

1 涉世之初

1. 平平淡淡才是真

人生在世，主观上追求什么，就能从根本上决定一生的命运。追求功名利禄的人，整天考虑的是他人对自己如何如何评论，必然活得累。自觉追求淡然恬静的人，自然是荣辱毁誉不上心，按照自己的原则做人，做个古人所说的：“没事汉，清闲人”。

个人在与社会、与群体相处的时候要和谐，尽量把小我融入大我之中，必要时甚至需要达到忘我的境界。但是，在自然之“我”与精神之“我”这对关系中，又应强调后者，物质生活清贫，精神生活却应富有。不管外界有多少有形无形的枷锁，精神意志却是自由的，“泽雉十步一啄，百步一饮，不蕲畜平樊中，神虽王，不善也”。山鸡宁愿走十步或百步去寻到饮食，也不愿被关在笼子里做一只家鸡；帝王虽然神圣，却也没有什么好的。这一点，与西方的“存在主义”代表人物萨特似乎不谋而合。萨特在他的《苍蝇》一剧中，借众神之神朱庇特之口说：“神与国王都有痛苦的秘密，那就是——人类是自由的。”

“没事汉，清闲人”不是无所事事，游手好闲者，而是精神自由的人，自由是宝贵的财富。诚如卢梭所说：“在所有的

一切财富中最为可贵的不是权威而是自由，真正自由的人，只想他能够得到的东西，只做他喜欢做的事情。”“放弃自己的自由，就是放弃自己做人的资格，放弃做人的权利，甚至于放弃自己的义务。”当然，自由不是随心所欲，任何自由都是有限度的，有规则的，所谓“绝对的自由世界”纯属子虚乌有。

说到底，自由就是顺心尽兴，但能顺心尽兴不是酒色财气，吃喝嫖赌，而是有追求，不贪心，心性不可太盛，要奉献，但不亏心。要顺和，但不违心，不同流合污。所谓有追求，不贪心，心性不可太盛，就是说，人生无论宏大的还是微小的，总要或总在追求什么，完全浑浑然无所求的人几乎没有。人要生存，要生活，就要有一定的物质保证，以满足起码的生存需求。适当的物质追求也是天经地义，无可厚非的。即使功名利禄，只要是付出所得，似乎也应受之无愧。但若对于这些东西的需求，变成无止境的追求，并以此作为人格追求，价值追求，必然会贪心不足蛇吞象。即使一次评职称，一次调级，一次提干没能满足，甚至其中有明显不公，也不可耿耿于怀，伤心劳神而穷追不放，甚至放肆撒泼。这样既无面子，又不宜养生。

要奉献，但不亏心。就是说，奉献作为一种社会公德，伦理道德精神，它本身是高尚的，也是每个凡人或多或少可以做到的，所以不仅社会应提倡这种精神，作为个人道德修养，乃至于养生，都可努力去做。

与人相处得理时，别咬住不放，得饶人处且饶人，尤其那些非原则的小事不要太认真儿，闹得不欢而散。如此日久天长，就成为“有人缘”的好人。但是生活是复杂的，处处有矛盾，事事有原则。

经验告诉我们，心愿与现实常常阴差阳错，或歪打正着。

你想当演员，各种因素却同时把你定在工人的位置上，成不了“星”还得钻地沟。但只要肯努力，抱定希望，不断充实自己；是金子早晚会发光”；“天生我才必有用”。哀莫大于心死”，只要“不死心”，精诚所至，金石为开，最起码也落个精神充实自由，在精神世界里汪洋恣肆、自由腾飞。

还是卢梭说得对：“人的自由并不仅仅是在于做他愿意做的事，而在于能够做他不愿做的事”。这里所说的自由，主要是指人的自我精神的自由而非行为的不自由。正是出于义务和责任需要，精神的自由虽受客观制约，但它相对行为自由拥有更大的天地，更辽阔遥远的时空。

2. 走出自我封闭的圈子

有一位女孩，读高中一年级。随着青春期的到来，她慢慢的产生了摆脱父母的心理，开始有自己的书房和小书桌，每天偷偷地写日记后，藏在抽屉中，不让妈妈看。她希望用自己的内心去体验世界，可是面对纷繁的现实世界，繁杂的人际关系以及沉重的学习压力，又感到一种内心的不安全感。于是，她开始变得孤僻，害怕人际交往，在内心中产生一种莫名其妙的封闭心理。有时，一个人跑到小河边望着宁静的河水流泪，顾影自怜。她渴望与同学进行交往，羡慕其他同学快快乐乐，无忧无虑地参加集体活动，可她却又害怕主动与别人交往，还抱怨别人对她不理解、不接纳。

这种心理特征就是心理自我封闭，与外界隔绝，孤单寂寞，生活在个人小圈子，难以与人交往，发展到一定程度，就成为一种心理疾病。

为什么会有这样一种自我封闭心理？

一般来讲，有这么几个原因：

一是由于过分自尊的心理所致。世界著名心理学家马斯洛的自我实现心理学，提出了人的自尊需要。其实，每个人都希望自己得到公众的尊重和喜欢，但是这种自尊的需要仅仅是自己本人的一种希冀，能否在事实上得到，则取决于公众对自己言语、举止、行动的评价和肯定。如果说将自尊的需要作为一种行动去指导自己的行为，这本没有理论上的错误。问题是这种自尊心理不能过分。一个人在社交中过分自尊心理占据指导和支配地位，就会怕自己的行为是否失当，怕人们会怎么看待自己。甚至有时会因为过分自尊心理之故，而不愿与比自己强的人交往，担心相比之下，会掉自己的“价”，失去尊重。如此想来想去，就会把自己封闭起来，不与外界往来，孤家寡人，慢慢地就难以适应现代社会了。

二是由于自卑情绪所致。自卑是人们对自我虚设的一种自我否定，也就是说“自己瞧不起自己”，缺乏自信和自强。这种心理一般表现为害怕失败，或者说不能正确对待失败。日本有学者研究认为有自卑感的人，一般属于下列十种类型之一，或是合乎其中两种以上：

1. 为了追求超过限度的愿望而心焦气躁。
2. 由于企求赞赏的愿望太迫切，不时行之于言表。如未如愿，反过来责备别人。
3. 产生自己是十全十美的错觉，因而自以为能够产生本身产生不了的力量。
4. 企盼做出超出能力的事，由于达成无望，因而经常消极地嘲笑自己。
5. 曾经在竞争上输给过别人，却一直难以忘怀。
6. 被别人的成功所压倒，叹息“鸿运”没有降临到自己

头上。

7. 没有测量自己的尺度，总是以别人的尺度测量自己。

8. 逢人便说：“我的工作条件不好怎能成功？”借此逃避自己的责任。

9. 经常担心被别人看穿了自己的烦恼，因此与人接触总是戒意在先。

10. 不敢面对缺乏能力的自己——刻意逃避自己，事实证明，有自卑感的人，总是畏畏缩缩，社交时自然“不战自败”。

三是受羞怯心理的影响，怕羞者常常担心自己被别人否定，他们总是把别人看做是自己的法官，这样一来，跟其他人在一起就会感到不自在。特别是和名人或比自己水平高的人交往，这种“不自在”好比芒刺在背。久而久之就会把自己封闭起来，不与他人往来。

四是愚昧无知所致。一位西方心理学家指出：“愚昧是产生惧怕的源泉，知识是医治惧怕的良药。”例如他人正在谈论的一个话题，如果一个根本不知晓此类问题的人，在这种社交场合下，他若不是介入谈论，就会明白地告诉他人自己是无知于此道；若是介入谈论，便会由于无知而“出丑”，所以这种进退维谷的局面，便会使他封闭自我，不参与社交，孤立于一隅。

要走出自我封闭的圈子，就要克服上述心理障碍，正确认识自己，勇敢面对社会面对他人，走向成功人生。

1. 要有社交成功的愿望。只要你想进入大家的圈子，想成为社交的一吊，想受到大家的欢迎，想有许多朋友，你就会努力去学习社交，你就会调动你的一切智慧去掌握社交的技能，你最终就会学会社交。

2. 要敢于表现自己的长处。每个人都有自己的长处，只要你相信自己有能力去和别人交往，你就会发展自己的长处，不断地显示自己的长处，你就会吸引别人的注意，你就会找到自己的志同道合者。不要怕自己不行，要相信自己会比别人做得更好，只要你有自信，你就会使自己的长处得到充分的发挥。

3. 在别人面前承认自己的缺陷与不足，不但不会丢脸，反而会赢得别人的尊敬。每个人都有自己的短处，敢于承认自己的短处的人是最勇敢的人。很多人不敢在别人面前承认自己的缺陷和不足，害怕别人看不起他，其实“头上的烂疮疤盖是盖不住的”，只有承认它的存在，才有改正的可能。另外，每个人都有不足，你承认自己不足也没有什么可丢人的。相反，你承认自己不足大家会认为你是个诚实的人，值得信赖，就会愿意结交你，和你成为朋友。

4. 多与别人交谈，敞开心扉，能容他人，他人也就能容自己。话是开心的钥匙，只要与人交谈就会收到交际的效果。多与人交谈就会渐渐地敢于说出自己的心里话，就会与人坦诚相待，就会容许别人发表自己的见解，彼此相容就会达成一致，就会建立友谊，你也就学会了交际。

3. 善于发现别人的优点

社会上让人看不顺眼的东西比较多，但在一个人的眼里看不顺眼的事太多，那就有点不大正常了。当他很随意地对周围的人和事品头足，说三道四的时候，很可能在别人眼里他才是最让人看不顺眼的。

有些人往往喜欢盯着别人的缺点，对他人的不足很敏感，

很有观察力，但对别人的优点却视而不见，甚至会光凭想像地大谈别人的缺点。在街上看到一个涂着口红的女孩，他会马上对边上人说：这种人太俗气了，一点不懂高雅。在他眼里，这个世界的一切人和事都应该和他自己想像的一模一样。

有这种倾向的人也可能是为了故意显示自己有思想、有个性。只要有人在场，他就会故意找出一些“不顺眼”来，大谈特谈，当然在场的人是越多越好。他会谈这个世道是如何不公平，那些领导是如何无能。实在没话好讲，他也会说上一句“那个清洁工扫地动作是多么笨拙”。似乎如果让他来，这个世界会马上变个样。当然，有时候，他会为了迎合同伴的口味而故意“发表高见”。

有这种倾向的人更可能是出于嫉妒，出于不得志，人在不得志的时候是会发些牢骚，在嫉妒的时候也会说些难听的话，但一个人动不动就嫉妒，动不动就觉得不得志，那就有些不正常了。看到邻居王总换了套大房子，就会十分肯定地说“起码有一半钱是贪污的”，看到科室里的小伙子被提升了，又会逢人便说“不知要送多少礼”。一个人如果看不顺眼的东西太多，那他肯定没有好的人缘。面对一个动不动就说人风凉话的人，你自然会担心，说不定哪一天他也会在背后说你的风凉话。这样，谁还敢和他深交？“看不顺眼”的人总会自己把自己拖入一个孤独的境地，也会被别人看做一个性格怪异的人，一个缺少人情味的人。

要试图改变这种心理，首先要试着让自己多看别人的优点，多替别人着想，多去理解别人。也可以试着换位思考一下。有时候要替别人想想难处，一个领导见到上级总会满脸堆笑地恭维一番，这不能一概以“虚伪”定论，换了你也也许会这样，说不定你还是有过之而无不及。其次，心里要明白一

个道理：你看人家不顺眼，别人也会看你不顺眼。你多看别人的优点，人家也会多看你的优点。这可谓人际交往中的“等价交换”原则。

4. 掌握生存的基本法则

现在社会交际越来越宽泛，需要与每个人建立友好的关系，才能够使自己立于不败之地，创造成功人生。要做到这一点，就必须掌握一定的社交技巧，有人总结了人际接触的十六招，供你参考：

1. 尽可能面带笑容。交际时，笑容就可以打消对方的戒备，使你们之间的距离缩短，产生一种亲切友好的气氛。

笑容也可以帮助你产生信心，当你面对客人的时候，笑意出现在脸上，你就会对自己的交际产生自信，你会下意识地讲，我能行，我会应付得很好。

2. 尽可能在与对方接触的初期以名字称呼对方，产生亲切感。在交际中，最大的失误就是忘记对方的名字，这常常造成很尴尬的局面。如果你要在交际上获得成功，最重要的就是一定要牢记对方的名字，在见面的时候要能叫的出来，这样就会一下子在对方的心理留下对你的好感。

3. 和对方交谈时应有约 60% 的时间看着对方，以示诚恳。人和人的交流，不光是语言的交流，在说话的时候，人是流露着丰富的感情，这些感情如果不能交流，那么谈话就会变得枯燥乏味，就会使对方产生厌倦。

和人交谈时，一定要看着对方，一方面显得你很真诚，很渴望听人说话；另一方面，显示你很尊重对方，显示你有礼貌。

谈话时看着对方，你会发现对方的真实心理，你会进入对方的情感世界，获得更多的交际信息。

4. 设法给对方一些东西，即使是一张名片或一张纸条之微，也会有助沟通及显示诚意。交际就是为了促进友谊，有时候，友谊要深入发展就要有实际的表示，送一张名片或者写一张便条，都会表示你对友谊的重视，会使对方对你产生好的印象。

5. 如有可能，应设法与对方做某种简单的身体接触（最简单的是握手）。握手现在成了交际中常见的一种礼节，身体方面的接触是友谊深入发展的标志。特别是男女之间的友谊，发展到一定的时间，就要有身体方面接触的渴望，如果一直不接触就会使关系渐渐的冷却。

6. 交谈时要表示亲切，可把身体向前靠，两手张开，两腿不要交叉坐。和人交谈时，两腿交叉是在用身体语言表示不合作，这些现在都已经是心理学研究的结果，所以，你在社交场合与人交谈就要注意这些细节，避免给人产生误解。

7. 以手势等身体语言，强调嘴里说的话。说话时，人的全身都在传递信息，最突出的就是人的手势，手势能使话语里的多余信息得到充分的表现，并且能增强说话的力度和强度。

8. 与对方并排坐能增加亲切感，否则坐在与他成 90° 的位置也胜于对面而坐。说话时与人对面相坐，容易使人产生对着干的错觉，同时对面坐使人感到不自在，因为使人觉得全部在你的审视下，有一种被你全部掌握的感觉，不利于人际交流。并排或者斜对着坐，就不会产生这种感觉，人就会显得很随便，很自然，就会使谈话顺利而热烈的进行下去。

9. 对方说话时应不时通过点头示意，或说“是”，或发出“唔”之类的声音，来表示同意他的论点。交谈时，人家

在讲话时，你要配合讲话的内容，不时地作出反应，这样对方就会觉得你在认真地听，所以，虽然你只是发出“嗯”、“啊”的声音，但是能表明你们在进行着交流。

10. 说话时偶尔引述对方刚才说过的话。

11. 向对方简要复述他已表达的观点。说话时，不断地复述对方刚讲过的话，一方面表示你刚才是认真听取了对方的话，另一方面表明你对对方的尊重，使对方觉得他的话有一定的意义和价值。这样对方就会对你产生遇到知音的感觉，你就能获得对方的友谊。

12. 如果同意对方的言论应公然表示，并说明为何同意。对方在说话时，有些观点与你产生了共鸣，你就应该立刻表示赞同，并且说明自己的理解，这样你就会在对方心理留下深刻的印象，使对方对你产生好感。

13. 设法根据对方的观点发挥。最使对方对你喜欢的方法是对对方话语的深入理解和发挥。如果你能把对方的话语发挥到一个高度，让对方产生自己是很了不起的人物的感觉，那他一定会对你喜欢得不得了。

14. 不要在交谈前先对对方有成见。人是在交际过程中才能发展友谊，如果你对人事先就有了成见，就会使你在和人交谈时不能正确理解对方的话语，即使对方的谈话是真诚的，你也不会接受对方的友谊，这就使谈话失去了应有的意义。

15. 如果你不懂一件事，千万不要装懂；如果说错了，应当承认说错。交际场合会涉及很多事情，有些事情是我们的知识范围之外的，这时候就应该虚心请教别人，千万不能不懂装懂。因为这时候不懂装懂就会产生笑话，就会使你的社交形象受到严重的损害。说错话是常有的事，及时地纠正会使人对你产生敬意，如果错了还要强辩的话，只能让人对你产生反感。

16. 如果你没法同意对方的观点，先说你自己的理由，然后才说因为“我对尊见未敢苟同”等。

社交的方法很多，但是，最根本的一点是：懂得尊重对方，让对方认为自己是个重要的人物，满足他的成就感。你怎样对待别人，别人就会怎样对待你。

学会社交，你就能立足于社会。

5. 最初的三分钟效应

有些心理学家曾做过这样一个有趣的实验：把十张小女孩的照片给受试者看，其中容貌漂亮，又穿着讲究的有八名，另外两名不仅容貌略逊色些，衣着也不够入时，甚至有点寒酸。心理学家告诉受试者：这十个人中，有一个是小偷，请他们判断，谁最有可能是“少年犯”。有趣的是有 80% 的受试者在长相差、衣服破烂的两个少女的相片中画了对号。这个实验证实了人的偏见是相当强烈的，心理学家将其称为“心理定势”。这种定势效应，告诫人们要注意接触的最初几分钟，这几分钟所产生的第一印象是非常重要的。辛纳法·佐宁博士在《交际》一书中就曾这样写道：“当你在社交场合遇到陌生人时，你应在最初几分钟内把注意力集中到他的身上，很多人生活会因此而改变。”

大多数心理学家、交际学专家、传播学家、推销大王、公共关系实务专家都曾特别强调，人们初次见面的最初几分钟很重要。但是，这最初几分钟到底是多少，却还没有人给出确切答案。我们根据日常的公关实践和推销活动实践，认为最初的三分钟至关重要。具体地讲，就是走向对方为三十秒，与对方握手为三十秒，寒暄语为三十秒左右，坐在座位上为一分三十

·秒左右。

(1) 走

这是初次见面的始点。走，要走出气魄，走出力度，走出自信，走出风度，走出情感来。有人会说这太难了。是的，这的确不容易，否则，不就都成了受人喜欢的公关先生公关小姐了吗？有位朋友曾对我们讲过这样两个有趣的事：一个是一位青年为了说服女友的父亲同意婚事，贸然登门游说。结果，一面对未来的老泰山大人，两条腿便不由自主地哆嗦起来，那结果也就可想而知了。另一个是一位先生拜会某集团公司董事长的故事。当约定的时间到了的时候，秘书小姐走出来对他说：“对不起，董事长请您再等五分钟，好吗？”他只当这位董事长的会还没有开完，便心安理得地等了五分钟。五分钟后，这位董事长满脸笑容地走出来了，寒暄之后，便带着歉意说：“我刚刚在开一个重要的会议，表情弄得很紧张，也很严肃，以这种表情和初次见面的人对坐，也许会给您一个不好印象，而且也很不礼貌。所以，我在后面坐了几分钟，等自己的心情和面孔都恢复成平常的样子时，才出来和您见面，累您久等了！实在对不起。”这里面所蕴含的深刻的道理，怎不令我们深思！

无论是谁，当你走近一个你初次见面的人的时候，别忘了面对镜子，整理一下你的服饰、仪容，但更重要的是整理一下表情，再自信地走向对方。

(2) 握手

在日常人际交往中，互相致意是首先必要做的，由于文化、习惯的不同，互相致意的礼节也因此而不同。这些不同，使互相致意的礼节丰富多彩，诸如点头、鞠躬、拱手、拥抱、握手等等，其中握手是互相致意的“世界语”。

握手是人类在长期的交往中逐渐形成的。早在刀耕火种的年代，人们以狩猎为生，当人们在路上碰到不属于自己部落的陌生人时，如果双方都无敌意，就放下手中的木棒或石块等武器，伸开手掌，让对方抚摸手心，使对方尽可放心。这种以摸手表示友好的礼节，久而久之就沿袭、演变成为我们现在的握手礼。既然握手已成为社交中的常规礼节，那么握手时应注意些什么呢？

第一，握手必须用右手。如果你的右手正在做某项工作抽不出来时，要向对方特别说明，或者一面点头致意，一面摊开双手，表示歉意，取得对方的谅解。并立刻洗好手，热情招待对方。如果你戴着手套的话，应该把手套脱下来，放好或拿在手里，再和对方握手；万不可戴着手套与对方握手，也不应该把脱下的手套随便地一摔，那样会使对方误解的。对女性的要求可以适当放宽一些，如果女性摘下手套，则表示她对你特别敬重，但是女性对老年人就不能不摘下手套了。

第二，握手要讲究次序。握手时，谁应当先伸手呢？年长的先向年轻的伸手，女性先向男性伸手，老师先向学生伸手。如果两对夫妇见面，先是女性互相致意，然后男性分别向对方妻子致意，最后才是男性相互致意。拜访时，一般地是主人先伸手，告别时，客人先伸手，表示并示意对方留步。

第三，伸给对方的手应该是清洁的。你伸给对方的手应当是清洁的，要是你伸出一只脏手给对方，对方一定会在握好还是不握好之间徘徊，对方一定会在这难堪之中，留下一个不好的印象。如果你的手正在干着脏活，应当立即洗干净再握手。如果对方的手正在干着脏活，你应当谅解地改一个方式向对方致意。

第四，握手要热情。握手时要热情，面露笑容。注视着对

方的眼睛，并根据不同场合，边握手边打招呼。如果你漫不经心地伸出毫不热情的手给人家，并且在握手时东张西望，那给对方的印象是不言而喻的。如果你伸出的是一只热情的手，会将一股暖流传给对方，那么，一种友谊就在握手这一瞬间产生了。如对方早已伸出手，而你却迟迟不伸手相握，那不仅仅是一种失礼，而且会使你的社交目的很难达成。

第五，握手时要尊重对方。握手是你向对方表示尊重的最好契机，你要充分利用它。这样，握手时，身体可微微向前倾，以示尊重；用力要适当，要稍持续一段时间，最短也应当以摄影机能拍下这一镜头为限。切不可有气无力，蜻蜓点水；也不可握得太紧，尤其是与女性握手更要把握好这个度。握手要握得全面，不要只抓一下指尖就溜之乎也。

（3）接递名片

初次与人见面，打过招呼后互通姓名，然后就是相互递交名片。递交名片这样一个小小的动作也应该引起注意，要运用得体的方法才好。

1. 名片应该放在名片夹内，而不应放在别的票证夹里，更不应该随意夹在小本本里，用时到处乱翻。
2. 名片夹应放在西装的内袋里，不应从裤子口袋里掏出。
3. 名片夹由于要长久使用，所以尽可能买个质地好的。
4. 如果对方伸出左手递交名片，自己要伸出右手去接，同时左手也应递交名片，这样互相交换。
5. 接受名片时，右手去接对方的名片，左手拿自己的名片夹。
6. 对方名片上的姓名如有不容易读的字，应客气地问清楚。
7. 如果对方有两人以上，应将他们的名片排好，并按照

名片的顺序，分别与他们进行交谈。

8. 如果大家坐在椅子上，应把对方的名片认真收起来放好，然后再向对方致意告辞。

对于递交名片的方法，要求：拿名片下端，使对方易于接；位置至对方胸前；只是单方面给对方名片时，要把左手和右手同时伸出。

(4) 寒暄与问候

这是人际交往中，一种礼节上或感情上的互酬互通行为，它本身不正面表达特定的意义，但它却是在任何人际交往中必不可少的。这一点，大家都十分清楚，并能很好地利用这种形式进行人际沟通，以求给对方一个好印象。在社交活动中，寒暄能使不相识的人相互认识，使不熟悉的人相互熟悉，使沉闷的气氛变得活跃。尤其是初次见面，几句得体的寒暄语，会使气氛变得融洽，会使两个人相见恨晚，这有利于顺畅地进入正式交谈。这样，寒暄就由交往的表示升华为交往的开场白。

寒暄这个词，现代汉语词典解释为：见面时谈天气冷暖之类的应酬话。寒暄的意思说白了，就是问寒问暖。我们在工作和生活中，遇到熟人，都需要说上几句寒暄的话，用以沟通彼此之间的感情，创造出和谐的气氛。寒暄虽然是人们相会时的见面语，但也是交谈者之间一座友谊的桥梁。寒暄并不是几句废话，它是交谈的“导语”，具有抛砖引玉的作用，是人际交往中不可缺少的重要一环。

初次见面或经人介绍两人相识，说上几句得体的寒暄话，有助于增进彼此之间的友谊和了解，也是提高交际质量的基础。从心理角度上看，初次见面，双方都有一种想了解对方的愿望，此时，彼此都注意对方的言谈举止，因而，寒暄中的语言要体现出真挚、坦诚、热情。如“你好！”“初次见面，请

多关照！”等等。初次见面，采用问候式和谈天式的寒暄方式比较好。交谈者可根据不同的场合、环境、对象进行不同的问候。比如，从年龄上考虑对老年人可以问：“身体好吗？”对成年人问：“工作忙吗？”对少年儿童要问：“几岁了？”或者问：“上几年级了？”从职业上考虑，对艺术家问：“又有什么作品问世了？”对商人问：“生意怎么样？”对教师可以问：“今天有课吗？”对工人可以问：“工作累不累？”说话时要委婉，恰到好处，用语不宜过多，能用一言以蔽之的决不说三言五语。如果滔滔不绝地说个没完，会给人以轻浮的感觉。

另外一种就是谈天气的寒暄方式，特别是陌生人之间见面，一时难以找到合适的话题，就会说类似于“今天的天气真不错”，“今天的天气真冷”之类的话。用此话来打破拘束的场面。诗人崔颢的诗《长干曲》：“君家何处住？妾住在横塘。停船暂相问，或恐是同乡。”这四句诗表现的也是陌生人之间相互问候的场面，其主人公——一个客居他乡的女子想通过乡音和乡俗，问其籍贯，攀个“同乡”。

对朋友、邻居、同事的寒暄就更加丰富了，如果用得好能够密切关系，增进友谊。熟人相见也有长幼之分，男女之别，以及各自熟悉的程度等方面不尽一致，因而，寒暄的用语也应有区别。同长辈相遇，应该表示谦恭；见到同辈可以随意些，但不能让人感到粗俗，也要有礼貌；碰到晚辈可等晚辈先说话，并且应言而答。

熟人寒暄最好用赞美式和应变式。作为一个社会成员，都需要别人的肯定和承认，需要别人的诚心诚意的赞美。比如，你的同事小王穿一套新西服，你可以夸赞道：“小王，你穿上这套西服，更加有风度了！”如果女同事新穿一件连衣裙，你可以用赞美的语气说：“小周，你穿上这件连衣裙，更加漂亮

了！”小周会很高兴的。如遇上年龄大的朋友或同事，你可以说：“老张越来越年轻了。”老张也会很高兴，并报之以感谢的目光。赞美式寒暄能够造成一种和谐气氛。

应变式寒暄，就是根据见面的具体场景，触景生情，根据不同的时间灵活运用。如果是早晨在家门口或路上遇见朋友，你可以说：“早晨好！上班去？”如果在食堂碰见，你可以说：“吃了吗？”等等，这种寒暄随口而来，但一定要得体，不能乱用。如：“吃了吗？”这句话一般在早上、中午、晚上用餐时间使用较为妥贴，若在上午十点或下午三点时二人相遇，用“吃了吗？”来问候，便有些不合时宜了。曾经有这样一个场面，一个同事刚刚从厕所出来，另一个同事并非恶意地问了一句：“吃了吗？”结果对方误会了，很不高兴地回了句：“你去吃吧！”可见打招呼的话，也并非可以随手拈来。

见面寒暄几句，虽说是一般的生活常识，然而不容忽视。它不但是社会交往的一种手段，而且几句“正中下怀”的寒暄话，可以为扩大人与人交往的其他话题寻找突破口，避免“话不投机半句多”的现象。寒暄要讲究分寸，要适可而止。特别是带有恭维的寒暄，更要慎用，否则将适得其反。恰当地运用好寒暄，可以沟通感情，发挥这种应变式寒暄应有的作用，使交谈顺利进入一个新的境界。

寒暄既然是非正式的交谈，因此，在理解对方问候言语时，也就不必仔细回味其字面的真正含义。尽管寒暄的内容无特定的限制，别人也不会当真对待，但是，在交往中使用寒暄语，要考虑到是否与特定的环境和特定的对象相谐调，“到什么山唱什么歌”、“见什么人说什么话”。比如，中国人见面喜欢问“吃饭了吗？”说这句话的人根本没想过请对方吃饭，但是，如果遇到一个不懂这句话仅仅是中国人日常使用的一般