

马屁成功 八面来风 马屁成功 八面来风

马屁成功 八面来风

# 拍馬技巧

# 技巧



新华出版社



新华出版社

4  
91  
3

1111123

02  
09  
25

# 拍马技巧

慈氏 编著



新华出版社出版

(京)新登字 110 号

责任编辑:西 马  
封面设计:石向顶

拍 马 技 巧  
熬 氏 编 著

新华出版社出版发行  
湖北省公安县印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 7.5 印张 150 千字  
1993 年 4 月第 1 版 1993 年 4 月第 1 次印刷  
印数:1—30000 册

ISBN 7—5011—1836—1  
Z·207 定价:3.90 元

## 前 言

一谈起拍马屁，人们往往嗤之以鼻。谁要是被誉为马屁精，那么，一大堆贬义词就会接二连三地抛过来。“拍马屁”似乎成了无德无才、品性卑劣的代名词。

但是，在实际生活中，又时时处处离不开“拍马”。在商场、情场、官场，在形形色色的人际交往中，不懂拍马屁的技巧，几乎是寸步难行。

纵观古今中外，有多少耿耿义士在人际关系上栽了跟头，壮志未酬身先死；有多少莘莘学子一踏入社会就窘态百出，有心杀贼无力回天。悲剧的根源就是悟不透“拍马”二字，更谈不上灵活运用了。

拍马，其实是一门博大精深的公关艺术，这门艺术是建立在尊重对方的基础上的。尊重对方，了解对方，自己的言谈举止就不会与对方发生冲突。对方接受了你，又会反过来加倍地尊重你。

两厢投合，心心相通，便是拍马成功的标志。

由此可见，拍马屁是融化人际关系冰凌的灼热阳光，是现代人士必须掌握的一门艺术。

熟练运用本书的 189 例拍马技巧，可极大地抬高你的社会形象，保你在成功的路途上心想事成，万事胜意。

愍 氏

1993、2、15

# 目 录

## 第一章 抬高自己身价的拍马技巧..... 1

1. 给外单位每一个人留下好印象的拍马技巧 ..... 1
2. 不使对方讨厌的拍马技巧 ..... 3
3. 让对方知道将有报酬的拍马技巧 ..... 3
4. 与不好交往的人相处的拍马技巧 ..... 5
5. 送小礼品的拍马技巧 ..... 5
6. 与重要人物合影的拍马技巧 ..... 8
7. 抬高自己的拍马技巧..... 10
8. 让对方陶醉在谈话中的拍马技巧..... 12
9. 办事中运用热情的拍马技巧..... 13
10. 抬高别人的拍马技巧 ..... 14
11. 说出不同意见的拍马技巧 ..... 16
12. 聪明人做事的拍马技巧 ..... 17
13. 见领导前过关斩将的拍马技巧 ..... 20
14. 运用称呼的拍马技巧 ..... 22
15. 送客的拍马技巧 ..... 23
16. 使用名片的拍马技巧 ..... 24
17. 笑的拍马技巧 ..... 26
18. 寒暄的拍马技巧 ..... 27

19. 为自己做广告的拍马技巧 .....	29
20. 让对方感到沾光的拍马技巧 .....	31
21. 与陌生人相识的拍马技巧 .....	32
22. 夸大其辞的拍马技巧 .....	33
23. 借助他人力量的拍马技巧 .....	35
24. 引起对方重视的拍马技巧 .....	37
25. 使自己更象一个成功者的拍马技巧 .....	37
26. 不轻易求人的拍马技巧 .....	40
27. 催人办事的拍马技巧 .....	42
28. 满足对方欲望的拍马技巧 .....	43
29. 委托对方为全权代表的拍马技巧 .....	45
30. 不贪得无厌的拍马技巧 .....	46
31. 按对方说的做的拍马技巧 .....	46
32. 让表扬你的人感到高兴的拍马技巧 .....	47
33. 说自己好的拍马技巧 .....	48
34. 选择合作伙伴的拍马技巧 .....	49
35. 到单位找人的拍马技巧 .....	50
36. 免受伤害的拍马技巧 .....	51
37. 不损坏自己形象的拍马技巧 .....	52
38. 与记者打交道的拍马技巧 .....	54
39. 与职工相处的拍马技巧 .....	55
40. 不使对方难受的拍马技巧 .....	59
41. 请人吃饭的拍马技巧 .....	60
42. 答应了就得尽力做的拍马技巧 .....	61
43. 不使对方难堪的拍马技巧 .....	62
44. 不得罪人的拍马技巧 .....	62

45. 掌握夸张分寸的拍马技巧 .....	63
46. 对不同的人采取不同态度的拍马技巧 .....	64
47. 避免欲盖弥彰的拍马技巧 .....	64
48. 与亲人相处的拍马技巧 .....	65
49. 回避难题的拍马技巧 .....	66
50. 忘记对方名字不难堪的拍马技巧 .....	68

## 第二章 拍女性马屁的技巧 .....

1. 拍陌生女性马屁的一句话技巧 .....	71
2. 扔掉恶习拍马术 .....	75
3. 不触犯“禁忌”拍马术 .....	78
4. 获得未来岳父母欢心的拍马技巧 .....	80
5. 衷心赞美女性的拍马技巧 .....	82
6. 让她开怀大笑的拍马技巧 .....	85
7. 留意她的芝麻小事的拍马术 .....	88
8. 使她迅速与你亲近的拍马技巧 .....	91
9. 让她哭个够的拍马术 .....	96
10. 她生气时的拍马术 .....	98
11. 不为自己辩护的拍马术 .....	99
12. 女性发怒时的拍马术 .....	101
13. “绅士风度”拍马术 .....	102
14. 使她对你言听计从的拍马技巧 .....	105
15. 写问候信拍马术 .....	112
16. 看喜剧片拍马术 .....	114
17. 绵绵情话拍马术 .....	115

18. 不去公共场所约会拍马术.....	117
19. 加以公众口气赞美的拍马术.....	118
20. 拥有“共同的秘密”拍马术.....	120
21. “闪电式”求婚拍马术 .....	121
22. 夕照催情拍马术.....	122
23. 使她期待憧憬的拍马术.....	124
24. 触摸女性拍马术.....	125
25. 用实际行动表示爱意拍马术.....	126
26. 与妻子感情升华的拍马技巧.....	128

### 第三章 拍男性马屁的技巧..... 132

#### 一、使自己变得更可爱的拍马技巧..... 132

1. 能获得男人喜爱的女性，应该是自然、 坦诚和无私的.....	132
2. 女性可爱不在外表，在于是否拥有关怀 对方的机智.....	132
3. 男士请你吃饭时，需表现出吃得 “津津有味”的样子 .....	134
4. 即使不会喝酒，当男士为你倒酒时就让他倒吧.....	134
5. 欲负担约会费用时，应注意避免让 男士失去面子.....	135
6. 约会迟到时，不要急着讲道理，应先道歉 .....	136
7. 拒绝约会时，应保留些余地，好让他以后	



敢再来约你.....	137
8. 你亲手编成的手套，比昂贵的礼物 更令他感动.....	137
9. 如果想批评他的赌博行为，应先陪他去看看 .....	138
10. 当他使用公共电话时，应先替他准备铜板.....	139
<b>二、使自己变得更温柔的拍马技巧.....</b>	<b>139</b>
1. 如果是强迫性的温柔，就不能算是温柔了 .....	139
2. 在发薪的前几日，应运用机智，顾及 他的经济状况.....	140
3. 要求男朋友陪你逛街买东西时， 应将目的告诉他.....	141
4. 约会时不可顺便买东西 .....	141
5. 反对他的观点时，就先站在他的立场想想 .....	142
6. 如果他喝酒过量，你应该暗中请求餐厅的 人不再拿酒.....	143
7. 碰到自己的朋友时，就避免从事长时间的交谈 .....	144
8. 如果家门前是一条阴暗的窄巷， 应请他下车送你到家.....	144
9. 对于调皮的儿童，不要露出一付不耐烦的脸孔 .....	145
<b>三、使你的个性变得更开朗的拍马技巧.....</b>	<b>145</b>
1. 对女性而言，笑容就是最佳的智慧 .....	145
2. 过于牵强的笑容，只会带给他黯然的印象 .....	146
3. 即使想责备男友的迟到，也应该带着 开玩笑的口吻.....	147

4. 在被他取消时，故作生气状让他瞧瞧 ..... 148
5. 即使在小吃店约会，也要表示出很高兴的样子 ..... 148
6. 拒绝约会时即使说谎话也无妨 ..... 149
7. 关于他不良的习惯，应举自己亲人的  
    事来提醒他..... 150
8. 约会途中碰上亲密的人时，一定要向他  
    介绍自己的男朋友..... 150
9. 情绪不好时，应穿着较华丽的服装 ..... 151

#### **第四章 拍上司马屁的技巧..... 153**

1. 小出大进拍马术 ..... 153
2. 假殷勤拍马术 ..... 154
3. 打肿脸充胖子拍马术 ..... 155
4. 献“心”留“享”拍马术 ..... 155
5. 瞅准时机拍马术 ..... 156
6. 四十九枚香烛拍马术 ..... 157
7. 取名“松寿”拍马术 ..... 158
8. 梁成犬拍马术 ..... 159
9. 挺身解围拍马术 ..... 160
10. 不敢须拍马术..... 160
11. 扁馒头拍马术..... 161
12. 钱普拍马术..... 161
13. 暗渡黄河拍马术..... 162
14. 煨蹄总宪拍马术..... 163
15. 败群拍马术..... 164

16.	四姓奴拍马术	164
17.	愚甥孙婿拍马术	165
18.	坠马悦康熙拍马术	166
19.	续诗拍马术	167
20.	妙用马桶拍马术	168
21.	化险为夷拍马术	169
22.	寿联拍马术	169
23.	冥府拍马术	171
24.	借“花”献“佛”拍马术	172
25.	投其所好拍马术	173
26.	丁谓拍马术	174
27.	垫棺材底拍马术	175
28.	定朝仪拍马术	176
29.	一曲清歌拍马术	178
30.	穿梭传语拍马术	179
31.	改年号拍马术	180
32.	四其御史拍马术	181
33.	莲花似六郎拍马术	182
34.	武三思拍马术	182
35.	流泪拍马术	183
36.	李林甫拍马术	183
37.	先母后父拍马术	185
38.	说话不带“京”拍马术	186

## 第五章 应急应变拍马术 ..... 187

1. 灌汤烧卖应急拍马术 ..... 187
2. 裙子脱线应急拍马术 ..... 188
3. “向后看”应急拍马术 ..... 188
4. 买冰棒差钱应急拍马术 ..... 189
5. 面对误解应急拍马术 ..... 190
6. “奏”国歌应急拍马术 ..... 191
7. “姑爷与妹妹”应急拍马术 ..... 191
8. “水货”经理应急拍马术 ..... 192
9. “量床”应急拍马术 ..... 193
10. “干杯”应急拍马术 ..... 193
11. 好口采应急拍马术 ..... 194
12. 表扬信应急拍马术 ..... 194
13. 认错了人应急拍马术 ..... 195
14. 巧扩方桌应急拍马术 ..... 196
15. 烛光舞会应急拍马术 ..... 196
16. 亡羊补牢应急拍马术 ..... 197
17. 繁体字应急拍马术 ..... 198
18. “老婆统管”应急拍马术 ..... 199
19. 小楼灯光应急拍马术 ..... 200
20. 衬衣换错应急拍马术 ..... 200
21. 电话作证应急拍马术 ..... 201
22. “降温”应急拍马术 ..... 202
23. 息事宁人应急拍马术 ..... 202

24. “中奖” 应急拍马术 .....	203
25. 吃馄饨应急拍马术 .....	203
26. 点到为止应急拍马术 .....	204
27. “轻重缓急” 应急拍马术 .....	204
28. 变冷为热应急拍马术 .....	205
29. 称呼应急拍马术 .....	206
30. 生日点播落空应急拍马术 .....	207
31. 误打耳光应急拍马术 .....	208

## 第六章 幽默拍马术..... 210

一、适时适地运用幽默的拍马技巧 .....	210
二、看对象使用幽默的拍马技巧 .....	212
三、幽默推销的拍马技巧 .....	214
四、保持家庭幽默的拍马技巧 .....	216
五、幽默亲近的拍马技巧 .....	218
六、幽默处事的拍马技巧 .....	219
七、即兴表演的拍马技巧 .....	221

## 第一章 抬高自己身价的拍马技巧

### 1. 给外单位每一个人留下好印象的拍马技巧

有的业务员到外单位交涉业务，两眼就知道盯着经理，对其他人则是爱理不理的，就会遇到一些阻碍。等你下一次再有事情了，而领导又不在，又特别着急时，你就知道，除了领导之外还有其他人。你不但应尊重领导还应尊重其他职员，因为你是到一个企业里来办事，你面对的是整个企业而不是领导一人。这个企业里的事并不是领导一人说了算，他还要与其他人商量着办。即使是他自己作主，他最终也得把事情交给办公室或相应科室处理解决，所以你应与你遇到的每一位职员相处好，不要只注意领导，而忽视了别人。不管你得罪了谁，都会阻碍你开展业务。

因为不论是谁与你作对，都是一件很麻烦的事。比如，财会人员对你不满，他会告诉领导帐不好作，或没有现金，缺少手续等。厂长不懂财会，你也只能干着急。

如果厂长发现其他人对你都有意见，他也不会对你有好印象了，也就不会对你有好态度，因为你得罪他的职员，就给他出了难题。有的业务员不善交流，他有时会奇怪：“我也没有与他们说话，也没与他们打过交道，他们怎么会这么不友好地待我呢？”你要知道，你对他的单位来说是一个客人，

你的一言一行，他们都会注意，而且还会议论不休。为了避免别人议论，最好的办法就是与他们接触，让他们了解你，你也了解他们，对每一个人都热情点，他们就不会议论，而会对你有个非常好的印象了。

当然并不是让你与他单位的每一个人都打得火热。只要你与遇到的人热情地打个招呼，偶尔交谈两句就行了，只要不是闭着眼走过去，旁若无人就可以了。你是他们领导的客人，你与他们谈一句，打一个招呼，他们觉得自己受重视了，心里会十分满意。他们会尊重你，喜欢你。你与他们处好了，在适当的时候他们就会给你帮助。比如，他们领导不愿接见你或没有与你谈成，他们会告诉你，如何让领导见你，怎样办领导就会同意等等，因为他们比你更了解他们的领导。

你与他们交谈，不能涉及到业务上的事，只限于打招呼就可以了，他们问起，说的含糊一点，不要太详细了。因为他们都很热心，想知道他们领导在干什么。但他们为什么想知道？有什么目的你不清楚，万一你说的不合适，他们领导就会很难堪，也使你的业务遇到困难。

不要让领导看见你与其他人坐得很近，谈话很神秘，更不能在你等领导时，领导已经来了，而你与别个还没说完，领导还得等着你。那领导就会认为这件事对你并不重要，你并不是真心想办事，他就不会与你配合了。领导一来，你就得立即与领导打招呼，让领导知道你虽在与其他人说话，但却是为了等他，那他才会重视你的事情。

这一技巧的关键在于：一只眼盯着一般人员；一只眼紧盯着领导。

## 2. 不使对方讨厌的拍马技巧

有些人觉得自己很了不起，比别人懂得多，总想教训别人，指手划脚地告诉别人应该怎么做，不该怎么做。结果让人觉得讨厌，甚至心里说你是“半瓶醋”。

如果你不想做个让人讨厌的人，就不要告诉别人应该怎么做。因为你并不十分了解对方的水准，对方会为此笑你班门弄斧。

即使你知道对方水平不如你，或资历浅，年龄小，最好不要这样做。因为谁都不愿让别人教训，让别人主宰自己的行为。再说人各有志，人家想做什么，不想做什么，都有一套自己的想法。你何必自以为是呢？

这一技巧的关键在于：不告诉对方应该怎么做。

## 3. 让对方知道将有报酬的拍马技巧

求对方帮忙时，因为对方要付出一定的辛劳和精力，你就得付出一定的报酬。具体付给多少，最好不要过早地讲出来，也不要讲得那么具体，既然你可以求对方帮忙，说明双方关系还可以，过早表示付出多少报酬，会伤了对方的感情。尽管对方心里也想过报酬的事，但你率直地讲出来，他会认为你太买卖气了。再说，事情还没开始做，究竟应付多少报酬也说不太准确，谁也不能事前了解这件事做起来难度。说的少，对方会认为不值一干，不愿多花精力；说得太多，当发现对方轻易完成，会后悔不该给那么多。给的时候，你就舍不得往外拿，对方会认为你不守信用。



假如事前把数额说的太具体，对方没办成，会产生一种损失感，好象失去什么似的。如果事前没具体允诺，他就不会有这样的感觉。

当然求人帮忙，闭口不提报酬也不行，所以一定让对方知道将有相应的报酬，而且让他感觉出将要给报酬的大概数目。这个数目不应是具体的，而是一种双方之间的默契，或者他可以根据你的某种暗示猜到。这样有利于双方的配合。

双方给你帮忙，并得到相应的报酬，这是双方心领神会的事情。可到底报酬是多少呢？对方最关心的是这个问题，而一般又不好意思去问。你呢，又不便说的太具体，具体了对你今后不利。但对对方来说，不能把握你能支付的报酬数额，他干起事情来就缺乏积极性。那么，怎样做才对你有利呢？

你想使事情办成，需要对方密切配合。配合就需要满意。所以你首先得想办法让对方满意，理解你，信任你。为了将来，你要用合适的方式做些暗示，比如在合作一开始就要出手大方一些，让对方相信你是有实力的，从而在今后的过程中卖力气做事。

一般请人帮忙，开始总要请对方吃一顿饭。这顿饭就是表现你实力的机会。应该把这顿饭搞得稍微象样一点。对方看你如此大方，定会相信事成之后不会受亏待的。在吃饭过程中，你可以与对方互诉衷肠，交流一下思想和感情，让对方更加信任你。而且这么大方地请他吃饭，使他觉得欠着一份人情，办事就有动力了。

如果你把这顿饭看得很实际，怕浪费钱，搞得紧巴巴的，会给对方一个寒酸小气的印象，他认为你经济情况一定不好，