



韬略智慧丛书



图文版

交际之方

田渴新◎编著

【研学经典韬略，成就智慧人生】

珍藏版

良好的人际关系，是事业取得成功不可或缺的重要因素。神生活需求的重要方面。夫妻之间，朋友之间，同事之间，如何给人一个美好的「第一印象」，如何留给人一个美好的回忆，不仅是人生和诣的大学问，而且一言一行，一举一动，一颦一笑，让对方喜欢你，形成一种宽松愉悦的环境，实在是一门生活、处世、交友的艺术。本书从大量现实生活中精心选取材料，分为言之悦、行之悦、意之悦、物之悦四个部分品评是与非，启迪人们用心处理好人际关系，诚实而非虚伪，善良而非恶意，热情而非轻浮，宽容而非妒忌，满怀真诚和平等之心，在人与人之间架起相互尊重，相互理解，相互信任的桥梁。



蓝天出版社
www.ltcbs.com



韬略智慧丛书

图文版

田渴新
◎ 编著

交际之方



蓝天出版社
www.ltcbs.com

图书在版编目(CIP)数据

交际之方/田渴新 编著. - 北京:蓝天出版社,2011.9
(韬略智慧丛书)

ISBN 978 - 7 - 5094 - 0560 - 4

I. ①交… II. ①田… III. ①人际关系 - 通俗读物
IV. ①C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 076187 号

交际之方

出版发行:蓝天出版社

地 址:北京市复兴路 14 号

邮 编:100843

电 话:010 - 66983784(编辑) 66983715(发行)

经 销:全国新华书店

印 刷:中煤涿州制图印刷厂北京分厂

开 本:16 开(710 × 1000 毫米)

字 数:160 千字

印 张:12

印 数:1 - 5000 册

版 次:2011 年 9 月第 1 版

印 次:2011 年 9 月北京第 1 次印刷

定 价:22.80 元

(本书如有印装质量问题,请与我社发行部联系退换)

版权所有 侵犯必究

韬略智慧系列丛书

编委会

主编： 唐彦生 周正舒

编委 (按姓氏笔画排列)

田渴新 吕银凤

曲 波 朱少华

刘源沥 许心源

沈 威 周正舒

周正舒 赵文珂

魏依萍

前 言

良好的人际关系,是事业取得成功不可或缺的重要因素,也是人们精神生活需求的重要方面。夫妻之间,朋友之间,同事之间乃至对手之间,如何给人一个美好的“第一印象”,如何留给人一个美好的回忆,不仅是人生和谐的大学问,而且一言一行,一举一动,一颦一笑,让对方喜欢你,形成一种宽松愉悦的环境,实在是一门生活、处世、交友的艺术。本书从大量现实生活中精心选取材料,分为言之悦、行之悦、意之悦、物之悦四个部分品评是与非,启迪人们用心处理好人际关系,诚实而非虚伪,善良而非恶意,热情而非轻浮,宽容而非妒忌,满怀真诚和平等之心,在人与人之间架起相互尊重,相互理解,相互信任的桥梁。



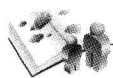
目 录

一、言之悦

- 以对方为话题 / 1
- 怎样同陌生人交谈 / 5
- 借“题”发挥 / 8
- 借“景”发挥 / 11
- 赞美得法 / 15
- “劝架”有方 / 18
- 生活中应讲点“好话” / 21
- 生活中应讲点“废话” / 24
- 生活中应讲点“谎话” / 26
- 为妻者的禁句 / 29
- 为父母者禁句 / 32
- 什么时代说什么话 / 35
- 到什么山上唱什么歌 / 39

二、行之悦

- 给人良好的“第一印象” / 41



见面寒暄不可少 / 45
满足对方的称呼需要 / 49
夫妻昵称叫什么最好 / 52
握手言欢 / 55
迈好约会第一步 / 58
眉来眼去 / 62
拥 抱 / 65
接 吻 / 68
使夫妻感情升华 / 70
跟不同性格的人相处 / 74
怎样安慰 / 77
首长指示与指示手掌 / 82

三、意之悦

溜 须 / 85
拍马屁 / 88
戴高帽子 / 91
善于“借光” / 94
装疯卖傻 / 97
装聋作哑 / 100
难得糊涂 / 103
大勇若怯 / 106
睁一眼闭一眼 / 109
打圆场 / 113
委婉地说“不” / 117
求爱的讲究 / 121
跨过羞怯的栅栏 / 123



四、物之悦

- 热情待客 / 125
- 举杯相敬 / 129
- 送礼的奥妙 / 132
- 礼轻情意重 / 136
- 服装的掩饰与展示 / 139
- 让人珍惜你的名片 / 143
- 打电话的技巧 / 146
- 拉近与他人的距离 / 150
- 选准符合自己地位的座位 / 154
- 善用“居家优势” / 158
- 入境问禁,入乡随俗 / 162

· 附 录 ·

- 人们是否喜欢你? / 167
- 你了解自己的孩子吗? / 170
- 你了解自己的配偶吗? / 172
- 你们适合建立哪种夫妻类型? / 175
- 你会正确地处世待人吗? / 179



一、言之悦

以对方为话题

话题是人们交谈中的一段对话、一个问题的中心内容。在对话中，话题常常处于开头的位置，首先被提起。好的话题，无异于一石激起千层浪。如果从信息论的角度讲，这即是有效地向对方实施刺激，从而使对方反馈传来大量你所需要的信息，以实现交流或交换、吸取和输出的目的。在人际交往中，它是增进了解，加强理解，强化感情的重要手段。

选择话题，首先要把握与交往者之间的关系。例如两人见面，第一句便是：“今天天气真不错。”或者两人见面就问：“喂，你孩子的病好些没有？”从这两句话很容易分出两个人之间关系亲疏的程度。无疑，前者比后者要疏远得多。见面便谈起孩子之类家常的人，即使不是朋友也是往来密切的熟人了。但是，交往的原则是“见什么人，



讲什么话”，交谈话题的过浅或过深，都会使对方心里别扭，甚至出现尴尬的情境。

交谈的深浅一般可分为四个层次：

第一层次：蜻蜓点水

这类谈话总是挑最表面、社交性的话题闲聊。比如：“你这件毛衣真漂亮。”或者寒暄一番：“哦，好长时间没见到你了。”这类闲聊，不会涉及个人隐私，也没有什么实际意义。但是这类谈话也有它的必要性，一般用于初次见面的场合。

第二层次：泛泛而论

这比蜻蜓点水方式的谈话要进一步，在彼此的沟通上显示了较多的兴趣和涉入。这类谈话出现在常碰面的邻居身上，或者交情不是很深的朋友身上。

第三层次：真情流露

这个层次，你和对方都会有感情上的交流。在开始时，你可能会有一种程度的表面化谈话。但是，一越过泛泛而论的层次之后，你就可以和对方交流彼此的情感了。

第四层次：无话不谈

到了这个层次的谈话，表明你和对方的感情已经从交流进入融洽。社交性的寒暄都可以一概免去，沟通所需的各种因素都可任意奔驰。你知道别人在了解你的立场上听你说话，别人接受你，你也接受别人。

在话题的选择上，有人错误地认为，只有那些重大的、带刺激性的话题才是好的话题。所以他们谈话总想猎奇寻怪，收集逸闻趣事，重大新闻等。其实，日常生活中，任何事情都是很好的话题，大至理想事业，国际新闻，国家大事，人类生存；小至饮食起居，个人问题，生活小事，工作学习，娱乐、体育……无所不可，无所不行。关键要看在什么环境下和对方交谈。其要点有三：

1. 以对方感兴趣的事情为话题。 话题是双方谈话的契机，只有双方都对这个话题感兴趣，才可能你一言、我一语的不断对话。如



果对方对提出的问题根本不感兴趣，那么就有可能缄口不语，在语言交往中发展人际关系就无从谈起。美国前总统罗斯福以知识渊博而闻名，无论是牛仔或骑兵，政治家或外交官，他都能以最恰当的话题和对方谈话。他怎么能做到这点呢？答案很简单，如果他要接待某个人，事先他就要翻阅这个人的有关材料，研究对方最感兴趣的问题。L. 卡内基还曾讲过这么一个故事。耶鲁大学教授威廉·菲尔普斯，8岁时有一次到姨妈家度周末，有天晚上有位中年男客来访，跟姨妈寒暄完后，就和菲尔普斯聊了起来，那时菲尔普斯非常热衷于帆船，对方似乎对帆船也很喜爱，一直以它为话题，两人很快成了好朋友。客人走后，菲尔普斯对他大加赞赏：多么棒的人！他对帆船多么感兴趣！姨妈却告诉他：“那是一位纽约的律师，对帆船一点也不感兴趣。”“那他为什么一直都在谈帆船呢？”“因为他是一名君子，他觉得你对帆船感兴趣，就谈一些会使你高兴的事。”菲尔普斯这才恍然大悟。直到成人后，他还时常想起那位律师。可见以对方感兴趣的事情为话题，常常有利于语言交往的进程，且能使自己成为受欢迎的人。

2. 以对方擅长的事情为话题。 日本语言学家多湖辉认为：和人谈话就如同打乒乓球一样，而话题的提出，就如同乒乓球赛的发球，可称之为“谈话的发球”。对方的文章写得漂亮，你如果说：“听说你又发表了一篇文章，能不能谈谈经验？”这正如乒乓球赛中，你特别发了个使对方容易接的球，他当然乐于还击。一来一往，谈笑风生，双方人际关系必然随着语言交往的顺利进行而迅速融洽。如果你明知对方对写文章不擅长，你却说：“今天我们俩来交流交流写作的体会吧。”这样对方必然沉默以对，或掉头而去，心里还会想，你这是故意和我为难。在这种情况下，双方的人际关系怎么能好呢？

3. 当交谈对方不止一人时就要以大家共同关心的事情为话题。例如在一男多女的交际模型中，交际双方的聚合度明显降低。要么这些青年女子就团结一致，向这个小伙子嘻嘻哈哈地开些善意或恶意的玩笑，要么这些女子根本不考虑还有一个男性在场，只顾她们谈话。



她们谈孩子，谈洗衣服，谈打扮，谈长相……那个小伙子被扔在一边没人理睬，处境相当尴尬。这时他就可以用这些女子共同关心的恰当话题来吸引她们，控制交谈进程。“共同”、“关心”、“恰当”，三者缺一不可。如果谈些男人感兴趣的国际事件、体育新闻，也常常会不见反响，因为这个话题不符合“关心”的要求。但是，在她们谈衣着时，如果插上一句，最近某某商店在卖一件新式样的衣服。这样的话题常常能一石激起千层浪，引起姑娘们的好奇心，然后他可说：“某某电影里某某著名演员穿的就是这种衣服！”接着谈到电影、文学、艺术……最后姑娘们早已把衣服和发式之类的话题忘得一干二净，而且对这个小伙子的印象、态度也不知不觉地改变了，双方的人际关系也会由此而大进。





怎样同陌生人交谈

你应邀参加某个宴会，进去后会发现同桌的可能会是些你不认识的人；你去外地出差，在车上坐在你面前，在旅馆里与你同住的也是你不认识的人。这种时候，我们往往有些不知所措，想和人谈话，心里却七上八下，不知话该怎么开口。然而，要想扩大我们的交际圈，我们又必须懂得如何与陌生人谈话，交朋友。

人们第一次相遇，需要多少时间决定他们能否成为朋友？美国伦纳德·朱尼博士在所著的一本书中说，“交际”的点，就在于他们相互接触的第一个五分钟。朱尼博士认为：人们接触的的第一个五分钟主要是交谈。在交谈中，你要对所接触的对象谈的任何事情都感兴趣。无论他是什么职业，讲的什么语言，以什么样的方式，对他的谈话都要耐心。如果你这样做了，你会觉得整个世界充满无比的情趣，你将交际到无数的朋友。

你在生活中也体会到了，在每个人的一生中对第一次见面的人所表现的耐心是不等的。有的人已成为你的朋友，但你并不感到第一个五分钟起了多大作用；当然肯定也有由于你的不耐烦而失去了可能最能帮助你的朋友。可以想象，你要是第一次与别人见面就感到对方不耐烦，那么你肯定会不喜欢他的，从心里不愿与他交朋友。

一般来说，“人们都喜欢那些喜欢他们的人”。和第一次见面的朋友交谈的头五分钟，要表现出友好和自信。除了自信外还要表现出同



情、体谅别人的需要、忧虑和愿望。听到夸奖，可以说“我还差得远”。应当以掩饰的方法来表现自己的优点。听到不顺耳的话，不要表现得不高兴或过多的解释。在回答问题时，要表现得善良、友好，愿意帮助人。

要注意的是，与人见面的第一个五分钟，绝不能演戏给人看，否则就给人以虚伪的感觉。也绝不应第一次见面就向人家诉苦、发牢骚。这些都有可能使你失去一位很好的朋友。

那么，当我们遇上陌生人时，怎样才能使我们自己打破拘束，使你与陌生人之间的谈话得以顺利地进行呢？下面介绍一些例证，也许对你有帮助：





△如果你有要会见一位陌生人，尽量先从朋友那里了解一些那人的情况，尤其是他的职业和兴趣。

△当你走进陌生人家时，留心观察，找出能够帮你了解主人的线索，比如他家里挂什么画，存什么书等。如果你不喜欢他家的摆设，就不要谈论它们，而要找出那些你赞赏和有兴趣的东西作为话题。

△特别留意向你介绍陌生人时的话题。例如，当听到“某先生刚从日本回来”时，你可提一些关于日本时事方面的问题，或者请他谈谈他在那里的工作，或者仅仅表示有机会听到那些遥远地方的消息，感到非常高兴。这样，或许可以很快加深你对他的了解。

△谈谈你自己的情况，这可以导致别人谈他自己的情况。

△可以问问他私人方面的但又不太过分的问題，不过显然不能问他的“第二职业”。如果主人在钢厂工作，你就可以问别的客人“你也在钢厂吗”，如果是，你就可以表示兴趣，进一步提些问题；如果回答你他正做的工作是什么，你又可以从此处谈起。

△陌生人讲的几句话往往能提供你关于他兴趣的线索，要特别注意。

△别人也许比你更紧张，你就跟他谈一些轻松的话题。

△留意别人语气、表情、手势的变化，他们什么时候振作，什么时候兴趣索然。要使自己的谈话随机应变。

△对陌生人要避免可能引起争论和刺激性的话。



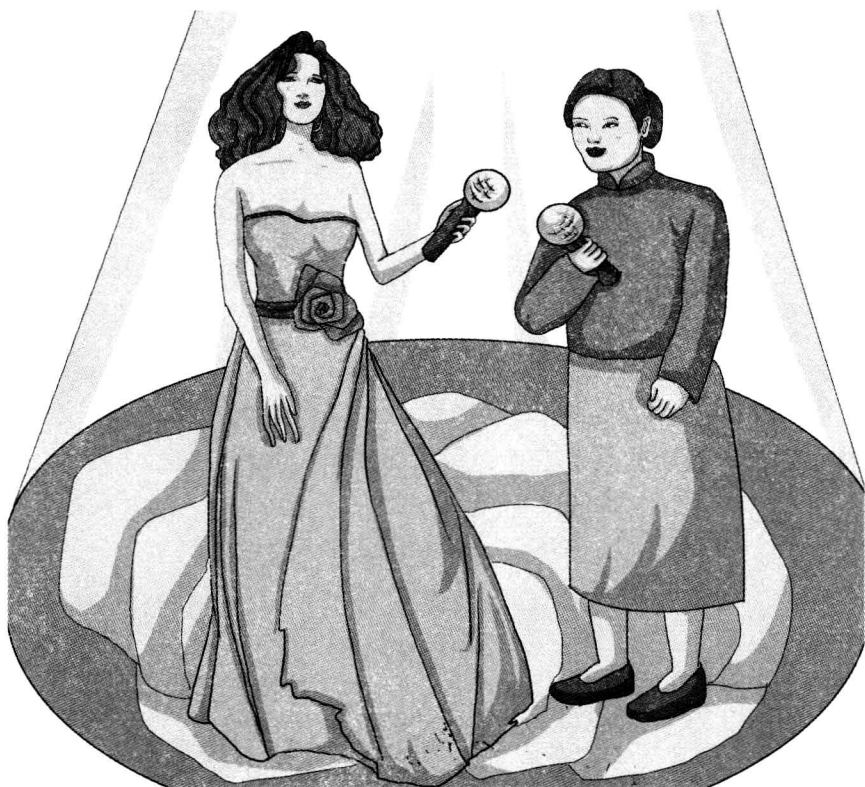
借“题”发挥

借题发挥，就是在与人交谈中，借助对方提供的话题，巧妙地发表自己的独到见解，使对方的话题为你的论点所用。

借题发挥的关键是一个“借”字。因为所借之题是对方提供的，能否为己所用，找出有关的或者有共同点的议论和话题，反映出我们运用这一对策的思维能力。

在日常生活中，当我们受到表扬、赞美和夸奖时，往往内心激动、兴高采烈，但又想谦虚一番，这种矛盾使人表现出手足无措、面红耳赤，或者很不自然地说一些“归功于集体，归功于领导”之类的客套话，给人一种矫揉造作之感。毫无疑问，这是一种大家都很不愿意出现在自己身上的窘境。那么，怎样避免，或者当它已出现时怎样巧妙地“脱身”？很多名人所运用的有效方法之一就是“借题发挥”。也就是借用有关的或者共同的议论和话题，把注意力引到另外的方面去，巧妙地为自己找出“脱身”的台阶。

著名表演艺术家赵丽蓉，因在《红楼梦》中扮演刘姥姥而举世闻名，被人们昵称为“姥姥”。那年“姥姥”因主演《过年》而在第四届东京电影节上荣获“评委特别奖”，人们见她高高兴兴地捧奖归来，拥上去表示祝贺说：“姥姥，得了大奖，美吧？”赵丽蓉笑眯了眼说：“美！比美国人还美！”在此，赵丽蓉将获奖之“美”与美国人的“美”这一“声”相同而“义”不相同的词作了奇异的附会，



这就把注意的中心从获奖的感想转移到幽默风趣这方面来了，避免了正面作答有可能造成的窘迫或不自然的感觉。

借题发挥与两人相骂不同。甲骂：“你岂有此理！”乙以原话回敬：“你岂有此理！”因为这里没有发挥，缺乏加倍的说服力量。好的借题发挥妙在你能借人之题，推出人人心中有，却人人口中无的新意来。

台湾著名艺人凌峰，外貌并不美，是有名的“光头歌星”。可是，他善于借“丑”发挥，使他的“丑”得到了升值，以至于人们认为正是这个“丑”的脑袋才会进出如此“美”的睿语，从而对他非常喜欢和敬佩。有一次在内蒙古举行晚会时，有人忽然从台上传话问凌峰为什么长得这么丑。如此直言把人们避讳的字眼在大庭广众面前向当事人提出，显然是很不礼貌的。但是，面对这样的突然袭击，凌峰