

商用

交际术



为你招财进宝，大显神通
耐人寻味的厚黑交际术

民族出版社

交 际 术

舒志 编著

民族出版社

(京)新登字154号

责任编辑：晓鲁

交际术

舒志 编著

民族出版社出版发行 各地新华书店经销

广东江门日报印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32 印张：5.5 字数：120千字

1993年9月第1版

1993年9月第1次印刷

印数：0001—1, 5000册

ISBN 7-105-02040-7/G.146

(汉85)

定价3.80元

目 录

1. 千方百计抬高自己身份的交际术
——亮明身份法····· (1)
2. 引发对方荣誉感再提要求的交际术
——愿者上钩法····· (3)
3. 求助于人以赢取好感的交际术
——赢取认同法····· (5)
4. 利用眼睛位置缩小高低差距的交际术
——缩小差距法····· (8)
5. 借各种方法解除对方心里压力的交际术
——并驾齐驱法····· (11)
6. 赞美对方本身不如赞美他的过去的交际术
——间接夸奖法····· (13)
7. 联络感情的交际术
——助人助己法····· (15)
8. 与重要人物合影抬高身价的交际术
——捕捉良机法····· (17)
9. 得宠和受侮都以“平常心”待之的交际术
——宠辱不惊法····· (19)
10. 忙碌美化自己形象的交际术
——虚张声势法····· (22)

11. 在纸上随意涂写扰乱对方的交际术
——虚虚实实法 (24)
12. 使人同情的交际术
——设身处地法 (26)
13. 小骂大帮忙的交际术
——无关痛痒法 (28)
14. 将留给对方的坏印象变为好印象的交际术
——转坏为好法 (30)
15. 消除对对方胆怯的交际术
——先声夺人法 (32)
16. 如何抓住对方把柄的交际术
——上屋抽梯法 (34)
17. 撇开自己打别人金字招牌的交际术。
——狐假虎威法 (37)
18. 利用“包装”打动他人的交际术
——以貌取人法 (39)
19. 利用风俗习惯作为有力证言的交际术
——入乡随俗法 (41)
20. 先适合别人的需求而达到自己需求的交际术
——投其所好法 (43)
21. 将讨厌的第三者设计赶走的交际术
——怪招致胜法 (45)
22. 设法化烦躁为愉快的交际术
——趋利避害法 (47)
23. 制造空档以避免难题的交际术
——岔题妙用法 (49)

24. 使你魅力倍增的交际术
——小题大作法 (51)
25. 把自己打扮成上流人物的交际术
——鱼目混珠法 (53)
26. 冷僻知识给人学识渊博印象的交际术
——鸡零狗碎法 (56)
27. 加重对方心理负担满足我需要的交际术
——动之以情法 (58)
28. 故意示弱使他人敌对情绪消失的交际术
——丢卒保车法 (60)
29. 记住对方琐碎小事使其信赖你的交际术
——鸡毛蒜皮法 (63)
30. 笼络对方家人以打动对方的交际术
——另辟蹊径法 (65)
31. 让对方陶醉在优越感中的交际术
——引蛇入洞法 (67)
32. 让对方感到双方利益一致的交际术
——同舟共济法 (69)
33. 转移对方注意力回避难题的交际术
——金蝉脱壳法 (71)
34. 假装无知套出对方真心话的交际术
——大智若愚法 (73)
35. 请记者帮助“推销”的交际术
——媒介传播法 (75)
36. 巧妙借助他人力量的交际术
——草船借箭法 (77)

37. 用亲情牵制对方使其就范的交际术
——将心比心法 (80)
38. 用共同爱好促进私交的交际术
——曲径通幽法 (82)
39. 说些不利己的话以获取支持的交际术
——以退为进法 (84)
40. 把朋友的朋友“挖”来的交际术
——借风使船法 (86)
41. 适当夸张自己能力的交际术
——夸大其辞法 (89)
42. 吊起对方胃口达成默契的交际术
——以利相诱法 (92)
43. 运用模糊语文摆脱窘境的交际术
——模棱两可法 (95)
44. 对付“揭短”者的交际术
——一笑置之法 (97)
45. 运用策略解决邻里纠纷的交际术
——和平共处法 (100)
46. 商业贸易谈判中的交际术
——有理有节法 (102)
47. 聚会宴会酬酢时的交际术
——恰如其分法 (104)
48. 办糟事情后挽回面子的交际术
——亡羊补牢法 (106)
49. 将对立关系迅速转变为盟友关系的交际术
——化敌为友法 (108)

50. 扫除障碍的交际术
——大模大样法..... (110)
51. 保护自己免受他人伤害的交际术
——以毒攻毒法..... (112)
52. 洞察对方是否可交朋友的交际术
——蛛丝马迹法..... (114)
53. 巧妙窥知对方真正意图的交际术
——拨草寻蛇法..... (116)
54. “磨”对方让其同意你的事的交际术
——水滴石穿法..... (118)
55. 不放弃自己应得利益的交际术
——一寸土必争法..... (120)
56. 寻找合适话题打破尴尬气氛的交际术
——左右逢源法..... (122)
57. 联络感情的交际术
——甜言蜜语法..... (125)
58. 大胆表达出自己意思的交际术
——敢字当头法..... (128)
59. 善于忍耐当出气筒的交际术
——能屈能伸法..... (130)
60. 做善意“撒谎者”的交际术
——合理错误法..... (133)
61. 给别人留面子以求回应的交际术
——网开一面法..... (135)
62. 制造人情债的交际术
——巧妙推辞法..... (137)

63. 不露痕迹进行感情投资的交际术
——春风化雨法…………… (139)
64. 让他人吐露隐私的交际术
——旁敲侧击法…………… (141)
65. 不张扬对方隐私的交际术
——守口如瓶法…………… (143)
66. 如何处人的交际术
——左右开弓法…………… (145)
67. 以商量和询讨人欢心的交际术
——故作谦虚法…………… (147)
68. 喜怒不形于色的交际术
——忍辱负重法…………… (150)
69. 笼络对方的交际术
——种豆得瓜法…………… (152)
70. 掌握送礼诀窍的交际术
——一枪中的法…………… (155)
71. 善于给别人以扬名的机会的交际术
——牢记姓名法…………… (158)
72. 忘记对方名字不难堪的交际术
——随机应变法…………… (160)
73. 使朋友感到有面子的交际术
——开口有益法…………… (163)

1. 千方百计抬高自己 身份的交际术

——亮明身份法

交际场上，有时你非常想抬高一下自己的身份，使你在其他人眼里显得更高大一些，那你就在你的谈话里常出现一些社会上身份最高的人的名字。在对方与其他人讲话时，你偶尔插一句：“××领导也这么认为，上次我们谈起这个问题时，他说……”

再就是把你的好朋友的社会关系，也用在自己的身上，把你家里人的能力和朋友们能力借用一下，告诉对方，“某领导跟我父亲原来在一起。”这种社会关系，对抬高一个人的身份是很有作用的。

这也是中国特定的社会环境和特定的民族习惯决定的。而你讲的社会关系又都存在的，对方自然也就看得起你了。

当你交际时，顺便把自己的名片夹子拿出来。看到你认识这么多人，对方就会佩服你的能力了。但要拿得自然，在合适时拿出来放在对方能随手拿到的地方，对方才有可能拿起来看一看。你可以在对方问你办某事时说：“我有个朋友不知能否帮忙，我问一下吧……”然后顺手拿名片夹子来查找电话号码，查完后放在桌上，等你出去打电话时，对方就有可能翻一翻。

如果你曾参加过某些大型的会议、高层次的会议，与某位领导合影留念过，在与人交际时，不要忘了说出来。

一些照片可以随包带着，说话时顺便就拿给对方了。这正是显示你能力和身份的好佐证。对有地位有身份人常去的地方，你也可以用作交际的资本。“×××宾馆服务态度好极了……”再就是你有机会进出这种场合时，一定要注意观察，对这些地方的特点要注意总结，加上一些你自己的感受，这样，就更能够抬高你的身份了。

为了证明你是很能干的人，交际中，可以把你做过的一些重要的事情，参加过的一些重要项目讲给对方听，“×××工程我参加了。”“我参加编写了一本××书……”等等。这给人直观的感觉效果最好。

其实，把你曾经做过的事情说出来就可以了。有的人做了不爱说，虽有能力也表现不出来，从外表看，衣着看不出什么身份高低来，大家都差不多。当你与别人交际时，你不说，别人就不知道。你即使很有身份，因你穿戴不讲究，对方也有可能瞧不起你，不重视你。只有当对方知道你做过许多大事情，认识许多身份高的人时才真正佩服你。

所以，把自己做过的事情说出来，不是抬高也是抬高了。而所谓的抬高，是指在对方心目中你的地位抬高了，原来他瞧不起你，现在瞧得起你，甚至崇拜你。

2. 引发对方荣誉感再提 要求的交际术

——愿者上钩法

曾经有个朋友说过，假如我们想委托某人帮助写写总结或其他材料，除能力有限外，大部分的被委托人都会以“我太忙了”或“我实在没时间”为理由拒绝我们的要求。而一般人听了这些话，往往不便再坚持下去，只好失望地走开。

而有位朋友的做法不然，他不论对方以什么为理由，都有一套独特的说词。若是对方回答：“我太忙了，没有时间帮你写。”他便会回答说：“即使你这样忙，我也必须找你的呀！”

这句话乍看之下，可能不容易明白，其实他是说：“你的工作如此繁忙，正是证明你有高度的能力和才干。也正因为如此，才想请你帮忙……”

如此一来，对方听了便会喜出望外，高兴得不得了，会很爽快地回答：“好！”就这样答应了他的要求。

不要小看了这件事。在交际中，如果你想快速有效地达到你的目的，在请求人帮忙时，最好先称赞对方一番，鼓舞对方，激起对方的荣誉感，相信你就可以达到你的交际目的了。

有一位推销员，到一家工厂求见厂长洽谈生意。厂长虽然客气地接见他了，但明显地没有与他深入交谈的意思。推销员感觉到了这一点，便不直接提出生意的事，他很随便地说：“刚

才一进入你们厂时，我误以为进了公园，退到门外又看了一遍厂牌，才相信没错。身临其境，才知贵厂名不虚传啊！”

这一番话，立刻刺激并满足了厂长的荣誉感，态度也由客气转为热情。当然，这位推销员也顺利地谈成了生意。

3. 求助于人以赢取好感的 交际术

——赢取认同法

美国的政治家富兰克林和钢铁大王长卡耐基在他们各自事业起步的关头，都遭遇到人际关系问题的困扰。

然而，他们都运用了几乎相同的方法，轻易而敏捷地解决了难题。

富兰克林年轻时，被推选为宾夕凡尼亚州会议秘书。在此之前，他却被一位新议员在一次长篇演说中臭骂了一顿。富兰克林心想：“我对这位新议员的攻击自然很不高兴，但他是个有学问和名望的幸运儿，日后在议会里会成为有影响的人物。不过，我绝不想以卑鄙的阿谀奉承来讨取他的欢心，我可以尝试另一种更恰当的方法……”

富兰克林听说那位议员有几部很珍贵的藏书，便写封短函，表示很想请他慨允借阅。议员收到短函，果真把书送来了。

过了一星期，富兰克林把书还给他，另附一封信，表示诚挚的谢意。结果，当两人在议会上相遇的时候，议员主动亲切地和富兰克林打招呼，开始友好的交谈，后来还许诺要在一切事情上支持富兰克林。就这样，两人逐渐成为知心朋友，友谊一直维持到议员去世。

一次，卡耐基与他的助手派柏先生在圣路易城收取卡耐

基公司承造的铁桥的公款。事情进行到一半的时候，这位古怪而可爱的助手忽然害起思乡病来，提出要乘当天夜班车返回匹茨堡。

卡耐基当时实在少不了这位助手，焦急之中，想出了一个挽留的妙计。他并不直接劝说派柏留在圣路易城，帮他办完事情再走，而是根据派柏喜受良马的脾气，对他说，圣路易城是个出产名马的地方，自己想买一对好马，务必请他多住几天，收完款后帮助挑选好马。

后来，卡耐基在自述中说：“这香饵竟然钓上鱼，我的公司终于保住了那座桥。”

如同富兰克林一样，卡耐基只是向对方请求一点小惠，就克尽全功。

这种交际术之所以产生如此大的效用，是因为诱发了人类天性中的一种潜伏律使然。

照心理学的说法，这种交际术就是提高别人的自尊。人类心中最强的欲望，就是维护自己的自尊。帮助和促进别人维护乃至提高自尊，就可以获取他们的好感。

实行这种交际术有很多种途径，富兰克林和卡耐基的办法是其中之一。即请别人在不感到麻烦而感到乐意的情况下帮助我们，让别人从中维护自尊。

不过，需要注意另一种倾向：受惠过多往往会令人感到不安，甚至对恩重如山的恩主产生避而不见，敬而远之之意。

这是因为人们帮助他人的时候，自己的自尊提高了；而在受人之惠的时候，自己的自尊下降了。受惠超过心理限度，会使人们感到自卑甚至反感。

因此，明智的人都会看清其中的关键——在助人时，应本

着不求报偿的态度,使受惠者安心。另一方面,明智的人会故意请求别人给予自己容易做到而又代价不高的帮助,以便容易与之接近。这是交际的要领。

4. 利用眼睛位置缩小高低 差距的交际术

——缩小差距法

人类眼睛位置的高低，往往会影响到人际关系的平衡。比如，我在加州大学研究心理学的那一年中，认识了一位同学，身高近二米。我虽不算太矮，但与他站在一起时，就像小孩和成人一样，高度相差很大。所以当我第一次见到他时，他那高高在上的俯视眼光给我很大的压力，也因此引发我尽量避免与他交谈的心理。

我们两个同为研究心理学的学生，彼此应该是互相平等的，但双方眼位高低的差距，使我在无形中处于较不利的地位。

平常，父子之间也会有类似的关系。当子女幼小时，父亲占绝对优势，但等到子女的身高超过父亲，父亲往日的优势地位便会逐渐动摇。

这种物理条件的差异，往往会在人们心目中形成一种上下尊卑的划分关系。并且，高低差距越大，优劣的差异也越大。因此，交际场中，当与某些人见面时，我们往往会因为意识到眼位的高低而使自己退缩到劣位上，这样，也就难怪我们要感到胆怯了。

交际中解决这一问题的办法，就是大家找张椅子坐下来，