

成功文库

主编 欧阳开程 飞 匡光凯

排除交际障碍

远方出版社



排除交际障碍

主 编 欧阳开 程 飞 匡光凯

远方出版社

责任编辑:张阿荣

封面设计:朱志辉

成功文库
排除交际障碍

主 编	欧阳开 程 飞 匡光凯
出 版	远方出版社
社 址	呼和浩特市乌兰察布东路 666 号
邮 编	010010
发 行	新华书店
印 刷	华北石油廊坊华星印刷厂
版 次	2006 年 1 月第 1 版
印 次	2006 年 1 月第 1 次印刷
开 本	850×1168 1/32
字 数	12400 千
印 张	620
印 数	1—3000
标准书号	ISBN 7-80723-003-7/G·3
总 定 价	1550.00 元(共 60 册)

远方版图书,版权所有,侵权必究

远方版图书,印装错误请与印刷厂退换



成功,是许多人梦寐以求的人生目标,在追逐成功的过程中,他们历经风雨,踏过坎坷,虔诚地向那个方向进发。但为什么有的人可以越挫越勇,直至登上成功的顶峰;而有的人却会一败涂地,从此一蹶不振?

很多失意的人将别人的成功归功于运气和机遇,但机遇向来只垂青有准备的人。而成功人士更会告诉你:要想获得成功,首先,信念——是成功的第一要素,当你建立了这种信念,你将拥有排除万难的激情和动力,同时也就迈出了成功的第一步;其次要学习成功学,研究成功学,应用成功学理论,获取成功方法,成功技巧,并学会认识自己的优点、缺点,开发自身潜能,不断提升自己,改造自我;最后要确定目标,制定计划,应用成功学的方法、技巧,坚持不懈的

努力,你终将走向……

成功固然可以带给人财富,但财富却不是成功的全部。坚毅的品质,乐观的心态,爱心的奉献,财富的积累等等各方面的综合,塑造了成功的品牌,这种品牌会给你丰厚的财富,体面的社会地位,同时也将赋予你更多回报社会的责任。

因此,我们特为时刻梦想着成功的读者编辑了此套成功文库丛书,以期能让读者从中借鉴到一些成功的经验和技巧,从而找到最适合自己的方法去赢取人生的辉煌。

由于编者水平有限,书中难免有疏漏和不足之处,敬请读者谅解。

编 者

2006年2月



目 录

创造良好的交际心境·····	1
交际时机的最佳选择·····	5
创造人际交往的“缓冲地带”·····	10
“印象概推”的应用·····	15
绿灯,从这里拧亮·····	19
人际吸引与心理距离·····	22
让我们彼此欣赏·····	27
摆脱消极情绪的桎梏·····	31
细语喃喃润心田·····	35
交际中的“精神富翁”·····	38
幽默就是力量·····	42
交际不必巧言·····	47
执着交际受益多·····	51
“瓦罐式”的宽容·····	55
人际关系测试与改善·····	58
怎样才能“怀才有遇”·····	63



请记住尊姓大名	67
降低期望值	71
当你受到嘲笑时	73
学会适应	79
亡羊如何补牢	82
怎样向别人求助	87
尴尬时分巧应对	91
消除误会的策略	94
交际中的沉默术	98
如何赢得好人缘	102
面对不拘小节的人	107
给人留个好印象	111
看别人影集说什么?	114
提高交际判断准确性	118
学会岔话	123
善于倾听亦风光	127
巧用界域语	131
学会不客气	136
消除紧张和拘谨	140
自嘲——人际交往的怪招	143
填空式的交际谋略	148
入乡之初巧随俗	154
巧用推托、搪塞、掩饰之法	158



洗刷坏名声的谋略·····	162
同陌生人交谈的益处·····	166
避开没有胜负的争吵·····	169
让人体面下“台阶”·····	172
善于忍让也是福·····	175
一吐为快须选择·····	178
切莫忽略交际中的细节·····	180
巧妙求加薪·····	183
如何获得下属的好感? ·····	186
诸葛亮的用人之道·····	189
晋升后,如何与同事相处? ·····	194
莫把应酬当诺言·····	198
与“头痛人物”相处之道·····	200
制服蛮横人的撒手铜·····	207
女士,避免上司的骚扰 ·····	211
初涉工作岗位的“四大误区”·····	216
“低姿态”进入工作角色·····	221
工作伊始的交际之道·····	224
领导者要善纳人言·····	227
政治家的应变术·····	232
政治家的幽默术·····	237
让长辈站到自己这边来·····	242
让孩子走进“交际圈”·····	248



幸福婚姻的“八种处理方法”	252
恩爱夫妻的吵架艺术	257
恋爱中的坦白与探幽	260
“异性效应”的应用	265
女性优美谈吐“八要点”	268
女性智对轻薄的方法	275
保持女性的魅力	279
朋友重归于好的策略	283
如何拒绝朋友的过分要求?	287
怎样永葆同窗情谊?	290
给朋友当个好参谋	294
形象·风度·教养:交际的包装与内涵	298
传递一份高贵典雅:交际的仪表风度	302
勾勒个性建立风格:交际的造型设计	307
真实的感觉与境界:交际的形象设计	310
用服装去改变自己:交际的服装与性格	313
体现新时代绅士美:男性的服饰包装	316
别总是跟着感觉走:男子着装的误区	319
让人感到你的清新:男士恋爱中的礼仪	321
巧妆靓扮尽展魅力:职业女性的着装	323
浓妆淡抹千姿百态:职业女性的衣饰	327
轻轻地关门:交际细节与修养	331
让人际交往名正言顺:介绍的礼仪	334



方便高效的交际手段:挂电话礼仪	338
交际顺利进行的前提:称谓的礼仪	343
别让自己失去了风度:宴会的礼仪	345
传递你的同情和关心:探望的礼仪	347
表情达意的主要方式:交谈的礼仪	349
结朋识友的最佳途径:约会的礼仪	351
送别人喜欢的东西:馈赠的礼仪	354
接人待物礼貌周全:拜访与接待礼仪	358
交际中最通用的礼节:握手的礼仪	362
人际交往中的介绍信:名片的礼仪	365
有礼走遍天下的捷径:问路的礼仪	367
约定俗成公共的规则:公共场合的礼仪	370
尽展您的社交魅力	373
优雅的饮食仪态	376
交际中的坐姿	378
居家穿什么	380
女生的年龄与化妆	382
中年女性魅力展现	384
中年女性魅力保持	388
电话仪态 ABC	392
女性穿长裤的诀窍	395
选择服饰的学问	396
我国少数民族的酒趣	400



成功文库

少数民族的敬老习俗·····	405
三湘茶趣·····	407
台湾婚俗奇观·····	411
闽南茶道·····	415
风趣年俗在红安·····	417
独特的成年礼·····	420
“哭嫁”，一首奇特的歌·····	422
大理婚俗趣韵·····	424
瑶家歌堂情味浓·····	428
迷人的高山族杵乐·····	431
白族传统佳节“三月街”·····	433
时尚面面观·····	435

排除
交际
障碍





创造良好的交际心境

谈到社交,谈到人际关系,我们每每感到困扰的是“人心难测”,人们研究交际环境中的硬件和软件,目的正是为了“测人心”,从而优化交际环境,使自己能够左右逢源,事事如意。

交际环境中的硬件如时间、地点、交际对象等等是我们交际中不可忽视的因素,但就人际交往的整个过程和口语运用的全过程来看,软件则往往起更大的作用。这里的软件,暂借一词称为“心境”,它是指人际交往过程中所有内在的、隐形的因素,如一个人的性格、文化层次、个人修养、待人处世的态度、自己的人生追求等,它往往外化成一种情绪。

分析心境在交际中的作用之前,我们先看两个例子:

例一,中央电视台曾经举行过一场辩论,辩题是“男人和女人,哪个更累”,其中一位观众的发言赢得了许多人的赞同。大意是:累和不累,不是单单就身体或者说肉体本身而言的,男女刚刚恋爱,彼此欣赏,彼此付出,心情都很愉快,为对方做的再多都是心甘情愿的,没有累可言。随着结



婚生子,时间流逝,彼此的欣赏少了,付出成为一种负担,琐碎的家务带给双方的是厌倦、烦恼、焦虑,这个时候,我们都感到累,男人说男人累,女人说女人累,实际上这种累并非体力上的付出,而是心累。心累带来的恶性循环,是互相指责,互相抱怨,从而越来越累。

例二,单位开一个欢送会,会上人们道不尽依依惜别之情,说不完过去相处的关怀帮助,总之,吃着水果、瓜子,品着香茶,回忆往事,向往未来,你方唱罢我来唱。忽然一位老同志问我:“你是不是觉得这些人很啰嗦。”我说:“没感觉。”渐渐的,我肚子饱了,兴趣淡了,去幼儿园接孩子的时间也到了,我开始烦躁不安,开始感到他们啰里啰嗦,反三复四老生常谈,这种情绪使我头脑发胀,心情焦灼,我开始对这些人的车轮子话产生反感,甚至讨厌,这种情绪似乎带来传染性,欢声笑语越来越淡。

人还是那个人,物还是那个物,景还是那个景,为什么会有这样不同的感觉呢?这只是人际关系中的两个小插曲,细细分析,不难发现是心境变了。心境乃是社交成败的一个重要因素,很多人没有注意到它,造成了许多尴尬和纷争。

有人常遇到这样的事,自己一贯这样做都很顺利,为什么这一次莫名其妙地碰了钉子?他这人一贯谦和宽容,为什么会突然变得无礼失态?同样的一件事在不同人眼中,为什么会有截然不同的评价?同样的一个请求,别人得到答复,而自己一无所获?

中医学上有句话说:“痛则不通,通则不痛。”显示了病



理学上的辩证法,把这一辩证法推而广之,人类自身,每口气息通达,俗话谓之气顺,则情绪高涨,心情愉快,当此时,则“手之舞之,足之蹈之”,以此心境观物则物美,看人则人好,与人交往,往往是宽容大度,皆大欢喜。气息郁结,俗话说气不顺,则情绪烦躁,甚至病态地强词夺理,暴躁地大喊大叫,物是人非,垂头丧气,对人对己,都是一种痛苦,以此心境与人交往,往往是挑剔抱怨,处处失败,这种心痛更甚于肉体,许多人的自杀和精神病,追其因就来自于这种情绪的郁结。

●准确地分析交际对象的心境,是交际成败的一个前提。

美国耶鲁大学心理学家约翰·达纳德博士和毛尔博士经过大量的研究设计了一种测量人情绪的“晴雨计”,将某一观测对象用口语表达任何形式的不悦,如“四肢乏力”、“内心烦躁”、“令人厌恶”等词语的次数和他表示任何形式的喜悦,如“欢喜”、“舒畅”、“满意”词语的次数加以比较,可以推测某个人的情绪,即心境的好坏。如一个人在短时间内的谈话中没有提到一个表示愉悦的词,而不断抱怨“乱糟糟”的秩序,“厌烦”的噪音,“单调乏味”的电视节目,那不用说也知道他的心情很坏。乐于与人交谈,言语流利、自然,说起话来口若悬河,滔滔不绝,则往往是心境好的表现。

我们所研究的交际技巧、方法、法则都是相对而言的,这些技巧、方法有时候在恶劣的心境下会完全失去作用。只有把它们放在特定的心境下去分析,才能真正有效地调



整自己人际交往的方式和策略。

好心境下，一个无言的对视，就会达成一种心灵的默契；一个刁钻的难题，甚至会得到满意的答复，只因为“今儿我高兴”。心境不好，周围的一切都是灰暗的，所有的交流都是“别再烦我”。性格开朗，宽容大度，学识渊博的人，总是尽量地使自己保持一个好心境；性格孤僻，阅历较浅的人往往会因为猜疑而反复无常。

●心境存在于人际交往的每一刻，它是双向的，既可以测试，也可以创造。为人己创造一个好心境，就等于给自己一个海阔天空。

努力去创造一个好心境，从点点滴滴做起。见面一声轻轻的“您好”，双方都会心情愉快；用欣赏的态度真诚地赞美一声“您真美！”“您真精神！”带给对方一份满足；报告一个好消息，改变其原有的沮丧；制造点小幽默，调整一下气氛；来点小刺激，转移一下兴奋点；跳上一曲迪斯科，发泄出心中的怨愁。创造好心境并不难，你可以去当一个认真的听众，让别人泄出不满，重新找到心理平衡，从而气息畅达。你可以找个知心朋友，无所顾忌地说出自己的不满，然后去品尝解脱后的潇洒，甚至找一个没有人的地方去大喊几声，也是一种宣泄。只要不闷在心中，只要不为难自己，摇摇头给自己换个好心境。

●总能保持好心境是一种修养，处处心平气和，不能不说是一种人生境界，是一种美，一种恬淡，自然之美。

愿我们大家都有一个好心境！



交际时机的最佳选择

社交的最佳时间是难得易失的,也是不断变化的。我有位朋友在某厂团委工作,一次团员们要求组织郊游,他觉得这要求不过分,便向厂长、书记请示,没想到被一口回绝了。又过了一段时间,团员们又提郊游的事儿,他感到很为难。然而外号“小诸葛”的宣传委员却说“这次准能成”,并愿和他一起去申请。他拗不过大家,只好硬着头皮去见领导,没想到领导不仅答应了郊游的请求,而且还同意派车和报销门票。真是此一时彼一时。事后他总结说:“细细想来,第一次正赶上厂里来了一批活儿,时间紧、任务重,领导当然不会同意郊游。第二次则不同,那时任务刚好完成,厂里的活儿又不太紧,批准郊游便在情理之中。”

是啊,“机来天地与同力,时过英雄不自由”,“过去难得一枝绿,机来足可转乾坤”。可见面对难得易失、随时变化的最佳交际时间,把握选择的方法,对于我们交际的成功是至关重要的。那么如何选择最佳交际时间?

适应天气、时令

交际的天气、时令是指交往时的季节、昼夜、气象、气温



等具体自然条件。一般地说,人们在白天交际安全感强,依赖性少,而黑夜则容易产生不安,增强依赖性。关于寒热对人的情绪的影响,有人曾作过统计,发现处于热带气候的国家和地区的犯罪率一般都比较髙。另据心理专家测试表明:在 33°C 以上“热室”的人容易对“不公正”的讥讽、评价而发怒,而处于 20°C “温室”中的人们则一般没有进行报复的行为。汉语中的一些词汇如“怒火”、“冷静”等也在一定程度上体现了人们交往时温度与情绪等的密切联系。

至于阴晴雨雪的变化,对人们的情感和思维的影响也是很大的。遇到雁过雨滴、阴冷的黄昏,人们往往会备感冷清凄惨、忧愁万端;面对冰雪遍地、银装素裹、如此多娇的大好河山,容易使人激动振奋,感慨万千;阴雨连绵或狂风怒号,会让人畏讥讽、忧谗言、怀念家乡;晴空万里,风和日丽,会叫人喜洋洋、忘荣辱、心旷神怡……可以说“悲落叶于劲秋,喜柔条于芳春”,“遵四时而思纷”是人的共性。

当然,交际的最佳时间绝不仅限于好的气候。固然春暖花开,风和日丽,呼朋唤友,一起郊游,拂垂柳,踏绿茵,其乐融融;重九时节,天高气爽,结伴登高,观红叶,赏野菊,也极富诗意,然而恶劣的气候也有其独到的交际功用。

11世纪时教皇格列高里七世与德皇亨利四世为争夺神职册封权而矛盾激化。亨利四世派军队劫持了教皇,后来教徒将教皇救出。随后教皇宣布革除亨利四世的教籍,任何人不得与他往来,使亨利四世四面楚歌,成了孤家寡人。为了求得教皇的宽恕,他专门选择了一个风雪天气,冒