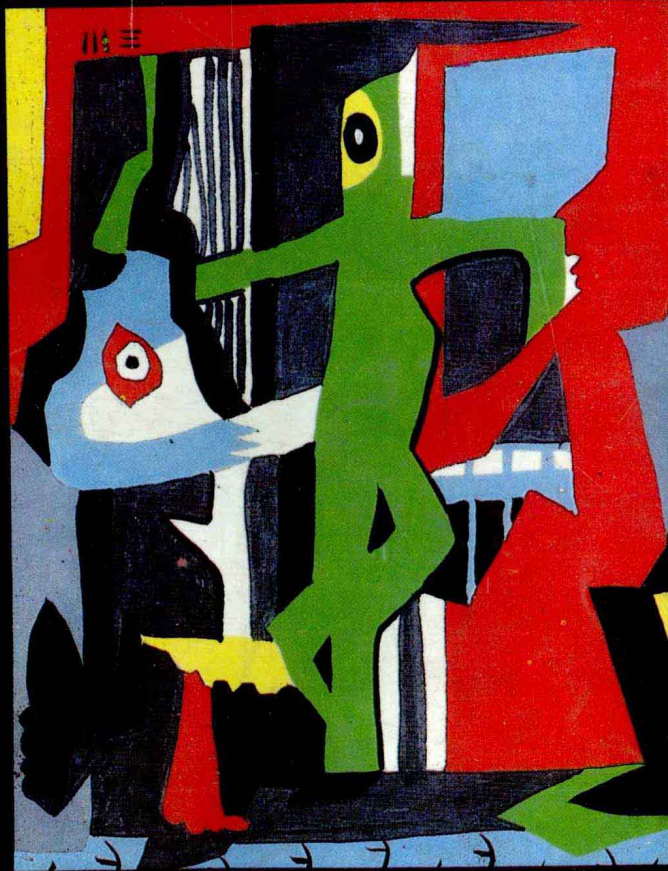




# 社交的艺术



打开交际之门 70 法

赵景华 / 著

黄河出版社

赵景华 著  
黄河出版社

# 社交的艺术

——打开交际之门70法

社交的艺术

赵景华 著

---

黄河出版社出版

(济南市大纬二路 325 号 邮编 250002)

江苏省新华书店发行 山东省新华印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 10.75 印张 220 千字

1991 年 9 月第 1 版 1991 年 9 月第 1 次印刷

印 数 1-10000

---

ISBN7-80558-249-1 / C.19 定价: 4.90 元

## 序 言

心理学不仅具有重要的理论意义,而且具有广泛的实用价值。可以说它时时刻刻都与人人相关、事事相关。

应用心理学的突飞猛进是当代心理学发展的一个主要特征。据统计,世界上心理学分支现已达100多个。应用心理学学术组织的发展更如雨后春笋,仅美国现已成立的应用心理学分会就有30多个。

为了适应应用心理学的飞速发展和社会主义现代化建设的需要,我们在加强心理学基本理论研究的同时,还应加强应用心理学的研究。这就要求从事心理学研究的理论工作者,在运用和普及上多下功夫,使心理学的种子,在广大人民群众的生活和实践的沃土上生根、开花、结果。唯有如此,心理科学才能在我国社会主义物质文明和精神文明建设中做出应有的贡献。

赵景华同志所著《社交的艺术》出色地把心理学、社会心理学的基本理论应用于人际交往实际,提出了一整套人际交往的原则、方法和技巧,是一本融思想性、知识性、趣味性和实用性于一体的应用心理学佳作。概括起来有如下特点:(1)情理交融,知识性强。本书既无大话、空话、假话,又非坐而论道、简单说教,而是夹叙夹议、近情近理,将心理学特别是人际交往心理学的理论、知识寓于生动的例之中,做到了摆事实、讲道理,有分析,有升华。(2)生

动有趣，感染力强。作者以散文诗般的语言、格言警句式的论述、小说故事式的情节，表达了深邃的人生哲理，避免了在理论著述中常常出现的枯燥、乏味的缺陷。特别应指出的是，作者把自己摆到了与读者平等的地位上，以书为媒介，同读者倾心思谈、交流思想，甚至把自己在人际交往中成功的经验和失败的教训都介绍给读者。这样，不仅会使为人处世的方法更加具体、生动和活化，还会给人以更加亲切、真实和愉悦之感。(3)方法易行，实用性强。本书阐明了人际交往的本质、基本原理和原则，着重探讨了在不同对象、不同场合、不同情况下各种为人处世的方法和技巧。由于本书内涵丰富、深入浅出，无论文化程度较高的知识分子或普普通通的工人、农民，无论阅历丰富的中老年人或刚刚涉世的青少年，都值得一读。

应当指出，人际交往的方法，不是目的，而是手段。因此，既不能把方法万能化、教条化，也不能为了目的而不择手段。要牢记为人处世的方法和技巧，必须以正确的指导思想为灵魂，以正确的人生观、价值观和道德观为准绳，以区别对待两类不同矛盾的人际交往为原则，这是至关重要的。

车文博

1991年4月于长春

## 前 言

有一首题为《生活》的诗歌，通篇只有一个字：“网”。一字一诗，未免过于惜墨。但从这一简单的“网”字后面，我们却可以领略到人的深刻本质和人生的丰富内涵。

首先，我们应该看到，人类赖以生活的社会，就是一张网——由各种人际关系编织而成的巨网。每一个人都是这张巨网中的一个网结。网结离不开网，人也难以脱离一定的社会关系。正如马克思所指出的：“人的本质并不是单个人所固有的抽象物，在其现实性上，它是一切社会关系的总和。”人若是彻底脱离了社会关系，他就不能称其为人了。

人，作为社会之网中的网结，无时不刻地与他人发生着错综复杂、千丝万缕的联系。因此，处理各类人际关系便构成了人们丰富的生活内容。

正如任何绿色的生命都需要阳光雨露一样，人只有在良好、和谐的人际环境中，才能开出绚丽的人生之花，结出丰硕的人生之果。

在美国，曾有人做过以下三项调查：

一是关于成功原因的调查。结果发现，在10000名成功者中，“智慧”、“专业技术”、“经验”等只占成功因素的15%。而良好的人际关系却占了成功因素的85%。

二是被解雇原因的调查。调查表明，在数千名被解雇的人员中，因人际关系不佳的比因不称职的高出二倍多。

三是工作调动原因的调查。在对 8000 名自愿调动工作的人员的调查说明，因人际关系不好、无法施展其才华者占总数的 90% 以上。

以上事实告诉我们：良好的人际环境能催化人们的才智，激发人们的热情，鼓舞人们的信心。而恶劣的人际环境，却能扼杀人们的聪明才智，压抑人们的热情和斗志。人们的事业是否成功，工作是否顺利，生活是否幸福，很大程度上取决于人际关系的好坏。对于一个人来说，人际交往的本领，就是他所驾驶的生活之舟上的风帆。有了它，就可乘风破浪，顺利驶向人生的彼岸；失去它，就会经危历险，甚至在人生航程中折戟沉沙，触礁搁浅。

处理好人际关系，对于人生如此重要，理应引起人们的高度重视。但令人遗憾的是，有相当多的人，尤其是一些善良、正直的人们，却对此不屑一顾，甚至将其视为旁门左道，这实在是一种误解。既然我们身处人际海洋之中，时时刻刻都在与人打交道，我们有什么理由不去研究人际关系的本质和规律，掌握人际交往的方法和技巧，从而使人与人的关系变得更加和谐、美好呢？

我们要批判资产阶级利己主义的庸俗“关系学”，清除人际关系之中不健康的消极因素，在马列主义指导下积极进行人际关系的理论研究，建立起新型的社会主义人际关系学。

正是基于上述考虑，我写了这本《社交的艺术》。

本书运用社会心理学基本原理，揭示了人际关系的本质和人际交往的心理奥秘，并在此基础上提出了一套调适人际关系的方法和技巧。对于怎样广泛交往、适度交往、主动交往、策略交往，如何理解交往对象、排除交往障碍、增强交

往魅力、提高交往效率，以及如何改变对方意志、获得对方友爱、赢得对方尊重、博得对方喜欢等人际交往中的一系列实际问题进行了研究和探讨。在理论阐述和材料运用上，兼顾了各个不同文化层次读者的特点，尤其是照顾了涉世不深、缺乏为人处事经验的青年人对人际交往方法和技巧的迫切需要，在实用性和易行性上作了努力，使其一看就懂，一学就会。

党的十二届六中全会作出的《关于社会主义精神文明建设指导方针的决议》指出：“在全国各民族之间，工人农民知识分子之间、干部群众之间、家庭内部和邻里之间，以致人民内部的一切相互关系上，建立和发展平等、团结、友爱、互助的社会主义新型关系。”在今天改革开放的新形势下，建立和谐良好的新型人际关系，是广大人民群众的热切愿望和热切期待。但愿这本书对提高人们的交往能力，美化人际环境，建立起人与人之间的和谐友爱关系，起到积极作用。

本书在写作过程中，西安政治学院武怀堂同志给予了热情支持和具体指导，济南陆军学院郭元金同志从语言文字上进行了加工润色，还有许多朋友给予了大力协助，在此一并致谢！

作者 赵景华



# 目 录

## 一、求同法

1. 寻求相似点 ..... (1)
2. 从共同的话题谈起 ..... (6)
3. 巧借地缘关系 ..... (10)
4. 以共同的情趣为纽带 ..... (15)
5. 学会角色调节 ..... (20)
6. 不要首先暴露分歧点 ..... (26)
7. 异中求同 ..... (30)
8. 表示出与对方相同的情感 ..... (34)

## 二、换位法

9. 人之相知,贵在知心 ..... (38)
10. 首先理解自己 ..... (44)
11. 身临其境,方知其人 ..... (50)
12. 善于为别人开脱 ..... (56)
13. 珍重对方的良好动机 ..... (60)
14. 各有各的道理 ..... (66)
15. 不要以己度人 ..... (70)
16. 从对方的需要出发 ..... (74)
17. 己所不欲,勿施于人 ..... (80)

## 三、迂回法

18. 委婉能更好地实现你的意图 ..... (85)

- 19. 忠言并不一定逆耳 ..... (90)
- 20. 引导对方自己改变主意 ..... (94)
- 21. 转移对方的注意力 ..... (99)
- 22. 让对方参与你的主意 ..... (104)
- 23. 使人感到你已经让步 ..... (108)
- 24. 不要过早暴露你的企图 ..... (111)
- 25. 最好的方法是绕开障碍 ..... (117)
- 26. 欲批评,先表扬 ..... (122)

#### 四、自谦法

- 27. 自责者强 ..... (126)
- 28. 自谦会使人更喜欢你 ..... (131)
- 29. 真诚地认错易被谅解 ..... (136)
- 30. 退中求胜 ..... (141)
- 31. 冷静对待别人的宣泄 ..... (146)
- 32. 责人先责己 ..... (151)
- 33. 炫耀等于自我贬低 ..... (155)
- 34. 推功揽过 ..... (160)
- 35. 严以律己,宽以待人 ..... (164)
- 36. 努力表现得平凡 ..... (168)

#### 五、褒奖法

- 37. 赞许是人人都期待的 ..... (173)
- 38. 夸奖是一种必要的礼节 ..... (178)
- 39. 称赞即是诱导 ..... (183)
- 40. 美好的褒奖应当恰如其分 ..... (188)
- 41. 好话并非多多益善 ..... (192)
- 42. 加点批评更加真诚 ..... (195)

43. 间接赞扬效果最佳 ..... (199)
44. 用称赞去抚慰受伤的心灵 ..... (204)

## 六、感召法

45. 以柔克刚 ..... (208)
46. 宽容胜于施舍 ..... (211)
47. 精诚所至,金石为开 ..... (215)
48. 用超常的信任感化对方 ..... (220)
49. 首先敞开心扉 ..... (225)
50. 细微之处见真情 ..... (230)
51. 患难知真交 ..... (235)
52. 以德报怨 ..... (239)
53. 施惠得人心 ..... (243)

## 七、维护法

54. 维护他人自尊心 ..... (248)
55. 不为小错伤人 ..... (254)
56. 给人台阶下 ..... (259)
57. 为别人牺牲一点自尊心 ..... (264)
58. 说话不揭短 ..... (267)
59. 不要在他所尊重的人面前暴露他的短处 ..... (271)
60. 让对方永远感到自己重要 ..... (275)
61. 不要用你的聪明去贬低别人 ..... (279)

## 八、限距法

62. 保持适当交往距离 ..... (286)
63. 不要侵犯别人的“空间” ..... (291)
64. 君子之交淡若水 ..... (296)
65. 初交过密,好景不长 ..... (300)

66. 自己的秘密只属于自己 ..... (305)
67. 有点距离更亲密 ..... (310)
68. 敬而远之为上策 ..... (314)
69. 不要有过高的期待 ..... (319)
70. 和谐生于差异 ..... (322)

## 一、求 同 法

古希腊智者亚里士多德说：“羽毛相同的鸟自会聚到一起。”这句话隐喻着一个重要的道理，有如俗语所说的：“物以类聚、人以群分。”

为什么人们喜欢与志同道合、脾性相投、情趣一致的人友好相处，而不愿与好恶不同、性格相拗、志趣迥异的人同行为伍呢？这是由人类普遍存在的“趋同心理”所决定的。

“趋同心理”，是联系社会之网的纽结，没它的作用，人类社会就成为散沙一盘。

也许你过于单纯，也许你涉世不深，至今仍在人际交往的大门之外迷茫、徘徊，但只要你学会了“寻求一致”，你便找到了打开交往之门的第一把钥匙。

### 1. 寻求相似点

在长途旅行中，你若买了“站票”，在拥挤不堪的车厢里实实在在地站上几个小时，对座位的渴望可能成为你当时最迫切的需要了。此时，若有人能为你挤出小半个座位，你也会不胜感激之至。但是，这小半个座位也并非人人都能得到，其中大有学问。

有一次，笔者外出开会，时值春运高峰，加之中转换车，因此，有机会体会到了那种无座的艰辛。

偕伴同行的是老熟人刘先生。不知是出于幽默还是无奈，于是他建议：

“如此站上十多个小时实在消受不了，我们去挤座好不好？”

我不以为然：“饱汉不知饿汉饥。人家坐得宽宽松松的多好，谁肯为你挤座？”

“那我俩打赌，半小时以内若挤不出两个座，算我输；否则，就算你输。输者到餐车请客。”

果然，不一会儿他先找了一块半个屁股大的座位让给我，遂又在旁边的一个位子上挤着坐下了。我看看表，果不出半个小时。

俗话说：“上山擒虎易，开口求人难。”在现有的铁路运输条件下外出旅行，难免要买“站票”。但我们看到有许多人，宁肯站上几小时乃至十几小时，也不肯去求人“恩赐”半个座位，这恐怕是自尊心在作祟：人家答应了固然很好，若被拒绝，岂不丢脸？故宁受筋骨之苦也不愿去冒丢脸面的风险。

我当时不知道刘先生有何锦囊妙计，竟能使陌生人主动让座给他，既免了吃苦受罪，又保住了面子。

后来，他告诉我：不宜强求人家让座，而首先应寻找话题与他攀谈，并在攀谈中找到彼此的相似点，这会引起他对你的感情认同。此时，不待你说，他就会主动让座给你，否则你站着与他交谈，他会不好意思的。

寻求相似点，这就是他成功交往的诀窍。

你也许会疑窦顿生，初次见面的陌生人，如何能发现相

互之间的相似点呢？

其实，任何同类事物之间，都必然地存在着许许多多的相似之处，更何况具有鲜明社会性的人类之间，其相似之点则更不胜数。诸如籍贯、年龄、体态、相貌、文化、民族、职业、情趣、爱好、性格、气质、感情、思想、境遇、经历等等，从不同的角度和不同的侧面，我们可以在两个陌生人之间寻找到许许多多的相似点，只要我们懂得如何去找。

受朋友的启发，我亦开始有意识地实践这一道理，果然受益匪浅。

有一回，我到一家图书馆去借书，不巧的是，要找的熟人出差，而这些书又是急需的，只好碰碰运气。

值班的是一位年轻的小伙，正坐在那里看书——一本人际交往方面的小册子，这正是我所熟悉的。于是，我同他攀谈起来，并向他推荐了几本同类的书籍。对此他很感兴趣，并谈到他刚刚参加工作，正为不懂如何处理领导和同志之间的关系而苦恼。很想学习一点关于人际交往的方法和艺术。于是，我又把发表在某杂志上的关于交往艺术方面的连载文章推荐给他，他当即找出这些杂志翻看起来。并要求我能够与他保持联系，在这方面给他以帮助和指导。

后来的事情，自然可想而知。打那以后，我就常常到他那里去借书了，在我写作过程中，他给了我极大的帮助。

现在回想起来，令人感慨。“寻求相似点”，这一平常而又深奥的道理，使我得到了众多难得的帮助和友谊，克服了无数交往中的障碍和困难，从而一次次把我引上人际交往的坦途。

俗话说：“物以类聚，人以群分。”人类确实普遍存在着一种“趋同”的心理现象。在古人所留下的关于友情方面的成语之中，有许多都反映出了这种“趋同”心理。如：莫逆之交、气味相投、情投意合、声应气求、同病相怜、志同道合、亲密无间等等。

实际上，在生活中，这种“趋同”心理时时刻刻都在左右着我们，影响着我们。

在异地他乡，即使是美妙旋律也不见得使你动情，而一声熟悉的乡音却可以令你倍感亲切。

当你唇枪舌剑地与人争辩时，你对对方的支持者很可能产生反感，而对赞同你的人，却会充满感激之情。

除了你的家人以外，你的业余时间喜欢和谁在一起？是你的棋友、球友、牌友、诗友还是其他人？你一定会选择那些与你情趣相同的人们，自不待言。

总之，“趋同”的需要在很大程度上支配着你的行为，影响着你的生活。

调查表明：当青年人遇到苦闷或选择恋爱对象等问题时，向同龄朋友求助比向长辈求助的高 6.6 倍，比向老师求助的高 5.9 倍。

心理学家们在一次实验中，把十多个互不相识的男性被试关在一个又小又闷的地下防护所，让他们在一起生活了十天。十天后调查他们关系的发展状况，结果发现：在某些方面具有相似性的人，最容易成为朋友。正如罗马人西赛罗谆谆告诫的那样：“先做一个好人，然后找和你相仿佛的人做你的朋友。能如此，友谊才能稳固地成立。”柴可夫斯基也留下了同样的格言：“意见和感情



相同，比之接触更能把两个人结合在一起，这样子，尽管两个人隔得很远却也很接近。”

人们之间的相似点有不同层次，有内在相似点，外在相似点；有主要相似点，次要相似点。能对人们的吸引力产生决定影响的是态度方面的相似点。社会心理学研究表明：人们之间态度的相似水平越高，其吸引力就越强，交往的程度就越深。反之，则吸引力越弱，交往的程度就越浅，以至产生排斥力，无法建立正常的交往关系。

我国三国时代的管宁和华歆，同窗求学。管宁志趣高洁，粪土势利，而华歆则迷恋金钱，趋炎附势。管宁因此不愿与华歆为伍，把共同坐的席子从中割开，两人分坐，以示绝交。这就是为世人所熟悉的《管宁割席》的故事。

德国的歌德和贝多芬这两位艺术大师，曾有过亲密的交往，但终因态度不同而分道扬镳。

在他们见面以前，就早已相互倾慕，相互钦佩，很想结识为友。但在他们初次见面，散步回来的路上，不期遇见了奥国皇族。此时的歌德早已挣脱了贝多芬的手臂，站在路旁脱帽鞠躬，毕恭毕敬地迎候皇家车队。贝多芬劝歌德继续走路，歌德不听，他就离开歌德目不旁视地走向人群。

尽管车队中的皇后向他招手，太子向他脱帽，但他却毫无卑躬屈膝之意。事后，贝多芬曾狠狠教训了歌德一顿。他们的初次见面，也就成为是后一次见面。其原因就在于贝多芬蔑视权贵，而歌德则对其奴颜卑膝。品格上的差异隔断了他们的友谊。

至于情感方面的相似点，对交往的作用则更加直接。人们几乎完全凭自己的好恶来选择自己的交往对象，支配自己