

交换定律

人际交往的成功之道

瞿 力 ※

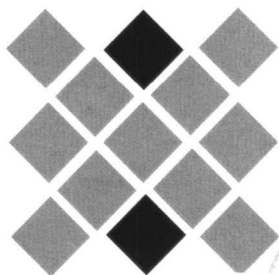


中央编译出版社
CCTP Central Compilation & Translation Press

交换定律

人际交往的成功之道

瞿 力



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (C I P) 数据

交换定律: 人际交往的成功之道 / 瞿力著. — 北京:

中央编译出版社, 2006.3

ISBN 7-80211-193-5

I. 交... II. 瞿... III. 人际交往—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 018349 号

交换定律

——人际交往的成功之道

出版发行: 中央编译出版社

地 址: 北京西单西斜街 36 号 (100032)

电 话: (010) 66509360 66509365 (编辑部)

(010) 66509364 (发行部)

H T T P : // www.cctpbook.com

E-MAIL : edit@cctpbook.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京金泽印刷有限责任公司

开 本: 850 × 1168 毫米 1/32

字 数: 185 千字

印 张: 9.125

版 次: 2006 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 28.00 元

CONTENTS · 目 录

1	真经不可空取： 让孙悟空不得不低头的“人事”故事	1
2	礼尚往来： 礼物馈赠中的交换定律	9
3	社会交换与社会结构的生成： 简要的阐释	21
4	恋爱中的交换交易： 社会交换的突出特性	31
5	威尼斯商人： 复杂情境中的交换交易故事	39
6	耕耘人生的牛和犁： 不可不知的第一个交换定律	49
7	社会金字塔为什么如此稳固： 不可不知的第二个交换定律	57
8	鲤鱼为什么要去跃龙门： 不可不知的第三个交换定律	69
9	信任的“钢铁”是怎样炼成的： 不可不知的第四个交换定律	77

CONTENTS · 目录

10	轻轻拨动心理的天平： 不可不知的第五个交换定律	85
11	凭什么清除违规者： 不可不知的第六个交换定律	95
12	改变命运： 沿着社会金字塔上升的基本策略	105
13	掏出笔来算一算： 你站在社会序列的哪一个位置	111
14	顺应潮流： 在整体上升位移中实现社会层级的跃迁	123
15	英雄救美： 你拿什么来进行交换交易	131
16	玩转“办公室政治游戏”： 在错综复杂的情境中占尽先机	141
17	拒绝孤独： 高位者显示权力的强大动力	153
18	人情大于法： 高位者凭什么赚取威望和权力	159

CONTENTS · 目 录

19	袁世凯何以发迹： 历史反面人物的交换交易策略	167
----	---------------------------	-----

20	赢得信任： 在“关系本位”社会中找到“自己人”	177
----	----------------------------	-----

21	积聚资源的捷径： 把“外人”转变为“自己人”	185
----	---------------------------	-----

22	“自己人”与信任： 贴标签构建权势帝国的秘密	193
----	---------------------------	-----

23	“自己人”与“拉关系”： 一个中国企业家的成长故事	201
----	------------------------------	-----

24	破解“奥尔森困境”： 如何在大集团中实现交换利益最大化	211
----	--------------------------------	-----

25	水泊梁山的传奇故事： 背傍“山头”走上权力的颠峰	221
----	-----------------------------	-----

26	互投赞成票： 复杂博弈中的互惠交易	229
----	----------------------	-----

27	“三个和尚没水喝”： 你选择妥协还是毁灭	237
----	-------------------------	-----

CONTENTS · 目 录

28	江山代有才人出： 政治戏剧幕后的生死拼杀	245
29	自己活也让别人活： 堑壕战中的交换交易奇观	257
30	顺天应命而敢于奋斗： 曾国藩的交换交易故事	265
31	结束语： 交换交易——人际交注的十大“戒津”	281



真经不可空取：

让孙悟空不得不低头的“人事”故事

再深一层看，“真经不可轻传，亦不可空取”的故事蕴藏着深刻的人生哲理，折射出的是

人间社会的一条基本准则：要想“获得”，就必须“付出”。“付出”和“获得”构成了一个交换交易过程；进行交换交易，是社会互动的一项基本准则。



俗话说：“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”。

大家都能理解，朋友之间建立关系，互相关心对方的利益，互相产生感情上的信任和依赖。在真正的朋友之间，他们自然而然地期望对方做一些事情，在需要的时候互相帮助，互相提供社会支援。因此，交朋友是有价值的。

但是，在日常生活当中，你有没有感到过你的朋友总是企图从你那里获得某些东西？有没有感到过总是有人向你求助或者别人不情愿为你提供你所需要的帮助？有没有在别人向你提供过某种帮助后，真心向他表示感激之情，或者是觉得自己有责任予以回报？

这种心理感受，概而言之，其主题归根到底乃是“给予”和“回报”，实际上也就是一种“交换”。如果真诚的朋友之间都有“给予”和“回报”，朋友之间的交往都以“交

换”为基本模式，那么，其他社会行为是不是也遵循“交换”的原则和规则呢？答案是肯定的。下面的故事可以给我们很好的启示。

一般人们在遇到困难，选择作出某种退让妥协时，往往会说：“人在屋檐下，不得不低头”。但是，要让不畏艰难、神通广大的孙悟空低头，似乎总有些不可想像。然而，在几百年来一直吸引了无数未成年的、成年的人们的《西游记》中，这样的事情却实实在在地发生了；而且，还是在历经九九八十一难，唐僧师徒最终来到佛山圣地灵山以后发生的。

当时，唐僧师徒上得灵山，果然是一派佛光山色，直让人赏心悦目。从摇曳的枝头望过去，已经可以隐隐看到雷音寺的宝阁珍楼。这时，如来佛已经召集八位菩萨、四大金刚、五百罗汉、三千揭谛、十一大曜、十八伽蓝于两行排列，隆重欢迎唐僧师徒的到来。师徒如仪行礼之后，唐僧恭敬地说：“弟子玄奘，从东土大唐前来拜求真经。望佛祖垂恩，赐予经书。弟子回国以后，一定广传佛法，普济众生。”如来佛大发慈悲之心，向唐僧师徒详细介绍了经文的类别与作用，接着又吩咐阿傩、迦叶两位尊者先将师徒四人带到珍楼用一些斋食，然后将宝阁中的经书各选一套，赐予唐僧。

且说阿傩、迦叶两位尊者奉了佛旨，款待四人用完斋饭，便到宝阁挑选经书。阿傩、迦叶两位尊者引唐僧看遍经名，突然说道：“圣僧东土到此，有些甚么‘人事’送我们？快拿出来，好传经与你去。”唐僧很吃惊地回答说：“弟

子玄奘，来路迢迢，并没有准备什么礼物。”两位尊者不觉恼了，说：“这样可好！如果都这样白手传经继世，莫不是想要传经人都饿死吧！”

唐僧师徒四人听了这个，不觉十分窝火。孙悟空更是忍不住，跳起来大叫道：“佛山圣地，你们竟敢如此放肆，还要公然索贿，胆子也太大了！我们可要去禀告如来，教他亲自来传经！”听他这么一闹，阿傩尊者说：“莫嚷！这里是甚么地方，还由得你来撒野放刁！罢了，你们到这边来接经吧。”经书总算到手，但唐僧师徒意想不到的，就是因为没有礼物相送，阿傩、迦叶两位尊者竟给他们传了一套无字经书，还是燃灯古佛好心，设计让唐僧师徒及早发现。又急又怒之下，师徒四人果真回到大雄宝殿，向如来佛告了两位尊者一状。

然而，更让唐僧师徒想不到的是，听了他们的抱怨，如来佛却笑道：“你们先别吵嚷，两位尊者向你们索要‘人事’，这个我已经知道了。可是，你们知道吗？从前众僧下山到舍卫国赵长者家诵了一遍经，讨得他三斗三升米粒黄金回来，我还说他们卖得也太便宜了。所以啊，真经不可轻传，亦不可以空取。你如今空手来取，是以传了无字的真经。你们要换取有字真经，还是去找阿傩、迦叶两位尊者吧！”

有意思的是，两位尊者领了唐僧师徒去换有字真经时，仍向四人索要礼物。唐僧无可奈何，只好将唐太宗赐予的化斋用的紫金钵盂，奉送给两位尊者。阿傩和迦叶两人这才重新打开宝阁，为他们准备了5048卷经书。师徒四

人收拾妥当，让白马驮着经书，告别了尊者，欢天喜地回归东土而去。

一个人不能凭空想像一个世界，即便是再高明的艺术家，也必须以人间活生生的事实，以现实生活，以历史生活的经验和知识为基础进行艺术虚构。超人间现象只是人间现实的变形的复写，撇开幻想的纱幕，人们总可以从中看到折射的真实世界。同样，唐僧师徒西天取经故事中的神道、菩萨都富有人性，他们的言行中充满着人情世故，他们的性格和活动中也有着浓郁的社会关系的投影。而这一点，也正是《西游记》数百年来吸引甚至倾倒无数人们的缘故吧。从这一点讲，唐僧取经故事中的“真经不可空取”或许不单纯是让人窝火，而应当是一种我们似曾熟悉的情状。

再深一层看，“真经不可轻传，亦不空取”的故事蕴藏着深刻的人生哲理，折射出的是人间社会的一条基本准则：要想“获得”，就必须“付出”。“付出”和“获得”构成了一个交换交易过程；进行交换交易，是社会互动的一项基本准则。

20世纪50年代末期，在美国逐渐提出了一种社会互动理论，对此进行了理论的分析 and 阐述。这种理论强调：人类的相互交往和社会联系是一种社会交换过程。更具体地讲，根据这一理论，大量的社会互动现象可以被归入在至少两个人之间的带有报偿性或有价值的（包括物质的和非物质的、可见的和不可见的）交换活动。

这就是社会交换理论！根据这一理论，交换行为无处

不在，日常的无数社会行为都可以用交换交易来阐释。本书的主题，就是从交换理论的一些基本原理出发，结合实际的社会生活，阐明人们应当遵循的行为准则。

100

101

102

103

104

105

106

107

108

109

110

111

112

113

114

115

116

117

118

119

120

121

122

123

124

125

126

127

128

129

130

131

132

133

134

135

136

137

138

139

140

141

142

143

144

145

146

147

148

149

150

151

152

153

154

155

156

157

158

159

160

161

162

163

164

165

166

167

168

169

170

171

172

173

174

175

176

177

178

179

180

181

182

183

184

185

186

187

188

189

190

191

192

193

194

195

196

197

198

199

200

201

202

203

204

205

206

207

208

209

210

211

212

213

214

215

216

217

218

219

220

221

222

223

224

225

226

227

228

229

230

231

232

233

234

235

236

237

238

239

240

241

242

243

244

245

246

247

248

249

250

251

252

253

254

255

256

257

258

259

260

261

262

263

264

265

266

267

268

269

270

271

272

273

274

275

276

277

278

279

280

281

282

283

284

285

286

287

288

289

290

291

292

293

294

295

296

297

298

299

300

301

302

303

304

305

306

307

308

309

310

311

312

313

314

315

316

317

318

319

320

321

322

323

324

325

326

327

328

329

330

331

332

333

334

335

336

337

338

339

340

341

342

343

344

345

346

347

348

349

350

351

352

353

354

355

356

357

358

359

360

361

362

363

364

365

366

367

368

369

370

371

372

373

374

375

376

377

378

379

380

381

382

383

384

385

386

387

388

389

390

391

392

393

394

395

396

397

398

399

400

401

402

403

404

405

406

407

408

409

410

411

412

413

414

415

416

417

418

419

420

421

422

423

424

425

426

427

428

429

430

431

432

433

434

435

436

437

438

439

440

441

442

443

444

445

446

447

448

449

450

451

452

453

454

455

456

457

458

459

460

461

462

463

464

465

466

467

468

469

470

471

472

473

474

475

476

477

478

479

480

481

482

483

484

485

486

487

488

489

490

491

492

493

494

495

496

497

498

499

500

501

502

503

504

505

506

507

508

509

510

511

512

513

514

515

516

517

518

519

520

521

522

523

524

525

526

527

528

529

530

531

532

533

534

535

536

537

538

539

540

541

542

543

544

545

546

547

548

549

550

551

552

553

554

555

556

557

558

559

560

561

562

563

564

565

566

567

568

569

570

571

572

573

574

575

576

577

578

579

580

581

582

583

584

585

586

587

588

589

590

591

592

593

594

595

596

597

598

599

600

601

602

603

604

605

606

607

608

609

610

611

612

613

614

615

616

617

618

619

620

621

622

623

624

625

626

627

628

629

630

631

632

633

634

635

636

637

638

639

640

641

642

643

644

645

646

647

648

649

650

651

652

653

654

655

656

657

658

659

660

661

662

663

664

665

666

667

668

669

670

671

672

673

674

675

676

677

678

679

680

681

682

683

684

685

686

687

688

689

690

691

692

693

694

695

696

697

698

699

700

701

702

703

704

705

706

707

708

709

710

711

712

713

714

715

716

717

718

719

720

721

722

723

724

725

726

727

728

729

730

731

732

733

734

735

736

737

738

739

740

741

742

743

744

745

746

747

748

749

750

751

752

753

754

755

756

757

758

759

760

761

762

763

764

765

766

767

768

769

770

771

772

773

774

775

776

777

778

779

780

781

782

783

784

785

786

787

788

789

790

791

792

793

794

795

796

797

798

799

800

801

802

803

804

805

806

807

808

809

810

811

812

813

814

815

816

817

818

819

820

821

822

823

824

825

826

827

828

829

830

831

832

833

834

835

836

837

838

839

840

841

842

843

844

845

846

847

848

849

850

851

852

853

854

855

856

857

858

859

860

861

862

863

864

865

866

867

868

869

870

871

872

873

874

875

876

877

878

879

880

881

882

883

884

885

886

887

888

889

890

891

892

893

894

895

896

897

898

899

900

901

902

903

904

905

906

907

908

909

910

911

912

913

914

915

916

917

918

919

920

921

922

923

924

925

926

927

928

929

930

931

932

933

934

935

936

937

938

939

940

941

942

943

944

945

946

947

948

949

950

951

952

953

954

955

956

957

958

959

960

961

962

963

964

965

966

967

968

969

970

971

972

973

974

975

976

977

978

979

980

981

982

983

984

985

986

987

988

989

990

991

992

993

994

995

996

997

998

999

1000



礼尚往来： 礼物馈赠中的交换定律

从本性上讲，人们不喜欢被人利用，也不喜欢占别

人的便宜。当人们觉得自己与别人的关系很公平时，能得到最大的满足。

