



人际交往

金钥匙

蒋星五

主编



国经济出版社

人际交往金钥匙

主 编：蒋星五

副主编：李济丽

高水晶

陈如英

中 国 经 济 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

人际交往金钥匙/蒋星五主编. -北京: 中国经济出版社, 1996. 9
ISBN 7-5017-3675-8

I. 人… II. 蒋… III. 人际交往-通俗读物
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (96) 第 10559 号

责任编辑: 王连英

封面设计: 侯 明

责任印制: 张爱华

人际交往金钥匙

蒋星五 主编

*

中国经济出版社出版发行

(北京市百万庄北街 3 号)

邮政编码: 100037

各地新华书店经销

北京通县建新印刷厂印刷

*

787×960 毫米 1/32 10.125 印张 插页 189 千字

1996 年 9 月第 1 版 1996 年 9 月第 1 次印刷

印数: 00, 001—10000

ISBN 7-5017-3675-8/Z·529

定价: 15 元

参 加 编 撰 人 员

刘 冰	程宗道	华人僖	程 鹏
华建宙	游 磊	李济丽	高水晶
陈如英	蒋星五	宣健萍	宣健洁
高宁宁	蒋 茜		

前 言

人际交往是一种艺术。

有些人在与人打交道时，得心应手，如鱼得水；有些人却到处碰壁，寸步难行。这是什么原因呢？

根据大量资料说明：这除了一个人本身的素质、所遭受的机遇不同以外，交往的方法起着重要的作用。大部分人所以与人交往能获得成功，这和他善于使用巧妙的交往方法有关。

本书就是专讲人际交往方法的书。

本书的任何一种方法，都能助人成功。

本书的 100 种方法，由古今中外 300 多个生动有趣的实例进行说明解释，实用性、有效性、趣味性都比较强，是一本别具特色的人际交往的书。

但由于我们水平有限，~~错误难免~~，~~谨请批评指正~~。

最后，向被本书引用过材料的书籍杂志的作者、译者、编者致谢。

编 者

1996. 9

目 录

前 言

1. 如果你的子弟是我
——设身处地法 (1)
2. 人人都喜欢日本富士山
——关心爱护法 (4)
3. 没有人敢随便出入
——取人之长法 (7)
4. 大公司为什么斗不过小公司
——信心致胜法 (10)
5. 就是上天去也没有妨害了
——宽宏大量法 (13)
6. 骄傲得像只公鸡
——与人为善法 (16)
7. 你是救我女儿的年轻人
——诚实取胜法 (18)
8. 不是你妻子不懂规矩
——以礼服人法 (21)
9. 我不想给后辈带来负担
——有理让人法 (25)
10. 皇宫是怎样保住的
——以理服人法 (27)
11. 这是一座金桥

- 以情动人法 (31)
12. 晋国是不能同它较量的
- 不卑不亢法 (34)
13. 死于癌症的人知多少
- 切身利益法 (37)
14. 你手脚不能快一点么
- 不伤自尊法 (39)
15. 士兵为什么能够胜过将军
- 唤起同情法 (43)
16. 说我蠢者是我师
- 虚心接受法 (47)
17. 扩音机里讲的什么话
- 暗度陈仓法 (49)
18. 大庆油田在哪里
- 推理分析法 (53)
19. 说说笑笑若无其事
- 冷静沉着法 (56)
20. 我以这句话奉献给你
- 居安思危法 (59)
21. 对他更加信任了
- 时机成熟法 (62)
22. 功臣竟是一部电视片
- 因地制宜法 (66)
23. 全家保住了性命
- 未雨绸缪法 (69)
24. 貂蝉变成了老太婆
- 心理分析法 (71)

25. 不敢相信眼前的一切
——出奇制胜法 (74)
26. 这一次门却开了
——角度转换法 (78)
27. 宰相肚里能撑船
——随机应变法 (82)
28. 偷偷地撤离阵地
——迂回致胜法 (86)
29. 住一天 20 万元
——突破常规法 (88)
30. 命令卫士把它砸碎
——后果思考法 (91)
31. 一字损千金
——仔细思考法 (94)
32. 这叫凭本事赚钱
——知识取胜法 (98)
33. 第一个混合冠军的诞生
——奋发图强法 (101)
34. 这是你替我买的“义”
——狡兔三窟法 (104)
35. 天子我还不要当呢
——假装糊涂法 (109)
36. 使占星家狼狈不堪
——归谬说理法 (111)
37. 两个人谈得很投机
——投其所好法 (115)
38. 叫人究竟同谁打交道

- 针锋相对法 (117)
39. 雇小偷抓小偷
- 逆向思考法 (120)
40. 故意将铁锅判与跛子
- 欲擒故纵法 (124)
41. 诸葛亮舌战群儒
- 旁证博引法 (128)
42. 我去叫信陵君动身回国
- 利用他人法 (133)
43. 奈何疑我作说客
- 先发制人法 (136)
44. 在我的帽子上打两枪
- 后发制人法 (138)
45. 把城里的人都活埋掉
- 留有余地法 (141)
46. 上面有洗过的痕迹
- 给人台阶法 (143)
47. 天气真的不寒冷吗?
- 借题发挥法 (146)
48. 无政府主义者怎样被说服的
- 商量劝说法 (148)
49. “老点”变成了“老店”
- 有意岔开法 (152)
50. 我不忍心杀害这头小鹿
- 一语双关法 (154)
51. 这病非常容易传染
- 虚张声势法 (157)

52. 马上赏给他五十两金子
——示范取信法 (160)
53. 可以看到挂钟的哪些部分
——随手取证法 (162)
54. 燕子写的一封信
——拟人说理法 (165)
55. 全省 700 万人全体入党
——婉言拒绝法 (168)
56. 哪是鹿哪是獐
——模糊语言法 (170)
57. 谅你们也不敢
——巧于激将法 (173)
58. 绿豆芽无孔不入
——利用外物法 (176)
59. 在天之灵也会寒心
——哑巴黄连法 (179)
60. 顾客为啥会买玩具飞碟
——循序渐进法 (182)
61. 张刚是怎样说服吴茵的
——威信效应法 (185)
62. 一年销 1425 辆汽车
——认真倾听法 (188)
63. 面对即将爆发的火山
——有理有节法 (191)
64. 对自杀者的劝告
——步步进逼法 (196)
65. 你为什么要戴十字架

- 循循善诱法 (199)
66. 有人说我不可救药
- 优点肯定法 (202)
67. 这个词用错了
- 勇于自责法 (205)
68. 常香玉是怎样被说哭的
- 勾起回忆法 (207)
69. 十六年以后再结婚
- 先赞后贬法 (211)
70. “我哪里是颜回!”
- 言外之意法 (214)
71. 由我来主持工作
- 巧于掩饰法 (216)
72. “来买馒头的人你都认识吗?”
- 诱人入彀法 (219)
73. 你一个喷嚏打得死吗?
- 幽默诙谐法 (222)
74. 梦见了满头白发的妈妈
- 委婉批评法 (225)
75. 一只铁笼关进两只虎
- 先让一步法 (227)
76. 仅仅离开五分钟
- 实地体验法 (231)
77. 市长请客吃饭
- 事实说理法 (234)
78. 三年不鸣，一鸣惊人
- 比喻说理法 (237)

79. 应当支持母亲去寻求幸福
——前提共同法 (241)
80. 我支持媳妇离婚
——厚彼尊此法 (245)
81. 岳飞跺脚进帐去
——以假取胜法 (248)
82. “我选择希特勒!”
——理由新解法 (251)
83. 至少要做一百年规划
——危言警告法 (254)
84. 为啥把纸盒套在头上
——当场核对法 (257)
85. 说服罗斯福的奥秘
——历史借鉴法 (259)
86. 出使狗国的人从狗门进入
——窘境回报法 (263)
87. 乘务员笑弯了腰
——一笑了之法 (265)
88. 这是我的私事
——避而不答法 (268)
89. “对不起”的力量有多大
——勇于道歉法 (270)
90. 要求一起去楚国
——善于自荐法 (272)
91. 他献的血最多
——数字说理法 (275)
92. “一河鹅”和“一湖酒”

- 谐音取胜法 (279)
93. 你知道这首诗该怎么读
- 标点奇用法 (283)
94. 一眼就可以看出他想干什么
- 体态洞察法 (286)
95. 你是个好演员
- 轻信去除法 (289)
96. 各取一半银子回去
- 谎言识别法 (292)
97. 我的孩子不见了
- 愚蠢警惕法 (296)
98. 他能牢记 5 万人的名字
- 牢记名字法 (301)
99. 尼克松为什么竞选失败
- 仪表注意法 (306)
100. 为啥他暴跳如雷
- 禁忌注意法 (308)

1. 如果你的子弟是我

——设身处地法

美国有个青年出身贫寒，却很想报考西点军校，可有限的名额早就被有背景的子弟垄断了。但他并不气馁，鼓起勇气，到处拜访那些头面人物。他每次的求情都是以下面的话语结束的：

“我是个优秀青年，身体也棒，我平生最大的愿望是进西点军校报效国家。如果你的子弟和我一样处境，请问该怎么办才好呢？”

没想到，头面人物十之八九都被他感动了为他写了推荐信。

为什么这个青年能打动对方呢？他使用的就是设身处地法，“如果你的子弟是我……”缩短了双方的距离，所以他获得了成功。设身处地法就是让对方站在你的位置上来考虑问题的方法。

古代，有一个姓张的官员处理完公事后回到后厅，看见大厅里的一个听差在熟睡。姓张的就问他：“你家里出了什么事吗？”听差的回答：“我母亲久病不愈，哥哥在外乡流浪至今未回。”姓张的派人去家访，情况果真如此。第二天就派了一个场务人员帮听差照顾他的母亲。并说：“我后厅中怎有敢睡觉的人？这一定是因为他的心情极其郁闷造成的，所以应当同情他。”

这是冯梦龙的《智囊》中的一则故事。在这故事后面，冯梦龙批了下面这一句话：“象这样体察人情的人，谁不愿为他卖命呢？”这句话充分说明了设身处地的作用。那个姓

张的官员确是站在听差的立场上，设身处地地考虑问题，才能这样同情人的。

怎样才能做到设身处地呢？

(1) 要能换一个角度来考虑问题，也就是要能站在对方的角度上考虑问题，只有这样才能做到设身处地。

看下面这个故事：叶南岩作蒲州刺史时，一伙打群架的人到州里告状，其中有一个，血流满面，受了重伤，头上几处开裂，生命危在旦夕。王公看见这个情景十分同情，当时他家正有刀疮药，他立即起身进入府内，亲自捣药，命手下人赶快将那人抬进州府，治疗之后，将他委托给一个谨慎忠厚的看门人和一个州府的官员，并对两人说：“你们要好好照顾他，不要让他伤了风。这个人如果死了，由你俩负责。”而且不准这个伤员的家人靠近他。叶南岩对案情略加审理，将打人凶手关进监狱，将其余人全部放走。他的朋友问他为什么要这样做，叶南岩说：“凡是打架斗殴都没有好气，这个人若不立即抢救，就会死去。这个人死了，必然要有一个人偿命，使他的妻子守寡，使他的孩子成为孤儿。而且还可能牵连旁人，那就不止一户人家破人亡。如果这个人好了，就是一桩斗殴罪而已。加之当事人的心情，只想打赢官司，虽然牺牲了自家的骨肉，也心甘情愿。所以我不准他的家人靠近他。”不久，受伤者康复，诉讼也就停止了。

叶南岩如果不设身处地，不从斗殴者的角度出发，那么，后果就不堪设想，数十家、数百家被牵连，多少人将家破人亡。而他换了一个角度，从斗殴者的角度考虑，挽救了多少人的受牵连，受牢狱之灾，使多少人家免于破灭。所以，要做到设身处地，必须转变角度。

(2) 要做到设身处地，必须对对方有同情心。同情心是做到设身处地的关键。

湖南省南县游港太平村八组村民曾子云和远在安徽农村的嫂子，利用录音带，相互赔礼，吐露真情，催人泪下。

事情是这样：8月初，曾子云给远在安徽的嫂子寄去1000元钱，同时附上了一盒录音带。录音带中他对嫂子说：

“尊敬的嫂子，这次寄钱，要请你原谅我的罪过。党的十一届三中全会以前，我家因太穷，便对你撒了8年的谎。这8年中，我时时刻刻在内疚，每次写信都想向您吐露真情，但贫困的生活，不得不使我一次又一次地向你谎报家情，骗取你和哥对老母的孝心。你每月都给老母寄来10元赡养费，可你知道吗？母亲早在8年前就去世了！现在，由于你知道的原因，我们家和全村人一样，都翻身了，应该是对你吐露真情的时候了！8年中，我用撒谎的手段以母亲的名义，索取了你们的1000元血汗钱，现在一并寄还给你们。”

曾子云万万没有想到，时过不久，嫂子又将这1000元钱退了回来，并且也附上了一盒录音带。录音带上录下了他嫂子对他说的话：

“亲爱的小弟，听了你的录音讲话，我很悲痛，婆婆早已去世，我作为儿媳未能尽一点孝心，真是愧对老人家九泉之下的魂灵。至于你为生活所迫撒了谎，我完全能够谅解。可是，你能谅解我吗？我也有极大的过错。为了使婆婆不至于过度悲伤，8年前，我隐瞒了你哥哥在云南前线的一次对越自卫反击战争中牺牲的消息。寄给你们的那些钱，全是你哥哥的抚恤金。现在我手头也很宽裕了，这1000元钱随录音带一道退还给你。同时，也请你原谅我的过错。”

曾子云听了流泪不止。

正是互相同情，生怕伤害了对方，所以奏出了一曲互相设身处地的充满高尚情操的凯歌。

2. 人人都喜欢日本富士山

——关心爱护法

在日本一家公司，有一位年轻小姐，她的工作主要是负责购买车票，安排客人食宿。她所在的公司跟西德的一个大公司有密切的业务联系，所以西德公司的经理常常来日本，这位小姐就经常为这位西德经理购买往返东京与大阪之间的车票。久而久之，西德经理发现一件有趣的事：每当他去大阪时，他的座位总是靠右边的窗口，而从大阪回东京时，又总是坐在左侧的窗口旁。经理先生很纳闷，于是问这位小姐是怎么回事。小姐微笑着回答说：“因为车去大阪时，富士山在您的左边。我想，人人都喜欢日本富士山的壮丽景色，所以我就特地给您买了不同位置的车票。”

西德经理听后十分感动。他认为，在这样一些细微的小节上都能考虑得这么周到，跟她的公司做生意还有什么不放心呢？从此，双方的业务来往便有了更大的发展。

代购车票是一件极小的事，而这位年轻小姐都做得这样好，使西德经理十分感动。像这样一种与人打交道的方**法**就叫做**关心爱护法**。关心爱护法是在与人打交道时，能处处从关心爱护对方出发，从而使对方感动的一种人际交往的方法。因为这种方法很有效，所以人们在与人交往中常用这种方法。

那么，怎样才能更好地使用好这一方法呢？