

祝秉权 著

中外社交技巧



贵州人民出版社

中外社交技巧

祝秉权 著

贵州人民出版社

(黔) 新登字 01 号

责任编辑 龙国义

封面设计 徐学廉

C912.1
112 样

个人—集体—社会

中外社交技巧 祝秉权 著

贵州人民出版社出版发行

(贵阳市中华北路 289 号)

贵州地质彩印厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 10 印张 206 千字

1995 年 4 月第 1 版 1995 年 4 月第 1 次印刷

印数 1——7000 册

ISBN7-221-03746-9/J·169 定价 8.40 元

前 言

创造良好的人际关系，是现代事业成功、生活幸福的基本保证。社交的智能和技巧，是现代人必备的一种基本素质。社交的技能不是天生的，而是后天学得的。学习社交技巧，掌握社交技巧，以便能够在复杂多变的人际关系中，在现代生活的竞争环境中，保护自己，促进自己事业的成功，创造幸福的生活，已经成为现代人的必修课题。

社交技巧的学习有两条途径：学习他人的实践经验；从书本中学习理论。这两种学习各有优点，又各有不足。

光学理论，不仅显得枯燥无味，弄得不好，只会纸上谈兵。别人的经验，又往往具有片面性和局限性，照搬了有时会铸成大错。

如果有这样一本书，它能够把社交的理论化为生动的、通俗的、充满情趣的知识，又从前人极为丰富的社交经验中，挑选出那些富有典型性、审美性、启迪性的故事，把这两个方面有机结合起来，那么，读者一定会非常欢迎的。

本书正是在这方面所作的一种尝试。

本书运用现代公关学、思维学、智慧学、心理学、美学等方面的理论知识，介绍、叙述、描写、评论了中外数百个有名的和普通的人物，在社交活动方面的故事、经验、教训、

智举、愚行、技巧、智慧、秘术；有比较丰富的名人轶事、典故、寓言以及各种社会的、文艺的、心理学的、经济学的知识和趣闻。读者在阅读时可以各取所需。可以肯定地说，其中必有你所感兴趣的、甚至使你牢牢啃住不放的东西。

本书有一定的娱乐性，阅读时亦可将它作为一种业余的消遣和欣赏，在玩味和愉快中使你获取知识，启迪智慧和思维。

本书也可以用作大专学校、中专学校公共关系课、社交礼仪课的教材或补充教材，可作为教师的教学参考用书和学生的辅助性读物。本书立论简明、资料丰富、形象生动等特点，对教与学都大有益处。

目 录

第一章 把握交际行为的总原则 (1)

克林顿为何延长中国最惠国待遇？

——交际行为的总原则：利益 (2)

哈伊曼发财的秘诀

——关系就是财富 (6)

圣人之道阴，愚人之道阳

——鬼谷子的交际智术 (10)

他遇到英国女王之后.....

——情感型交际和理智型交际 (15)

纳粹德国因何造不出原子弹？

——建立良好人际关系意义重大 (18)

第二章 交际识人技巧 (23)

从人的肖像推测其性格

——性格和肖像存在着一种内在规律 (24)

探长德理克眼中有触角

——交际识人要善于观察矛盾	(29)
他从她的哭声里听出了隐秘	
——敏感思维能力	(32)
大岛教授检测恋爱心理的奇特方法	
——“得意忘形”的奥秘	(36)
吴起怎样看透敌方将帅的心?	
——观测他人品格技巧	(40)
子贡何以不如马夫?	
——孔子识人用人的智论	(44)
楚庄王·苏东坡·秦桧	
——宽容的人才效应	(47)
第三章 交际谋略(上)	(50)
“君子之交淡如水”质疑	
——社交的聪明手段概说	(51)
“可口可乐”和艾森豪威尔	
——社交的聪明手段续说	(55)
李世民智服女儿	
——狡智, 社交中的至高技巧	(58)
赛珍珠为何被征服	
——社交中的攻心战	(61)
艾森豪威尔和赫鲁晓夫, 谁蠢?	
——政治交际中的愚和智	(64)
莫里哀和施耐庵的画蛇添足	
——妥协, 有时是一种智慧	(67)
波洛涅斯训子	
——莎士比亚剧作中的交际艺术	(71)

爱屋及乌，爱乌及屋

——《红楼梦》人物交际心理学之一 (76)

视于无形，听于无声

——《红楼梦》人物交际心理学之二 (81)

摩其所欲，投其所好

——《红楼梦》人物交际心理学之三 (85)

浑然不觉，大智若愚

——《红楼梦》人物交际心理学之四 (90)

第四章 交际谋略（中） (97)

“交际诸葛亮”的交际艺术

——求人交际学法则十七条 (98)

刘姥姥进大观园

——求人，是残酷的索取 (104)

大宋天下是女人用棒子打出来的

——求人不如求己 (108)

Z君夫人的心态你能知否？

——社交中容易疏忽的事 (112)

切勿搬起石头砸自己的脚

——人际关系的镜像效应 (115)

赵辛楣名片解危

——现代交际的必要工具：名片 (118)

赵本山、吴琼的成功之路

——怎样推销你自己 (122)

第五章 交际谋略（下） (126)

警惕！警惕！警惕！

——不可交朋友的十五类人·····	(127)
千金买邻	
——邻居友谊作用大·····	(133)
一对知心朋友的破裂	
——正确处理好三人之间的关系·····	(137)
狐狸有尾巴好呢？还是没尾巴好？	
——人性弱点：嫉妒·····	(141)
拿破仑之死 陈仪将军就义	
——交友需审慎·····	(145)
麦克阿瑟和马歇尔的恩怨	
——警惕朋友的报复·····	(148)
第六章 情场择偶技巧 ·····	(151)
唐伯虎不会谈情说爱	
——男士择偶应注意什么？·····	(152)
蒙哥马利怎样成了名将？	
——再论男士择偶·····	(156)
他怎样征服她？	
——获得女性青睐的秘诀·····	(160)
牢守齐格菲防线	
——女性在恋爱中的尊严·····	(164)
徐志摩和曼殊菲尔的浪漫情	
——精神恋的心理奥秘·····	(168)
21岁的他为何爱上52岁的她？	
——A型忘年恋的心理奥秘·····	(173)
阿玫的痴情	
——B型忘年恋的心理奥秘·····	(178)

罗斯福夫人的糊涂一时	
——婚外恋形成的内因之一·····	(184)
邱梅英因何被情夫所杀？	
——不要闯进别人的家庭感情圈·····	(187)
倾注着爱的甜蜜	
——写征婚广告有讲究·····	(191)
第七章 商战交际谋略	(195)
“无主意老板”的高明主意	
——向顾客献殷勤的绝招·····	(196)
看风度裁衣，听口音炒菜	
——超越服务的服务技巧·····	(189)
美丑相生	
——商场交际新武器：丑·····	(201)
白马坡前关公怎样斩颜良	
——先发制人战术和商业竞争·····	(204)
“可口可乐”为何保持沉默？	
——商战中的后发制人·····	(208)
租哭公司及哭声广告	
——商场交际新武器：哭·····	(211)
商战美人计新论（上）	
——为美人之美设计·····	(215)
商战美人计新论（中）	
——服装市场上的金苹果·····	(221)
商战美人计新论（下）	
——他们怎样用女名征服消费者·····	(224)
美人一吻值万金	

——广告中的美人计.....	(227)
美手美到何等程度?.....	
——广告中的美人计(续).....	(232)
明星卖弄风骚,美人二度脱衣.....	
——西方广告中的美人计.....	(235)
第八章 交际语言秘诀	(238)
世上最甜蜜的嘴巴.....	
——社交,要讲究语言艺术.....	(239)
萨克斯是怎样说服罗斯福的?.....	
——谏议语言的技巧.....	(244)
俾斯麦善辨弦外之音.....	
——交际语言的委婉美.....	(248)
蒙娜·丽莎收到数十万封情书之谜.....	
——社交中最富魅力的体态语言.....	(252)
林肯的特别嗜好.....	
——倾听对方的谈话.....	(256)
妙语连珠.....	
——从语言看人的大智小智.....	(260)
《北京人在纽约》的一场精彩唇战.....	
——交际中的对敌论战法.....	(264)
机智,灵敏,乐观,宽容,豁达,爱.....	
——幽默,社交中的重要武器.....	(267)
中国有臭虫吗?.....	
——幽默的语言技巧.....	(271)
第九章 不可忽略的小事	(275)

盼盼盼盼，盼了个空	
——不注意细节，误了大事·····	(276)
不要雇亲戚当保姆	
——警惕以熟相欺·····	(280)
青竹蛇的色，薛宝钗的香	
——为了保护自己·····	(283)
曹操因何杀杨修？	
——交际避讳和尊重隐私权·····	(289)
诸葛亮吊孝	
——文明骗术种种·····	(294)
同样的把戏不要玩个不停	
——交际艺术的度·····	(299)
万能的“一”	
——糖衣炮弹的档次和八面玲珑·····	(302)

第一章

把握交际行为的总原则

良好的人际关系
是助你成功的金钥匙

克林顿为何延长中国最惠国待遇？

——交际行为总原则：利益

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。

——司马迁

当初，克林顿派他的特使国务卿克里斯朵夫到中国来，交涉关于是否延长中国的贸易最惠国待遇问题。美国人把所谓人权问题跟最惠国待遇问题扯到一起，硬要中国按照美国当权者的意志，解决所谓人权问题。否则，美国便要取消中国最惠国的贸易地位。克里斯朵夫的口气好硬，克林顿的态度好坚决。他们以为中国正在发展经济，舍不得抛弃“最惠国”这个宝贝，非在人权问题上向克林顿妥协不可。殊不知今日的中国，非昔日可比。我们有自己的国格，有自己的内政，用不着你白宫主人来指手划脚。人权问题么，我们的观点和态度，很明确，也很坚决。于是，克里斯朵夫灰溜溜地走了。

美国外交这样的大失败，使得白宫决策人物很狼狈。堂而皇之的大国，一贯扬言要主宰世界命运的美国当权者，究竟会不会违背自己的诺言呢？在人权问题上中国不向他让步，

他一定要取消中国的最惠国待遇吗？

这里，不妨讲一则西方人的笑话：

有一位自诩能断人生死的名医，一天他儿子患重病，他给儿子医治多次无效，便断言，他儿子的病是不治之症，拒绝其他任何医生给儿子医病。但不久，儿子的病却日渐好转了。为了证明自己诊断的绝对正确，维护自己的名医声誉，这位医生竟把儿子毒死了。

克林顿会不会像这位医生那样，为了使自己言而有信，断然作出取消中国最惠国待遇的决定呢？——一时间，美国国内舆论界众说纷纭。

但克林顿毕竟不是那位愚蠢的医生，他终于在1994年5月26日宣布延长中国的贸易最惠国的待遇。

原先态度那样坚决，如今为何来一个180度大转弯？不怕人笑话吗？

原因很简单，用克林顿自己的话来说，是“对我们有重大的利害关系”。他说，1993年，美国对中国的出口超过80亿美元，为美国人提供了15万多个就业机会。如果取消了中国最惠国待遇，对中国的利益固然也会有所损失，而对美国人利益的损害，则要严重得多。克林顿哪会做上述医生那样的大傻瓜，为守诺言活活毒杀自己的儿子？

马克思说，人是按照利益来行动的。看来，克林顿终究不能违背这一经典法则。

无论是国与国之间，群体之间，个人之间，所有的人间交际，都受一个最基本的原则所支配，这个原则便是：利益。

在你的任何交际活动中，千万不要忘记这一条最基本，也是最重要的原则。

人家来求你办事，你办与不办，首先考虑的是：对你是否有益，是否有害。《红楼梦》中贾府的主子娶媳妇，为什么不选林黛玉而选薛宝钗？因为他们考虑这个问题的总原则，是贾府家族的利益。如果娶了林黛玉，危害有三：

一、林黛玉缺乏治家之德，不会孝顺公婆，不会团结妯娌，不会规劝丈夫走仕途经济的正道。

二、林黛玉无治家之能。她的本事只是吟诗，只知道和贾宝玉谈情说爱，不会料理家务，不会教育孩子。

三、林黛玉体弱多病，寿命不长。

而薛宝钗恰恰和林黛玉相反，既有治家之德才，身体又健康长寿。

大多数人都是按照自己的利益标准，来对待和评价别人的。别人的存在和行动对你有益，你使用肯定的态度去评价他，否则，便是相反。

对于一种理论，一种知识，人们研究它，应用它，反对它，也是从利益出发的。马克思说：“在政治经济学领域内，自由的科学研究遇到的敌人，不只是它在一切其他领域内遇到的敌人。政治经济学所研究的材料的特殊性，把人们心中最激烈、最卑鄙、最恶劣的感情，把代表私人利益的复仇女神召唤到战场上来反对自由的科学研究。例如，英国高教会宁愿饶恕对它的三十九个信条中的三十八个信条展开的攻击，而不饶恕对它的现金收入的三十九分之一进行的攻击。”（《马克思恩格斯选集》第2卷第208页）

在十年“文革”中，敌对的两派在论战时，各自朗诵毛泽东的最高指示，针锋相对，使本来完整的毛泽东思想，被各自的利益割成两个敌对的东西。

应当指出，所谓利益，不仅有范围的大小之分，还有性质的善恶之别。董存瑞、黄继光、雷锋、焦裕禄的行动，是从党和人民的利益出发的，堪称真善美的统一。曾国藩、汪精卫、蒋介石的行动，是从剥削者小集团利益出发的，是一种丑与恶。大多数的芸芸众生，其行动是从个人利益出发的，但只要不犯法，不侵害社会和他人的利益，也就无可指责。

英雄人物在人群中毕竟只占少数。你在交际中所接触到的，大多数人是普通的民众。对于他们，诚如鲁迅所说，切己的琐事总比世界的哀愁关心。因此你得留心，你的交际言行，切切不可侵犯到对方的利益；你得擦亮眼睛，对方的种种交际言行，也决不会脱离他的切己利益。

当然，利益，有物质的，也有精神的。俞伯牙和钟子期之所以成为好友，全在于精神利益的共享。子期从伯牙琴声中获得至高的审美享受，伯牙则从子期的欣赏中获得知音之乐。但在现实生活中，物质利益是占主要地位的。

毛泽东说，世上没有无缘无故的爱。一切都以这样那样的利益为转移。

司马迁有言：天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。

交际，归根到底，只不过是利益的相互交换。