

交换定律

人际交往的成功之道

瞿 力 ※

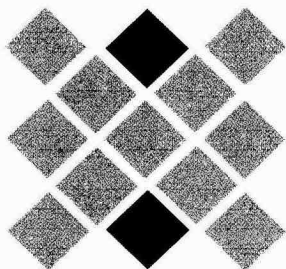


中央编译出版社
CCTP Central Compilation & Translation Press

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：北京金瀑印刷有限责任公司

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： 骷髅会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“戒律”	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

7

真经不可空取

让孙悟空不得不低头的「人事」故事



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。

