友送纪念 / 114
- 结婚庆典送礼金 / 117
- 生子礼物送实用 / 120
- 儿童礼物送欢迎 / 121
- 女性礼物送美丽 / 124
- 庆祝开张送吉利 / 128
- 乔迁之喜送祝贺 / 130
- 探望病人送慰问 / 134
- “丧葬”礼物寄哀思 / 137
- 老乡礼物送特产 / 139
- 邻居礼物送友善 / 141
- 老师礼物送感谢 / 143
- 同学礼物送真挚 / 145
- 逢节送礼巧传情 / 148

第八章 情场送礼术

——问情哪得深如许，为何源头活“礼”来

夺取芳心的法宝，表白心声的首选 / 157

甜蜜礼物：给爱情升升温 / 161

致歉礼物：打破冷战僵局 / 165

礼物寄托牵挂，爱情常伴身边 / 168

用甜言蜜语做包装 / 171

用神秘感营造浪漫的气氛 / 172

人有人言，花有花语 / 175

节日礼物：凸显重视 / 178

第九章 亲情送礼术

——骨肉亲情，小礼暖人赛千金

背井离乡，小礼物寄托相思情 / 189

给父母送感恩 / 192

给孩子送成长 / 199

夫妻送礼：花点心思换取一生的感激 / 206

第十章 因地施礼术

——各地风土不同，送礼禁忌要明白

欧洲国家：象征意义大于实际意义 / 217

阿拉伯国家：中国工艺品是最爱 / 221

拉丁美洲：送出简单和快乐 / 223

美国：无须厚重，轻松务实 / 225

日本：送礼名目繁多 / 228

品种禁忌事先了解 / 231

宗教禁忌不可触犯 / 233

色彩禁忌各不相同 / 234

第十一章 礼尚往来送礼术

——投桃报李，来而不往非礼也

接收礼物，礼节礼貌很重要 / 237

回赠礼物要受欢迎 / 241

婚庆收礼要回赠 / 242

拒绝礼物要讲艺术 / 244

第一章 送礼前的谋划

——运筹帷幄，礼到事成

送礼之所以被称为艺术，关键在一个“送”字上，送得好，方法得当，会皆大欢喜，境界全出。送得不好，让人挡回，触了霉头，定会堵心数日。所以，只有巧妙掌握送礼的技巧，才能给整个送礼过程画上一个圆满的句号。

明确动机，让对方爽快地收下

在送礼这种行为发生之前，送礼的动机是一直存在的，只是由于送礼人和受礼人之间关系的不同，动机要么明确要么隐蔽，但主要在情感与功利两点之间摇摆。

假如有情感作为铺垫，动机就很容易说出口；假如没有情感，送礼的目的就会显得无法启齿。然而，送礼的用意越模糊，礼物被拒绝的可能性就越大。由于没有感情基础，受礼方很难确定送礼人的真正意图，这个时候，如果不说明送礼的目的，对方很有可能会拒绝。

《红楼梦》中有这样一个情节：史湘云到贾府小住，当然少不了要给奶奶姑娘们准备礼物。她先是派下人给林黛玉等人送了几个绦纹石的戒指，接着，她又亲自带了4个戒指送给几个高等级的丫环。林黛玉当时说：“何不一起送来，却要再亲自来送？”史湘云的解释是，送给小姐们的礼物，下人也知道是送给谁的，但是，送给丫环的就容易弄错了。所以，她得亲自来送。

绦纹石的戒指其实也算不得什么厚礼，最多只能算是个挺别致的小饰品。史湘云把这4个戒指分别送给了袭人、鸳鸯、金钏儿、平儿，用意十分明显。袭人是宝玉屋里的大丫环，鸳鸯是贾母房中的贴身丫环，金钏儿是王夫人身边的心腹，平儿是凤姐的陪嫁丫环。这4个丫环的主子都是荣国府权力体系的塔尖人物。史湘云并非有意拉拢这几个重要人物，她这样做只是为了表达自己的情意。

由此可见，史湘云除了天真之外，也有通晓人情世故的历练。正因为她不隐藏自己的送礼动机，黛玉、平儿她们都坦然接受了。假如史湘云将自己的动机藏着掖着，不但平儿她们不会轻易接受，以林黛玉的性格，估计也会对史湘云冷嘲热讽几句，将戒指当做俗物，不屑一顾了吧。

在我国古代官场上，一般情况下，送礼人从不隐藏自己的送礼动机，求官还是求财，保命还是解决麻烦，都会直接说明。只有说明了动机，对方才会权衡利弊，决定是否帮你的忙。否则，礼物就成了烫手山芋，对方一般会拒绝接受。

事实上，礼物一旦送出，动机就甩不掉了。此时，与其掩耳盗铃，不如光明正大地把动机说清楚。即使礼物的背后是不情之请，也要坦



然说出，让受礼人自己考量：是否要收下这份礼物，对于这份礼物所表达的情意和请求自己能否接受，能否做到。

一般来说，依据送礼动机，送礼可以分为以下几种：

1. 交际型送礼

交际型送礼，具体又分为礼仪型、援助型送礼，是指在社交活动中，人与人之间互相送礼的行为。比如，某人卧病在床，亲戚、朋友、同事会带着礼物来看望，以表达慰问之意。生活中为婚丧嫁娶准备的礼物也在此列。

礼仪型送礼，是指主人和宾客之间出于礼节而互相送礼的行为。比如国事访问时，双方会以互相送礼来表示尊重。援助型送礼，是指某方自愿向灾区或者弱势群体送礼的行为。比如南方雪灾发生后，企业和个人向灾区捐款捐物，就属于援助型送礼。

2. 情感表达型送礼

情感表达型送礼，具体又分为爱情、亲情和友情，或者表达敬意。

爱情表达型送礼，是指情人之间为表达爱意而互相送礼的行为。亲情表达型送礼，是指具有血缘关系的人之间为了表达亲情而真诚送礼的行为。如子女给父母或祖父母、外祖父母送礼，兄弟姐妹之间互相送礼，父母或长辈给晚辈送礼等。这种送礼行为不存在功利动机，纯粹是为了表达亲情。友情表达型送礼，是指朋友之间为表达友谊而互相送礼的行为。敬意表达型送礼，是指一方为了表达对另一方的敬意而送礼的行为。如学生给老师送礼、毕业生向母校送礼、徒弟向师傅送礼、群众向战斗英雄送锦旗，等等。

这些类型的送礼动机是表情达意，因而礼物本身的轻重无关紧要。



3. 回报型送礼

众所周知，许多送礼行为，尤其是职场和生意场上送礼，都存在功利的因素。这种类型的送礼都希望获得更大的回报。比如，为了使受礼者将来为己所用而提前施以小恩小惠，或是求人帮忙，在事成之前或之后，为了打动帮忙者或事后表达感激之情而送礼的行为。

以上所说的第一、二种送礼动机属于正常范畴，不会存在礼物被拒的问题。只要送礼人准备的礼物不是很离谱，一般受礼者都会收下，哪怕并不喜欢这件礼物，也不会显得不高兴。而最后一种送礼动机就需要把握分寸了。我们不能把希望寄托在礼物上而逾越法律的约束，令他人背上帮凶或者受贿的罪名。

摸清情况，找对人送对礼

宋代有个人出任知州不久，就想巴结京城能够利用的人物。春节这天，他一大早来到大街上，看哪家富贵盈门，就前去拜访，旨在攀附高枝。

他走到一家门前，见大门上贴的对联与众不同，便停下脚步，抬头观望。上联是：“数一数二的门户”，下联是：“惊天动地的人家”，横批4个字：“先斩后奏”。知州看后大为震惊，觉得这家人肯定不简单，家族中必有人在京城做大官，便登门求见。主人出来后，他深施一礼，自我介绍道：“下官刚刚上任，不知贵府居于此，还望多多海涵！今日略备薄礼，还望笑纳！”说着便让手下人将礼物呈上。



这家主人听了很惊讶：“大人这是为何？”

州官说：“这是下官的一点小意思！”

“那就多谢老爷了！草民给老爷叩头！”主人也是受宠若惊。

“你说什么！老爷？”知州听后疑窦重生，急忙追问，“请问贵府哪一位大人在京城为官？”

主人答道：“草民只是个普通百姓，家中无人在京为官。”

知州听后不禁傻了眼，问道：“那门口的对联是怎么回事？”

主人笑道：“我大儿子是卖包子的，做买卖时要一个个地数给食客，因此称‘数一数二’；二儿子是为红白喜事放爆竹的，所以称‘惊天动地’；三儿子是个杀猪的，因此称‘先斩后奏’。”

知州听后叫苦不迭，为自己白丢了一份厚礼和面子而羞愧难当。

其实，找错人、送错礼的事，很多人也做过，更有甚者有人根本不知道自己烧错了香，拜错了佛，还固执地认定是自己礼送得不够重。上述故事让我们明白，送礼之前一定要搞清楚情况，再认真考量——礼物到底应该送给谁？好钢用在刀刃上，送礼也是一样，只有送对了人，才能实现送礼的目的。

1. 找县官不如找现管

关于县官不如现管的典故，相信很多人都知道，大体意思是负责一县乡试的县官卧病在床，把考试的事托付给县丞负责，县丞收了应试者很多钱财，只认钱不认人，县官的外甥由于拒绝向其送礼，最终未被列入花名册。县官得知这件事后，发出“县官不如现管”的感叹。

当今社会也是一样，遇到问题，与其巴结高层领导，还不如找直



接负责的人更有效。

2. 向决定成败的前沿人物送礼

有时，在求人办事或者商务合作中，找到直接负责人也未必能办成，此时就要向那些决定成败的前沿人物送礼了。

山东白雪面粉经营有限公司在开发酒楼渠道时，发现面点师工作很辛苦，经常忙得大汗淋漓，于是就买了高级茶具和啤酒送给他们，这一举措赢得了许多面点师的好感，他们点名要求使用白雪牌面粉。

这些面点师手中虽然没有实权，但他们却是酒楼中的前沿人物，把礼物送给他们，得到他们的帮助，开发酒楼渠道就易如反掌了。

由上可知，只有把礼物送给能够帮助你把事办成，或者对事情起决定性作用的人，送礼的效用才能被突显出来，千万不要病急乱投医，那样只会白白浪费你的财力和精力。

区别身份，礼物轻重有别

在任何时代，人们的身份和等级观念都很强，身份不同，送礼的方式和礼物的价值也有所不同。对每个人都一视同仁，可能会被视为没大没小，不分尊卑。

宋文帝时，司徒刘义康当权，各地送来礼物，都把最好的送给刘义康，而把次品送给皇帝。有一次，皇帝吃桔子，说味道不好。刘义康说：“臣家里有好桔子。”他马上派人回家去取，竟然比皇帝的好吃，而且个头也大。皇帝气得一夜无眠。



唐代宗也发现，路嗣恭送给他的玻璃盘只有9寸大，而送给元载的却大到2尺，同样很恼火。

还有，秦桧的老婆进宫陪太后聊天。太后说：“今年的子鱼太小。”秦桧老婆说：“我家里有大的，明天送100尾过来。”回家后，狡猾的秦桧责备她胡说八道，并想出一个办法，把青鱼当子鱼送去，太后哪里知道是秦桧在捣鬼，笑着说：“我说这婆子是个乡下人，果然不假。”因为青鱼和子鱼相似，太后还以为秦桧的老婆连青鱼和子鱼都分不清，其实是她自己上了当。

以上故事中，送礼者为达到趋炎附势的目的，甚至连皇帝都不放在眼里。而受礼者借别人送的礼物夸富、炫耀、攀比，也违背了馈赠礼品的基本原则和意义。

身份是一种地位的象征，一般而言，送礼者经常以社会地位高低为标准，送给地位高的人高价物品，送给一般地位的人普通物品，这已成为一种风气。

清朝的时候，外国商人在中国做生意时间长了，也悟出了礼物的妙用。为了让官府提供最大的便利，美国商人罗西请来几位尊贵的客人，并送上了贵重的礼物。同时，为了让礼物发挥最佳效用，罗西特意当着几位客人的面呈上礼物。

他送给布政使的是一串玛瑙，价值200两白银；送给知府的是一个珊瑚如意，价值600两白银；送给巡抚的是一颗绿宝石和一把短銃。绿宝石价值2000两白银，短銃更是稀罕之物，是清朝王爷最喜欢的。

受礼者身份不一样，收到的礼物也不一样。更为关键的是，罗西巧妙地利用礼物，让3个受礼人都很受用，当然最受用的是巡抚大人。

这种送礼术和阿谀之术巧妙地混合在一起，既表现了罗西对三人的尊敬，也传达了他“识时务，知轻重”的圆通。

正是由于结交了这3位当权人物，尤其是让巡抚大人非常高兴，罗西得以在地方上呼风唤雨，甚至在他前往京城的时候，也得到了巡抚大人的美言。

由此可知，受礼者身份不同，意味着所送的礼物也要有所区别。例如，给辈分高的人，礼物要体现尊敬和祝福，最好还能涵盖健康、长寿的意思。脑白金的广告之所以如此成功，就是植入了对长辈的祝福和尊敬等情感因素。给晚辈送礼则可以随意一些。

总之，符合身份的礼物才能达到最理想的效果，因此，送礼一定要看身份，不要因为送错礼而弄得不欢而散。

投其所好，事半功倍

求人送礼，不能盲目鲁莽，一定要在了解对方兴趣的基础上，有的放矢，巧妙安排，这样，一旦对方接受了礼物，办事也就十拿九稳了。

某人在过年过节时经常会收到一些礼物，而他每回总会将这些礼物与送礼者的名字记下来，作为回礼的参考。天长日久，他渐渐意识到：从对方所送的礼物可以观察此人的性情爱好。如果对方送的是陈年美酒，表明送礼者也对美酒有所偏好；若赠送造型典雅的茶具，则送礼者必是对茶具有癖好。



如此说来，每个人对礼品的选择，经常在无意中透露了自己的喜好。

除此之外，我们还可以根据性别、职业、地位等将送礼对象分类，如男人、女人、经理、职员、上级、同事、亲属、朋友、陌生人、身边人等，职业特点不同，喜欢的礼物也不一样。当你选择对方喜欢的礼物有困难的时候，可以先用自己喜欢的替代。如果你送的礼物连自己都不喜欢，别人又怎么会喜欢呢？千万不要把来路不明的礼物转送出去，因为受礼者通常会留意礼物的来源和价值。只有迎合对方的喜好，才能让其感到你的礼物非同寻常，弥足珍贵。

张敬尧最初跟一个说书艺人学说书，生活困难的时候，他还能耐着性子学说一段，后来他觉得说书整天东奔西走，十分辛苦，就利用一个偶然的混进北洋军队。

张敬尧虽然胸无点墨，但要嘴皮子却很有一套，凭着能说会道、投机钻营，很快便由排长升为营长。之后，看到别人一年年高升，自己却“岿然不动”，他非常着急，绞尽脑汁地思考着怎样攀上袁世凯这棵大树。

一个偶然的混进北洋军队，他得知袁世凯的宠妾杨氏喜爱喝进口白兰地酒，而且颇有“海量”，不禁心花怒放，决心利用这一点敲开袁世凯的大门。此后，杨氏便经常收到一箱箱不署名的人送的“白兰地”，过了大约半个月时间，她暗中查访，才知道是一个叫张敬尧的营长送的，自然十分欢喜，还亲自召见。张敬尧一见面，即满口“师母”长“师母”短，把杨氏夸得飘飘然不知所以然。

就这样，张敬尧通过杨氏在袁世凯那里挂了号，几年后便晋升为

旅长。

张敬尧之所以日后得以高升，全凭着投杨氏所好来送礼。由此可见，求人办事不仅要送礼，而且要做到别出心裁地“会”送礼才行。

当奥康总裁王振滔得知意大利著名制鞋企业健乐士在中国寻找合作伙伴时，已有7家知名鞋商向健乐士表达了合作意向。尽管如此，王振滔还是向健乐士老板保利加图递交了合作意向书，成为第8家竞争者。

奥康是健乐士考查的最后一站。健乐士先前考查过的一家企业，无论名气、规模还是实力都比奥康强。健乐士一行甚至已基本达成共识，对所要选择的合作企业已有了初步决定。

明知希望渺茫，王振滔还是决定全力以赴。他对员工说：“只要有1%的希望，我们就要用100%的努力去争取。”

他早早地候在了温州机场，保利加图一行刚下飞机，他马上让员工展开意大利文的欢迎条幅，并亲手将一束鲜花送到保利加图手里。

健乐士对奥康的考查只用了一个多小时，完全是走走过场而已。告别时，王振滔没有盛情挽留，他对意大利客人说：“为了表达奥康对你们的欢迎，我们为各位准备了一份小礼物留作纪念。”说着就让人把礼物呈了上来，不是什么贵重礼品，只是个小小的水晶相框。保利加图愉快地接过相框，旋即脸上露出惊喜的神色，原来相框里夹的竟是他刚下飞机和王振滔谈笑风生的照片，人物的神态举止抓拍得恰到好处。

保利加图曾无数次和合作伙伴合影，照片曾被刊登在各类媒体，但在短短一个小时里，自己的照片就被冲洗出来，镶嵌进相框，当做



礼物送给自己，还真是第一次。保利加图被深深地震撼了。

回到意大利后，他力排众议，选择了奥康作为合作伙伴。

王振滔用一只小小的相框打败了7个强有力的竞争对手。相框的作用也许没有那么大，但从一个侧面反映出奥康的诚心和诚意，让保利加图备受感动和信任，从而坚定地 and 奥康合作。

礼轻意重，小小礼品暖人心

唐朝有个封疆大吏，为了向皇帝表达忠心，派遣一个叫缅伯高的人去给皇帝送礼，礼物是一只天鹅。缅伯高途经沔阳时想让天鹅“干净干净”，便抓着天鹅在沔阳湖中洗了一下，结果不小心让天鹅跑了。送给天子的“贡品”弄丢了，是杀头之罪，缅伯高拿着天鹅飞走前掉下的几根羽毛吓得号啕大哭，越哭越伤心，悲痛欲绝中竟作出一首打油诗：“将要贡唐朝，山高路又遥。沔湖失天鹅，倒地哭号啕。上复唐天子，可饶缅伯高。礼轻情意重，千里送鹅毛。”后来，他真的把鹅毛呈献给皇帝，皇帝被他的真情所感动，不仅没有杀他，还设宴款待了他。

故事中的缅伯高是一个生存智慧很强的人，与其说他“千里送鹅毛”是出于对皇帝的一片忠心，倒不如说他是巧妙地借用了礼品特殊的传情功能，为自己找到了一条生路。最后，一根对皇帝没有任何实用价值的鹅毛，居然成了情意的最佳载体，从而感动了高高在上的皇帝。

这个典故强调了礼品的情意性，淡化了礼品的功利性。因此，在馈赠礼物时，首先要考量的是礼物能否表达出送礼者的真情实感，绝不能把礼物庸俗化，当做交易的筹码。《中国青年报》曾经刊发一则《“送礼中国”越红火，理性社会越遥远》的评论文章。文章认为，一是送礼的码子越来越大。逢年过节表示礼貌的礼物，正在从一种必要的人情润滑剂变成沉重的人情债务，成为中国公民的一大负担。二是送礼的动机越来越可疑。如今送礼者大多并非发自内心，更多的是有所求而送，有所利而礼，其间的情状真是说不尽的钻营之术、谄媚之态。纯洁人际关系的芳馨，已被以“礼”取人的恶臭所污染。三是送礼逐渐成为行贿受贿的代名词。越来越多的人已经忘了“礼轻情意重”的传统教诲。

有的人觉得，送的礼物太轻会让人看不起，要送就得送贵重的大礼。送酒就要送名牌，送香烟就得送进口的。其实，这种送礼方式，尽管花了不少钱，但效果未必好。尤其是初次见面，你提了那么贵重的礼物，对方还以为你有什么不良企图呢！谁还敢收？如果主人拒绝接受，你的处境就很困窘了，拎走不是，不拎走也不是，弄得双方都没有台阶下。如此看来，以金钱来衡量礼物轻重的这种送礼观念必须转变才行，面子问题应该破除。

其实，很多礼品都是普通的东西：一片枫叶，能表达出你对爱人真挚的情感；一颗红豆，能准确地表达出你对恋人的相思之情；一颗弹壳，也许是戍守边疆的军人馈赠给战友的高级礼品。杨白劳给喜儿买的红头绳，尽管价格不值一提，但它蕴涵的拳拳父爱却催人泪下，意义非凡。一些农村的朋友，到城里串门总是带些自己种的蔬菜、小



米、黄豆、花生等，因为城里卖的不如家乡的地道，因此主人总是很高兴地收下。正是这些普通的东西，寄托着爱人、朋友、亲人之间的深厚情谊。因此，好的礼物不在于本身的豪华和昂贵，关键是它包含了赠送者的深情，最能打动对方的心灵。

那么，怎么个“礼轻”，又怎么个“意重”呢？下面几种方法可供参考。

1. 礼物对受礼人具有特殊意义

购买礼物前，要先想清楚什么礼品对收礼人最重要，最有特殊意义。

历史上，不少人是因为送了新奇的礼物而飞黄腾达的。那是由于他们摸透了受礼人的心理，选择了最恰当的礼物，当然会让受礼人高看一眼。臭名昭著的大军阀袁世凯就是受惠于礼物而攀上高枝的一个代表人物。更让人惊讶的是，他之所以得到慈禧的重用，是因为他送上了天津的著名小吃“狗不理包子”。事情的经过是这样的：

这一年，正赶上慈禧太后过六十大寿，上至皇上妃子，下到文武群臣，纷纷前来献礼拜寿。太后过生日，礼品自然是少不了的，而且不珍贵的根本拿不出手。文武百官个个挖空心思，想要找到最合老佛爷心意的礼物。

出乎意料的是，老佛爷对所有人的礼单都不感兴趣，不但把送礼的人全部拒之门外，而且在寿诞那天一反常态地大发脾气。大家都有些丈二和尚摸不着头脑，不知道太后对什么事情不满意。

袁世凯也为此伤透了脑筋：太后寿诞，礼物的选择可不能有任何差错啊！但他很机灵，以前大太监李莲英去天津，他就跟这位李总管



攀上了关系。于是，他就背地里问李莲英老佛爷为什么不高兴。

原来，老佛爷在大寿的头一天夜里做了个很不吉利的梦，梦见天狗吞下了月亮。依照中国古代的说法，月亮属阴，代表女性，天狗吞下了月亮，那就是大晦气。何况这梦的时间赶得太不是时候，偏偏在太后的寿诞之际。

袁世凯听后恍然大悟，原来太后是为这件事烦恼呢。想到这里，他脑海中灵光一闪：有了，不送珍珠玛瑙了，就送太后这个礼物吧！

太后的寿宴开席时，司礼官按例要喊礼单，什么“庆亲王前来拜寿，送玛瑙一个”之类的，但老佛爷一概置之不理，也不召见，直接让送礼者去吃寿宴。这时，只听袁世凯在帘外启奏：“微臣袁世凯给老佛爷拜寿，这是天津风味的‘狗不理’包子，请老佛爷品尝。”太后一听，佛颜大悦——狗不理？只要吃了它，天狗就会躲得远远的啦！如此一来，那个不吉利的梦不就被破解了吗？

太后品尝了“狗不理”包子之后，连声叫绝。袁世凯也由于一盒包子而备受恩宠。从此，“狗不理”包子成了朝廷的“贡包”。

袁世凯是怎么想到送“狗不理”包子的呢？原来，在“狗不理”包子铺的对面有一座属于袁世凯管辖的兵营，兵营中有个管带一直挖空心思要给袁世凯送礼，但袁世凯的东西应有尽有，送点什么呢？他思来想去，忽然眼前一亮，他买了两大盒“狗不理”包子送给袁世凯。袁世凯一尝：“好，这味道棒极了！”

吃了“狗不理”包子后，袁世凯有些“爱不释口”，恰巧老佛爷的六十大寿快到了，他特意带了几盒准备在路上吃。没想到碰巧太后做怪梦，让“狗不理”包子派上了大用场。



这袁世凯真是太聪明了，礼太贵重了显得为官不廉，分量轻了又怕太后怪罪，就选了能解慈禧心结的“狗不理”包子，没想到反而奏效。

2. 送对方想要却没有想起的礼物

一位父亲在医院里动完小手术回到家中，发现客厅中央换了新的摆设，是两个女儿欢迎他回家的礼物。看见新摆设，他才发现原来的那个是多么的陈旧。这份礼物正是他需要并想要的东西。

这种送礼的窍门，需要在平日闲谈中多加留意。有时候，你对一个人的真正需要可能比他本人还清楚。

3. 要时间和心思

玛丽把父亲散放一盒的照片拿出来，一一注上说明后，贴在相簿上，送给父亲作为他 66 岁的生日礼物。珍妮把一个自己烘焙的比萨，连同做法、材料、一根擀面棍和烤比萨用的盘子，一起送给即将结婚的闺蜜以表示自己的心意。

有时送礼就是那么简单，而又是那么意味深长。重要的是要表现出你很关心对方，希望对方开心。

量身定做，打造专属性礼物

世界上的任何一个人都是独一无二的，送礼的时候，如果你能让对方体会到这一点，送一份量身定做的专属性礼物，不但能打动对方，也能让他因为你的良苦用心而不忍心拒绝你的请求，为办成事打好

基础。

那么，怎样才能打造专属礼物呢？面对商场中琳琅满目的各种商品，要想从中挑选一份专属性的礼物显然不太容易。通常情况下，专属性的礼物都需要定制，或需要下一番工夫去加工，不过，这样做的成本比起购买一份厚重的礼品还是会相对便宜一些，但它的意义却是千金难买的，因为它是独一无二的。

1. 一般礼物巧妙“变身”

有时，送礼的创意就来源于一个小点子。如果你找不到有才华的人为对方写藏头诗，或是没有为对方制作雕塑的条件，不妨在小礼物上多下些工夫。只要能够将对方的个人信息寄寓于礼物中，这样的礼物也能成为一份很好的专属大礼。

张海洋马上就要大学毕业了，工作还没有着落。他知道给自己上过课的一位教授曾经在某单位工作过，就想通过教授的关系进入这家公司。张海洋也知道如果直接向教授提出请求，未免有点唐突。过些日子是教授的生日，他觉得还是借此机会给教授送上一份礼物，再提出自己的想法比较合适。

张海洋是个有心人，为了让送出的礼物不同寻常，他向一个做礼品策划的同学做了请教。于是，经过精心的策划和包装，张海洋选购的一瓶茅台酒转身变成了世界上独一无二的礼品：他把上等的木料加工成中空，严丝合缝地把茅台酒放了进去。

在生日晚宴上，教授当众接过张海洋双手敬献的这瓶茅台酒，旋开木制瓶塞，再打开原装的瓶盖，缓缓倒出香浓的美酒。酒被倒完后，宾客们都顾不上喝酒，争相观赏这个艺术化的木瓶。从木包装里取出



空酒瓶，标签上有张海洋的亲笔签名，木瓶的底部微凹，刻着两个字：“螺旋”，那是教授早年发表文章时用的笔名。木包装的正面有两组数字，一组是教授的生日和年龄，另一组是张海洋受教的起止日期，相对应的另一面是大学的校徽雕刻图案和祝寿地点……这份独特的礼物让老教授感动不已。

生日宴过后，张海洋找到教授说出了自己的想法，对于这样一个有心人，教授自然乐意帮他走动关系，最后张海洋如愿以偿地进入了那家心仪的公司。

2. 为受礼者送上他“自己”

一个人的姓名是区别于其他人的符号，但如果碰上了同姓同名的状况，姓名就变得不唯一了。所以说，一个人最大的不同之处仅在于他本身，如果送礼者能够抓住这一点，就能给对方送上一份专属于他自己的特别礼物。

为了给自己的生意带来便利，王峰想拉近自己和某单位总经理之间的感情。他认定总经理的寿诞之日是个送礼的好机会，于是就在那个特别的日子给对方献上了一份特殊的礼物——总经理的画像。这份礼物让在场的每个人都惊叹不已，画像的神韵与真人相差无几，总经理见到了“自己”也笑得很开心。结果，这份专属性的礼物成就了王峰和总经理间的情谊，他的生意自然也越做越红火。

除了个人画像之外，送礼人也可以将精致的个人雕塑等礼物经过包装后送给对方，这些礼物与画像有异曲同工之妙。



借花献佛，让对方盛情难却

每个人的需求不尽相同，有些东西对你来说用处不大，但到了别人手中却有可能发挥很大的功效。这时，你完全可以把这个物品当做礼物赠送给对方，以达到你想要的结果，这就是送礼之“借花献佛”策略。“借花献佛”这个成语出自这样一个小故事。

从前有一个小镇，闹蝗虫闹得很厉害，所以，不管种什么植物都长得不好，加上常常有猛兽下山偷吃鸡鸭牛羊，让居民感到很不安，因此，释迦牟尼特地从天上降临人间，施展佛法收拾了蝗虫，也驯服了猛兽。

镇上的人们十分感谢佛祖，其中有一位穷人特地为佛祖献上一束鲜花。释迦牟尼看到献花的人穿着破烂的衣服，浑身脏兮兮的，却捧着一束美丽的鲜花，忍不住问道：“你家需要我帮忙吗？”献花人说：“佛祖啊，我不敢欺骗您，我家里是很穷没错，就连这束花也是我借来的，可是，这是我的一片诚心，所以，请您一定要收下。”释迦牟尼十分感动，便让镇上所有的穷人都摆脱了贫困，从此大家都过上了幸福的生活。

一般来说，这个技巧可缓和受礼者因盛情无法回报的拒礼心态，从而收下礼物。

不过，在“借花献佛”以前，一定要弄明白，你转赠的礼物是否真的对受礼者有用，他是否正在寻求这方面的东西，也就是我们常常



提到的“送缺不送贵”。

那么，怎样才能将“借花献佛”这一策略执行得更好呢？我们不妨看看下面的故事。

郑子明因身体欠佳，在家休养。下属马洪涛想趁这个机会送些礼物表示慰问，于是买了东北特产“关东三宝”——人参、鹿茸、紫貂皮，来到郑子明家。马洪涛是东北人，对东北特产自然说得头头是道。他对郑子明说：“老家来了亲戚，捎来“关东三宝”，对身体虚弱、需要调养的人特别好，这不，想到了你，给你带上，算是“借花献佛”吧！”郑子明原本有约法三章，不收公司下属的任何礼品，如果知道马洪涛是特意去买的，一定会拒之门外。现在经马洪涛这么一说，他心想，是呀，盛情难却，人家又是来了老乡，见到“关东三宝”就想到我，拒绝的话太不近人情啦！于是就高兴地收下了这份礼物，两人的友好关系顿时比以前加深了很多。

马洪涛的送礼过程，完美地诠释了“借花献佛”的法则。

借路搭桥，送上无形的人情大礼

现实中，很多头脑灵活的人，所送的礼物根本不用自己掏腰包去买，他们常常是通过自己丰富的人脉，来帮他人办一些事情或者买一些不易得到的物品，而这些物品通常能够让别人相应地得到好处或者获得实惠。

这是一种有效的送礼方法，而且办法很特别，在这个过程中，送

礼人并没有向对方馈赠实质性的物品，仅仅是利用了一下自己的关系、门路而已。送礼人在这个过程中“搭”上了人情，让对方欠自己一份人情债。俗话说：“物债好还，人情债难还。”一旦送礼人有事求到对方，对方根本没有理由不帮忙。

这种送礼方式所采用的策略，即“借路搭桥”策略。其精妙之处在于，我们根本无须有任何直接的金钱投入，而且能够让对方心甘情愿地欠我们的人情，可谓是“无本万利”的送礼攻略。

周文元是做出版生意的，他想为自己的公司购买一批纸张用于印刷，无奈市场上的纸张价格有涨无落，他接触的造纸厂倒是不少，不过想要买到一批价廉物美的纸张难度很大，为此他十分苦恼。

他的朋友陈向辉正好有亲戚在销售纸张，从这个亲戚手中，陈向辉能够以出厂价或者说优惠价买到一批纸张。陈向辉便打算做个人情，让周文元给出一个能够接受的价格，然后再与亲戚联系，讨价还价——既让亲戚有赚头，又能让周文元捡到便宜，最终帮他们完成交易。周文元一定会记住陈向辉这份人情，因为他从价廉的纸张中收获了很多的直接利益。日后陈向辉有事找他，相信他也一定会尽百倍之力给予帮助。

由上可知，“借路搭桥”策略的核心就是：如果你善于“搭”给他人一些人情，对方必定有所回报。

不过，运用这一策略需要一些前提条件的支持，具体如下：

(1) 你所要送“人情礼”的人必须是一些公司的经营者或者是能从中获利的业务员。通常情况下，只有这类人才需要大批量购买一些便宜资源进行产品流通，从而获利。



(2) 你自身需要有广泛的人际关系或者资源渠道。“借路搭桥”这一策略的执行重点在于“借路”。资源渠道和人际关系是两种关系密切的“路”，通过人际关系我们可以找到资源渠道，而通过资源渠道我们可以直接执行“借路搭桥”策略。

锦上添花，把不可能变为可能

在求人办事的过程中，有时我们会碰上一些这样的人——他们丰衣足食、生活无忧，可以说物质上什么也不缺。这往往和他们的家境以及社会地位有很大的关系。而且这类人收礼的机会比较多，所以，对于他们而言，是否愿意收礼，能否帮别人办事往往取决于他们的心情。

对于这种人，我们只能采取“锦上添花”的送礼策略。下面的故事可以让你更加明确“锦上添花”策略是如何应用的。

曹文中是某礼品公司的业务经理，他多次向一家大厂子推销自己公司的产品，希望能与之建立长期的合作关系，让该厂在过年过节的时候从自己公司订购产品发给员工，如果有商务送礼的情况，也可以为其担任策划。然而，曹文中屡屡撞南墙，一直没能说动该厂负责采购的李经理。

曹文中知道继续缠着李经理不会有结果，还可能会把他惹烦，使合作的希望彻底化为泡影。于是，他改变了自己的行动方略。经多方打听，他得知李经理的45岁生日即将来临，还请了一些亲朋好友和同

事参加生日宴会。曹文中觉得这是个送礼的好机会，之前他也想过给李经理送礼，但对方总是担心与受贿扯上关系，一直拒绝收受礼物。

得知这个消息之后，曹文中便着手进行准备，他仔细回顾了前几次与李经理接触时的情景，突然想起李经理有一次和一位朋友打电话时提起了围棋，两人还相谈甚欢，便料定李经理会喜欢围棋。曹文中做的就是礼品生意，最近新进了一批货，其中就有玉石围棋。

曹文中将礼物精心包装了一番，在里面放上一张自己的名片，委托快递公司在李经理生日当天送到对方的宴会上。等李经理收到礼物的时候，曹文中又给他打了一个电话表示祝贺，但只字未提礼物的事。

就在李经理庆祝完生日的第二天，曹文中便接到了李经理的电话，主动邀请曹文中到他的办公室，说是想多了解一下他们公司。结果可想而知，曹文中得到了李经理的信任，赢得了一个重要的大客户。

曹文中的礼物不一定是李经理生日宴会中收到的最好的礼物，但也算是“锦上添花”，而且这种送礼方式让人记忆深刻，所以他最后能够赢得对方的信任也就不足为奇了。

迂回包抄，给对方的家人送礼

俗话说：“擒贼先擒王”，这用来形容送礼或许不是十分恰当，但事实就是如此，有时你送对方本人喜欢的东西，还不如送其家人喜欢的东西，更能加强对方对你的好感。

尤其当你所求之人是年富力强的角色，处在上老下有小的年龄，



在必要的时候除了走夫人路线外，走一下老人或孩子路线，迂回接近目标，便能有效拉近彼此的感情。

郑杰文是某网络公司的部门经理。有一次，他的一个下属由于工作失误，使一个长期合作客户打算转投别家。为了挽回客户，项目转到了郑杰文手中。郑杰文多次拜访，但都没能打动对方，拿去的礼物也被拒收。这一期间，郑杰文发现对方负责人的办公桌上有一张小男孩的照片，一问之下，是他的儿子，而且小男孩很爱画画。郑杰文刚好与中央美院的一位著名教授有些交情，于是就托那位教授帮小男孩请了一个非常出色的美术老师。事后，郑杰文手中的项目也峰回路转，顺利地签了下来。

这种针对对方家人的送礼方式，即“迂回包抄”策略，有时还会造成和对方之间的交情在质的方面产生变化等意想不到的效果。

你和对方本人之间可能是由于工作而产生的非正式交往，而送礼给其家人的好感，却能使这种形式的交往变为亲近度较高的私人层面的情谊。

那么，这一策略具体该如何运用呢？

一些老年人由于体弱在家休养，或退休在家无事可干，找不到可以说话的人，所以常常觉得孤单寂寞。如果有人主动接近老人，哪怕是暂时解除老人的孤寂，老人也会十分高兴。再者，心理学表明，老年人较中青年人随和、慈祥得多，也容易接近；而小孩纯真，喜新好奇爱动，一句唐诗、一段故事、一个怪脸、一句哄捧就能很快赢得孩子的好感。

因此，当你求人办事碰上困难的时候，眼光不要只盯着办事者，



多从外围入手，让外部力量帮自己说动办事人，远比一人“孤军奋战”效果要好得多。

以借代送，找个“台阶”送出去

生活中有一种人，他们往往并不富有，也没有什么权力和势力，但是他们却总是很清高，很爱面子。通常情况下，这种人往往是一些有真才实学的人，特别是那些年老的知识分子。

这类人大部分都有很强的个性，在许多时候，他们还是很受人器重的“香饽饽”。对于这类人，平常的送礼往往是“东西怎么拿去的，又怎么拎回来”。

这个时候，就要用到“以借代送”策略了。所谓“以借代送”，就是以借的形式，主动让对方接受你的礼物。这个策略的绝妙之处在于，运用“借”的形式给对方留住面子，而且给其找了一个很好的台阶，让其收下你的礼物。况且以如此委婉的方式进行送礼，对方是很难拒绝你的一片好意的，于是礼物就很容易送成功了。

苗志伟是某建材公司的老板，为了攻克一家大型建筑公司的业务，他不知找负责材料采购的李经理有多少次，连门槛都快踏破了，但对方就是不松口，不是对产品样式百般挑剔，就是在产品质量上鸡蛋里挑骨头。几个月下来，双方虽成了熟人，但一宗生意也没做成。苗志伟决定调整自己的策略，不料李经理整个一“不粘锅”形象，送礼不收，请客不去，将他折腾得够呛，他虽久经江湖，却对这么一个颇有



学究气的部门经理感到无计可施。

这么大的市场份额，苗志伟真的不甘心放弃，可怎样才能打动李经理呢？苗志伟决定从其喜好入手，费尽周折后，他得知李经理喜欢养鹦鹉。以苗志伟对李经理的了解，若直接送给他名贵的鹦鹉，他肯定不会接受。因此，必须选择一个能够让他体面接受的方法。于是，苗志伟请行家到外地花高价买了6只鹦鹉，请人专门训练后，这6只鹦鹉果然讨人喜欢。苗志伟感觉鹦鹉训练得差不多了，就像往常一样又去找李经理。两人东拉西扯了一通后，苗志伟忽然脸色阴转多云，显示出一副忧虑的样子。

李经理见状问道：“你这么乐观的人也有烦恼？什么事让你如此闹心？”

“李经理，对你说了也没有用，你也帮不上我的忙！”苗志伟故意吊他的胃口。

“到底什么事？只要不是向我推销你的产品就可以，说说看。”李经理倒很热心。

“我最近要去外地出差，可能得过些日子才能回来。”苗志伟说。

“出差怎么了？家里有什么放不下的吗？”李经理依然蛮有兴趣。

“你有所不知，别的事我都不在乎，就是担心我家里养的几只鹦鹉，怕家里人忘了给它们添水喂食。”苗志伟一脸无奈的表情。

“鹦鹉？什么鹦鹉？你也喜欢养鹦鹉？”李经理露出欣喜的神色。

“6只鹦鹉，我真的放心不下。”苗志伟故作惆怅地说。

“我也喜欢鹦鹉！看来你我还真的很投缘，你如果相信我，我就先替你照看着！”李经理一听鹦鹉就显得兴致勃勃。



“真的？”苗志伟盯着李经理问。

“我跟你还开玩笑！”李经理肯定地答道。

“如此看来，我们两人还真的有缘分！既然如此，我就派人把鹦鹉送到你家，你替我养几天！”苗志伟说，“千万别让它们受了委屈！”

“你尽管放心吧，我保证照顾好它们！”李经理拍着胸脯说。

第二天，苗志伟就让人将6只鹦鹉送到李经理家中。这6只鹦鹉果然非同寻常，一见李经理就“先生你好你好”地叫个不停，把李经理乐坏了，很快就对它们产生了感情。

一周后，苗志伟来到李经理的办公室，见面就问道：“那几只鹦鹉现在怎么样了？”

李经理以为他讨要鹦鹉，就说：“你出差这么几天就回来了？我还没喂过瘾呢！”

“我还得接着出差，你就先替我养一段日子吧！”苗志伟说。

“没问题！没问题！”李经理连声说道，“这些鹦鹉实在太可爱了！”

“说心里话，别人帮我养还真不放心，你就先替我养着吧！”苗志伟知道李经理已经深深地喜欢上了它们，心中一阵窃喜，但嘴上仍说：“什么时候我有空了再取回来。”

但是苗志伟后来一直“忙”，鹦鹉也就一直由李经理养着。当然，苗志伟的产品也终于成为了李经理的主打品牌。

苗志伟环环相扣，步步为营，终于让这个以清高自居的李经理对鹦鹉产生了很深的眷恋，从而变成既成的礼物。

“以借代送”的确是个送礼的妙招，但其运用也受一些因素影响，



具体如下：

(1) 在“借”的过程中，充分利用收礼人周围的人，向他们重点解释“借”非“送”的道理，只要你说服了他们，对方也会转变观点接受你的礼物。

(2) 实施对象通常是由于爱面子或者某种原因经常拒收礼物的人。如果不是这样，你运用这一策略，反而会显得比较小气。

(3) “借”给对方的这个物品，必须是对方需要而无法得到的。由于对方好面子，所以即使是他急需的，通常情况下，他也会拒收你的礼物，但是只要你稍微改变一下思路，让这个“送”变成给他留面子的“借”，听起来就好听多了，大多数情况下对方都会接受你的礼物。

当对方婉言谢绝了你的礼物时，你可以说：“这东西在我家放着也发挥不了作用，你先拿去用吧，日后有了再还我就行。”对有些人来说，只要你不催着他还，这个礼就送成功了，你要办的事也就水到渠成了。

借题发挥，充分理解“醉翁之意”

在人际交往的过程中，有的时候对方不经意的一句话，都能为我们带来很大的发挥空间，关键在于你是否能细心地捕捉到，是否能淋漓尽致地发挥出来。对于送礼来说，由于对方不经意间说的话，能帮助你找到送礼的切入点，或许这就是他人在故意提醒你，他想要收到



什么样的礼物呢！所谓醉翁之意不在酒，在乎礼物为何也。如果你能够充分理解这一“醉翁之意”，便能借题发挥送出符合对方心意的好礼。

王先强是黑龙江人，有一次老家来电话说，他的小外甥刚出生不久，办满月酒，请他务必回去一趟，王先强便向主管请假。主管认为这事在情理之中，做舅舅的应该回去祝贺，就立即准假，并叮嘱他说：“办完事就马上回来，别在家里贪吃贪喝，黑龙江有那么多好吃好喝的，是吃不完的！”

一直以来，主管对王先强都很好，他也早想对主管有所表示，但一直苦于找不到突破口。这次主管特意将吃提出来，说明他对黑龙江的特产很感兴趣，只不过不好意思提出来而已。精明的王先强自然领会了主管的话外之意。

参加完外甥的满月酒宴之后，王先强采购了大量的黑龙江特产，总共装了两大包，费了好大劲才运回北京。他想，这么多土特产，不能全送给主管，同事也要分点，于是他找了很多方便袋，分别装上些家乡特产。

周一上午，王先强早早地来到办公室，先将给主管的那个大包放到主管办公室，然后再把数个小份分别放到其他同事的办公桌上。主管和同事们收到这份特殊的礼物后，都很高兴，尤其是主管，更是喜上眉梢。大家都称赞说：“王先强真是想着我们呢！”主管心里最清楚，王先强还真会来事，自己只是点了一下，别以贪吃为由耽误工作，他就明白了自己的意图，不但给自己带来了喜欢的礼物，还让同事个个欣喜不已，这件事说明王先强是个有心人，是个值得培养的人才。





在实施“醉翁之意”策略之前，还有一些值得注意的事项。

1. 透过现象看本质

我们经常会发现，某些人在人际交往中故意使用躲闪技巧，或者一语双关，或者指桑骂槐，或者顾左右而言他，尤其是明明对某件物品感兴趣，但其行为举止却让人觉得他并不放在心上。实际上，他们并不是表里不一，也并非言不由衷，而是在向外界传达某种信息，如果你不走走脑子，就按对方说的去做，往往会领会错对方的意思，甚至背道而驰，受累不讨好，他人甚至对你不开窍的榆木疙瘩脑袋大加贬损，搞得你如坠云里雾里，搞不懂是怎么回事。

因此，一定要学会透过现象看本质，揣摩对方的真实意图，而不能从简单的语气里做过多解读。

2. 品味话语背后的东西

说话是一门艺术，有些人擅长在不同的场合讲不同的话，即便是想表达自己的真实意图，或者对某种东西感兴趣，也往往由于环境或面子问题故意不直接表达出来，而是用含糊的言辞甚至是肢体语言，让属下或别人去领会和品味。所以，要想成为一名被他人赏识的职场高手或者商界精英，就要有理解领导或相关当事人言行背后所传递的真实信息的能力。

总而言之，要想把“醉翁之意”这一送礼策略运用到位，就得学会察言观色，听话听音，从别人不经意或是暗示的话语中挖掘有用的信息，在送礼时加以运用。只有这样，才能把礼物送得尽善尽美，给自己办事成功赢得更大的胜算。



抛砖引玉，以弥补为由送精品礼物

“抛砖引玉”原意是抛出砖去，引回玉来。比喻用自己不成熟的意见或作品引出别人更好的意见或作品。但在这里却是指故意把送礼对象的物品谎称丢失或损坏，而以更好的物品替代，这样就给那些想收礼又碍于情面不敢收的人，找到了一个体面的理由。

余海波和夏顺利在同一家公司工作，两人的关系一直很好，尤其是余海波动用自己亲戚的关系，把夏顺利的妻子调到了一个很好的单位，更让夏顺利心存感激。他总想报答一下，但每次送出的礼物都被余海波原封不动地退回，这让夏顺利不知如何是好。

这份人情该怎么还呢？绞尽脑汁之后，夏顺利终于想出一计，他不动声色地对余海波说：“这个周日你的相机不用吧，我想和我媳妇到长城去游玩！我的那台相机一时找不到了。”

“我的相机的确不用，但是台老掉牙的机子，只要你不嫌弃，明天我就给你带来！”余海波说。

“只要能用就行，咱也不是专业摄影，只是拍几张照片拿回来欣赏下！”夏顺利笑着说。

“那行，明天我给你带过来！”余海波说。

星期天，夏顺利和妻子并没有去长城，而是到市内最大的照相机专卖店，买了一部多功能高像素的数码照相机。

周一一上班，夏顺利就对余海波说：“你小子走运了，今天你得



请我吃饭!”

“为什么?我有什么要请客的?你总得给个理由吧!”余海波如坠云里雾里。

“你瞧瞧这是什么?”夏顺利说着把一台崭新的相机拿了出来。

“哦,你买了部新相机呀?”余海波有些惊喜,“我的那部呢?”

“这就是你的。”夏顺利说。

“这怎么会是我的,你别在这瞎忽悠了。”余海波有些着急。

“我旅游回来,去照相馆冲洗照片,没承想照相馆的人把你的相机掉到了地上,给摔了个七零八落,”夏顺利故意逗余海波,“你猜怎么着?”

“一部破相机,摔了就摔了吧!”余海波漫不经心地说。

“我也是这么认为,可是人家老板不这么想,昨天是他们开业6周年庆典,老板就对采访的电视台等媒体朋友说:赔偿一部新的!”夏顺利说,“就是这部,你说该不该请客?”

“真的?太好了!”余海波十分高兴,“我早就想买部新的!这次不用买了!”

看到余海波爱不释手的样子,夏顺利嘴角流露出一丝不易察觉的微笑。

几天后,余海波才渐渐感觉不对劲,就问夏顺利相机的真相。夏顺利笑而不语,余海波说:“你小子竟然骗我!”不过他也感受到了夏顺利良苦用心,也就没有再说别的,接受了那部相机。

日常生活中,如果你多次送礼遭拒,不妨参照此类方法努力一把。

第二章 送礼的礼仪

——有礼有节，送礼不失礼

如果说送礼是人们日常生活中感情交流的一种形式，那么，由礼物发展出的礼节则是社交中必不可少的规范。从送礼的礼节中，可以看出送礼者对受礼者的重视程度。那么，送礼和受礼都有些什么礼节呢？本章为你详细解答关于送礼的“礼仪修养之术”。

话随礼至，语言贵在得体

送礼的时候，语言也能发挥巨大的作用。得体的语言能够给人带来快乐，同时也给自己带来方便；相反，不得体的语言，给人带来的往往是不悦。

在宋代，有位州官宴请亲朋好友以及当地名流为自己祝寿。寿诞之日，众人都纷纷携带礼物为州官祝寿。

酒席上，一位腰缠万贯的富豪给州官献上了自己的礼物——一串价值连城的珍珠。珍珠色泽光润，众人都惊叹不已。富豪对州官说：





“这串珍珠是我大费周章才弄到手的，价值连城啊！”州官原本对这串珍珠非常满意，但听到富豪的话后脸色却有些难看，说道：“既然是如此罕见的珍珠，我又怎能夺人之爱呢？”富豪一听顿时没了笑意，满脸窘态。

此时，门口走进来一位儒雅的文人，他是州官外出办公事时结交的朋友，此人在恭贺州官之后献上了一幅画：“尽管此画不是名人的珍品，但却意义非凡。当年，在下与夫人在湖畔以诗会友，对您的才学十分钦佩，当日情景在下仍历历在目，今日特献上此画以表对夫人的景仰之情。”州官打开画卷，呈现在眼前的正是那日与文人在湖畔作诗的情景，心中高兴不已。

人们常说中国的语言博大精深，正可谓“一句话能够说得让人跳，一句话能够说得让人笑”。送礼也是同样的道理。如果送礼人不懂得寒暄，即使礼物再贵重，也难以送到对方的心坎上。一幅画和一串珍珠相比，孰轻孰重一看便知。然而，贵重的礼物却没能博得州官的欢心，反倒是文人的画令州官感动不已。难道只是文人的礼物倾注了感情，具有纪念意义吗？显然不是，州官最初对富豪所赠的珍珠也颇为动心。而他之所以对两位送礼者表现出不同的态度，关键就在于两位送礼者赠送礼物进行介绍时的那番话。富豪的口吻显得有些自负，过分强调礼物的实际价值；而文人却把说话的重点放在自己对州官的敬仰之意上，两种不同的说话方式产生了截然不同的效果。

在现实生活中，许多人就像故事中的富豪，送礼时不懂得怎样去寒暄，原本一份厚礼由于自己的一番话而弄砸了，想起来的确有些冤。

所以，送礼时该怎么说话、说什么样的话，是个不可忽视的问题。



平和友善、落落大方的动作加上得体的语言表达，不但能表达送礼者的心意，而且能让受礼方也乐于接受礼物。

一般来说，在呈上礼物时，送礼者应站着，双手把礼品递送到主人手中，并说上一句得体的话。如送生日礼物时，说一句“祝你生日快乐”，送结婚礼物时说一句“祝两位百年好合”等，拜年送礼时可以说一句“新年好”。

中国人在送礼时，常常有自谦的习惯。如有人喜欢强调自己礼品的微薄，如“区区薄礼，不成敬意，请笑纳”，“这是我的一点小心意，请收下”。一般而言，送礼时运用谦和得体的语言，会营造一种祥和的气氛，无形中增加相互间的友谊。但过分的谦虚也应避免，如“薄礼”、“微薄”、“不成敬意”或“很对不起”等，可能会引起对方的轻视。其实，此时可以说出自己在礼品上所花的心思，以表示自己的诚意，如“这是我特意为您挑选的”。

有些人到对方家中拜访直到要离开时，才想起该送的礼品，在门口拿出礼品时，主人由于谦逊、客套而不肯接受，此时在门口拉拉扯扯，颇为狼狈。避免这种情况的办法是：进门寒暄几句就奉上礼品，这样就不会出现因为对方客套而不收礼的尴尬情形。如果错过了在进门时送礼的时机，不妨等坐定后，在主人倒茶的时候送。此时，不仅不会打断原来谈话的兴头，反而可以增加一个话题。

礼物被拒收时，送礼者不应太勉强，也不要动怒，更不要随口说一些不恰当的话，恶化双方的关系。正确的做法是，稍作解释或表示歉意，并把礼品带走，事后分析一下受礼者拒收的原因，再采取相应的行动，如此不失为一种良策。



送礼要彰显尊重之意

收到礼物本来是一件令人高兴的事，不过，有过送礼经历的人往往会发现，总有些人在收到礼物的那一刻，会轻轻地皱一下眉头。礼物错在哪儿呢？送礼人的言谈举止有什么不恰当的吗？对方为什么会不高兴？先看看下面的故事，我们再详细说明。

赵晓菲容颜俊美，性格开朗，颇受朋友的欢迎。过几天就是她25岁生日了，为了感谢朋友们对自己的帮助，她打算把好友全都请到自己家中，好好款待一番。田春艳是她刚结识不久的好朋友，是个富家千金，也在被邀请之列。

接到赵晓菲的邀请，田春艳很高兴，为了表达自己对赵晓菲这个朋友的重视，顺便彰显一下自己的高贵气派，她特意挑选了一套自己很喜欢的镶着珍珠的连衣裙送给赵晓菲，还特意把连衣裙的价格标签保留在上面。

这天，赵晓菲的生日到了，收到田春艳的礼物时，她愣了一下。这么漂亮而贵重的连衣裙让她有点不知所措。其他朋友也纷纷围过来观看这件连衣裙，尤其是他们看到连衣裙的价格时，都发出了惊呼之声。

“这衣服真贵啊！”赵晓菲把连衣裙递给田春艳，“我不能收，再说我从来不出席高档场所，也用不着，你还是拿回去自己穿吧。”

田春艳笑着说：“送出去的礼物，我怎么能收回来呢？不就这么

一点钱嘛，不要放在心上。”

没想到赵晓菲把脸一沉，严肃地说：“对于我们这些在穷人家长大的人来说，这么昂贵的礼物我收受不起，很抱歉。如果收了，我以后也还不起。”一番话把田春艳说得很尴尬，整个生日聚会也因为这件事弄得大家都高兴不起来。

本打算让对方高兴，度过一个快乐的生日，让对方感受到自己的情谊，结果却恰恰相反。田春艳什么地方出错了？你有没有跟她相似的经历？为什么受礼者收到我们的礼品反而不高兴了？

由上可知，送礼这种行为，不是礼品越贵重越好，也不是话语越好听越好。假如你做不到尊重对方，即使再多的礼物，再动听的话语也起不到任何作用。而当你尊重了对方，哪怕你的礼品轻如鸿毛，在受礼者看来你也是出于真心实意，由此心存感激，并开开心心地收下你的礼物。

那么，怎么做才算是尊重受礼人呢？

第一，假如你的经济条件比对方好，不要为了彰显你的财力或者表示你对对方的重视而出手大方，否则受礼者会对你的贵重礼物无所适从，产生心理压力，因为没有相应的礼物回赠而苦恼。真挚的友谊不是靠贵重礼物来维系的，一些匠心独运的礼物或许能收到更好的效果。

第二，如果礼物是买来的，必须把上面的价签撕掉。让价签留在礼品上，会给对方传递两个信息：一是“我们之间的友谊值多少钱”，二是“看吧，下回你要回赠我同样价格的礼物”，这样对方心里肯定不痛快，无论礼物中包含了你和对方多少情分，都会被彻底否定，效



果适得其反。

第三，别把自己收到的不喜欢的礼物转送他人，这是对对方不尊重的行为。

第四，不要显出一副高高在上的施舍者的样子。送礼时，要显得和气、亲切、谦逊，而不是一副趾高气扬无所谓的样子，这样会让受礼人感到不平等，内心感觉受到了羞辱，从而影响双方的感情。

送礼更要送“面子”

中国人把面子看得比什么都重要，所以，在人际交往中，给别人“留几分薄面”就成了维护人际和谐的重要手段，而送礼是人际交往中的一种重要方式，自然也就和面子扯上了关系，有时即使你送的礼很贵重，如果没有把对方的面子照顾好，往往也会前功尽弃。

所以说，送礼要送面子，礼足，更得面子足！

贾金川是一个很孝顺的年轻人，在众多外孙中，他是最讨姥爷欢心的一个，也是最得姥爷疼爱的一个。姥爷一生的嗜好就是品茶，过节无论什么客人去看望他，即使带去高丽参他都不放在心上，但带去几两高档茶叶他就心花怒放。每年重阳节回家时，贾金川总会买点上好的茶叶，让姥爷在接待客人的时候能沏上一壶香茶。

今年重阳节，贾金川打算去舅舅和姨妈家拜访，并回家和姥爷团聚，于是就买了些新鲜的水果送给舅舅和姨妈，还给姥爷准备了一份好礼。



重阳之夜，贾金川预定好了酒楼雅座，姥爷事先说不用给他带礼物了，但贾金川还是准备了一些姥爷喜欢吃的干果。聚会时，贾金川让姥爷来主持，包括席次的安排、菜品的选择等，让姥爷觉得自己仍是一家之主。菜上齐后，贾金川神不知鬼不觉地拿出一瓶好酒，笑着对大家说：“这瓶酒可是姥爷的珍藏，今天姥爷特意托我带过来，也是他老人家的一点心意。”姥爷听了先是一愣，随即明白了贾金川的用意，会心地一笑说：“是啊。”

原来，这瓶酒是贾金川送给姥爷的重阳礼物，他借着姥爷的名义拿出来让大家喝，使姥爷在晚辈面前十分有面子，心领神会的姥爷自然对他高看一眼。

送礼时，让人觉得收到礼物是一件很有面子的事情，这本身就是最有效的送礼方式，既让受礼者感受到你的诚意，也感受到你的聪明和对他的照顾，内心自然高兴，更会对你产生好感。

那么，在送礼的时候，怎样才能照顾到收礼者的面子呢？

1. 注意送礼方式

为了照顾受礼者的面子，送礼方式要根据不同情况而有所区别。对有些人来说，张扬可能影响不好，你低调地送礼给他，就是照顾到了他的面子；而有些人需要别人对自己的尊重，需要受众人瞩目的感觉，所以你大张旗鼓地给他送礼，就是给足了他面子；还有些时候，你在重要的场合做一些特殊的安排，凸显受礼者的地位和作用，也会让对方感到颜面有光。

2. 具有针对性

俗话说，宝刀赠英雄，鲜花送美女。礼物要具有针对性，送长辈



和送晚辈的礼物要有所不同，送领导和送下属的礼物要有所区别……这样，受礼者才会觉得自己有面子，感到在你心目中他比别人更重要，自然也会对你更加重视。

3. 礼物价格要合理

有的时候，礼物太便宜会失礼，尤其是当受礼者喜欢炫耀自己的礼物时。一般来说，礼物的价值应以你和受礼者的关系来决定，如果你送给亲朋好友的礼物贵过他父母送他的礼物，会让他的父母觉得很没面子，同时也会使两份礼物失去意义。

给礼物穿上美丽的外衣

人们相互赠送礼物的行为，一开始仅仅停留在单纯的礼物本身上。随着社会的发展，礼物本身已经不能完全囊括“礼”的内容了，精美的包装能够为礼品带来附加值，这个附加值不但有精神上的附加值，还有物质上的附加值。

对于精神上的附加值而言，有了精美的包装，便多了很多遐想，也多了一些美好的精神享受。礼物的包装似乎能发出一种视觉暗示，好像是在对受礼者倾吐心声。那既是礼物本身的心声——述说礼物的内涵和特色，也是送礼者的心声——表达着送礼人的心意和情谊，更能激发受礼者的情感，让他从心理上有所回应。从物质的附加值来看，受礼者收到礼物后，包装也可以保留着：制作工艺精巧的能够用做装饰，美化生活；结实耐用的可以盛放物品或作其他用途。包装的物质



属性使礼物的情谊得以延续，使双方的关系更加巩固。

刘菲菲在给亲朋好友送礼时，都会用金色闪光图案纸和金色、黄色的丝带包装、捆扎礼物。如果受礼者是女士，她会在上面加一小束丝质紫罗兰；如果受礼者是男士，则附加铺开的银色橡树果或树叶饰物。这样的包装经常受到周围朋友的夸赞，她也因此赢得了良好的人际关系。

礼物的包装就像音乐的序曲，给人一种引人入胜的感觉。包装是形式，礼物是内容，只有将二者有机结合起来，才能产生和谐的美感。就这一点来讲，包装和礼物是一体的，而不是附属物。

不同的礼物应设计不同的包装，如果不是很郑重，或为了营造神秘的气氛，礼物应尽量通过包装显露出来，突出礼物的内容，但不要喧宾夺主，使礼物在精美的包装面前黯然失色，这样会使送礼的效果大打折扣。

因此，选择礼物时，一定要使包装美观大方、简洁流畅，无须过于繁琐。成功的包装不但能让礼物锦上添花，也会满足赠收礼物双方的期待。如项链、手镯、戒指等珠宝首饰和高档的工艺品包装要精美、高贵，蕴涵艺术价值，有效突出礼品昂贵的特点，给受礼者带来精神上的享受。

有时，礼物的包装也是对礼物本身的保护，如果送出的礼物是容易破碎的东西，如古董、玻璃器皿、陶瓷等，恰当的包装能够避免礼物碰撞和磨损。有些包装还能使礼物保鲜或不易变质，如用复合铝袋包装，能使茶叶的维生素保持一年多。

在给礼物做包装时，包装材料的颜色能带来一种暗示：小花蕴涵



款款温情，大花寓意豪放热情，暖色调舒畅温馨，冷色调沉着冷静。从礼物包装的外观和色彩，就能给出特定的判断，是欢快还是庄严，是喜庆还是哀伤。

此外，针对不同的受礼者，礼物包装也应大不相同。

1. 送给少年儿童礼物包装

送给少年儿童的礼物，包装色彩要亮丽且富含想象力，图案要大方、夸张而不拘一格，如各种动漫人物画像。另外，少年儿童大多活泼好动，包装应尽量圆润，避免对儿童的身体带来伤害。

2. 送给中青年人的礼物包装

有些中青年人对礼物的包装有些挑剔，既要求实用性，又讲究艺术性，因而礼物的包装在整体设计和色彩图案上都要富含动感，尽量避免黯淡、呆板的色调。

3. 送给老年人的礼物包装

送给老年人的礼物大多是保健品、滋补品和食品，包装应大方、庄重、质朴，便于携带和使用，且有一定的实用性和传统色彩。

4. 送给女士的礼物包装

与男士相比，女士对礼物的包装会观赏得更细致一些。因此，在包装设计上应突出温和、丰富的特点，最好能够突出时尚性与艺术性。色彩应采用暖色调，如橙色、粉红等。

5. 送给男士的礼物包装

一般情况下，赠送给男士的礼物，包装上应突出阳刚之美，体现豪迈、粗犷、庄重、大方的特点，最好具有文化性与实用性。除喜庆

礼物外，包装的色彩可选冷色调，如银白、深蓝等，丝带也应与包装材料协调。

值得注意的是，礼品不宜过度包装，过分追求外表的华丽，就失去商品本身的意义了，同时也是浪费资源。

吴志飞有一位多年未见的老朋友，从美国回来探亲。该送他点什么礼物合适呢？他想到好友喜欢喝咖啡，决定送几盒咖啡。到商场一逛，各种名牌咖啡倒是不少，他精挑细选买了6盒，但是或木头或金属的包装体积实在太太大，不得不开车给好友送去。这过度包装令朋友十分为难，由于他要乘坐飞机，而行李体积是受限制的。好友无奈，只得拆除包装。吴志飞细称了一下，6盒咖啡，包装足足有3公斤重。

有的人觉得，包装华丽的礼品才能令人赏心悦目，不好看的礼物拿着送人没面子。有时候，明明知道礼品盒里的东西一般，但也得买，拿在手里好看，对方也觉得上档次。不少商家正是抓住人们爱面子的心理，在包装上下足了工夫，但商品却很一般，即使是名贵的药材、酒、化妆品，包装的费用也占一半左右。

对商品过度包装，其实是“醉翁之意不在酒”。许多厂家不是把精力用在提高产品质量和售后服务上，而是不惜血本，以过度包装来提高商品的身价，且乐此不疲。一些奸商更是千方百计以华丽包装来掩饰自身产品的缺陷和不足。

更有甚者，一些黑心商家肆意往盒子中塞假冒伪劣商品，这样金玉其外败絮其中的礼品，不但起不到增进友情的作用，弄不好还会令对方感到恼火。

中秋前夕，周向杰被未婚妻拉着见未来的岳父岳母，该带什么礼



物？周向杰心里没谱，就问未婚妻，她却大大咧咧地随口一句：“随便啦。”

周向杰被这“随便”二字难倒了。头一次登老丈人家的门，礼物太轻了不行，包装太花哨了也不行。想来想去，他给老丈人买了一大箱6瓶装的好酒，为了好看，又在附近买了两盒水果。没想到就是这两盒水果坏了事。晚上聊天时打开果盒，他们发现第一层水果色泽鲜亮、十分诱人；第二层水果却缩水了一半，是又小又蔫的其他便宜品种；第三层更别提了，还没拿掉盒子里的隔纸就能闻到腐烂的味道。最可气的是，那些看起来黄澄澄的水果，竟是青水果外面裹了层黄塑料纸。售价300元一盒的豪华型水果礼盒，实际价值最多三四十元。

丈母娘忍不住骂水果贩子黑心，旁边未婚妻的奶奶拉着周向杰说：“果盒太不实惠了，小周，以后吃水果，记着还是要去大市场买啊！”

周向杰连声诺诺，那感觉实在是尴尬到家了。

精美包装的礼盒就是这样，盒子搞得很大，里面却没什么好东西，数量也很少。因此，送礼人一定要擦亮双眼，不要让华丽的包装破坏自己送礼的心意，花冤枉钱送令人大失所望的礼物。

此外，选择礼物一定要到信誉比较好的大商场，购买正规厂家生产的品牌商品。小店铺、小摊贩自行包装的礼品，质量和数量都很难保障，他们大都买进便宜的散装货，不经过消毒杀菌，更没经过质检验收，外包装上既无厂名也无保质期。因此购买礼物的时候，一定要索要票据，保留证据，以防万一。

红花还需绿叶配，给礼物找一个好搭档

很多礼物在送出的时候，会显得有些单调，而当它与一些附属物做搭配之后，不但能突出礼物的品位，更能让礼物非比寻常。

附属品可分为两大类：

第一类是在包装的基础上，搭配一个能提升整体包装形象的商品。例如，在包装上配以中国结、发夹、小瓶风油精、装饰钥匙坠，或是小型记事本、手机链等，能产生额外的情趣；在中国结上加装一个能发出声音的小饰品，如小铃铛等；还可以在包装好的礼物上附上一株芳草、一片枫叶、一支羽毛，这样的点缀令礼品包装趋于完美。

第二类是根据礼物选择一个相映成趣的附属物。比如，赠送礼品时附赠一束鲜花。鲜花是万能礼品，可以随所有礼品赠送。作为点缀，数量不要求多，但要精致。用玻璃纸包装的小糖果，也适合搭配所有礼物。再如，在送给孩子的礼物上挂一些彩色又有趣味性的鞋带；在结婚礼物上装饰一个厨房内的小用品；在圣诞礼物上装饰一些能够挂在圣诞树上的小饰品，等等。

下面举一些礼物搭配的实例，以供参考。

(1) 给喜欢请客的人送礼，可以选择精致的托盘搭配镶边的餐巾。

(2) 给少年儿童送礼，可以选择一只皮夹，里面放上他们喜爱的



摇滚乐唱片或者体育比赛、演唱会的门票。

(3) 给刚毕业的大学生送礼，可以选择一个公文包，搭配一张杂志的订单，或是参加校友会、专业组织的会员卡。

(4) 给结婚周年的夫妻送礼，可以选择一个旅行包、一瓶香槟酒，再加一本相册作为他们的结婚纪念日礼物。

(5) 给一对勤劳工作的夫妻送礼，可以选购一本精美的台历及两张休闲会所的门票。

(6) 给刚退休的人送礼，可以选择一张竹子编制的休闲椅和一份娱乐或旅游杂志的订单。

(7) 给祖父母辈的老人送礼，可以选购一只皮夹，内装一些家庭成员的照片。

(8) 给旅居国外的人送礼，可以选购一个小录音机搭配录有家人、朋友声音的磁带。

(9) 给行动不便的老人或者病人送礼，可以选购一本配以自动翻书器和小型放大镜的书。

(10) 给一位厨师送礼，可以选购封面精美的烹调书搭配一条围裙。

(11) 给双职工家庭送礼，可以选购一件省时的家庭用具搭配一本有关如何安排时间的书。

总而言之，一件与礼物相得益彰的附属物品能够给礼物增色，淋漓尽致地表达出送礼者的意图和款款情意。

礼金数目应趋吉避凶

如今，很多人为了避免选择礼品的辛苦，喜欢送礼金。这样做尽管好处多多，但也有一定的讲究，并不是包多少都可以，或者包得越多越好。

首先是礼金的多少。一方面，如果送过多礼金给有权势的人，会被认为是行贿受贿；另一方面，送过少的礼金给他人，又有一层小瞧人的意味。

其次是礼金的具体数目。在民间，人们往往把礼金的具体数目与趋吉避凶联系在一起，如果你送出了人们认为不吉利数目的礼金，不但不会让人高兴，还会惹来麻烦。

下面我们谈谈流传在民间的一些数字禁忌，希望能够对你有所帮助。

1. “6”和“8”最吉利

在数字中，最吉利的要属6和8，正所谓“六六大顺”，“八八八，发发发”。所以，送礼金的时候，最好以“6”或者“8”为主打数字，如“666”、“888”最佳。

2. 好事成双

俗话说好事成双，一般情况下，人们都愿意选取一个双数作为办事的日子。礼金也一样，以双数为佳。

3. 具有特殊意义的吉利数

在结婚庆典上，互送的礼金有一种是婆婆送给儿媳妇的，一般是



“1001”或者“10001”，有“千里挑一”、“万里挑一”的意思。

4. 不吉利的数字“3”、“5”、“9”

按照中国的传统，“2”和“4”都是双数，但它们却被认为是不吉利的数字，这主要是谐音惹的祸。

“2”是双数，但这样的日子忌出殡发丧，因为人们不希望坏事成双。在丧事奠金方面，如果某人死亡而其配偶仍健在，则奠金应为单数，不能成双。若亡者的配偶早已死亡，则可以用双数作为奠金。

“3”谐音“散”，做寿和结婚最忌这个数字，祝寿、贺喜送礼也忌这个数字。

“4”谐音“死”，大凶，所以很多人在选择门牌号、车牌号、电话号码、手机号码时都尽量避开这个数字。

“5”谐音“无”，凶，所以与人谈判、收账款等都不宜用这个数字，免得一事无成。

“9”在音乐界颇为忌讳，因为世界上一些大作曲家如贝多芬等，都是在写完第九部交响乐后死去的。不过，在嫁娶时这个数字则为“喜九”，代表长长久久。

送礼要有节制，别给对方带来困扰

中国有句俗语叫做礼多人不怪，说的是在为人处世时，万事以礼为先，要讲究温良恭俭让，礼数多了，别人非但不会怪你，反而会觉得你有教养，把你当成君子。然而，也有不少人受多礼之累，形成了



一种“礼多人也怪”的怪现象。

东汉末年，有一位叫华歆的策士曾在孙权手下供职，名声很大。曹操知道后，便请皇帝下诏召华歆进京。华歆临行前，亲朋好友千余人前来相送，赠送给他几百两黄金和很多礼物。华歆不想接受这些礼物，但如果当面谢绝肯定会令亲友们扫兴，伤害彼此之间的感情。于是，他便将礼物统统收下，并在所收的礼物上偷偷记下送礼人的名字，以备物归原主。

随后，华歆设宴款待众多亲友，酒宴即将结束的时候，华歆站起来对他们说：

“我本来不想拒绝各位的好意，却没想到收到这么多的礼物。但是，匹夫无罪，怀璧其罪。我单车远行，有这么多贵重之物在身，诸位想想是否有点太危险了呢？”

大家都听出了华歆的意思，知道他不想收受礼物，又不好明说，使大家都没面子。他们都对华歆生出一种敬意，便各自取回了所送的礼物。

一般来说，送礼的多少与轻重，应视自己与对方的关系、送礼的目的等因素而定。

在一般的社交场合，送的礼物应以少、小、轻为宜。少，就是不求数量多，要求少而精；小，指体积不宜太大，小巧玲珑、易送易存是最高境界；轻，则指价格适中，不求昂贵。总的原则是充分重视礼物的精神价值和纪念意义。

第三章 送礼时机巧选择

——好礼知时节，当送乃发生

一般来说，人们不会无缘无故地接受他人的礼物，因此，如果找不准送礼的时机，往往会“自作多情”，令人误解，引起双方的不快。对此，要想“以礼服人”，就要巧妙地选择时机。同一份礼物，在不同的时间送出，会产生截然不同的效果。

特殊时机巧送礼，放大礼物效应

中国悠久的传统文化，很大一部分体现在节日上，如春节、元宵节、端午节、中秋节、重阳节、元旦等。此外，三八妇女节、五一劳动节、母亲节、父亲节、六一儿童节、教师节、国庆节等，也都被列入传统节日。碰到佳节喜庆之时，带上一些礼物，及时向亲朋好友表示祝贺，是增进感情的好时机。

逢年过节送礼尤其体现在求领导办事上，打着节日的旗号，名正言顺，让对方无法拒绝，目的也容易达到。



蔡振昌是那种死要面子活受罪的人，凡事都讲面子，帮人积极主动，求人羞于启齿。他办事有自己的原则，自己能办的事绝不求人，自己不能办的事只好不办。

可惜事与愿违，他也有了不得不求人的时候。这不一向退缩不前的他，竟被推选为公司总经理。最初，他自己都不敢相信。但市政府主管处长在选举前有言在先：民主选举，公开竞争，谁被选中，不干不行，干不好也不行。

蔡振昌为难了，一个即将倒闭的单位，虽然有新产品专利，但还需要改进设备和技术，这可是上百万元的苦差事。单位本身亏损，这笔费用怎么办？

面对上千名职工期盼的眼睛，他没法打退堂鼓，只得找上级主管处长申请资金。

蔡振昌虽然办事不求人，但也懂得人情世故。主管处长就住在他家楼上，每天都见面，他犹豫了几夭，终于抓住春节这一机会，在妻子的大力支持下，走上6楼，敲开了主管处长家的房门，以迎接春节为名，向处长表示祝福。

处长十分高兴，以好茶相待。两人随便聊了几句，蔡振昌便如坐针毡，开口说话都觉得喉咙发堵，支支吾吾几句，便告辞下楼。

回家后，妻子把他一顿数落。机不可失，时不再来，蔡振昌窝火一阵后，安慰妻子道：“过几天是元宵节，咱还有机会，下次你陪我去。”妻子埋怨道：“节日一个接一个，我总不能为了公事，陪你送一輩子礼吧？”

说归说，做归做，元宵节，蔡振昌与妻子再次拜访了主管处长，



向他表示祝福。临别时，蔡振昌的妻子说明来意，主管处长很爽快地答应了他们的要求。

给人送礼，特别是求人办事，千万别错过节日这个送礼的好机会。礼物不论轻重，节日中的吉祥祝福，几句关爱的话语，更能让对方感动。有了这样的基础，办事就不难了。

除了传统节日之外，还有哪些是送礼的绝佳时机呢？

1. 利用婚丧嫁娶的机会

亲朋好友、上司或下属的孩子有婚嫁之喜、产子之喜时，要及时地送去礼金礼物，对于结婚会场、宴客应酬也要尽心帮忙。最好在这样时刻替他们照相，日后可作为一份礼物送上，这样会赢得对方的欢迎。听说有人去世了，应主动慰问死者的家属，举行葬礼时还要去送行。如果实在抽不出时间，可以用电话致意。

2. 利用别人生病的机会

人一旦生病卧床不起，通常会变得脆弱、烦躁，名声、虚荣也都顾不上了，这时最需要的是别人的探视。你要很好地利用这个机会。

如果亲朋好友因病休假在家，你可以在完成一天的工作后，带着礼物去他家里探望慰问。闲聊时不要谈及工作，要表现出关心、同情、诚恳的样子。这样一来，病人康复之后，必定能够记住你的关爱之情。

3. 利用偶发事件送礼

一些事情在不知不觉中偶然发生了：朋友的父母不幸病故，同学突然失恋，同事得到提拔……遇到这些事情，你不可能无动于衷，或安慰，或祝贺，礼物也是少不了的。

4. 利用生日送礼

平时，你可以把同事、下属，以及亲朋好友的生日记在一个小本子上，并在家里的挂历上用红笔画上记号，等到他们生日到来这天，你就可以送上一份特别的礼物，甚至为他们筹办生日宴会，给他们一个大大的惊喜。

送生日礼物时先要搞清楚对象，不同的对象，所送的礼物是不同的。年龄也是送生日礼物时要注意的，几岁的孩子和耄耋之年的老人，他们过生日的方式以及所送的礼物各不相同。送生日礼物时还要考虑对方的兴趣，符合生日这天送出、对方又很感兴趣的礼物，当然会受到欢迎。送生日贺礼要注意场合、家庭环境、季节变化等。

抓住这些送礼的特殊机会，你的礼物便可带着你的意愿，轻而易举地被对方接受。

平日送礼不可少，时间间隔把握好

生活中，很多人对于送礼的时间间隔问题不太重视，认为只要礼物的分量达到了一定的标准，就一定能够送到位，对方就一定会喜欢。其实不然，因为求助心切，大包小包送礼上门，不一定就能博得别人的好感，过于频繁地送礼目的性太强，总会令人起疑，并不能起到相应的作用；相反，有时还会起到反作用，让收礼方心里产生疑惑，认为你给他送礼必定有问题，因而可能会拒收你的礼物。久而久之，只会促使对方远离你。



刘浩东和杨文彬是校友，而且还是同一天被同一家公司录取的，几年下来，两人的身份却出现了极大反差。刘浩东成了公司部门经理，杨文彬却仍在刚参加工作时办公室职员的岗位上。其实，从智商和工作能力上讲，两人都差不多，怎么会出现这样的结果呢？

进入公司之初，两人都踌躇满志，在岗位上充分展示了各自的聪明才智，并多次受到领导的嘉奖，被列为后备干部的苗子。为了顺利“出线”，两人都暗中给主抓人事的副总经理送了礼。

杨文彬是个急功近利的人，家庭条件也很好，为了晋升他可是下了“血本”，他知道副总经理是个有品位的人，便托朋友花几万块钱买了一幅名人字画，送礼的时候告诉对方：“这幅画是别人给我的，我也不太懂。上次见您提起过对字画有些研究，我想还是把它送给您吧！放在我这里，我也怕哪天一不小心给弄坏了呢！”结果正如他所期待的那样，副总经理得到那份礼物很高兴。

为了尽快得到提拔，杨文彬在送过字画之后的几个月里，先后多次到副总经理家登门造访，副总经理好几次都没有收下他送的礼，他以为是礼物太轻，于是又加重了礼物的分量。最后，副总经理直接告诉他：“以后别再那么客气了，总是带礼物来我都不好意思了。这个院子里住的都是咱们公司的老职工，到时候让别人误会就不好了。”杨文彬碰了一鼻子灰，只得带着礼物回去，以后再也没敢给副总经理送礼。

反观刘浩东，他个性稳重，做事细致。他心里很期待能够得到晋升的机会，所以一直在尽力地维护、增进与副总经理之间的关系。他先是给副总经理送了一些家乡的土特产，后来又在副总经理的儿子考

上大学时为其选购了一台时尚的手机作为贺礼，平时也尽量抽出时间帮助副总经理做些力所能及的事，副总经理觉得刘浩东是个很有心的小伙子，打心眼里喜欢他。

几年后，刘浩东得到了提升，顺利成为部门经理。而杨文彬则原地踏步，面对这样的结局，杨文彬觉得很不甘心，但他始终不知道自己“败”在了什么地方。

由上可知，平日送礼不可少，但一定要把握好时间间隔，这样才能让送礼显得不突兀虚套，让受礼者心安理得，也让自己所求之事得到完美的解决。

那么，应该怎样把握送礼的时机和频率呢？

总的来说，时间过于频繁不合适，但时间过长也不合适。长时间不给对方送礼，即使是亲朋好友，也难免会觉得你人情淡漠。

对于间隔长短的问题，没有明确的定义，最好依据双方的关系而定，关系好的可以送得稍微频繁一些，但礼物就不必过于讲究了，有时就算只是送上你自做的点心，对方也会很高兴。相反，如果关系一般，不经常走动，你有事相求或者单纯地想搞好关系，就不必过于频繁；如果你想加深彼此的感情，更不要急于一时，由疏远到亲密需要一个循序渐进的过程。

有的时候，送礼的频度与关系的密切程度并非成正比，不要片面地以为关系好就一定要多送礼，关系不好就少送礼。其实有的时候恰恰相反，对于关系不好的反而要多送礼，因为只有多沟通、多交流才能将彼此的关系搞好，才能在某些问题上互惠互利，达成共识。



情况不同，白天晚上有区别

如今，求人办事好像越来越难了，很多领导都不会轻易地收受礼物，甚至还当面拒收你的礼物以示他的清廉。难道他们真的不收礼吗？未必，也许他们是出于谨慎，不愿被不相干的人看到。从某种角度来说，这既是做领导的一种自我保护，也是在考验送礼人的本事。

孙浩然刚参加工作不久，为人八面玲珑，颇受领导器重。为了尽快提高他的业务管理能力，领导故意增加他的工作量，让其负责一家公司的业务拓展。孙浩然领命后非常重视，他知道要做成这笔交易，关键在于该公司朱董事长的态度。经过外围调查，孙浩然得知朱董事长喜欢古代名人字画，尤其钟爱两晋南北朝时期的名家作品，于是就想方设法搞到了一幅小有名气的书法作品。

这天下午，当孙浩然兴冲冲地敲开朱董事长的房门后，看到有个人正和朱董事长在交谈。朱董事长示意让其坐下后，问道：“你是做什么的？有什么事吗？”

“朱董事长，我想请您鉴别一下这幅字画的真伪。”孙浩然吞吞吐吐地回答道。

“‘龙飞凤舞’，不错，刚劲有力！很好，很好，是绝对的真品！”朱董事长连声赞叹。

“如果朱董事长确实喜欢，就不妨收藏。俗话说，好马配好鞍，这幅字画只有在您的手中才是真正的宝物。”孙浩然没有忘记趁机拍



拍马屁。

“说个价吧，多少钱？”朱董事长也有点动心。

“不是卖的，就算是我送给您的见面礼吧！”孙浩然慷慨地说。

“不卖？只怕没有鉴别那么简单吧？快说吧，你究竟是来干什么的？”朱董事长开门见山地说。

“我想和贵公司谈谈合作事宜！”

“抱歉，我现在没时间！我正和我的总经销商议一些事情，如果没有别的事，就请你带上你的字幅赶紧回去吧。”

孙浩然相当尴尬，没想到竟然被下了逐客令。对方明明很喜欢，为什么还要拒绝呢？理由只有一个，就是送礼的时机不对。但孙浩然不是一个轻易服输的人，他决定晚上再次出击。

当他晚上敲开朱董事长的家门时，开门的正是朱董事长，孙浩然连忙解释，并及时把白天的“礼物”递给朱董事长。

朱董事长则出奇的平静，他说：“年轻人，我对你锲而不舍的精神感到很钦佩。干脆这样吧，你明天直接到公司找于副总经理，把你的想法告诉他，我给他打声招呼！”

第二天，孙浩然和于副总经理谈得很愉快。不久，这笔生意就做成了。

从上述故事可以看出，孙浩然在礼物的选择上是非常到位的，又以鉴别真假为名吊对方的胃口，也是很高明的策略。遗憾的是，他在对方公司总经理在场的情况下，依然说明自己的目的而强势公关。在嗜好和名誉面前，朱董事长自然选择固守清廉，因此，送礼行为自然会失败。而他晚上的再度出击却很成功，就是由于将对方收礼的风险



降到了最低，朱董事长自然乐意笑纳。当然，在现实生活中，白天送还是晚上送，要具体情况具体分析，不能一概而论。

一般情况下，公司领导都很注重自身形象，如果你大白天闯进他的办公室贸然送礼，恰巧他的办公室内又有他人在场，弄不好就会把事情搞砸。但如果你把礼物送到他的家中，情况就不一样了。不过最好不要中午去，那时通常都在午休，如果你打断他的休息，他尽管嘴上不说，心中肯定很厌烦，一看你这么不懂规矩，恐怕使得原本能够顺利办成的事，也会变得不太痛快。

1. 晚上送礼应事先电话沟通

晚上送礼的最佳时间是7点到9点，这个时间段人们通常都吃完饭了，心情也比较舒畅，这时去送礼，领导都比较好说话。不过也不能唐突行事，最好先打个电话探探路。特别是过节送礼时，要避免跟别的送礼人“撞了车”，那样大家都会没面子。

2. 根据礼物的不同选择恰当的时间

假如是体积较小的精品礼物最好选择白天，可在办公场合毫无顾忌地将礼物送出，反而省去了专程拜访的繁琐。相反，假如是体积较大的礼物，一定要直接送到领导家中，最好选择在双休日的白天。

假如需要沟通的时间较长，最好下班后将对方约出来，在沟通时把礼物顺势献上。

3. 有些赠送行为往往需要大张旗鼓

有些礼物不仅能够白天送，而且还适合大张旗鼓地送。当然，这些礼物应是象征性或者礼节性的，而且受礼者不会因为收下这些礼物而造

成任何负面影响，反而能增强其个人魅力。

实际上，只要你在送礼之前摸清对方的情况，多为对方考虑一下，思考一下自己送礼的时间是否会给对方带来不必要的困扰，进行一番换位思考后，你就会明白到底应该在什么时间向对方送出礼物了。

进门看脸色，见“机”行事

尽管“礼物”是个好东西，但并非所有情况下去送礼，受礼者都能欣然接受，也不是任何场合送礼都能达到你想要的效果。要想礼不走空，就得学会察言观色、见机行事，只有在正确的情况下送了正确的礼，才能“礼到事成”。

张一民是某银行的一位科室主任，周末他到行长家登门拜访，旨在帮小舅子申请一笔贷款。没想到他刚走到行长家的楼前，就透过窗户的玻璃看到行长的脸色非常难看，行长身边站着一个正在啜泣的保姆，满地都是酒壶酒杯的碎片，显然是保姆不小心打碎了酒具。这时，张一民突然想起一位同事曾告诉过他，行长喜欢每晚喝二两，对酒具更是情有独钟。见此情景，张一民眼珠一转，计上心来，悄悄地退出了行长的小区。

张一民来到附近一家商场，买了一套景德镇出产的高档酒具，又买了两瓶五粮液，再次来到行长家。看着行长阴沉沉的脸，他把自己刚买的礼物拿出来，打圆场道：“我平时也喜欢喝两杯，更喜欢收藏酒具。都说宝刀赠勇士，这是我刚买的一套酒具和一些酒，就送给您



吧!”行长本想推辞，但见张一民诚心诚意，就笑逐颜开地连声道谢，安心地笑纳了。

随后，张一民便与行长谈起了酒经，并装作请教的样子问了行长几个问题，引得行长高谈阔论了一番。眼看时间已近中午，行长吩咐保姆准备午餐，要留张一民吃饭，张一民连忙推辞。直到辞别的时候，他才提出帮内弟申请贷款的事。行长听了毫不犹豫地说：“没问题，下周让你的亲戚到银行来找我吧!”

上例中，张一民和行长交谈，并没有开门见山地向行长说明自己的目的，只不过在临别时提了一下贷款的事，行长就答应了他的请求，实际上这一切还得归功于他选对了送礼的时机和恰当的礼物。

因此，我们在送礼的时候一定要见机行事，别以为带着礼物登门造访，就可以开口求人了。如果看不懂对方的脸色和肢体语言所表达的意思，即便送上了一份厚礼，也未必能讨人喜欢。

此外，在求人办事送礼的时候，难免会遇到一些出乎意料的情况，这时除了要聚精会神地和对方交谈，还应当对一些不在意料之内的信息敏锐地感知，恰当地处理。人与人之间交往的互动过程，往往不经意地体现在细枝末节上，一举一动都能透露出一些信息，时刻在向外界传递着当事人的心情和感受。因此，不要忽略那些看似不起眼的小动作，它是让你了解他人不可或缺的方法。

张老师为了办离休的事上门给校长送礼，进门时看到房间内有人起身离开，而校长接待他的时候，眼睛不停地向门外瞧，于是他说：“校长，昨天我太太从老家回来带了一些土特产，我给您送点尝尝鲜。家里还有点别的事，我就先回去了，您忙吧!”3天以后，他又请校长



喝酒，在酒桌上提起自己办离休的事情，没想到校长很爽快地答应了。

原来，那天校长的叔叔病危，他着急去医院，没想到张老师带着东西来了，自己又不好意思拒绝，幸好张老师是个有眼力见的人，看出了他当时有事在身。张老师主动离开让他觉得对方很懂事，如今张老师有求于他，他自然愿意帮忙。

由此可见，在细节中看透对方的心思，巧妙地见机行事，做出正确的判断和处理，是求人办事送礼成功的必备本领。

第四章 小礼物搞定大人脉

——以礼为媒，广交天下朋友

生活在社会上，每个人都不是孤立存在的，人际交往是我们生活中必不可少的一部分。送礼，则是人际交往的必要手段，是人与人之间的“润滑剂”，有时，一个恰当的礼物往往能给你带来意想不到的人脉收获。

别让不恰当的礼物破坏你的形象

大多数时候，我们送出的礼物代表着自身的形象，它直接决定了我们以什么样的面貌出现在人们面前。

相信你在节日后也曾经抱怨过亲戚朋友中那些送礼不上档次的人，送过来的礼品非常没有水平——不是根本没有牌子的酸奶，就是一些市场上无人问津的水果，要么就是一些濒临过期的补品……真是让人啼笑皆非。

如果说送这些礼品的亲戚朋友家庭条件真正困难也就罢了，那些收入相当不菲的在送礼时也如此不讲究，自然会让人产生不好的感觉。

显而易见，这种人的做法基于两种原因：一种是认为你的消费水平也就值这些物品的价值，完全是出于一种轻蔑与小视，这是对受礼者的不尊重。

另一种是他根本不在乎自身形象，认为送礼只是一种形式，随便花点钱应付了事。而这种出发点就是对自己的一种嘲笑，是对自身形象的一种玷污，这样做不仅没有正面意义还会产生不良影响。

无论是上述哪一种原因，都是对自身形象的损害。这主要是送礼人对送礼的认识不够造成的。

首先，这些人在主观意识中没有重视送礼这件事，认为他现在所要打交道的是一个无关紧要的人，从而在意识上就放松了，在挑选礼物时哪个便宜挑哪个，根本没有注意礼物的价值。其实这样做大错特错，或许收礼人无法给送礼人带来什么经济上的帮助，然而他同样能够对送礼人做出自己的判断，结果送礼人的形象不但被破坏了，而且还留人话柄。

其次，就是对送礼一窍不通。有些人不善于与人打交道，不懂得如何讨别人的欢心，认为送礼就像串门一样，只要拿些东西意思一下就行。

想想看，你是否属于上面所说的人呢？无论你是哪一类人，都应该认真审视自己的不足，使送礼的行为变得合理而有意义。

送礼的时候，送上一份能够拿得出手的礼物，不但能够提升自己在他人心目中的形象，而且还能让这个礼物不至于白送，这才是一个聪明人应该做的。

所以，送礼的时候不要过于吝啬，一定要选择一些与自己身份相符的礼物，否则省钱事小，丢人事大！



礼物是打通“关系”的敲门砖

在古代欧洲，流传着这样的诗句：“赠以兵器或以服饰，朋友间要相互愉悦，每个人自己就会晓得，互赠礼物的朋友，才是最长久的朋友，只要那礼物往来不辍……”礼物流动和人际关系是相辅相成的，如果说朋友创造出礼物，那么礼物也创造了朋友。换句话说，恰当的礼物能够使人际关系得到改善。

当然，不同的人际关系，要选择不同的礼物。比如，内衣等私人物品是不能随意送人的，且不说尺码难以掌握，贸然赠送，也会给人一种侵犯隐私的感觉。这种礼物只适合最亲密的人之间赠送。而以利害为基础的人际关系中，一般不适合赠送太私人的物品或带有性暗示的物品，否则会让人觉得你别有用心。商业伙伴、同事等通常应选择商务类礼品，如小工艺品、书籍、工作用品、节日食品、地方特产等。而送给路人的礼品，尤其要考虑对方的心理安全感，如果对方感觉不到你赠送的东西是安全的，有可能会拒收礼品，甚至引起误会。偶遇关系一般可以赠送自己公司的小产品，或能消除其警戒心理的物品。

如果你能够根据不同的人际关系，送上恰到好处的礼物，对方一般会欣然接受。这也意味着你们的关系会得到巩固，甚至会有新的发展。

而凭借这种非正式的、不对外公开的关系，你往往能获得一些意外的机会和利益，而且常常让其他潜在竞争者无法获得同等机会。由



于它总是在隐秘状态下运作，所以常常让人感到费解和头痛。改革开放以来，常有外国投资者抱怨他们因为关系不到位而莫名其妙地遇到一些挫败和麻烦，其实就是因为他们不善于请客送礼，不懂得找关系、拉关系、托关系、攀关系。

不管怎样，“关系”和“送礼”是中国社会微妙而无法绕过的一个有趣话题。在以人为基础的社会群体中，人际关系要维持一定程度的密切，需要当事人不断地努力，通过某种途径设法保持接触。在中国，这种努力体现为“请客送礼”，而且中国人喜欢强调“礼尚往来”的互动。一个不懂得这么做的人会被认为不识趣，有被其他人疏远的风险。我们习惯将赠送给亲友婚丧喜事的礼金称之为“人情”，就暗示着这些礼物本身的作用就是加强人际关系和拉近感情的。

当然，一般情况下，礼物也不是白送的，它总是能做好铺垫，至少能改善人与人之间的关系。法国社会学家马歇尔·莫斯早就指出，尽管从理论上讲送礼是自觉自愿的，但它们源自对礼物接收者一方回礼的期望。也就是说，礼物暗示了一套权利与义务的体系，收到礼物的一方不用送礼者说出来就心知肚明：收取礼物以巩固双方关系的同时，意味着自己应当在将来某些时候作出回报。对此，人们都心照不宣。如果一个人只收取礼物，却没有等价地回赠或相应地回报，就会遭到别人公开或者私下里的批评和疏远。

明朝嘉靖年间，严嵩与徐阶斗得不亦乐乎。但即使如此，严嵩与徐阶表面上还是会用礼物来互相示好。例如，严嵩会送给徐阶自己老婆煮的莲子粥，而徐阶更厉害，将自己的孙女嫁给严嵩的孙子为小妾——“仇家”成了“亲家”。



所以，十几年来，尽管严嵩老与徐阁老两派互相排挤，却始终没有造成鱼死网破的局面，就是因为还有这么一点交情在，不到撕破脸皮的那一天，双方是不会明火执仗地互掐、互毆的。

尽管严嵩是一个权臣，但他却很会利用礼物笼络人心。例如，他和嘉靖身边的大太监陈洪就是利用礼物建立起关系的。陈洪是个太监，很多大臣（包括徐阶）自命清高，压根看不起他，更别说孝敬他了。严嵩则不然，他知道皇帝身边的太监有多大的威力，与他关系处得好，在关键时刻帮自己说两句话就能化险为夷；处得不好，在关键时刻煽风点火也能让自己吃不了兜着走。因此，严嵩经常派人给陈洪送一些贵重的礼物。

他这些礼物也没有白送，好几次嘉靖想要严惩严嵩父子，都是陈洪通风报信，让严嵩及时知道了嘉靖的心理，从而利用嘉靖喜好帝王术的特点转危为安，并且圣眷日隆。如果没有陈洪做内应，严嵩父子早就被嘉靖贬官回家，甚至可能遭受牢狱之灾。

故事中的严嵩堪称送礼高手。他深谙礼物在官场中的巨大魔力，暗中拉拢各方力量，形成强大的亲信帮派集团，才得以和徐阶抗衡了很长一段时间。“仇家”变“亲家”的举动更是令人惊叹——婚姻和子女都可以作为礼物，化腐朽为神奇，使人际关系得到巨大的改善。

用礼物网罗各路人脉

在社会上生存，只有借助众人的智慧，通力协作，才能有所成就，让人生更加圆满。而各种送礼行为就像一张无形的大网，能够帮助你



建立四通八达的人脉网络。

在这方面，清朝著名的的大商人胡雪岩是个成功的典范。他既精通生意之道，也擅长用送礼经营自己的人脉网络。他总能在神不知鬼不觉中利用礼物来牵线搭桥、预设埋伏，与他人建立朋友关系，因此，别人不遗余力地帮助他也是合情合理的事情。

胡雪岩第一次拜见左宗棠的时候，左宗棠曾听到一些关于胡雪岩与太平军有关系的传言，对他很警惕，甚至没让他就座，“晾”了他一把。然而，胡雪岩最终还是得到了左宗棠的信任，后来也是因为左宗棠的大力举荐，胡雪岩才得到朝廷特赐的二品红顶戴。

那么，胡雪岩是怎样取得左宗棠信任的呢？他只不过是做了两件事。

第一件事是贡献钱粮。胡雪岩返回杭州的时候，带去一万石大米和10万两白银。这一万石大米是当初杭州被围的时候，胡雪岩与知府王有龄商议，由胡雪岩冒着生命危险出城，到上海去采购大米，以救杭州粮绝之急。胡雪岩购得一万石大米后，运到杭州城外几十里的地方，但无法进城，只得将大米转运到宁波。如今杭州收复，胡雪岩将这一万石大米又运到杭州，且将当初购大米的款项2万两白银当面交给左宗棠。他既办成了公事，证明自己并不是携款潜逃，又无偿捐给左宗棠1.7万斤大米。那10万两白银，则是胡雪岩为了敦促攻下杭州的官军自我约束、不要扰民，而自愿捐赠的犒军饷银。

第二件事是主动承担筹饷重任。左宗棠率领几十万大军东征太平军，每月需要巨额饷银。当时，朝廷用兵打仗采取的是“协饷”的办法，也就是由各省出钱，做军队粮饷之用。事实上，每支军队都要自



已想办法筹措饷银。听到左宗棠谈起筹饷的事，胡雪岩毫不犹豫地表示愿意效劳。

胡雪岩做的这两件事，的确做到了对“症”下“药”，因而一下子“药”到“病”除。所谓对症，因为粮食、军饷都是左宗棠当时最着急，也最难办的事。没有粮饷，就无法进一步展开攻势，一旦“闹饷”，部队无法约束，就会酿出大乱子。

胡雪岩解决了左宗棠头痛的难题，左宗棠哪里还有不赏识他的道理！用左宗棠的话说，解决了这两个问题，不但杭州得救，肃清浙江全境，他也有把握。难怪胡雪岩前去拜见时，左宗棠不仅让座，而且谈及筹饷时马上吩咐留饭。

在现实生活中，充满着许多可以赠送礼物的机会，每一份“礼物”都可能会帮你结识一位朋友，从而拓宽你的关系网；每一份“礼物”都可能将你的事业推向一个新的高潮。做个有心人，重视身边的每一个人，重视每一个能够帮助别人的机会，重视每一个可以拓展人脉的机会，你的人脉网就会越编越大。

好礼让你获得贵人帮扶

俗话说得好：“好风凭借力，助我上青云。”在竞争激烈的现代社会，如果有人能够拉你一把或者指条明路，可使你少走很多弯路，更快获得成功。

不过，如果不是因缘际会，天上没有掉馅饼的好事。如何才能获



得贵人的青睐，让他们对你竭诚相助呢？给贵人准备一份其能欣然接受的礼物不失为一个好办法。

英国国王詹姆斯一世当政期间，王室纸醉金迷，穷奢极欲，出现了严重的财政危机。詹姆斯一世为满足其挥霍享用的需要，打算向著名石油大亨也就是自己的老朋友史蒂文森借钱，但却遭到了拒绝。

史蒂文森早已得知国王生活糜烂，所以拒绝得很果断。钱要借，但国王也不能卑躬屈膝吧。詹姆斯一世左思右想，想出了一条妙计。

这天上午，国王从王宫走出来，和经常陪同他玩乐的随从一起赏花观景。他走到一幢房子门前停了下来，那座房子的门敞开着，威尔逊正在里面举行盛宴款待史蒂文森先生。当然，这桌宴席是事先奉国王之命准备的。

威尔逊看见国王，急忙上前行礼。詹姆斯一世满面含笑，故作惊讶地看着他们说：“啊！财务大臣先生，我很高兴看到你和史蒂文森先生。”国王又转向后者说：“史蒂文森先生，我的老朋友，很久不见……对了，你从来没有进过新盖的王宫吧，我带你去看看，然后我再把你交给威尔逊先生。”

这是史蒂文森没有预料到的事，他感到能得到国王的邀请很荣幸。于是，他跟在国王身后参观了新王宫，在楼阁亭榭中游玩了一番。

国王一边请史蒂文森观赏，一边口若悬河地说了些为了达到某种目的而惯用的漂亮话。詹姆斯一世的随从们知道他一向少言寡语，看到他如此讨好史蒂文森，都感到很纳闷。

一行人游兴正浓之时，詹姆斯一世还送给史蒂文森一箱非常贵重的红酒，说希望他们的友谊地久天长。史蒂文森极其兴奋，答谢后回



到威尔逊那里，赞叹国王对自己如此厚爱，说他甘愿冒破产的危险也不愿让这位优雅的国王陷入财政危机。

听了这番话，威尔逊趁史蒂文森仍心醉神迷，提出向他借 300 万元巨款的要求，史蒂文森慨然应允。

300 万元在当时可不是一笔小数目，詹姆斯一世如愿以偿，当然不只是因为他们的朋友关系和身为国王的面子，而是与他的“特殊礼物”有很大关系，显然这位贵人对詹姆斯一世送出的礼物十分受用。

对贵人来说，寻常的礼物自然不足以表明自己的感恩之心，或者无法说服贵人给自己提供一阵“东风”，价值昂贵的礼物也未必能够让他们动心，弄不好还会被嗤之以鼻。只有准备一份“诚心诚意”的大礼，他们才可能“笑纳”，并助你一臂之力。

平时常来往，遇事有人帮

生活中，很多人有过这样的经历：碰上了某件难事的时候，总会想到一些能够解决困难的人，本打算马上去找人家，可再一想，平时没怎么走动，现在遇到了困难直接去找人家帮忙，会不会有点太唐突、目的性太强了？

确实，求人办事临时抱佛脚效果有限，有些关系的确立，不是一朝一夕就能奏效的，而是需要长期的铺垫和积累。最好是夏送伞秋送粮，逢年过节，或在对方过生日、生病时，送去礼物，如此则名正言顺，让对方无法拒绝，从而对你产生好印象。



黄正旗上高二时就退学了，到一座小城里打工。七八年过去了，他仍旧没搞出什么名堂，甚至连个固定的工作都没有。结婚后，他觉得还是得找人帮忙，找个稳定点的工作。可是，该找谁呢？这些年来他跟同学几乎没什么来往。

黄正旗查看了一下手机中的电话簿，突然发现了谢国来的号码。谢国来是他的高一同学，当时两人是前后桌，关系处得像铁哥们一样。黄正旗早就听说谢国来上了北京一所名牌大学，毕业后在省城里安了家，混得挺不错。他想，大家怎么说也是同学一场，让谢国来帮自己找份工作肯定不成问题。于是，他打听到谢国来的住址，准备给对方送些礼物，顺便谈谈工作的事。

一个周末，黄正旗找到谢国来，说了自己的难处。谢国来看在过去同窗的份上，给黄正旗在某高档小区的物业找了一份工作。按理说，黄正旗在市里工作，离老同学近了，对方又替他找了工作，他应该多走动走动才对。但黄正旗却没这么做，他认为老同学帮自己一个忙不算什么大事，况且两人当初的关系很铁。上班后，他给谢国来打了一个电话，口头表达了谢意，后来就一直没有和谢国来联系，一直到他的妻子也想进城工作，他才又想到找谢国来帮忙。于是，他带着礼物到谢国来家，没想到这次却吃了个“闭门羹”。

那天是谢国来的妻子接待了黄正旗，她见黄正旗又提出要求，便对他说：“上次你工作的事情，谢国来跑了七八天才办成，你上班之后就没和他联系，他还以为你对那份工作不满意呢！”

尽管黄正旗读书少，但也听出了对方的意思，不免有些尴尬。谢国来的妻子又说：“你能找到那个工作是因为时间赶得巧，那家物业



公司正在招人，职位又没有太高的学历要求，所以谢国来才托人把你安排进去了。不过，这样的机会不是随时都有的，你妻子的工作再等等吧！东西你先拿回去……”无奈之下，黄正旗只得带着礼物离开了。

假如黄正旗知道把握机会，得到工作之后再登门感谢老同学，平日也多些来往，他妻子找工作的事也许就好办多了。

建立人脉需要长期的“投资”，如果你平时与对方很少来往，甚至根本没有来往，只是在需要用到对方的时候“临时抱佛脚”，肯定是不行的。想要遇事有人帮忙，还得平时多下工夫。那么，具体应该怎样做呢？

1. 逢年过节要送，平时也要送

逢年过节送礼的人通常很多，你送的礼物可能会被淹没在成堆的礼物中，对方根本留意不到，也就谈不上对你有特殊的印象和感情了，这样一来你送礼的作用势必也会大打折扣。所以说，逢年过节要送，平时也要送，这样才能慢慢地建立起感情，拓宽自己的人脉网络。

2. 朋友常聚会，礼物随心送

周末或者节假日，不妨与朋友聚聚。良好的朋友关系在关键时刻可以发挥很大的作用，但只有平时经常联络，友情才不会疏远，遇到困难的时候朋友才会心甘情愿地帮助你。

此外，要请某位朋友帮忙时，最好邀上共同的朋友作“掩护”。有时，你可能认为自己求助的那位朋友和自己关系一般，担心会遭到拒绝。这时，不妨找一位和所求之人关系要好的朋友一同前往。不看僧面看佛面，就算对方不给你面子，也会给他那位亲近的朋友面子。

当然，平时走动的时候，也要时常带点礼物。这些礼物并不一定

要多贵重，送的时候也不要过分强调“特意”、“专程”，越是随意显得越亲近。

用礼物“化敌为友”

世界上没有永远的敌人，也没有永远的朋友。有时，敌人能变成朋友，同样，朋友也会变成敌人。当朋友由于某种原因成为你的敌人时，不必过于感叹伤怀，因为将来他有可能会再度成为你的朋友，有了这种心态，你就能以一颗平常心来看待朋友。

其实，产生“敌人”的原因，大多数是存在竞争，也就是所谓的“同行是冤家”，实际上根本没有必要如此，即便是同行也不要让彼此成为“敌人”，恶性竞争害人害己，不如敞开胸怀化干戈为玉帛，让彼此都能获利共同发展，成为朋友才是正道。

20世纪70年代，华盛顿经常采访白宫的报纸主要是《明星新闻报》和《华盛顿邮报》。1972年水门事件发生后，《华盛顿邮报》最早曝光了这一事件，尼克松政府对此很反感。此后，尼克松政府表示，只接受《明星新闻报》的采访，再也不接受《华盛顿邮报》的采访了。

虽然《华盛顿邮报》与《明星新闻报》是竞争对手，但是，在处理这件事情上，《明星新闻报》表现得很有修养，发表声明说，它不会作为白宫的泄愤工具来反对自己的竞争对手，如果《华盛顿邮报》的记者不能进入白宫，他们也将停止采访该机构。这一立场得到了全



球媒体的支持和赞扬，结果，尼克松政府被迫改变了原来的立场。

在上述故事中，《明星新闻报》无疑主动送给了《华盛顿邮报》一份大礼，避免了两个重要报纸之间的恶性竞争，成为了化干戈为玉帛的最佳案例。

同样，当你与人产生矛盾后，应该想方设法去弥补，其中，送礼物就是化解矛盾的方法之一。这也是“化干戈为玉帛”最初的意思。

当然，化解矛盾，不同的礼物具有不同的含义，送礼物之前，一定要事先了解该礼物的含义。

1. 最真心的礼物

如果出现矛盾的原因是两个人在沟通或看法上存在一定的分歧，不肯向对方妥协，这时化解矛盾最真心的礼物就是交谈，将各自的想法说出来，无疑是一件令人感到愉悦的事情。在交谈的过程中，要注意你说话的语气和态度，本是为了化解矛盾而交谈，不要到最后反而使矛盾更加恶化。在交谈的过程中，要多站在对方的角度上分析，如此才能真正达到交谈的目的。

2. 最隐秘的礼物

发生矛盾后，如果想要化解矛盾，但又不好意思当面说，这时一个最隐秘的礼物——书信便派上了用场。随着科技的发展，这种古老的沟通方式正被人们逐渐遗忘。虽说高科技使沟通方便了，但是有很多话却不好说出口。写信给人一种思考的过程，让人在写信的过程中有充足的时间表达自己的意思。因此，如果发生矛盾，给对方写一封信，不失为一件好礼物。不能说出口的话，通过书信反而能够畅所欲言，矛盾自然也就化解了。

3. 送鲜花

主动给对方送去一束表示友好的鲜花作为礼物，相信面对一束美丽的鲜花，再大的气也会烟消云散，对方会明白你的友好意图的。

4. 请吃饭

这种方法风险也是有的，不过，如果对方不是一个城府很深的人，自然会赴约，席间不妨客气一些，相信你们之间可以“大事化小，小事化了”，朋友还是有得做的。

5. 让利益

正如上面提到的两个报社一样，不要为了蝇头小利而将关系恶化，适当的时候，给对方让些利益出来，自然能化干戈为玉帛。

第五章 职场送礼术

——左右逢源，玩转职场江湖

身处职场，做好本职工作固然重要，但人际关系更能左右你的前途。而职场又处处充满着明争暗斗的权谋，领导、同事、下属，似乎每个人都能影响你的前途。事事人情，处处利益，哪一个都不容你忽视。如果你深谙送礼之道，便能在工作中顺风顺水，扶摇直上。

好礼送领导，感谢帮扶之恩

在职场生涯中，给直接领导你的上司送些礼物，以巩固关系，和正直、诚实、勤奋、与人为善的人品并不矛盾。正所谓背靠大树好乘凉，职场中除了工作上的麻烦，还有各种利益纠葛和矛盾冲突，领导在工作中既是良师，也是“靠山”。寻找机会向领导感谢他对自己的“栽培”之恩，是无可厚非的事。

金大坚前年大学毕业后参加了司法考试，他一路过关斩将，顺利进入某法院工作。初入职场的傲气和锐气让他吃了不少苦头，不但工

作上常出现小失误，而且同事之间的关系也处得不好。在这种情况下，金大坚所在科室的科长仍然对他和颜悦色，照旧把一些较重要的工作交给他做。几个月后，金大坚适应了环境，工作得心应手，成绩直线上升，曾经想看笑话的同事也不禁对他刮目相看。金大坚一直想对科长表达一下谢意，但苦无机会。年前的一天，他偶然发现科长办公室里红木镜框中镶的字画给人的感觉是一幅拓片，和雅致的陈设不太协调。

正好他的舅舅是小有名气的书法家，他手头有几幅舅舅赠送的字画。于是，他马上把字画拿来，主动放到镜框里，科长不但没有反对，反而十分喜爱。

读完这个故事，相信你会有所感悟，但肯定还有这样的疑惑：应该如何巧妙地给领导送礼呢？下面介绍一些给领导送礼的技巧供你参考。

1. 让领导毫无顾虑地收下礼物

送礼的时候，你可以对领导说，这是批发价、出厂价、优惠价买下的，象征性地向领导收取很少的费用，效果与送礼没有差别，领导由于交了钱，没有了受贿的嫌疑，收东西时就会心安理得，毫无顾忌。

2. 给不同的领导送不同的礼物

对于年轻的领导，可以送一些富有民族风情的摆设，既有情调，又具有较高的收藏价值。

对于年长的领导，有助于促进睡眠的茶枕保健品、适合老年人饮用的高档茶叶等都是不错的选择。

对于博学的领导，可以送他一本喜欢的书籍、两张演唱会的门票、



一套高雅的茶具。

对于爱美的女领导，可以送她一些美发美容卡、健身卡、绿茶等。

此外，有的领导比较注重实用性，喜欢一些耐用消费品，这时赠送的礼品最好送到领导家里，不要送到单位。否则容易引起别人的猜疑，引起不必要的麻烦，影响领导的声誉。

送就全送，哪个上司也别落下

很多人给领导送礼总会陷入这样一个误区：只给能够决定自己职业前途的领导送礼，企图借助领导的提拔，让自己扶摇直上。但是，这样做结果真的能如愿以偿吗？如果是单位规模很小，只有一位管事的领导，也许可以；如果是个大公司，一个部门就有两位以上的领导，或者部门主管和公司领导关系很好，这样的送礼方式通常达不到你的目的。

李云飞是一家 IT 公司的技术人员，他之所以能够被这家公司录用，是由于该公司的总经理孙某和李云飞的叔叔是老朋友。李云飞知道自己的职位是孙总亲自安排的，便隔三差五地给孙总送点小礼物，有时是两瓶好酒，有时是托关系买两张大片初映的电影票给孙总的孩子。由于他每次送礼都很巧妙，因此孙总总是欣然接受。

不久，公司打算从技术部门中挑选一名上进的员工到英国去学习，对于从事技术工作的人而言，这是一个绝佳的“充电”机会，李云飞觉得自己平时在孙总那边“走动”得很好，而且叔叔又与孙总关系不错，自己入选是板上钉钉的事。正当李云飞信心满满地等待最终结果

时，却得到了一个坏消息——煮熟的鸭子飞了：公司委派去英国学习的人员是李云飞的同事赵金亮。

事情原来是这样的，技术部的主管张部长，也就是李云飞的直接领导，与孙总是铁哥们，当年孙总还在其他公司做部门主管的时候，张部长是他的下属，后来孙总另立门户开创了新公司，张部长也就追随他成了公司技术部的主管。张部长原本对李云飞的印象很好，但有几次他听孙总无意中提起李云飞送礼的事，心里一直很不高兴，感觉李云飞是个爱搞“小动作”的人，所以在决定谁去英国的问题上，他力挺本部门能力与李云飞不相上下的赵金亮。

仅仅从李云飞给孙总送礼的方式和礼物选择上来看，应当说他是个会送礼的人。首先，他懂得把握送礼的时机；其次，他也知道变着花样经常给领导送礼，并且巧妙地避开了嫌疑，使对方没有拒绝的理由。

不过，从全局来看，李云飞显然没有考虑周全。他没有了解自己的直接领导张部长与孙总的关系，在送礼的时候忽略了张部长的存在，这样一来，张部长会觉得李云飞没把自己放在眼里，甚至认为他是个爱搞“小动作”的人。作为一个中层领导，张部长显然有一定的危机感，将一个已经丧失信任感的下属委派出国进修，他总免不了担心有一天李云飞会“功高震主”，因此，最后李云飞的送礼没有达到预期的效果。

由此可见，给领导送礼之前一定要纵观全局，很可能你无意间冷落的那位领导会起到关键的作用。总而言之，除非那个节日是专属于某位领导的，否则，要送就都送，哪位领导都不能落下，要么就谁也不送。



某公司的分公司经理吴敬利获悉，最近公司准备将一批有基层经验的分公司经理充实到总公司做副总。总公司一共有8个分公司，因此，每个分公司的经理都是候选人。

吴敬利觉得，自己和总公司人事部长石广元关系不错，但是他在这次人事调动上发挥的作用不大，仅仅有个建议权，而起决定作用的是总公司董事长。于是，吴敬利决定直接走董事长的上层路线。恰巧董事长正在外地考察市场，吴敬利就以出差为由专程探视考察市场的董事长，又以天气变凉为由，给董事长买了一套高档貂皮风衣。董事长自然心中有数，并暗示在人事调整时将优先考虑他。

董事长考察结束后就回了总公司，石广元为了试探董事长的意思，也找上门来征询意见。石广元和董事长是同学，说话比较随意，看到董事长穿的风衣不错，夸奖一番后便问从哪里买的。董事长以实相告，石广元听了十分吃惊，没想到吴敬利竟然偷偷走了高层领导的路子。难怪这小子对自己不远不近的，他还以为是为了避嫌，看来完全不是那么回事。本来，石广元心目中的理想人选也是吴敬利，但吴敬利躲着他暗中和董事长联系，也太不把自己放在眼里了，这让石广元很不高兴。

于是，在给董事长汇报时他改了口气：“吴敬利人不错，和我私交也很好，但工作归工作，不能掺杂私人色彩，如果把关系撇在一边，五分公司经理倒是一个更合适的人选，当然最后还是由董事长您拍板。”

结果可想而知，五分公司经理顺利入围。这个结果让吴敬利惊诧不已。

吴敬利的落选并不意外，在职场中，别说越级送礼，即便越级汇



报工作，也会被视为大忌。如果的确需要和更高级别的领导打交道，也要跟直接领导说一声，获得其允许后，再实施自己的计划。

给同事送礼，因人而异

同事可以成为盟友，也可以成为敌人，这取决于你怎样处理与同事之间的关系。要给同事留下好印象，送礼是最为关键的一步。

给同事送礼有很多讲究，送得太轻了显得没有诚意，送得太重了又会让人受之不安。若是运气不好，遇到一个刁钻、多疑的同事，你的礼物还有可能不经意间把他得罪了。

陈正轩搬进了刚刚装修一新的房子，为了祝贺他喜迁新居，公司的同事纷纷前来给他道喜。

同事侯博远给他送了一张地毯，让他铺到新居的卧室中。陈正轩原本就想买一张地毯放到卧室里，这件礼物显然正合他的心意。然而，等同事们离开以后，铺地毯的时候，陈正轩发现，这份礼物简直像是量身定做的，尺寸分毫不差，他顿时觉得很不舒服。

而同事沈德强送给陈正轩的礼物非常新颖，是装了香料的空气清新剂。那天，陈正轩家里的空气清新剂正好用完了，他就拿出沈德强送的空气清新剂，结果满室皆香。陈正轩很高兴，于是把所有的空气清新剂都拿出来，一数，总共30盒。后来，他在包装盒里发现了一张卡片，上面写道：“这是专门为您打造的空气清新剂，和您的年龄是一样的，只有31盒。不过，当时为了试试效果用了一盒，尽管是不够



31 的数目，但是也不敢用其他的凑数。”陈正轩看后十分欣慰，觉得沈德强的确是个有心人。

同事侯博远本来是出于好心，给陈正轩送上一份他正需要的地毯，照理说这份礼物是非常暖人心的，可他错就错在礼物送得太过了。正所谓过犹不及，他送给陈正轩的地毯那么合适，使陈正轩觉得自己卧室的尺寸都被他知道了，有种被窥探到隐私的感觉，心里感到别扭是肯定的。

而沈德强送的礼物，尽管用掉了 1 盒，总数不够 31 盒，但正因为空气清新剂是量身定做的，没有用其他的空气清新剂凑数，才更显得真诚。看似不完美的礼物，实则是最完美的。这样看来，沈德强那份不完美的礼物，实际上比侯博远那份完美至极的礼物送得更得人心。因此，给同事送礼恰如其分就行了，送得太贴心反倒不能达到想要的效果！只要让对方感受到你的心意，稍有些 imperfect 不但无伤大雅，反而更能体现一种缺憾美。

以下是给同事送礼的 3 个原则：

1. “大大方方”送男士

送给男同事的礼物应该是更倾向于男性化的商品，最好是男性专用的。比如以下几种：

(1) 高级啫喱水。为了保持自己喜欢的发型，不少男性喜欢用啫喱水来固定发型。一些能够吸引异性的男士专用啫喱水是他们的最爱。在选择啫喱水的时候，应注重能表现出高雅、大气、味浓一些的，这样才能突显男人的阳刚之气。

(2) 高品位领带。一条高品位的领带能令男人充满朝气，并体现他的精气神，在办公室和交际场合都有面子。送领带一定要送高级的，



否则没有任何意义。

(3) 高档衬衫。很多职场男性都喜欢穿男式衬衫，所以，送给男同事一件精美的衬衫，既实用又大方。

此外，礼物的包装也要简洁大方，不拘泥于形式，最简单美观的包装就是“方方正正”。可以将原有的衬衣盒，放入一个讲究一点的纸质手提袋（配套的更好），这样既显得大气，也方便携带。

2. “美容养颜”送女性

送给女同事的礼物，一定要讲究一些，在选择上应当更偏重于大众女性所钟爱的，千万不要送一些有其他寓意的礼物，除非是单独送给某个女同事。一般来说，以下礼物送给女同事比较合适：

(1) 手提包、化妆盒。这类礼品比较实用，女性都习惯收拾家人和自己的各类物品，你送上这些实用的物品，她一定会开心地接受。

(2) 护肤品。女人天生都是爱美的，你可以选择面膜、指甲油、唇膏、防晒霜等护肤品，不过在送这些礼物之前，一定要搞清楚女同事的喜好，才能送到她们的心坎里。

3. 大众化的礼物

假如你不大会挑选男士或女士专用的一些用品，或是不了解同事的喜好，不妨送一些比较大众化的礼物，这些礼物可以是日常生活中能够用到的普通物件，下面简单列举几个，以供参考。

(1) 台历。一本精美的台历能够给办公桌增添不少色彩，它的实用性和美观性谁都会喜欢。

(2) 文具用品。别以为送文具用品很简单，只要从商店随意买一些就可以。实际上，送文具用品是比较讲究的，现在很多企业都会派



发文具，若想要送文具物品，应该选择有纪念意义或者较为个性的文具用品，否则很难起到应有的效果，毕竟送礼也是强调心意和创意的。

(3) 新奇的鼠标垫。在电脑普及的今天，电脑办公几乎成了每个公司的办公模式，选购一些有趣而美观的鼠标垫，既经济又实惠，同事一定会喜欢。

这类大众化的礼物还有很多，如相框、笔筒、盆栽等，包装可以随意一点，尽量做到让同事觉得不是很铺张就行了。一份小小的礼物，能够让你收获整个办公室的关注和同事的友谊，何乐而不为呢？

升职是喜，用礼物表达祝福

升职对每位职场人士来讲都是一件喜事，如果你的同事或客户升职了，一定不要错过这个加深友谊的好机会。“锦上添花”地送对方一些精致的小礼物，表示一下自己的心意，便能够加深对方对你的好印象，加深彼此的感情。

不要小看一件小礼物的作用，有时候，一件小礼物是能够在人生中刻下印迹的。比如《士兵突击》中，王团长送给许三多的装甲车模型和七连连长高城送给许三多的音响，虽然得到礼物的时机完全不同，但其重要意义对许三多来说却足以用一生去铭记。

白秀丽在某中学的政教处工作，她与学校的招生老师柴美玲很要好。几个月前，学校的政教处主任辞职了，这一职位空了出来，当时白秀丽在学校担任政教处秘书，鉴于她已经在政教处工作3年，对学



校的各项规章制度以及行政事务都非常了解，平日表现也不错，人事部经过慎重考虑，决定让白秀丽担任学校的政教处主任。

升职是一件好事，白秀丽的努力没有白费，作为同事及好友的柴美玲自然也为她感到高兴，当时柴美玲是学校的前台，在白秀丽成为政教处主任后，她自然也就成了白秀丽的下属。为了给好友兼上司庆祝，柴美玲在白秀丽荣升为主任的第二天给她送上了一份精美的礼物——握着拳头寓意加油的小公仔。

此后，她们的关系还是很亲密，后来柴美玲自学了会计，并拿到了会计证，白秀丽和人事部门商议，让柴美玲做学校的会计，一来她对学校比较了解，二来学校也对她比较放心。人事部觉得白秀丽的提议不错，于是就将柴美玲调到了财务处。俗话说，礼尚往来。尽管柴美玲的提升和白秀丽有一定的关系，但白秀丽还是为她送上了一个竹子状的小笔筒，寓意柴美玲“节节高升”。

由上可知，当领导、同事或下属升职时，你给对方送上一份礼物，对方感受到了你的心意，日后也一定会在能够帮助你的地方竭尽全力，为你日后办事或是职业发展打下良好基础。

不过，恭贺升职该送什么礼物呢？如果升职一方是你的同事，送礼有什么讲究？若是关系甚密的“朋友”或是你的领导，又该注意哪些问题？

1. 下属升职送勉励

升职对象如果是你的下属，无需刻意给他送什么特别的礼物，只要把他叫到办公室口头表示祝贺，说几句勉励的话就能令他很感动；你可以为他配备一些新的办公用品，如桌椅、新的电脑等。这样一来，他更会万分感激，说不定还会给你送点礼物作为答谢呢！



当然，其他一些小礼物也是不错的选择，比如：

(1) 名片盒，有些特制的名片盒可以刻字，刻上你的祝福，一定更能显示你的心意。

(2) 咖啡杯、咖啡壶，香醇的咖啡可以提神醒脑，让他更好地投入到繁忙的工作之中。

(3) 精美的台历，告诉他时间流逝，友谊永存。

(4) 钢笔、别致的笔筒、小巧的办公桌饰品等，让他能够时时想起你的关怀。

(5) 车内小摆设，让他人在旅途，情满心窝。

2. 同事升职送心意

当同事荣获高升时，你送的礼物要能够体现出真诚的祝福，因为这对你今后作为他的下属，能否受到照顾有直接影响。你可以选择一个略微高档的饭店请他吃顿饭，前提是你与对方的关系很要好，这种祝福是很实在的，在推杯换盏之间，你们之间的感情可以得到升华，而你送礼的目的也达到了。当然，你也可以送些贵重的礼物，如金笔、钢笔礼盒等。

而对于关系一般的同事，对方不一定会接受你的邀约。这时，你可以略表心意，送些大众化的礼物就可以了。比如一幅鼓舞人心的字画；或是实用一点的茶壶、茶杯，送给有喝茶习惯的人。此外，桌上的摆设也是不错的选择，如小型拼图、造型逗趣的公仔、激励上进的玩偶等。如果对方经常出差，也可以送上一个旅行包。

3. 礼物要能寓意高升

恭贺晋升的礼物还可以选择富含吉祥之意的盆栽花木，或为对方

买一双平底“布鞋”，寓意“步步高升”，或是平步（布）青云，既寓意深远，又花钱不多。不过，礼物一定要符合对方的性别、喜好，赠送给女士应选择比较精美的，给男士则强调舒适大方。

小恩小惠收买人心

谈到“小恩小惠”这个词时，人们总是用鄙夷的眼光看待，仿佛施“小恩小惠”的人是想通过别人以小博大。事实上，有时要收买人心就得靠“小恩小惠”，但必须怀有真诚的态度和巧妙有效的方式。

1. 上司给下属送礼

人们通常认为，送礼要么是下级对上级的，要么是同级之间的。不过，随着社会的发展和进步，上司给下属送礼也逐渐在职场上流行起来，而且这种温情举措起到的作用很大。上司给下属送礼无须多贵重，施以“小恩小惠”就能让下属心满意足。

比如，老板在员工生日的时候，给员工送上一个小蛋糕或小礼物，礼物虽小，却代表了老板真诚的祝福。

蒋介石担任黄埔军校校长时，对每个黄埔军校的学生都极力拉拢，希望能为己所用。可是，怎么维系这种校长与学生的关系呢，靠送钱送权吗？送钱送权多少有失身份和尊严，并且显得没有品位。蒋介石采取了既能让他与学生的纽带联结更紧，又不失身份的做法。他经常在和学生会面时合影留念，并把照片赠送给他们，给人“面子”。这种习惯一直保持了下来，比如，抗日战争时期，蒋介石成立了中央训



练团。每期结业，他都要与受训人员合影，并在照片上亲笔题字，然后每人赠送一张。可别小看这张小小的照片，对于受此殊荣者，它是政治资本；对于蒋介石则是维持嫡系关系的信物，或者说是“虎符”。

蒋介石在政坛用签送照片这种小礼物来拉拢、收买人心，而且屡试不爽。比起送枪送炮、送钱送权，这个“小恩小惠”更能收到良好的效果。因为礼物虽然不大，但却寓意深刻、态度真切、“感情”真挚。

2. 出差归来，带点礼物笼络人心

出差时，很多人比较头痛的事就是是否要带礼物回公司。如果礼物只是送给最要好的少数人，当然可以选择贵重一些的。但是为了笼络人心，肯定是要人人有份。因此，为公平起见，还是选择赠送小礼物给所有人比较理想。同时，由于出差的行程比较紧张，必须提前谋划好买什么礼物。

穆贵玉要到济南出差半个月，这次出差机会是他和几个同事竞争胜出后向领导争取来的，而且被他“踢”出局的人，到现在还可能对他耿耿于怀。当初竞争的时候，每个人都使出浑身解数表现自己的能力，因为这次出差，如果任务完成得出色，就有可能直接升到部门主管的位置。当然，除了一部分的幸运之外，穆贵玉更多的是靠自己的能力，但是他总忘不了同事们看他的眼神。因此，出差回来带些礼物，恰好是他与同事冰释前嫌、笼络人心的好机会。

在济南将公司的事情处理完后，穆贵玉利用空闲时间去大明湖畔照了一些照片，又买了济南具有地方特色的小礼品。回去后，公司给了他几天的假期。他就将照片交给一家图片社，做成小相册。假期结束后，他回到公司，向每个人送上自己的礼物，即使是平时不太接触

的同事及当初与自己竞争的同事也没落下。他们收到礼物的时候，尽管心里仍有些不甘，但也不好意思再说什么。

由此可见，出差归来带一些小礼物，不但能够强化自己的人缘，而且也能为自己日后的发展打下基础。那么，出差在外选择什么礼物最恰当呢？

（1）具有地方特色的纪念品

中国地域辽阔，每个地方的风土人情也大不相同，所以礼物首推最具当地特色的纪念品。选择的时候，尽量选择既具有纪念意义，又方便携带的纪念品。如果物品太大，不但携带不方便，而且容易招人非议，好像不是出差，而是去旅游。

（2）具有地方特色的美食

一般出差的地方都是公司的人不常去的，因此当地的美食是最好的礼物。通过美食能够了解当地的风俗，而且还能让人一饱口福。但是要做到人人有份，不能只给与自己关系好的。遗憾的是，有时最具当地特色的美食没有办法打包。除了不方便携带以外，主要是食物经过“长途跋涉”，会失去原有的味道，反而吃不出当地的特色。因此，应尽量带一些真空包装、放置时间较长的食物。

（3）请人吃饭

到外地出差，若实在没有时间到处游逛，礼物的选择只能在出差回来以后再作考虑。工作完成得好，一旦回到公司，领导可能会为你接风洗尘，何不趁这个机会将自己的“礼物”送出去？就是请公司的人吃饭，不仅能表达自己的感激之情，还能笼络人心。考虑到经费问题，可以选择经济实惠的火锅或自助餐。

第六章 商场送礼术

——小礼套大利，不尽财源滚滚来

在商务活动中，礼品馈赠是一项必不可少的内容，它是企业合作伙伴以及客户维系良好关系的润滑剂，相对于其他公关手段，礼品馈赠具有明确的指向性和不错的回报率，因此，企业每年用于礼品馈赠的费用，往往在全年的公关预算中占有相当大的比例。

无礼不成商

在当今的商业活动中，赠送礼品起着相当重要的作用。一项调查显示，最主要的原因是表示对他人的赞赏（66%），处于第二位的原因是通过良好的祝愿以发展业务关系（34%）。被调查者中有一半在节日送礼，将近三分之一的人在特殊的场合送礼。越来越多的公司认识到，在商务活动中送礼不仅是做广告，也不一定是为了促销，很多时候商业礼品往往是连接企业与合作者、企业与顾客之间的纽带，而这个纽带的价值是不可估量的。

当然，商务送礼行为必须有一定的艺术性和巧妙性，从时间、地点到礼品的选择，都是一件颇费心思的事情。

在职场中“混”了刚刚一年的邓中飞，最让他得意的事情就是商务送礼。总经理总是乐于把送礼这件事交给他去办，从礼物的选购到送礼的过程，每一步都煞费苦心，邓中飞为此上演着一场送礼循环赛。眼观六路，耳听八方，一通折腾下来，虽然脑细胞损耗了不少，资金也耗费不小，但为公司赢回的实际效益却远远超过了礼物的价值！

这一次，一家合作多年的公司要举办周年纪念，总经理又让邓中飞准备礼物，邓中飞根据该公司的发展态势以及两家公司合作前景的美好寄托，专门定制了具有特殊纪念意义的一对“双狮迎福”镀金雕塑，不仅迎合了该公司周年庆的喜庆气氛，还暗喻了两家公司就像臂膀的合作伙伴关系，加之雕塑造型精巧完美，送礼时赢得了许多业内人士的悄然赞叹。因此，这次送礼，邓中飞又为公司和总经理长了脸！

有人向邓中飞请教商务送礼的秘诀，邓中飞笑着说出了下面的“四字真经”：

1. 新——文化中的古典与时尚交融

礼品最好兼具文化和创意，一个新鲜的礼品能展示出送礼者对于时尚脉搏的把握。对商务人士而言，如今的时尚和流行可谓越发另类了，他们更喜欢古典和现代的融合，听听莎拉·布莱曼的音乐，看看女子十二乐坊的表演，而对送礼或受礼而言，他们更希望两者很好的融合。

2. 奇——出奇制胜才能赢

兵法有云“出奇制胜”。“新”总有变“旧”的时候，“奇”才能



够保持长久的吸引力。这在送礼中也是一条要诀。送一个出奇的礼品，能让对方更好地记住送礼者，感受到送礼者的独到心意，对于增进感情、强化沟通无疑事半功倍。

3. 精——精致是永久的追逐目标

游走于百般变换场景、穿梭于各类人群的商务人士，对于礼物的要求自然精益求精，一份精致的礼物最能博得他们感官和精神上的双重认同，自然而然，某些高端品牌在细节上的精心也成为它们活跃在礼品市场的必备条件。

4. 品——品质、品牌、品位缺一不可

给予商务人士的满足就是要汇聚品质、品位和品牌。各行业产品虽然种类繁多，但对于品质、品位的追求却是永远不变的信条。有品质、品位的自然容易成为受人追捧的品牌。ROLEX、ZIPPO 总是男人的最爱，到哪里都是身份品位的象征；LV、GUCCI 总能吸引高傲女性的目光，让她们展示自己的与众不同。

多花点心思，了解客户背景

日本有一个流传很广且很实用的商业送礼故事，说的是一个部门经理在餐厅里与客户谈合作的时候，在邻桌专门安排了一个公司的职员。这位职员不是来吃饭的，而是来记录上司与客户谈话的，但他是用心记而不是用笔记。当上司旁敲侧击地让对方将自己的喜好以及家人的喜好和盘托出时，这位职员马上行动，出去张罗礼物。

当双方的会谈愉快结束之时，这位职员又不失时机地出现，拎着送给客户一家大小的礼物。客户当然是喜笑颜开了，因为不仅自己有礼物，家人也有，且都是喜欢的东西。结果不言而喻，双方的合作很成功。

通常情况下，给客户送礼，目的都是比较明确的，表示感谢、拉近关系、巩固关系等，说到底就是为了在以后的业务中能更好地合作。而给客户送礼，最表层的目的是要客户高兴地接受你的送礼行为，因此，给客户送礼，首先要研究客户是一个什么样的人，以及在业务过程中的作用，了解客户的爱好、性格，以选择最适合客户的礼物。如此才更能赢得客户的心，逐步建立良好的合作关系。

梅向伟是常玉山的客户，也是常玉山的好朋友。梅向伟要过生日了，常玉山琢磨着给他送什么礼物比较合适。梅向伟家里不差钱，人也较为正派。去年常玉山送给他一盒高档的长白山人参，但基本上等于白送，因为那天送人参的还有好几位，“同质化”很严重。

一天，常玉山到一位老同学家喝酒叙旧，边喝边聊，聊起了给梅向伟送生日礼物的事，老同学建议送张钞票做生日礼物。如果能找到一张8位编号与梅向伟的出生日期一致的幸运钞票送给他，他肯定会十分珍惜。常玉山认为这个主意很新颖。

几经周折，他终于弄到了一张面值100元的幸运钞，价格是268元。常玉山觉得相当值。特别是梅向伟今年正好是六十大寿，加上钞票那8位完美的编号，作为生日礼物堪称一绝。

果然，梅向伟在生日当天看到幸运钞票时，不禁双眼发亮，乐得合不上嘴。后来，梅向伟还特地给这张幸运钞票配了一个水晶框架，



摆在客厅最显眼的地方，时不时还会跟来客说起这张钞票的事，自然也会提及常玉山了。有一次，梅向伟的一个朋友顺便问了常玉山的情况，正好这位朋友有一单业务可以和常玉山合作，于是梅向伟极力促成了这笔生意。

由此可见，给客户送礼不要仅仅考虑钱包，还要花点心思。花了心思，即便花钱不多，也能起到四两拨千斤的效果。而不经思量，即便一掷千金，也难有回音，导致“礼”沉大海。

通常情况下，给客户送礼要注意以下几点：

1. 了解客户的背景资料

想把礼送好，一定要了解客户详细的背景资料，包括其职务、爱好等。比如，有个董事长级的人物，平时重身份，不抽烟，你偏偏送他一个很普通的烟嘴，可以说一点意义也没有。

2. 送能见到效果的礼物

给客户送些司空见惯的礼物，虽然花费不多，但效果也一般。因为客户收到了很多类似的礼品，东西一多，自然印象不深，甚至会转手送人，使送礼的效果大打折扣。因此，要送就送大礼，比如送给男客户万宝龙书写工具、登喜路打火机，给女士爱马仕丝巾、LV包等高档产品。这些礼物甚至不用拿出来，只要把包装袋往客户桌子上一放，对方肯定不会拒绝。

3. 集中优势兵力，一步到位

对于大客户，送礼更要横下一条心，一步到位。可以送的礼物包括俱乐部的会员卡、高尔夫的VIP卡等。

抓住客户心理，满足其心理需求

一般情况下，只要抓住客户的心理，在满足其心理需求的基础上，就能送出让他满意的礼物。一般来说，客户的心理主要分为以下几种：

一是爱好娱乐的客户。这种类型的人偶尔会吃些回扣，不过他们要求最多的就是要你带他去娱乐场所消费。这种人是最好应付的，在不超出限度的范围内应尽量满足他。

二是注重现实利益的客户。此类客户比较实际，他们很看重现实的利益，因此给一些实惠的东西比较好，请客吃饭、桑拿按摩之类的最好免谈。

三是另有所图的客户。此类客户一般对你另有所图，也是比较难缠的，不过，他们一般不会太为难你，比较好满足，只要多留心他们，不送一些超出自己能力范围之内的礼物就好。

四是好面子型客户。此类客户觉得有人送他东西，在家人、朋友面前很有面子。对于这种客户，送给他们的东西要能够拿得出手，比如过年过节用于送礼的大礼盒、大礼包是必不可少的，这些礼物能够突显气派，满足其心理需求。当然，你隔三差五地到他的公司公开请他吃饭，也能够满足他的虚荣心。

了解了客户心理，具体要送什么礼物，还需要明确一下，免得到时手忙脚乱送错礼，引起不必要的麻烦。



1. 关怀型礼物

如各类保险。如果能够收到一份额外的商业保险，会有一种被关怀的感觉，从而拉近彼此之间的心理距离。

2. 奢侈型礼物

如高档手表、金银首饰等，虽然投资大，但回报也大，主要适用于那些创造经济利益较多的客户。

3. 代币型礼物

这类礼物比较特殊，有很高的价值，主要包括各类代购卡、购物券等，此类礼物送着方便，拿着实惠，适用于一些利益关系很大的客户。

4. 摆设型礼物

如台历、发财猪（类似的有猫、哆啦 A 梦之类的吉祥物）、水晶摆设等。此类物品多用于初始接触阶段，以给客户留下友好的感觉，但这些礼物没有太大的实用价值，不会给客户留下很深的印象。

5. 实用型礼物

如各类办公用品，包括笔、本子；各类运动休闲用品，包括球拍、户外装备等；各类时尚用品，包括领带、钱包、香水、打火机等。这类物品经济实惠，送给一般关系的客户很有效。

当然，具体送什么，送哪类礼物给哪类客户，应该具体情况具体分析，不要过于机械。

兵马未动，礼物先行

为何有些人能够轻轻松松地拿下那些难缠的客户，而你使出浑身解数也不能令对方满意？是你说话不到位、举止不优雅，还是你给出的条件不够优越？都不是，恐怕是你让客户觉得你有些不懂“礼数”，不懂得用礼物来表达合作的诚心。

那么，初次见面表达“心意”真的这么重要吗？答案是肯定的。

科室主任被调到其他单位任职，让刘梅梅这些工作几年仍原地踏步的小职员眼前出现了一线生机：升职的机会来了！尽管机会摆在眼前，但是单位里二三十人都在盯着那个位置，每个人都各展所长，跃跃欲试，竞争十分激烈，要想在这场竞争中胜出，还真的是要费点力气。

业绩是检验能力的唯一标准，单位规定谁能在一个月为单位争取最大最多的客户，谁就能升任科室主任。刘梅梅心中不禁窃喜，自己的客户在单位中一直保持着数量上的优势，只要再多发展几个大客户，科室主任的宝座就是自己的囊中之物了！

可是，十几天时间过去了，刘梅梅的竞争对手赵淑颖争取到了很多新客户，而她仍然只有原来的那些老客户，一直打不开新的客户圈子，为什么会这样呢？难道是自己的交际能力退化了？还是因为说话欠妥当？或者是因为形象问题？论能力她绝对不会输给赵淑颖，经过一番细心的观察，她才知道赵淑颖是靠礼物来收买人心的。每次见客户前，赵淑颖都会先了解客户的背景、爱好、性格，然后精心送上一份令客户



满意的礼物，借礼物来拉近关系。刘梅梅想不通，给客户送“见面礼”真有这么重要吗？每次发展新客户，刘梅梅靠的都是自己的伶牙俐齿和产品的实力，而初次见面就送礼，让她觉得有些“投机取巧”。

然而，赵淑颖的成绩就摆在她的眼前，刘梅梅有些心动了。于是，她重新调整了自己的战略，在开发新的客户资源之前，事先了解目标客户的详细资料，准备好礼物，接着在与客户交谈的过程中注意察言观色，留意客户各个方面的信息，等到八九不离十了，再送出见面礼。这样送出的礼物往往令客户十分惊喜和满意，从而对刘梅梅这个礼貌的合作伙伴充满了好感。

赵淑颖的办法实在太有效了，真所谓“送礼好办事”！小小的一份见面礼，让刘梅梅发展了一大批新客户，加上良好的业务素质，她的业绩不仅超过了赵淑颖，还为单位争取到了一个大客户，同时发展了很多潜在客户。一个月后，科室主任的位置终于被她坐定了。

从上述故事可以看出，在与客户第一次见面时，为顺利达成合作，一件小礼物起到了很大的作用。某公司对商务送礼做过一个调查，更印证了这一点。调查显示，在赠送商务礼品的公司中，有57%的回答是“有效果”或“很有效果”，39%的公司认为至少“有点效果”，只有2%的公司认为送礼毫无益处，可见给客户送礼还是很有必要的。这是因为，客户是我们的上帝，是我们的衣食父母，礼物所传达的礼貌、心意以及现实意义往往能打开他们的心扉。

不过，初次见面贸然送上礼物，也会显得很唐突而没有章法，如果礼物不讨客户欢心，便会竹篮打水一场空。所以，第一次见客户，应事先了解对方情况，并在交谈的过程中观察客户的反应，不要贸然

将礼物送出。

1. 试探一下，寻找送礼契机

你可以用打招呼做开场白，询问对方的身份、籍贯等个人信息，从中分析对方的喜好；或通过对方的习惯、说话口音来了解对方的情况，然后聊一聊他家乡的风土人情；或者可以借一支笔什么的，找到一个谈话契机和送礼契机。

2. 观察对方的反应

在与客户交流的时候，要留意客户的一举一动，可以先说说你买的东西，看看你的话或挑选的东西是不是让对方反感了。如果对方对这些毫无兴趣，应适时转移话题，再说下去只会令对方反感。当然，这件礼物也先不要送出了。

3. 在闲聊中发现共同点

在正式谈合作之前，可以先和客户聊聊天，谈谈当下的社会热点、流行时尚，从而发现双方在兴趣爱好、职业等方面的共同点，以增进友谊，缩短彼此之间的距离，也可以让你知道自己买的礼物合不合对方胃口，能不能让对方满意。

4. 步步深入，产生共鸣

随着交谈内容的不断深入，你会发现共同点越来越多，这时应进一步挖掘你和客户之间深层的共同点，然后根据你们之间的共同点来判断自己所选的礼物恰当与否，如果礼物不合适，可以先不送出，第二天换个礼物再送给对方，这样当对方接到你的礼物时，不仅觉得与你很亲近，还觉得你是个有心人。



他人转交，事后要说明

当你拜访客户的时候，经常会遇到这种情况：见面的时间很短暂，而且当着很多人的面，甚至有时只是在电话里和客户联系，连见面的机会也没有。这时，要把礼物送到客户手里，往往需要通过第三人，比如客户的秘书。那么，把礼物交给秘书便大功告成了吗？当然不是！不是秘书没有传达你的心意，而是你这样“冷冰冰”地扔下礼物就走，什么话都不说，客户自然感受不到你对他的热情和真诚。

因此，礼物由客户的秘书接收后，需要你专门再次致意。

关云鹏是一家广告公司的业务员。有一次，他好不容易约到一位重要客户杨总共进午餐，并精心准备了两份礼物送给对方，气氛本来很融洽，但关云鹏太心急，很快就问起明年广告刊登数量的事，结果杨总很不高兴，礼物也没收就直接离开了。

关云鹏不死心，想用自己的真诚打动杨总，他每天都带着礼物去杨总的公司，就是为了再见杨总一面。他接连去了七八天，杨总终于传下话来，让关云鹏第二天去见他。第二天，关云鹏到了杨总的公司，事不凑巧，杨总有急事先走了，没能见上面。尽管没能见上，但是已经答应见自己，想必这事有谱了。关云鹏看了看自己带来的礼物，再带回去定然不好看。于是，他对杨总的秘书笑了笑，礼貌地把礼物留下，请秘书转交给杨总，之后便回去等消息。

杨总回来后，秘书把礼物递上去，说是关云鹏转送的。杨总让秘





书把礼物放在一边，埋头又干自己的事情了。这时，他的手机响了，是关云鹏打来的。关云鹏在电话里说：“杨总，那些书画都是名家之作，我觉得只有你这样有修养的人才懂得欣赏，便给你送了过来，放在我这里肯定是浪费了。”这时，杨总才想起关云鹏送来的东西，他一边欣赏一边笑着说：“很好，真是太感谢你了。这样吧，明天我请你吃饭，至于其他的事情，咱们饭桌上再商量。”“好，好。”关云鹏高兴地答应着。

一些职场精英深谙人际关系的重要性，他们清楚地知道，处理好与客户的关系，决定着自己日后的职场升迁，和客户打好交道才能保证自己的业绩，端稳自己的饭碗。因此，给客户送礼，不但能起到联络感情的作用，还能减少生意洽谈中的阻力。

然而，客户并不是你的家人，不是你随叫随到，想见就见的，由于种种原因，很多时候你只能通过第三人来联系，而你表达心意的礼物很多时候也是由第三人来转交。当第三人成功地将礼物转交给客户后，你不闻不问，客户便不知道你送礼的意愿，也不会感受到你送礼的诚意，另外，毕竟是第三人转交，那个人肯定不会为你多说好话，导致客户忽视了你的礼物。

那么，怎么避免由第三人转交礼物呢？如果不能避免，具体又该怎么做呢？

1. 把握好送礼方式

如果你与客户是老合作伙伴，可以直接约对方出来。一起吃饭喝茶，然后在这个过程中把礼物送给对方。如果客户很忙，也可以直接送到他的办公室去，但是礼物一定不能外露。而且只有你们单独在一





起的时候，才能把礼物拿出来。为了减少对方的尴尬，也可以利用快递的方式把礼物送到对方的办公室或家里，记住，在快递公司粗陋的包装下，你一定要给礼物做个精美的包装，并利用卡片表达你的诚意。

2. 事后表明心意

对于不太方便送礼的情况，委托了第三人之后，对方可以直接收礼，送礼人也可以托第三人转达难以启齿的言语。不过，这种方法不要经常使用，毕竟有的时候表达不是很准确。当第三人成功转交礼物后，你应该专门打个电话，再次表达自己的心意，或者直接把自己的话和致意以卡片的形式和礼物放在一起，由第三人转交。

3. 慎重选择转交礼物的人

最好把礼物交给与客户关系亲密且放心的人代送，如客户的秘书或者心腹，平时和客户接触最多，最得客户信任。你也要根据礼品价值大小、人物级别、事情关键程度综合考虑，搭配使用，没有很标准的做法，总之一一个原则——客户收着方便。事后自己再打个电话明示或暗示这件事。

把“利”当做“礼”

在商务往来中，把酒店餐券、商场超市购物券当做礼物送给客户，显得一点创意也没有，对方还不好处理；送现金或大包小包的礼物，又显得太俗，让对方感觉你很没有品位，影响你的形象。这也不行那也不行，到底送什么给客户才是最好的呢？怎样才能让客户感到满意



又不会拒绝呢？

下面教你一招——给客户送礼不如给客户送“利”。

陆芝萍是某服装厂业务部的新职员，副厂长派她和同事就产品订购的具体事宜和客户谈判。陆芝萍对这个客户早有耳闻，据说是个很挑剔、很精明、很老练的谈判高手，厂里在这之前派去的业务员使出浑身解数，磨破了嘴皮子，也没能把他说服，签约之事一拖再拖。副厂长本打算亲自出马，不巧外地的分厂出了点问题，他必须马上赶过去处理，于是就把这个重任交给了陆芝萍。

陆芝萍是初出茅庐的新手，对谈判这种技术含量较高的商场“对决”，难免有点紧张和担心，更何况对手是久经沙场的老将，她一时不知该如何应对。然而“君命难违”，她只好思考如何灵活运用学过的送礼知识和谈判技巧与客户斗智斗勇了。

双方一见面，陆芝萍就大大地恭维了客户一番，令客户很高兴，整个谈判过程还算融洽。当谈到价格的时候，客户觉得价格有点高了，希望陆芝萍的服装厂再降一降，双方为此僵持不下，只好搁置到明天再谈。告别时，陆芝萍给客户递上自己精心准备的礼物，说：“这是我的一点小意思，不成敬意，还望笑纳。”不料客户冷冷地来了一句：“谢谢，我需要的不是礼物而是合作的诚意。”说完头也不回地离开了。

第二天，陆芝萍又和客户见面了，她淡淡地一笑，说：“一分钱一分货，我厂向贵公司推荐的都是高档产品，这个价格已经比产品本身的价值要低得多，即使每件多卖上10块钱，每件赢利也微乎其微，不过我今天要送你一份大礼，我已经说服厂长让利1%给你。”客户听



了顿时眉开眼笑：“既然你这么有诚意，送了这份大礼，我不与你签约好像有点说不过去了。”说完马上和陆芝萍签了订购合同。

在经济社会中，“利”和“礼”是紧密相连的，有“礼”才会有“利”，这已成为商务往来的一般规则。而客户与你接洽的最终目的就是为了在合作中获得自己的那一份“利”，你把“利”当做“礼”送给客户，既显示了你的办事原则，又体现了你对对方的诚意和让步。

当然，这种“利”并不局限于金钱方面，也可以是健康、心理和精神方面的。现在就有很多企业将各大健身中心或美容机构的年卡，作为一份别出心裁的礼物送给客户，他们知道“请人吃饭不如请人流汗”。而这样的礼物往往也受到客户的青睐，觉得你为他们想得很周到。

那么，在具体操作时，怎样才能成功地向客户送出你的“利”呢？

1. 眼光长远，舍小利求大利

一个真正高明的商务谈判专家很清楚“予人玫瑰，手有余香”的道理，会最大限度地满足客户的要求，因为他们不但要客户的订单，更要攻克他们的“心”，只有订单和“心”的结合才能产生真正的高利润、高效益、高质量。要想做到这一点，需要你弄清楚客户的利益所在，并大大方方地送出这样的“利”，将眼光放长远一些，别因为心疼一点点蝇头小利而失去一位重要客户和更大的利益空间。

2. 站在客户角度送对方需要的“利”

有些客户需要市场上“利”，有些客户需要合作上的“利”，有些客户则需要产品上的“利”……你要细心观察了解你的客户，弄清楚

他需要的是什么“利”，再投其所好地送给客户他所需要的“利”，从而让客户觉得你是站在他的角度思考问题，顺利展开合作。

3. 送“利”越简单越好

送“利”与送礼不同，无须繁琐的过程，越简单越好。如果是面呈，尽量自然简约，说明白了，放下就好，然后扯点别的，赶紧告辞，别打扰客户自己“欣赏”礼物的快活感。礼送完后，最忌讳仍喋喋不休地围绕礼物不停地说，或者送礼过程鬼鬼祟祟，让客户感觉这个礼收得很别扭。

以和为贵，礼物增强合作

商场中有竞争也有合作，这就决定了我们会有不少的合作伙伴，与他们有很多的生意往来或业务接洽。俗话说“以和为贵”，如果你与合作的人有着相当好的关系，必然会建立起一种互信互利的关系，办起事情来也会简单得多。

单国荣是某公司的总经理，该公司长期承包一些大企业的工程。所以，他经常对这些大企业的重要人物进行公关，他的高明之处在于，他不但把大企业的领导层打点得舒舒服服，对年轻的职员也礼貌有加。

平日里，他总是千方百计地了解那些大公司的员工的情况。一旦发现客户公司里某个员工很有潜力，以后可能会进入该公司领导层，无论对方有多年轻，他都积极与其建立交情。单国荣这样做的目的，是为了日后获得更多的客户资源。



这不，当他看到年轻的助理姚青云升为部门经理时，专门找了个时间前去祝贺，并赠送礼物。等姚青云下班后，他还盛情邀请她到高档酒楼用餐。姚青云对单国荣的招待很感动，她认为，自己从来没有给过这位合作伙伴任何好处，并且现在也没有掌握重大交易决策权，可见这位单经理是真的想结交她。

最为高明的是，单国荣对她说：“我们公司能有今天，完全是靠贵公司的帮助，而你作为贵公司的优秀员工，我向你表示谢意是理所当然的。”单国荣的这番话，又给姚青云减轻了心理负担。

不出所料，没过多久，姚青云凭借着自己的实力登上了这家公司总经理的宝座。自然，单国荣的礼物就起作用了。在生意竞争激烈的时候，许多承包商都倒闭了，而单国荣的公司则在姚青云的大力支持和帮助下，生意越做越好。

在赠送礼物给合作伙伴时，要考虑到利益交换关系。具体到实际情况中，你可以根据礼品价值大小、人物级别、事情的关键程度综合考虑，搭配使用，没有很标准的做法，主要遵循一个原则，即合作伙伴收着方便。

下面就介绍几种礼品供你参考。

1. 能够美化办公室的艺术品

如果你的合作伙伴是一个品位和情趣都比较高雅的人，不妨送他一幅印象派油画或品位优雅的艺术品，甚至一个美丽的花瓶也是很不错的选择。

2. 办公休闲用品组合

这些礼物可以是一套高级进口的咖啡杯组合，一个造型新颖的咖



啡壶，一套精美别致的休闲藤椅……

3. 精美的个人用品

给对方带来良好形象的礼物是一种很不错的关心手法，能够让对方感受到你的细微关照。这些礼物可以是：一条很别致的腰带、领带，一身名贵的西服，一件名牌衬衣，一双名贵皮鞋……

用礼品推广产品

刚建立的公司想要站稳脚跟，需要宣传与推广；老公司想让用户知道自己新产品的功效，推动其进入市场，需要宣传和推广；正在拓展的公司想要提高知名度，需要宣传和推广……

在商务活动中，宣传推广离不开礼品的帮助，而注重策划的推广活动才能将礼品赠送得更完美，使推广活动进行得更顺利。

由于宣传和推广活动在商业运作中有着很强的应用性，有实力的公司往往通过各类广告进行宣传，如电视广告、广告牌广告、广播广告等；不过，这类宣传在资金的投入上有很大的风险，因为需要一大笔广告费用，而且即便投入大量资金去“砸广告”，也没人敢保证它不会被众多的广告所淹没。

所以，聪明的公司都会采取另一种更为有效而风险又小的“礼品推广”，也就是利用各种各样的推广宣传活动赠送各类的宣传推广礼品，增进人们对公司或公司产品的了解。那么，在赠送宣传推广礼品的时候需要注意哪些方面？如何才能做得恰到好处呢？



对于赠送宣传推广的礼物而言，推广宣传之前的策划无疑是最重要的。

通常，宣传推广的礼品策划包括确定礼品的策略、风格、实施计划等。策划商务礼品的方向与整体市场推广活动保持一致，从而能够获得最好的效果。

在策划的过程中，需要特别注意以下细节：

(1) 广告礼品要与公司的整体市场推广活动相一致，广告礼品要起到推进整体市场推广活动的功效。

(2) 送礼活动要保持连贯性，这就要求策划要有一定的时间跨度。长期的礼品策划比短期的临时方案能起到更好的市场推广效果。

(3) 礼品策划要求有效沟通，只有充分了解目标人群的需求，才能制定出恰当的方案。

(4) 追踪礼品的最新动态，只有新颖的礼品才能给顾客留下深刻的印象。

通过以上4个细节的斟酌，我们不难制定出一份完美的宣传推广的礼品方案，不过，哪些礼品能够成为最佳宣传推广礼品呢？下面介绍运用得最多的一些推广宣传礼品。

1. POP、EVA

此类礼品价格低廉、色彩鲜艳，适合展览会和大型促销活动。包括PVC笔筒、广告扇、气球、软胶笔、塑胶相框、鼠标垫等。

2. 箱包制品

这类礼品属于实用型礼品，适用于会议、讲座、展览会等。包括硬币包、笔袋、旅行箱、电脑包、休闲包、公文包等。



3. 小配饰

如钥匙扣、手机套、帽子等。这类礼品一般是定做的，上面印有公司的标志。它能有效树立公司的品牌形象，低档产品适合促销、展会，高档产品可应用于商务场合。

4. 皮具制品

皮具的魅力在于浑然天成与精巧，是常用的高档商务礼品。包括名片夹、钥匙包、化妆包、票夹、公文包等。

5. 工艺品

具有较高的艺术性和收藏价值，适用于重要活动纪念和高级商务活动。包括铜器、锡器、陶瓷等工艺品。

6. 广告伞、帐篷

在烈日炎炎的时候做宣传推广时，最好使用这类赠品。随赠随用，所以记忆深刻。

7. 家居用品

让顾客对企业品牌的记忆深入到其生活的各个角落，它可以是床上用品、洗漱用具、餐具厨具等。

8. 企业化办公用品

此类产品包括纸张、本册、文件夹等，既可用于商务广告礼品赠送，也可在单位内部使用，特点是广告位置显著，本册、文件夹还可加公司简介，适合办公场合赠送。

9. 各类广告文化用品

如广告笔、广告表、广告服饰等，时刻让其帮你做宣传，而且无



论是大量派发还是专门赠送，相对来说都是比较经济实惠的。

10. 赠送产品作为礼品

一般应用于推广新产品的时候。这类赠品在赠送时一般配合着组织主题活动进行，而且在之前如用一些别的礼物作为铺垫，效果更佳。

对于宣传推广的礼品来说，在注重其实用性的同时，更要加上公司的宣传，如此才能够得到顾客的认可，达到宣传的目的。



第七章 走亲访友送礼术

——借用礼物常来往，情谊地久天长

当你落魄的时候，朋友会给你带来安慰和帮助；当你攀上事业高峰的时候，朋友会给你带来真诚的祝福。朋友是茫茫人海中不可多得的一种缘分，但友谊的长存也需要一定的营养，需要用小礼物来联络彼此的感情。当你结交新朋友的时候，老朋友同样不可忽视。小小的礼物，如陈酿的美酒，让你们之间的友谊历久弥香。

走亲访友讲分寸

随着生活节奏的加快，人们时常处在紧张的状态之中。而走亲访友，结交新知，可以调节生活，开阔视野，加深与亲朋好友的情谊。

具体而言，走亲访友应注意以下几点：

1. 注意适当的时间

探访前，应当提前给被访的亲友打个电话，约好时间，免得空跑或打乱对方的计划。如果事情紧急或无法预约而做了“不速之客”，



应在相见时及时说明情况，表达自己的歉意，求得对方的谅解。按约定而进行的拜访必须守时，如因故不能及时到达，应当尽早通知对方，并说明原因。无故迟到或失约都是不礼貌的。

2. 确定是否带礼物

是否带礼物拜访，应该根据拜访对象、身份、目的、场合等条件而定，适度得体地把握。礼物的轻重也应该有“分寸”，应根据礼物的价值、人文内容有所选择。礼物过于贵重反而是失礼，会让主人感到尴尬。

3. 注意相关礼仪

进入室内后，不要看到座位就坐。一般而言，应就座于主人指定的位置，并与其他人，特别是主人一起落座。

出门前应对自己的衣着认真选择。着装应干净、整洁、庄重，不可过分随意。进门后应主动脱下外套，并摘下帽子、墨镜、手套，将其放于适当之处。如果带了挎包、雨伞等，应在征得主人同意后，将其放在就座后右手下面的地板上或主人指定的地方，不要放在主人家的桌椅或茶几上。

主客交谈，一般会先谈谈天气说说新闻，再进入实质性的话题。一般来说，交谈时间以半小时为宜，这也要求你言简意赅地说明来意。另外，有些话题如果不是特别亲密的朋友，是不适宜交谈的，比如询问主人的收入、评点他家的布置，或对某个比较敏感的问题刨根问底，这些都会引起主人的不快。同时也要注意说话的音量和节奏。高谈阔论自然舒畅，但如果影响了主人家的安静，就有失礼貌了。



4. 及时告退

当双方已经谈完该谈的事情，应及时起身告辞。另外，如果遇到下述4种情况，也要及时“知趣”而退。

一是双方话不投机，或当你说话的时候，主人反应冷淡，甚至不愿搭理。

二是主人虽然显得很“认真”，但反复看手表或时钟。

三是主人把双肘抬起，双手支在椅子的扶手上。

四是快到休息或就餐时间，如果提出告辞的话，主人往往会说上几句“再坐坐”之类的客套话，但这往往只是纯粹的礼节性客套。如果主人没有特别挽留，最好不要留在其家中吃饭，应毫不犹豫地起身告辞。

准备告辞的时候，最好不要选择主人或其他人说完一段话之后，否则会让人误以为你对他的话听得不耐烦。最适合的告辞时间，是在你自己说完一段话之后。同时，告辞前千万别打呵欠，伸懒腰。

告别前，应对主人友好、热情的招待等给予肯定，并说一些“打扰了”、“谢谢”之类的客套话。如果必要，还可以说些诸如“这两个小时过得真快”、“和您说话真是一种享受”等。

起身告退的时候，如果还有其他客人，即使你和这些客人不熟悉，也要遵守“前客让后客”的原则，礼貌地向他们打招呼。

主人相送时，送出几步后，可以说上一句“请留步”之类的客套话，并主动向主人伸手相握，以示告别。当走到门外第一个拐弯处时，一定要再回头看看主人是不是还在目送。如果主人还未返回，应挥手示意主人回去。



赴宴做客送实惠

生活中，我们都有到朋友、同事、邻里等家中做客或赴宴的时候。那么，拜访或者赴宴是否需要带礼物呢？

在这方面，中国与西方的文化观念差别很大。西方人一般不会请人到家里做客，除非是非常亲近的朋友，所以西方人赴宴是一定要带礼物的，否则会让人觉得不礼貌。如今越来越多的中国人也接受了这一文化，为了表示对主人的感谢，会给主人家捎去一些小礼品，这是一种必要的礼仪。

就算主人在家里宴请你——花不了多少钱，安排也简单，但是为了让你吃上一顿可口的饭菜，必定下了不少工夫。

因此，在赴私人家宴时，最好为女主人带些土特产、小艺术品、纪念品、食品、水果以及花束等。也可为男主人带些礼品，如果男主人爱喝酒，不妨买两瓶有特色的酒带去，一则可以助兴，二则可以增加宴会的气氛；如果男主人喜欢文学，不妨带几本文学类书籍，从而使席间平添几分融洽的话题。

如果主人家中有老人或孩子，也应为他们带些合适的礼品。给老人带些礼品能表达晚辈的关心与尊敬之意，如助听器、老花镜、暖水袋等。孩子则可送玩具、少儿书籍以及水果、糖果等物品。

如与主人关系较亲密，也可带一些菜肴类，自己动手烹制，将做好的“拿手菜”让主人品尝，也可谓一种新颖别致的礼物。





详细说来，下面的礼品选择可以为你提供参考。

(1) 宴会后送个食品礼盒，如美味的干果、特别的乳酪或一篮水果，都是很实惠的礼物。

(2) 有益主人的书籍，或者好看的小说。

(3) 运动器具，如网球、高尔夫球、羽毛球等，这些都是大众喜欢的，老少皆宜。

(4) 挑选适合主人爱好的碟片和录音带。

(5) 具有异域风情的装饰品。

(6) 厨房配件，使得备餐更容易。

(7) 某些用具，如冰桶、盘子、点心盘、啤酒壶和烤肉器具等。

(8) 毛巾、浴巾、化妆品等。

(9) 在房间内能散发香气的东西，如房间喷洒剂、花香、香皂和古龙香水等。

(10) 漂亮的文具，如钢笔、古色古香的便笺、笔筒，适合送给主人家中正在上学的孩子。

(11) 主人爱喝的美酒和茶叶。

饯别朋友送纪念

天下没有不散的宴席。人生总有悲欢离合，有聚的欢乐就会有散的悲伤。每个人都不愿接受离别，却又不得不面对。当朋友因为工作、学习要远行时，在恋恋不舍之余，不妨选择一样代表你们之间情意的





礼物送给对方，以表示祝福，并表示出你对这份友谊的珍视，让朋友不论身在何方，都能够记起你这位友人。

任小雪大学毕业后准备去美国留学。办好签证之后，她打电话通知了自己的朋友。临行前的一个周末，朋友们为她在某饭店准备了一桌丰盛的饭菜。

酒席间，她们谈论着过往发生的一切，感叹着时光的飞逝，同时又憧憬着美好的未来。到场的朋友也各自为任小雪准备了一些小礼物，激励她在异国他乡发愤图强，早日学成回国和他们相聚。

任小雪的好朋友岳盈盈是个非常细心的女孩，她送给任小雪的礼物很简单，却很特别。她提前到一家寺庙求了一个平安符，并请高僧开了光，希望这份礼物能够保佑任小雪在美国平平安安；还有一位朋友，知道国外的教材比较贵，为任小雪送上了很多影印版的教材，这对任小雪来说，也是一份既实用又充满情意的礼物……临别的时候，他们一起合唱《朋友》这首经典歌曲，大家的眼眶都湿润了，任小雪深刻体会到了什么叫做“朋友一生一起走……”

朋友远行求学或工作之前，大多数人会为即将离别的人准备一桌丰盛的宴席，这是最常见的一种送别形式，因为它也是一种媒介，能够让即将分离的人回味在一起的美好时光，诉说离别之苦。除了请客送行以外，在餐桌上还要送上自己的一些小礼物，给远行的朋友送去最真诚的祝福，在那一刻见证彼此间的友谊。

下面介绍离别送行时需要遵循的送礼原则，供你参考。

1. 送情谊

古人描写的“桃花潭水深千尺，不及汪伦送我情”，是友人离别

的意境，送上礼品更能表达友人间的情深义重。火车一声长鸣，彼此各奔天涯，但情谊永在。

2. 送期望

送别之时的礼品，也要表达出你对朋友的期望，期望他记住你们的情谊，在新的天地大有作为。

3. 送纪念

离别之际，给远行者的礼品应具有纪念意义。那么，具体到现实中，应该送哪些礼物呢？

送别时可以将一些象征性的礼品赠给友人。比如，送一只扬帆的银色工艺船，祝朋友一帆风顺；送一个保温水杯，象征彼此的心永远保留着那一份炙热的真情，友谊长存。

送别时的“赠言”也是最好的“礼物”，以言送别，别有一番心动。荀子说：“赠人以言，重于金石珠玉。”当朋友的精美纪念册递到你手中时，要写点什么呢？也许此时千言万语涌上心头，不知道该如何下笔。其实，赠言是一种既随意又有讲究的文体，可以是昂扬奋发的高歌，也可以是柔情缠绵的倾诉；可以是幽默洒脱的流露，也可以是凝重悲怆的交响；可以是智者哲学的激励，也可是恋人深情的回忆……总之，精中带雅、雅中有志，是心潮之回荡，更是友情之珍贵。

离别之时也可以送上代表我们心情的鲜花。送别友人时，柳枝谐音“留”，送行者想借物传达心中之情意，表达最后的挽留之意。柳枝冬去春茂，馈赠柳枝寓意盼望归来，同时柳枝生命力顽强，也昭示祝君平安远行之意。赠送勿忘我，则希望在对方心中留下永久的



记忆。

一份小小的礼物，承载着对友人的思念和不舍。即将离别的友人，眼里充满泪花，泪珠里饱含真情，带着你对他的不舍和祝福走走停停，不时回望站在远处的你，手里端着你送的礼物，是揪心的难舍。也许，当远方的朋友思念故乡时，你的“礼物”会带给他浓浓的回忆和安慰。

结婚庆典送礼金

中国人认为，人生有四大喜事，即久旱逢甘霖，他乡遇故知，洞房花烛夜，金榜题名时。婚礼作为四大喜事之一，自然马虎不得。尤其是到了节假日，请帖犹如天上的飞鸿，一张接着一张，足以证明人们对婚礼的重视程度。一般来说，现在参加婚宴送礼金是最实惠、最得人心的，因为送礼一旦不合新人意，既不讨好，又浪费了金钱。而送礼金还可免去选购礼物之苦。所以，对于收到请帖的人，随之而来的问题就是：礼金要包多少才好？

礼金送多了，交情没有那么深；送少了，又觉得过意不去。况且以后抬头不见低头见，如果因为礼金的事，导致双方关系闹僵，那就得不偿失了。

通常情况下，两人的交情决定着礼金的多少。关系好的，可以包多一点；关系一般的，也没有必要打肿脸充胖子，适宜就好。送红包之前，可以先问一下同样出席婚礼的朋友，看别人包多少，随大流不



失为一个好选择。

此外，每个地方的消费水平不一样，礼金的多少也不一样，消费高的城市肯定比消费低的城市要多。一般来说，如果是普通的同事和朋友，个人包 200 ~300 元比较合适；如果是很要好的朋友，如发小、死党，肯定不能太少，500 元以上就可以；如果是家里的亲戚，包的红包要能代表全家人，1000 元是一个合适的界线，也可根据自家人口的多少来定。

需要注意的是，结婚是一件喜庆的事，礼金也要有一个好彩头。在包红包时，尽量将自己的礼金包成吉利的数字，如 6、8、9 等数字，都暗含着美好的寓意。要避免出现“4”这个数字，“4”一般被认为是一个不吉利的数字，就像西方人认为“13”不吉利是一样的。

另外，有的人因与新人关系较好，在送礼金的同时可能还会送上礼物，那么，礼物应选择什么档次的呢？在婚宴上送礼不同于其他场合，在众目睽睽之下将自己的礼物拿出手，如果礼物不合适，不仅自己会感到尴尬，对于新人来说也是一件很没面子的事情，甚至会认为你是来搅局的。所以，婚庆礼物一定要经过慎重考虑，要符合新人的品位。不一定是最好的，但一定是令人印象深刻且能够带来吉祥的礼物。总结起来，大概有以下几种：

1. 当下需要的礼物

如果你担心自己送的礼物新人不一定喜欢，或者送了也会变成用不着的东西，可以旁敲侧击地打听新人现在还缺什么物品，哪些东西还没有置办齐全，送其所需。最好的礼物不是锦上添花，而是雪中送炭。说不定你送的恰好是新人最需要的，而别人又没有送的。这样在



避免重复的同时，还能收获新人的无限感激。

2. 上档次的礼物

如果你经济宽裕，就不要吝啬，尽量选择较高档次的礼物作为贺礼。一般越是高档的礼物，越能够给人留下深刻印象。它不仅表达了你贺喜的心情，还为你争得了足够的颜面。

3. 与众不同的礼物

对于婚庆贺礼，如果和别人送的大同小异，便吸引不了新人的注意力。想与别人不同，就要充分发挥自己的创意。可以自己做，也可以请别人做。比如，亲自动手做一幅寓意美好的装饰画，加上精美的包装，挂在新人的客厅或卧室，无疑是最佳的礼物；也可用新人的结婚照定做一幅拼图，新郎新娘在闲暇之余拼图的时候，就能够想起你；现在很多商店都有十字绣，如果你能够提前准备，绣一幅大的十字绣作为贺礼送给新人，必定会与众不同。

4. 祝福新人的礼物

新人最希望的就是能够白头到老，所以一定要送成双成对或者能代表甜甜蜜蜜的礼物。百合花的寓意是百年好合，但是送礼总不能抱一束花过去，可以选择其他材质做的百合花，比如水晶或者玉石。而且在挑选礼物的时候，从做工到材质都要一一考究，以免选择粗制滥造的礼物。

生子礼物送实用

新生命的诞生，是一件神圣庄严而值得祝贺的事情，得到报喜消息的亲友，都应该携带礼品去看望产妇并向其表示祝贺。但此时新生儿和产妇的身体都比较虚弱，最好先打电话向其家人表示祝贺，过一段时间后再去拜访。

在选择礼物时，应以实用为主。生儿育女是一件很辛苦的工作，为小宝宝送上马上能派上用场的物品，能为生产的妈妈减少很多麻烦。

那么，可以选择哪些礼物作为生子礼物呢？

假如你是孩子直系亲属的长辈，可以送给孩子一些银饰器皿。在西方，一般都送银杯、银叉、银匙等孩子洗礼时用的礼物；在中国，人们习惯送上银手镯、平安锁和银脚镯，希望能够保佑孩子健康快乐地成长。

而当你是对方的亲戚朋友时，可以选择以下礼物：

1. 送新生儿的礼物

在送礼物给宝宝时，要考虑到物品的实用性，这样才能使其父母更方便地照顾宝宝。

- (1) 婴儿用品。如婴儿枕头、婴儿房的小台灯或夜明灯。
- (2) 各种婴儿食品，如牛奶、米粉等。
- (3) 婴儿淋浴用品，如浴巾、玩具、婴儿洗发露、沐浴液等。
- (4) 有声的玩具。它可以带动宝宝的思维，吸引宝宝的注意力。



(5) 手推或电动设计的摇篮床，对于哭闹不止的婴儿有安抚作用。

(6) 婴儿车、画册、玩具等选择适合1周岁孩子的物品。

(7) 毛巾被、毛毯等孩子的生活必需品，注意买小号的。

2. 送产妇的礼物

产妇在生宝宝的过程中可谓头号功臣，而她在生出宝宝之后，身体较为虚弱，因此，给她送礼的时候主要以送补品为主。

(1) 牛奶、蜂蜜或蜂王浆等能补充营养的物品。

(2) 水果、豆类、核桃等能补充营养及微量元素的礼品。

(3) 鸡蛋、鱼、虾等能补充营养的营养品。

(4) 宽松的休闲服，方便产妇活动的衣服。最好选择棉织品的服装。

不管是送给婴儿还是产妇，在选择礼物时，一定要选择好质量、好质地的礼物，因为他们是最需要特殊呵护的人。

儿童礼物送欢迎

有的人认为，赠送儿童礼物很容易，小女孩就送她一个最新流行的芭比娃娃，小男孩则送他变形金刚或遥控车。然而，很多儿童在收到礼物后，却毫无欢欣雀跃之感。显然，你赠送的礼物并不受他们欢迎。

那么，如何赠送受儿童欢迎的礼物呢？这个只要是在儿童的生活、游戏、绘画和阅读中，仔细观察发现他们的爱好就可以知道。最便捷

的方式，就是直接问他们喜欢什么。孩子只要一谈起最想要的礼物，肯定会说个没完没了。

给儿童送礼物时要投其所好，不要按照成年人的意愿挑选礼物。如送一整套绘画用品给他，希望他成为画家，但儿童对这个也许并不感兴趣。因此，在给他们准备礼物的时候，要把握如下原则：

1. 根据年龄选择礼物

小到玩具、衣物，大到书籍、器具，都要根据年龄来选择。送给低年龄的婴幼儿时，要注意儿童能否利用，是否有污染、刺激性气味，是否有伤及儿童身体的可能等。

随着身体与思维的发展，不同年龄段的儿童有不同的兴趣与需要，选择礼品也应随之变换。

对1~3岁的儿童可以送体积大、柔软的皮毛充气玩具，如洋娃娃、动物玩具等；再大一些的可以送童车和声、光玩具等。

3岁是儿童的创造力、想象力、模仿能力飞速提高的时期。积木、图册、文具、木偶等不但可以使他们安静下来，还可以启发他们的智力。

入学以后的儿童在大量接受知识的同时，已逐渐形成了个人爱好，可以赠送书籍、体育用品、简单的电子产品，等等。

大多数玩具的包装盒上会标示该礼物适合的年龄，或者不适合某个年龄段的儿童，这将给你的选购带来方便。

2. 根据性别选择礼物

行为学家通常认为，性及性别意识的认知，可追溯至孩提时代，那时父母总是鼓励他们的女儿或儿子玩不同的玩具及游戏。因此，需



区分女孩与男孩对礼物的不同需求。

3. 玩具等礼物越简单越好，尽量不要太复杂

例如避免购买拼装困难的玩具，或是需要很多电池才能启动的玩具。大多数的玩具包装盒上会注明“适合4~6岁的孩童”、“附有小零件”，或“不适合3岁以下的儿童”等。如果仍有疑问，可以征询对方父母的意见。

4. 选择具有耐久性的礼物

有些礼物可能价值不大，但是当儿童长大后，这些礼物却能成为珍贵的回忆。许多人还保存着孩提时代收到的礼物——一串秀气的珍珠项链，一只笨拙的泰迪熊，或是一双破旧不堪的棒球手套。

此外，给儿童买礼物时，还要注意对方父母价值观的认同以及礼物的安全性。如果主人发觉你送的玩具竟然含有极高的化学成分，你的礼物是会不受到他们欢迎的。

具体来说，有哪些礼物适合天真活泼的孩子呢？下面的礼物可供参考。

(1) 大的珠子串。一颗一颗的珠子，会让儿童感觉很新奇。

(2) 童谣、寓言、童话故事集。可念给儿童听，培养儿童的语言和想象力。

(3) 故事录音带。录音带播放的音乐或故事，能陪伴儿童直至入眠。

(4) 小算盘等有益于儿童智力发展的玩具。

(5) 锅碗瓢盆等塑胶厨房玩具，可培养儿童的模仿能力。

(6) 玩具铲沙机，装一大盆沙子，可进行真实地操作，培养儿童



的手脑协调能力。

- (7) 可充气膨胀的玩具，且要选购不同的动物造型。
- (8) 填图玩具或拼图，可培养儿童的形象思维能力。
- (9) 诞生石饰物，根据儿童的生日选择诞生石。
- (10) 银项链、银项圈、长命锁，送给儿童的传统护身物品。
- (11) 矮的三轮童车，可根据儿童的身高而调节，3岁左右的儿童便可以骑这类童车。
- (12) 能操纵的玩具马等礼物，最能引起儿童的好奇和兴趣。
- (13) 儿童沐浴玩具，要选购能够发出声音的那种。
- (14) 彩色的洗澡海绵，使儿童喜欢洗澡的好礼物。
- (15) 塑胶制的水龙头护套，可避免幼儿的头部被水龙头碰伤。
- (16) 看图识字、加减法口诀等贴图，适合粘贴在墙上，方便儿童辨认。
- (17) 学习机。附有许多学习卡，能发出声音，可供儿童学习和娱乐。
- (18) 一组木制的生肖。儿童对生肖动物通常较感兴趣。
- (19) 游泳辅助器，有助于儿童安全地在水中玩耍。

女性礼物送美丽

女性在这个世界上扮演着重要角色，可以说她们在我们的生活中是至关重要的。工作中，有了女性的环境，会让工作更轻松；生活中，



有了女性的操持，家庭会更美满；就连大街上有了女性的身影，都会多出一道亮丽的风景线。

有的人天生不善于和女性接触，也有的人认为和女性接触没有必要，其实大错特错。为什么这么说呢？和女性保持和睦的关系，首先，能够减少很多麻烦——她们不会因为某些小事和你斤斤计较，更不会在背后说你的闲话。其次，你还能够享受到女性给你带来的真诚，她们会在很多时候给你帮助，让你轻松处理遇到的麻烦。

实际上，讨女性欢心并不是一件难事。可以说，凡是女性都有一些虚荣心，希望自己能够受人重视，尤其是异性。你如果想和女性搞好关系，一份精美的礼物是绝对不能少的；那么，如何给女性送礼，送什么能够讨她们的欢心呢？

首先，给女性送礼需要一定的原则，如果你违背了这些原则，即便你的礼物再贵重，她们也不会高兴。

原则1，迎合母性。相对来说，给女性送礼物总是简单容易的，女人生活中的零碎物品很多，给你带来了很大的选择空间。女性天生的女儿性、妻性、母性，都可以在送礼中大加迎合。

原则2，包装要漂亮。礼品不同于自用，好的内容重要，好的形式更能增光添彩。因此应尽可能地选择漂亮包装。

原则3，大大方方。大大方方地送礼，会让收到礼物的女性觉得更有面子。

原则4，语言要真诚。给女性送礼应避免轻浮的玩笑话，以免让对方误解。

原则5，不要逾越关系红线。如果不是恋人关系，尽量避免在礼



物中夹杂除友谊之外的含义。也就是说，不要送一些容易使女性误解的礼物，如只有恋人之间才送的红玫瑰、戒指之类。

原则6，充足的理由。俗话说得好：“无事献殷勤，非奸即盗。”没有充分理由还是不要给女性送礼物为妙，免得有些人嚼舌根，让送礼对象也难堪。

遵循了以上原则，你就可以大大方方去送礼了。下面列举几种合适的礼物，供你参考使用。

1. 高档皮包

小巧的皮包能够将女性的美完全展示在外。需要注意的是，在选择皮包的时候，不要选择大包，应该选择那些小巧玲珑，看上去上档次的，当然，如果送个名牌货就更好了。这种礼物的包装应该根据皮包的档次来选择，档次高一点的皮包会有一层防尘袋和专门的外包装袋，而档次低的则没有。所以，为了包装和送礼的方便，应该尽量买上档次的皮包为宜，否则不但拿不出手，在包装上也不好选择。

2. 型号稍大的玩偶

这类物品适合送给一些年轻的或者家中有孩子的女性。她们对于这类礼物从情感上容易接受。这类礼物不好包装，用它自带的塑料袋即可。

3. 名牌化妆品

众所周知，女性都是爱美的。即便是不太漂亮的女性，如果你送一套化妆品给她，她也会乐得合不上嘴。但一定要注意，你所送的化妆品要有点名气，那些大家都不知道的牌子，最好不要送，否则会显



得你比较小气或过于外行。这类礼物一般都是套装，厂家的包装也格外精美，所以不用另外进行特殊的包装处理。

4. 白银首饰

银饰品从价格上来说，并不属于奢侈的礼物；而从工艺上来说，它的种类和款式又是最多的；从色泽上来说，它的银白既能衬托女性的娇媚，又能增加女性的气质，可以说大部分女性都对其情有独钟。你可以送银饰胸针、银饰耳环、银饰手镯、银饰项链……只要图案和款式新颖，不是过于笨重的都可以。这类礼物可以装到一个精美的盒子里，外面用包装纸装饰一番，没有哪个女性会拒绝这样的礼物。

除了以上几种，诸如太阳镜、手表、衣物、儿童用品等，只要是根据受赠女性的个人情况而送的礼物，她们都会爱不释手。

当然，也有很多礼品是男人不宜送给女人的，如下列物品：

1. 服装

送女性服装实属不智之举，不要说色彩和款式难以揣摩，关键的障碍是尺码——瘦了固然麻烦，肥了也惹她不快：难道我就有这么胖吗？也许你想给她一个惊喜，遗憾的是，并不是每个人都有模特般的标准身材。当她从地上拣起绷掉的纽扣，或望着可以放下一个拳头的腰身时，脸上的表情绝不是你所期待的。

2. 口红

某些东西——比如存折上的密码，外人是永远不能明白的，口红也一样。因为一种合适的口红，不仅色泽上要相宜，更重要的是与嘴唇的水乳交融。那种融洽的感觉，非得亲自体验不可，男人在这方面



永远只能是旁观者。

3. 女性用品

在这块女人的自留地上，男人的贸然闯入只会费力不讨好。即使你的体贴十分到位，也会像常言说的“太熟悉女人的男人多半是情场浪子”，让她反感和猜疑。

庆祝开张送吉利

公司、店铺的开张，是一件事情筹划的展开，也是主人人生之路的新开始。因此，亲朋好友经营的服装店、超市、公司等开张营业了，你一定要前去祝贺。这既是一种礼貌，也是对对方的一种勉励，让对方深深地感受到你的情意。即便自己忙得抽不开身，也要拜托别人或者预定礼物表示祝贺，因为开张是人生的一件大事，每个人都把它看得很重要。

举行开张庆典主要是为了图个吉利，选择日子都慎之又慎，因此，我们所送的礼物一定要能够体现出“送吉利”的含义，才能让主人高兴。

下面就开张礼物的选择详细介绍一下。

1. 鲜花

开张庆典之日，送鲜花是必不可少的，有心的人都会提前到鲜花店预定两个大的花篮，让其在开张当天送达。

中国有句俗话说：“花开富贵”，这也是取一个吉利。不过，不同



的鲜花有着不同的含义，在赠送开张鲜花时最好选择以下几种，以免生出歧义。

金鱼草：一本万利。

红色金鱼草：鸿运当头。

黄色金鱼草：金银满屋。

百合：喜气洋洋。

八仙花：生意兴隆。

大丽花：吉庆满堂。

郁金香：吉祥兴旺。

红色美人蕉：千秋大业。

夹竹桃：蒸蒸日上。

金橘：财源滚滚。

一品红：喜庆热烈。

扶桑：红红火火。

万年青：万古长青。

山毛榉：繁荣昌盛。

向日葵：前途光明。

月季：兴旺发达。

桃花：好运连连。

牡丹：富贵荣华。

红掌：大展宏图。

富贵竹：富贵吉祥。

2. 传统礼物

(1) 贺匾、贺幛、贺联：将匾语、贺联写在镜屏上相送，是显示你一番心意的最好礼物。

(2) 室内装饰品：如装饰店面的摆设、壁画、绿色植物等，能够预示兴旺发达的都可以。

3. 礼金

开业送礼金是为了取一个吉利，这也是传统意义上不可缺少的礼物。而礼金的多少主要视亲疏关系而定。

乔迁之喜送祝贺

在城市中，一般乔迁之人会举办庆祝宴会；如果搬迁时未举行宴会，亲朋首次踏进主人的新居时习惯上带一件礼物。如接到庆贺宴会的请柬，一般会前去祝贺并送贺礼。一般是送礼金，将礼金装入从商店买来的红包里。也可以和主人联系，送对方尚未购置的家居生活用品。

那么，购买礼品时应把握哪些原则呢？

一是送热闹。乔迁送礼越热闹越能衬托喜庆气氛，所送礼物以装饰性为宜。

二是送吉祥。搬迁新居要图个吉祥，选择日子都要再三斟酌，何况是送礼呢。乔迁所送的礼物要有吉利的含义，才能让主人满意。

三是送财源。迁入新居，谁都希望家畜兴旺，年年有余。



具体选择什么礼物，应视新居的情况来定，是大房子还是小房子，是新的还是旧的套房，主人是不是刚刚搬入一个新区，这是不是主人的第一个家，等等，都在考虑之列。为了表示隆重和礼貌，要在所赠礼物上书写衔头、具名和喜庆词语。如果赠送的礼物不止一件，还要附上礼单，写明礼物名称、数量并具名，礼物名称尽量用雅称。

在选购礼物之前，应事先了解一下主人的爱好和需要，使礼物能使主人喜爱而又适用，不致成为累赘。礼物一般应早一些时候送到，以便主人及时布置到新居里。有些人得知亲友的新居落成或者乔迁之喜，因相距太远或其他原因不能前去新居祝贺，一般会用贺函表达祝贺之意。贺函可长可短，不必拘泥于形式，要旨是闻讯即发，以免错过时日。

1. 赠送花木

一般情况下，祝贺乔迁之喜，赠送花草树木是首选。送有象征意义的盆景、鲜花是近些年新兴的礼品。送花意在安稳、吉祥，能表达祝愿的花篮花束很多，剑兰、玫瑰、盆栽、盆景都可表示隆重之意。花篮花束可选用的花材有鸢尾、小苍兰、天门冬、康乃馨、火鹤、落新妇、百合、满天星等。如果要送适合阳台种养的盆花，最好是多年生花卉，这样就可以一年年地长开不败了。如馈赠万年青、柏树、大小叶杨等常青树，以祝“四季常青、吉庆平安”；花枝数以“8”为宜，寓意“新居新发”。

赠送花木时，还有一些注意事项需要了解：

(1) 考虑面积和楼层

如果亲友家的客厅宽敞透亮，不妨送一些大型观叶植物，四季常





绿，生机勃勃。诸如巴西木、散尾葵、发财树、酒瓶兰、美洲铁等。

如果亲友的新居在底层，有一个小小的花园，不妨送一些草本花的花籽。在撒下花籽的同时，也播种下了深深的友谊和美好的祝福。长春花、紫茉莉、雏菊、雁来红、太阳花、一串红，虽然都是些一年生的草本花，但花落收籽，到来年春天又能够种下新的希望。

(2) 盆栽的寓意

铁树：根基似铁。

瑞香：祥瑞之气。

兰花：古人云，与善人交，如入芝兰之室。

紫薇：传说是紫薇星的化身，可避邪。民间修建新房，对联常写成“竖柱喜逢黄道日，上梁正遇紫薇星”，寓意紫气东来，吉祥如意。

万年青：我国民间在修建房屋时，常将万年青连根带叶一起放在屋顶上，用以祈福。因此，亲友乔迁新居时，不妨送一盆万年青，寓意万象更新，顺遂长久。

(3) 花篮、花束的寓意

火鹤：红红火火。

红色石竹、文竹的组合：兴旺发达。

玉兰、牡丹、海棠组合：玉堂富贵。

鹤望兰：吉祥幸福。

蜀葵、剑兰：节节攀升。

百合：百事顺心。

康乃馨：健康快乐。

鸢尾：美好生活。





小苍兰：清新舒畅。

落新妇：欢畅喜悦。

2. 其他礼物

穿衣镜、衣架：挂衣整容时的必需品。

窗帘、百叶窗：征求主人意见，选择适当的颜色及布料。

一套茶杯或玻璃水杯：新居里新的添置品，很实用。

烹饪书籍：家庭餐桌上不可或缺的工具书。

室内装潢杂志：可参照书上的装饰和陈设，进行自家的设计。

小型家具或床上用品：乔迁时送得较多的礼品。

礼金：装在红包里，并在红包的封套上写上祝贺语和签名。

贺函：不能前去新居祝贺时，以此表达祝贺之意。

新信箱、门环、门牌或垃圾桶：乔迁者可能还没来得及购买的物品，送去将很及时。

挂钩、灯泡、胶水、电线、笔和纸：新居中必须添置的生活必需品。

磨刀器：一种想得很周到的礼物。

蜡烛：能在停电时应急。

门前踏步垫：可保持新居的洁净。

拖鞋架：迁居者容易忽视购买的物品。

贺联、贺匾：表示隆重，增加喜庆气氛。

镜屏、字画：表示隆重和高雅的礼物。

鱼缸：有雅趣者的传统礼物，但选送时应配上相关物品。

古董大花瓶：可作为新居的陈设。

壁画：适合宽敞的房子。

探望病人送慰问

俗话说得好，人吃五谷杂粮，没有不生病的。人生病之后，无论身体还是内心都非常脆弱，尽管身体的疾病可以使用药物控制，然而内心的伤感却很难得到安抚，最需要周围人的关心和亲情友情的慰藉。

在对方情绪不好的时候，送上你的礼物和问候，会给他留下深刻、美好的印象，甚至让他终生难以忘怀。所以，探病比平日的一般性探访更有益于加深友谊。

那么，在探望病人选择礼物时，应从哪些方面着手呢？

一是送安慰。探望病人的礼品，应更多地注重精神效应。病人情绪低落，最渴望得到的是安慰。你去看望他的时候应该多说一些关心的话，让他内心有被关注的感觉，才不会觉得孤单。

二是送健康。送去的礼物能够对他的身心健康起到有益的作用。

三是送鼓励。送去礼物，鼓励他战胜病魔，早日康复。如一本美丽的画册、一封充满情意的信，都能使病人感受到生活的乐趣，增强战胜疾病的信心。

具体来说，探望病人所带的礼品应根据对象和病情而定。

1. 探望一般病人

(1) 鲜花。鲜花是常见的探望礼品之一，它能给病房增色添彩，鼓励病人与疾病顽强斗争，其效果不言而喻。适宜送的鲜花有：温馨



的康乃馨、青翠的文竹、高雅的兰花、文静的水仙、幽香的米兰、麝香百合、唐菖蒲、马蹄莲、万年青、浅盆塔形碧绿的水养富贵竹，等等。不适宜探望病人的鲜花有：茉莉，因其与“没利”谐音；扶桑，因其与“服丧”谐音；吊钟海棠，因其与“吊钟”谐音；盆栽植物会使人联想到久病生根；探望病人忌送梅花，因与“霉”谐音；忌送山茶，山茶花凋谢时，整个花头都会落下。

另外，对于患呼吸道疾病的病人，鲜花是绝对禁送的礼物。

(2) 食品。水果或果汁富含维生素C，一般的病人都需要多吃，以增强抵抗力。汤类，如鸡汤、排骨汤等，有助于患者康复。

(3) 家人或办公室同事录成的音像带，传达大家的问候和消息。

(4) 一些有趣的书籍，谜语和纵横字谜书，报刊、最新杂志等，可以帮助病人打发病休的时光。

(5) 玩具熊、扑克牌、小型电动玩具、收音机等，用来帮助病人赶走寂寞或在病床上学习使用。

(6) 按摩器。挑选局部型的按摩器，如颈椎按摩器、腰部按摩垫等，这是能让病人放松的最好礼物。

(7) 小型氧吧。可使病房里的空气变得更清新，给病人带来健康的气息。

(8) 医院里穿的睡衣。最好是用柔软、漂亮、印有图案的料子做成的。

(9) 围巾、帽子和耳塞，适合在入秋天凉时送出，方便病人外出保暖。



2. 探望特殊病人

对于特殊的病人，可以送一些食品，但不能不加选择地瞎送。平时去探望病人，水果是最常买的，但大多数人随意性很大。其实，不同的病人对不同的水果是有宜有忌的，选对了有利病人康复，反之则可能会加重病情。

(1) 对患呼吸道感染的病人，可送有润肺止咳功效的生梨。

(2) 对患慢性气管炎、肺气肿的病人，可送有补肺益肾功用的核桃。

(3) 对拉肚子的病人不能送香蕉、西瓜等水果，这些水果是寒性的，吃了后病情会加重；可以送葡萄、石榴和杨梅，这些水果有止泻的功效。

(4) 对患便秘、痔疮的病人，可送蜂蜜、香蕉、核桃等食品，这些食品有润肠通便的效果。

(5) 对高血压、动脉硬化的病人，可送山楂、橘子、蜂蜜等食品，这些食品可降低血压，减缓血管硬化。

(6) 糖尿病病人不能送含糖的食品，不要送糕点、巧克力、西瓜、苹果、香蕉或是罐头等糖分高的食品。可送蛋白质含量高的食品，如奶制品、蛋类、肉类等。

(7) 对肾炎的病人，不宜送榨菜、腐乳等腌制品和奶粉、鸡、牛肉、蛋、鱼、虾等含有动物蛋白质的食物。可送含维生素的清淡食品，如水果、果汁等。

(8) 对肝炎或者胆囊炎、胰腺炎的病人，不能送甜食和油腻食品，如猪蹄、牛奶、鸡汤、鸡鸭和螃蟹；花生和油炸食品。



(9) 对胃部有问题，比如胃溃疡、十二指肠溃疡、胃酸过多的病人，不要送杨梅、李子、橘子等含酸过多的水果，油炸的食物和螃蟹、鸡汤等也不要送，否则会损伤胃黏膜，加重病情。

(10) 对心肌梗塞病人，宜送香蕉、橘子，有利于通便；不宜送苹果、柿子、莲子等，因这些水果中含有鞣酸，会使病情加重。

(11) 对咳嗽、哮喘病人，最适合送的水果是梨、橙子、杏等，能够化痰、润肺、止咳。

(12) 对冠心病的病人，可送柑橘、桃、李、杏、草莓和鲜枣等，这些水果含有丰富的维生素C，有降低血脂和胆固醇的功效。

(13) 对心力衰竭和水肿严重的病人，切忌送含水量多的水果，这些水果会增加病人的心肾负担，加重水肿。

如果你因故没有时间去探视患者，在其病好后与之相遇，最好只问一下他病好了没有，或装作不知道，千万不要愧疚地说没有去探病，请原谅之类的话，听起来让人感觉很虚伪。探视病人时效性强，越快越好，不要犹豫不决。

“丧葬”礼物寄哀思

亲朋好友不幸去逝的时候，我们一般会收到丧事通知，这时可以通过各种各样的形式表示我们对死者的缅怀，有的是电话问候，有的是当面问候……不过，一般情况下，我们应亲自问候，这样才显得有诚意。



此外，为了表达哀伤之意，应该怎样选择礼物，又有哪些讲究呢？

1. 礼金

在追悼会上，人们一般送的是礼金，这是一种约定俗成的礼物，也是你的一份心意，毕竟开追悼会需要花费和开销，你的礼金能够减轻死者亲属的经济负担。记住，礼金不能用红纸包装，最好用白色或素色纸封套包好，在封皮上写上“奠仪”、“帛金”之类的黑字，并署上自己的名字。

2. 礼幛

礼幛就是挽幛、挽轴、挽额，题词不拘泥于形式，通常以4字为多，多是直写，横写的称“挽额”。

3. 祭品

祭奠礼品可赠送香烛纸钱、鞭炮、“三牲”、果品之类的祭祀用品，并随祭品附送礼单帖。

4. 花圈或花篮

鲜花或纸花均可，上面写有挽带，有上下款，上款写对死者的称谓和极简短的悼词，表示对死者的怀念。

注意，送花也有讲究，因为每种花表达的意思不一样，一般追悼的花以黄色和白色为主，千万不要送过于鲜艳的花。能送的花主要有以下几种：

- (1) 白色马蹄莲：表示真挚的哀悼。
- (2) 白玫瑰：表示对故人的追思和哀悼。
- (3) 白百合：在印度寓意对亡灵的哀悼。



- (4) 白色大丽花：可布置灵堂、灵车，寄托哀思。
- (5) 黄色和白色的康乃馨：表达留恋之意，让逝者走好。
- (6) 黄菊和白菊：扎在一起表示肃穆哀悼。
- (7) 白菊：表示真实的哀悼。
- (8) 翠菊：表示追念和哀悼。
- (9) 纪念树：参加骨灰安葬仪式时，在墓地植一棵小松树、小柏树或万年青之类的常绿植物，象征逝者如松柏常青，精神永垂不朽。

老乡礼物送特产

俗话说：一方水土养一方人。在同一片土地上长大，或许有许多事情都已经淡忘，但生活习惯是不容易变的，心中的烙印也不会变。家乡的土特产可以引起老乡的思乡之情，和老乡产生共鸣，引发共同话题，借此拉近彼此之间的距离，易于彼此之间的沟通，提高办事效率。

卫子期是春秋战国时期蔡国的上大夫，国君很器重他。当时，蔡国人多地少，是个小国，经常受到大国的欺凌。卫子期为此焦虑不安，深为蔡国担忧，于是与国君商量要找一个强大的国家联合，以作为庇护之所。他们思考再三，决定与楚国联合，因为楚国与蔡国毗邻。这时问题又来了，怎样才能把这个意思传达到楚王那里，同时又能照顾国家的颜面？

卫子期思考了很长一段时间，也为难了很长一段时间。最终，他

想到了一个方法。当时，楚王身边有一个叫公羊独的侍从，他与卫子期是同乡，都是蔡国山齐郡人。于是，卫子期通过他人引荐，化装成一个商人，前往楚国都城郢。到了公羊独的府第，卫子期托人送上一盒东西，片刻过后，只见公羊独亲自带领家人前来迎接卫子期。

到底是什么东西使得公羊独如此看重呢？原来，卫子期知道公羊独家产庞大，富可敌国，如果送金银珠宝之类的东西，对方未必稀罕，因此他出奇制胜，特地叫人准备自己家乡山齐郡的特产咸鱼干 20 马车，自信满满地来到楚国。

公羊独是楚国国君的大红人，确实不缺什么金银珠宝，唯独有一个癖好，就是爱吃自己家乡的特产咸鱼干，只是苦于身在他乡，吃不到正宗的咸鱼干，卫子期以如此大“礼”相赠，他怎能不喜出望外呢？

老乡之间除了可用“乡音”引起共鸣外，“乡物”也是一样，它可以是很普通的东西，本身也许并不贵重，但却是老乡才能明白的情意。在这种感情的支配下，老乡自然会对你另眼相待，提供便利。

上海有位主管信息产业的官员，是重庆人。有一次，他得知家乡有个好友要过来探望自己，便在电话中说：“给我带点咱们家乡的辣酱过来，记住，是咱们村里做的那种，我不要多么有名的牌子。”好友恰巧有求于他，想给自己即将大学毕业的女儿找工作，于是精心挑选了家乡特制的上等辣酱，千里迢迢来到上海。两人见面后，谈起小时候的趣事，谈起其他朋友的情况，都十分尽兴。这位官员高兴地说：“自从到了上海，这些年就没有吃到过咱们家乡的辣酱，其他的辣酱尽管也很好吃，但怎么也吃不出家乡的味道来。你来正好给我解了



饽。”好友答道：“是啊，咱们这辣酱都是自家一条龙加工，留给自己吃的，做的时候当然细致多了，味道也格外的好。”他们家常里短地说了个痛快后，好友谈起女儿的问题，这位官员问了一下情况，爽快地说：“这是小事情，找工作的话让她来我这里，如今信息产业的人才很受欢迎呢。”于是，好友为女儿找工作的事情就水到渠成了。

另外，给老乡送礼还得考虑各方面因素，比如送家乡的特产或物品时，需要一个适当的环境，让收礼的人容易接受，不会难堪尴尬。对于关系密切的老乡，当然可以一步到位，直接说出自己想求助的事情，而对于关系并不是很好的老乡，还是需要一定的交流沟通才好办事。“乡物”只是一种介质，给人一种温馨的感觉，使交际双方易于建立起信任。

邻居礼物送友善

俗话说，远亲不如近邻。而“近邻”恰恰是越来越被忽视的人脉资源。随着社会的飞速发展，越来越多的高楼大厦拔地而起，这些豪华的高楼大厦代替了传统民居，也使得亲密的邻里之间逐渐冷漠起来。

那么，生活在大城市就不能拥有良好的邻里关系了吗？当然不是！只要你在生活中多一点细心和努力，很容易就能将邻居纳入你的人脉网络。

通常来说，邻里之间要做到和睦相处、相互帮助、亲密友善，还得借助于彼此之间的“礼尚往来”。除了逢年过节相互拜访外，邻里之间



的“礼尚往来”主要表现在街邻之间迁徙搬移或各家有喜丧大事的酬请事宜之中。这种邻里之间礼尚往来的传统，延续到现代，逢有节日、婚姻、乔迁、孕育，邻里之间也以礼相赠，即使是杯水之情，也是一种相互友爱、和睦尊重的表示。

送给邻居的礼物最好是针对整个家庭而送的，可选范围很广，如精美食品，家用健身器械，日历、挂历、台历，容易喂养的宠物，一套餐具或茶具，床上用品等，都是很好的选择。

不过，如果礼物送错了，也会给自己带来麻烦。

有一对新婚夫妻搬入新居之后，隔壁的邻居多次上门投诉他们的音响声太大。几个月后，隔壁的邻居搬走了，他们的父母——一对老夫妇搬了进来，在楼梯间几次偶遇后，小夫妻发现这老两口的耳朵都不大好使。丈夫知道后对妻子说：“他们耳朵背，我们的音响应该不会影响他们。”于是，年轻夫妇旧习复燃，几个月下来，隔壁的邻居也从来没有表示过不满。

后来，年轻夫妇的父母搬过来跟他们一起住，听说隔壁住着一对老年人后，他们立即到隔壁去拜访。没过几天，隔壁的老人登门微笑着说：“我们年纪都大了，拜托你们以后听音乐声音小一点。”年轻夫妻连忙赔礼道歉。

送走邻居之后，年轻夫妇十分纳闷，年前一直相安无事，怎么现在却感觉到吵了。他们忽然想起了一件事，于是立即问父母：“上次你们拜访隔壁的老人，都说什么了？”父亲笑道：“只说了一些家长里短的事，发现他们耳朵都很背，我和你妈就去买了两副助听器，第二天送给了他们。”



本来邻里之间送礼是为了能相处愉快，上述年轻夫妇的父母不了解情况，一不小心就把礼物送错了。虽然也是对邻居的真诚关心，但是却给两个家庭之间的和睦相处带来了一些困扰。所以，邻里之间送礼不能只为一方考虑，最重要的是要考虑到双方的相处，本着这样的原则才能让送出的礼物收到预期的效果。

老师礼物送感谢

人们都把老师比做辛勤的园丁，他们用多年的心血培育了满园桃李，“春蚕到死丝方尽，蜡炬成灰泪始干”，这是对天下所有老师的歌颂。很多学子难以忘记老师的谆谆教诲，总想献上一份礼物以表达自己的感激之情。

为老师选购礼物，无须多么昂贵，但一定要别具一格，不管是小学老师还是大学老师，都要一视同仁。还有一类老师，尽管他们不曾教过你任何课程，但却让你学到了为人处世的道理，同样值得你感谢和尊敬。当然，送给老师的最好礼物就是用他们传授的知识和技能来造福社会，物质上的礼物只是略表寸心而已。那么，送什么样的礼物比较合适呢？下面列举了一些礼品可供参考。

1. 影集

将上学时跟同学们一起读书、毕业后参加工作的相片装订成册送给老师，让老师看到自己培育的学生一路的变化和进步，是他们最欣慰的事。



2. 书籍

作为老师，对于书的感情和依赖是一辈子都改不掉的习惯，他们的生活中到处都是书的影子。送给老师一套礼品书或一些购书券让其自由选择，对他们来说都是很不错的。另外，为老师订阅与其专业有关的参考资料，也是对老师很好的回报。

3. 鲜花

给老师送上一束康乃馨，象征着老师的慈爱和曾经对你的关怀，祝福人类灵魂的工程师身体健康。可以在鲜花中夹一张感谢贺卡，感谢老师多年来对你的培养之恩。

以上礼物都是最经典的，其实可以送给老师的礼物还有很多。休假时，可以赠送给老师有关展览会、讲座、文体活动的参观券、入场券等。得知老师将外出旅游或出差时，可以送一份当地的旅游图、车船时刻表，也可以送一款小巧的音乐播放设备，供老师旅途消遣之用。

需要注意的是，不要送太贵重的礼物，因为太过于功利的东西一般不受文人欢迎，况且也会给自己带来不小的经济负担。千万不要直接去问老师想要或喜欢什么样的礼物，因为这多半会遭到拒绝，同时你的诚心也会受到质疑。

如果是送礼物给自己孩子的老师，记住不要与别人攀比，也不要打听别人送了什么，礼物只是一片心意，并不代表老师接受了你的礼物就会给你的孩子开小灶。礼物送到老师手中后，精彩的说辞也能让送礼的行动收到很好的效果。比如，为了表明自己的态度，可以说：“这是我特意为您挑选的，希望您会喜欢。”而不要说：“临时准备的，没有什么好东西。”这会让你的礼物一下子变得没有分量，心意好像



也变得不真诚了。

同学礼物送真挚

在同一所校园里生活，在同一间教室里上课，在同一个宿舍中休息，在同一个食堂里就餐……几年来建立的同窗之情，是一种令人难忘的感情。这种友谊不会随时光的流逝而变得模糊，反而会越来越深厚。在校期间，也许你们会为一些小事磕磕绊绊，但过不了多久，自己就会反省到自身的错误，于是，一件表示道歉的礼物又让你们重归于好。

同学取得了好成绩，你为他祝贺；同学生病了，你为他买饭买药；同学康复了，你为他高兴；同学失败了，你为他难过……校园里，会有很多小风波不断地丰富我们的生活。而这些故事的背后，也许都会有礼物的传递！毕业了，大家不得不各奔东西，相互赠与的，除了不舍、惋惜、笑脸、留恋、悲伤、泪水、真心，还有表达情感、真心的别具特色的礼品。

慕容红与郭姗姗是大学同学，她们一直相处得很好，毕业后两人虽然在不同的公司就职，住的地方也相隔很远，但她们的友情却没有被阻断，原因就是她们都懂得“礼尚往来”。

慕容红的祖籍是贵州，但父母和她都在天津生活，上学时郭姗姗经常到慕容红家做客，她很喜欢慕容红的妈妈做的红烧猪蹄。毕业后，因为工作忙，她很少有时间再去慕容红家，慕容红知道她喜欢吃这口

儿，隔三差五地就约她出来见面，顺便给她带点红烧猪蹄。郭姗姗也不是忘恩负义之人，每次出门逛街，总不忘给慕容红带一件衣服，虽说衣服的价格不是很贵，但她这份心也让慕容红很感动。年节的时候，她们也不忘给对方打个电话问候一声，并给对方的家人带声好，虽说没有登门拜访那么隆重，但这份心意也足以让对方动容。

在校园里建立起的友情是纯粹的，很少掺杂利益的成分。当然，要维护好这份友谊还需要将心比心，礼尚往来。

下面是给同学送礼时的一些参考。

1. 送上美好的祝愿

送祝愿既是最简单的形式，又能把情感表达得最完整深刻。美好的祝愿在校园里流行漫延，生日、平安夜、圣诞节、情人节，还有个人认为的特殊日子，一张写满祝愿的贺卡，一束或一篮鲜花，都是你发自内心的美好祝愿。同学的礼物更多的是鼓励，是一种“此时无声胜有声”的感情。

2. 送上高雅的精神礼品

在共同学习和生活的过程中，你们会养成相同的志趣和爱好，并有相同的性情，进而发展成友情。送给同学的礼物往往能表达你的志趣，将你的好感、善意、友谊传递给对方，此时，礼物成了拉近距离的纽带。同学之间送礼不宜过多过重，那些高雅而又花钱不多的精神文化类礼品，会是你表情达意的上上之选。

3. 送上最难忘的留念

通常情况下，同学之间送的礼物都具有纪念意义，想想看，在几



年的同窗生涯中，会有多少值得纪念的事情。你交的一个朋友，考出的一个好成绩，第一次拿到奖学金，第一次和好友闹矛盾，所有第一次的礼物都值得留恋。在学校里你生病了，父母不在身边，同学略带责备的语气送来的药、磁带和书籍都值得你珍藏。大学时代那位男生送来的一只音乐盒，仍保留着你人生最初的朦胧。

另外，和同学一起种一棵树，孕育在校园里，上面挂着一一起种的时间、地点、名字和种下的原因。毕业生之间互相交换的礼物，刻有对方名字和电话的纪念钢笔或其他文具、水晶或瓷制的雄鹰模型鼓励对方创业的雄心壮志、同学聚会时的记录带，当做礼物赠送好友，会是永久的纪念。带有就读学校校徽的电话卡，打完里面的储值后，也可以成为一张纪念卡。

4. 送上最实用的礼物

参考书籍或学科资料，是学习的好帮手。

带有贺卡的盒装巧克力，可以表示友谊。

剃须刀，让满脸胡须的同学变得整洁；针线包，让衣裤经常开线的同学不再慌张。

置物箱，用于一些多余物品的分装；精美的头饰，实用且时尚的礼物。

已标示好重要日期的年历，实用美观、考虑周详，方便同学查阅重要日期。

小书架，可以摆放书籍、资料。

精致的台灯，让柔和的灯光不会干扰到其他室友。

听课用的迷你录音机，适合听演讲时使用。





个性化的书签，使书更加吸引人，为书增彩，还能留念做收藏之物。

可擦拭的留言板，方便室友留言，或用来提示要做的事情。

精致的闹钟，用来提示时间，上课就不用担心迟到了。

球类，如篮球、足球、网球、台球、排球等，视对方的兴趣而定。

工具书，如地图册、字典、百科全书、法规汇编等，在不同的场合均能派上用场。

通讯簿，用来记录电话号码、通讯地址、记录资料。

逢节送礼巧传情

节日多，礼品更多，中国几千年的文明创造了“礼节”一词，恐怕这也正是暗示“逢节送礼”的由来。

中国的节日很多，无论是民间的还是法定的，几乎每个月都有节日。人们总喜欢在这样的日子里表表心意，送上自己最美好的祝福。可以说，节日与礼品已经浑然一体。

1. 春节：送礼的最佳时间

春节是最重要、最隆重的一个节日是人们走亲访友、联络感情的最佳时间，因为大部分人在这个时间都放假，送礼的有时间，收礼的同样有时间，而且还可以小聚一下喝上几杯，巩固一下亲情、友情和爱情。

下面分门别类地介绍一下春节时适合送的礼物。



(1) 送孩子的礼物

春节是孩子们最盼望的节日，因为可以得到各种各样的礼物。

①压岁钱。这是春节时送给孩子必不可少的礼物，也是孩子最盼望得到的礼物。

②爆竹、焰火等。燃放时要嘱咐孩子注意区域和自身安全。

③各类玩具。主要依据孩子的年龄、性别和偏好进行选择。

(2) 送老人的礼物

给老人送春节礼物以送心意为主，最好是健康礼品。

①老人需要的摆件。如挂拐、托桃的寿星，招财进宝的求财灯，以供求拜的佛像等，不失为传统而又新颖的选择。

②敬老礼金。就好像老人给小孩压岁钱一样，敬老礼金是表心意的，只是它给的是爷爷、奶奶、父母或其他长辈而已。

③印制精美的年画、挂历等。

(3) 送亲朋的礼物

难得团聚，送上一些礼品略表心意，是维系感情的好方法。

①装饰画。一幅装裱好的绘画作品能够增添整个房间的氛围。

②盆景植物。能够美化家居环境，给冬季增添一丝绿意。

③地方特产。如果你所在的地方确实有特产，不妨带去一些，表达心意。

④精美挂历。新年新气象，精美的挂历应该是大家都不会拒绝的礼物。

当然，春节的时候请对方吃上一顿饭，朋友们聚在一起谈天说地，也是最好的礼物，不必刻意去追求那些过于讲究的礼物。



2. 元宵节：那“礼”就在灯火阑珊处

每年春节刚过，迎来的就是中国的传统节日之一——元宵节。正月是农历的元月，古人称夜为“宵”，所以称正月十五为元宵节。

提到元宵节，当然少不了汤圆的出场，在过去，汤圆就是元宵节时人们走亲访友时经常带的礼物，虽然礼物很轻，但却代表着彼此的情意。随着经济的发展，汤圆已经不再是元宵节的主打礼物了，人们更希望通过其他礼物来表达自己的心意，这时，送什么礼物又成了人们新的困扰。

实际上，送礼只是为了传情达意，对方肯定不会有什么苛刻要求，哪怕是一碗小小的汤圆对方也不会介意。你可以送父母一碗自己亲手做的，象征幸福、吉祥的芝麻汤圆，再送他们一个幸福的拥抱。送给爱人一晚共浴月光的机会，让梦幻童话般的爱情再一次温暖你们的内心世界。送给好朋友的礼物除了可以共同分享一碗汤圆之外，还可以别出心裁地给对方一个惊喜或者特权，这些都会让对方感动不已。

此外，一个准备良久的笑话，一首五音不全的歌曲，一段随心而起的爱的表白，一张真诚温暖的笑脸，都是元宵节的月光下最好、最美的礼物。

有爱就不要藏在心里，在元宵节这个可以大肆表达爱意的节日里，把你对父母的爱，对恋人的爱，对朋友的爱，对这个世界的爱，都勇敢地表达出来，让所有人都感受到世界的美好和你对生活的热爱。

3. 端午节：精选食品送健康

端午节是指农历五月五日这一天。关于这一节日的起源说法不一，有纪念屈原说、吴越民族图腾说、三代夏至说和恶月恶日驱避说等。



不过，这个节日基本上还是以纪念屈原为主要根源，尤其在我国南方一带比较盛行。

在端午节到来之际，送礼就成了人们表达自己情感，与亲朋好友交流、沟通的重要方式。准备走亲访友的你，一定想知道究竟送什么才能既烘托节日气氛又恰到好处地表达自己的情意，下面的礼物不妨一试。

（1）传统的礼物：粽子

人们在端午节前包粽子，并将其作为礼物互相赠送，分享粽子，欢度端午，迎接岁序转夏。粽子作为端午节礼品不仅恰到好处，还体现了节日特色，是端午节送礼的首选。

（2）健康的礼物：茶礼

我国古代北方人喜欢在端午节前后采集嫩树叶等制成茶叶，端午喝茶，有益健康，且端午吃粽子多油腻易积食，喝茶可以促进消化，减少油腻感。茶作为端午节礼品，既上档次又实惠。

（3）温馨的礼物：花卉

端午节礼物还可以送花表述情意。适合赠送的花卉有：剑兰、龙船花、文心兰、黄百合。剑兰的花语：避邪镇灾、性格坚强；龙船花的花语：争先恐后；文心兰的花语：快乐；黄百合的花语：快乐、喜庆。花卉较适合作为端午节礼物赠送给外籍员工或年轻时尚的员工。

（4）自由选择的礼物：礼品卡、礼品册

端午节礼物除了传统的粽子、水果、蔬菜等食品外，还可以选择现在流行的端午节礼品册、端午节礼品卡，这些高端产品把产品的选择权交给了受礼对象，让你不用担心所选的产品不合适。



(5) 民族特色的礼物：民间工艺品

如香包、香囊等端午节特有的民间工艺品，虽然礼物很小，但是一般都小巧精美，最重要的是这些东西价格并不很贵，带上它们相互拜访一下，更能加深彼此间的情谊，使相处更融洽。

(6) 实用的礼物：生活用品

实用的生活用品是较普遍的端午节礼品。如家庭装的洗浴用品、粮油、家纺、小家电等，一些特产食品也可作为端午节礼品。

4. 中秋节：盼团圆，寄相思

中秋节是中国的传统节日，为每年农历八月十五。八月为秋季的第二个月，古时称为仲秋，因处于秋季之中和八月之中，故民间称之为中秋，又称秋夕、八月节、八月半、月夕、月节，又因为这一天月亮满圆，象征团圆，又称为团圆节。

以下几点送礼建议，希望对你有所帮助。

(1) 月饼

中秋节吃月饼是百年流传下来的习俗，因此，月饼肯定是需要的。市场上月饼种类繁多，在挑选月饼的时候，一方面要挑选对方爱吃的口味；另一方面，由于现在很多老人患有糖尿病，还需注意月饼是否是“无糖月饼”。

(2) 茶和茶具

许多人都喜欢喝茶，而且送茶比送酒更有益于身体健康。

(3) 冬虫夏草

随着人们生活水平的提高，赋予健康元素的滋补品越来越热。冬虫夏草既是健康所需，又是体面大方的礼品。如果经济条件一般，在



冬虫夏草价格居高不下时，选择西洋参、石斛等普通滋补品，也是不错的选择。

(4) 特色美食

板栗、石榴和螃蟹等美食，是中秋节的特色美食，也是送礼佳品。

5. 重阳节：尊老、敬老、爱老

重阳节，指的是农历九月九日这一天。《易经》中把“九”定为阳数，九月九日，两九相重，故而叫重阳，也叫重九。重阳节早在战国时期就已经形成，到了唐代，重阳节被正式定为民间的节日，此后历朝历代沿袭至今。重阳又称“踏秋”，与三月三日“踏春”一样皆是家族倾室而出，重阳这天所有亲人都要一起登高“避灾”，插茱萸、赏菊花、吃重阳糕、饮菊花酒。重阳为历代文人墨客吟咏最多的几个传统节日之一。

王维的《九月九日忆山东兄弟》中写到：“独在异乡为异客，每逢佳节倍思亲。遥知兄弟登高处，遍插茱萸少一人。”可见古人已把重阳节当做团聚的日子，看着白发苍苍的长辈、疼爱自己的父母，你是否应考虑下重阳节送什么礼物呢？

(1) 重阳糕

重阳糕的“糕”字谐音“高”，代表着步步登高的意思，所以也可以引申为愿老人的身体素质步步升高。送人的重阳糕以自己做的为佳，更能显示你的诚意。重阳糕的制法很随意，其中，糙花糕粘了一些香菜叶作为标志，中间夹了一些青果、小枣、核桃仁之类的干果；与糙花糕不同的是，细花糕由两层、三层不等组成，中间夹杂了一些苹果脯、桃脯、杏脯、乌枣之类的蜜饯干果；金钱花糕除了外形比细



花糕小之外，其他的基本相同。由于重阳糕是用米粉、豆粉等材料加糖做成的，蒸熟之后口感特别松软，所以非常适合老年人食用。

不过，送重阳糕也有很多禁忌。比如冠心病、高血脂的患者不要吃含有猪油的重阳糕；肠胃不好的人最好吃经过发酵的重阳糕；胰腺炎的患者最好吃一些清淡、脂肪含量少的重阳糕；糖尿病患者不要吃加糖的重阳糕，可以吃一些椒盐类的重阳糕；对于重阳糕的点缀，可以选择红枣、茱萸以及可以药食两用的中药性食物等，以达到食疗的效果。

(2) 布鞋

以纯棉的千层底作为鞋底，以纯棉布作为内衬，完全手工缝制，具有无与伦比的吸湿性和透气性，能够营造清爽透气的鞋内环境，避免细菌滋生，而且穿起来更加舒服。凡是老人，没有不喜欢布鞋的，他们更知道穿布鞋的好处。因此，送上几双布鞋，既实用又体贴。

(3) 衣服

对于衣服，多数老年人还是偏爱黑、灰、蓝的“老三样”，少数“赶时髦”的老太太则会买些大红、大紫的衣服，但又显得过于张扬。如今老人的服装也增添了镶、嵌、绣等多种工艺，完全不必那么呆板。如果色彩选得好，对调节老人的心情有很大好处。

为老人购买衣服时，不妨注意以下几点：面料要柔软，以棉、真丝为佳；除了检查针脚、线头外，还要注意一些特别的细节设计，如口袋是不是够用；是否有内兜，以方便老人装一些重要物品；拉链是否是包着的，可以避免划伤老人等。





在重阳节到来时，各大商场优惠促销活动繁多，建议你带老人一同去购买。如果老人行动不方便，建议就近购买，遇到不合身的衣服换货也方便。

(4) 蜂蜜

正所谓药补不如食补，所以营养品应以实用为主。老年人容易出现便秘的情况，所以蜂蜜是个不错的选择，但是不要在商店里买经过加工或包装的。直接去联系养蜂人，这样花销也会相对减少。蜂蜜应用温水化开给老人服用，水温超过 40 度会把蜂蜜烫坏。

(5) 燕麦

燕麦有很高的营养价值，人体必需的 8 种氨基酸和维生素 E 的含量比白面和大米还高，其微量元素钙、磷、铁的含量也颇丰富。不仅如此，燕麦对预防老年人动脉硬化、高血压、冠心病、糖尿病、脂肪肝、水肿、便秘等，也有积极的辅助疗效，能增强老年人的体力，起到延年益寿的效果。

6. 元旦：礼物随心送

“元”有开始之意，“旦”指天明的意思。元旦是一年开始的第一天，也被称为“新历年”、“阳历年”。元旦又称“三元”，即岁之元、月之元、时之元。辛亥革命成功后，孙中山为了“行夏正，所以顺农时，从西历”，定农历正月初一为春节，而以西历的 1 月 1 日为新年。1949 年 9 月 27 日，中国人民政治协商会议第一届全体会议决定：“中华人民共和国纪年采用公元纪年法”，确认新年（元旦）为中国的法定节日。元旦也是世界上很多国家或地区的法定节假日。

迎新纳福之时，什么礼物最能体现你的期望与关爱之意呢？



(1) 饰品

各种花样的饰品在元旦佳节到来时都离不开一个“福”字，中间用纯银镀钯金做“福”字造型，翡翠玉环包围，有福满团圆的寓意。这是一款做工精美，造型独特，又不乏时尚韵味的礼物。

(2) 各种造型和香味的蜡烛

如麝香或异国风情的香味，可令人神清气爽，更能增加生活情趣。

(3) 影碟

可选购一些电影 VCD、DVD 碟片，但一定要是对方喜爱看的影片或喜欢听的音乐。

(4) 车上用品

对开车的朋友，可为他们准备一些车上用品，也可送一些平安吊坠、车用空气清新剂、冷热箱、车上贴画等饰品。

其实，对于元旦这个从西方舶来的节日，礼物没有太多的讲究，你可以随心所欲地进行选择，只要能传达友情就可以了。

第八章 情场送礼术

——问情哪得深如许，为何源头活“礼”来

在扑朔迷离的情场中，要想成功燃起“爱的烽火”，不仅要学会说“我爱你”，还要学会送礼。送给心上人的礼物种类包罗万象，传统的、前卫的，浪漫的、实用的，原创性的、趣味性的，只有想不到，没有做不到。借助礼物来传达你的爱慕之情，才是最可靠、最有效的方法。

夺取芳心的法宝，表白心声的首选

对于仍在“追情逐爱”的人来说，礼物是夺取芳心的法宝，表白心声的最佳选择。送给情人的礼物，不需要 10 克拉的钻石和百万豪宅，其实她（他）最想要的就是你的爱，所以关键不在于送什么，而是如何让礼物传递出你的爱意。

无论男生还是女生，心中总有一个让自己牵肠挂肚的人。韩莹莹也是如此，那个人的身影总是不知不觉地浮现在她的眼前……

首次与马长文见面，他就走进了韩莹莹的心扉。不知道为什么，

韩莹莹经常会思念他，尽管两人单独相处的机会很少，但只要有马长文出席的场合，韩莹莹总是可以第一时间在人群中找到他。而马长文呢？似乎对韩莹莹也有点意思。韩莹莹想让两人的关系明朗一些，思前想后，她决定采用“礼物攻略”，不过，送什么礼物才能够表达心意呢？这个问题一直困扰着韩莹莹。

这天，机会来了。下班的时候，突然下起雨来，韩莹莹看到马长文正站在办公楼的门口，一边看着表，一边焦急地望着外面的瓢泼大雨。她决定抓住这个难得的好机会。

“我这儿有一把备用的雨伞，一会儿我爸爸开车来接我，这把伞就送给你吧！”她表面上装作很随意的样子，其实一直盼望着这样的机会，能够把雨伞送到他手里。

“真不好意思，我今天确实是着急去车站接一个老乡，太感谢你了。”马长文觉得很意外，也很感动。

次日下班后，马长文在公司门口等着韩莹莹，手里还捧了一束红色的玫瑰花。他居然在公司门口向韩莹莹求爱了。韩莹莹的同事都觉得很意外，只有韩莹莹心里明白，原来，她在雨伞上贴了一张卡片，上面有她对马长文的心意表白。

雨中送伞，就像雪中送炭，既是一个机会，更是一种技巧。送伞送的是一份关怀，尽管这份礼物很普通，但在特定的环境下它却是那么的珍贵，那么的贴心。

需要说明的是，除非必要，中国人通常不用“伞”作为礼物相赠，因为汉字里的“伞”和“散”同音。当你向意中人表白时，千万不要随便送伞。



具体而言，送什么礼物最合适呢？以下推荐几款供你参考！

(1) 情人卡。情人卡是最为普通也最简单不过的表白礼物，关键看你如何发挥创造力。不管是纸质的卡片，还是当下流行的电子贺卡，都可以借用巧妙的设计、漂亮的制作传情达意。当然，如果你想给心上人一种心跳的感觉，真情告白最好是原创的。

(2) 布娃娃。布娃娃往往被赋予生命和灵性，不得不承认这是女性朋友最具想象力的表现。从小女孩时代开始，女性就和各式各样的布娃娃结下了不解之缘，一起哭、一起笑、一起睡觉，这个礼物不简单！需要注意的是，所选布娃娃的大小及所送对象的年龄都要谨慎考虑，千万不可盲目行事。

(3) 香水。西方人把香水比做是催化爱情的灵丹妙药，认为它能够带给另一半奇妙的感觉。有位明星曾为香水做过最好的广告——“喷上香水入睡”的画面，是不是很唯美性感？可以说，香水是当之无愧的最性感的表白礼物。

(4) 玫瑰花。玫瑰是爱情的象征，如果你不知道求爱的时候送什么，就选择玫瑰吧！不过，玫瑰这样的礼物比较大众化，若想打动对方的心，还需要发挥一下创意，送出新意，送得与众不同。不同种类和数量的玫瑰代表不同的含义，这些知识你不必恶补，只要到花店问问老板，他便会把不同版本的美好寓意全部告诉你。另外，蔷薇、勿忘我、郁金香也适合表白时赠送。

(5) 巧克力。如果你暂时不清楚意中人的喜好，不妨送点巧克力给他（她）。如今巧克力的广告语大多充满了浓浓的情意，如“只送给最爱的人”等，具有一定的专属性。不少巧克力的包装设计也很有新



意，心形、小靴子形状……各种礼物造型纷纷上市，每款都很别致，价格从二三十元到上百元不等，送给心仪之人既美观又大气。

(6) 爱的小诗。附上一张精美的卡片，诗作无须押韵，只要它能真情流露。

(7) 会说话的“对对碰”。如果你担心遭到拒绝或是碍于面子，一直没有向对方表白，那就送她一对会说话的“对对碰”吧！两个钥匙扣的红心相碰会说“I love you”，表达出你浓浓的爱慕之情，再配上一封情书，就再浪漫不过了！

(8) 电子相册。电子相册是一种全新的礼品，一个相框可以换多张图片，如同电脑屏幕一样清晰。你可以导入很多张他（她）最开心时的照片，再把你自己最满意的照片放进去，把这样的相框送给他（她）作为礼物，他（她）肯定会很高兴。

(9) 马克变色杯。你可以用他（她）的照片定做一个马克杯，杯子没有装水的时候，是看不到照片的，但是杯子里装了热水，他（她）的照片就会显示出来。这样的礼物非常有特色，也很有创意，一杯子就是一辈子。

(10) 自助杂志。你可以把他（她）的相片和资料进行整理，做成一份他（她）出生年代时的报纸或杂志。如果你有什么想对他（她）说的话，也可以暗中表露一些。

不管是男性还是女性，最能“显真心、表诚意”的礼物就是对他（她）的呵护关心和默默支持，在他（她）遭受失败或蒙受委屈的时候第一个站出来安慰他、保护她。



甜蜜礼物：给爱情升升温

爱，就像熊熊燃烧的烈焰一样炙热，就像狂风暴雨一样激烈，陷入浓情蜜意中的情侣，总想把自己的款款深情送给另一半，却不知道该用什么礼物表达情意。实际上，热恋时无须费尽心机地去琢磨送什么礼物给对方，只要你送的东西能够让对方感觉到甜蜜和幸福就足够了。因为这时所送的礼物可谓锦上添花，能够为平淡的生活增色添彩。

11月份的哈尔滨已经下了3场大雪，到处冰天雪地，十分寒冷，但慕芙蓉和唐新杰的心里却充满了温暖，因为他们正处于热恋之中。下过雪的冬天是浪漫的，慕芙蓉和唐新杰穿着厚厚的貂皮风衣在雪中漫步，他们体会到的是炽热的爱情。唐新杰每天都会给慕芙蓉发布第二天的天气预报，提醒她多穿衣服，注意保暖；慕芙蓉则会亲手炖一锅牛肉放在保温桶中，送到唐新杰的住处。

元旦来临之际，唐新杰和慕芙蓉相约一起过节。唐新杰送给慕芙蓉一个红红的中国结，这个中国结很特别，它的“身上”绣上了慕芙蓉的名字和唐新杰对她深情的表达“我爱你”，慕芙蓉给这个礼物拍了张照片，说要永远保留；慕芙蓉给唐新杰的礼物更特别，是她亲手织的一件灰色毛衣。接过女友亲手编织的毛衣，唐新杰心里有说不出的感觉，那一刻他觉得自己是世界上最幸福的人。

情人们在热恋的时候，都希望把最好的礼物送给对方，让恋人明白自己的深情。适合热恋时送的礼物有很多，能够进一步增进两人感

情的礼品是最合适的。如果你暂时想不到送什么，下面列举的一些礼品希望能够给你一点启发。

(1) 情侣香水。这种香水能使对方感受到属于你们二人的气息。

(2) 心形糖果。表示甜蜜的爱恋，是常规的情人礼品。这个礼物可谓经久不衰，它给人带来的精神感受早已超越了它作为食品的价值。在热恋的时候给对方送上一份心形糖果，让幸福的感觉像它一样回味无穷。

(3) 小摆设。充满柔情蜜意的摆件，与恋人朝夕相伴，别时则睹物思人。

(4) 围巾。寒冷的冬天，如果你能亲手编织一条围巾，在某个合适的时间送给他，他一定会很感动，这样的礼物是最温暖人心的。

(5) 情侣饰品。如今市场上所售的很多物品都是成双成对的，如项链、项坠、手链、钥匙链、手机挂坠等，设计为“示爱”的形式，如心型、情侣型、爱神型等。这些东西既能使彼此的感情更融合，更是向所有人宣示了你们的爱情，既时尚又有着非凡的意义。所以，热恋的时候不妨买一对手工编织的红绳，或是一对纯银镶钻的戒指，包装好了送给对方，肯定会有意想不到的收获。此外，香罗帕、手镯、玉坠、红豆、香包等定情信物，也是男女情意相契的象征。时尚款式的情侣表，则在任何场合都能显示你们是一对亲密的爱侣。

(6) 筷子。热恋中的你，可以送心爱之人一双别致的筷子。送的时候别忘了告诉对方：我送你筷子是愿和你双宿双栖，成双成对，同甘共苦，永不分离。听了你的爱情宣言，对方一定会更加珍惜你们之间的爱情。



(7) 玉石。玉石象征着纯洁与专一，也代表着高贵、美丽和典雅，而且还具有开运和护身的功效。你可以根据另一半的特质来选择不同的玉石，把恋人之间的柔情蜜意融入其中，这绝对是送给恋人的一大好礼。

可以馈赠的礼物还有很多，只要你能够通过礼物让恋人明白，你愿意和他（她）在一起，你很在乎他（她），希望你们的爱情能天长地久，就足够了。因为无论什么礼物也抵不过一份真挚的爱。

冯宗辉和姚佳佳确立恋爱关系3年，已经到了谈婚论嫁的地步。然而，冯宗辉发现姚佳佳对自己的态度越来越不可理喻，总是鸡蛋里挑骨头。比如，由于工作需要，常常要加班加点，他身为部门主管，更要起带头作用，挤不出时间来陪她吃饭，她就会胡乱猜疑，不是唠叨他不够体贴，就是无缘无故地找茬吵架，好像变了个人似的。冯宗辉觉得再这样下去，两人非走到分道扬镳的地步不可！可是，无论他怎么做，姚佳佳还是会抱怨他不够爱她，冯宗辉绞尽脑汁也没有想到问题出在哪里？

公司新来的同事侯灵霞见冯宗辉一副神不守舍的样子，便关心地询问他，冯宗辉一肚子的苦水正愁没处吐，遇到善解人意的侯灵霞，便将自己和女友的问题倾诉了一番。侯灵霞大概了解情况后，笑了笑，对冯宗辉说：“女人都这样，心思细腻又很敏感，你工作太忙，没时间陪她散步、娱乐，不妨在平常的日子里，多给她送几份小礼物，让她知道你心里总是想着她，这样你们的关系也许就会峰回路转，你不妨尝试一下。”

冯宗辉听了侯灵霞的话，下班时经过一家商场，突然想起姚佳佳

曾经跟他提到过她的面膜用完了，一直没有买。不如给她买上几袋面膜作为礼物！这么想着，冯宗辉便停下了脚步，转身走进了那家商场……

当冯宗辉将面膜递到姚佳佳的手中时，她的脸上终于绽放出了久违的笑容，高兴地对冯宗辉说：“我又看到从前的你了！你又像我们刚开始恋爱时那样体贴我了！”冯宗辉看着满脸洋溢着幸福的姚佳佳，终于明白，小礼物的功效并不仅仅限于它自身的用途，还能够挽救走向破裂边缘的爱情！

恋人之间，不要妄想仅借助一份厚礼便一劳永逸，只有细水长流，渐渐地、渐渐地、渐渐地，才能巩固双方的关系。冯宗辉认识到了这一点，最终如愿以偿地与女友和好如初，并通过小礼物加深了两人的感情。由此可见，情侣之间还是应当隔三差五地送一些小礼物，不要因为彼此熟悉就忽略了这一环节，要知道爱情是需要经营的，经不起平淡的考验。

公司里的女同事都很羡慕华亚男，夸她眼光好，找到了贺克东那样的好男人。贺克东经常会给华亚男送些小礼物，上一次他出差回来，给华亚男带了一些出差地的土特产，让她拿到办公室分给同事们尝尝鲜；这一次又说自己在旅行途中偶然看到一个可爱的玩偶，便买来送给华亚男放在办公室里做装饰品。华亚男收到这些可爱的小礼物，加上同事们对男友的称赞，心里暖洋洋的，觉得自己幸福极了。

其实，恋人之间只要在送礼的时候表现出顺手带回来的心意，或是轻松地表示送这些东西很自然，并非带有某种目的性，对方一定会欣然接受的。



致歉礼物：打破冷战僵局

再轰轰烈烈的爱情，在一起时间久了，也会激情退却，走向平淡，甚至产生矛盾。如果你们最近一直都在争执，互不理睬，真是大煞风景。不管谁对谁错，总得有个人先低头认错。如果你觉得当面向对方低头认错难以启齿，不妨给对方送上一份小礼物，也许看到你送的礼物，对方就会开怀大笑，让之前所有的不愉快都烟消云散。

五一劳动节前的一天晚上，赵子明和郭春燕又谈起了五一小长假出游的计划。郭春燕最近工作很辛苦，很想趁假期驾车到郊外游玩，而赵子明则想留在家里看世界杯。郭春燕见男友不愿意陪自己去玩，十分生气，冲着赵子明大喊：“你整天就知道看足球，玩游戏，我最近这么累，你怎么一点也不懂得体谅人啊？”

赵子明也是暴脾气，听到郭春燕说自己对她不好，气不打一处来：“谁不体谅你了？谁天天为你准备晚餐，谁天天收拾房间、打扫卫生？不要无故找茬好不好！”

“我近来不是很累吗？以前用你做饭打扫卫生了吗？再说了，你做点家务还不是分内之事，家又不是我一个人的。不要那么自私！”郭春燕一边整理衣柜一边牢骚满腹，“我不想看到你，你今天就睡客厅吧！”

“你凭什么让我睡客厅啊？真是不可理喻……”两人互不相让地吵了起来，最后赵子明生气地摔门而去，郭春燕气得泪珠子像下雨一



样啪嗒啪嗒地往下掉。

到了半夜，赵子明还没有回来，郭春燕心里有些担心。但她觉得自己没有做错什么，也就强忍着不给他打电话。过了一会儿，赵子明从外面回来了，郭春燕躺在床上装睡。赵子明进卧室待了一会儿，又出去了。郭春燕觉得很奇怪，起身发现桌子上有一盒可比克，里面还加了一张调皮的贴画，上面写道：“亲爱的，原谅我吧！我真的不想睡客厅。”

看到这份礼物，郭春燕气一下子全消了。她走出卧室，拿荞麦枕头砸了赵子明一下，说道：“别把沙发压坏了！”赵子明从沙发上跳了起来，搂着郭春燕说：“就知道你心疼沙发。我想好了，这几天白天陪你去玩，晚上回来我再上网看世界杯。”

与恋人争吵过后，如果能够坦然认错，基本上能雨过天晴。如果道歉的话很难说出口，送上一份小礼物，也能巧妙地解决问题。下面列举一些可送的小物件，或许它真的能够让你们重归于好！

1. 丰盛的晚餐

如果你们已经生活在一起，可以精心为对方准备一顿丰盛的晚餐。无论做得好吃与否，对方都会被你感动。如果实在不会，也没有条件，可以请对方到饭店去吃；如果对方拒绝你的好意，就直接告诉他（她）地址，说会一直在那里等他（她），相信到时他（她）一定会出现在你的眼前。请吃饭时，不妨再准备一点小礼物，比如一束玫瑰花、一张公园门票等，这样他（她）就没有理由再生你的气了。

2. 美容养颜用品

许多男人很难想到这样的礼物，可能是由于他们不太关注这方面



的事情。实际上，只要想想恋人的面部皮肤大概有哪些特点，你就明白该怎么做了，无论是在商场还是网店购买，都会有售货员把合适的商品推荐给你。送礼物时，别忘了说一句：“不要再生气了，生气会让人衰老，女人要懂得保养自己。”收到这样的礼物，听到这样的话语，相信她一定会转怒为喜。

3. 玩偶花束

对于这样的礼物，女人无法不被打动，一对搞笑的不倒翁、一只毛茸茸的玩偶熊、一束包装漂亮的玩偶花束，一定能让你得到她的原谅。如果她喜欢那份礼物，她可能会说：“我之所以原谅你，完全是看在这只熊的份上！”只要两人能够和好如初，看在谁的面子上其实并不重要。

4. 彩信

让短信在对方的手机中能够发出声音，这已经不算是什么新鲜事了，借助手机向对方道歉，相信他（她）收到这份礼物时，气肯定会全消了。

5. 小礼物包装盒

你可以在包装盒里放一张写着“亲爱的，对不起！”的道歉卡片，再在盒子中放一块香甜的怡口莲，当他（她）把怡口莲放到口中的那一刻，你们之间所有的不愉快也都随之融化了。

6. 致歉便签

冷战的时候，不妨送给他（她）一份“致歉礼物”，将你不好意思说出口的“亲爱的，对不起！”写在便签上，再用荧光笔把“亲爱



的”这几个字明显地标出来。如果条件允许，也可以画一幅自己鞠躬作揖赔礼道歉的卡通画，画得难看也没关系，他（她）反倒会觉得你很幽默和讨人喜欢。

礼物寄托牵挂，爱情常伴身边

只有两个人彼此珍惜，不断地进行感情交流和沟通，爱情才能天长地久。然而，当恋人由于工作或学习要到其他城市或国外去，而你却不能一同前往时，想要维系这份天各一方的爱恋，只能在电话中诉说相思之情，那一份深深的牵挂会由于对方的一举一动而辗转难眠。最重要的是，你可能会担心一个问题：恋人走出了自己的视线范围，会不会移情别恋呢？这个问题的确困扰着许多人，如果你真的担心物理距离会产生心理距离的话，不妨在对方临走时送上一份小礼物，使他（她）看到那份礼物时，就想到远方那个为其牵肠挂肚的你，进而忠诚于爱情和婚姻，和在你身边时一样在乎你。

魏桂霞的男友接到了公司的通知，要到国外深造一年。听到这个消息后，魏桂霞很郁闷。他们从相识到恋爱，一直都在同一座城市，即使有时由于工作需要也就是偶尔分开五六天，这一次要分开一年，魏桂霞心里很不踏实。她担心距离让自己和男友的感情慢慢变淡，更担心男友在外面见异思迁，做出对不起自己的事情，虽然她知道男友为人很正直，但这种事还是得打个预防针。

男友临走的时候，魏桂霞送给他一个漂亮的记事本，说：“我买



了两本记事本，我俩一人一本。分开的日子，我会把内心的想法都记录下来，希望你也能做到。”男友接过礼物，告诉她：“不要担心，一年的时间很快就过去了。我不在你身边的日子，你要好好保重身体。”

光阴荏苒，转眼间一年便过去了。魏桂霞的记事本已经快写满了，她想，我写了这么多，是因为我心里思念着他，他的记事本上都写了些什么呢？两人团聚的时候，魏桂霞和男友交换了记事本，男友看到魏桂霞的记事本里写的都是对他的相思之情，而男友的记事本里记录的都是没有女友在身边遇到的麻烦事，比如衣服皱了不会熨烫，没人整理房间东西很难找到，以及他想起魏桂霞在身边时那些没有后顾之忧的日子。

在分别的日子里，尽管两人记录的心情各不相同，但有一点是相同的：他们都体会到了对方对于自己的重要性，也更懂得珍惜对方了。

两个简单的记事本，书写了两种不一样的心情，演绎出了一段美好的爱情。在魏桂霞和男友分开的一年中，她送的记事本时刻陪伴着男友，男友记录了自己独自生活的点点滴滴，体会到了一个人生活在异国他乡的不如意，进而更加思念魏桂霞的好；而魏桂霞则把所有的相思之苦都写在了日记里，虽然她没有亲口告诉对方，但相信当她的男友看到恋人字字珠玑的真心话时，一定会备受感动。

如果你的恋人也即将远行，你们要暂时分开一段时间，不要忘了给他准备一份恰到好处的礼物，让你的爱时刻陪伴着他。

注意，你的礼物不能过于随便，送一盒巧克力或糖果没有太大的意义。下面这些有形和无形的礼物可以作为参考。

1. 小型观赏植物

当恋人要出国考察和异地出差时，不妨到花店买盆小型观赏植物，一定要选购那种必须天天浇水，否则就会枯萎的盆栽花木。送礼物的时候告诉对方：“你对待这盆花草必须要像我那样好，需要你天天细心地呵护。”如果那盆植物在你们团聚时仍旧枝繁叶茂，证明对方很在乎你。必须注意的是，这份礼物需要装入木箱内，再用厚纸包装好，否则会由于携带不便而给对方的出行带来困扰。

当你送上小型观赏植物后，还要对你的恋人说几句柔情蜜意的话语，回忆一下你们初恋时的情形，甜蜜地在其耳畔说：“没有我在身边的日子，要照顾好自己，我这辈子就交给你了，别忘了每天晚上给我报个平安。”

2. 借歌寄相思

在离别的日子里，你可以隔段时间就在广播电台或是电视的音乐节目中，为异国他乡的恋人点一首歌，这首歌可以是表达你对他（她）的思念的，也可以是你们都喜欢的，借由歌曲寄托相思之意。当对方听到你为他（她）点播的歌曲，肯定会非常感动。

在点歌的同时，你也可以再写一段真情告白，请节目一并播出。时间可以选择在节假日或晚上，并叮嘱恋人一定要收看或收听。

无论采取什么方式，只要能够让恋人在远方体会到你对他（她）的牵挂和想念，让你的爱意能够时刻震撼他（她）的心灵，体会到一种“天涯若比邻”的感觉，时刻想着你对他（她）的好，等到团聚时，也许就会更加珍惜在一起的美好时光。



用甜言蜜语做包装

爱是需要表达的，情侣之间的“甜言蜜语”就是爱情的保证，尤其对女人而言更是如此。不过，对于送礼这样浪漫的事情，往往有些人在送礼物时，不懂得说些甜言蜜语，从而让礼物产生的效果大打折扣，成为恋人眼中不解风情、不懂浪漫的死板之人，多么无辜啊！

宋志勇最近很郁闷，女友总觉得他并不是真心爱她，并提出要和他分手。同学聚会时，好友段大海见他一副郁郁寡欢的样子，便问道：“这是怎么了，一个大男人无精打采的。”宋志勇苦笑了一下：“也没什么，就是我俩感情出了点问题，女友说我不是真心爱她，要跟我分手。你说我多冤啊，给她送这送那，恨不得把一切都给她，怎么就对她不是真心了呢！”“这个我明白。”段大海深表同情地拍了拍宋志勇的肩膀，“根据我多年跟老婆的斗争经验，对付女人只送礼可不行，还得嘴巴甜一些，用言语和行动来证明你是爱她的。”“具体该怎么办？”宋志勇问。段大海神秘地一笑，将秘诀传授给了宋志勇。

宋志勇得了段大海的真传，聚会一结束就到首饰店买了一对精致的手镯，并让售货员包装好，然后又买了一束玫瑰花，来到女友的家门口。

女友开门一看是宋志勇，脸立刻就拉长了，冷冷地说：“不是叫你以后别来找我吗，不爱我还来这里干嘛？”

宋志勇满脸堆笑，送上9朵玫瑰花说：“我怎么不爱你啦，我不仅

爱你，还要和你长长久久。我已经认真想过了，我这一生最重要的事情，就是要用一辈子去爱你。”

女友听了宋志勇的话，刚刚还阴云密布的脸立刻变得雨过天晴了。

宋志勇拿出自己精心准备的礼物，递给女友说：“亲爱的，希望你能收下它，因为它是我对你的爱和承诺。我爱你，我发誓要永远对你好。”

女友打开礼物一看是手镯，脸上露出了惊喜的表情，听了宋志勇的话，心里更像喝了蜜一样甜，早忘记了曾经的种种不快。何况她说分手只是气话，心里还是爱他的。于是，她满面含羞地对宋志勇说：“我也爱你，我也要一辈子对你好。”

深爱的两个人，在送对方礼物时总会说上一句“我爱你”、“我和它一起属于你”等甜蜜的话语，这话浅浅地听，是表白；深深的想，是托付。简简单单的一句话就可以让对方心花怒放、爱意浓浓。

用神秘感营造浪漫的气氛

当看到心上人收到喜欢的礼物时开心、幸福的样子，恐怕是人生中最幸福的事情。

不过，给恋人送礼的时候，如果能保持一定的神秘感，更能放大送礼的效果。

有位心理学家曾经做过一个这样的实验：将一群20岁左右的年轻人分为两组，第一组被告知，他们过一会儿有机会得到一个拥抱，而



且是来自自己最喜爱的歌星的；第二组则被告知在一星期后也会得到一个热烈的拥抱，却没说是谁的拥抱。结果证明，第二组学生的满足度高于前一组，因为他们在这一个星期中，每天都会以非常真实的心态想象自己和最喜爱的人拥抱的情形。基于这种心理，想让对方对你送的礼物充满期待，就要给对方一种神秘感，这种神秘感是一件礼物最美妙的前奏曲。

“你知道吗，娟娟和屠永刚今天交换完订婚礼物之后，就领了结婚证。你看看人家，终于用最直接的方式将爱情修成正果了，而你对我还一点表示……”朱姗姗听闻好友的浪漫事情后，忍不住对夏宇强抱怨起来。夏宇强听了，觉得自己很冤枉，其实，这段时间他一直在考虑女友过生日送什么比较好，正悄悄地准备着给女友的生日礼物。不过，听了女友的话，他表面上仍十分淡定，只说了句：“噢！”朱姗姗气得好几天没理他。

尽管夏宇强和朱姗姗还没有结婚，目前也没有结婚的打算，但夏宇强心里已经把朱姗姗当成未来的妻子了，如今只差一个仪式而已，只是由于少了结婚仪式，她才有些不安心。她过生日送什么比较好呢？夏宇强想通过一份生日礼物送她一份心安，同时也送她一份承诺。他思来想去，颇为头疼。突然，他想到了模仿结婚证上的词定制一个竹筒情书，并附了一份他们交往的简单过程，同时，他还根据女友的品位，精心准备了一个美丽的玩偶。当然，这一切都是悄悄进行的，无论朱姗姗如何旁敲侧击，夏宇强就是不吐露半点风声。

朱姗姗生日那天，当夏宇强拿出礼物时，她娇嗔了一句：“我还以为你忘记了呢！”打开礼物，她更是惊呼一声，抱着夏宇强动情地

说：“谢谢你，亲爱的，我太喜欢这个礼物了。”看着女友激动、幸福的样子，夏宇强心里也甜甜滋滋的。

上述故事中男主人公给女友送礼的方式你用过吗？不论对方多么迫切地希望知道你的事情，你都要守口如瓶，让恋人对你有不明白、搞不清楚的部分，从而对你和礼物充满好奇和期待。

具体而言，神秘感应该怎样营造呢？

1. 定制礼物

有时定制的礼物更能将神秘感凸显出来，比如：刻着姓名的钥匙坠、唱片盒，写着自己初恋故事的木楔情书，根据真人照片制作的大头贴，自己编辑的别出心裁的生日报纸……这些充满创意的礼物，肯定会让对方又惊又喜。当然，在送的过程中，你也可以精心策划一番，比如装作忘记了，背地里却叫快递公司送上，当对方一边埋怨你一边好奇地拆着礼物，最终看到你的“杰作”时，这种前后的心理落差一定会让其喜出望外。

2. 控制情绪

当你面对恋人的疑惑和冷嘲热讽时，要始终沉着冷静、方寸不乱。面对诱惑，更应谈笑自若，让对方始终无法猜透你的心思，当你最后展示出你准备的礼物时，对方一定会高兴得尖叫起来。

3. 不可预期性

神秘感的核心在于“不可预期性”，换言之，就是给对方留下想象的空间，让对方无法准确预测你下一步的行动，从而对你将要送的礼物产生强烈的好奇心。



4. 不一致性

人们总喜欢把周围的人分成若干个类型，当对方试图把你归于某一类时，就开始将刻板的印象加到你的身上，这时，你不妨做些令对方匪夷所思的事情，送一个出乎对方意料的礼物。比如，对方觉得你太过正经，不妨送一件情趣内衣颠覆一下对方对你的看法。

人有人言，花有花语

不同的花有着不同的特点，人们给它们赋予了不同的含义，称之为“花语”。给朋友送花要慎重，而恋人之间送花就更有讲究了。男士给女士送花，或女士送花给男士，可以表示友谊或慰问，也可以表达爱慕之意，或有礼貌的拒绝方式，这一切不需言传，都暗藏在花中。所以，恋人之间千万不要送错花，只有送对花才能传对情。

刘雅虹是一位外企白领，长得白皙靓丽，待人落落大方。尽管身边不乏追求者，但她这几年始终等待着出国留学的男友——王立伟。但因为两人聚少离多，王立伟渐渐地刘雅虹有些疏远了，在刘雅虹的追问下，王立伟坦诚相告：他爱上了一个韩国女孩。刘雅虹很难过，一直喜欢她的同事杨树峰看到她的样子，心里很不是滋味，尽管刘雅虹没有接受他，但他仍锲而不舍地追求着她。

刘雅虹伤心的那段日子，杨树峰一直给她送花。起初送一束天竺葵，随后送了一束粉色的玫瑰，接着又送了一束火焰百合。刘雅虹不明白杨树峰是什么意思，因为每次送花他都没有多说什么。后来杨树



峰告诉她，你把每束花的花语连起来就是一句完整的话，而那正是我要对你说的。

刘雅虹上网查了下这几束花的含义，连在一起竟然是这样的：（天竺葵）别伤心，因为你身边有我；（粉玫瑰）我喜欢你如花的笑靥；（火焰百合）我期待着能给你一生一世的幸福。在杨树峰的热烈追求下，两人终于走到了一起。

一年后，王立伟和韩国女友分手，又试图和刘雅虹复合。刘雅虹什么也没有说，在见面的时候送了王立伟一束石榴花，王立伟当即明白了她的意思，后悔不已。因为石榴花的花语是“你已经没有机会了”。

读完这个令人纠结的爱情故事，相信你也弄明白了一个问题：花能够表达你的爱慕之意，也能够委婉地拒绝他人求爱。

每种花都有不同的寓意，同一种花颜色不同，表意也存在差异。因此，想要借花向恋人传递心意的你，一定要弄清楚花所代表的意思，以免弄巧成拙。

1. 同一种花，颜色和品种不同，寓意也大不相同

海棠花：送给异性时，表示“我们只能做最好的朋友，不会成为恋人”，是拒绝他人求爱的意思。

茶花：颜色不同，表达的意思也不一样。红茶花的意思是“你是世界上最美的人”；白茶花的意思是“你不在乎我对你的爱”。

菊花：菊花有“花中君子”之美誉，通常代表“品格高逸”，但如果送小型品种的黄菊给对方，即暗示对方“不大方”或者“我们的关系出现了裂痕”。



百合花：表示“旧情复燃”，但如果女士送黄百合给男士，则表示指责对方“谎话连篇，不忠于爱情”；如果男士送黄百合给女士，则表示她“逢场作戏”、“爱情不专一”。

蝴蝶兰：是“美丽”的代言，但如果送白花红舌给对方，就表示“我们有分歧，没有共同语言”。

洋水仙：象征清秀脱俗、有个性，但是送全黄花给对方，则表示“冷酷无情”。

玫瑰花：公认代表爱情，但如果送黄玫瑰给对方，则表示“妒火中烧”。

2. 把你的深情融在花的香气中

求爱时送上一束蕴涵寓意的花，让你的深情融在花的香气中，传递到恋人的心田里。

芍药：你羞涩的神情令我怦然心动。

蕙兰：你是我最关心的人。

茉莉：你柔情似水。

紫丁香：希望你给我一个初恋的机会。

太阳花：你是我人生中的彩虹。

波斯菊：我对你一见钟情。

郁金香：我对你的爱永不改变。

吊钟海棠：我要为你讲一个关于爱情的故事。

印度石竹：想与你携手共度一生。

火焰百合：希望我能带给你永远的幸福。

金百合：你优雅的品格令我陶醉。

白百合：很欣赏你的洁白无瑕。

香槟玫瑰：我对你情有独钟。

橙玫瑰：给你一份神秘的爱。

白玫瑰：我们的爱是纯洁的。

红玫瑰：想和你拥有一场轰轰烈烈的爱情。

3. 用花委婉谢绝对方的爱

如果你并不喜欢追求者，或是想和交往的对象分手，又不好意思开口，不妨送对方一束花，让花来告诉对方你的想法。相信你这么诚恳地坦白相告，对方一定会明白并理解你的选择，默然退出。

连翘：你的所作所为令我恨之入骨。

荷叶：你的过错我无法原谅。

柠檬：你的热情令我无法接受。

落叶松：我最不喜欢惧怕失败、没有勇气的人。

蒲公英：我无法容忍你对爱情的不忠。

牵牛花：我从来没有在乎过你。

凤仙花：你只是个绣花枕头，金玉其外，败絮其中。

节日礼物：凸显重视

对于恋人们来说，一些特殊的日子对他们相当重要。不少情侣都是在情人节前、圣诞节前、生日前分手的，究其原因，就是因为他们在那一天没有送礼或送错了礼。所以，在这些特殊的日子，送上你



匠心独具的一份礼物，更能赢得对方的心。

1. 生日礼物

在生日这一天，人们都希望能得到大家的祝福，也希望“生日快乐”的歌声轻轻在耳畔响起。尽管能与家人团聚在一起过生日，内心充满温馨的感觉，但是仍有许多人选择和恋人单独在一起，过一个充满浓浓爱意的生日。

此外，有人习惯在家里开家庭聚会，当你到恋人家里参加聚会时，可以趁此机会认识对方的家人。不过，这时除了要为恋人准备礼物外，别忘了也要为恋人的家人准备礼物！如果你是女性，当到男方家去庆祝时，最好的礼物是亲手烘制的蛋糕、布丁等饭后点心，自然地表现出你的女性美，相信会更有效果。生日的礼物，不妨依据季节而加以活用。若是冬季，可以送皮制的手套、围巾等，令人欣喜的温暖会立刻传达到他的身上。如果是在炎热的夏季，录一盘海涛的声音，或是买一件图案独特的T恤衫也不错。

如果你是位男士，要送给女友礼物，依然是符合季节的花束最受欢迎。看年龄多少就送几朵花。

下面是代表不同月份的花，作为送礼时的参考。

一月，茶花。

二月，水仙。

三月，穆兰花。

四月，樱花。

五月，菖蒲。

六月，栀子花。



七月，绣球花。

八月，紫藤。

九月，龙胆珠。

十月，枫叶。

十一月，石榴花。

十二月，梅花。

此外，生日时一起去看电影、听音乐会、参观美术展览等活动也相当有意义。邀请对方时，可以亲手做邀请卡，然后把入场券附在信封里一起邮寄给对方，将会使你有个温馨的日子。

最后，我们还必须了解一下男女之间互赠的礼物代表什么含义，以免产生误会和不悦。

(1) 围巾。一般情况下是示爱的表示，代表“我永远爱你”。

(2) 口香糖。口香糖表面看起来很不起眼，但它所表达的意思却是“我希望跟你长长久久”。

(3) 戒指。一般表示求婚的意思。

(4) 项链。表示“我要像项链一样永远在你身边”，是一根拴住对方心的链子。

(5) 巧克力。表示爱慕。比如，榛子巧克力——忠贞；果仁巧克力——可人；酒心巧克力——与你共醉；奶香巧克力——我的蜜糖。

(6) 剃须刀。一般是女性送给男性的礼物，代表对方在你心中是优秀的成熟男性。

(7) 手表。一般是提醒对方要遵守时间，“不要在约会的时候迟到”。



(8) 贴身衣物。一般关系比较密切的男女才送，这是一种亲密的调情。

2. 圣诞礼物

圣诞节正值寒冷的冬季，这一天如果能收到一份恋人亲手制作的礼物，身心一定会感到很温暖。

每年的12月份，舞会总是一个接一个，人缘好、到处受欢迎的张惠蓉也收到了很多邀请函，她正为调整自己的节目表忙得不亦乐乎。不过，24日的平安夜比较特别，这一天，她只想跟男友李晓东一起过一个宁静祥和的夜晚。当然，对方也打算这么做。

在咖啡店会合之后，李晓东就开始扮演一个风度翩翩的护花使者。干杯之后，期待的时刻终于到来了——交换礼物。在咖啡店见面时，张惠蓉已经发现了李晓东手中的小包，而李晓东也应该看见了张惠蓉夹在腋下的小盒子。于是，李晓东一本正经地告诉张惠蓉：“有你的陪伴，这一年拥有了非常美好的时光，谢谢你，圣诞快乐！希望这种幸福的感觉能永远持续。这是我的礼物，但愿你能喜欢。”

而张惠蓉为了这一天的礼物，也曾经多次逛礼品专卖店，几经思考后才决定了礼物的内容及包装。她选择了李晓东的幸运颜色——蓝色的包装纸，加上同色系的缎带，色调的浓淡非常协调，散发出美丽的光辉。

接着来看礼物的内容。今年她经过深思熟虑之后的礼物，是一副皮手套。前几次约会时，她曾经看见李晓东注视商店橱窗里的皮手套。果然，打开礼物的包装时，李晓东显然非常高兴。

那么，李晓东送的是什么礼物呢？一条美丽的珊瑚项链，也是张



惠蓉一直想要的东西。不仅如此，装项链的盒子是用张惠蓉最喜欢的格子布包的。“我想要一个像格子布一样整整齐齐、漂漂亮亮的女孩子。”这是李晓东的口头禅。当然，张惠蓉已经心存感激地认为，这才是一起过平安夜的最佳伴侣啊！

从咖啡店出来的他们，走向回家的路途……

若是彼此相爱的恋人，在一年中最富罗曼蒂克的夜晚，当然希望两个人共同度过。看完这个浪漫的爱情故事，有人不禁要问，在选购圣诞礼物时，有哪些因素是必须加以考虑的呢？

(1) 对双方皆有好处的。例如，如果对方约会时常常迟到 10 分钟，那么，购买一对情侣表，并将对方的表调快 10 分钟，他在以后的约会中就不会迟到了。

(2) 能引起美好回忆的。把双方从刚开始认识到现在所拍下的一些具有纪念意义的照片（如第一次约会所去的餐馆、最喜欢去的公园等），放在一本精致的相簿里，作为礼物送给对方，不仅可以显示你对双方感情的重视，而且可以勾起对方美好的回忆。如果能在每张照片侧面写上几句富有感情的诗句，或相互勉励的词句，这份礼物就更加珍贵了。

(3) 要适合对方性格的。仔细回顾一下对方有什么特殊爱好。如果能送上对方很想购买，但一直没买成的东西，很容易令对方惊喜。一些人对失去或打破的“宝贝”尤其怀念，如果能选购到相同或相似的礼物送给对方，其效果是不言而喻的。

3. 情人节礼物

情人节原本是西方的节日，近年来随着与世界的接轨，在中国也



越来越盛行了。而这一节日也成了众多恋人心目中最向往的节日。

不过，每到情人节，许多人都会为如何选择和送出礼物左右为难。下面我们一起来看看针对不同的人送什么样的情人节礼物来表达情人的心，说不定可以激发你的灵感呢！

一是按交往的程度来选择礼物。根据发展的不同阶段，情人节礼物也会有所区别。暗恋对象、热恋中的情人、婚后的夫妻，彼此之间的礼物当然会有差别。

二是注意恋人的喜好。虽然相爱的人送什么都会高兴，但如果你为喜欢白色的恋人选择了一件褐色的羊毛衫，多少会让对方感到遗憾。

三是浪漫。情人节是一个浪漫的节日，充满了玫瑰花的浓香。无论你的情人节礼物是什么，如果能够营造一个良好的氛围，自然就能事半功倍。

四是惊喜。女人是很感性的，她一感动什么事情都好说。女人最烦的就是同一时间、同一姿态、同一程序做同样的事情，所以，给女性送礼最好能够像霍元甲的迷踪拳那样“无宗无派无破法”。

五是贵贱结合。给女性送礼，虽然说贵一点一定比便宜的好，但如果一味送昂贵的礼物，效果也不见得好。她会觉得你送贵重礼物是理所当然的。所以，你的礼物要做到轻重结合、贵贱相间。

六是雅俗结合。再高雅的女人也要吃饭睡觉，再庸俗的女人也有一些浪漫情怀。所以，礼物也要雅俗结合。该俗的要俗，该雅的要雅；该浪漫的要浪漫，该实用的要实用。

七是偶尔假人以手。事必躬亲不是一个好习惯，偶尔假人以手来送对方礼物，往往能收到更好的效果。找个自己出差在外的机会，或

正好自己比较忙的时候，这样既解决了自己时间不充裕的问题，又能取得更好的效果，何乐而不为呢？

八是公开与私下相结合。隐私的礼物，便宜有创意的礼物，可以私下送；但贵重的物品，还是公开送吧。对于同性的羡慕，女性还是很需要的。

具体而言，以下礼物都适合情人节时送出：

(1) 珠宝。玫瑰是美丽的，但总有凋谢的时候。所以，玛丽莲·梦露宣称：“手上的一吻多么令人陶醉，可是只有钻石才是姑娘们心中的至爱……”如果经济条件允许，珠宝一定能够让你得到女友的欢心。

(2) 音乐盒。它始终是女性喜欢的礼物，特别是偏文静的女性，那一曲爱的音乐足以萦绕一生。

(3) 衣物类。毛衣、围巾、领带……不是为了套住他或拴住他，而是要让他知道，你的爱是细腻的。

当然，情人节礼物更需要创意独特。如果浪漫的细节做得足够好，也足以让对方回味无穷。

电视剧、电影里经常有许多浪漫的桥段，可以事先温习一下。

场景1：大张旗鼓地表白。这是《有话好好说》中的另类场景，需要操作者有恒心、脸皮厚。赵小帅从马路上公开骚扰开始，一直到请来大嗓门的家伙在楼下高声喊叫500句“安红，我爱你”，引来了居民的骂声和泼水。不知安红是怕了、烦了还是感动了，反正最后赵小帅被请到了她的家里。

场景2：惊喜度假屋。这是《薰衣草》里的场景，比较适合男性。如果你有心的话，也可以参考一下。情人节时，将她带进一家事先预



定好的风景度假屋。当她打开门，发现屋顶上、床上铺满了她最喜欢的鲜花，五彩缤纷的气球装点着屋内的空间，这个充满爱的浪漫小屋将成为她一生最难忘的记忆。最好还要有一张写满爱意的心情卡片，记录下两人当时的心情，并用随身携带的数码相机将这一刻永远定格，成为日后甜美的回忆。

场景3：创意涂鸦。这是《重庆森林》中的场景，比较适合女性，含蓄而又意味深长。食杂店的店员阿菲暗恋警察663，但当663真的开始注意她时，她又决定要多给自己一点时间思考。她留下了一张手绘的飞机票，时间是一年后，目的地是加利福尼亚。一年后，阿菲回来见663，再次画机票给他，定情。如果你特别有自信，且有能力、有天赋，那就给对方画张像吧！

4. 七夕节礼物

七夕节是中国本土的情人节，又称为“乞巧节”或“女儿节”，是中国传统节日中最具浪漫色彩的节日。

在这一天，很多人开始绞尽脑汁地思考怎么给女友一份浪漫的礼物——一份能够让她惊喜到落泪、浪漫到“怕”的礼物。下面就让我们开始幻想一下浪漫的七夕吧！

(1) 送给她一只可爱的眼睛、会说话的小狗，让它成为你们爱情的最好见证。小狗的可爱可以增进你们之间的亲密，祈祷你们的爱情会像小狗一样一天天长大。还可以给小狗起一个可爱的名字，把你们之间的秘密和心愿都告诉它，相信可爱的它会给你们带来无限的好运。

(2) 带她去听一场煽情的演唱会，在那个热闹到翻天的地方，你

们可以疯狂地把平时隐藏的张狂和放肆都释放出来，也可以安静地看着时光在幸福中流过，没有大呼小叫，没有摇曳声张，只是在被某个旋律触动到的时候轻触对方的手。这种浪漫只有你们两个人才能感受得到，就那么在众目睽睽之下游戏着别人都读不懂的浪漫。

(3) 如果你没有足够的钱给她买 999 朵玫瑰，不要沮丧，你可以用红色的卡片制作 999 张玫瑰贺卡，上面写上她的名字和你想对她说的话。平实而温暖的文字更容易打动她，因为这种浪漫可以给她一种安全感。如果你美术功底不错，也可以卖弄一下，把你们两人的卡通形象画出来；美术不好也没有关系，歪扭的字和幼稚的图画更显得可爱无比。你还可以在卡片的后面写上你希望和她一起做的事，告诉她在以后的日子里，你们要共同完成卡片上的心愿。如果你有勇气的话，还可以在街上借助陌生人把你的玫瑰卡片送给她，到最后你才抱着透明的装着玫瑰卡片的玻璃水晶杯出现在她的面前。相信她会搂着这些卡片做一个长长的美梦，这要比玫瑰的攻略更胜一筹。

如果还想更疯狂的话，你可以兑换 521 个硬币，邀请她一起到街上分发硬币，把这些硬币分发给其他情侣或小朋友，告诉他们这是你们的爱情硬币，希望得到硬币的他们真诚地为你们的爱情祝福，这样你就会换来 521 个，甚至更多的祝福。

七夕节也有针对十二星座的个性而送出的浪漫礼物，可以参考借鉴。

(1) 双鱼座的女生浪漫而富于幻想，所以浪漫的气氛，最合她幻想的口味。你可以送她一件有品位且优雅的艺术品，并借题发挥，借这件艺术品发挥你的能力给她一场浪漫的幻想旅程。



(2) 水瓶座的女生是多变的、难以琢磨的，她们时而幽默过人，时而冷若冰霜，你永远都猜不到她下一步要干什么。创新、多变、独立、倔强、反叛的她们看似冷漠得让人难以接近，但是她们的内心是极其需要呵护的。你可以带她去玩“鬼屋”一类的恐怖游戏，然后伺机英雄救美似的给她保护，满足她的被保护欲。

(3) 喜欢挑战、追求高难度理想的摩羯座总是充满斗志，热爱生活的她们总是会为一件小小的礼物感到新奇。你可以特制一对刻有你们两个人名字的戒指，然后在七夕温馨浪漫的月光之下为彼此戴上，作为你们爱的见证。

(4) 喜欢自由的射手座热情奔放，和她们谈恋爱经常会被她们热情冲昏头脑。不过她们不喜欢被束缚，所以除了给她们足够的个人空间外，还要让她们感觉到你在她们的控制之下。此时一人一件情侣衫，印上你们的照片或者文字，也许 would 让她给你一个大大的拥抱。

(5) 天蝎座的情人有重质不重量的原则，所以为她们准备的礼物不在多少或名贵与否，只要让她感到你不是在敷衍、应付她，她都会欣然接受。

(6) 聪慧理智的天秤座，注重具有外形和气质的东西，一顿浪漫的烛光晚餐，加上煽情的小提琴演奏，便会让她倍感浪漫。如果此时再邀她跳上一支优美的华尔兹，然后用公诸于世的方式让所有人都倾听你的告白，也许她会马上答应嫁给你。

(7) 完美主义的处女座，更注重精神世界的丰富，所以就算你没有什么物质上的礼物，只是和她推心置腹、海阔天空地聊个通宵，她也会觉得浪漫无比。



(8) 爱热闹的狮子座更喜欢自己的七夕节可以过得华丽，以满足她小小的虚荣心。如果这个时候你能在众目睽睽之下给她一个热情的吻，相信她会觉得浪漫到窒息。

(9) 善解人意的巨蟹座是个爱家、恋家的甜蜜型情人，一个可爱的毛绒玩具、两个心形的抱枕、3只可爱的小鸭子，就足以让她笑得花枝乱颤。当然，仅仅这样做还不够浪漫，你们可以把3只小鸭子分别起个名字，比如大丫、二丫、三丫等，把它们当做自己的宝宝来养，相信每次看到鸭宝宝，她的心里就会甜如蜜。

(10) 活泼开朗的双子座是鬼精灵，很多你自认为有创意的礼物，到她那里恐怕都会变得平淡无奇，所以你的礼物只有注重多样性和实用性，才有可能打动她的心。你可以送给它一盒多种口味的巧克力，不过这不是重点，重点是你允许她每吃一个巧克力就许下一个心愿，而这个心愿由你来完成或者你们共同完成。

(11) 注重实际的金牛座，不喜欢有挥霍浪费的事情发生，她们更喜欢实用的东西。所以，鲜花、烟火之类的东西未必会让她们心动，不如来点实用的东西。一顶舒适可爱的帽子或者请她去一家垂涎已久的餐厅，可能更会让她喜欢你的礼物。

(12) 个性热情的白羊座喜欢新奇又具有价值感的礼物，平凡普通的礼物无法打动她的心，所以你需要花些心思去淘一些新奇有创意的礼物。造型别致或者稀有罕见的东西可以引起她的兴趣，一个精美别致的陶瓷罐、一张绝版的唱片也会让她对你心存感激。你可以在陶瓷罐上刻上你们的名字，也可以把你们的情话写成小纸条装进陶瓷罐里，约好明年的七夕一起打开纸条，共同分享彼此的情话。

第九章 亲情送礼术

——骨肉亲情，小礼暖人赛千金

生活中，人们总是绞尽脑汁地考虑给领导、同事、朋友和恋人送礼，却常常忘了给家人准备礼物。实际上，家人是我们生命中最重要东西。它为我们遮风挡雨，提供一个劳累后、伤心时栖息的港湾。在生活上，亲人为我们准备可口的饭菜；在事业上，亲人为我们提供无私的支持。给家人送上一份暖人心田的小礼物，是你表达亲情最直接的方式。

背井离乡，小礼物寄托相思情

远在他乡求学或工作，有时心中非常想念自己的亲人，却不知如何表达，这时不妨寄一些礼物以表达你对他们的思念之情。

石明磊是一家图书公司驻外业务部的主任，他有一个幸福的家庭，贤惠的太太，可爱的儿子。但因工作需要，他经常和家人天各一方。在外工作的日子，每当想起远方的家人，他心里都会荡起一股幸福的



暖流，所幸如今通讯发达，他可以通过电话和互联网跟家人聊聊天。

眼看儿子的生日就要到了，为了给半年未见面的儿子一个惊喜，石明磊专门咨询了一下礼品店的老板，最后给孩子购置了一本精致的儿童读物、一双极其漂亮的溜冰鞋和一架可遥控的玩具飞机，经过精心包装，用快递寄了出去。

礼物寄出后，石明磊心里一直忐忑不安，生怕不能如期送达。

儿子生日那天，期待已久的电话终于从远方打了过来，儿子那有些稚嫩而清脆的声音在石明磊耳边响起：“爸爸，我爱你，妈妈也爱你，你给我的生日礼物，我收到了！我好开心啊！爸爸，我和妈妈都想你！”石明磊激动得眼泪都流了下来，对儿子说：“爸爸也爱你们！”

经常在外的人，为远方的亲人邮寄一些小小的礼物，不仅可以表达对他们的思念，更能带去由衷的祝愿，祝愿亲人们幸福安康、平安一生。不过，在选择礼物以及跨地邮递的时候，应特别留心，否则礼物可能会损坏或不能邮寄出去，也可能中途丢失。

1. 选择适合邮寄的礼品

远离家乡，想借助礼物给远方的家人传递一份心意，邮寄是个很好的办法。但是，礼物的选择很有讲究，否则很可能让你的礼物变成“废物”。

周文斌给在家乡的女儿买了几张动漫影碟，都是女儿平日最爱看的动画片，而且是珍藏版。他把这个消息提前告诉了女儿，可是，当妻子和女儿兴冲冲地去邮局领取时却发现，光碟已经面目全非，变成了一堆碎片。原来，周文斌包裹光盘的纸箱在运输过程中受到了挤压，结果纸箱坏了，里面的光盘也碎了。



因此，在给家人邮寄礼品的时候，尽量不要选择易毁坏的物品，如光碟、花瓶、瓷器，等等。最好选择一些比较“结实”的东西，如衣服、玩偶等，即使在运输途中遭受挤压，也不容易损坏。

如果给家人邮寄食品，尤其是零散包装的商品，一定要看好保质期，问清楚快递的时间。否则，食物过期了，轻则让家人扫兴，重则给家人的身体带来危害。

2. 了解邮寄规定

很多人在给家人邮寄礼物时，忽略了所购礼品是否符合邮寄的规定，结果礼物买了，却“送”不出去。因此，在选购礼物之前，一定要了解相关法规和邮寄规定。

比如，邮寄香烟每件以两条为限。邮寄烟丝、烟叶每次各以5公斤为限，两种合寄时不得超过10公斤；每人每次限寄一件，不准一次多件或多次交寄。

3. 贵重物品要保价

如果你给家人邮寄的礼品在邮寄时没有办理保价，物品丢失后，只能按照有关规定退回邮费，最高赔偿额不超过所付邮资的两倍；而保价邮件丢失或全部损毁则按保价金额赔偿。所以，在邮寄贵重物品时应谨慎一些，如实填写物品名称及保价，避免意外丢失后带来巨额损失。

掌握了以上原则，你的礼物便能顺利到达家人的手中，让他们切实地体会到远方的你对他们的思念和真情。



给父母送感恩

随着自己事业的蒸蒸日上，生活越过越红火，你是否想起过一直默默地关怀着你，养育过你的父母呢？

平日里不常在父母身边，对于父母的辛苦也不甚了解，总是理所当然地享受着父母的关爱，却很少顾及父母不计回报地付出背后的良苦用心。好不容易回趟家，给父母的礼物当然是最重要的。子女送给父母的礼品，不在于价格的昂贵，而在于体现一片孝心。

一位老太太在她 80 岁生日到来之际，收到了独生女儿的生日礼物——一张数额不小的支票。然而，她沉思良久，用颤抖的手把这张支票撕成了碎片。

老人内心渴望的仅仅是这样的礼物：一双精美的拖鞋，或者是一件舒适的开襟绒线衫；一盏台灯也不错，这样她打毛衣时就不会漏针；或是一本书，一本有着精美插图的旅游书……

然而，女儿寄来的却是一张冷冰冰的支票，尽管这张支票可以买到所有这一切。女儿可能是由于工作太忙，当她记起母亲的生日时，已经没有时间去购买礼物；也许她平时太疏忽，没留意母亲的爱好；也许要送给母亲一件好的礼物，本身就不是件容易的事。但这一切都不能作为她忽视母亲生日的理由。

鸟有反哺情，羊有跪乳恩，人亦有感恩之心、感激之情。怎样送礼才能够让父母受之自然又颇感欣慰呢？这就要在给父母送礼的同时，



更要送感恩。

方可儿从小就失去了母亲，是父亲一个人既当爹又当妈地把她抚养成人，并把她送进大学。为了让女儿在学校生活得好一些，父亲经常同时兼职打好几份工。为了报答父亲，方可儿学习十分努力，获得了奖学金。收到奖学金当天，她给爸爸买了件新衣服。她说，爸爸冬天外出打工很冷，但是他却舍不得给自己买一件好衣服。父亲收到衣服后很高兴，他知道这里面有女儿对自己的一片孝心。

大学毕业后，方可儿找到了一份不错的工作。虽然让父亲放心了，但是她陪伴父亲的时间也更少了，每年只能借着春节那几天假期回家。今年是父亲的50岁生日，为了表达自己对父亲的感激，她用两个月的时间给父亲绣了一幅十字绣，上面还绣了一行小字：“送给最伟大的父亲，祝您生日快乐。”此外，她知道父亲衣服比较少，又给父亲买了一件大气的皮衣。

回到家里，方可儿拿出自己的十字绣和皮衣，动情地说：“爸爸，以前都是您给我买衣服，没有爸爸就没有女儿的今天，现在女儿终于可以挣钱了，我要让您过最好的生活。在我心中，您就是一座山。”父亲接过礼物，深深地感受到女儿的懂事和孝顺，感动得热泪盈眶。

父母都有自己喜爱的东西，不过他们从来不会在子女面前透露。当你送礼给他们时，他们往往会说：“孩子，只要你健康快乐，就是最好的礼物了。”因此，给父母送礼要有针对性，最好先了解他们的爱好、志趣、愿望和急需，然后再去购买。

此外，给父母送礼要保持经常性，尤其到母亲节和父亲节时，不可忘记了送礼，这样才能让父母感到子女未忘记他们的养育之恩，从

而备感慰藉。给父母送礼，不要一律买烟和酒，如果他们嗜好烟酒，血压又不高，老人当然会高兴。可是，如果父母患有高血压、动脉硬化等疾病，送这些礼物就不适宜了。

以下是给父母送礼的几个好时机：

1. 生日寿诞送吉祥

在我国的祝寿礼俗中，人们总是发挥诗一般的艺术想象，以蕴涵着美好比喻和象征之物喻人，以吉祥物祝寿，给人以美的享受，因此，传统的吉祥物一直受到人们的欢迎。它们或为实物，或是出现在文人、画家和书法家的笔下，或是在人们的祝寿语中，发挥了为寿星祝寿的作用。

一些书画家常以龟、鹤入画，同庆长寿，关于《龟鹤图》，还有一个《徐文长寿礼哄堂》的民间故事。

明代文学家、书画家徐文长为岳母大人庆祝六十大寿。亲戚朋友都带着五光十色的贺寿礼品前往庆贺，而大名鼎鼎的徐文长夫妻却只带上了文房四宝（即笔、墨、纸、砚）。到了岳母家中，大家见他两手空空，都投以蔑视的目光。只见徐文长来到厅堂，展纸研墨，泼墨挥毫，先画了一只展翅翱翔的白鹤，接着又在白鹤下画了一只活灵活现的大乌龟。众宾客及其岳母见了都大吃一惊，面面相觑，十分尴尬。这时，徐文长不急不慢，蘸了蘸墨，在画的右上方提了8个大字：“仙鹤神龟，同庆寿星。”此时，众宾客才恍然醒悟过来，惊呼：“妙手奇才！”接着，徐文长又写了一幅甚为奇特有趣的对联：“这个女人不是人，本是王母下凡尘；生的儿子都是贼，偷得蟠桃献母亲。”顿时，寿堂上一片喝彩声。大家一致公认，只有徐文长的贺礼最为珍贵，也



最能博得寿星的欢心。大家马上把《龟鹤图》挂在寿堂中央，将寿联挂于画的两旁，珠联璧合，流光溢彩。

读完这个故事，肯定对你有所启发。具体而言，给长辈祝寿要送哪些礼物呢？

(1) 传统寿品

寿幛：用大幅或整幅布帛题以吉语贺辞，一般有中堂大小，多为金色、红色。

寿联：祝寿用的对联。

寿桃：有的用鲜桃，多数是用面粉制成。

寿酒：祝寿时用酒。

寿面：寿面要长3尺，每束须百根以上，盘成塔形，罩上红绿纸的拉花，敬献寿星要备双份。

寿烛：蜡面上印有金色的“寿”或“福如东海”等字，作庆贺之用，增添热烈的气氛。

寿屏：上面题有吉祥贺辞或寿星老人、仙桃、八仙画之类，并列联挂在壁上。座屏或插屏则可陈设在案几上。

富贵耄耋图：画有盛开的牡丹花、飞碟、猫，牡丹花象征富贵，猫与“耄”谐音，碟与“耋”谐音。

福禄寿图：图中一老寿星捧桃伴鹿，上有飞蝠。鹿谐音“禄”，寓做官升迁之意；蝠谐音“福”，寓幸福常伴之意。

(2) 普通寿品

现金：用大红的红包装好，写上祝贺语并落款。

设计精美的蛋糕：根据人数多少选购大小合适的蛋糕。



金贺卡：具有纪念意义，应选择适合老人的种类。

书画或其他艺术品：一般玉制小佩件较受欢迎，多以寿星、蝙蝠等吉祥图案为主。

滋补药品和食品：注意保质期和适用人群。

豪华体检：最好亲自陪老人去医院，这样老人会感到更加舒心。

鱼竿、鱼钩、鱼标等：供老人休闲娱乐之用。

拐杖、软垫靠背椅、老花镜、放大镜等：能为老人带来生活便利的物品。

衣服、衣料等：如丝绸袍子，寓意像抽不断的蚕丝一样长寿绵绵。

(3) 花贺寿诞

菊花：别名“寿客”。为老人祝寿，颜色可为红色、粉红色、紫色，寓意高风亮节，健康长寿。

铁树：寓意吉祥长寿。

佛手：“佛”与“福”音近，被视为吉祥之物，赠送长者，寓意多福多寿。

长寿花：用来祝福家乐长寿，吉祥富贵。

龟背竹：被称为“植物乌龟”，象征长寿吉祥。

松树、鹤望兰：松鹤延年，是祝贺老人长寿的花木。

万年青、寿星草：祝贺老人延年益寿。

紫薇、一品红、仙客来：寓意健康长寿。

寿星鸡冠：祝老人幸福长寿。

牡丹：祝贺富贵荣华的鲜花。

剑兰：祝贺老人福寿康宁。



南天竹：寓意幸福长寿。

2. 母亲节：用礼物感谢母爱

每年5月份的第二个星期日是母亲节。母亲节到来时，究竟应该挑选什么样的礼物，才能表达自己无尽的爱与感激呢？

其实，母亲节礼物只是为了表达对操劳的母亲的谢意。“谁言寸草心，报得三春晖”，只要心意到了，一个拥抱便是最好的礼物。所以，只要有你对母亲的爱在里面，送什么都是好礼物。

另外，中国传统母亲勤俭持家，对于花钱购买花哨而不实用的东西肯定会心疼不已，因此不要买那些不太实用的物品。

一般来说，下列礼物最能表达你对母亲的情意。

(1) 出乎意料的礼物

这类礼物往往是人们想不到的，比如：为母亲组织一次家庭宴会，悄悄把总是无法到齐的兄弟姐妹集中在一起为母亲过节；去寺院为母亲求一个平安符，祝母亲永远健康快乐；为母亲买一个大的鱼缸和观赏鱼，前提条件是她喜欢这类东西，当然也可以买上几盆花；给母亲做做保健按摩。

(2) 无形的休闲礼物

找个好的餐厅请母亲吃上一顿大餐或者请母亲去看演出（电影、戏曲、歌舞等，主要以母亲的爱好为主）；带母亲去郊外野游……

(3) 日常用品

香水、香乳及精油等，是普通女性比较喜欢的东西；巧克力、冰淇淋、咖啡，外加一张贺卡，写上想对母亲说的话；衣物、发夹等，视母亲的喜好而定；微波炉或者电熨斗，最好是她正考虑要买的。



(4) 鲜花

凡是女人都喜欢浪漫，年轻的也好，上年纪的也罢。母亲自然也不例外，她一定会喜欢你送上的花。

不过，母亲节送的鲜花也是有讲究的——在中国，母亲节的首选鲜花是康乃馨。红色的康乃馨象征热情、正义、美好和永不放弃，祝愿母亲健康长寿；粉色的康乃馨，祈祝母亲永远年轻美丽；白色的康乃馨，象征儿女对母亲纯洁的爱和真挚的谢意；黄色象征感恩，表达了儿女对母亲辛勤付出的感谢。

另外，还有一些花也能够体现对母亲的特别之情。例如，忘忧草——祝福母亲远离烦恼和忧愁；香草——代表母亲品德高尚、高贵；勿忘我——表示真实的爱、永恒的爱。

如果母亲节当天你无法亲自送上自己的礼物，也要送上一条真挚的祝福短信，或者亲自给母亲打一个祝福的电话，她同样会感到欣慰的。

3. 父亲节：注重情感礼物

相对于母亲节，父亲节似乎颇受冷落，这种冷落，不仅是一种个体心理上的冷落，还是一种公众形式上的冷落。大概因为利用父亲这个主题做商机，远远没有母亲节、情人节那么多花样。认真想想，父亲需要什么呢？美酒？香烟？衣服？鞋子？剃须刀？老花眼镜？父亲可能什么都不缺，然而，我们还是要送，这与礼物无关，更多的是一种心意、一种情感。

首先，我们可以给父亲送祝福，既然父亲在物质上是满足的，我们就从情感上着手。



在每年6月份的第三个星期日到来时，你可以亲自送上一些话语，或通过发短信送上一些祝福的话，表达你对父亲的热爱和感恩。

当然，如果你能够同时送上一份恰当的礼物，就更能令父亲高兴了。以下是适合送给父亲的礼物：

（1）送休闲用品

如果父亲有养花、钓鱼、看报、读书之类的爱好，便可以投其所好，没有也没关系，你可以让他培养一下，让他退休之后的生活丰富多彩。

（2）送健康物品

健身俱乐部的会员卡、一双好的慢跑鞋或走路鞋、按摩仪器、营养保健品、茶……总之，与健康有关的都可以送，让父亲知道你很关心他的身体。

（3）做一桌丰盛的菜肴

由于平时工作繁忙，应酬多，很少有机会为父母做饭，今天就让父母歇一下，把厨房争取过来自己动手，为父亲亲自下厨房。手艺欠佳不要紧，关键是你今天所做的饭菜已经多了一剂“精神调味品”——对父亲的美好祝愿。

给孩子送成长

在中国，父母一般是给孩子买一些吃的、玩的东西当做礼物，不过，随着生活水平的逐步提高，孩子吃的、玩的东西都不缺，这





时不妨将目光放在能启迪孩子智慧、培养孩子良好道德情操的礼物上。

1. 生日礼物

有一位母亲，坚持每天给自己的孩子记生活、学习日记，并在孩子生日这天，将其作为特殊的生日礼物，让孩子自己看或读给孩子听，这样就能使孩子了解自己成长的足迹以及父母抚养自己的恩情。

某杂志曾刊登过一则小故事，是关于一位伟大母亲的。这位妈妈才32岁，不幸罹患肝癌，医生说她只能活3个月了。在这3个月里，她每天忍着巨大的疼痛，躺在床上写字和编织。去世时，她留给5岁的儿子25封信以及亲手编织的毛裤和围巾等，这些衣物都编好了序号，是儿子从6岁到30岁的生日礼物。去世前3天，她写了最后一封信：“这是妈妈的最后一封信了，妈妈要离开了，今天是你30岁的生日，现在你是一名真正的男子汉了，以后要好好地孝敬爸爸，教育好自己的孩子，妈妈永远祝福你！”

这位妈妈虽然去世了，但我们相信，她的爱将通过她留给儿子的生日礼物，伴随儿子一生。这种伟大的爱，将超越时空，长存于世。在我们的成长过程中也是一样，最美好的记忆大多与充满爱的礼物有关。

一般来说，给孩子送生日礼物最忌讳不尊重孩子，尤其是处于青春期的孩子。这个时期的孩子个性张扬，希望得到大人的尊重，喜欢平等、自由。所以，最好能够提前跟他商量生日当天的安排。如果你想送惊喜，一定要秉着平等的态度，把孩子当成朋友那样选择他的生日礼物。具体来说，应把握以下原则：





(1) 送知识

送给孩子的礼物要考虑到启迪智慧的成分。孩子在成长的过程中会遇到很多困惑，他需要弄清一些事物的构造和来龙去脉，所以给予启发是必要的。

作家格里·诺克斯 8 岁时，得到了一份礼物——一个不起眼的盒式照相机，于是他开始玩摄影。他回忆说：“我经常通过相机的取景器观察一切，我明白了景色与人物是怎样相互关联、相互依存的，它打开了我的视野，这一点对我十分重要。我收到的不仅仅是照相机，它使我获得了观察事物能力的源泉。”

知识性的礼物能使孩子开阔视野，增长见识，让他从小对学习产生兴趣，对事物产生好奇心。

(2) 送鼓励

孩子特别需要鼓励，它在孩子的成长过程中所起的作用无与伦比，而你送的礼物就是给他的最好的鼓励。

卡拉·费拉奇是意大利著名的芭蕾舞演员，但刚开始她对芭蕾舞并不感兴趣。玛各特夫人和威尔斯芭蕾舞团的到来，使卡拉第一次了解到什么是舞蹈。

卡拉说：“当时我是学生，还不到 12 岁。我仔细地观看这位美丽舞蹈家的表演。从那时起，我就开始苦练起来。”

她当时没有在演出后要求玛各特的亲笔签名，而是本能地问：“你如果有不用的舞蹈短裙，把它给我好吗？”果然，玛各特送给她一件舞蹈短裙。

卡拉现在想起来还是那么激动。从那以后，两位演员多次合作，

并且常常谈到那件短裙。卡拉还说：“玛各特知道我经常谈到她，她是第一个鼓励我的人。”

一份好的礼物可使孩子一边游戏一边学习，但千万别一头钻进“教育”这个严格的框框里。想想在你小的时候，有什么东西让你感到快乐无比，就从这个原则开始着手吧！

(3) 送兴趣

根据孩子的兴趣送礼物，将会受到欢迎。如果孩子向你要求一件特定的礼物，那肯定是他感兴趣的，千万不能掉以轻心。

马克·哈金斯在圣诞节那天向妈妈索要一把小提琴，母亲以为这是孩子一时兴起，便没有予以理睬。后来，马克还是缠着要，母亲终于被说服了。30年后，当年的小马克成了美国匹兹堡交响乐团的副首席小提琴手！

(4) 送关心

冬天送给孩子毛衣、手套等礼物，新年送给孩子一套知识性图书……礼物虽不同，但却能充分表达你对孩子的关心。

丽达·海曼是美国著名的小提琴演奏家，她童年时收到礼物的情景至今仍历历在目：“圣诞节的清晨，我一醒来，发现我的床边没有任何礼物，我的泪水一下子涌了出来，于是赌气地冲出了门，甚至没有和趴在桌子上睡着了的母亲打声招呼。

“傍晚我回到家里，看到我的书桌上放着一份精美的礼物，那是一把小提琴。我惊喜万分，当时我正在练习小提琴，这正是我梦寐以求的礼物。”

“其实，圣诞前几周，母亲一直忙于给我采购礼物。她托人从遥



远的瑞士买了这把小提琴，圣诞节前一天晚上熬夜包装，直到清晨才完工。她还没来得及放到我的床前，就已经疲惫不堪，趴在桌子上睡着了。

“母亲含着微笑对我说，丽达，圣诞老人给你送礼物的时候，你不在家。我感动得泪流满面，一下子扑进母亲的怀里，我知道，这个世界上没有圣诞老人，只有关心我的母亲。从此，我也学会了关心母亲，关心别人。”

掌握了给孩子送礼物的原则后，具体该送什么呢？下面的推荐可以作为参考。

(1) 捐赠。报纸上有这样一则消息：汶川地震发生后，北京的一对年轻夫妇，在他们的儿子8岁生日时，既没有带孩子去吃肯德基、麦当劳，也没有带孩子去游乐园，而是带孩子走进了中国红十字会的大门。他们送给孩子的生日礼物是一份“善款捐赠证书”。这笔钱原计划是带孩子去游乐园的。这对年轻的夫妇用自己的实际行动培养了孩子的爱心，培养了孩子对社会的责任感。相信这个举动会成为孩子一生中最为难忘的一份生日礼物。

(2) 为孩子开博客。对每个人来说，童年是短暂的，也是值得回忆的，记录下童年的点点滴滴，是人生的一笔巨大财富。如果你是个时尚新潮的年轻家长，不妨开个亲子博客，把孩子成长的点点滴滴记录下来：第一次啼哭，第一次微笑，第一次打嗝，第一次说话，第一次走路，第一次写作业，第一次不及格，第一次满分……等孩子长大了，你们还可以一起来写。通过这些文字、照片和视频，孩子一定能够更好地了解自己，认识自己。



(3) 生日挂历。挑出最能代表孩子每个月情绪的照片做成挂历，在孩子生日时送上。记录孩子在一年中的欢笑与泪水，让孩子回味成长的味道。

(4) 地球仪。它不仅具有教学的效果，也可当做居室中的一项摆设。

(5) 附有锁及钥匙的日记本。

(6) 股票纪念券。这是一个教导儿童从小学会理财的好方法。

(7) 儿童理财丛书。对于希望孩子能成为小企业家的父母，这是很棒的礼物。

(8) 软性玩具。这也是很受父母欢迎的礼物，因为即使在家里乱丢海绵制成的篮球，也不会打破任何东西。

(9) 童话故事书。例如，三只小猪的故事、小红帽与大野狼等。

(10) 一本儿童字典。字典有助于提升孩子的学习兴趣，即使多年以后，其实用性仍然不会降低。

2. 儿童节礼物

每当“六一”儿童节到来的时候，每个孩子都会高兴地度过这一天，因为他们可以得到自己垂涎已久的礼物，疼爱孩子的父母也会在这一天尽可能满足孩子一个小小的愿望。

不过，如果每年都送一些玩具作为礼物，尽管可以让孩子得到暂时的快乐，却并不能让孩子真正感受到长久的幸福。

徐向东的生意应酬越来越多，很少有时间陪自己的儿子，每天深夜回来只能看到儿子熟睡的样子，尽管他心有内疚却也无能为力。

“六一”这天清早，徐向东刚要出门却被儿子拉住了，儿子带着



祈求的眼神告诉他，今天他们学校开运动会，他希望爸爸也可以去参加，给自己加油鼓劲。

忙碌的徐向东无论用什么样的礼物作为补偿，儿子都不为所动地坚持着，说什么礼物都不要，只是希望爸爸可以去看他参加比赛，哪怕一个小时也足够了，这对他来说很重要。这个时候，徐向东才知道原来儿子要的只是爸爸在一个小时里给他的鼓舞与支持。

徐向东终于下决心抛下手头所有的工作，当他告诉儿子将花一天的时间好好陪他时，儿子高兴得眉飞色舞，诉说着自己没有爸爸陪伴的委屈和现在爸爸为他放下工作的开心。这个平时在商场上呼风唤雨的男人听了，无法自控地流下了眼泪。

从上述故事可以看出，有时孩子需要的根本不是什么礼物，而是父母能够多花一些时间陪他玩，是父母可以陪他去参加他在学校里的各种比赛，是父母在他睡觉前的一个亲吻或者一句“爸爸妈妈爱你”，是父母对他的想法的尊重，是父母可以让他真切感受到的被爱的感觉。

父母为孩子付出的时间，对他们的成长有着深远的影响。因为他们的成长过程需要父母来见证，他们希望自己犯的每一次错误、得到的每一次表扬都有父母在场。他们希望放学的时候，可以看见自己的父母出现在校门外，而不是眼睁睁地看着同学们一个个被父母接走，而自己却要一个人把孤单的影子在夕阳里拉长。他们希望有一天自己的父母也可以参与到他们的游戏中，一起捉迷藏，一起丢沙包，一起放风筝，一起吹泡泡。他们希望自己每次提出外出游玩的时候，父母都可以爽快地答应，全家人一起度过一段美好的时光，哪怕父母中有



一个人可以满足他们这样一个小小的愿望，他们都会洋溢在幸福之中。

这些小小的愿望，对于孩子来说也许就是儿童节最好的礼物，因为这样的礼物才会让他们真正地感受到爱的存在。而除了让孩子感受到父母的爱，父母还可以让孩子去爱别人，试着让孩子明白什么是爱心，什么是感恩，什么是责任，让他们学会爱自己、爱家人、爱社会、爱世界，相信这种“爱”的礼物更有利于孩子的健康成长。

夫妻送礼：花点心思换取一生的感激

结婚后两个人的钱合在一起，谁来理财由两个人共同决定。送礼虽然是出自家庭开支，可自己去买与你买来送给对方，意义和效果却截然不同。

还记得欧·亨利的小说《麦琪的礼物》吧。

一对贫困的夫妻，他们用自己最珍贵的东西——丈夫三代祖传的金怀表，妻子一头褐色的美丽秀发，为对方换了礼物。

丈夫忍痛卖掉了金怀表，给妻子买了一把玳瑁发梳，那是曾让妻子怦然心动的礼物，它可以配上妻子的一头秀发。而妻子为了给丈夫买一条像样的表链，以配上那块金怀表，忍痛将一头秀发卖掉了。

故事中，两人的礼物虽然失去了实际意义，却饱含着夫妻间的深情厚爱。其实，礼物只是一个载体，一个承载夫妻情意的物件，如果花一点心思能换取一生的感激，这样的礼物还是很划算的。



1. 送给丈夫的礼物：表现细心与温柔

对丈夫来说，妻子的礼物是一种语言信号，它是含蓄的，却令人终生难忘。聪明的妻子总会花心思去了解丈夫的需要，送出的礼物也最合他的心意。

他不太在乎你送的礼物是否昂贵，最重要的是要体现你的细心和温柔，表现出你对他的浓浓爱意。

当然，在不同的情境下，选择的礼物应有所不同。下面介绍一下各种情况下适合赠送的礼物。

(1) 升迁礼物

当丈夫荣获升迁时，身为妻子一定要有“同有荣焉”的感觉，并由衷地犒赏丈夫一番。你可以进行一番最符合自己的盛装打扮，再到久未涉足的美容院修饰自己的“门面”，顺便到各大名店去选购一些礼物送给丈夫，千万不要随便买一些不上档次的礼物。

礼物最好选择他平常梦寐以求的高级领带，或是他每天都要用的皮夹子、皮带等，然后再到文具店买一些色泽美丽、款式大方的包装纸、缎带等。

当天晚上准备一顿丰盛的晚餐，别忘了准备酒和玫瑰花。当他看到你为他所准备的一切，一定会乐不可支，这时你最好再充满柔情蜜意地说一句：“我永远爱你！”

(2) 出差回家的礼物

管桃桃的丈夫到广州出差了3个月，今天是他回家的日子，管桃桃心里非常激动和兴奋。

这也难怪，结婚以来，她和丈夫第一次分开这么久。丈夫不在的



这段时间，管桃桃做什么事都提不起劲，房间懒得打扫，衣服也懒得洗，甚至连饭也不想做，即使到外面吃饭，也觉得毫无胃口。

不过，今天晚上她打算大展厨艺，做一顿丰盛的晚餐。当然还要准备他喜爱的香槟。另外，除了餐桌上不可或缺的蜡烛和鲜花外，她还好好地装扮了一番。

今夜，她得以温柔的眼神和可爱的笑脸迎接他，对于出差归来满身疲惫的丈夫，自己就是最好的礼物。

此外，给出差回来的丈夫准备好他喜欢的啤酒、红酒，以及蜡烛和鲜花，都是最好的礼物。

(3) 日常赠送的礼物

特别的晚餐，亲自下厨为他精心制作。

久别的约会，带他去你们初次见面的地方。

盥洗用品，如洗头水、香皂、保湿乳液、棉花棒、面巾纸、剃须刀之类的东西。如果想和他开个玩笑，可以包装好，藏起来叫他自己去找。

帽子，如一顶大牛仔帽、艺术家风格的帽子，或是一顶海盗帽，有时可满足男人的某种幻想。

丝绸质料的睡裤，最好买一套，只送睡裤给他，睡衣则留给自己穿。

放名片的皮夹、小钱包、公事包等质感高级的皮具，选择著名品牌、小巧精致的，可随身携带，通常较受男人喜爱。

全套香水组合，根据他所喜爱的香味，将整个系列买全，包括古龙水、香皂、爽身粉等。



珠宝，根据他的品位风格选购，如手链、戒指等。

古老款式的怀表，有小的相框可以放入你的大头照，将怀表和照片一起送给他。

绘有米老鼠、唐老鸭等卡通图案的领带，定能受到童心未泯的他的青睐。

高级的丝质领带，适合严肃稳重型的男士。

书签，由红色的玫瑰花瓣制作而成，在上面再写一首情诗。

镶着你和孩子照片的精美相框，将它放在他公司的办公桌上，让他一看到照片就想起你和孩子。

装框的海报，将他最心爱的海报装框，留作纪念。

名牌打火机、高级手表、名牌笔和领带夹，比较适合经常有社交活动的男士。

健身器材、运动服装，可让他坚持锻炼身体，表示你对他健康的关注。

懒人椅垫组，放在椅背上当做靠垫，会非常舒服。靠垫上缝有内袋，方便放置书刊或其他物品。

2. 送给妻子生日礼物：体现出重视

即使你是个很粗心的男人，也别忘了在妻子生日当天给她买份礼物。女人通常非常重视自己的生日，男人若忘记很多日子，仍可凑合着过一生，但如果不记得妻子的生日，恐怕一天也不得安宁。

有这样的一则笑话：一个生物学家的妻子过生日，生物学家兴致勃勃地对妻子说：“亲爱的，今天我要送给你一份最特别的礼物！”妻



子高兴地问：“哦，是什么呢？”生物学家答道：“我用你的名字命名了一种新病毒。”妻子哑然。这样的礼物确实很特别，妻子惊是有的，但喜呢？她是病毒吗？

男人大多认为，送的礼物必须有用。其实，许多礼物一点实用价值都没有，就拿最昂贵的珠宝来说，它毫无用处。

所以，送给妻子的礼物，可以是一束鲜花、一枚胸针、一件衣服……东西不在多，价钱不在贵，关键是你对妻子的爱。

新西兰著名的女高音歌手吉里·特·卡纳瓦，小时候经常在家乡的旷野上玩耍，她尤其喜爱蝴蝶。

1976年，她的丈夫代斯蒙德·帕克托人画了一幅蝴蝶水彩画作为她的生日礼物。这幅作品是位英国艺术家画的，画面上只有一只蝴蝶。

吉里对这幅画有着深厚的感情和亲切感，她说：“这只蝴蝶看上去好像要从画中飞出来一样，这象征着我的性格。”

由此可见，要给妻子送礼，首先要了解她的需求。各个年龄段的女性需求肯定会有所区别，但女人爱浪漫的本性永远不会改变。因此，送给她的生日礼物最好不要是单个的礼物，因为这样表达的意义也会比较单一，而组合在一起的礼物则能充分地表达你对她的爱意。而且，组合礼物也会很新颖，打动她的可能性比较大。即使她对这件不太中意，也可能对另一件很满意。

具体而言，适合送给妻子的礼物有以下几种：

(1) 玩偶

这类礼物主要针对一些刚结婚且比较年轻的女人。比如泰迪熊、流氓兔，甚至芭比娃娃也可以。一些可爱的陶艺、玻璃制品也是不错



的选择。

(2) 护肤品

一定要送她“升级版”的，要比她目前用的化妆品更上一个档次。这类礼物最忌无中生有，比如，她并不觉得自己胖，你却送给她一套减肥产品，她一定会想，你是嫌她太胖了吗？

另外，胶原蛋白、珍珠粉等滋阴美容礼品，健身俱乐部会员卡、瑜伽健身卡、美容卡等也是非常好的选择。送礼时记得附上几句夸她的话：如果她长相属中上水平，一定要夸她美丽；如果她长得很一般，就找一些她的特点，如身材好、气质好等。切记一定要实事求是，否则会显得很虚伪。

(3) 知识型礼物

如果她是位独立又爱学习的女士，知识型的礼品可以显示你的支持。比如，她最近有一些困难需要解决，可以送她一些励志类的书籍或碟片；如果她需要参加某项考试，可以送上参考用书。不过，在送书时，最好写上：“千万不要累着，否则我会心疼的。”

(4) 数码产品

个性化的摄像头、时尚鼠标、适合年轻女性的时尚笔记本电脑、时尚手机等。

(5) 贴身衣物

如内衣、睡衣、内裤、胸罩等，这类用品一定要材质好、穿着舒适，有些还得注意尺寸。

(6) 时尚饰品

项链、手链、玉镯、耳环、挂件、围巾、丝巾、腰带等。如果你

经济条件好，也可以送钻石，如果经济条件一般就送银饰、水晶、石头类也可以。

(7) 品牌礼物

女人都是群体动物，在一起自然希望得到同类的羡慕，这类礼物能让她脸上有光。如果经济条件允许，迪奥、香奈儿、古奇等，可供选择的東西非常多。只要是她的圈子所认可的品牌就行。这类产品适合公开送，最好在她的女性朋友在场时送。

(8) 鲜花

所有的女人，即使满头华发，对鲜花的热衷依然不会减半分。当然，千万不要以为一束鲜花就能把她打发了，否则你就等着看她拉长的脸吧。

3. 互送结婚纪念日礼物：让对方感动

结婚纪念日，总是令人格外期待，因为一年之中这个日子最可能出现惊喜。有的女人提前一个星期就开始激动，因为她的丈夫很浪漫，每年都会送上出色的礼物。

有这样一位女士，每年结婚纪念日都会收到丈夫送的项链坠。只要是她喜欢的，丈夫都会买下来送给她。项链坠很小巧，也不是很贵，所以容易坚持。10年、20年后，积攒下来的项链坠代表了丈夫多年不变的爱，也是双方美好回忆和坚实感情的见证。

还有每年送一颗珍珠的故事。事先决定好拟购买珍珠的大小，到第二年还可以做成耳环佩戴，20年后就可以穿成一串。50年后的金婚典礼上，就可以将深厚的爱串成豪华的珍珠首饰了。

如果你悄悄为对方选购结婚纪念日的礼物，一定会令对方感到特



别激动。当然也可以两个人一起去挑选，一起享受礼物带给双方的喜悦。

那么，什么礼物最适合这天送呢？

(1) 结婚1~15周年

1周年——纸婚：可送些纸质礼品，如债券、货币，书籍、餐巾、文具等。

2周年——棉婚：可送棉质礼品，如床上用品、窗帘、衣料、衬衣、袜子、内衣等。

3周年——羊皮婚：可送皮质的礼品，如皮带、手提包、行李箱、皮鞋等。

4周年——丝婚：可送丝质礼品，如床单、餐巾、围巾、衬衣、台布等刺绣品。

5周年——木婚：可送木质礼品，如家具、木船、平房。

6周年——铁婚：可送铁质礼品，如铁器、铁锅、铁钉、锁头、钢制家具、铁制装饰品。

7周年——毛婚（又叫铜婚，意味着幸福响当当）：可送毛质品，如毛毯、长袍、地毯、袜子、套衣、毛衣、内衣。

8周年——电器婚：可送电器礼品或文具，如家用电器、小电器等。

9周年——陶器婚：可送陶质礼品，如陶瓷厨房用品、陶瓷花盆、陶瓷饰品等。

10周年——铝婚（又叫锡婚）：可送锡质首饰或提包、手套，或厨房用品和装饰品。



11 周年——钢婚：可送钢质礼品，如汽车、五金、交通工具等。

12 周年——麻纱婚：可送麻纱质礼品，如围巾、披肩、便装等。

13 周年——花边婚：床罩、窗帘、坐垫、台布等。

14 周年——象牙婚：可送象牙质礼品或金首饰，如象牙雕刻品、桌上的摆设品。

15 周年——水晶婚：可送水晶质礼品，如水晶雕塑品、玻璃制品或手表等。

(2) 结婚 20 ~ 40 周年

20 周年——瓷婚：可送瓷质礼品或白金制品，如瓷器、瓷雕塑像、餐具等。

25 周年——银婚：可送结婚 25 周年纯银纪念品，如银币、银手镯、银项链、银耳环、银钗等银制品。

30 周年——珍珠婚：可送珍珠制作的礼品或宝石等礼品。

35 周年——珊瑚婚：可送珊瑚制作的礼品、玉石、珠宝和收藏珍品等。

40 周年——红宝石婚：可送红宝石制作的礼品，如镶嵌红宝石的戒指或珠宝。

45 周年——蓝宝石婚：可送蓝宝石制作的礼品或珠宝。

(3) 结婚 50 周年以上

50 周年——金婚：可送结婚 50 周年金制纪念品，如金币、镀金物品、纯金项链、纯金耳坠、纯金戒指等装饰品。

55 周年——翠玉婚：可送翠玉之类的珠宝。

60 周年——钻石婚：可送结婚 60 周年钻石纪念品。



65 周年——钻石金婚：可送珠宝类礼物。

70 周年——钻石翠玉婚：可送珠宝类礼物。

75 周年——钻石翠玉蓝宝石婚：可送纯金制品镶嵌钻石、翠玉、蓝宝石片或蓝宝石珠。

在送礼的过程中，若能施展几个小招数，可以给礼物增光添彩。

妙招 1，装傻充愣。假装不记得结婚纪念日，在对方完全不抱任何希望的时候再突然拿出已准备好的礼物，这样由失望到惊喜的跳跃一定能让对方记忆深刻。

妙招 2，假借人手。这一招适用于两地分居的夫妻。因为两地相隔，对方已经没有了礼物的预期，可你却出人意料地利用第三方将礼物送达其手中，惊喜自然不言而喻。

妙招 3，寓意于细。在结婚念纪日当天，送上对方最想要的东西，对方不但会感受你的爱意，更能体会到你的用心。

在结婚纪念日送礼时，还要注意以下禁忌：

禁忌 1，“感情不能用礼物来衡量”。感情确实不能用礼物来衡量，但却可以用礼物来纪念。不要以此为借口，逃避结婚纪念日礼物。

禁忌 2，“你想要什么，我买给你吧”。这在平常的日子确实是一个不错的建议，但是结婚纪念日还想这样省心地选礼物，也太没诚意了。

禁忌 3，送花哨而不实用的礼物。女人天性浪漫没错，但已经结婚了，过日子还是要实际一些。花哨而完全没有用处的东西就别买了。当然，也不要因此就直接把玫瑰花换成大白菜。

当然，在你们朝夕相处的生活中，还有其他很多送礼的技巧，可



让你们的感情历久弥新。比如，吻是一个随时可以献上的礼物。然而，大多数夫妻恐怕已经忽略了这个亲昵的礼物，甚至认为，都老夫老妻了，还吻个什么劲？结了婚，生活走上了轨道，便不像恋人那样追求浪漫甜蜜了，甚至认为整天厮守在一起，没有什么神秘可言。实际上，整天在一起并非整天都能表达感情，整天都能互相理解。关键时刻的一个吻，可以给对方一个惊喜，让平静的生活变得富有激情。夫妻间的吻，还能够勾起对过往岁月的美好回忆。当你因整天陷入柴米油盐而感到生活枯燥无味的时候，一个吻能够勾起你对以往浪漫日子的甜蜜回忆，从而产生丝丝柔情蜜意，你们的感情可能会因为这一吻而得到增强。当夫妻之间有了不愉快，一个吻远比10句道歉管用。当对方在外面遇到了烦恼，一个亲吻可以帮助他（她）忘却烦恼，重新树立信心。



第十章 因地施礼术

——各地风土不同，送礼禁忌要明白

本着“礼仪之邦”的好礼之风，与国外友人交往时难免要有所表示。不过，由于各国的文化背景不同，对各类事物的敏感程度不同，因而送礼、收礼的讲究也不同。送礼的时候，最好先了解一下对方所在地的风土人情和忌讳，以免发生误会。

欧洲国家：象征意义大于实际意义

表达心意的“送礼”行为，在欧洲并不流行，即使是重大节日和庆祝场合，这种馈赠也仅限于家人或亲密的朋友之间。来访者不必为送礼而劳神，主人也绝不会因为对方未送礼或礼太轻而产生不快。欧洲国家一般只有在双方关系确立后才互赠礼物。赠送礼物通常在此次交往将要结束时才进行，同时表达的方式要恰如其分。高级巧克力、一瓶好的葡萄酒都是很好的礼物。登门拜访前则应送上鲜花，并要提前一天送去，以便主人把花布置好。而且要送单数的花，同时附上一

张手写的致意卡片。

彬彬有礼、忍耐克制、尊重传统、热爱英语等值得尊敬的品质，在英国人送礼的习俗中得到了体现。一年中，无论大小节日，英国人都有选购礼物送人的习惯。其中，圣诞节和新年是人们交换礼物最频繁的时候。根据传统，英国人在这两个节日一般会给家人、朋友和同事赠送礼物。礼物可以不贵，但是再便宜的东西，礼物包装也一定要美观大方。

有绅士风度的英国人认为贵重的东西是贿赂，会质疑你的送礼动机，送一些高级巧克力、一两瓶名酒或鲜花，在英国会普遍地受到欢迎。但给英国人忌送百合花，这种花在英国意味着死亡；也不要送象征愚笨的大象和象征荡妇的鹤等玩偶作为礼物。鲜花数目不要送双数和13支，宜送单数。英国孩子出生或洗礼时，会收到亲朋好友送来的具有永恒价值的礼物，如银杯、银碟等。而在圣诞节，人人都会相互赠礼，礼品一般是与宗教或节日相关之物。英国人在挑选结婚礼品时，有的会挑一个紫水晶的小饰品，放在床头可以使爱情美满。不过，大多数英国人会事先问对方需要什么，对方也会照实说，或是受礼者直接提供一个礼物清单，让不同的人买不同的东西。合适的送礼时机应在晚餐后或看完戏曲后。如果是公司之间的商务送礼，最好以老板或私人的名义送。

英国人约翰逊是某外企的业务部经理，黄胜刚是市场调研部的主管，两人时常有合作的机会。尽管由于文化差异或看待问题的思路不同，双方时有争执，但对事不对人，他们私下早已成了关系不错的朋友。然而下星期，约翰逊的任期满了，要回英国，黄胜刚心中难免依



依不舍，公司要给约翰逊开个送别舞会，黄胜刚想借着这个机会送个礼物给他作留念，正巧公司也想送礼物给约翰逊留念，便把挑选礼物的重任交给了黄胜刚。

这是一件让黄胜刚很头痛的事情，对于一个有着不同文化的外国人，他实在不知道送什么才能既得体又让对方喜欢。还好，他有很多和约翰逊打交道的经历，所以对于他的喜好和品位多少还是有些了解。

舞会那天，有音乐，有饮料，还有各种精美的点心，但在众人的簇拥之下，约翰逊还是有点伤感。公司老总朝黄胜刚使了一个眼色，让他准备下一个重要环节——送礼物。黄胜刚心领神会，适时拿出两个精美的包装盒，递到约翰逊和他女友的手上。他们高兴地打开一看，惊喜的表情跃然脸上，那是黄胜刚特意去有名的裁缝店里定做的两套民族传统服装，男蓝女红，非常喜庆。黄胜刚还对他们解释了一下，这种衣服中国人在结婚的时候很喜欢穿，建议他们在举行结婚典礼的时候也可以穿。约翰逊和女友听了高兴得手舞足蹈。

随后，黄胜刚也送上了自己的小礼物，那是在一家精品店淘来的一对红木筷子，装在精美的盒子里，古色古香，很有中国味道。送给他们的时候，黄胜刚说希望他们回到英国还能够偶尔用筷子吃吃中餐。约翰逊连声说“谢谢”，同时给了黄胜刚一个英国式的鞠躬礼。

生性浪漫的法国人爱用花来点缀生活，对他们来说，花语是很重要的。百合花是法国人的国花，但忌送给他人菊花、杜鹃花、牡丹花、康乃馨和纸做的假花。黄色的花也不适合送礼。如果应邀到法国人家中用餐，应带上几支不加捆扎的鲜花。核桃也不宜作为礼物，因为它是不吉利的。色彩方面，法国人喜爱蓝色、白色和红色，不喜欢黄色

和灰绿色。对法国人来说，公鸡是法国的国鸟，它以勇敢、顽强的性格得到法国人的青睐。野鸭商标图案也很受法国人喜爱。但他们讨厌孔雀、仙鹤，认为孔雀是淫鸟、祸鸟，仙鹤则是蠢汉、淫夫的代称。法国人不喜欢无鳞鱼，因此也不大爱吃这种鱼。

初次结识法国人，最好不要送对方礼物，可以等到下一次再送。礼品应该表达出对他们智慧的赞美，但不要显得过于亲密。对于喜欢浪漫的法国人，礼物可以选择知识性、艺术性的画册、小工艺品等。法国人将香槟酒、白兰地、糖果、香水等视为好礼品，体现文化修养的书籍也深受欢迎。

在德国，人们并不注重礼物的价格，只要送对方喜欢的礼物就可以。德国人很注重礼物的包装，但是不能用白色、棕色的纸和绸带包装。德国人喜欢应邀郊游，但在出发前必须做好细致周密的安排。不要给德国女士送玫瑰、香水和内衣，因为它们都有特殊的意思，玫瑰表示“爱”，香水与内衣表示“亲近”，即使女性之间也不宜互赠这类物品。德国人喜欢在自己窗前摆上盆景和花木，因而送上这类礼物是受欢迎的。在生意谈成后可以互赠礼物，也可在圣诞节时送。音乐碟片、香烟、书籍、工艺品等都是合适的礼物。德国人对葡萄酒很内行，他们常在用餐时饮用啤酒和葡萄酒，因此，除非你有把握，否则一般不要送葡萄酒，以免有班门弄斧之嫌。

在意大利，人们从小就学会了怎样赠送和接受礼物。他们往往刻意挑选一件合适的礼物送人。在新年这一天，人们去过教堂后便开始互赠礼物。上门拜访时，意大利人一般不带礼物，他们往往在第二天甚至更晚一点才送去，这显示了对主人爱好的尊重，并给主人以挑选



的机会。花束、盆景、糖果和葡萄酒是受欢迎的礼物。祝贺新婚的礼物通常送到新娘家。值得注意的是，白玫瑰在许多国家是用来哀悼的，但在意大利却是爱情的象征。意大利送礼不送手帕，当地人认为送手帕这种用来擦眼泪的东西会给别人带来坏运气。食品和其他礼物也是完全不合适的。如果想送衣服之类的礼物给对方，记住不要送带有菊花图案的衣服，因为在意大利只有吊唁时才用菊花。

横跨欧亚大陆的俄罗斯，是一个重礼好客的多民族国家，其礼俗兼有东西方礼仪的特点，送礼和收礼都极有讲究。送花时，鲜花的数目须为单数，双数是不吉利的。俄罗斯人对颜色的好恶和东方人相似，喜红忌黑；对数字，他们却和西方人一样，忌讳“13”，但对“7”这个数字却情有独钟；忌食狗肉；喜欢向日葵商标图案。他们最忌讳的是别人送钱，因为送钱意味着施舍和侮辱，有看不起人的意思。但他们很爱外国货，外国的糖果、烟、酒、服饰都是很好的礼物。若要送礼物，只能送名牌，特别是西方名牌货，不论礼物价值的高低，都很容易获得他们的好感。招待客人要用面包与盐，表示友好和尊敬。

西班牙人喜爱石榴、狮子，忌山水、亭台楼阁、商标图案，忌送他们认为与死亡有关的菊花和大丽花。

阿拉伯国家：中国工艺品是最爱

提到阿拉伯人，很多人会觉得好奇，因为在现实生活中接触得不是很多，对他们的习俗也知之甚少。不过，对和阿拉伯同属亚洲

且交往日益频繁、密切的中国人来说，没有理由不好好地去了解他们。而阿拉伯人也是很注重送礼的，和他们的交往需要用礼物来作为“润滑剂”。

张书峰受好友伊斯兰教徒贾利利之邀，与他一起过“开斋节”。高兴之余，张书峰也有点为难，因为他对阿拉伯习俗不是很了解，不知道去的时候该送什么礼物。

无奈之下，他只好上网搜索了一下阿拉伯人的送礼习俗。通过了解他得知，这一天，阿拉伯人会互赠礼物，外人为了表示对他们的尊重，也可以在这一天送些贺卡、饰品等小件礼物。而阿拉伯人喜欢中国的工艺品，送中国工艺品给他们往往是不错的选择。看到这里，张书峰灵机一动，到花鸟市场挑选了一件古色古香的根雕，并小心翼翼地吧根雕包装好，上面附了一张精美的贺卡。

果然不出所料，当贾利利一家收到张书峰的礼物时，眉开眼笑，爱不释手，一个劲地夸张书峰，并立马把根雕摆放在最显眼的地方。看到他们那么喜欢这个礼物，张书峰心里也很高兴。那一天，他与贾利利一家过得很热闹、很开心。

阿拉伯人豪迈、大方、勇敢、好客，他们相信自己在公众中的形象是通过慷慨地送礼来建立和提高的，因此，他们很注重送礼，并通过别人的评论来判断自己的行为。因此，要想获得阿拉伯人的肯定，让他们增强对你们友谊的信心，一定要送件好礼物。而他们的好客则是建立在回报的基础上的，他们自己宽宏大量，也希望别人宽宏大量，当然，礼品种类和慷慨程度也要根据不同情况而有所区别。

那么，给阿拉伯人送礼时有哪些讲究呢？



(1) 在阿拉伯地区，中国的工艺品很受欢迎，比如造型生动的木雕或石雕、古香古色的瓷瓶、织锦或香木扇、绘有山水花鸟的中国画或瓷器等，都是馈赠的佳品。不要送食物给阿拉伯人，他们会认为你觉得他很吝啬。不要送带有标记的礼品给阿拉伯人，他们会认为这是强行的推销。不要给对方的妻子送礼物，不过可以送礼物给他们的孩子。也不要送带有动物和星星图案的礼物给他们，可以送给他们一些艺术品、图书、唱片、办公用具等。

(2) 一般情况下，阿拉伯人对他人都是馈赠贵重礼物，同时也希望收到同样贵重的回礼。因为阿拉伯人认为来而不往是有失尊严的事，不让他们表示自己的慷慨大方是不恭的行为，也会危害到双方的关系。因此，给阿拉伯人送礼不用担心送得太贵重这个问题。

(3) 去阿拉伯朋友家中拜访时，鲜花和糖果总是较好的礼物。

拉丁美洲：送出简单和快乐

中国人送礼花样繁多，程序复杂，讲究也很多。送礼之前要思前想后，精心筹划一番，唯恐主人不悦。但在拉丁美洲地区，送礼却是一件很简单的事情，对他们来讲，一件很实用的小礼物就足够了。

郑明权来巴西的第一个复活节，抱着“会不会太寒酸”的中国人共同的送礼想法，给身边每一位巴西朋友精心准备了一个精美的工艺品。这是他根据每个人的喜好，酝酿了很久才完成的，礼物十分漂亮、精巧。



当复活节的钟声敲响后，郑明权和巴西的朋友迎来了复活节的高潮，由最年长的长辈拿起每一份礼物，一一念出来是谁送给谁的礼物。郑明权收到的礼物还真不少，但身为中国人，他没有当着朋友的面马上拆开礼物。巴西朋友见郑明权没拆礼物，就在旁边一个劲地怂恿他拆开！盛情难却的郑明权只好把礼物一一拆开。这些礼物中有袜子，有领带，有衬衫，有打火机……还真应了中国那句话——“礼轻情意重”！郑明权再看看其他人的，有围裙，有手套，有睡衣，有拖鞋，有工艺品，还有超市购物卡……大多数是生活日用品，都是很简单、很便宜的东西。但是每个人都兴高采烈，这也许就是所谓的“简单快乐”吧！

数月后，郑明权的生日到了，巴西朋友叫他举办一个舞会。于是，他到超市买了很多菜，亲自下厨，忙碌了大半天，准备了满满一桌子中国菜。到晚上6点多，朋友们都到齐了，就开始大快朵颐，还不时地来一句：“好吃，好吃，真好吃！”晚宴过后，他们开始送上生日礼物，有圆珠笔，有钥匙扣，有指甲刀……郑明权收到的最“贵重”的礼物竟然是生日蛋糕。他内心不禁感慨，拉丁美洲和中国人的送礼观念真是大相径庭！

与拉丁美洲人有过交往的人，一定也会有同样的感慨，在感受到他们送礼“简单”的同时，也感受到他们的热情奔放和简单快乐。

不过，尽管拉丁美洲人送礼很“随便”，但也是个注重送礼的民族，他们既喜欢送礼，也喜欢收礼，他们的和蔼可亲会让你感到舒畅的热情以及对男子汉气概的崇尚，这些都在其送礼习俗中体现出来。他们很重视家庭生活和血统，更重视友谊，尤其欢迎那些能够赏识其



个人品质和爱好的礼物。较之礼物的价钱，他们更看重礼物的内涵，人们通过送礼自然而真切地分享友谊和爱情。因此，给拉丁美洲的朋友送礼，最注重的还是情意！

1. 到朋友家做客无须带礼物

如果把红酒当礼物带去甚至可能冒犯女主人，因为她会觉得你认为她家的红酒不够好。比较妥当的办法是送鲜花之类的小礼物，花通常是包好送去的。或者在第二天给女主人送去一束鲜花，并附上一封感谢信。切忌送紫色的花，紫色在当地代表死亡。

2. 选择有个性的礼物

巧克力、果酱及办公用品都是标志性的礼物，是人们收到的最多的礼物。对于这一类礼物，一定要精心挑选有个性、精致的，从而让你的礼物与众不同。

3. 美国产品最受欢迎

对拉丁美洲人而言，美国或日本产的小电器和高技术产品、流行音乐唱片及美国牛仔裤都是很好的礼物。如果你准备去拜访一个有孩子的家庭，美国玩具是最好的礼物，深受孩子欢迎。

美国：无须厚重，轻松务实

美国人总喜欢开玩笑说，他们送礼的传统可以追溯到夏娃在伊甸园递给亚当的那个苹果。美国人爱送礼，勤送礼，礼物是他们日常开

支的一个重要组成部分。据统计，美国每年人均送礼支出为 2000 多美元，约占日常开支的十分之一。“礼多人不怪”的思想在美国同样适用。

在美国，重大节日送礼是少不了的，圣诞节、情人节、母亲节、感恩节、新年等各种节日都是送礼高峰期；而在平时，亲朋好友和同事的婚丧嫁娶、生日或纪念日、毕业升学、小孩出生、提拔升职等，都能见到礼物的影子。

不过，“送礼文化”在美国大行其道，并不意味着一定会导致铺张浪费。美国送礼风气的显著特点是轻松务实。在美国，请客人吃顿饭，喝杯酒，或到别墅共度周末，都被视为较普遍的“赠礼”形式。你只要对此表示感谢即可，不必再作其他报答。到美国人家中做客一般不必备厚礼，带些小礼物如鲜花、美酒和工艺品即可；如果空手赴宴，则表示你会回请。

送礼者在超市购买礼品后，营业员会根据顾客的要求用漂亮的彩色包装纸和多彩丝带包好，再加上一张写有祝福话语的卡片，就是一件很体面的礼物。美国有一些专门的聚会用品专卖店，出售各类聚会用品和包装材料，价格很低廉，也十分美观。很多美国人喜欢购买这种包装材料，自己动手包装礼物。

既然美国人也讲究送礼，为什么美国市场上不存在礼品“过度包装”、“槩比珠贵”的现象呢？这恐怕与美国人的送礼文化有很大关系。

在美国，送礼文化主要体现在两个方面：

首先，美国人对礼物的实际价值不那么看重。



在美国人看来，送礼只是为了表达关心、爱护或贺喜之意，礼物轻重并不重要。一张卡片、一束鲜花、一盒精致的点心、一本散发墨香的新书等，价值不过数美元至数十美元，都足以表达送礼者的良好祝愿。而收礼者也没有心理压力，可以坦然收下。

其次，美国人讲究送礼的实用性，反对铺张浪费。

亲戚朋友之间聚会，送一份礼物是必不可少的。与中国人送礼不同的是，美国人给朋友送礼，一般会保留包装和价格标签，还会附上购物小票。这样收礼的朋友如果不喜欢，完全可以在过完节后拿着小票去换别的商品，或者干脆要求退货。所以，每年元旦过后，各大商店退货台前总是站满了等待退换货的顾客。平时哪个家庭有什么大喜事，如结婚、生小孩之类，主人干脆会将自己需要的东西列出一张单子，这样想送礼的朋友可以各自“认领”要买的礼品，省去了诸多麻烦。送礼者也可以到百货公司购买代金券，让收礼者持券去购买自己所需的物品，这样双方都省去了很多麻烦。

在美国，节日送礼一般不送礼金，但有一类例外，那就是公寓楼里的看门人。按惯例，楼里的住户年底应该给这些服务人员“新年礼物”，也就是小费，一般要给每个人几十美元。

为了表达对贵宾的友好和谢意，美国政府部门和大公司有时也会送礼，但他们送的礼品都是价格低廉实用的小物件，比如一个钥匙扣、一支铅笔、一把小尺子。但是美国禁止政府官员和雇员之间互送礼品，下级不能向上级送礼，也不能动员他人向上级送礼，还不得接受比他工资低的工作人员的礼物。

在美国，参议员和众议员拥有立法权，因而对他们也有相应的法

律约束。按规定，国会议员在一年内不得从试图影响国会立法的说客、外国政府、公司或其他代理人那里接受超过 100 美元的礼品，大多数州限制议员收受不能超过 50 ~ 300 美元。这在相当程度上培育了健康良好的送礼文化，杜绝了变相送礼的行为，使毒化社会文明的奢靡送礼风气及由此导致的畸形不良商业行为无机可乘。

日本：送礼名目繁多

在日本生活，要想过得好，必须与亲戚、朋友、邻居、同事、上司、客户等打好交道，而要做到这些，就要了解日本人送礼的规矩；在日本这个国家，送礼名目多、繁文缛节层出不穷，并严格遵循各种传统。每年的中元（6 月底至 7 月中）和岁末（2 月底至 1 月初），是日本人送礼的密集期。

帮助过自己的领导、长辈以及同事、亲戚、好友等，是日本人送礼的主要对象，礼物多为食品、土特产品、生活日用品等，礼物的价格并不贵，其象征意义大于实际意义。日本人迁入新居时，也要向邻居赠送小礼物，表示关照和友好；外出旅游，日本人也往往会带回一点小礼物送给同僚或邻居，表示大家有福同享。

日本人收到别人的礼物后要回礼，回赠对方一件与收到礼物的价格大致相同的礼物，如果你送的东西太贵重了，对方回赠你的东西也要贵重。为了不让自己的礼物成为对方的负担，日本人送礼的标准是礼物不能太贵重，既表示了自己的心意，又不会给对方带来心理压力。



如果日本人送你礼物，要对他表示感谢，但要等他再三坚持相赠后再接受。收受礼物时，要双手接取。

给日本人送礼要选择适当，中国的文房四宝、名人字画、工艺品等最受欢迎，但字画的尺寸不宜过大。所送礼品的包装不能草率，哪怕是一盒茶叶也应精心包装。日本人认为奇数是阳数，象征吉祥；偶数是阴数，象征凶事；通常用1、3、5、7等奇数，但又忌讳其中的“9”，因为在日语中“9”的发音与“苦”相同。

依据日本习俗，给个人馈赠礼物必须私下进行，不宜当众送出。将蔬菜、鱼、鸡以及鲜花等作为礼品赠送时，只能送到主人的家门口。如果是送现金，一般要装在信封里，忌讳直接用手递钱。而装钱的信封是有正反面的，为喜庆的事情送钱时，要把纸币上有人物的一面与信封正面相吻合；如果是为丧事送钱，则要把纸币上有人物的一面面对信封的背面。此外，到医院探望病人的时候，不能送栽在花盆里的花，也不能送菊花，前者含有盼人早死的意味，后者则是在葬礼上才能见到的。

日本商人经常邀请他们的商业伙伴赴宴，宴席几乎总是设在日本饭店或夜总会里，十分丰盛，往往要持续好几个小时。在私人家里招待客人是难得的事。如果你去日本人家里做客，一进门就要先脱下帽子、手套，然后脱下鞋子。按照习惯，要给女主人带上一盒糕点或糖果，而不是鲜花。

在赠送礼物的时候，不管礼物多么便宜，一定要尽可能地包装精致。礼物要用色彩柔和的纸包装好，不用环状装饰结。对日本人来说，收到别人送给自己的礼物时，欣赏的不是礼物本身的价值，而是对礼

物外在的那种欣赏的过程，其中就包括精致的包装，它会让人感到送礼者的用心良苦。

如果日本人很勉强地收下了对方的礼物，会加倍返还。比如收到了大约一万日元的礼物，会还给对方大约两万日元的礼物，这样对方就不好意思再次送礼了。这也是日本人拒绝礼物的一个妙招。

除此之外，在日本租用公寓或者房子的时候，需要给房东或邻居送一些点心、毛巾等小礼物，意为“请今后多加照顾”，此时收的礼物不需要回礼。对装饰有狐狸、獾图案的东西，日本人特别反感，因为狡猾的狐狸是贪婪的象征。到日本人家里做客，携带的菊花只能有15片花瓣，因为只有皇室帽徽上才有16片花瓣的菊花。任何东西都不要送4件的，因为日文中的“4”字发音与“死”字相同；也切忌送梳子，因为梳子的发音在日语中与死亡相似。

在今天的日本，有4种职业的人对于送礼是避之唯恐不及的，即医生、警察、教师、政府公务员。这4种职业在日本都属于待遇优厚的工作，但是都有严格的监督制度。按照日本的法律，假如他们涉嫌贪贿，就会因此而被解职，不但失去工作，而且会留下犯罪记录，对日后的前途影响极大。所以他们轻易不会接受任何礼物，以免给自己的人生带来灭顶之灾。此外，还有一种人是不能送礼的，这种人就是参加竞选的政界人士。日本选举宣传中提醒被选举人不得以变相的方法送礼，否则按照贿选处理。如果给这几类人送礼，要么会遭到拒绝，要么害了收礼人。

给日本新娘送礼，千万不要选择茶叶。中国有“嫁出去的闺女，泼出去的水”的俗语，日本有“嫁出去的闺女，泼出去的茶”的俗



语。送新娘茶叶，好像是让新娘从此不再回家一样。对新婚夫妇，不能送厨房中使用的刀具以及瓷器。刀具含有切断姻缘的意味，瓷器易碎，夫妻关系当然是越牢固越好，因此也就远离瓷器礼品。

遇到新店开张的时候，不能送大红颜色的花朵，因为这让人想起“火灾”，自然会拒之千里。

此外，不能送拖鞋、袜子，因为这存在要把对方“踩在脚下”的寓意。不能送人领带，送领带就是让对方去自杀；以此类推，项链也不能送。对年长的人，不能送钟表、书包，因为那样做意味着看不起人家，暗示对方知识匮乏。

品种禁忌事先了解

世界上，各个民族、地区对不同品种的礼物有着不同的寓意，因而在挑选礼品时，要充分考虑到这些特点，品种的不同也有各种禁忌。

一位老太太过七十大寿，亲朋好友纷纷送礼表示祝贺，其中有个人给老太太送来了一个钟表。老太太的脸色马上变了，中国人忌讳送钟，因为“钟”是“终”的谐音。给老太太送“终”，人家会高兴吗？这让送礼者和受礼者都很尴尬。幸亏老太太的孙女反应快，塞给了送礼人一块钱，说：“这个钟是我们买的。”

中国文字中谐音字有很多，而不吉利的谐音，在送礼时必须避免。就像故事中提到的给老人不能送钟表，因为“送钟”与“送终”谐音；还有给夫妻或情人不能送梨，因为“梨”与“离”谐音，这些都

是不吉利的。

再举个简单的例子，我们都知道在探望病人的时候，送苹果可以取“平平安安”之意，然而在某些地区送苹果却是禁忌。

有个人去医院看望病人，带去一袋苹果以示慰问，哪知却引出了麻烦。原来，那位病人是上海人，上海人读“苹果”二字时，跟“病故”二字发音相同。送去苹果岂不是咒人家病故？由于送礼人不了解情况，结果弄得不欢而散。

由此可见，送礼时一定要考虑周全，尊重受礼者当地的风土人情和禁忌，而不要以自己的习惯去送。

在中国香港，不能送毯子、白色或者红色的花，送礼的数目不可以与“4”有关，最好与6、8、9有关。

在中国台湾，禁送人手帕、刀剪和甜果等。因为在台湾民俗中，办完丧事后会送吊唁者一方手帕，意为让吊唁者与死者断绝来往，所以在台湾的俗语中有“送巾断根”之说。而刀剪是伤人的利器，且有“一刀两断”的意思，所以送人刀剪会让人有威胁感。台湾人还忌送甜果和粽子。因为甜果和粽子是丧家才做的食品，若以此物赠人，怕与“丧家”相连。

我国少数民族佤族，在日常生活中禁忌以辣椒、鸡蛋作为礼品赠送，因为旧时部落间交战，常送以辣椒表示宣战；复仇则先送给对方鸡蛋。

印度人忌送牛肉制品，因为在印度，牛是非常神圣的动物。给俄罗斯人送礼物要在晚饭后，不要在办公室或会议室里给他们送礼物。如果对方是伊斯兰教信徒或泰国人，送礼时注意不要用左手把礼物递



给对方，否则主人会认为自己被侮辱而拒收礼物，因为他们的习俗认为右手清洁而左手肮脏。

在韩国，要用双手接收礼物，但是不可以当着客人的面打开。给韩国人送礼不宜送外国的香烟，可以给韩国男人送酒，但是不可以送给女人。韩国人非常喜欢具有中国特色的礼物，但是礼品上最好不要出现“韩国制造”或者“日本制造”。送给韩国男人的礼物可以选择名牌纺织品、领带、打火机、电动剃须刀等日用品；送给韩国女人的礼物则可以选择化妆品、围巾、手套、提包等；送给韩国孩子的礼物则可以是一些食品、玩具等。如果送韩国人一些参茶、地方特色的手工制品等礼物，他们也会非常喜欢。

宗教禁忌不可触犯

每个国家、每个民族都有他们自己所信仰的宗教，而每个宗教都有自己的禁忌，比如佛教徒要戒烟戒酒，伊斯兰教徒不吃猪肉、驴肉和狗肉，印度教徒不吃牛肉等。如果你不了解对方所信仰的宗教以及宗教禁忌，可能会使自己所送的礼物和对方的宗教信仰背道而驰。

所以，送礼前了解对方的宗教信仰以及宗教禁忌是十分关键的。

生活在阿拉伯地区的伊斯兰教徒严禁饮酒，也禁止饮用一切与酒有关的致醉物，因为他们认为酒是万恶之源。同时还禁止食用自死物，他们认为自死物为不洁之物，食用后对身体健康不利。

在给有宗教信仰的人送礼时，一定要注意他们的宗教禁忌，如果



选不好礼物就会误事。例如，给一位基督徒送一尊佛像，就算那是一件古玩也是不妥的，因为基督教和佛教的信仰不同，信奉基督教的人是不可以再信其他宗教的，这时对于代表佛教的东西自然就要忌讳。

此外，伊斯兰教徒还严禁偶像崇拜，因为偶像崇拜与伊斯兰教教义是背道而驰的。因此，诸如洋娃娃、儿童玩具、工艺品中的雕像和女人的画片是绝对不能作为礼物赠送给他们的，否则会被认为是不尊重他们的宗教信仰。

佛教的清规戒律很多，戒烟戒酒戒荤腥是最明显的，所以给信仰佛教的人送礼时切勿送烟送酒，也不能直接送现金给和尚。在佛教盛行的缅甸、泰国等东南亚国家，人们在清晨常会看到这样的情景：僧侣沿门托钵，家家户户及路人将事先准备好的食物送给僧侣，僧侣则合掌致谢，如此时有人掏出现钞送给僧侣，必挨旁人一顿臭骂，因为僧侣忌讳摸到金钱。

在赠送礼物时，触犯了宗教禁忌是件令人很不愉快的事情。当然，由于不同的宗教禁忌不同，大多数宗教界人士都能够区分无意识触犯与有意的挑衅，他们会很友好地原谅送礼人的失误。尽管如此，在向有宗教信仰的人们送礼时，还是要事先了解一下他们的避讳。

色彩禁忌各不相同

每个国家都有自己的文化背景和社会风气，对于色彩的寓意也大不相同，因此，在选择礼物时要了解一定的色彩禁忌。这种禁忌不但



体现在礼物本身的色彩上，而且体现在礼物包装的色彩上。

在中国最受欢迎的颜色是有喜庆、祥和之意的红色，中国人一般会在过年过节或者结婚生子的时候用红色烘托喜庆的气氛。尽管白色有纯洁无瑕之意，但在中国白色经常被看做是大悲、贫穷之色。黑色也被视为是悲丧、凶灾之色。在中国香港地区，黑、白、灰三色都不大受欢迎，红、黄和鲜艳的色彩比较走俏。

在中国，紫色寓意高贵，但在国外却并不受欢迎，对紫色有禁忌的国家包括美国、墨西哥、意大利、巴西、秘鲁等地，所以带有紫色的商品在这些国家都打不开销路。在墨西哥，就算是拜访，也不可以穿紫色的衣服，否则会不受欢迎。黄色表示死亡，红色表示符咒，也不太受欢迎。在中国不太受欢迎的黑色，在希腊、瑞士、蒙古国、巴基斯坦、匈牙利和埃塞俄比亚等各国也不受欢迎，捷克、斯洛伐克和罗马尼亚也都视黑色为消极的颜色。

新加坡是一个华人国家，其颜色禁忌与中国有相同之处，也有不同之处。他们禁忌的颜色是黑色、白色和黄色，而红色、蓝色和绿色则很受欢迎。

和香港人一样，印度人也不喜欢黑色、白色和灰色，而喜欢红色、蓝色、绿色等鲜艳的颜色。

希腊人禁忌黑色，喜欢黄色、绿色和蓝色。

阿根廷的禁忌颜色是黑色及与紫色相关的颜色，流行红色、黄色和绿色。美国人对颜色没有什么大的禁忌，他们通常喜欢比较浅淡的颜色。

在新加坡，绿色被认为有宗教的意味，但是用于商务用途也并无



妨碍。

马来西亚人禁忌的颜色是黄色，他们认为黄色是死亡的颜色，黑色也被认为是消极的颜色，他们更喜欢红色、橙色等鲜艳的颜色。

泰国的禁忌颜色是褐色，喜欢的颜色是红色、黄色，丧事曾用白色表示，现在则改为黑色，白色代表纯洁的宗教。他们还喜欢用颜色来表示不同的日期，红色是周日，黄色是周一，粉红色是周二，绿色是周三，橙色是周四，淡蓝色是周五，紫红色是周六。这7种颜色应该不在泰国人的忌讳之列，所以选择礼物时选择这几种颜色，肯定不会错。

在日本，禁忌黑白相间的颜色、绿色、灰色等，而红、白、蓝、橙、黄等颜色比较受欢迎。和中国一样，红色被日本人视为吉庆、幸运的颜色；黄色被认为是阳光的颜色，刚出生的婴儿会被穿上黄色的衣服，病人用的也是黄色的被子；在日本人眼里，蓝色象征青春和年轻。

在巴西，禁忌颜色有棕色、紫色、黄色、咖啡色等，他们认为棕色是凶丧之色，紫色会给人带来悲哀，黄色会让人陷入绝望，咖啡色则会招致不幸。

埃塞俄比亚人禁忌的颜色为黑色，但是他们哀悼死者时会穿淡黄色的衣服，所以如果去谁家做客，绝对不能穿淡黄色的衣服。

第十一章 礼尚往来送礼术

——投桃报李，来而不往非礼也

俗话说，来而不往非礼也。无论在何种情况下收到礼物，都应适当地回赠礼物，以表示谢意。人与人之间的交往之所以能够持续，正是因为送礼总会产生回礼，而回礼又是新一轮送礼的开始。

接收礼物，礼节礼貌很重要

优雅地接受礼物是受礼礼节的一部分。受礼是受礼人对馈赠者深情厚谊的肯定，它可以从另一方面帮助馈赠者完成送礼的任务。一般情况下，如果对方赠予的是一件得体的礼物，受礼人应郑重其事地收下，并表示感谢。

但是，不是所有接收礼物的人都能够不失礼地收礼。面对喜爱的礼物，我们的心思全都放到了礼物上，对如何收礼显然顾不过来。

那么，怎样收礼才不失礼呢？

首先，当送礼者宣布有礼物相赠时，无论你正在进行的是什么事，



都应当立刻中止手头的工作，然后起身站立，面向对方，以便有所准备。

接着，送礼者会取出礼物准备送给你。你不要伸手抢夺，也不要开口相问，或者眼睛紧盯着礼物不放，以求先睹为快。这些都是没有风度的表现。

紧跟着，送礼者递出礼物，作为收礼一方，要双手接住礼物。在接礼物的同时要面带微笑，双目注视对方。关系一般的人，看对方的额头到下巴这个三角区域；关系亲昵的，则注视对方的额头到鼻子这个三角区域。在赠送者递上礼品时，应尽可能用双手前去迎接。不要一只手去接礼品，特别是不要单用左手去接礼品。接过来的若是对方提供的礼品单，应立即从头至尾细读一遍。

正式场合下，受礼者双手接过礼物后应用左手托好礼物（大的礼物可先放下），抽出右手来与对方握手致谢。

在赞美礼品的精致、优雅或实用后，不要忘记夸奖赠礼者的周到和细致，并说一些客气或感谢的话，如“你太客气了”、“让你破费，真不好意思”，或是简单地说声“谢谢”。还可以找一些动听的话，或者令人开心的模棱两可的话来说。比如感谢送礼人所花费的心血：“你能想到我太好了。”比如感谢对方为买到合适的礼品所付出的努力：“你竟然还记得我收集邮票。”

切忌收到礼品时什么也不说，随手放到不起眼的地方，这样会让对方认为你对他不重视，不感兴趣。这是一种失礼的行为，也是不尊重他人的表现。

收礼者最不恰当的寒暄，是告诉对方并不需要其所送的礼品，如



“这东西我家里很多，你还去破费”等。你要谢的不是礼物本身，而是送礼人把这么好的东西作为礼物送给你这一行为。

所以，寒暄时如果说话不得体，反倒更加失礼。以下几点是绝对禁忌的：

1. 询问价格

收下礼物时，如果你顺口问一句：“这东西很贵吧？”对收礼者来说，这本是一句客套话，但却会使送礼者感到生气、难堪。因为在你收到礼物时，脱口提及价钱，会让人觉得俗不可耐，仿佛只懂得以金钱来衡量礼物的价值，如此一来，对方对你的评价自然很低。倘若这番询问是冲着送礼者提出的，对方往往会在心里嘀咕：“这家伙真不识货，把两块钱的破盘子当古董。”或是：“这家伙太过分了，明知道我最近手头很紧，买不起好东西，居然还说这礼物看起来很昂贵，这不是在讽刺我吗！”从此之后，恐怕在给你送礼的人中再也见不到他了。所以，收到礼物时只需表示感激或赞美，不应询问价格高低。

2. 当面拒绝

一般来说，不应当面拒绝他人的礼物，除非所送礼物违反了送礼的禁忌。出现这种情况时，收礼者应当委婉而又坚决地拒绝收礼，如果送礼者不知道自己错在哪里，应当向他暗示一下礼物不妥的原因。

3. 过分推辞

接受礼物时为了表示礼貌，稍作推让有时确实是必要的，但也不应过分推辞。没完没了地送来推去只会将礼物揉搓得不成样子，并且伤害送礼人的感情。就算礼物不是很合你的意，你收得很勉强，但应



有的礼貌也不能少。另外，没完没了地说“受之有愧，受之有愧”的受礼者也不太讨人喜欢，还很容易伤害送礼者。

4. 当面拆礼物

接受礼物后，欧美人喜欢当着客人的面，小心地打开礼物欣赏，从外包装夸赞到内包装，看见了礼物也会大大地夸赞一番，甚至高兴时还会拥抱你一下，与送礼者共同分享收到礼物的喜悦。欣赏完礼物后，他们会重新将礼物包装好，对他们而言，这才是一个完整的受礼礼仪。

中国人的情感比较含蓄，一般不会当着送礼者的面把礼物打开，而是把礼物放在一边留待以后再看。这样做的好处是避免万一对方送的礼物是自己不喜欢的东西时彼此的尴尬。

当然，另一方面也是为了表示自己看重的只是送礼者的情谊而非礼物本身。除此之外，如果送礼者同时给地位高低不同、关系亲疏有别的人送礼，礼物的贵贱自然也会有别，不打开就省了相互间的比较。

当然，如今已不再这么刻板了，收礼者也可以视具体情况选择拆或不拆礼物。如果现场条件许可，时间充裕，人数不多，礼物又包装得非常精美，在接过他人相赠的礼物之后，当着对方的面将礼物包装当场拆封，可以表示自己看重对方，同时也很看重获赠的礼物。启封时，动作要井然有序，舒缓文明，不要乱扯、乱撕、乱丢包装用品，此时，撕破包装纸会被认为是粗鲁的举止，同时也是对赠送者的不尊重。值得注意的是，结婚礼品是不可以当场打开的。

如果你确实喜欢收到的礼物，在拆包装的过程中要辅以适当的动作和语言，让送礼者知道礼物在自己心中所引起的热切之情，这会令



他兴奋不已。比如，可将他人所送的鲜花捧起来闻闻花香，随后再将其装入花瓶，并置于醒目之处。如果别人送了一条围巾给自己，可以马上围在脖子上，照一照镜子，并告诉赠送者及其他在场者，“我很喜欢它的花色”或“这条围巾真漂亮”。即使对方送的礼物自己不喜欢，也不得不说些违背内心想法的善意谎言。因为太过直率会破坏人们对你的印象，而且会使送礼者感到尴尬和坐立不安。假设某人送了你一个皮制的年历，而这样的物品你已经有4个了，你还是应该说：“好漂亮！”当你收到一个办公用品，上面印着该公司的名称，皮制滚边上还有许多斗大的字，这时仍要以温婉、优雅的态度收下。

回赠礼物要受欢迎

一般情况下，收到馈赠的礼物后，受礼人要回赠，从而加强联系，增进友谊。

为了回赠对方满意的礼物，在接受他人的馈赠时，应留心记住礼物的内容，回赠时以选择类似的物品为宜。因为一般人在选择礼物时，无意之间会选择自己喜欢的物品。

这时，你可以建一个卡片的礼物档案。朋友送来的礼物，常附着小卡片，而这些卡片可以成为很重要的档案，对下次送礼有很大帮助。你取下小卡片后，可以在背面写明收到的礼物和日期，下次你送礼时就可以找出这些小卡片，看看这位朋友送的是什么，再找出相近的东西回礼。例如，小林送你加菲猫布偶，下次回送她加菲猫对杯，她一



定会很惊喜；小安送你一套陶器用品，回赠时也可选择陶器类作为礼物。

一般情况下，在节日庆典时期，可以在客人走时立即回赠。送礼的最佳时机是进入主人住处后，在主人表示欢迎的时候将礼物送出。而回赠礼物的最佳时机应是客人提出告辞的时候。除非收礼者不在，最好把礼物当面赠送。赠送或回赠礼物时应双手递上，并做简短的说明或介绍。

而在生日、婚庆、晋级升迁时接受的礼品，应在对方有类似的情形或适当的时候再回赠。

回赠的礼物与送礼者的礼物有同种含义：表达感情，增进友谊。切莫有对方送一，你必还二的机械做法。

当你决定向朋友回赠时，要根据对方的性格、志趣及所处环境，考虑周全，并结合自己的经济能力，选择适当的礼物作为回赠。对方赠礼通常是为了表示对你们关系的一种肯定，如果你一定要送一件比朋友送你的礼物更贵重的，并不一定会有好效果。这种不顾自己的经济能力，一味攀比的行为是万万不可取的。

婚庆收礼要回赠

婚前收到礼品后，应该立即向赠送者致谢。以前都是以感谢信的形式作回谢，现在则既可以写感谢信，也可以亲自登门回访。写感谢信应亲笔书写，如果用事先准备好的打印件等，只填上你的名字，是



对花了时间和金钱为你挑选礼品的人的不尊敬。

感谢信一般直接寄给赠送者。新娘新郎可以分别致感谢信，如果是夫妇二人共同赠送的礼品，收信人不应只笼统地写“某某夫妇”，而应写“某某先生，某某夫人”。如果礼品是送给二位新人的，回信应该具署两人的姓名。

赠送的礼品属非礼金类，应表示非常喜欢该礼物，告诉他礼品现摆放何处；如果属于礼金类，应该提一下将如何利用它们，可以不必提及钱的数额，但要表示感谢他们的盛情。

如果婚前时间太紧张，婚礼结束后应马上寄一张明信片，过后还要补上一封感谢信，这是万不得已的情况下做的。

有些地方新娘出嫁时有开送礼会的习俗，客人多是男女双方的朋友及女宾相等。其间，女方可以和朋友们畅谈以往共同度过的快乐时光及对未来的美好憧憬，朋友们也可以教新娘理家之道。

那么，在接收、回赠礼物时，我们要做好哪些准备呢？

送礼会上多备有甜食、面点、下午茶等，供来宾取用。

有些地方有陈列礼品的习俗，因而婚礼前应事先准备好桌案，并派专人负责收纳、登记。

与礼物一并送来的贺卡不必陈列出来，礼物不应当场打开观看。

钱、支票等礼品送来后，只要来宾签名就可以了，不必公之于众，也不要写清具体数额。

前来参加婚礼的都是亲朋好友，他们的到来增加了喜庆气氛，也带来了良好的祝愿，并且也花费了精力去选购礼品，所以在婚礼前的聚会或婚礼结束时，要给来宾赠送礼品。这些礼品多有新婚夫妇的名



字和婚礼日期。男傣相和女傣相作为突出角色，他们的礼品应当精致些。礼品通常是在单身聚会上赠送。对于上门送花的小姑娘也要以“礼”相待。

送给来宾的礼物多选择小饰物，如领带夹、精致钥匙圈、表链、小工艺品，也可以送有新人合影的相架、婚礼的录影带、裁纸刀等。

拒绝礼物要讲艺术

作家贾平凹说：“每个人都应有接纳与宽容之心，但也要学会拒绝。”虽然接受礼物是一件令人愉快的事情，但某些不宜接受的礼物也是必须要拒绝的。

从语言技巧上说，拒绝有直接拒绝、婉言拒绝、沉默拒绝、回避拒绝等方式。

1. 直接拒绝

直接拒绝，就是把拒绝的意思当场讲明。这时应当避免态度生硬，说话难听。一般情况下，直接拒绝别人，需要把拒绝的原因讲明白。可能的话，还可以向对方表达自己的谢意，表示自己对其好意心领神会，借以表明自己通情达理。在公务交往中拒绝礼品时，这种方法会常常用到。例如，拒绝他人所赠的大额现金时，可以说：“我们有规定，接受现金就是受贿。”拒绝他人所赠的贵重礼品时，可以说：“按照有关规定，您送我的这件东西必须登记上缴。”

在国家困难时期，青海省有一位领导见周总理生活很清贫，心里



过意不去，于是就派人给他送去几斤当地产的鳊鱼。周总理得知这件事后，当即采取了3条措施：一、照价付钱；二、全国通报批评；三、今后一律不准给我送东西。当然，周总理这样严厉处理是与其国务院总理的身份有关的。事后，周总理对身边的工作人员说：“一省送，数省就会效法，收一份，就会有更多的人把东西送来，所以必须有断然措施。”

周恩来总理对青海省领导送礼的处理办法就是“直接拒绝”，当然，由于他的特殊身份和新中国的特殊历史情况，周总理的处理办法显得比较严厉。

通常，拒绝应当机立断，不要含含糊糊，态度暧昧。当别人求助于自己，而这个忙又不能帮时，应该当场明说。否则当时拍了胸脯保证，事后却一拖再拖，最后才说没办法，这跟骗人没有什么区别。

2. 婉言拒绝

婉言拒绝，就是用温和曲折的语言来表达拒绝。与直接拒绝相比，它更容易被接受，因为它更大程度上顾全了被拒绝者的尊严。

比如，一位男士送内衣给一位关系一般的漂亮女士，如果这位漂亮女士反唇相讥：“这是给你妈买的吧？”那就变成泼妇了。这时不妨换种方式，婉言拒绝：“它很漂亮，只不过这种式样的我男朋友已经给我买过好几件了，留着送给你女朋友吧。”这么说既暗示了自己已经“名花有主”，又提醒对方注意分寸。

王安石是北宋杰出的政治家、改革家、思想家和文学家。有一次，一位客人前来拜访王安石，带来两件家藏古物：古镜和宝砚，准备送给他。王安石看了看镜子和砚台，确是稀罕之物，便故意问客人：

“这镜子和砚台有什么特别的好处?”

客人说:“你看这镜面光滑透明,近照人影一致,可以远照200里外的物和景。再看这砚台,石质又细又密,不伤笔,又省墨。不信你呵口气试试,马上就能得水磨墨。”

王安石哈哈大笑道:“两件都算是稀奇宝物,可对我来说没有多大作用啊。我的脸还不及碟子大,哪里还要用什么能照200里外风景的古镜呢?再说我有个习惯,要写字必先取水磨墨。你的砚台能一呵气就得水,对我又能有什么用?”

就这样,王安石婉言拒绝,把镜子和砚台都还给了那位客人。

3. 沉默拒绝

沉默拒绝,即在面对难以回答的问题时,暂时中止“发言”,一言不发。当他人的问题很棘手甚至具有挑衅、侮辱的意味时,不妨以静制动,一言不发,静观其变。这种不说“不”字的拒绝,所表达出的无可奉告之意,常常会产生极大的心理威慑力。不过,沉默拒绝法虽然效果明显,但如果运用不当,难免会“伤人”。

4. 回避拒绝

回避拒绝就是避实就虚,对对方不说“是”,也不说“否”,只是搁置下来,转而议论其他事情。遇到别人过分的要求或难以回答的问题时,就可以使用这个方法。

有时,拒绝他人所送的礼品是在大庭广众下进行的,往往会使收礼者有口难张,送礼者则尴尬异常。遇到这种情况,可采用事后退还法加以处理。即当时收下礼品,但不拆启开封,事后尽快将礼品物归原主,时间一般在24小时之内。