

交际你我他

中小學生社交40例

沈寶良 著

學生樂園

呂型偉 主編



上海古籍出版社

交际你我他

中小學生社交40例

沈寶良 著

上海古籍出版社

沪新登字 109 号

主 编 吕型伟
副 主 编 冯海荣
许钧颐
王从仁
执行主编 冯海荣

学 生 乐 园

交 际 你 我 他

——中小学生社交40例

沈宝良 著

上海古籍出版社出版

(上海瑞金二路 272 号)

新华书店上海发行所发行 上海市印刷七厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张 4.5 字数 92,000

1995 年 5 月第 1 版 1995 年 5 月第 1 次印刷

(平) 印数: 1—6,000

(盒装) 印数: 1—3,500

ISBN 7-5325-1908-2

G·75 定价: 4.20 元

前 言

吕型伟

一种十分奇怪的矛盾现象，在当代中国孩子们的身上发生。一方面，他们被捧为“小皇帝”，在物质上过着优裕的生活；另一方面，又似乎个个都是小奴隶，在精神上受着沉重的压力：做不完的作业，熬不尽的考试，老师促、父母逼，真是苦不堪言。

“减轻学生过重负担”！“还孩子们一个金色的童年”！人人都赞成，几乎没有受到任何的反对。可是要真正实行起来，却比要超级大国裁军还困难。

“愉快教育”、“乐学教育”的好经验，也早为教育界所公认，而推广起来却大为不易，至今仅停留在少数几个点上。

幸而在似乎漫无边际的苦海中，有一块可以由学生自由选择、自我调节、自主发展、自由遨游的天地，这就是十多年来发展起来的、内容十分丰富、形式多种多样的“第二课堂”。这是一块自由的天地，一条没有强加的压力但能充分发展个性的成才之路。

大力发展“第二课堂”的口号是我在 1983 年的一篇论文

中提出来的,现在已引起普遍的重视,被放在与原来的课堂教学并重的地位,不断发展扩大;而原来的课堂教学的时间与内容则在不断调整。减少时数,降低难度,使学生有更多的时间参加“第二课堂”的活动,这已成为我国当前教育改革的总趋势。

“第二课堂”的内容是很丰富的,而课外阅读则是其中最重要的内容之一。

书是各种信息的载体,书读得越多,获得的信息就越多,知识就越丰富,思路就越开阔,文化素养也就越高。古人就把“读万卷书、行万里路”作为做学问的必由之路,在今天信息化的社会,这就显得更加重要,读万卷书也显得太少了。

书是有学问的人写的,读书也就是与专家、学者交朋友、拜老师,同他们谈心,向他们请教,请他们指点人生道路上的迷津,向他们学习为人处世之道。

总之,在书本中遨游,是人生极大的乐事。

现在,每年出版的书不算太少,可适宜于中小學生阅读的却不多,放在书架上的也大多是复习资料、试题总汇等等增加学生压力、片面追求升学率的所谓辅导读物,而真正着眼于丰富学生知识、提高学生文化素养、启发学生求知兴趣的书实在太少。所以,作为一个老教育工作者,是多么热切盼望有更多的学者、专家来专门为中小學生写一些健康、高雅、内容丰富、深入浅出的读物,使年轻一代不仅在物质生活上是优裕的,在精神上也是十分充实、十分愉快。这是一件功德无量的大好事。记得在我们年轻的时候,冰心这位当时已经著名的大作家,专门为孩子们写过一本《寄小读者》的书,同学们都争着阅读,感到十分亲切而又得益匪浅,至今让我留着甜蜜的记忆。

《学生乐园》这一套丛书，正是在这样的指导思想下组织编写的，而且是由一家认真而有生气的出版社，邀约了一批同样认真而有生气的作者撰成的。丛书的内容以中、小学生喜见乐闻的活动为基点，“由古及今”、“由今溯古”、“古今中外融合”，将传统文化与相近相关的高雅健康的文化内容，融入中、小学生的实际生活，在潜移默化中提高中、小学生的文化素养及其动手能力。丛书初步计划分为二辑，各15册，以后视需要还可发展、增加。

我相信，这套丛书的出版，将会受到中学生，也包括小学高年级学生的欢迎。

1994. 7. 7

序

随着社会的进步和发展,人际交往越来越广泛,信息交流越来越频繁,个人的交际能力越来越显得重要。

现代社会中,每一个健全的人,终生都离不开交际。你要了解别人,也渴求别人了解你;你要帮助别人,也离不开别人的帮助;你要彬彬有礼地待人,也希望得到他人的礼遇;你需要有尽可能多的人成为你的朋友,也希望尽可能多的人把你当成朋友。总之,任何人都应懂得交际,学会交际。作为21世纪建设接班人的中小學生,理所当然要把提高交际能力作为一项重要而紧迫的任务。

交际是一门大学问,短短数万字的篇幅难以尽述。所以,本书不分章节,不作系统讲解,而是以“举隅”式的写法,选取中小學生最需要了解的40个问题,少讲理论,多谈方法,力求有较强的实用性和操作性。如果读者能“举一反三”,相信读完全书后,定能在交际知识和技能方面获得某些启发,在交际之道上迈出可喜的一步。

谨把这本薄薄的小册子奉献给广大中小學生朋友们,愿大家在人际交往中能得心应手,在人际关系上能融洽自如。

1994年盛夏

目 录

前言	吕型伟(1)
序	(1)

一	在社交中铺就人生成功之路	(1)
二	大度之人朋友多	(5)
三	言必信,行必果	(7)
四	不卑不亢,不骄不躁	(10)
五	注重交际中的“第一印象”	(13)
六	好人缘从何而来	(16)
七	克服社交胆怯症	(20)
八	迈出“孤僻”的死胡同	(23)
九	切勿嫉妒他人	(26)
十	自卑心理要不得	(28)
十一	人际交往第一步:学会称呼人	(32)
十二	男女中学生怎样相处	(35)
十三	和老师合不来,怎么办	(39)
十四	被起了个难听的外号,怎么办	(43)
十五	求人帮忙的前后	(46)

十 六	善于批评和表扬	(49)
十 七	主动道歉求谅解	(52)
十 八	寸草难报三春晖	(55)
十 九	鼓起同陌生人交谈的勇气	(60)
二 十	怎样谈心	(62)
二十一	怎样劝架	(65)
二十二	社交中巧找话题	(68)
二十三	探病时怎样交谈	(71)
二十四	缩短人际距离	(74)
二十五	面对窘境怎么办	(77)
二十六	言谈得体,睦邻有道	(81)
二十七	电话交际种种	(85)
二十八	注意自己的语言形象	(88)
二十九	讲吧,只有讲,才会讲	(91)
三 十	善问者能过高山	(94)
三十一	学点委婉语	(96)
三十二	多点幽默细胞	(100)
三十三	交谈礼貌 ABC	(104)
三十四	握手的礼貌	(107)
三十五	社交中的互相介绍	(110)
三十六	问候语和寒暄语	(113)
三十七	待客须知	(117)
三十八	拜访须知	(121)
三十九	怎样测定社交能力	(124)
四 十	增强社交能力的几种方法	(129)

一、在社交中铺就人生成功之路

有位颇具人生经验的先生，曾归纳了14个“不要”，作为社交谏言，赠送给青年朋友：

一、不要到忙于事业的人那儿去串门，即便有事必须去，也应在办妥后及早告退。

二、不要失约或做不速之客。

三、不要长幼失序，礼节失度。

四、不要故意引人注目，喧宾夺主；也不要畏畏缩缩、自卑自贱。

五、不要对旁人的事过分好奇，再三打听，刨根问底。

六、不要触犯别人的忌讳，故意触犯，是缺乏教养的表现。

七、不要搬弄是非，传播流言蜚语。

八、不能要求旁人都合自己的脾气，须知你的脾气也并不合于每个人，应当学会宽容。

九、不要故意去讨一个人的欢心。

十、不要服饰不整、肮脏、身上有难闻的气味，反之，服饰过于华丽、轻佻，也会惹得旁人不快。

十一、不要毫不掩饰地咳嗽、打嗝、吐痰等。

十二、不要当众修饰自己的容貌。

十三、不要在餐桌上滴汤漏水，举止贪婪。

十四、离开时，应向主人告辞，表示谢意，切勿不辞而别。

上列这些诤言，可谓条条重要，耐人寻味。试想，假如一位初涉人世的学生能努力按这些要求去做，那么，他和各种人的关系就会十分融洽。他就不会成为令人讨厌的人，他有礼貌，有教养，文质彬彬，落落大方，他会团结许多朋友，真诚相处，友谊与日俱增……一句话，他能用很强的交际能力去铺就人生的成功之路。

在开放的当代社会里，交际能力愈益显得重要。对个人来说，每个人的“生活空间”在不断扩展，工作学习中的人际交往成倍增加，人际交流日趋频繁。人与人之间几乎每天都要接触各种各样的事，产生形形色色的问题。假如你缺乏社交能力，用简单的方法去处理复杂问题，就可能惹出很多麻烦。交际无所不在，离开了交际，就是与社会隔离，就将一事无成。大到国家之间的争端，小到同学之间的矛盾乃至邻里纠纷，上下左右各种人际关系的处理，都需要尽可能强的交际能力。交际场上的成败，与集体、学校、家庭，乃至个人的利益息息相关。美国著名教授詹姆士说：“普通人只发展了他蕴藏能力的十分之一。与我们应当成就的相比较，我们不过是半醒着，我们只利用了我们身心资源的一小部分。”怎样开发人们蕴藏的能力呢？美国公关专家卡耐基的看法是：学会有效地说话，提高人与人联系的本领。因为在都市化的社会里，一个人不论就学还是从事某项职业，当众说话、与人成功地打交道等都是不可避免的。如果畏畏缩缩或吞吞吐

吐,那就不可能在学业或工作上有所进展。

交际能力既然如此重要,每个中小學生就应当努力提高它。提高交际能力可从以下几方面入手:

一要了解交际的类型。这是学习交际的前提。一般说,人们有四种交际圈:一是家庭圈,即指父母、子女、兄妹、亲戚之间的交际。这种关系具有固定性(家属、亲戚关系通常是固定不变的)、被迫性(不承认此种关系不行)、重复性(长时间存在这种关系,并要发生交往)。处理家庭圈的关系,主要应做到相互尊重、相互谅解、相互照顾。二是朋友圈。即指与朋友、亲近的同学等人的交往。这是人们按自己的兴趣和标准选择的交际对象,没有固定性和强迫性,交际方式比较自然、坦率,没有客套和虚礼,没有什么拘束。三是事业圈。即指为了完成某种公务而发生的交际,如采购、洽谈、推销、调查、采访、报告、联欢、宣传等。这类交际要求较高,事先应有充分的准备,要作必要的调查和分析,根据不同对象,选择与之相适应的交际方式。四是社会圈。即指偶尔与社会上的陌生人发生的暂时性的交际,如问路、乘车、旅游、参观、住宿、购物等临时与别人发生的接触或交际。这类交际,一般应注重礼貌,言谈温和,态度谦虚,举止文明,只有让对方对你产生良好印象后,你才能得到方便或满足。了解上述四种交际圈,学习相应的交际方式,对提高交际能力有很大的意义。

二要了解社会的丰富性和复杂性。这也是进入交际活动的必要准备。青年学生步入社会,犹如初出港湾的舟楫,对社会上的风云变幻缺乏了解。据心理学家研究,学生要有较成熟的社交能力,必须经历四个阶段:一是“心理断乳

期”，指脱离家庭或师长的庇护；二是“感情风暴期”，指生活圈子突然扩大，影响到自己的思想感情；三是“思想惘然期”，指人生难题不断涌来而不知所措；四是“逐步成熟期”，对客观社会的情况渐渐有所了解，能较为现实、较为理智地考虑问题，处理各种人际关系。从理论上明确上述四个阶段，对于自己适应社会生活的变化，会有一定的思想准备。

三要勇于实践，不断总结，从现实中提高交际能力。实践出真知，社交能力的提高，决非读几本教科书就能完全解决问题，关键的一条是不断实践，经常在家庭圈、朋友圈、事业圈、社会圈等几个方面主动积极地进行交际活动。不要因交际能力低下而畏缩不前，离群索居。通过一次次交际活动，认真总结自己哪些话说得对，哪些事做得好，哪些细节没注意到，哪些举止不得体。这样，久而久之，你的社交能力一定会获得明显提高，你在各种交际场合定会有左右逢源、得心应手之感。

二、大度之人朋友多

江南某名刹一尊弥勒佛之前，有一副发人深省的对联：“大肚能容，容天下难容之事；开口便笑，笑世上可笑之人。”这副对联道出了人际交往的又一原则：豁达大度。

春秋时楚庄王灭烛绝缨的故事，很有说服力。有一天，楚庄王大宴群臣，群臣开怀畅饮，直喝至黄昏时分。庄王酒兴甚浓，乃传令点烛，让一位妃子给群臣斟酒。突然，一阵大风吹来，吹灭了宫中的蜡烛。有位喝得晕晕乎乎的大臣，趁黑拉住妃子的衣服。那妃子于慌乱之中扯断了对方的冠缨，并把此事告知庄王。谁知楚庄王竟下令群臣把冠缨都扯断。然后，才让宫女们重新点亮蜡烛，君臣继续痛饮，楚庄王喝得格外高兴，就像将军调戏妃子的事没发生过一样，最后，大家尽欢而散。楚庄王以宽厚之心，善待酒后失态的大臣，使那位将军感恩戴德。后来，庄王在危难时刻曾得到他的死力相助。俗话说：“将军额头跑得马，宰相肚里能撑船。”历史上有很多成大事业的人，都有如此度量，如齐桓公不记私仇，起用曾经射他一箭的管仲为相，终成一代霸业；韩信受胯下之辱，不忘远大志向；祁黄羊举荐仇人解狐做南阳令，等等。

当代青年应当比古人有更宽宏的度量，要学会容人，既

容纳与自己情意相投的朋友，又能团结与自己意见不同的人，还能团结那些反对过自己并且被实践证明是犯了错误的人。一定要度量如海，才能尽可能多地结交一批朋友，同心同德地干出一番事业。

要做到豁达大度，必须从以下几方面努力：

不计个人恩怨。某人在什么时候说过你的坏话，在什么场合对你不友好，乃至过去发生过什么冲突……这些个人的恩恩怨怨，都要“大肚能容”，不予计较。五个手指有长短，人总有优缺点。过去的交往中有什么不愉快，都应置之脑后。有人回忆毛泽东的人际交往，说他在人背后总是说某人有多大功劳，做了多少好事，而不谈论某人有何缺点。这种宽容的态度使毛泽东获得了许许多多朋友的支持。

能够忍辱负重。生活中受到委屈是难免的。有些同学不理解学生干部的辛苦与处理班级工作的难处，有时会在背后风言风语。当你受到误解时，也要“大肚能容”，坚信身正不怕影斜，脚正不怕鞋歪，风雨过去，便是丽日。

坚持求同存异。人与人之间的观点完全相同是不可能的。只要大的方向、基本目标一致，对一些具体的不同意见，要有“存异”的度量，要表示理解。当然，容人并不是无原则的迁就，是指对一般性的不同意见的理解，指对枝节问题的宽厚处置。譬如：某同学对班级工作意见激烈，措词严厉，有些提法颇为过分。对此，先要求大同，看到他提意见的根本出发点是要搞好班级工作。在此基础上求合作，就有了可能。至于对其态度、措词、某些说法上的偏颇等，则要“存异”，允许不同观点的存在。这样，我们一定能团结周围的同学。豁达大度会使你有越来越多的朋友。

三、言必信 行必果

中国有句古话：“言必信，行必果”，意思是说，讲话一定要守信用，凡决定了要做的事，一定要做好，做到底。这一古训，应当成为与人相处的一条原则。

我国近代文学史上有这样一件事：苏曼殊绘画极有成就，饮誉海内外。一天，他的好友赵伯先来求画。尽管苏曼殊历来不轻易给人作画，但因赵伯先与他情深意笃，故一口答应了。当时，苏曼殊忙于打点行李，准备赴日，一时没来得及画。他出国不久，黄花岗战役爆发。身为革命党人的赵伯先，为黄花岗起义失败而悲痛无比，忧思过度，呕血而死。苏曼殊在海外得知噩耗，不禁跌足长叹，立即含泪赶画一幅《荒城饮马图》，托友人带回国内，专程赶往赵伯先墓前焚化，以示哀悼并给赵送行。

自此以后，苏曼殊陷入长久的自责之中，他为未能在赵伯先生前兑现自己的诺言而愧悔不已，决意从此不再作画，以示内疚不安之情。苏曼殊的做法反映了中国人重信的传统美德。春秋时有一则故事，与之相映成趣。吴国季札出使经徐国。徐君很喜欢他的宝剑，想要却不好意思说。季札看出了徐君的心思，但因使臣不能无剑，一时不能相赠，便想到

回来时以剑赠之。谁知回经徐国时，徐君已死，季札便将剑挂在徐君的墓道上而去。以后“挂剑”便成了信义的代名词。

苏曼殊、季札对朋友如此讲信用，真正做到“一言既出，驷马难追”，甚至言在心中便永不反悔，堪为我们的表率。在人际交往中，应当如他们二人那样，凡许诺的事，一定要去办。如果只说不做，就意味着言行不一，违背了做人的基本原则。要做到“言必信，行必果”，我们应注意以下几条：

不轻易许诺。古人云：“轻诺者必寡信”，这已被无数事实证明。凡事先不估量自己的能力，不估量客观情况，对朋友的要求一概答应，包拍胸脯，轻易许愿，其结果往往会因口出大言，而最终招致怨言。

不说“满口话”。对朋友的要求应分析情况，能办到哪一步，就说到哪一层，不能不分青红皂白地满口答应，不留余地，否则，便会导致诺言难以全部实现而失信于人。而部分失信与全然失信其区别也只是五十步与一百步而已。为此，知己知彼，量事度势就十分重要，而“我试着去办办看”，“我尽心去做”，“谋事在人，成事在天”之类的话，也往往是留有余地的好说法。

尽自己最大努力去履行诺言。交往中，一旦对他人做出承诺，就务必不遗余力地去办，即使遇到困难，也应当尽量想法克服。假如你答应同学每周六晚上帮他补习数学，你就务必准时前往；如碰到意外的事，难以克服，你应该设法通知对方，作出说明，取得对方的谅解。你这样做得久了，就会在同学、朋友、亲戚间树立起良好的个人形象：诚实守信。这是千金难买的，又为你今后的社交创造了条件。千万不能给人