



129种现代交际秘诀

交际术



海南出版社

129 种现代交际秘诀

交际术



(日) 多湖辉 原著

椰 湘 编译

海南出版社

琼新登字 03 号

交 际 术

多湖辉 原著

椰 湘 编译

责任编辑 洪声

*

海南出版社出版发行

新华书店经销

湖南教育印刷厂印刷

*

开本：787×1092 毫米 1/32 印张：6.25 字数：115 千字

印数：1—10000 册

1993 年 2 月第 1 版第 3 次印刷

书号：ISBN7—80590—136—8/B·8 定价：3.70 元

本书如有缺页、倒装等印刷质量问题，请直接与承印厂联系解决。

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

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，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？

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·····	(24)
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·····	(32)
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·····	(35)

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 (42)
 20. 第三者的情报是了解对方的重要资料 (43)
 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 (48)
 25. 预备好失败时的对策, 便可从容应付 (49)
 26. 形成第一印象的关键期在最初十秒钟 (51)
-

第二章 攻人对方心理堡垒

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
..... (86)
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 (93)
58. 并肩齐坐，较易建立友好的关系 (94)
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 (133)
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 (181)
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 (192)
127. 不知如何回答时，不要回答而提出反问 (193)
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)

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·····	(24)
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·····	(32)
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·····	(35)

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 (42)
 20. 第三者的情报是了解对方的重要资料 (43)
 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 (48)
 25. 预备好失败时的对策, 便可从容应付 (49)
 26. 形成第一印象的关键期在最初十秒钟 (51)
-

第二章 攻人对方心理堡垒

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
..... (86)
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 (93)
58. 并肩齐坐，较易建立友好的关系 (94)
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 (133)
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)