

<<借物识交际>>

图书基本信息

书名：<<借物识交际>>

13位ISBN编号：9787302317609

10位ISBN编号：7302317607

出版时间：2013-6

出版时间：清华大学出版社

作者：蔡平,吴永佩

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<借物识交际>>

前言

交际与物同理十年前，我们当地一所学校举办了一个公共关系培训班，四十余名学生参加了培训。我有幸给他们教授了几节课。

学生们都是些十七八岁的青年，刚接触社会，不但对公共关系茫然无知，对人际交往也颇感头痛，不知从何下手。

在这样的背景下，我给他们上了第一堂课。

这堂课很成功。

我对他们说：“你们坐在同一间教室里读书求知，肯定很有缘分。”

”学生们齐声说：“是。”

”我接着说：“养育你们的父母现在肯定在思念着你们，盼望着你们。”

”学生们齐声说：“是。”

”我又说：“要想在社会上出人头地，必须学好公共关系。”

”学生们齐声说：“是。”

”我继续说：“然而，学习这门课程难度很大，因为你们是第一次接触。”

”学生们大声说：“是。”

”我也大声说：“但是，你们肯定会轻轻松松地把这门学问吃透。”

”学生们照旧回答：“是。”

”我顿了顿，说：“一方面课程难度大，另一方面你们又认为能轻轻松松地学好，你们不觉得二者之间存在矛盾吗？”

”他们一时哑住了，想不到我会问这样的问题，左看右看，然后纷纷说：“是呀，是呀。”

”我微笑着对他们说：“这是因为心理惯性，你们才这样一味地回答‘是’。”

你们都知道，小车往前行驶，当刹车时，车辆还会向前滑行，这在物理学中叫惯性。

其实，人们的心理活动也有此类的惯性现象，当一个人说‘是’时，他会一直‘是’下去。

将来，你们搞公关，一定要像刚才我这样有一个不断获得‘是’的前奏，这样，你们才会轻松地得到对方的‘是’，从而获得成功。

”此时，学生们静静地看着我。

我说：“学公共关系并不难，你们只要把物理学中简单的定律、常识移植过来就行，因为交际与物是同理的。”

”学生们还是静静地听，我知道他们此时一定很纳闷，肯定不清楚我最后这句话的意思。

我给他们做了一个试验。

我将一个空杯倒满水，然后再往里倒，水都溢出来了。

我问他们：“为什么倒不进去水了？”

”学生们回答：“因为水杯满了，所以盛不下了。”

”我说：“要想使这个杯子装上新鲜的水，只有将原来的水倒掉才行。”

同样，一个‘思想满满’的人是装不进‘新思想’的。

因此说，向一个自以为是、听不进劝说的人公关，首要的任务是摒除他的成见。

这，就是借物识心。

”学生们活跃起来，他们开始对我说的东西感兴趣了。

为了加深认识，我请学生们观看外面的风景。

透过教室窗户，我们看到不远处有一座人工湖。

湖水清澈平静，宛如一面镜子，教学楼、树木、天空等都倒映在湖中。

我问他们：“假若现在起了大风，湖面会怎样？”

”学生们说：“湖面会波浪起伏。”

”我接着问：“波浪起伏的湖面是否能映出周围的景物呢？”

”学生们肯定地说：“不会。”

”我说：“心与物同理。”

<<借物识交际>>

人在平心静气的时候，看待事物、认识道理是清清楚楚的，但一个人心澜难平或者怒涛汹涌时，却很难做出理性的判断，采取明智的行动。

既然如此，我们在搞公关时，就要尽量避开那些内心不平静的人，因为此时的他们是听不进我们的真知灼见的。

”此刻，掌声响起来了，学生们异常兴奋，他们就像看到了一件非常美丽、以前闻所未闻的宝物。经不住掌声夸奖的我笑哈哈地继续说：“钟摆往左摆动大，往右摆动也大，对你越苛刻的人越会帮助你；你如果正直、善良，那么你也会将此‘热传递’给你的生意伙伴，从而有个温馨的工作环境；如果你与另一个人兴趣相同、脾气相投、看法相近、目标一致，那么你们也会像物理学中的‘同频共振’那样，与其取得共鸣，成为工作生活中的好朋友……”学生们听得很认真。

这就是我的第一堂课，其实，我所教的这些内容在教材上是没的。

我以前也和这些学生们一样对社会、对人性茫然无知，出于学好、弄通交际的目的，我不断摸索、总结，便有了这套心得。

今天，我把我的交际与物同理的心得作为教学内容，目的是想传给他们一种学习公共关系的切入方法，授给他们一把处理人际关系的钥匙。

我相信，这个方法、这把钥匙会派上用场的。

十年时间过去了，这些学生靠个人的努力，进步都非常大。

四十多名学生中，有一人靠自学、靠进修，成为心理学博士；有三人，成为我们当地赫赫有名的青年企业家；还有一人，被一家保险公司评为全省销售状元……虽然他们的老师，也就是我，混得差一些，可当我听到他们取得的优异成绩时，我内心也是非常激动的。

<<借物识交际>>

内容概要

《借物识交际》借助简单的事物来洞悉复杂的社交，如借助物理学中的惯性、钟摆特点、热传递、同频共振，化学中的催化剂，数学中的辅助线，大自然中的蚂蚁、蜜蜂等等。

《借物识交际》是一部交际仿生学、社交新说。

以物来理解交际的思路，对解开人际交往的困惑有很大帮助，可以让人们轻易地掌握交际规律和处世秘诀。

<<借物识交际>>

作者简介

高兴宇，政府公务员，业余撰稿人，国内唯一一位系统研究“以物（数理、常识、生活、动植等）来理解社交”学问的人员，是《好运密码》等数本畅销书的作者。

高兴宇笔耕不辍20载，至2007年12月，共有2700余篇文章在《读者》、《青年博览》、《青年文摘》、《意林》、《非常关注》、《中国青年》、《心灵世界》、《青年心理》、新加坡《联合早报》、香港《大公报》等报刊发表或转载。

曾被评为《演讲与口才》创刊20周年最优秀作者。

<<借物识交际>>

书籍目录

01 借助心理的惯性 102 交际要善于蓄势 603 巧用冷热水效应 1104 认识运用热传递 1705 同频共振获友谊
2206 催化剂帮助成功 2707 如何提高自己的磁力 3308 红橙黄绿青蓝紫 3909 认识四种形态的人 4610 交际
的味觉规律 5211 交往的四项法宝 5612 言谈巧用辅助线 6213 知晓凹地处世学 6514 学会批评寄寓术 6915
寻求别人的批评 7316 八条心理预报学 7617 细微处做大文章 8318 高端交往三规则 8719 埋伏中绽放奇彩
9220 言语交涉与武术 9721 交际巧用借景术 10522 活用曲线言谈术 11023 表里不一十二种 11624 让阳光
充满社会 12225 交际与对症下药 12726 对发脾气的比喻 13327 如何被众人拥戴 13828 成功交际的大厦
14429 说出柳暗花明来 14930 拥有腾飞的翅膀 15431 拥有更多的熟人 16032 人际交往的五味 16533 需要
良好的心态 17034 要使话语响当当 17735 人际交往的绊脚石 18236 交往的三级台阶 18737 学习动物的精
神 19338 应对动物的骗术 20039 巧用激将劝他人 20740 先谈感兴趣话题 21241 让他人有自豪感 21842 学
会天真式幽默 22343 糊涂实是缩身术 22944 相处的养花理论 23545 友谊的四项比喻 24046 要有大树风格
24547 软中带硬说话术 24948 人情练达的标志 254 后记 261

<<借物识交际>>

章节摘录

软中带硬说话术三国时，曹操率军83万南下征吴。

未动干戈，先致吴主孙权檄文，曰：“今统雄兵百万、上将千员，欲与将军会猎于江夏。

”不说征讨而言“会猎”，是寓威胁于堂皇的辞藻之中，可谓软中带硬话语的典范。

从言谈对人的心理感受这个角度来考察，话语有以下这么几种：一种是说话虚怀若谷、温和友善。

这种言谈不错，但就像一根柔软的藤条，可以用来编织美丽的花篮，却不能用作支撑重物的梁柱；另一种是说话理直气壮、有棱有角，这种言谈也不错，但就像一辆不能转弯的汽车，只能在笔挺路上行驶，而不能适应各种弯弯曲曲的小道。

有没有另外一种话语，既能兼采二者之长，又能避开二者之短呢？

有，那就是绵里藏针、柔里存刚的话语，也就是软中带硬的话语。

在人际交往中，软中带硬的话语怎样说？

一、用温和词语替换呛人词语拿破仑被任命为联军总司令以后，为了整顿这支从装备到纪律都一塌糊涂的军队，他特意把队伍带到阅兵场上。

他看着身材高大的奥热罗将军说：“将军，你的个子正好高出我一头。

可是如果你不听我指挥的话，我就会马上消除这个差别。

”此言一出，队伍中沸沸扬扬的喧闹声顿时平息下来。

拿破仑用“消除差别”替换“砍脑袋”，既使话语变得和谐融洽，又使神圣不可侵犯、坚决不可动摇的“刚硬”成份依旧保留，从而使将士们隐约感受到巨大威慑力量的存在。

在言谈中，如果有意把针贬性强、火药味浓的词语换成中性的、温和的词语，如将“敌人”说成“对手”，把“搞间谍活动”说成“进行不符外交身份的活动”，把“缺德”说成“缺点东西”等，就能够让话语产生软中带硬的效果。

有意识地用温和词语替换本来要说的呛人词语，既表明了你的坚定立场，又向对方发出了友好讯息。

这种曲折含蓄、软中带硬的语言，看似避重就轻，实则绵里藏针。

二、用幽默话语替换冷漠语言有一家公司的餐厅，伙食很差，但收费昂贵。

职员们经常抱怨吃得不好。

有一次，一位职员在买了一份菜后叫起来。

他用手指捏着一条鱼的尾巴，把它从盘子中提起来，冲餐厅负责人喊道：“喂，你过来问问这条鱼吧，它的肉上哪儿去啦？”

”还有一次，另一位职员买了一盘香酥鸡，他发现没有鸡腿，于是对着餐厅负责人叫起来：“上帝啊！

这只鸡没有腿！

它怎么跑到我这儿来了呢？”

”这两个人说的都是幽默话语，用它替换了原本要说的冷漠指责。

这些软中带硬的话语说出后，即使餐厅负责人脸上火辣辣的，促其改进工作，又没有伤害他的自尊心。

幽默是人际交往的润滑剂，一句幽默语言能使双方在笑声中相互谅解和愉悦。

幽默语言是“即使实质是责备，但听起来也令人愉快”的话语。

作家冯骥才在美国访问时，一位美国朋友带着儿子到公寓去看望他。

他们谈话间，那位壮得像牛犊的孩子，爬上冯骥才的床，站在上面拼命蹦跳。

如果冯骥才直截了当地点明床上蹦跳的危害，势必使这位美国朋友尴尬难堪，也显得冯骥才不够热情大度。

灵机一动，冯骥才说了一句幽默话语：“请你的儿子回到地球上来吧！”那位朋友听后立刻说：“好，我和他商量商量。”

”用幽默话语代替冷漠抗议，含蓄委婉，软中有硬，其结果是不但达到了目的，而且还显得很有风趣。

三、用虚假理由替换真正理由如果有不速之客蓄意打探你的个人隐私，你又不便直接回答，怎么办？

<<借物识交际>>

这时，你不妨说出一些不着边际的话语来回答，对方在感到莫名其妙后会知趣而退，同时隐隐感受到你的威严不可冒犯。

这种用虚假理由来替换真正理由的话语，就是软中带硬话语的一种。

实话实说，直来直去，虽属坦诚，但为有些交际场合所忌。

用虚假理由代替真正理由，“顾左右而言他”，能够有效地让“搞好团结”与“抵制侵害”二者兼而得之。

某天晚上，有个人到某家去拜访，经过一阵礼貌性寒暄之后，双方就座。

坐下后，这个客人和主人东家长西家短地侃起大山来。

主人不愿在背后论人长短，由于直接道出难免伤害客人感情，所以主人只好委婉地下逐客令：“老王！大家明天都还得上班，我们改天再谈吧！”这句软中带硬的话语说出后，客人便礼貌地起身告辞走了。

整个交往过程，显得温文尔雅。

主人用“明天你我还得上班，需要早点休息”这个虚假理由，替换了真正的“不愿背后论人长短”这个理由，柔里含刚，把问题处理得妥妥当当。

四、用顺戈一击替换直接谴责一位作家写了一部小说，叙述了一位女子的传奇经历。

在一次他自己举行的家宴中，一位客人不断地批评他，说他不应该为这样的女人宣扬，因为她的父亲烧死了无辜的居民。

其他客人都觉得很窘，几度想改变话题，但是都没有成功。

谈话越来越令人受不了了，最后这位作家说：“你现在快要把我烧死了。”

”这句话说出后，那位客人立刻停止了无理批评。

如果作家直接谴责这位客人的无礼，势必使宴会场面出现尴尬状态。

而接话说话，顺戈一击，既会解除困境，又不会伤害双方感情，因为“我的攻击用语”是“刚刚从你的嘴里说出的”，彼此彼此，也就“不要怪罪我了”。

某百货公司进行大甩卖，购货的人又推又挤。

其中一个人的脾气犹如枪弹上膛，一触即发。

这位女士愤愤地对结账小姐说：“幸好我没打算在你们这儿购买‘礼貌’，在这儿根本就买不到。”

”结账小姐沉默了一会儿，微笑着说：“你可不可以让我看看你的‘礼貌’样品？”

”那位女士愣了片刻，笑了。

这个顺戈一击的话语，笑中有刺，刺中有笑，软中有硬，硬中有软，既保持尊严，又融洽关系。

五、用但是语句替换真言快语一位外交家说过，在国际会议上听别国代表滔滔不绝的发言时，不要被前面一大串客套话所迷惑，而要把注意力集中在“但是”所引出的真意上。

例如，“本代表团对这个建议有着最大的同情，但是愿意指出……”，“我对某国杰出的代表怀有深深的敬意，但是我认为……”等等，其实这些都是“拒绝”、“否定”、“不同意”的委婉表述。

这种但是句式，就是软中带硬话语的一种。

这种话语在说出本意前，先说一通客套话，让对方心理美滋滋的，然后再把尖锐性的、刺激性的话语说出，这样一来，对方既易于轻松接受，又会受到强烈的震撼。

这种但是句式的特点是娓娓而谈，循循善诱，尽量保持一种和谐融洽的谈话气氛。

女青年王婧相貌清秀、气质高雅，是某公司的文员。

一次接待场合，王婧公司的经理硬让她陪同客人一起跳一些不甚健康的舞蹈。

面对经理的一再吩咐，王婧说：“您是位业绩突出、多才多艺、关心职工、思想前卫的领导，但是，我的思想不开放，观念不解放，是个固执、保守的女人。”

对不起，我先走了。

”这番软中带硬的话语说出后，既使王婧脱离了窘境，又没有伤害这位经理的自尊心。

这种“但是”说话方式，是一种既普通又有效的解决交际难题方法。

<<借物识交际>>

后记

20年来，我用心撰写了一些交际与口才、做人与处世、人性与心理方面的文章。这些文章有一项特色，就是借物识交际。

许多人，尤其是初涉世的青年对纷繁复杂的社会一头雾水，以物来理解交际的思路，对解开人际交往的困惑有很大帮助，能够让人们轻易地掌握交际规律和处世秘诀。

可以说，简单的事物能够撬起复杂的社交。

在我写稿的鼎盛时期，几乎每期《演讲与口才》《做人与处世》《交际与口才》等名刊都有我撰写的文章。

这些文章发表后，引起了一定的良好反响。

一位刚到银行上班的青年朋友来信说：“看了老师撰写的《催化剂助你社交成功》的文章，顿觉交际豁然开朗。

”一位朋友看了我博客的《借助交际惯性》等文章后，留言说：“借物来解说人际交往，很有趣。

”我博客的许多文章，被《读者》《格言》《意林》等名刊转载，还被新浪文化网站推荐到首页。

一位名叫“绯鱼水域”的网友在她的博客里推荐了我的文章《凹地处世学》，还加了一段推荐语：“看自《中国青年》2008年16期46页，很喜欢的一篇文字，里面的东西能够让人走得更远……”该篇文章，还被厦门市某组织工作部门评选为最喜爱的文章。

被广泛传播的还有《冷热水效应》这篇文章，它在心理学、交际学等领域得到赞同、认可，上了百度百科，还被台湾地区出版的《世界最著名的黄金定律》等图书收录。

浙江某大学“美文阅读”评比，将我撰写的文章《人际蓄势说》列为一等奖。

《方圆处世说》《同频共振获友谊》等文章入选大、中、小学教材和课外选读书目、试题集以及多种畅销图书。

我曾经问一位大学物理教授：“物理学定律能否与社交技巧联系起来？”

”这位教授不假思索地回答道：“不可能；这两样东西分属自然科学和社会科学，它们无法联系在一起。

”我没有辩论，而是将我撰写的借物识交际文章交给他，请他阅读。

第二天，他打电话对我说：“想不到呀，科学常识与人际交往果真有共性，这种格物致知思路别致新颖呀！”

”如今，我把这些文章加以整理，汇成了本书，希望能给广大读者以启迪和帮助。

同时，向为该书出版发行付出辛勤劳动的清华大学出版社的各位领导和老师致以崇高的敬意和衷心的感谢！

作者 2013年2月

<<借物识交际>>

编辑推荐

《借物识交际》编辑推荐：从物的角度探讨人性的弱点，轻松掌控人际关系的主动权。新颖别致的交际仿生学，格物来致知的社交新说，借助简单的事物洞悉复杂的社交。作者为《读者》签约作家，《演讲与口才》创刊20周年最优秀作者。

<<借物识交际>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>