

走出社交误区

△夏草
杨彬
编著

帮你走出生活误区

丛书
主编 晓阳 夏草 雨昕
黑龙江科学技术出版社

帮你走出生活误区丛书

主编 晓阳 夏草 雨昕

走出社交误区

夏草 杨彬 编著

黑龙江科学技术出版社

内 容 简 介

人生之路,充满了误区。社交中的误区,也是处处存在,时时皆有。

本书就是以人们社交生活为主题,从交友、处世、待人、交谈、修养等方面,精选出近百个稍有不慎就可能陷入误区的问题,加以有理有据地分析探讨,比如,人们对老乡一般是绝对信任的,而书中则提醒“不可事事靠老乡”;人们通常认为以貌取人是错误的,而书中却认为“以貌取人也可行”;许多人以为拒绝别人会得罪人,而书中则明确指出“拒绝并不意味着得罪人”……

本书主题新颖,视角独特,富含哲理,时代感浓,可读可用性强,是渴望社交成功者们必备的好读物。

责任编辑:常 虹

封面设计:孙少江

帮你走出生活误区丛书

主编 晓阳 夏草 雨昕

走出社交误区

夏草 杨彬 编著

黑龙江科学技术出版社出版

(哈尔滨市南岗区建设街41号)

哈尔滨工业大学印刷厂印刷

新华书店总店北京发行所发行

850×1168毫米 32开本 5.125印张 120千字

1996年1月第1版·1996年1月第1次印刷

印数:1—5000册 全套定价:45.80元(本册定价7.40元)

ISBN 7-5388-2876-1/Z·459

前 言

朋友,当你执著地追求幸福,奋力地**开拓事业**,尽情地憧憬未来的时候,你是否常因工作的力不从心而烦恼?是否因上级、同事、朋友对你的看法而不安?是否因涉世之初担心失败而不敢尝试社交?是否因在爱神的微笑面前失之交臂而痛惜不已?是否为怎样才能把自己打扮得漂亮得体而正煞费苦心?是否为一些似是而非的健康观念所困扰?是否因“望子成龙”、“盼女成凤”心切却事与愿违而苦恼不堪?这些就是你生活的误区。本套丛书正是就社交、爱情、健康、饮食、着装打扮、子女教育等方面,针对人们经常遇到的、十分关心的、亟需解决的问题,列举了千余例生活中以错为对的误区。以生动的语言,众多的事例,严密的理论,坦率而友好的态度,帮助人们尤其是年青的朋友们如何摒除烦恼,走出误区,积极进取,投身于更加丰富多彩的生活。

人活着,就要生活,而生活,就要过得更美好。

这就是本套丛书的宗旨。

本书主题新颖,视角独特,富含哲理,有浓烈的时代气息,可读性、针对性强。如果你生活中存在误区,《帮你走出生活误区》则是你的必读之书。

愿朋友们生活得更美好!

目 录

结识·交往·相处

不宜滥送名片·····	(2)
异性交往别想“性”·····	(4)
男士交往切莫随便·····	(6)
切忌在社交中树敌·····	(8)
朋友也不可有求必应·····	(10)
快餐式朋友好得很·····	(12)
交友并非越多越好·····	(13)
相识未必是朋友·····	(15)
不可事事靠老乡·····	(16)
“吃喝不分”并不是好朋友·····	(18)
与女性相处要有分寸感·····	(19)
谈心勿用“灌注式”·····	(20)
“哥儿们义气”非美德·····	(22)
送客不是没讲究·····	(24)
送别勿凄凄切切·····	(25)

社会恐怖症不可怕	(27)
农村青年社交也不无优势	(29)
名人并不神秘	(31)
国内也要尊重“老外”习俗	(33)
对待继父继母更要亲近	(34)
翁婿关系也不好处	(36)
婆媳同性不应斥	(38)
老小相处关键在“小”	(39)
送花有时胜过送钱	(42)
“个人空间”不容忽视	(44)
送礼有时也会事与愿违	(46)
圆滑处世并非不可取	(49)
谦虚未必都是美德	(50)
换位思考也是一种交往艺术	(52)
邻里关系应恰到好处	(53)
君子之交未必淡如水	(55)
好朋友也不可无话不谈	(57)
“不够朋友”也未必是仇敌	(58)
好朋友交往也不可“干涉内政”	(60)
远近亲疏有学问	(62)
委曲求全也是一种胸怀	(64)
莫要忽视交往中的“第一印象”	(65)

处世·待人·交谈

交谈应让对方多说	(70)
说服人应少说多听	(72)
发问决不可粗心大意	(74)

并非人人都会听	(77)
莫忽视自我介绍	(78)
和生人交往要敢找话茬	(80)
安慰人时不妨少说安慰话	(81)
拜访切莫“屁股沉”	(83)
面试要大胆推销自我	(85)
莫忽视时间技巧	(87)
沉默不总是“金”	(89)
亲戚往来也有忌讳	(91)
拒绝并不意味着得罪人	(93)
探望病人少问病	(95)
代沟用不着填平	(97)
给父母送礼也有讲究	(99)
看人“下菜碟”并不错	(101)
“以貌取人”也可行	(104)
恭维话并非都是别有用心	(106)
道歉并不都是认错	(108)
要当好“和事佬”	(110)
互不见面也能成为知心朋友	(111)
交新朋不等于忘记老友	(113)
竞争也是交往的一种方式	(115)
人际交往不能失去“度”	(116)
交往不能没有真诚	(118)
性格相异的人也可以交往	(120)
情义贵在相知	(122)

气质·修养·礼貌

男子汉也要克服小心眼·····	(126)
孤独并不可怕·····	(127)
人丑莫自卑·····	(129)
吸烟并不潇洒·····	(131)
礼物赠别人,喜悦在己心·····	(132)
男士并非见美就爱·····	(133)
幽默不等于乱开玩笑·····	(135)
盲人并不忌讳说“看”·····	(137)
肢体残疾者前禁说“瘸”·····	(138)
聋哑人前勿“喊叫”·····	(139)
礼节不是畏途·····	(140)
人言并不可畏·····	(141)
作客禁防失态·····	(143)
莫将舞场当情场·····	(144)
“上帝”也要文明礼貌·····	(146)
粗犷并不是青年工人的美德·····	(148)
乘坐汽车也有规矩·····	(149)
打电话也有大学问·····	(150)
与陌生人交往应把握分寸·····	(152)
莫排斥弱智者·····	(153)

ZOU CHU SHE JIAO WU QU

ZOU CHU SHE JIAO WU QU

[illegible]

结识 · 交往 · 相处

不宜滥送名片

名片，是现代社会颇为流行和常见的交际载体。

名片大致可分三种，一种是拜访人用的，一种是附带商业用途的，另一种是用来在某一个特别日子，或特殊情况表达感情的。具有商业用途的名片，在礼貌上是不能拿来在社交时用的。

在西方社交生活中，拜访用名片曾占了很重要的地位，有的不仅在拜访时用，两个初次结识的人，也常常喜欢互递名片。

名片是一张长方形的卡片，上面印有自己的姓名。我国使用名片，可追溯到汉朝，当时谓之“谒”，汉末称之为“刺”。从这一名称来看，名片最早的用处，应该是拜会客人时，专门用来通报身份的。

现代的社交场合中，由于人与人交往频繁，名片的作用，更见普遍。名片的用途，也不仅仅是通报身份了。

名片的式样，有多种规格，可随自己的喜好印制，承印的厂家有各类样张，供你参考选择。普遍有下面三种：

专印自己的姓名，这类名片最大方，是拜会朋友常用的。

印上自己姓名、地址和电话，这是最完整的名片，公私场合都可以应用。

有许多人，因为业务需要，用两种文字印制名片，正面用中文，另一面用英文。有的还附有自己的头像。有的把名片上的姓名和电话号码，印在可贴胶上，撕下来可贴在电话目录上，甚是方便。

当然，样张选不中，可以自己亲自设计一个，突出个性，独出心裁，与众不同，给人一个惊奇。

名片，虽是社交时送人的，但是，不想深交的人，匆匆见面的人，对他们只需点头微笑一下，或握握手寒暄一句即可，不必送名片。很熟悉的人也不送名片，除非你的情况有了新的变化。所以，名片虽是送人之物，滥送别人也无益。

在现代生活中，最常用名片的时候，是下列几种情形：

送礼物时，名片常常包在礼物里面，或附粘在礼物外面。当然，

这份礼物是要他人代送时才附名片，自己亲送就不必用名片了。如果在名片上要另附别的话时，应该把名片放在信封中并封口。

送鲜花时，西方人习惯把自己的名片附在花上，可以用双折卡片，并亲笔签名。

非正式邀请时，如果你是邀约很熟的朋友小聚时，可用名片代替请柬，只需在名片上写明时间和地点。朋友送东西或寄书信来，也可拿名片代收条或谢帖。

写介绍信时，有人写信介绍你去见某人，如果你怕直接去找那个人不太方便，可以把自己的名片附在介绍信中，送给那个人，在名片上写明联络的地址或电话号码。如果那个人不愿见面，彼此也不会觉得尴尬。

节日所用的名片，市场上到处可以买到，不需自己印制。

新年、春节、圣诞节、情人节等节日，来临相距不及一周时，送到应送的人的手里最为合适。节前太早或节后太晚都不可取。

寄发贺卡式名片应有分寸。有许多人不分亲疏，不考虑是否经常见面，滥发一通，流于形式，实不可取。比较合理的方式是只寄贺卡给你真正要致意的人，而他又是不跟你住在同一个城市，难得有机会碰面的人。

寄发贺卡名片，还须注意一点，如果你只在信封上写上朋友的姓名，那实在是谈不通又不够礼貌的事。不论贺卡上是否印了你的姓名，都应该亲笔写几句有特点的、有针对性的话，这才有亲切感，情深意浓，引发思念，激起美好回忆。否则，一张只有规范的汉字，冷冷的贺卡，会使你的朋友觉得，你不寄给他，反而会好过些。

在选购贺卡时，必须仔细地读一读卡片上印的句子，用中英两种文字印制的，尤其要仔细了解后才能用，以免用错了对象，被对方引为笑柄。

寄贺卡给朋友时，如果对方已非单身，收信人应以夫妇两人为对象，不可以省掉他的太太或她的先生。

不论是在什么情况或什么节日，你都可以找到适当的卡片来表达情意。朋友订婚、结婚、过生日、结婚纪念、生孩子等，你都可以行之有效地选购贺卡名片寄去。但是，切记别忘了，也要在贺卡名

片上亲笔写上几句有特点的话,再亲笔写上你的名字。此时,友谊、温情,会力透纸背,浸润朋友身心。

异性交往别想“性”

男女交往要有平常心,要有个“度”。

男女之间,应该有正常的交往,然而,由于“性”的困扰,仍使人心有余悸。

当今是开放的社会,应使自己用一个平常心,与异性交往正常化。

关键是把握住:异性交往,别想“性”。

千万别把友谊当爱情。男女相处,原本极自然,极正常的。可其中一方错把友情当爱情,特别是在另一方已经明确表示相互的关系是朋友关系时,一方仍然固执地以爱情决定自己的言行,这便会影响俩人关系。双方开始见面,说第一句话,办第一件事,都不应有“性”的遐想。一男一女,交往办事,有没有“性”的吸引呢?当然有。特别是一见钟情,或是相见恨晚,或是谈话投机,更是性吸引力的来源。定位在朋友一档之上,需要有铁一般的自制力。否则,越位犯规,是要从友谊场上被罚下的。

有一个已婚男青年,一天,去到一家外国商社办事时,接待他的是一个天生丽质,谈吐得体,气质脱俗,极为媚人的少妇。由于业务上的关系,他们之间常常来往,后来成为很要好的一对朋友。有时,工作之余,他们常常相约在酒吧对饮畅谈,倾诉心中的困扰和业务上的一些情况。他们朋友般相处了好几年。有些不便与同性朋友交谈的心里话,也向异性朋友敞开了心扉,获得了从同性朋友处得不到的愉悦和满足。如果他们始终能掌握住这一“度”数,那他们的友谊会天长地久的。可是他们竟没有把握住自己感情的闸门,一天,他们在家中相聚时,一时性起,打开了感情的闸门,感情的洪水咆哮而出,这一天,他们犯了规。从此,他们的友谊变味了,终结了,取而代之的是情人关系,一发而不可收,他们觉得俩人做得天

衣无缝。事实上,没有不透风的墙。这一隐情暴露后,终于在各自的家中引起轩然大波。一方夫妻反目,热战不断,无一宁日,以离婚告终。一方的配偶能面对现实,理性对待,亡羊补牢,化险为夷,夫妻重归于好。你看,只因“犯规”,连开初时的美好友谊也一同埋葬。怨谁呢?当然是当事者自己。当初他们在友情上不越雷池一步,固守防线,在友谊层面上交往,那该多好。自然,如果双方都是未婚男女,以友情始,以爱情终,这是一种自然而然的发展,顺其自然,天然趣成,福祉不浅。

与异性朋友相处,言谈举止不可失当。如果有相识的异性,不时交往,并划定在朋友圈内相处,那就把一切的言谈举止,定位在朋友圈内,超出朋友范围的过格的言谈举止都要禁绝。有些人,在异性面前过于注重对自己的看法,交往中相处时显得畏畏缩缩,很不自然,这反而不能引起对方的好感。产生这一情况,说明在这人的潜意识里,还存有对异性朋友不安分的遐想,在心灵深处还没有把这位异性朋友当成纯真的朋友。这种情况出现时,你要有所警惕,不可突破友谊与爱情防线。要知道这个防线,常常在一闪念之中就飞越过去了。所以,在异性朋友面前还是大大方方,自自然然,该说要问,一如平常为好。

与异性相处不可不注意时间、场合。有些人,虽然与异性交往中显得彬彬有礼,不失风雅,但是,由于没有充分考虑到交往时间或空间的适当性,也影响了交往。从交往时间看,有些人在与异性交谈时,似乎有意拖长时间,以为多说几句,总比少说几句好,其实不然,说话要有质量,“十不如一”不如“以一当十”。无话找话,对方不好意思拒绝,可心里会产生对你厌烦情绪,交谈一旦结束,对方如释重负,心里会说:“以后可不敢与他(她)交谈了。”有了这种离心想法,见你会躲开,你怎么能结交异性朋友呢?有些人与异性交往则不考虑场合,自以为没有关系,可对方在这种场合交往,如坐针毡,心情紧张,十分不快,友谊也难发展。

要了解对方的忌讳,不可犯忌。有些人与异性交谈时,不善于了解对方的忌讳,常常提出一些令对方窘迫、尴尬、烦恼,或者不愿回答的事情和问题。这种谈话的效果太差,会使对方觉得“此人谈

话没水平”。在得出这样结论之后，对方会看不起你。不论是谁，都不愿与一个“没水平”的人交朋友的。

男士交往切莫随便

男士之间的交往，以为都是男性，没有异性间交往那样多的忌讳，也没有女性交往时那样小气。一般认为，男子汉之间的交往，容易相处，往往随随便便，不太注意礼节与分寸。其实，男士交往并非如此简单。男士交往，虽与女士与女士，女士与男士之间的交往有许多不同，也同样要给予特别的关注。

不可食言。交往不仅需要花费时间，还要花费精力。用去了时间和精力，得到的是信任和朋友。所以，有索取就有付出，有付出就会有获得。人世间的辩证法就是如此。“君子一言，驷马难追”。是说那些说话算数的男子汉式的交往，即答应别人的事，无论办起来有多么难，也要竭尽全力去做；求别人办事时，无论多么容易也要设身处地为他人着想。说话不算数的人，不会受到欢迎，无论是朋友相处还是办事业，都不会有多少支持者的。

不可故意表现自己。人多时不要什么事都往前抢，总是表现自己，爱出个风头，把自己总摆在中心的位置上，又打手势，又指挥别人，以为自己无所不知，无事不晓，有时用手拍一拍说话人的背说：“你等会再说，让我先说。”其实这种人自我感觉良好，可在别人的眼里是令人讨厌的。

不可过分地关心别人隐私。关心别人胜过关心自己的人不少。一见面问：“你干啥呢？”成了中国人的口头禅。你管别人干什么？你自己正在干什么，将要干什么，清楚不清楚？外国人与中国人不一样，他们习惯于只埋头干自己的事，今天干啥，明天干啥，后天干啥，有计划，有指标，天天忙忙活活；而对别人的事一般不管不问，不关心，不打听，他们认为，别人的事，是别人的隐私，别人自己会安排的。而国人正好相反，爱打听别人的事。什么夫妻反目了，快要离婚了，搞第二职业发财了，等等，总爱打听，成了非职业“侦

探”。发生在我们身边的事很多，我们不一定什么事都要知道，特别是有些个人的生活事，不需要，不愿意别人知道，你就不要刨根问底，更不可到处向别人打听。爱打听别人隐私的，在社交场上是不受人欢迎的。

不可做别人忌讳的事。每个人都有自己一定的生活方式，喜欢什么，忌讳什么，都有自己的个性，在社会交往中，对别人忌讳的事要避开，不要触犯。比如，有的人，不愿意谈婚姻方面的问题，不愿意别人问起他的妻子和孩子的事，你就不要贸然去问类似的问题，否则，别人是不高兴的。曾经有一个人，妻在多年前去了美国，开始隔三间五来一封信，之后，来信渐少，终于无信可来，不知下落，其实是妻子抛弃了他。两人无孩子。来到一个新单位，有人出于关心，便问他：“你爱人在什么单位？孩子多大了？”结果挨了这人一顿“刺”，很不高兴地说：“你们怎么这么庸俗，总爱问这些事！”这就是犯了忌讳，此人的“这壶水不开”，而你却“哪壶不开提哪壶”。结果是可想而知的。

不可漫不经心与人交谈。与对方交谈时，要注意力集中，不能谈话时不看着对方，在神态上表现出一种漫不经心的样子。这是不礼貌的，也不尊重对方。听对方的谈话时，要双眼看着对方，对方讲的一些问题，你认为是关键或重要的地方，可以随着对方的话音不时地向对方点一点头儿，表示你听懂了或者同意对方的意见，这会激起对方交谈的欲望，增加对方对你的信任和尊重感。

不可自我吹嘘。人在谈话中需要向对方推销自己，让对方尽快地了解自己，尽可能地产生信任度。但是，这种自我介绍需要很好地把握，不能把话说得太满或过分。太满，交谈时遇到一些问题你就不好周旋；过分，给对方的印象就是自我吹嘘。急于表白自己的人，反而得不到预期的效果，不如朴实无华的人，让对方从实践中了解自己。开始交往时，你言语少不能说明你没文化、缺少社交知识，只能表明你更加成熟、老练，只有在需要讲话时，你再把话讲清，这样更能取得对方的信赖。

不可揭对方的短处，不可拿对方的缺陷开玩笑。任何一个人，无论是老朋友还是新相识，对其缺点和毛病应提出批评、帮他改

正,这是交友之道,但绝不可揭人之短进行人身攻击。人都有自尊心,容不得别人伤害。哪怕是无意中的伤害也是不允许的。这就好比在瘸子面前不说地不平一样。凡是对他人有伤害的话,在交谈时都不要讲。如果对方有某方面的缺陷,绝不可拿来做话题,开玩笑更要禁绝,谈话中的内容一旦涉及对方的缺陷,也应及时找话题岔开。切记,不要往有缺陷的伤口上撒盐。

不可谈大家都不愉快的事。交往中,什么样的事,什么样的人可能遇到,交谈中要注意不谈论使他人不高兴的事,因为这些扫兴的话会冲淡交谈情趣,影响交谈的效果。

另外,在社交场合,交谈时还要注意不要打断别人的话题抢话说。有些火气盛的青年在与别人交谈时,总感到对方讲话慢,没有把话说到点子上,这样就经常出现抢话说的现象,这样容易打乱对方的思路。其实,语言这东西,不同的人有不同的表达方式,有些人先铺路后讲观点,有些人先亮观点后解释,我们都要适应。

切忌在社交中树敌

在社会交往中,与各种人打交道,难免与一些人发生矛盾,处理得好,可以化干戈为玉帛,处理得不好,就会结下冤仇。“多个朋友多条路,多个仇人多堵墙”,这个道理极对。在社会上,树敌过多,不仅会使您在生活中处处碰壁,也会使正常工作遇到种种麻烦。

要避免树敌,你就不要轻易指责别人。指责,是对人自尊心的一种极大伤害。它只能促使对方起来维护他的荣誉,为自己辩解;即使当时不能,他也会记下你这一箭之仇,日后寻机报复。人的本性就是这样,无论他多么不对,都宁愿自责而不希望别人来指责。差不多人人如此,几乎没有例外。当你指责别人时你应记住,指责就像放出的信鸽一样,它总要飞回来的。指责使你得罪了对方,对方也必定要在一定的时候来指责你。

即便是对下属的失职,指责也是徒劳无益的。如果你只是想要发泄自己的不满,那么你得想想,这种不满不仅不会为对方所接

受，而且还为自己树了一个敌手；如果你是为了纠正对方的错误，那为什么不去诚恳地帮助他分析原因呢？手段应当是为目的服务。唯有不良的动机，才会采用不良的手段。在自己的面前或身后树立一个个的敌手，也就等于在前进的道路上为自己设下了障碍。许多成功者，他们从不指责别人，从不说别人的坏话并以此反衬自己高明。面对可以指责的事情，你完全可以这样说：“发生这种情况真遗憾，不过你肯定不是故意这么做的，是吗？为了防止今后再有此类事情发生，我们可以分析一下原因……”这种真心诚意的帮助，远比指责的作用明显而有效，不会树敌，只会加深友谊。

他人明显的谬误，你最好不要直接纠正。否则，好象故意显得你高明，因而伤了别人的自尊心。在生活中一定得牢记，凡是非原则之争，要多给对方以取胜的机会。这样不仅可以避免树敌，而且也许已使对方的某种“报复”得到了满足，可以“以爱消恨”。口头上的牺牲有什么要紧，何必结怨伤人？对于原则性的错误，你也得尽量含蓄地进行示意。既然你原意是为了让对方接受你的意见，何必让伤人的举动来“逞能”。微笑、眼色、手势都能表达你的意见，唯独不要直接说“你说得不对”、“你不知道”等等，因为这等于在告诉并要求对方承认：“我比你聪明，我一说你就能改变观点”，而这实际上是一种挑衅。

商量的口吻，请教的态度，轻松的语言，使别人在不知不觉中接受你的劝告。要知道，只有很少一部分人的思想是符合逻辑的，大多数人生来就具有偏见、嫉妒、贪婪和高傲等，人们一般都不愿改变自己的意见。若有错误，往往情愿自己改变。如果别人策略地加以指出，他也会欣然接受并为自己的坦率和求实精神而自豪。问题是，你得让他们有这种感受和体验。

由于你的过失而伤害了别人，你得及时向人道歉。这举动可以化仇为友，彻底消除对方的敌意。说不定你们今后相处得更好。“不打不相识”这一谚语包含着这一哲理，既然得罪了别人，当时你自己一定得到了某种“发泄”，与其等待别人的“回泄”到来，不知何时飞出一支暗箭，远不如主动上前致意，以便尽释前嫌。廉颇与蔺相如“将相和”的历史戏一直在演。廉颇自恃积功过人，多次羞辱后