

交际场风云录



现代交际丛书
● 吕钦文 主编

现代交际丛书

交际场风云录

吕钦文 主编

东北师范大学出版社

(吉)新登字 12 号

现代交际丛书

交际场风云录

JIAOJICHANGFENGYUNLU

吕钦文 主编

责任编辑:丁 冰	封面设计:朱 竞	责任校对:文 辛
东北师范大学出版社出版	吉林省新华书店发行	
(长春市斯大林大街 110 号)	吉林工学院印刷厂制版	
(邮政编码:130024)	吉林工学院印刷厂印刷	
开本:850×1168 毫米 1/32	1993 年 12 月第 1 版	
印张:10	1995 年 2 月第 2 次印刷	
字数:269 千	印数:10 001—20 000 册	
ISBN 7-5602-1226-3/C·15	定价:7.10 元	

序

谷长春

人与人之间的思想交换、行为交往、语言交流、感情交融，可以统称为人际交往关系。显然，人际关系学是一门古老而又年轻的应用科学。说古老，“人之初”就开始互相交往，古圣先贤已有许多论述；说年轻，作为一个专门学科并结合当今社会发展加以研究，应该说还只是现代的事。人是社会关系的总和，社会关系离不开人与人之间的交际，因此这又是最实用的科学。在我国，人际关系学、公共关系学等学科的研究起步较晚，方兴未艾。因此，是大有作为的领域。

我们正处于深入改革扩大开放的时期，这是中国历史上最辉煌的岁月。恭逢盛世，大家都在以创世纪的勇气和力量拓展宏图，建功立业。邓小平同志的南巡讲话中号召全党和全国人民，当此改革开放深入发展的关键时刻，“胆子要更大些，步子要更

快些”，而要做到这一点，首先就要转变观念，即所谓“换脑筋”，其中交际观的变化也是重要方面。开放搞活的深化，市场经济的发展，现代化社会的进步，早已打破了“鸡犬之声相闻，老死不相往来”、“五户即成村，十里不同俗”的状况，任何一个地区和国家的国家都无法“独往独来”、离开外界求得经济与社会的发展，现代交通、通讯的发达，使人们称我们生活的世界为“地球村”。随之而来的，是人际交往的规模、范围、频率的日益发展、扩大和加快，而且这种交往无论从内容上还是形式上都有许多新的东西。这对于封闭的、传统的交际观是个极大的冲击。势移而事移，新形势下认真研究人际交往的本质与规律，努力探索人际关系的发展与趋势，深入总结交际实践的理论与经验，虚心学习现代社会交际的方法与技巧，对于我们建立社会主义市场经济体制，对于扩大开放走向世界，不仅十分必要，而且也很迫切。由此说来，吉林省社会科学院《现代交际》杂志社把创刊五年来丰富多采的篇章内容精选分类，汇集成书，出版《现代交际丛书》，这是一件很有意义的事情。

中国素有礼仪之邦的美称，“有朋自远方来不亦乐乎！”“蓬门今始为君开”，“隔篱呼取尽余杯”。热情好客，礼尚往来，坦诚相待，不卑不亢等从来就是中国人的美好品质和优良传统。交际是一种文化现象，是人类社会文明成果的历史积累，继承和发展优良的交际理论知识和实践经验，了解和熟悉国际礼仪和各民族的习俗，用以指导我们现实的交际活动，排除和摒弃丑恶庸俗的人际关系，这是我们建设社会主义物质文明和精神文明的重要任务。人们现在常说：“眼光变远了，世界变小了”，改革大潮的冲击和振荡，人们的思想观念、精神面貌、价值尺度和行为方式等都发生了不同程度的变化。与此同时，党群关系、干群关系、同志关系、家庭关系、邻里关系、单位之间的关系、中国人同外国人的关系等也自然产生了新的变化。如何调整关系、协调动作、化解矛盾、消弥隔阂、避免冲突，以求精诚团结，稳定和谐，万众一

心于四化，这是交际学、公关学、演讲学、传播学等应该研究和解决的新课题。有志于此的社会科学工作者和实际部门的同志，应该在马克思主义的指导下，进行理论和实践的研究，为人们提供思想观点正确而富有实效的人际交往的礼仪规范、方法技巧、能力经验，为建立新型的高尚的人际关系服务。交际也是一种艺术。我们在日常生活中常常遇到这类情况：同样一件事，甲办砸了，乙却办好了；同样一位客户，甲把人家得罪了，乙却把关系缓和了；同样一种商品，甲推销不灵，乙却能广开销路。原因何在？这就是交际艺术应该教给人的道理和方法。从这个意义上看，成功的交际也会创造价值，有助于事业的发展。以上诸方面，读者可以从这套《现代交际丛书》中获得启发与借鉴，引起思考与领悟。

编辑《现代交际》杂志和这套《现代交际丛书》的都是从事社会科学研究的专家学者，他们在深入改革开放中转变观念，突破以往“纯理论”、“纯学术”的束缚与局限，开始注重现实应用科学的研究与普及，探索理论与实践结合的道路，以专群结合、雅俗共赏、寓理于情的成果，为当前的经济建设和社会生活服务，这种精神是值得提倡的，他们的辛勤劳动是值得肯定的。也正因为如此，在这套书付梓之时，我说这几句感想，权为代序云尔。

（作者为吉林省人大常委会副主任）

目 录

序

政坛掠影

拿破仑的社交轶闻.....	2
智尽能索的邱吉尔.....	4
是斑斓的梦，还是苦涩的果？.....	7
——铁托的四次婚恋	
铁托总统的乐观幽默.....	11
热情好客的撒切尔夫人.....	12
西方政坛“最富有魔力的新星”.....	13
——加拿大第一夫人米拉	
剪不断多余的情丝.....	15
——婚外恋困扰中的罗斯福	
亨利·基辛格的婚姻生活.....	20
里根告老还乡后.....	22

我所见到的布什总统	25
热衷于家庭主妇角色的布什夫人	29
日本历届首相失言录	31
心心复心心 结爱务在深	36
——田中角荣婚恋史	
拉吉夫·甘地的演讲风格	41
总统·妻子·儿媳	44
——科拉松·阿基诺交际面面观	
德奎利亚尔风云十年	47
上任半年的联合国秘书长加利	50
阿拉伯政坛上的新星——阿什拉维	54
毛泽东与溥仪	57
周恩来和溥仪的一次谈话	62
邓小平与哈默	66
永远说真话的陈老总	67
班禅大师与溥仪	71
张学良九十一载风云录	76

名士情怀

“收存亡友的遗文真如捏着一团火”	85
——鲁迅、茅盾、瞿秋白友谊记略	
良师与益友之间	87
鲁迅先生的“严”与“宽”	90
哦，我梦见的是怎样的眼睛	93
——雪峰与丁玲	
丁玲·爱伦堡·一本书主义	97
溥仪与梅兰芳	100
溥仪与画家溥伉	104
从恭王府说到国画大师溥儒	107

丰子恺与李叔同的师生情谊·····	113
半个世纪的怀念·····	115
——记版画艺术大师古元和碾庄	
交往之中见真情·····	121
墨中情·····	124
——苏廷军拜师三部曲	
“江南猫王”翰墨缘·····	128
文坛两地书·····	133
——记著名作家梅汝恺与鲍昌的友谊	
我与宋振庭·····	137

艺海钩沉

奥斯卡影后杰西卡情史·····	140
是真名士自风流·····	143
——访台湾歌唱家吕丽莉和香港指挥家姚笛	
“世界名人”与情义、故土·····	148
——访台湾四大导演之一白景瑞	
炽情·自信·谦诚·贤良·····	154
——十佳导演郭信玲的成功奥秘	
情缘全在热诚中·····	160
——著名影星程之社交轶闻	
“悲剧皇后”的人际关系·····	164
严顺开的人际交往片断·····	166
神交益友 广结良师·····	169
——六小龄童交际生活拾零	
“仙鹤”从这里起飞·····	172
——电影编剧王兴东、王浙滨的交际生活	
周洁谈友情、恋爱、婚姻、家庭·····	176
《冰山上的来客》人踪录·····	182

歌星肖霞印象·····	187
“皇上”陈道明的人缘·····	189
一个真实的韦唯·····	193
一场游戏一场梦是非名利身外物·····	196
——周润发入行 18 载话感慨	
播场真善美的大明星秦怡·····	200
现代交际三人谈——谢添、李瑛、张燮林·····	204
弦上无俗韵 人间觅知音·····	209
——访青年小提琴演奏家姚珏	
邓肯与叶塞宁“秋天里的恋爱”·····	215
柴可夫斯基与梅克夫人·····	219
巴尔扎克与珠儿玛·····	221
雨果和尤丽叶·····	223
索命女公爵·····	225
——著名侦探小说女作家克里斯蒂	

能人风采

“扬州第九怪”季之光交际拾趣·····	232
秦戈尔游清宫·····	236
庄士敦与“康德皇帝”·····	241
交际博士黄警顽·····	243
现代儒学大家梁漱溟和他的几位师友·····	245
大学者林语堂的美满婚姻·····	247
靳羽西的成功奥秘·····	250
强人·铁腕·奇迹·····	254
——洛杉矶奥运会主席尤伯罗斯社交一瞥	
几位成功的美国人的交际风采·····	257
签名大王伍尔曼·····	261
口袋里几乎没有钱的超级实业家哈默·····	261

能言善变使艾柯卡重新站起来·····	262
企业巨人交际明星·····	266
——美国汽车大王艾柯卡	
香港超级民间外交家蔡素玉小姐·····	272
女记者逼访大总统·····	274
诺贝尔奖得主人际关系趣闻·····	276
喜欢同孩子交往的作家·····	280
三毛在上海新锦江饭店·····	282
天涯握手尽文人·····	285
——园艺大师陈从周社交轶事	
时装设计大师胡晓丹印象·····	290
总经理和他的交际交响曲·····	302
后 记 ·····	306

政坛掠影

ZHENG TAN LUE YING ZHENG TAN LUE YING

一个心灵脆弱的人
做不了政治家。

——〔法〕雨果



拿破仑的社交轶闻

拿破仑，古今中外的史学家对他评价不一：说他是挥金戈驰铁马、席卷欧洲功垂青史的英雄；说他是凶残暴虐、杀人如麻的暴君……英雄也好，暴君也罢，本文姑且不论，但他毕竟是人，曾是一个普普通通的人。他之所以成为一位叱咤风云的历史人物，其原因很多。不过，善于社交，的确为他步入政坛助了一臂之力。

1794年7月，巴拉斯成为法国政权的铁腕人物。身为准将的拿破仑深知这位新上任的当权者对自己并不赏识，要想飞黄腾达，必须打通这个关节。于是，拿破仑想方设法接近巴拉斯，积极参加巴拉斯组织的各种社交活动，竭尽恭维、献媚之能事。这一切果然奏效，巴拉斯有了安全感。恰好，拿破仑又立了一次战功，表现出他军事才能和智慧。从此，巴拉斯便改变了态度，并伺机为拿破仑安排一个更为显赫的官职。

拿破仑略施交际手腕，便被昏聩的巴拉斯引为知己，常常形影相随，甚至被邀请到巴拉斯的情妇塔里安夫人家里作客、参加舞会。开始，拿破仑显得腼腆又迟钝，尤其面对身着夜礼服的议员、头戴金色假发的保皇党人，以及一个个身穿薄纱长裙、袒露酥胸的仕女，他感到讨厌和无聊。但当他意识到这是出人头地交往上层名流的好机会后，便紧闭嘴唇，也扭动起双手，尽力掩盖烦不可奈的神情。除了舞场，拿破仑还到剧场、图书馆、饭馆等公共场合，广泛参加社交活动，竭尽所能去广交达官显贵、政府要人。

一天晚上，拿破仑又来到巴拉斯情妇塔里安家，下决心要同这位交际风流女子直接交谈。拿破仑一本正经地提出了一个微不足道的话题：军服的缝口已经发白，有关部门不肯发呢料给他做新装。他问塔里安是否可以帮帮忙。几天后，塔里安竟真的让巴

拉斯给拿破仑换上了新装。拿破仑施小计便获成功，于是越发机灵而大胆。有一次，他突然佯装会看“手相”，毫不犹豫地拉过塔里安的手。接着，又托起一只只贵妇的手……

拿破仑频繁的交际活动，终于使他如愿以偿。

巴拉斯 1795 年被委以总司令，随后就任命拿破仑为军队副司令，兑现了一年前的应诺。巴拉斯除了认为拿破仑有出色的才能外，还有一个重要的、不为世人所知的奥秘，那就是巴拉斯的另一个情妇——约瑟芬的举荐。

约瑟芬也是在拿破仑参加社交活动时认识的。这位风流倜傥的女人，不仅把拿破仑推上了政治舞台，还靠自己变化莫测的手腕达到了同拿破仑结婚的目的。

1763 年，约瑟芬出生于加勒比海群岛中的一个小岛，20 多岁与莱茵河部队总司令亚历山大·博阿尔内结婚。后来，法国大革命把亚历山大送上了断头台，约瑟芬被关进监狱。出狱后，她过着一种放纵、懒散和潦倒的生活，同许多人来往，后来成了巴拉斯的情妇。这时她已年过 30，却涂着厚厚的脂粉，长长睫毛下的深蓝色眼睛频送秋波，栗色卷发下一张掩而不露微笑的脸庞。

约瑟芬妖艳风骚，轻浮圆滑，尖刻狡诈，挥霍无度。

拿破仑的出现，使她在困境中看到了一缕曙光，特别是当她听到“这位年轻的将军可能成为一个伟大的人物”时，她更是感到喜出望外，为什么不选择拿破仑呢？！于是，她向拿破仑展开了进攻。对约瑟芬的过去，拿破仑一无所知，只把她看作一位在社交场上迷失方向的贵妇人，对她的热情、真诚大为感动，所以事无巨细都征求她的意见。很快，年仅 27 岁、情窦初开的拿破仑便拜倒在约瑟芬脚下。

约瑟芬为自己俘虜了一个年轻的军人而手舞足蹈。接着，极力向这时已不再爱她的巴拉斯推荐拿破仑。巴拉斯也想促成这桩婚事，这样既可摆脱这位贪得无厌、令人厌烦的女人，又能通过约瑟芬确保拿破仑对自己持久的忠诚。在这以前，巴拉斯曾对约

瑟芬许诺说，如果约瑟芬跟拿破仑结婚，巴拉斯就把意大利军队的指挥权作为送给约瑟芬的结婚礼物而交给拿破仑。

1796年2月9日，约瑟芬和拿破仑发表了结婚预告，三个星期以后，以巴拉斯为首的督政府又任命拿破仑为意大利军队总司令。

(顾鑫)

智尽能索的邱吉尔

1965年离开人世的英国前首相温斯顿·邱吉尔，以古怪、神秘和叱咤风云而令世人纳罕，因而也引起了人们了解他的兴趣。他才分平庸，而又终于黄腾达；他政治生涯屡起屡伏，而又最终为国建树政绩，举世闻名；他的外交政策反复无常，而又每每获得成功，如愿以偿。在众多的资产阶级政治家中，很少有人象他那样对世界未来戴目而视，雄心勃勃；很少有人象他那样当机立断，敢冒风险；也很少有人象他那样巧舌如簧，出尽风头。在第二次世界大战的狂飚烈焰卷燃全球的灾难岁月和战后由他发明的“冷战”年代，他充分地表演了这一切。而这一切又都与他开展的“超一流”的内外交际活动密不可分。

广义地说，人的一切社会活动都交际活动。因为人“在其现实性上，他是一切社会关系的总和”。所以人不可能不在多维的、错综复杂的关系网络中去开展活动，完成自己的事业。作为一个资产阶级政治家，邱吉尔在他的社会交往中每迈进一步，都是在为他的交际定向进行铺垫，他的社交热情和交际艺术都是为他的政治目的服务的。当纳粹德国危害英国及其民族安全的时候，他以深谋远虑的出色的外交活动力争盟友，保全了自己的国家。从

交际学角度考虑，可以说邱吉尔为探索和创造交际艺术而智尽能索地奋斗了一生。我们可以远离他的目的，审美地品味它；也可以具体问题具体分析地研究他。风云人物自有风流处。启示可以是正面的，也可以是反面的。

邱吉尔是一个反对墨守成规、循规蹈矩的人。他善于观察，勤于思索，更喜欢冒险。因此他在各种交往活动中，总是以我为核心，处处掌握主动权，这给他的事业带来了巨大的成功。邱吉尔在刚刚当议员时遇到一个麻烦：英国议会有个传统，新议员不能发表演说，至少要经过一个月之后才能取得这种资格。一般议员没有破坏这个传统的。但是邱吉尔却反其道而行之。他看到这是表现自我价值和塑造领袖形象的绝好交际方式，绝不能拖延时间。于是进入议会仅仅四天就发表了演说。为了这次演说，他付出了巨大的努力，事先写好讲稿，对内容、形式、语言甚至态势语都仔细推敲，并且反复试练、背诵，结果大获成功。那些议员在鼓掌时，完全忘记了还有什么传统。从此，年轻的邱吉尔成为引人注目的人物。有人说，他那大脑袋“象一台强有力的机器”，运动起来就产生热情、想象、力量和远见卓识。第二次世界大战期间，英国遭到德国的猛烈空袭，面临着被打败的致命危机。邱吉尔决定开展主动积极的外交活动，调动美国和苏联打击德国，保住自己的国家。为此，他穿梭般地会见各国领导人，仅同美国总统罗斯福一个人的会晤就达120次之多，这在外交史上是闻所未闻的，可谓用尽心机。后来美国一个参议员突然醒悟，说：“这场战争是英国人为我们计划的。”邱吉尔的演讲极富鼓动力和影响力，第二次世界大战中英国处在暗淡、困苦岁月，他以令人心弦颤动的演说，鼓舞和振奋了全国人民的士气，度过了难关。50年代前期，邱吉尔访问美国，美国副总统事先准备了欢迎词。但邱吉尔走下飞机后寒暄一下便直奔摄影机和麦克风，不让主人致词就发表到达演说。一路上和后来的宴会中，只听他一个人滔滔不绝地讲。这一套都是事先绞尽脑汁准备好了的，但却以无意出之，给人造成

假象。处处以我为中心，牵着别人跟着走，这是邱吉尔的一个交际策略。他的这个策略所以能奏效，在于他事先对客观情况和对对手作了充分研究，并运用了各种高超的交际技巧。难怪邱吉尔被称为近百年来世界最有说服力的八大演说家之一：

各种社会现象永远处在千变万化之中。它要求人们具有适应情况变化的应变能力，邱吉尔在实践中练就了一套敏锐、机智、果断的应变技巧，这使他能够有效地应付各种事变，把握各种成功的机会。邱吉尔和罗斯福有一次谈判卡壳，出现僵局。在双方都在寻找出路时，罗斯福突然来访，这时邱吉尔正在洗澡，来不及穿衣，便灵机一动，拍着自己赤条条的身子，大声笑着说：“你看我大英帝国对你毫无保留。”这是以开玩笑的方式传递信号，罗斯福自然明白这种浅白的双关语的含义。于是谈判很快达成协议。其实“毫无保留”云云并非真话。因为邱吉尔认为：“真理十分珍贵，但它必须由谎言护送队伴随。”他的事业能够成功，不在于他的谎言本身，而在于他开展交际活动中成功地运用了交际学上称为“假相倚”的战术，以及他那种高超的应变能力。这样，他就能抓住人们关注的矛盾症结和对方所处的交往情境，使人易于接受或屈从他的观点。如果剔除其交际活动中的道德标准，邱吉尔实在是一位交际艺术大师。

邱吉尔是一个大器晚成的政治家。西方社会学家说他是非凡的天才。但他早年的平庸是世人皆知的。他的智慧、毅力、才能和胆略完全是在后天的刻苦学习和训练中获得的。一方面，他学习十分勤奋，即使去做客，也不忘看书；在印度热得手脚起泡，别人午睡，他也在看书。另一方面，他对世事善于观察，勤于思考，认真分析，直到提炼出自己的见解，并孜孜以求提高交往沟通的技巧与艺术，这种训练使他走上一条与那些把生活减少到最低值的官僚主义者完全相反的道路。

（梁 知）