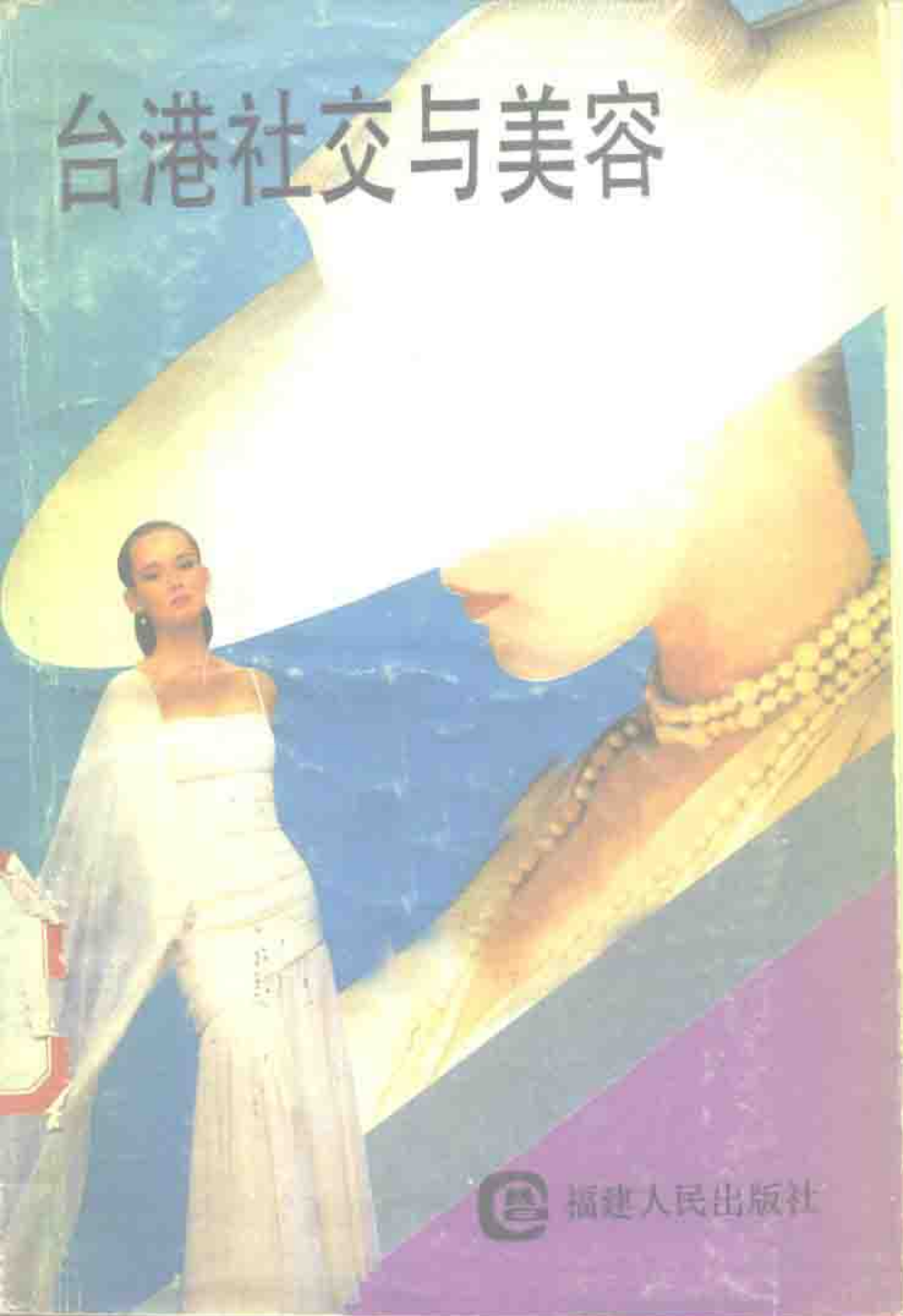


# 台港社交与美容



福建人民出版社



# 台港社父与美符

福建人民出版社  
一九八二年一月福州

# 台港社交与美容

傅 慈 选编

\*

福建人民出版社出版

(福州得贵巷27号)

福建省新华书店发行

福建新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 4.25印张 2插页 88千字

1985年12月第1版

1985年12月第1次印刷

印数: 1—53,570

书号: 17173·31 定价: 0.68元

## 目 录

|                 |        |
|-----------------|--------|
| 一般社交场合中的礼节..... | ( 1 )  |
| 妇女的美容.....      | ( 55 ) |
| 珠宝与饰物.....      | (100)  |

DJ47/23

## 一般社交场合中的礼节

大诗人但丁曾经说过：“没有朋友便没有美满的生活。”假如说，爱情是生活中的一朵红玫瑰，那么，友情——纯真的友情，该是一朵没有刺的蔷薇了。

没有友情的灌溉，生活一定象沙漠一样干枯。有了困难，找不到别人来商量；有了苦闷，也没有别人来慰藉；有了快乐，更得不到别人来和自己共享。这样，怎能得到真正的快乐呢？生活又怎能过得美满而多彩多姿呢？

每一个人都需要朋友，都希望和朋友相处得愉快，也都希望自己的生活能够过得舒适惬意，因此，人们就需要有社交生活，需要合理而愉快地过着正当的社交生活。

说到社交生活，一般人往往有莫测高深之感。老一辈的人往往这样告诫后一辈的人说：“入社会之前先把礼节学好，才不会给人家笑话！”这就是“先学礼而后问世”的说法。究竟该学些什么礼节呢？过去似乎有一套公式，那就是对尊长应如何守礼守法，一言一行应如何有板有眼；以及如何和别人说一套寒暄的客套话等等。这一套礼节往往使现代的青年人害怕，单单要记住一套没意义的应酬话已经够烦了，起坐言行还要处处受拘束，难怪“社交礼节”成为年青人问世的畏途。

的确，旧的礼法是相当隆重的，但我们今天社交生活中所通用的新礼节，却没有过去那样多的繁文缛节。所谓“礼”，只是教人尊重与关心他人，使之合乎人情；所谓“节”是教

人在言行举止上要恰如其份，合乎事理。通过礼节，使大家相处得更加友好、和气……。我们在这里所谈的社交礼节，正是日常生活中所经常接触到的，并不奥秘，也并不繁复，每个人都学得会的。

学习礼节虽不是一件难事，但要做到处处讲究礼节，却不容易。因为礼节不等于一套公式，也不是要你“鞠躬如也”就算完事了。礼节在一定程度上可以说是反映了一个人的道德修养，因此，我们随时随地都要做到尊重他人，关心他人和爱护他人。有位名人说得好：“要学习礼节，最好是从公共场合待人接物开始做起。”这话说的真是一针见血。礼节原是人类社会中共守的原则，大家都讲究礼节，人们相处就会更融洽、更友善、更和爱、更合作起来，就象一个大家庭似的。

有许多人能够在社交场合中讲求礼节，而且显得彬彬有礼、温文尔雅；然而一旦列身公共场所中，却又变得粗鲁蛮横，不讲道理。在搭乘公共汽车的时候，我们经常可以见到这样的情形：人们一窝蜂地抢上车，把老弱妇孺挤在一边，在车辆上也横暴地霸坐一方，对老弱视而不见……。这种人尽管是社交场合的君子、社交能手，但由于他只讲求个人的利害得失，因此，这套公式化的礼节可以说是虚伪的。

总之，礼节绝不是为表演而用的，而是具体表现日常生活中人与人之间相处的精神，一个人能够做到处处讲求礼节，那么，当他出现在任何社交场合，也决不会失仪。

### 介绍朋友相识时的礼节

在社交场合中，亲戚朋友见面时相互介绍，这种场面是经常有的。当你有机会应邀参加亲友的宴会时，主人或其他亲友往往会为你介绍其他的客

人认识，你应该怎样表示才算合乎礼节呢？一般说来，介绍时彼此微笑点头、互道一声：“张先生，您好！”“王先生，您好！”或称呼之后再加上一句“久仰、久仰”便可以了。介绍时坐着的应该站起来，互相握手。但如果彼此站立的地方不方便握手，大家微笑点个头也无所谓。随身带有名片的，这时可以互相交换。交换名片时，应用双手送交对方，并应跟着说一句：“请多多指教。”对方收下名片，礼貌上也应该说一声：“不敢当”或“随时领教”，随后，立刻将自己的名片递交对方。

如果你是介绍人，介绍时务必清楚明确，不要含糊其词，拖泥带水。比方当你介绍李先生时，最好补上一句“木子李”；介绍王先生时，跟着补上一句“三横王”，这样就会使人听来更明确，不容易发生误会。其实介绍人在介绍时，如果知道被介绍者双方都有一定的职位时，最好连同公司、职称一起简单介绍，如“某某公司陈经理”、“某某单位科长”之类，这样，可使对方加深印象，更容易记忆，这是双方都欢迎的。除非有一些人不喜欢别人知道他的工作处所，而事前又已经关照过，那当然另当别论。

### 介绍女子相识时的礼节

当男子被介绍给一位小姐或太太认识时，不论对方是站着或坐着，他应该先点头欠一下身，然后等候对方的反应，望着对方是否伸出手来，对方如不伸出手也就罢了。一般的规矩，男的不用先伸手，而由女的先伸手。如果男的先伸手，女的在礼貌上亦应伸出手来。但一般来说，女的微笑点头已经是合乎礼貌了。如女的愿意和对方握手，可以先伸出手来，男的便应立即伸手轻轻一

握，即使你是一个非常热情的人，也不必象与男子握手时那样用力。

介绍女子和男子认识时，作介绍人的必须注意一点，千万不可先将女的介绍给男的，这是最不礼貌而且是最惹人厌的。曾有这么一个女主人，在宴会中，她把一位女士拉到一位男宾面前介绍说：“张先生，我替你们介绍这位是黄老板的千金，这位是大方公司的小开，密斯特张……”当时这位黄小姐杏眼一睁，很不高兴地说：“我管他什么小开不开。”一时场面非常尴尬，各位可知道这个介绍人错在什么地方，就因为她忽略了应有的礼节，应该把男的先介绍给女方，而她却不顾女方的尊严，先将女方介绍给男方了。在正式社交场合，这是非常失礼的事。那么你应该怎么做呢？你应该这么说：“李小姐，我来给你介绍一位朋友，这是某某公司的张经理。”先提女方的名字就不会失礼了。

### 拜访时应注意的礼节

社交圈中，有很多项目是要学的。其中，最简单，最普遍，也是最重要的节目，就是相互拜访。两个新相识的朋友，只要双方印象都还不错，大家交换了地址之后，说一句：“有工夫到舍下坐坐吧！”就可以进行拜访的准备了。

拜访时以不妨碍对方为原则，千万避免在吃饭时间去串门子，这是最惹人厌的；如果对方有午睡的习惯，也不要再在午饭后去找他；当然，临睡前去拜访也是不应该的，如果在晚上十一时以后还去找人，可能会被人认为你神经不太正常。那么什么时间去拜访最恰当呢？一般来说下午四、五点或晚上七、八点是最恰当的时间。



再来谈一谈拜访时应注意的细节问题：

在拜访之前，可以用口头或电话，先约定一个时间，否则，贸然到别人家打扰，是不礼貌的。

如果是不太熟的朋友，拜访的时间最好不要拖得太久，二十分钟到一小时已经足够了。当然，如果对方的兴致很好，再多谈半小时也无所谓，但千万不要拖得太久，宁愿和对方在兴趣最浓的时候分手，也不要拖到彼此都没兴趣的时候，不欢而散。因为在兴趣甚浓时分手，大家心理都很愉快，也就保持了下次约会的可能性；如果在索然无味的情况下分手，那么你们的友谊，就很难再发展下去了。

既然是到对方住处去拜访，那么对他的兴趣、嗜好、意见、想法、态度、以及生活习惯等，都要非常尊重，尽可能去适应对方、了解对方、欣赏对方所喜爱的事物。如果对方所处的环境，使你极不习惯，那么，你可以及早离开，或是下次不再来拜访。但是在还没有离开这里以前，你脸上不能稍露有不悦之色，因为这次拜访，完全是出于你的自愿，别人也没有强迫你接受。如果你处处表现得很尊重对方，对别人的兴趣、嗜好、风格等，都有欣赏的能力，也都有接受的雅量，那倒是一种容易和别人相处的条件呢。

在拜访的时候，是否应该带些礼物？这要看你所要拜访的对象而定了。一般来讲，如是第一次到对方家里拜访，还是带点东西去比较好，譬如水果之类，花费不多，却代表了你的诚意。如果对方有小孩，不妨带些糖果饼干或玩具去。如果你是从远地旅行回来，能够带些当地的土产给对方，也是很受欢迎的。当然啦，友谊并不是专靠送礼来维系的，但适当的馈赠，也不失为一种发展友谊的方式。

除此而外，自己对自己的仪容举止，也不能稍有一点失态。即使是来往频繁，非常熟识的朋友，也不能粗心大意。有许多人最初给人的印象很好，一旦熟识以后，便露出狐狸尾巴来了，把自己的坏风度、坏习惯、坏品格，完全暴露出来，那的确是很煞风景的。因此，周全的礼貌、整齐的仪表、文雅的举止和亲切的表情、谦虚诚恳的态度等等，并不是虚伪的做作，也不是表面的装潢，而应该把它们当做终身操持的修养，当做我们品格不可分的一部分。我们不仅在初次见面的时候，要给人一个良好的印象，就是在以后的交往中，也要对自己的言行举止，随时加以注意，使别人对我们的印象更好，越来越好，而不是先好后坏，或是越来越坏。

**谈话时要注意  
尊重对方**

如果说见面是认识朋友的第一步，那么，谈话该是认识朋友的第二步了。

谈话不在乎力求精彩方能动人听闻。你不必有讲得一口俏皮话的本领，也不必满肚子装满着笑话，你尽管拙于对答，钝于理解，可是你仍可以收到圆满的谈话效果。企图和别人争胜是拙劣的想法；你越是想做到这点，越是想逞口舌之利，越不能使对方成为你的朋友。

契斯脱斐尔特爵士 (Lord Chesterfield) 是谈话艺术的大师，曾经留给我们几句很富哲理的话。他说：

常常说话，但不要说得太长。

对什么人说什么话。

少讲故事，除非贴切而简短，总以绝对不说为妙。

切不要拉住别人的衣袖或手讲话。

随和众人，不要独断自尊。

在成分复杂的人群中，避免辩论。

勿作自我宣传。

外表坦白而率直，内心谨慎而仔细。

谈话时正面视人。

不要随便播散或听受蜚语。

不要模仿他人，也不要赞许他人的模仿。

赌咒是既坏又蠢且粗鄙的事。

高声哄笑，是下流群众的动作，真实的机智和健全理性决不会引起哄笑。

以上各条劝告，除最后一项外，我们都可同意。粗声的喧笑固然失态，但发自内心的大笑却对任何人无害。时代已经改变了，“君子笑不出声”这种话已不适用。喜欢笑的人，容易给人较好的印象。

其余的各条，到现在还是和一七四八年刚写下的时候一样恰当。如果考究理由来，即是因为它们都是以尊重他人为出发点的。

例如，你应当常常说话，但不要说得太长。为什么？因为谈话并不是独白。听别人讲话和自己讲话比例应是相等的，许多人只知道发表自己的意见，而不愿听别人说话。虽然常常发言，可以加深别人对你的印象，但长篇大论地说下去，容易使人厌倦而不耐烦。

对什么人说什么话，这道理是很明显的，如果不这样就会引起十分难堪的结果，而在对方脑中，留下一个与你原意相反的印象。尤其是当你批评别人的时候。

写到这，我倒想起一个笑话。有一次，在一个宴会里，某人向他邻座的一位太太说起一位大学校长的事情，他对于

这位校长很不满意，很厉害地攻击了一通。后来这女人问他说：“你认识我吗？”

“不认识，”他问答。

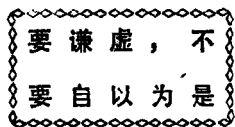
“我就是他的妻子。”

这个人窘住了，隔了一会儿吃吃地问她：“你认识我吗？”

“不。”

“还好。”他如释重担地松了一口气。

从这个故事可以看出来，讲话要小心，稍一不慎便会得罪人。



前面，谈话艺术大师留给我们许多谈话哲理，但最须避免的一个毛病，他却没有列入；而另外一个对于人性更有研究的人——富兰克林，却不曾忽视这件事实。

富兰克林在早年时曾经做了一张表，表上列举各种他所资以改善他自己的美德。许多年来，他一直照着这张表身体力行，并且获得相当的成就。可是，他立即发现还有另一件应该实行的美德，那美德是和谈话有关的。我们且听听他自己的话：

“我的有关美德的表起初只举了十二种；可是有一个朋友好意地对我说，大家都认为我有些骄傲，我的骄傲常常在谈话中表露出来，在辩论什么问题时，我不仅以自己的主张正确为满足，甚至有些盛气凌人的样子。听了他的话，我决意尽力矫正这个毛病；因此，我在表上添列了‘虚心’一项，给这名词一个很广泛的意义，那就是：成熟的麦穗才下垂。”

“我不敢自夸已完完全全做到这一步，但至少在表面上已经改善了许多。我决定避免一切直接触犯他人感情的话，和一切独断自是的言论。我甚至禁止自己使用一切表示肯定的字眼，如‘当然’、‘不用说’等，而代以‘照我看’、‘我觉得’怎样怎样，或‘似乎’、‘好象’怎样怎样……”

“不久我就发觉了这种改变态度的益处，我所参加的谈话进行得格外顺利。我在陈述意见时所用的谦虚方式，使对方更容易接受，说错了话也比较不十分坍台，如果我的话是对的，便很容易使他们舍弃了原有的成见而信服我。”

也许富兰克林对“虚心”这种特性过于重视，但宽容和温和之有绝大的影响，是无可否认的。在谈话中如果用了挑战性的字眼，你的听众就会采取防势，而想办法反击你了。

参加谈话不  
要三缄其口

参加谈话是你对于众人的一种义务。如果你对于所讨论的某个主题可以提供若干意见，你就该拿出来；如果谈话的目的只是为了娱乐，当然你应该尽你一部分的本分。你有什么权利静坐享受着听别人谈话的乐趣，而自己却一直三缄其口呢？

假如你真的没什么话怎么办？无论如何还是想法说一点儿吧，例如：报纸上的一般性新闻、政府的新政策、商业方面的趋势，以及其它许多可以很随便很自然提出的事情，都可以使谈话继续下去。

关于一般性的知识你应该能随时应付。人既是社交的动物，又必须尽力和他人维持良好的关系，那么对于世界周围所发生的事当然应该知道一些。得到这些知识最好的方法便

是常常阅报；还有一个方法是随时留意周围所发生的事，即使最小的事也不要放过；另外还有一个法子，便是多和他人谈话，你和别人不经意谈话的次数愈多，不但可以贮积知识以供将来谈话之用，而且也可以使你谈话的技术更加熟练起来。

做一个谈笑风生的人，很可以促进人我间的友谊，不要认为和别人谈话是件很困难的事，你只要：

①有话可说。

②话讲得恰如其量，恰如其分。

③保持着和善、宽容、殷勤的态度。

如果在谈话终了时，对方能感到欢然意满，那你的谈话就算成功了。



如果你是一个职业青年，那么在你的社交生活中，有一类很重要的人物需要你时时地加以注意。他们是谁呢？就是你的同事、你的上司。

同事，不比一般的朋友。朋友相交，彼此之间，互相都有一点兴趣或需要，否则，也就不会互相吸引，而成为朋友；即使相互接近之后，发现彼此之间不甚投机，那也很容易处理，彼此减少些往来，或者根本不再接近就是了。然而，同事之间，却没有这么方便。

一般人最容易犯的错误，就是常常把公与私的关系混淆不清，常常因私害公，或假公济私，这都是眼光短浅、不识大体的做法。

对一切正当的职业，在任何一个正当的工作单位里面，我们都应该抱着认真负责的态度，先公后私，把工作做好，

这是我们做人最高的原则，最重要的操守。

因此，无论我们对某一个同事，私下有什么不愉快的事情，无论私下我们是多么不喜欢这样的人，但在公的方面，我们还是竭忠尽智和他保持非常良好的关系，绝不在公事上故意和他为难，相反的，反而更要在公事上关心他、帮助他，有什么困难，设法替他解决，诚恳地、和善地跟他一起解决，同心协力把工作做好。

在另一方面，对自己私交上很要好的朋友，也千万不可在公事上随便纵容他们做些对公家不利的事。遇见严重的错误，必须指出来加以纠正，应该利用你跟他的私交，对他加以说明，加以劝告。姑息一个朋友去犯错误，实际上对他只有害处，损了他的人格、害了他的名誉，因此也等于毁了他的前途。

如果你能够在工作上，做到绝对地认真负责，对各种业务做到非常熟悉、老练；对同事做到诚恳和善，对自己的私生活做到严肃、纯正、朴素、勤勉——如果你能够做到这一点，就可以说是已经站稳了自己的脚跟。以后日久天长，许多同事都会团结在你的四周，有工作找你计议，有困难找你商量，有什么纠纷，也找你来排解，到了这个时候，你要对自己要求得更严格。对于那些人品好能力高的同事，更要虚心向他们请教，即使你的地位比他们高，也不要摆架子，仍然保持你一向的谦虚和蔼的态度。

对于品性不好的同事，要处处争取他们的谅解，督促他们工作。遇见他们犯了错误，要及时加以纠正，并且好言好语把他们的错误解释给他们听。一方面不要轻视他们，不要鄙夷他们；另一方面，也不要轻信他们，不要为他们的花言

巧语所蒙骗。在私生活方面，也不要被他们所引诱，以致跟他们一起过不正当的娱乐生活。甚至，误入旁门左道。

对新来的同事，要处处帮助他们，让他们尽快地了解环境，熟悉业务。

对一般同事的工作与生活，也时时加以关心，能够尽一分力量帮助他们的，就去帮助他们，如果遇见重大的困难，自己的力量不够，也可以多联合一些别的同事，用大家的力量去帮助他解决困难。

在一般情形之下，职业生活的成功，可以决定你社交生活的成功。自从你离开了学校，你的大部分生命，都在职业生活中度过，因此如何和同事们相处，实在是一个应该长期注意的问题。

### 打电话也应注意礼节

接着，我们再来谈谈打电话时应该注意哪些事项。因为，不论是在办公室里，或是在自己家里，电话，已经成为社交圈中不可或缺的一种社交工具，自然，打电话时的礼节也不可忽视。

打电话不分地位和身份，只要有事，即可拨个电话给对方。但要注意的是：大家平常工作都很忙，打电话务须言简意赅，用电话聊天是最惹人厌的。

如果你是收话人，当拿起话筒的时候，应该先报自己的名字或公司的名称，只说一声“喂”当然也未尝不可，不过讲求礼貌的人，通常都会先报自己电话号码的。如“喂，三七一九四五〇”或“中华书局，您好”，这时打电话的人就问：“请问王小小姐在吗？”或“麻烦请陈小姐听电话。”对方如果叫你等一下，他帮你去叫人，你就必须紧跟着说一声



“谢谢”！

如果你要找的人恰巧不在，千万不要“喀拉”一声就把电话给挂了，对方一定认为你这个人很没礼貌，下次你再拨电话去，很可能对方就不理你了。你应该很礼貌的把姓名或电话号码告诉对方，请他代为转达，最后的一句谢谢，也是免不掉的。

拨电话的时间，最好是早上八时后及晚上十一时前，太早太晚都不适宜。除非有要事，应先考虑对方是否方便接听。许多人一想到打电话给某人，便立刻跑去拨电话，如果你并没有什么重要的事，而对方正是工作忙碌的时刻，岂不是很让对方为难？

办公室的电话，是办公用的，因此尽量不要作私人用途，也不宜拨电话到别人办公室谈私事。假如你要约女朋友或男朋友晚上见面，那就要在对方下班前十分钟拨电话，因为这时候一般办公室都已作下班的准备了。

以上所讨论的是一般打电话的礼节，下面还有两点，也是我们不容忽视的。

第一、打电话的时候要向电话微笑，为什么呢？因为电话这玩艺终究是机械的，对方看不到我们脸上的表情，尽管你说你是很热诚的，但对方怎么知道？所以你必须用声调来表达出你的友谊的微笑来，对方听了自然会有亲切的感受。

第二、由于现在最好的电话，还不能够将你的原音传达给对方，因此，你在电话中谈话，就不能根据你平时说话的习惯。你要有一种特殊的适合于打电话的节奏和速度，你的音量也要加以调节，太轻太重都使对方听起来不清晰。

记住，别轻视了这具电话，往往一笔生意，一段姻缘，