

田渴新◎編著

取悅術

妥善處理人際關係架起信任的橋樑

一言一行，一舉一動，
一顰一笑，取悅於人，
讓對方喜歡你，是一門
生活、處事、交友的藝術。

新雨

生存智慧，受用無窮

系列暢銷200萬冊熱烈好評！



取悅術：妥善處理人際關係架起信任的橋樑 /
田渴新編著。-- 初版。-- [臺北縣]三重市：
新雨，民85
面；公分。-- (心術叢書；20)
ISBN 957-733-215-3(平裝)

1. 人際關係

177.3

85001040

取悅術

編者◎ 田渴新

發行人／王永福

出版者／新雨出版社

三重市重安街102號8樓

(02) 9789528・9789529 傳真 9789518

郵撥帳號：11954996 新雨出版社

出版登記／行政院新聞局局版臺業字第4063號

印刷者／共同文化事業股份有限公司

出版／85年5月初版

定價◎ 170 元

[本書如有缺頁、誤裝，請寄回更換
版權所有，翻版必究。]

生存智慧 人人需要

心術叢書系列

- ① 詭辯術
- ② 智勝術
- ③ 學習術
- ④ 運籌術
- ⑤ 幽默術
- ⑥ 推銷術
- ⑦ 公關術
- ⑧ 心理調節術
- ⑨ 暗示術
- ⑩ 競爭術
- ⑪ 教子術
- ⑫ 自控術
- ⑬ 預測術
- ⑭ 心力術
- ⑮ 健身術
- ⑯ 應變術
- ⑰ 游說術
- ⑱ 統御術
- ⑲ 欺騙術
- ⑳ 取悅術

心術叢書
20

取悅術

——妥善處理人際關係架起信任的橋樑

田渴新
編著

心術叢書出版緣起

人人需要生存的智慧

本社

心術，也可稱之為方術、權術、權謀、謀略，是人們為滿足自身需要而採取的處世方法和智慧結晶。

人首先是一個獨立的個體。作為個體，人所面對的第一個事實就是自身的需要。人的需要是豐富多樣的，既有物質的，又有精神的，既有低層次的，又有高層次的。西方學者馬斯洛，將人的需要劃分為生理需要、安全需要、歸屬需要、發展需要等，展示了人類需要的諸多內涵，為我們觀察分析人自身提供了有益的線索。

作為個體的人是很軟弱的，力不若牛，走不若馬，更不要說黑熊的巨掌、猛虎的利牙、大象的長鼻、老鷹的雙眼……那都是人所望塵莫及的。為了滿足生存及其他需要，人們結成為社會，倚仗社會的力量，獨立於動物群，成為最有力量的動物。

人的軟弱還表現在人與社會的關係上。人類個體所面對的是一個龐大的社會。這個

社會是由無數有血有肉、有感情、有慾望，憑着激情、目的和計劃去追逐自身利益的人們所組成的群體。就一個個體而言，他的利益和社會的利益不可能絕對一致，在許多情況下，是對立相反的。就這個意義說，社會是反個體的。個人和社會的矛盾，從力量對比上看，社會處於絕對優勢的地位，和龐大的社會比較起來，個人之力微不足道。

但這絕不是說，個人對社會無能為力，個人和社會既是對立的又是統一的。個人可以立足於自身與社會的統一性，爭取社會人們的支持、配合、採納和認同，借助他人之力，拔地而起，脫穎而出，超越他人，取得優勝。進而使軟弱渺小的我變成強大不可戰勝的我。拿破崙個子很小，其貌不揚，可是他借助士兵的支持，登上阿爾卑斯山，說了一句幽默的話：「我比所有的人都高。」可見，人不僅借助社會之力獨立於自然界，而且借助社會之力獨立於社會本身。

然而，應該指出，社會並不隨便地鍾情哪一個人，也不輕易地借力於哪一個人。要想獲得社會的理解和支持，就需要一系列辦法和招數，也就是心術。由此可以看出，心術是從人類需要發源的。只要有人，就有人的心術，只要有人類需要，就有人的心術。

基於此，我們針對各種生活實際需要，結合學有專精的作者，懷著無比敬謹和期待的心情，推出一系列「心術叢書」，希望能夠給予讀者大衆有益的養分，並期盼成為充滿智慧的生活強者。

前言

良好的人際關係，是事業取得成功的客觀重要因素，也是人們精神生活的重要方面。夫妻之間、朋友之間、同事之間乃至對手之間，如何給人一個美好的「第一印象」，如何留給人一個美好的回憶，看來，一言一行，一舉一動，一顰一笑，讓對方喜歡你，形成一種寬鬆愉悅的環境，實在是一門生活、處事、交友的藝術。本書從大量現實生活中去選取材料，分為言之悅、行之悅、意之悅、物之悅四個部分評品是非，教育人們如何處理好人際關係，誠實而非虛偽，善良而非惡意，熱情而非輕浮，寬容而非妒忌，在人與人之間架起相互理解、信任的橋樑。

目錄

第一章

言之悅

以對方為話題	12
怎樣同陌生人交談	17
借「題」發揮	20
借「景」發揮	23
讚美得法	27
「勸架」有方	31
生活中應講點「好話」	34
生活中應講點「廢話」	37
生活中應講點「謊話」	39

第二章

行之悅

妻子們的禁句	42
父母們的禁句	45
到什麼山上唱什麼歌	48
給人良好的「第一印象」	52
見面少不了寒暄	56
滿足對方需要的稱呼	60
夫妻暱稱，叫什麼最好	63
握手言歡	68
注意：這是第一次約會	72
眉來眼去	77
擁抱	80
接吻	82

第三章

意之悅

如何使夫妻感情昇華 85

怎樣和不同性格的人相處 90

不該怎樣安慰 94

首長的指示與指示的手掌 100

溜鬚 104

拍馬屁 107

戴高帽子 111

善於「借光」 114

裝瘋賣傻 117

裝聾作啞 121

難得糊塗 124

大勇若怯 128

第四章

物之悅

睜一眼，閉一眼 131

打圓場 135

婉拒之道 140

求愛的策略 145

戰勝羞怯心理 148

待客有道 152

敬酒 156

送禮的藝術 159

別出心裁的禮品 164

服裝的偽裝 168

讓人忘不了的名片 173

打電話的禮貌 176

附 錄

拉近你與他人的距離	180
選準符合你地位的座位	184
善用「居家優勢」	189
入境問禁，入鄉隨俗	193
人們是否喜歡你？	200
你了解自己的孩子嗎？	203
你了解自己的配偶嗎？	206
你們適合建立哪種夫妻類型？	211
你會正確地處世待人嗎？	217

第一章 言之悅

以對方為話題

話題是人們交談中的一段對話、一個問題的中心內容。在對話中，話題常常處於開頭的位置，首先被提起。好的話題，無異於一石激起千層浪。如果從訊息論的角度講，這即是有效地向對方實施刺激，從而使對方的反饋傳來大量你所需要的訊息，以實現交流或交換、吸取和輸出的目的。在人際交往中，它是增進了解、加強理解、強化感情的重要手段。

選擇話題，首先要把握與交往者之間的關係。例如兩人見面，第一句便是：「今天天氣真不錯。」或者兩人見面就問：「喂，你孩子病好些沒有？」從這兩句話很容易分出兩組人之間關係親疏的程度。無疑，前者比後者要疏遠得多。見面便談起孩子之類家常的人，即使不是朋友也是往來密切的熟人了。但是，交往的原則是「見什麼人講什麼話」，交談話題的過淺或過深，都會使對方心裡彳亍，甚至出現尷尬的情境。

交談的深淺一般可分為四個層次：

第一層次：蜻蜓點水

這類談話總是挑最表面、社交性的話題閒聊。比如：「你這件毛衣真漂亮。」或者寒暄一番：「哦，好長時間沒見到你了。」這類閒聊，不會涉及個人隱私，也沒有什麼實際意義。但是這類談話也有它的必要性，一般用於初次見面的場合。

第二層次：泛泛而論

這比蜻蜓點水方式的談話要進一步，在彼此的溝通上顯示了較多的興趣和涉入。這類談話出現在常碰面的鄰居身上，或者交情不是很深的朋友身上。

第三層次：真情流露

這個層次，你和對方都會感情交流地談話。在開始時，你可能會在某種程度的表面化談話。但是，一越過泛泛而論的層次之後，你就可以和對方交流彼此的感情。

第四層次：無話不談

到了這個層次的談話，表明你和對方的感情已經從交流進入融合。社交性的寒暄都可以一概免去，溝通所需的各種因素都可任意奔馳。你知道別人在了解你的立場上聽你說話，別人接受你，你也接受別人。

在話題的選擇上，有人錯誤地認為，只有那些重大的、帶刺激性的話題才是好的話