



36计交际

吴利平 王卫峰 / 主编

我们生活在一个人际关系重于一切的世界里。出入于人际关系的旋涡中。人际关系的好坏，往往影响甚至决定你的事业成功与否。本书可以指点你为人处世的技巧，为你提供一把开启人生幸福之门的钥匙，使你成为精明的社交高手。



 内蒙古文化出版社

三十六计交际

吴利平 主编
王卫峰

内蒙古文化出版社

图书在版编目(CIP)数据

三十六计交际/吴利平,王卫峰主编. - 海拉尔:内蒙古文化出版社,2001.10

(三十六计成功系列丛书:4)

ISBN 7-80675-021-5

I. 三... II. ①吴... ②王... III. 人间交往
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 071894 号

三十六计交际

吴利平 王卫峰 主编

出版发行 内蒙古文化出版社

(海拉尔市河东新春路 08 号)

激光排版 内蒙古文化出版社微机室

印刷装订 北京市兴怀印刷厂

责任编辑 王瑞林

开 本 850×1168 毫米 1/32

印 张 10.875 **字 数** 253 千字

2001 年 10 月 第 一 版

2001 年 10 月 第一次印刷

印数 1—5000 套

ISBN 7-80675-021-5/Z·008

全套定价:96.00 元

前 言

我们生活在一个人际关系重于一切的世界里。人际关系的好坏,往往影响甚至决定你的事业成功与否,所以交际的重要性人人皆知,但事实上,有的人在处理人际关系时游刃有余,事事成功,也有的人在人海中步履艰辛,时时碰壁。

为什么交际中有的人如鱼得水,而有的人却如涸泽之鱼;为什么,有的人伶牙俐齿,自以为口才不错,却祸从口出,给自己惹是生非,为什么有的人交友颇多,自以为人缘不错,但困难时却无人相助,为什么有的人溜须拍马,极力献媚,不但没有得到好处,却招来大家的厌恶。可见,如何在社交场合上“吃得开”、“玩得转”,用较小的代价获得成功,是值得每个人下功夫研究的一门大学问。

我们处世做人,并在社会上找到自己理想的位置,就必须进行一番理性的思考,在总结别人经验的基础上,找出一些规律性的东西并用来指导实践,帮助我们少犯错误,少走弯路,取得成功。如果你想让自己的事业获得成功,头脑更加精明,处世更加老练,人际关系更加融洽,本书可以指点你一些为人处世的交技技巧,为你提供一把开启人生幸福之门的钥匙,使你成为精明的社交高手。

目 录

第一计 火眼金睛

- ☐ 看着对方的眼睛说话 (1)
- ☐ 交际中观察表情与动作 (2)
- ☐ 从名片和花钱上看准人 (6)

第二计 甜言蜜语

- ☐ 学会给人戴“高帽” (8)
- ☐ 赞美人要准,吹捧人手法要新 (10)
- ☐ 赞美人要出其不意高人一等 (12)
- ☐ 甜言蜜语多多易善 (13)
- ☐ 良言句句暖人心 (14)

第三计 甘当配角

- ☐ 学会做配角当一个好听众 (16)
- ☐ 谈论对方感兴趣的话题 (18)
- ☐ 以配角的姿态出现 (20)
- ☐ 让对方高大完美 (21)

第四计 不卑不亢

- ☐ 不卑不亢恰到好处 (23)
- ☐ 从容自如适可而止 (24)
- ☐ 实事求是忍让有度 (25)

第五计 广交朋友

- ☐ 广交天下朋友,助你事业成功 (29)
- ☐ 要扩大交朋友的范围 (31)
- ☐ 双手相握是一生的朋友 (32)

第六计 避免失礼

- ☐ 女士优先的社交礼仪规则 (36)
- ☐ 社交场合要防止厚此薄彼 (39)
- ☐ 防止热情过度 (41)

第七计 见缝插针

- ☐ 创造与人相识的机会 (44)
- ☐ 一面之交也要利用 (46)
- ☐ 巧找话题掌握交友的主动权 (47)

第八计 察颜观色

- ☐ 见风使舵察颜观色 (52)
- ☐ 听话听音 (54)
- ☐ 眼观六路 (58)

第九计 悦上媚下

- ☐ 看着上司的眼色办事 (61)
- ☐ 上司就是比你高明 (62)
- ☐ 在上司面前要收敛自己的锋芒 (63)
- ☐ 要对上司投其所好 (64)
- ☐ 把功劳让给上司 (65)
- ☐ 收买人心不用金钱 (67)
- ☐ 要显示用人不疑的气度 (70)

第十计 学会拒绝

- ☐ 用抱怨拒绝对方的请求 (72)
- ☐ 用扫兴话拒绝对方 (72)
- ☐ 拒绝别人的技巧 (73)
- ☐ 拒绝也要讲艺术 (75)

第十一计 大智若愚

- ☐ 锋芒勿太露 (77)
- ☐ 功成应身退 (81)
- ☐ 商战大智若愚深藏不露能成功 (84)
- ☐ 才高须谨慎 (86)
- ☐ 大聪明是深藏不露 (88)

第十二计 得礼让人

- ☐ 得饶人处要饶人 (90)
- ☐ 22种自我容忍的办法 (91)

- ☐ 枝节问题不纠缠 (93)

第十三计 明哲保身

- ☐ 明哲保身先发制人是上策 (95)
- ☐ 防止祸从口出 (101)

第十四计 处事要圆

- ☐ 不要轻易得罪人 (106)
- ☐ 曹丕夹着尾巴做人成大事 (107)
- ☐ 该忘记的要忘记 (108)
- ☐ 怎样得了便宜又卖乖 (110)

第十五计 围魏救赵

- ☐ 围魏救赵巧解难题 (113)
- ☐ 司马相如卓文君围魏救赵得钱财 (115)
- ☐ 张仪巧施围魏救赵计 (117)

第十六计 投其所好

- ☐ 投其所好,给其所要 (119)
- ☐ 投其所好,建立良好关系的妙方 (121)
- ☐ 投其所好,以礼服人 (122)

第十七计 化敌为友

- ☐ 成大事者与敌人也要合作 (124)
- ☐ 亲吻你的敌人 (128)

第十八计 沉默是金

- ☐ 学会做一个好听众 (131)
- ☐ 掌握倾听规则 (133)
- ☐ 沉默是金,牢骚太多防肠断 (136)
- ☐ 别怕别人把你当哑吧 (138)

第十九计 幽默社交

- ☐ 幽默社交高雅风趣 (141)
- ☐ 幽默社交获益多多 (144)
- ☐ 幽默社交助你成功 (146)

第二十计 魅力社交

- ☐ 高贵优雅的举止助你社交成功 (149)
- ☐ 简单而实用的 10 种交际技巧 (151)
- ☐ 交际中的常规装束 (152)
- ☐ 谈吐不凡——成功交际的基础 (153)
- ☐ 用微笑展示社交魅力 (157)

第二十一计 善于合作

- ☐ 众人拾柴火焰高 (159)
- ☐ 你好,我也好,合作起来更好 (160)
- ☐ 优势互补,事业成功 (161)

第二十二计 笑口常开

- ☐ 笑话交际中不可缺少的艺术 (163)

- ☐ 笑脸赢得成功 (164)
- ☐ 笑脸能带来意想不到的交际效果 (166)

第二十三计 男女有别

- ☐ 用如簧之舌赢得女人的芳心 (168)
- ☐ 说话男女有别 (179)
- ☐ 男女交际动手动脚也动口 (182)
- ☐ 女人社交中的禁忌 (183)

第二十四计 难得糊涂

- ☐ 外愚内智藏而不露乃真聪明 (186)
- ☐ 藏起明白装糊涂 (188)
- ☐ 难得糊涂——别样的交际情怀 (192)

第二十五计 敌变我变

- ☐ 勇于接受事实,及时修正错误 (195)
- ☐ 适应新形势不断修正自己 (196)
- ☐ 以变应变是生存发展的需要 (197)

第二十六计 真假虚实

- ☐ 真假虚实的烟幕术 (199)
- ☐ 真真假假,深藏不露 (201)
- ☐ 防止当面说好话背后下毒手的伪君子 (204)
- ☐ 怎样做一个遇强示弱,遇弱示强的交际高手 (205)

第二十七计 忍者有道

- ☐ 忍痛割爱理智处事 (207)
- ☐ 如果你的爱情是一杯苦酒,不要酿造它 (208)
- ☐ 该丢的面子不保留,后退一步天地宽 (213)

第二十八计 明理自律

- ☐ 曹操骄横失西川 (217)
- ☐ 曹咎性情暴躁,不遵将令吃败仗 (220)
- ☐ 董卓贪恋女色遭杀身之祸 (221)

第二十九计 忠告悦耳

- ☐ 忠言也要顺耳 (229)
- ☐ 不要直率地指出对方的错误 (231)
- ☐ 学会用委婉的语言解决矛盾 (233)
- ☐ 该原谅时要原谅 (235)

第三十计 能伸能屈

- ☐ 成大事者能屈能伸 (238)
- ☐ 忍就是等待 (239)
- ☐ 小不忍则乱大谋,成大事忍亦不可避免 (240)
- ☐ 宰相肚里能撑船 (241)
- ☐ 最痛苦的是忍,最好的方法也是忍 (243)
- ☐ 化解冷遇有妙方 (244)
- ☐ 受点委屈又何妨 (247)
- ☐ 小不忍则乱大谋 (248)

- ☐ 勾践能伸能屈卧薪尝胆成霸主 (255)
- ☐ 委屈求全化解矛盾 (256)

第三十一计 软磨硬泡

- ☐ 软磨硬泡达到目的 (258)
- ☐ 软磨硬泡一试就灵 (260)
- ☐ 好事多磨,死皮赖脸达到目的 (263)
- ☐ 跑断腿磨破嘴,不到黄河心不死 (266)

第三十二计 以退求进

- ☐ 以退求进达目的 (268)
- ☐ 退让一步又何妨 (270)
- ☐ 以退求进天地宽 (273)
- ☐ “新瓶装旧酒”,以退求进达目的 (275)
- ☐ 以退为进,以守为攻 (277)
- ☐ 两虎相斗,后退一步为上 (278)

第三十三计 左右逢源

- ☐ 左右逢源的交际法则 (281)
- ☐ 左右逢源证实自己实力的几种方法 (289)
- ☐ 左右逢源化解矛盾 (297)
- ☐ 左右逢原的技巧 (300)

第三十四计 心理制胜

- ☐ 心理制胜退楚兵 (305)
- ☐ 人际心理制胜术 (306)

第三十五计 曲径通幽

- ☐ 曲径通幽爱狗就是爱主人 (309)
- ☐ 保住别人的面子达到自己的目的 (311)
- ☐ 好事多磨曲径通幽 (313)
- ☐ 拐弯抹角达到目的,双方皆大欢喜 (316)

第三十六计 讲究谋略

- ☐ 搞关系要善套近乎 (319)
- ☐ 软硬兼施达到目的 (320)
- ☐ 对别人的小过错多加宽恕 (322)
- ☐ 学会眉来眼去 (323)
- ☐ 学会笑脸迎人 (324)
- ☐ 公事私办,熟人好办事 (327)
- ☐ 学会套近乎 (329)
- ☐ 留点错误让上司挑 (331)
- ☐ 利用别人的同情心 (334)

第一计 火眼金睛

□ 看着对方的眼睛说话

眼睛比嘴巴更会说真话——这句话可说是一句名言。它不仅让我们看见多彩多姿的世界,欣赏各种不朽的自然杰作,而且能够帮助我们探测到他人的内心世界,无论一个人心里正在打什么主意,他的眼神都会立刻忠实地反映出来。

眼睛是人类心灵沟通的重要工具,经由眼神,可达到交换彼此意见的目的。就像刚才所说,人类内心的所思、所虑,不管对方嘴里说得如何动听,其眼神也会出卖他自己。

现在,让我们来讨论一下,在交谈时怎样从对方的眼神和视线里探出对方的真正意图。

(1)和你谈话时,并不看你,即使你在对他说些什么,他的眼光也是遥视远处。

在说话进入正题的时候,对方时而移开眼光向远处的话,不是他根本不关心你说些什么,就是正在算计某些事情。特别是你决定和她结婚的女性,在你谈到严肃的话题时,时常把眼光移向远处,东张西望的话,我们可以判断,她内心正在进行着各种打算。

(2)瞪着你不放时。

遇到对方有“啊!事到如今,听天由命吧!”这种态度,则表示越到自己的谎言或罪过即将被揭穿时,越会显示出的这种故作镇定的姿态。

(3)对方眼神忽东忽西的时候。

当某人内心正担忧某件事,而无法真正坦白地说出来的时候,他会有这样的眼神。可理解为对你有自卑感,或正想欺骗你。

当你和朋友见面的时候,看到对方灰暗的眼光,就应该想到对方有不顺心的事或发生了什么意外的事情;而当你和对方交谈时,对方的眼睛突然明亮起来,则表示你的话正触着了他的心灵和兴趣。

在交际过程中,只要我们细心观察,你就会发现眼睛确实会传达出内心的想法。下面,是从对方视线中识破对方心理的一些其它方法。

(1)虽然想着对方,但总是装出左顾右盼的样子,这不但表示对方具有强烈的关怀,而且他也不想让对方知道自己的意思。

(2)将视线集中于对方身上,很快地收回自己的视线的人,大多属于内向性格者。

(3)将视线落下来看对方,表示有意对对方保持自己的威严。

(4)尽量开拓视野,或者视野的方向变化得很厉害的人,这种人大体上怀有某种不安和警戒之心。

(5)有些人一旦被别人注视的时候,会忽然将视线躲开,这些人大体上都怀有自卑感,或有相形见绌的感受。

□ 交际中观察表情与动作

人的第一印象是最不容易磨灭的,长相凶恶的人谁也不喜欢,没有自信的人总是让人觉得缩头缩尾。有些人就是很容易得到别人的好感,这也不过是长相给人的印象罢了。只是这第一印象往往与事实相差不远,这正是长相的重要性。而表情就比长相更说明问题。

人类的心理活动颇为微妙。自古就有“表情乃心境的一面镜子”之说。无论人们的心理变化多么神秘莫测,总是会反映到他们的面部表情上。当你遇到高兴的事情,脸颊肌肉会自然松弛;遇到悲伤的事情,便会呈现一副哭丧的脸。可见,表情较语言更能明显地向外界传达一个人的内心动向。不过,以表情窥视人心,看似简单,实则不易。

美国心理学家拜亚曾经做过一项实验,他让一些人表现愤怒、恐怖、诱惑、无动于衷、幸福、悲伤等六种表情,再将录制后的录相带放映给许多人看,请观众猜何种表情代表何种感情。结果,观看录相带的这些人,对此六种表情,猜对者平均不到两种。可见,表演者即使有意摆出愤怒的表情,也会让观众以为是悲伤的感情。

更麻烦的是,人们常常为了不使他人察觉自己的感情意向,便设法隐瞒自己的表情。例如洽谈业务的双方,甲方明明在很高兴地倾听乙方的陈述,且不时点头示意,似乎很想与乙方交易。乙方也因此对这笔生意充满信心。没想到甲方最后却表示:“我明白了,谢谢你,让我考虑一下再说吧。”这对乙方而言无疑是被当头浇了一盆凉水。

上述两个例子说明,人们在一般情况下无法从表情了解对方直接的感情表现,或无法由做作的表情识破对方隐瞒着的本意的原因,在于识人者的经验不多,人不愿直接表现感情,即压抑自己的起初情感,但会以脸部肌肉动作,或身体其他部位的动作表现出来,无论以哪种方式来表现,由于这种做法都使当事人相当痛苦,故其表情与动作便会呈现出非比寻常的不平衡状态。

一位百科全书的推销员曾经透露:一个推销员是否具有成功的推销术,可以从他把样本交给顾客,顾客默默地翻阅之际表现出来。这个时候,假使该推销员漫不经心地浏览起房间陈设的话,那

他就不是一个合格的推销员。一般情况下,老练的推销员大都会目不转睛地注视顾客的表情。最好坐在顾客侧面,因为每个人脸部的侧面肌肉的变化较为明显。顾客在翻阅样本的同时,脑海里也正在盘算是否要买。其心意虽然故意不表现在脸上。但是,我们能够从其脸部的微妙变化看出端倪。

我们经常会遇到一成不变的所谓“无表情”者,他们无论听到什么话,或看到什么事物,都会像刻意扼杀感情那样,毫无表情。许多人遇到这种表情的面孔时,都不知所措。其实,无表情并不表示没有感情。随着他们内心的变化。脸部肌肉也会发生微妙的变化。否则,将显得很不自在。”“无表情”者实际上蕴藏着多种感情。

人们也许会认为,谎言可以掩饰,可以装作若无其事,可以不反应在面部表情上,可实际上呢?

人的嘴巴可以说谎,但人的机体绝不会说谎。当人们受到惊吓、遇到喜事或者产生恐惧感时,情绪的变化必然会导致手心、脚底以及腋下汗腺细胞的兴奋。这是由于大脑皮层前运动域或间脑视床下部发生的兴奋通过交感神经导致汗腺细胞的兴奋。

我们知道,大脑皮层前运动域与视床下部都是自律神经的中枢,它们与情绪的争剧变化以及行为前的思维冲动具有密切关系。所以,情绪的急剧变化会同时导致手心、脚底汗腺的兴奋。

当人们遇到突然的变故时,全身的肌肉会出现特有的收缩现象,并进入行为前的准备状态,这时如果能稍加留意,就不难发现,手心、脚底早已被汗水浸湿了。

人们的理智动作是以语言为媒介的,情感则是非语言的。当一个人的语调、手势等非语言信息与所说的不一致时,真正透露其情感的是表达方式而非表达内容。研究传播学的人都知道,情感信息有90%以上是非语言的。我们多半在无意识中接收这类信