

韬略智慧系列丛书

田渴新
编著

交际 之方



蓝天出版社

韬略智慧系列丛书

交际之方

田渴新 编著

蓝天出版社

(京)新登字 126 号

责任编辑:周会元

封面设计:雷洪连

交 际 之 方

田渴新 编著

蓝天出版社出版发行

(北京复兴路 14 号)

(邮政编码:100843)

电话:6784244 6788133

新华书店经销

北京丰华印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开本 7.375 印张 160 千字

1994 年 3 月第 1 版 1994 年 3 月第 1 次印刷

印数 1——10000

ISBN7 — 80081 — 493 — 9/Z · 147

定价:6.00 元

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 宋锦华

沈 威 周正舒

魏依萍 许心源

赵文珂

608.04/10

前 言

良好的人际关系,是事业取得成功的客观重要因素,也是人们精神生活的重要方面。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,看来,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、处事、交友的艺术。本书从大量现实生活中去选取材料,分为言之悦、行之悦、意之悦、物之悦四个部分评品是非,教育人们如何处理好人际关系,诚实而非虚伪,善良而非恶意,热情而非轻浮,宽容而非妒忌,在人与人之间架起相互理解、信任的桥梁。

目 录

一、言之悦

[1]	以对方为话题
[6]	怎样同陌 生人交谈
[10]	借“题”发挥
[14]	借“景”发挥
[18]	赞美得法
[22]	“劝架”有方
[26]	生活中应 讲点“好话”
[29]	生活中应讲 点“废话”
[32]	生活中应讲 点“谎话”
[35]	妻子们的禁句

- | | |
|--------|--------|
| [38] | 父母们的禁句 |
| [42] | 什么时代 |
| | 说什么话 |
| [47] | 到什么山上 |
| | 唱什么歌 |

二、行之悦

- | | |
|--------|-----------------|
| [50] | 给人良好的
“第一印象” |
| [55] | 见面少不了寒暄 |
| [59] | 满足对方需
要的称呼 |
| [63] | 夫妻昵称,叫
什么最好 |
| [67] | 握手言欢 |
| [71] | 注意:这是
第一次约会 |
| [76] | 眉来眼去 |
| [80] | 拥抱 |
| [83] | 接吻 |
| [86] | 如何使夫妻
感情升华 |

[90]	怎样和不同性格的人相处
[94]	不该怎样安慰
[100]	首长的指示与指示的手掌

三、意之悦

[103]	溜须
[106]	拍马屁
[110]	戴高帽子
[113]	善于“借光”
[116]	装疯卖傻
[120]	装聋作哑
[124]	难得糊涂
[128]	大勇若怯
[131]	睁一眼,闭一眼
[135]	打圆场
[140]	婉拒之道
[145]	求爱的策略
[148]	战胜羞怯心理

四、物之悦

[151]	待客有道
---------	------

[155]	敬酒
[158]	送礼的艺术
[163]	别出心裁的礼品
[167]	服装的伪装
[172]	让人忘不 了的名片
[175]	打电话的礼貌
[179]	拉近你与他人 的距离
[184]	选准符合你地 位的座位
[189]	善用“居家优势”
[194]	入境问禁， 入乡随俗

附 录

[199]	人们是否喜欢你？
[202]	你了解自己的 孩子吗？
[205]	你了解自己的 配偶吗？
[210]	你们适合建立 哪种夫妻类型？

[216]

你会正确地处
世待人吗？

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,从而使对方的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组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:“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,你和对方都会感情交流地谈话。在开始时,你可能会有某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。

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，搜集轶闻趣事，重大新闻等等。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，就和菲尔普斯聊起来，那时菲尔普斯非常热衷帆船，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，常常有利语言交往的进程，且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，你这是故意和他为难。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，交际双方的凝聚力明显降低。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，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，也常常不见反响，因为这个话题不符合“关心”的要求。但是，在他们谈衣着时，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、态度也不自觉地改变了，双方的人际关系也会由此大进。

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尽是一些你不认识的人；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，不知话该怎么出口。然而，要想扩大我们的交往圈，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。

一般地说，“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，决不是演戏给人看，否则就给人以虚伪的感觉。也决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，我们遇上陌生人时，怎样才能使我们自己打破拘