



台湾

沈自强 编译

受人欢迎 的交际法

——一条迈向成功的捷径

中国友谊出版公司

0912.3
16-22-2

受人欢迎的交际法

——一条迈向成功的捷径

台湾 沈自强 编译



S0139266

 中国友谊出版公司

受人欢迎的交际法——一条迈向成功的捷径 台湾沈自强著

中国友谊出版公司出版发行
新华书店北京发行所经销
北京百花印刷厂印刷

787×1092 $\frac{1}{32}$ ·5 $\frac{1}{8}$ ·104 000

1989年2月第1版

1990年1月第2次印刷

ISBN 7-5057-0109-6/Z·6

定价：2.30元

序

人类既是群体动物，人与人之间就不得不产生相当程度的交往，而如何能令自己受人欢迎，便成了各种交际法的最终目的。

人际间的关系，你我之间的相处，都是对等的。想要建立良好的人际关系，想扩大自己的交际范围，都必需由自己先付出某一限度的代价才能获得的。从待人处事的态度，从各方面的谈吐应酬、自我表现，都可以影响你在别人眼中的印象，以及决定别人将以什么样的方式对待你。

有的人在各方面的条件都很杰出，却尝尽了英雄寂寞的滋味，永远都打不进别人的圈子，永远都形单影只的落落寡欢。相反的，有些看起来一点都不起眼的人，他的身边总是充满了欢乐，总是有那么多的人帮助他。也就因为他是那么受人欢迎，所以在迈向成功之路上，所受到的阻碍就比别人少得多了。

如果人生真是个舞台，人人都有分任主角和配角的时候，在什么时候扮好什么角色，就是交际法中最基本的原则。假使你已与别人取得良好的友谊，那么如何维持这份友谊，使之成为自己生命中的一股助力，就又是另一桩大学问了。

本书告诉你有关于这方面的知识，提示你许多可行的

方法。如果以前你曾为这个问题而困扰，那么反败为胜的契机，就在此一举。学会了受人欢迎的交际法，你会发现，自己已经走上一条迈向成功的捷径了。

DN12/27 OP

目 录

第 一 章 使自己受人欢迎	1
1. 人家喜欢你吗	1
2. 尊重别人	7
3. 不要故步自封	9
4. 你该随和些	12
5. 为什么别人不喜欢你	14
6. 牢记别人的姓名	18
第 二 章 建立良好的人际关系	21
1. 善用“浪费”	21
2. 充分运用好奇心	24
3. 态度自然	26
4. 经常存疑	29
5. 活用灵感	30
6. 欢迎不速之客	32
7. 确实掌握机运	35
第 三 章 善于与人交谈	37
1. 为什么别人怕和你交谈	37
2. 意见不同如何交谈	42
3. 要敢于说“不”	47
4. 谈话的基本方法	54

5.怎样和陌生人攀谈·····	62
第 四 章 扩大交际范围 ·····	66
1.随处结缘·····	66
2.加强同好间的交往·····	68
3.积极参加社团活动·····	70
4.经常参加服务性的活动·····	72
5.社团之间互相交流·····	74
6.组织一个智囊团·····	76
7.交际之法因人而异·····	78
第 五 章 充分表现自我 ·····	81
1.全力予人深刻的印象·····	81
2.与人会面时要全神贯注·····	83
3.制造余韵无穷的谈话·····	85
4.主动为对方服务·····	88
5.间接宣传的运用·····	91
6.书信的作用·····	93
7.尽心竭力扮演配角·····	95
第 六 章 交际上的润滑剂 ·····	99
1.机智和幽默的运用·····	99
2.适时适地的幽默·····	104
3.幽默应依对象而不同·····	107
4.初次见面就博得对方好感·····	110
第 七 章 注意交际的礼节 ·····	114
1.礼节的意义·····	114
2.介绍的常识·····	117
3.拜访亲友和接待客人·····	121

4. 给人一个好印象	123
5. 社交场合的基本礼节	125
第 八 章 受人欢迎的交际法	131
1. 配合对方的作风	131
2. 把握瞬间时机	134
3. 完全的奉献	137
4. 隐恶扬善	140
5. 不要自私自利	143
6. 别两面不讨好	145
7. 旅途中的片语只字	148
8. 电话所流露的心声	150
9. 访问需要控制时间	152

第一章 使自己受人欢迎

1 人家喜欢你吗

生活在这个世界上，对于每天和你发生接触的人们，你总会把他们一一作个估价；同样地，别人对于你，也会这样的估量着。

当别人将你藏进了头脑中之后，他们就立刻开始估量你所有的特性，结果便产生出了一种见解；并且在以后的接触中，经常地修正对你的评估。

这就是说：普通的人刚一见你，不一定对你下什么武断的评价。他们之所以喜欢你或者不喜欢你，全在于你这人是否有趣或是无聊、聪明还是愚蠢、狡猾还是诚实、勤劳还是懒惰，以及其它种种的表现。因为，你的行为一落入人家的眼里，别人马上就产生了印象；这印象多半在第一次会面时候就已造成了。不过，有许多见解别人暂时替你保留着，直到证实了之后才下结论；但也有时候，你给他们的初次印象，要直到他们和你熟悉了之后，把你的全部行为认识后，才会改变过来！

世界上的人，总各有张不相同的面孔；也就是所谓处世的形态。我们要评断一个人的个性，就可以这作为观察的根据。

你的“个性”既表现于你的举动行为上，别人也就可以从这上面尽量看出你内在的品性来，你能否受人喜欢，全凭你自己去表现了。

人们的感情是相同的，人们的观察能力也是大致相同的，因此任何人观察你的举动行为，结果乃是一律的。你要以怎样的态度去适应对方，首先要看对方的个性怎样而定。人类的天性中包括着恐惧、惊奇、憎恶、愤怒、忧郁、得意和喜悦七种不同的情绪，如果你能够处处适应别人心中所需要的情绪，就可受到他人的喜欢。

上面的话弄明白了之后，接下去便可以研究一些本质问题了。你自己想一想有哪几种性格可以叫人喜欢你？这下面几类品德中你将能够拣出几种来？

（愉快的心绪、宽容大度、真诚的人格、坚强的毅力、正直无私的精神、不自私自利、待人谦恭和蔼、有自持的本领、有自制的能力、无论见了谁都会乐于帮助。

上面十条所组成的东西，读起来很像一篇揭晓“美德”的清单吧？也许你就因为它只是些理论，只是些空空洞洞的名词，而认为不合实际吗？但是事实上，我们可以向你证明，虽然你是个笨伯，虽然你面孔或许丑得像个冬瓜，如果你能百分之百地具有这些美德，我想你无论遇见了谁，无论你是否运用了交际法上的原则，许多人都一定会变成你的好朋友。

这并不是言过其实，实际上情形也确是如此。请你再想想上列这些美德吧。假如你是内心充满愉快的人，别人会自然而然地喜欢上你，因为这样也使他觉得更加的愉快。但愉快这二个字，总跟健康、强壮、成功、安全、权力、血

气等有关。

如果，你是一个宽容的人一定会使得对方喜欢，因为大度与宽容，暗示着勇气和权力的感觉。

再说一个人的诚挚吧，那可更不必说了；因为说谎话的人往往是靠不住的。他随便走到哪里，别人总会感到不安。因此凡是诚实真挚的人到处都受到欢迎。

至于毅力呢，毅力的反面便是事事懒惰。懒惰往往使人不喜欢。一个人应该是这样的，在工作时无论做得或慢或快，无论用脑力工作也好，用体力工作也好，工作的结果是成功或是失败，只要自己是个游惰者，那也还是能够改进其效率，可以再叫人家来喜欢你。反之，如果你是一个不做事情的浪子，便休想与别人相处愉快。

其它的美德也是同样的。只要能够自己同情别人，深知别人在同一的环境之下，也会发生同一的情感，彼此也就能达到互爱的交流。

再把上面所说出来的美德分析下去吧：

平时你不自私自利，朋友们就知道你绝不会见利忘义。不自私自利，亦即是宽宏，亦即是公平义侠的精神，这些都是帮助你与人交际的主要条件。

感恩是每个人都愿意领受的，自持的，你有了自持的力量，朋友再不会疑心你的懒惰、依赖，这样不是他们也会喜欢你吗？

自制力是一股在必要时能忍耐的精神，有了这个条件，你可以不与朋友发生冲突，或是暴露出足以引起的任何不幸来，你有了自制的力量一定不至于无端发怒，无端忧愁，朋友对你这一种精神，必然会佩服得五体投地的。）

上面这种种，都只用彼此的关系来作了浅近的解释，这就可以联系到一般的形态上了。现在，如果你要再问别人喜欢你些什么？那我的回答将是这样：上面的所有美德条件，你若是具有其中一部份的话，人家便会喜欢你的。

这一切也是根据人类的原始形态而假定的。你要知道：人类每天都在文化的孕育之中成长，每天都受着情感的支配，所以近代人与千万年前的原始人无异。这里先丢开一切，谈些故事来证明吧。

先来谈到“乐于帮助”这个故事——

在某天的清晨，我正要出门，在大街的中段等候公共汽车。一会儿一辆汽车开到我的面前停了下来，上面那个驾驶的人向我招呼道：

“喂喂！我的车子是到××去的，你要去吗？”

“是的——”我点头答应了他一声。

“那么你就上来吧！”

随即，我跳上了这辆车子，他向前开去了。

“多谢你的帮助，”我凑过去很诚恳地向他致谢。

“不必客气！”他一边继续回答我道：“我天生是这样的脾气，自己既然有了这辆车子，为什么不可以也给人家坐呢？因此，我时常是这样，招呼别人搭乘我的车子，今天适巧碰到了你。”

我很敬佩他的这种想法。但我们默无声地驶过了一段路程，当车子在一处停下来之后，我便有意无意的向他问道。“哦！你是住在这个地方吗？”

“对 了……这里我住下来已有两年了。我的名字叫史密司，你可知道了没有？我是开屠宰场的！”

原来生意发达的史密司屠宰场是他开的，我知道，我老早已经知道，于是我惊奇的回答：

“久仰！久仰！——你们生意很好吗？我是叫赖爱脱。我以前曾经担任过为童子军捐募经费的职司，我还没有忘记，好像曾向你募捐过一笔钱吧！”

“也许有这回事，可是我也记不清楚了。赖爱脱先生！我是这样的，大凡人家登门来有所求教，我无论怎样都不拒绝人家，不使人失望的！”

“你到现在也许捐过了不少钱吗？”

“当然！可是我并不曾白费一文。老实说，我的生意就是靠这样的帮助兴隆起来的！”

“原来是这样的！但我总以为你的生意发达，是因为你价钱卖的比别人便宜呢。”

“不错的，这也是我的另一种主张。先生！我本来是个作买卖的人，我在这个村子里做生意，我也住在这里，和二万多的村民共同相处着。我凭着这些做人的原则，肯处处帮助人，所以村民大家都喜欢我！”

“那么，我怎样叫他们喜欢我呢……我每天都要让他们知道我是他们的朋友。这不单是说我所认识的人，而且，连其他的一切人们也在内，也许我并不认识他们。”他又这样说着。

最后，他又告诉我：“但是，怎样让他们知道我是他们的朋友呢？我在生意上，我用公道的价钱卖给他们最好的肉。本来这价钱我再抬高一些，也不会就此失了主顾的，但我不喜欢这样做，我需要他们都对我产生好感，因此我和他们做买卖，总想着和气生财。你明白吗？”

我听他这样的剖析着，说出他的做人之道，不禁为之大大的感动。我接上去说：“史密司先生！你话说得真有理。不过，我不懂得捐钱做善举有什么道理？你难道也会因此而得到利益的吗？”

“不，不能的！你可能不知道这些！我问你，你还记得几礼拜之前，市长发起的赈济会在俱乐部里举行慈善舞会吗？”

“是的。我记得，这慈善舞会我也参加了。”

“我那天正买了一大把票子。后来，我忽然想起：如果花一元钱一次抽签的方法卖掉一批火腿，也许更加可以使他们多获得一笔钱。我把意思告诉了他们，他们很同意，我便捐了几只火腿。”

“史密司先生！你真是热心公益的人啊。”

“但这也是推广营业的法子。当这舞会开始后的下一天早上，赈济会的主席委员打电话来向我订一星期的货。我当然是照本钱卖给他的，因为这肉价会影响到人家的头上的。后来怎样呢？先生！后来那位主席卢特跑来向我说：‘史密司先生！我们本来不是你的主顾，可是从现在起，我们也都要向你买肉了。’”

在这件事之后，我心里不觉被他挑起了许多感触。你看了这件事也许有同样的感触吧。不过我要告诉你，这位史密司先生不能算是个成功的商人，我颇不赞成他的某种做法，就是招呼一个站在街头的陌生人乘搭汽车，这也许会胡乱闯出事情的。

但是，我绝对佩服在这个屠夫的行为后面的那种精神：他能和人家相处，因为人家能够看出他的乐于助人的优点，

可是他也并不把这些特性隐藏，而继续发挥出来。

你瞧，凡是一个为他人所喜欢的人，只要他一到场，谁见了他都会兴奋，这是什么道理呢？你能在自己的知识与经验中，想起些例子来回答吗？

你说他善于交际，是的，但他为什么会善于交际呢？他有应付人的本领，他喜欢笑，他能够口若悬河滔滔不绝的演说，他到处不露拘束的窘态，他什么事都去参加，这乃是他的交际手腕和他之所以受人喜欢之处。

这个说法是对的，然而还可以作更进一步的讲。想到这个问题的时候，你便可以判断一下，你周围的人有没有下面这些讨人喜欢的条件。

（他很愉快；他时常爱笑；他是有毅力的……

其次，他的气度很宽容；他不爱和周围的人争吵；他不嫉妒人；对别人也不多疑……

这是可以试验的。换一句话来说，就是要看这些人是否有这许多可以称为社交的美德的特性：愉快、爱笑、毅力，以及乐于助人，大度宽容……

你具有这种社交美德的特性吗？因为人家喜欢你的，不外是这些条件，愿你努力的仿效学习，我想别人必然会因而来喜欢你，来和你接近的！

2 尊重别人

我们必须承认，我们需要别人喜欢我们。

你可能听到有人说，“我不介意人家是不是喜欢我。”可是你仔细地观察一下事实，就会发现他说的并不是实话。

心理学家威廉·詹姆士说：“人类本性上最深的企图之一是期望被钦佩、赞美、尊重。”渴望受人喜欢、受人尊敬，成为每个人喜爱结交的人，便是在我们内心中的一种基本愿望。

在一群中学生里提出这么一个问题来举行测验：“什么是你最殷切的期望？”测验的结果，绝大多数的学生说，他们希望能为大家所喜爱。受人尊重，天下人人皆有此愿，上了年纪的人也是一样有这孚众的期望。谁不希望被别人想念着，关切着，甚或被爱慕着？

“孚众望”这人生艺术的诀窍是在正直朴实！孚众望绝对不是矫揉造作可以达成的。如果听到有人在说，“他是很有点什么的，”那么可以确信你是走在有人喜欢你的道路上。

不过这里一定先要警告阁下，无论你能孚众望到什么程度，你休想每一个人都喜欢你，因为那是绝对不可能。人类的本性上有着一种奇癖，有一些人就是天生的不会喜欢你。在牛津大学的一个墙头写着这么一首四行诗：

我不爱你，费尔博士，
为什么？我也说不出理由来。
但是，这一点我很清楚，
我不爱你，费尔博士。

这首诗殊为微妙。作者压根儿不喜欢的费尔博士是一位很可亲近的人。如果作者对费尔博士认识或了解得更多点，他或许会喜欢他，偏偏那可怜的博士在这四行诗作者的眼睛里就是那么不得人心嘛。这可能只是因为博士缺乏一种令人亲近的和睦气质。这是很重要的气质，这气质决定着人与人之间的亲近与否。

在《圣经》里也有着这人类天性上不愉快事实的记载。如“罗马书”第十二章第十八节所载：“若是能行，总要尽力与众人和睦。”又如“路加福音”第九章第五节也曾说，“凡你们离开不接待你们的城的时候，要把脚上的尘土跺下去。”这就是说你要放聪明点，别觉得人人都喜欢你。当你遇着对你没有好感的人，最好听其自然，不必过份认真。

经常对人诚恳切实而正直不苟，你自然会变成一个讨人喜欢得人爱悦的人。你要乐于适应一切个人之间的往返关系，即使你是一个“很难弄”的人，甚或你的天性害羞，见人畏缩，更进一步你就是一个很不善于社交的人，还是一样地有人喜欢接近你。

你一定要使你自己养成具有雅爱温顺安适、正常不怪、自然坦实的习惯，同时还要有与别人相处引以为荣的修养。但你不必过份下功夫或热中于此，必须要顺其自然，否则将会很痛苦，若是老跟别人格格不入，在心理上会发生变态作用。得人喜爱远比自得其乐重要得多，正常的人生一定要在人与人之间有适当而且美满的关系。

3 不要故步自封

不受欢迎或可有可无或于世无补的感觉，是人类所感受到的悲哀里最大的悲哀。你发觉有人在打听你，或寻觅你或需要你，不论其身份的高低，你会立刻有“我道不孤”的兴奋之感。没有人缘的性格，孤高自赏的个性，这些人所忍受的悲哀，那简直不是笔墨所能形容的。他们越孤独，就越觉得天下人对他们有敌意，他们为了自卫也就愈孤独。