

人际关系宝典

交际术

绝招
129

海南出版社



AA38/IT

10.10

96
C91
68

交际术

129 种现代交际秘诀

椰湘 编译



海南出版社

琼新登字 04 号

博益图书人出版

交际术

椰 湘 编译

社 长 袁大川

责任编辑 洪 声

责任校对 樊 敏 易含宇

*

海南出版社出版发行

(570105. 海口市滨海大道花园新村 20 号)

湖南省新华书店经销

长沙市华中印刷厂印刷

1994 年 6 月第 1 版 1995 年 2 月第 3 次印刷

开本: 787×1092 毫米 1/32 印张: 6.25

字数: 115 千 印数: 10000 册

ISBN7—80590—136—8/B·8

定价: 6.50 元

你可能百思不得其解——为什么一到社交场上，你就手足无措，心慌意乱，举止言谈都不得要领？

更可悲的是，有一天你忽然发现——茫茫人海，独你形影相吊，默默无闻，郁郁寡欢，身边竟无一朋友！

结果是事事倒霉，处处碰壁。一股凄凉之感，油然而生……

你有没有想过，你什么都好，就是不懂交际。

现代社会，不懂交际，真是人生的一大缺陷。

交际是人生的一门艺术。求职、面试、谈判、推销、婚恋、娱乐……人生种种，无不需

要交际。社交场上，怎样消除紧张和胆怯？怎样应对自如？怎样洞察人心？怎样让对方刮目相看？怎样成为最受欢迎的人？这确实需要交际有术。

大而言之，交际之术，事关一生成败。

得尽人缘，朋友济济。左右逢源，春风得意……你何尝不想也有这样的一天！

今日不读此书，更待何时？

——现代人智慧系列——

- 犹太人谈判绝招
- 抗暴防身绝招
- 智慧口才术
- 看不见的人心
- 感悟浮生
- 蒙学处世精华
- 动脑筋发财
- 白手发家术
- 中国人的计谋
- 男人生存术
- 男人应变术
- 男人成功术
- 男人处世术
- 男人魅力术
- 名人谈女人
- 欺骗与反欺骗
- 现代人的生存策略
- 白手打天下
- 金钱与人生
- 幽默与人生
- 谎言与人生
- 无敌攻心术
- 交际术
- 应酬学

全国各地新华书店有售

目 录

序——拉开交际的帷幕 (9)

第一章 消除紧张和胆怯

1. 若慑于对方的声威，可借各种方法贬低对方 (17)
2. 与陌生人初会时，大声说话可减低胆怯的程度 (19)
3. 适当的打扮，能让你产生无比的信心 (20)
4. 在见面前遇到不愉快的事时，要尽量做一些使心情开朗的事 (21)
5. 提早会面时间，可消除对对方的胆怯 (23)
6. 踏出轻快的步伐，心情会随之轻松 (25)
7. 约会时，比对方早到，便不会感到胆怯 (26)
8. 眼睛位置高低一致，才能建立平等的关系 (27)
9. 尽量选择自己所熟悉的见面场合 (29)
10. 注视对方的眼睛，这样就不致于被对方压倒 (30)
11. 开门见山地提出重要问题，能缓和紧张的心理 (31)
12. 以自嘲的方式消除紧张的情绪 (33)
13. 在见面之前，先让“强我”与“弱我”对谈 (34)
14. 感受到对方压力时，在纸上随意涂写，可恢复自信 ... (36)
15. 事前找出自己比别人强的优点 (37)

16. 想到对方同样也要与陌生人见面，你就不会胆怯了 … (39)
17. 认定你要会见的也是一个人 …………… (40)
18. 想着初次见面只是为下次见面做准备，便不会紧张 … (41)
19. “这是最后一次”的想法，可缓和过度的紧张 ……… (43)
20. 第三者的情报是了解对方的重要资料 …………… (44)
21. 一些资料或记事本可挽救谈话中断时的尴尬局面 …… (45)
22. 被问及难以回答的问题时，可反问对方其他有关联的事
…………… (46)
23. 万一失言，可以提到其他人、事以转变话题 ……… (47)
24. 以慢动作来松弛紧张的心情 …………… (49)
25. 预备好失败时的对策，便可从容应付 …………… (50)
26. 形成第一印象的关键期在最初十秒钟 …………… (51)

第二章 攻入对方心理堡垒

27. 为得到对方的共鸣，必须装成对对方的话有所反应 … (55)
28. 与其赞美对方本身，不如赞美他过去的业绩或身上的
饰物 …………… (56)
29. 夸奖的语辞要能满足对方的自我意识 …………… (58)
30. 对具有绝对信心的人加以贬抑，反而更显得亲密 …… (60)
31. 以含多种层面的语辞，模棱两可地夸奖异性 ……… (61)
32. 故意忽视对方常被称赞的地方，而由另一方面赞赏他
…………… (62)
33. 用委婉的问话代替质问，以制造更加和谐的气氛 …… (64)
34. 听对方的笑话而发笑比自己说笑话更容易融洽 ……… (65)
35. 先由“你”谈起，对方较能开启心扉接受自己 ……… (66)

36. 称呼姓名代替头衔，较有亲切感 (67)
37. 在心中抱着“我喜欢这个人”的想法 较易制造融洽
的气氛 (68)
38. 使对方看出自己的缺点，以松懈其戒心 (70)
39. 选择下午作为初次会面的时间 (71)
40. 托人办事或道歉时，最好能拜访对方的家庭 (72)
41. 有事相托时，首先要说出所有的相关条件 (74)
42. 事先知道对方的出生地及毕业学校，便不怕没话题 ... (75)
43. 寒暄时说些能引起对方共鸣的话，谈话便不致中断 ... (76)
44. 普通的谈话内容后加一句“不要告诉别人喔”，有助于
建立共同的立场 (77)
45. 与一位较木讷的人谈话，最好能由与其经验有关的话
题开始 (78)
46. 评价对方的敌人，也可以制造说话机会 (80)
47. 与长辈谈话时，尽量提及他年轻时代的事 (81)
48. 提到对方可能不知道的事时，先说一句“你可能也知道”
..... (82)
49. 重复对方的话，表示你在专心聆听 (84)
50. 如果对方转变话题，可做出表示惊奇的动作 (85)
51. 扼要叙述前面讲过的话，可解除空档时段的尴尬场面
..... (87)
52. 抱着“交谈时也需要偶尔的沉默”的观念，便不会在意
冷场的发生 (88)
53. 接受对方的感情比接受其理论更能缓和敌意 (89)
54. 如果对方动了气，可暂时保持沉默 (90)
55. 不要在对方自我炫耀之前先夸耀自己 (91)

56. 意图不明的提问会使对方产生怀疑	(92)
57. 不要轻易打断对方的话	(94)
58. 并肩齐坐，较易建立友好的关系	(95)
59. 选择双方都未去过的地点会面	(96)
60. 如果初见面的对象是多数人，要注意陪座的人	(97)
61. 印制特殊的名片	(98)
62. 偶尔不说话，而让对方开口	(99)
63. 邀请对方参加“小游戏”	(100)
64. 向对方表示关怀，对方也会以关怀回馈	(101)
65. 要想让对方多说话，便须装糊涂，假装不懂	(103)

第三章 立刻揣摩出对方的心理

66. 强调事物的两面性	(107)
67. “我知道”是一种拒绝语	(108)
68. 初见面时的蛮横态度，多半因为有不安的弱点	(109)
69. 对方为抓住你的弱点，可能会打击你的自尊心	(110)
70. 无表情”乃是“有表情”	(112)
71. 对方滔滔不绝，并不是“想要说话”，而是“不让你 说话”	(113)
72. 特别和善的态度，可能是拒绝的表示	(114)
73. 对方请你抽烟，表示接受了你	(115)
74. 对方的手不停地在口袋中进出，表示他想松弛自己的 紧张	(117)
75. 想借第三者来探测对方时，应以无关主题的人或物做 题材	(118)

76. 故意提出苛刻的条件，可测出其诚意	(119)
77. 故意提出相反的论调	(120)
78. 问话须用疑问句，以避免对方仅用“是”或“不是” 来回答	(122)
79. 对方批评第三者时，要注意是否对你不满	(123)
80. 说话一半让对方接	(125)
81. 对方顾左右而言他的对策	(126)
82. 看不出对方的真意时，不如和他拉家常	(127)
83. 对方若有疑难之色，可以直率地问他	(128)
84. 对方不愿意透露真心时，可让他以第三者的身份发 表意见	(129)
85. 如果认为对方有敌意，可以直接发问	(130)
86. 对方若有“语病”，可反复追究	(132)
87. 不要在陌生人面前回忆自己的光荣史	(134)
88. 被夸奖时，要先表示谦虚	(135)
89. 等待的时间，是观察对方的好机会	(136)
90. 先要测量对方的共鸣能力	(137)

第四章 第一次就要让对方记得你

91. 如果迟到，不解释便是最好的解释	(141)
92. 见面之前，先拟定推销自己的重点	(142)
93. 不想听对方自吹自擂，应先开口夸奖	(143)
94. 给接待者好印象，就是给接见者好印象	(144)
95. 先要求对方给你“几分钟”，就会有足够的面谈时间	(145)

96. 在谈话中使用对方的名字，即可记住	(146)
97. 道谢时，一并提出对方的名字	(148)
98. 自我介绍时要好好介绍自己的名字	(149)
99. 可以送点小礼物，但要别致	(150)
100. 平实的话较能博取对方的信任	(152)
101. 强调“不像”比强调“像”有效	(154)
102. 借第三者的立场提出反论	(155)
103. 了解对方所渴望的评价，给予赞词	(156)
104. 倾听对方的话时，要有所反应	(158)
105. 嗜好与对方一致时，也不要抢着说，应做个好听众	(159)
106. 对方的小错误，应视而不见	(161)
107. 少用“因为”，“所以”	(163)
108. 推销自己时，可借助于对方的“四觉”	(164)
109. 整理表情比整理仪容更重要	(166)
110. 对方若在看表，就应准备结束谈话	(167)
111. 分手时的良好表现可挽回原先的不好印象	(168)
112. 告别时不妨说出当天的感受	(170)
113. 见面之后再写信给对方，以加强印象	(171)

第五章 让对方说“是”

114. 由回答为“是”的问题开始	(177)
115. 不要以解释的口气说话	(178)
116. 给对方下个定语，对方就会受此约束	(179)
117. 一开始就宣布你的“最低目标”，会使对方有压迫感	

.....	(180)
118. 你的态度可决定你是否优势	(182)
119. 难以启口的话要插入笑话中	(182)
120. 握手要用力，以此占上风	(184)
121. 保持距离，较能提高说服的效果	(185)
122. 要说服对方，必须使用简单明了的话	(186)
123. 引用对方的话，可免冷场	(187)
124. 以平实的论点来反击抽象的论点	(188)
125. 早就预料到会失败的面谈，应制造一些空档	(189)
126. 用对方说过的话来陈述自己的意见	(191)
127. 不知如何回答时，不要回答而提出反问	(192)
128. “给我一个机会”比“让我试试看”更有力	(194)
129. 懂得各项战术，会使你从容不迫	(195)



序

拉开交际的帷幕

重视彼此能见面的“缘”

时至今日，历经五十多年人生的我，与之相见相交的人可谓不计其数。每每想起与一朋友由陌生，初会到熟识的经过，总会觉得人与人之间的交往真是妙不可言。

诚然，其中不乏自孩提时交往至今的朋友，但大多数是成年后才结识的，并且至今仍保持密切的关系。

我一向很重视彼此能见面的机遇，按佛家的说法，这算是一种“因缘”。我们深知，世界上许多人终其一生无缘相见，即便缩小到同一国度，依然有不少人一辈子不能相识。因此，在这纷繁的世界上，要与人密切交谈，记住彼此的姓名，进而在工作、生活上保持密切的关系，实在要有很深的“机缘”。

在婚宴致词中，我常这么说：

“人与人之间的相会实在奇妙不过。今天，我虽然有机会与各位一起参加喜宴，彼此亲切交谈，可当曲终人散，又有多少人能有第二、第三次见面交谈的机会呢？我想大都只有一面之缘。

“然则尽管多数人匆匆而过，无缘结识，新郎新娘却能共同生活在一个屋顶之下，同甘共苦一辈子，这必定

是有‘缘’的。所以，我切望他们能把握这份不易得的‘机缘’，好好相处……”

正如以上所说，在与外国人或本国人交谈时，我总会想：这是我们第一次见面，但也极有可能是最后一次……因而特别珍惜这难得的机会，力图留给对方良好的印象。而只有抱着这种想法并珍惜这也许仅有一次的短暂会面，才能建立起始所未料的良好关系。

初会时的种种印象

笔者有过多次初会的经验，此刻，我一边写有关“初见面”的文稿，一边回想以往各种初见面的经历，其中有些情况很令人回味。

与世界著名小提琴早期教育家铃木镇一先生的会面便是如此。在松木的才能教育暑假大会上，一位小朋友的小提琴演奏使我感动得直流泪。我立即拜访了铃木先生，请教他教导的方法。真是有幸，他亲切而又详尽地回答了我提的每一个问题。分别时，他在色纸上写了“人是环境的子女”、“任何子女都能教育成预期的目标，其间只是方法的不同罢了”这些话赠我。仅此一面，我便深深地喜欢上铃木先生，直到现在，我仍然是他的热情支持者之一。

有时，会面的情形却可真够吓你一跳呢！二十多年前，我访问作家三浦朱门、曾野绫子夫妇时，就有这种感觉。当时，我与一位在大众传播界很活跃的朋友，想

邀请三蒲夫妇到印度旅行，以撷取文学灵感。这动机很特别，但更特别的是三蒲在初会时的惊人之举。

当时，三蒲坐在庭院中的摇椅上，一见我们，便立即拿起照相机，“啪”地一下将我们纳入镜头。然后解释道：“对不起，我总喜欢为第一次见面的朋友拍照……”如今回想起来，不论三蒲是因正热衷摄影，还是纯粹想带给初见面的朋友一次意外的惊吓，在被摄影的人来说，心里总有一种特殊的感受。

除此以外，我还想起了许多初见面的情形：

譬如淀川长治，在和他初见面交谈时，便使我不得不注意“我可以说这种话吗？”“这些话是不是有趣？”的问题。而宫城马利子则在见面后，用甜蜜的语气，一见如故地和我交谈。至于当时的上野动物园园长林寿郎则是在早上一见面就说：“我肚子饿了……”然后毫无做作地，像个粗人一样拿出饭团就吃。另外，在与以“一想到这个晚上就睡不着觉”为相声主题而出名的春日三球，照代夫妻初见面时，也留给我很深刻的印象。当时我们是在大阪机场见面的，他们夫妇没有一点红演员的架子，态度谦虚地要帮我提行李，并且让座给我。至今，他们这种不记本源的精神，仍令我深深感到。

初见面的成与败都有因可循

如上所说的初见面，的确留给我很深的印象。而这些带给我诸如此类特殊经验的人，也都成了我永久的好

朋友，即使相隔数年再会，我仍愿意牺牲自己的一切去帮助他们。

当然，他们当初并没有求报偿的自私想法。只不过因为他们能彻悟人的微妙心理，并用恰当的方式流露出来，而这也使他们成为各行事业中的杰出人物。

相反，笔者就不容易做到这点。年轻时，常忘了朋友的姓名，更糟的是，连在一起相处过的事也忘了。事后回想起来，只能怪自己心不在焉。

年轻时，笔者喜欢心理学，且一度深研细究。碰到这类“健忘”情形时，就从心理学角度去分析是否有交际的障碍，企图找出自己失败的原因。相反，每当有一次成功的体验，也会探求之所以成功的因素。本书就是向各位展示我以往与许多前辈见面时，成败因素探讨的结果。

初会时须具独特的心理准备与外交手腕

我有一位朋友为说服女友的父亲同意婚事，毅然远征九州，可初见面便败下阵来，事情终告破裂。如果他在事先能多了解女友父亲重形式的特点，请适当的中间人或自己的父亲游说，事情也许不会这么糟。

当然，他们如果结了婚是否能幸福美满是另一回事，我这里想要提醒读者的是：初见面时心理战术的优劣，往往会改变一个人的一生。因此，与人初次见面绝不可掉以轻心。