

■ 注重全面素质的培养  
■ 奠定灿烂人生的基础

# 跨世纪青少年素质优化工程丛书

主编 沈德立 傅安球

## 在你我他这盘棋中走出高招

林洪平 张健 著

ZAI NI WO TA ZHE PAN QI ZHONG  
ZOU CHU GAO ZHAO



南开大学出版社

跨世纪青少年素质优化工程丛书

# 在你我他这盘棋中走出高招

林洪平 张 健 著

南开大学出版社

**在你我他这盘棋中走出高招**  
**林洪平 张 健 著**

---

南 开 大 学 出 版 社 出 版  
(天津八里台南开大学校内)  
邮编 300071 电话 23508542  
新华书店天津发行所发行  
河北永清第一胶印厂印刷

---

1998年1月第1版      1998年1月第1次印刷  
开本:850×1168 1/32      印张:6.25 插页:4  
字数:126千

ISBN 7-310-01044-2  
G·146 定价:7.50元

## 序 言

青春的本质,不是粉面桃腮,不是朱唇红颊,也不是灵活的关节,而是坚定的意志,丰富的想象,饱满的情绪,也是荡漾在生命甘泉中的一丝凉意。

青春的内涵,是战胜怯懦的勇气,是敢于冒险的精神,而不是好逸恶劳。……年岁虽增,但并不催志;衰老的成因,是放弃了对理想的追求!

这是一位青少年学生抄录的一篇“座右铭”中的一段话。这段话虽然不能概括青春本质和内涵的全部,但对人们的启示是强烈而富有激发性的。尤其对正拥有青春年华的广大青少年来说,更具有明显的警世作用。因为无论如何,这段话已经涉及到了“素质”问题,而“素质”作为一个人的根本品质,就是由诸如思想政治品质、道德品质、智能品质、情感品质、意志品质、交际品质以及其他各种个性心理品质所构成的。所有这些品质的综合表现,就是人们常常所说的“素质”。

青少年阶段是认识中的黄金时期,这是不言而喻的,但这并不意味着他们在心理上已经成熟,也不意味着他们已经自然而然地有了良好的“素质”。心理上成熟是有一个过程的,良好的素质是需要逐渐培养的。这个过程实际上就是不断磨练、不断修养、不断优化、不断完善的“心理断乳”过程,这种培养实际上也是通过各种教育和自身努力,使自己与社会现实之间的关系,在不断调整、不断矫正、不断适应、不断和谐之中体现出来的。

现在的青少年是跨世纪的人才,历史赋予他们的使命是艰巨而光荣的,这就要求他们具有比以往任何一代的青少年更为良好的素质。为此目的,我们应南开大学出版社之约,主编了《跨世纪青少年素质优化工程丛书》,以使广大青少年能了解自身在青春期的身心变化及其特点,了解这些身心变化及其特点在自身发展中的积极意义以及处理不当可能带来的消极影响,了解自己在日常生活、学习和工作中可能遇到的从未有过的种种困难和挫折并掌握处理技能,从而使他们能够及时地把握时机,通过适当的自我调控和艰苦的磨练,使自己在各方面都能得到良好的发展。同时也希望这套丛书能对广大家长和教师有所启迪,使他们能在更好地掌握青少年身心变化及其特点的基础上,确立正确的教育观念和教育方法,调整期望方向,把培养和教育重点真正放在“素质”的优化上,以便切合日新月异的社会现实,更有的放矢地对青少年进行行之有效的帮助和指导。

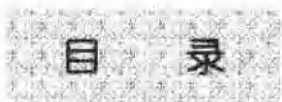
《跨世纪青少年素质优化工程丛书》由《让你拥有现代人的性格》、《钢铁般意志这样炼成》、《修身方能治平天

下》、《在你我他这盘棋中走出高招》、《苦涩的青春不属于你》、《开启潜能宝库的金钥匙》、《学海中冲浪并不难》、《走出应试心理失常的误区》等各分册组成,各分册自成体系、独立成书而又彼此配合、相互关联。

这套丛书既然主要以广大青少年为读者对象且使他们读后有所得、有所行,我们编纂这套丛书的要求就要定位在知识性、通俗性、生动性和操作性上。知识性是丛书的灵魂,为了保证所涉及知识的科学性,各分册作者都是研究青少年心理的理论工作者和教育工作者,而且都有丰富的实践经验。通俗性是丛书的基点,为了避免学术性概念可能给青少年带来的阅读上的困难,几乎都用了青少年易于理解的语言作了通俗易懂的处理。生动性是丛书的风格,尽量符合青少年形象性强的特点,做到行文活泼,有吸引力,使青少年阅读时饶有趣味。操作性是丛书的目标,使青少年能按照丛书各分册所提示和说明的简便易行的途径和方法自行加以调适,以达到全而提高青少年素质水平的目的。总之,我们编纂这套丛书只有一个心愿,那就是希望这套丛书能真正成为跨世纪青少年在成长道路上相伴相依的益友。愿广大青少年都能成为具有高素质的跨世纪的栋梁之才。

沈德立 傅安球

1997年7月1日



|         |            |
|---------|------------|
| 序言..... | 沈德立 傅安球(1) |
|---------|------------|

## 第一篇 交往实质篇

|                       |      |
|-----------------------|------|
| 一、世纪之交的人际交往 .....     | (1)  |
| (一)什么是人际交往.....       | (1)  |
| (二)人际交往的特点.....       | (4)  |
| (三)人际交往的类型.....       | (5)  |
| 二、人际交往的原则.....        | (12) |
| (一)平等原则 .....         | (13) |
| (二)尊重原则 .....         | (13) |
| (三)信用原则 .....         | (14) |
| (四)互利原则 .....         | (14) |
| (五)宽容原则 .....         | (15) |
| (六)适度原则 .....         | (17) |
| 三、人际交往发展的影响因素和趋势..... | (19) |
| (一)影响人际交往发展的因素 .....  | (19) |
| (二)人际交往发展的趋势 .....    | (22) |

## 第二篇 交往方式篇

|               |      |
|---------------|------|
| 一、信息沟通方式····· | (28) |
| (一)语言沟通·····  | (28) |
| (二)非语言沟通····· | (34) |
| 二、相互认知方式····· | (39) |
| (一)印象的形成····· | (40) |
| (二)自我认识·····  | (41) |
| (三)印象整饰·····  | (42) |
| 三、交互作用方式····· | (43) |
| (一)模仿·····    | (44) |
| (二)竞争·····    | (47) |
| (三)合作·····    | (48) |
| (四)利他行为·····  | (50) |

## 第三篇 交往心理篇

|                         |      |
|-------------------------|------|
| 一、青少年人际交往的心理效应·····     | (53) |
| (一)首因效应·····            | (53) |
| (二)近因效应·····            | (56) |
| (三)威信效应·····            | (57) |
| (四)自己人效应·····           | (58) |
| (五)皮克马利翁效应·····         | (59) |
| 二、青少年人际交往的心理障碍及其调节····· | (61) |
| (一)自卑心理及其调节·····        | (61) |
| (二)羞怯心理及其调节·····        | (65) |
| (三)嫉妒心理及其调节·····        | (69) |

|                   |      |
|-------------------|------|
| (四)猜疑心理及其调节 ..... | (72) |
|-------------------|------|

#### 第四篇 交往要件篇

|                    |      |
|--------------------|------|
| 一、择友 .....         | (77) |
| (一)古人择友之道 .....    | (78) |
| (二)欲交友须先读人 .....   | (79) |
| (三)横向交往与纵向交往 ..... | (80) |
| 二、空间 .....         | (83) |
| (一)影响交往距离的因素 ..... | (83) |
| (二)缩短交往距离的途径 ..... | (85) |
| 三、时间 .....         | (90) |
| (一)把握交际时间 .....    | (90) |
| (二)选择交际时间 .....    | (92) |
| (三)利用交际时间 .....    | (94) |

#### 第五篇 交往礼仪篇

|                |       |
|----------------|-------|
| 一、个人交往礼仪 ..... | (97)  |
| (一)拜访 .....    | (97)  |
| (二)迎送 .....    | (99)  |
| (三)送礼 .....    | (101) |
| (四)献花 .....    | (103) |
| (五)电话 .....    | (104) |
| (六)书信 .....    | (106) |
| (七)约会 .....    | (109) |
| 二、社会交往礼仪 ..... | (110) |
| (一)称呼 .....    | (111) |

|                |       |
|----------------|-------|
| (二)介绍 .....    | (112) |
| (三)握手 .....    | (113) |
| (四)鞠躬 .....    | (115) |
| (五)设宴 .....    | (116) |
| (六)赴宴 .....    | (117) |
| (七)舞会 .....    | (119) |
| 三、涉外交往礼仪 ..... | (121) |
| (一)通信 .....    | (121) |
| (二)交谈 .....    | (123) |
| (三)餐饮 .....    | (126) |
| (四)禁忌 .....    | (129) |

## 第六第 交往情境篇

|                   |       |
|-------------------|-------|
| 一、窘境的处理的方法 .....  | (134) |
| (一)自嘲自贬法 .....    | (135) |
| (二)曲解化窘法 .....    | (137) |
| (三)反嘲斥谬法 .....    | (138) |
| (四)打岔法 .....      | (138) |
| 二、紧张气氛的调节方法 ..... | (140) |
| (一)挤压法 .....      | (141) |
| (二)放松法 .....      | (141) |
| (三)想象法 .....      | (142) |
| (四)微笑法 .....      | (143) |
| (五)逗趣法 .....      | (144) |
| 三、冲突的化解方法 .....   | (145) |
| (一)幽默法 .....      | (145) |

|                 |       |
|-----------------|-------|
| (二)回忆法 .....    | (146) |
| (三)演“双簧”法 ..... | (147) |
| (四)道歉法 .....    | (148) |
| (五)面释法 .....    | (150) |

## 第七篇 交往技巧篇

|                      |       |
|----------------------|-------|
| 一、待人处事技巧 .....       | (152) |
| (一)待人技巧 .....        | (152) |
| (二)处事技巧 .....        | (157) |
| 二、交往相处技巧 .....       | (161) |
| (一)与各种类型的人交往技巧 ..... | (161) |
| (二)与各种类型的人相处技巧 ..... | (163) |

## 第八篇 交往素质篇

|                  |       |
|------------------|-------|
| 一、出众的风度 .....    | (168) |
| (一)得体的着装 .....   | (169) |
| (二)优雅的举止 .....   | (171) |
| (三)礼貌的谈吐 .....   | (174) |
| (四)适当的表情 .....   | (174) |
| 二、迷人的魅力 .....    | (175) |
| (一)展现自己的魅力 ..... | (175) |
| (二)魅力交际的深化 ..... | (177) |
| 三、理想的性格 .....    | (179) |
| (一)性格与交往 .....   | (179) |
| (二)性格的塑造 .....   | (180) |
| 四、良好的人缘 .....    | (182) |

---

|                      |       |
|----------------------|-------|
| (一) 诚以待人 .....       | (182) |
| (二) 宽大的胸怀和气量 .....   | (183) |
| (三) 投之以情, 还之以礼 ..... | (183) |
| (四) 尊众人, 服万众 .....   | (184) |
| 后记 .....             | (186) |

## 第一篇 交往实质篇

### 一、世纪之交的人际交往

#### (一)什么是人际交往

一个人除了学习和工作、吃饭和睡觉之外,还要交往。古希腊哲学家亚里斯多德曾说:一个生活在社会之外的人,同人不发生关系的人,不是动物就是神。如果人完全脱离了人际交往,脱离了社会,人就不再是人,而成为动物。家庭生活要与父亲或母亲打交道,上学读书要与老师和同学打交道,打球要与球友们打交道,上街买东西要同售货员打交道,如此等等的人际交往是维持人们正常生活的基本条件。

美国心理学家沙赫特曾做过这样的实验:他以每小时15美元的酬金先后聘请了5位自愿者进入一个与外界完全隔绝的小屋。在屋里除提供必要的物质生活条件

外,没有任何社会信息输入,以此观察人在与世隔绝时的反应。结果,其中一个人在小屋里只呆了2个小时就出来了,三个人呆了2天,最长一个人呆了8天。这位呆了8天的人出来说:“如果让我再在里面呆1分钟,我就要疯了。”实验证明,没有一个人愿意与其他人隔绝,人们都害怕孤独。

国外有的学者估计,人们在日常生活中,每天除8小时的睡眠时间之外,其余16小时中约有70%(10小时左右)的时间,都在进行着人际交往。可以这样说,没有人际交往,就不能形成和发展人的各种社会关系,就不能有人们对自然的关系,就不会有生产,人际交往是人类社会的本质特征。

那么,什么是人际交往呢?交往在英语中的涵义有通讯、传达、交流、意见的交换等。在汉语中又称为交际。“交”有接合、通气、赋予的意思;“际”有接交、接纳、交合、会合、彼此之间等意思。人际交往是指在社会活动过程中,人与人之间传递信息、沟通思想、交流情感以及相互施加影响而发生的相互作用和心理联系过程。我们可以从以下六个方面来理解:

(1)具有两个或两个以上的人。两个人构成了人际交往的最基本单位。单个人所进行的活动尽管可能涉及另外的人,但也不能称为交往;同时,交往中的个人都具有自己的个性心理特征,每个人的个性特征都会直接影响交际过程。

(2)具有特定的交往动机。人的任何交往活动都是由特定的动机驱使的,是为了满足某种需要而进行的。交往

动机表现为人的预期目的、愿望、要求、兴趣爱好等。动机所指向的目标可能是物质的,也可能是精神的。由于每个人的个性心理特征不同,每个人的交往动机也就不同。另外,有的人出于某种原因,有可能掩饰自己真实的交往动机。

(3)具有相互认知。交往中的人与人之间存在相互的觉察、了解以及彼此基础上的相互理解。同时,伴随着相互认识,每个人都会有感情的移入,产生爱或恨、喜欢或不喜欢、满意或不满意、尊重或蔑视、想念或忘怀等等的情感倾向。

(4)具有相互沟通。人际交往的过程是信息交流的过程,是各种思想、观点、情感、态度等等的交流过程。而这一过程能够顺利进行的基本保证是人与人之间的相互沟通。它既包括认识上的沟通,也包括情感上的沟通。沟通可能以语言为媒介,也可能以非语言为媒介。其中信息沟通是产生相互认知、达到交际目的、建立人际关系的基础。

(5)具有思想和行为上的互动。在人际交往中,一方发出的信息刺激会引起另一方的思想和行为上的反应,这种反应又会作为新的信息刺激作用于对方,由此产生双方的相互作用和相互影响。如果两个人之间的思想互动比较融洽,说明彼此间的关系比较亲近和友好;相反,两个人之间的思想互动比较困难,说明二者的人际关系一般化或比较疏远。可见,人际交往离不开人与人之间的思想互动,并随着思想互动的发展而发展。人际交往又是行为互动的过程,在现实生活中诸如帮助、模仿、合作等

等的互动行为,使人们的生活丰富多采,形成了诸多的人际关系。

人的行为是受思想支配的。思想上不能沟通,行为上的交往就会受到限制。小伙子通过某种行为方式把爱慕之情传递给了姑娘,但姑娘没动心,或从心理反对,无疑行为上的交往就要受到影响。可以说,人际交往是人与人之间思想互动与行为互动的有机结合。

(6)具有一定的交往情境。人与人之间的任何交往都是在一定的社会背景和现实社会环境中进行的,特别是交往时所处的现实微观环境会给交往带来直接的影响。

上述六个方面贯穿于整个人际交往过程中,同时每一个方面都会直接影响人际交往的效率和效果。

## (二)人际交往的特点

人际交往是一种社会行为,是一个复杂的人与人之间的联系过程。其特点主要有:

(1)人际交往的双方都是主体,是双方互动进行的交流过程,具有主动性和对称性的特点。

(2)人际交往能调整双方的关系,即双方都既是主体又是客体,具有双重角色的特点。这种互动不仅能交换信息,也能影响对方的心理与行为,并进一步影响双方的关系。

(3)人际交往的基础是双方掌握着统一的或大体相近的符号系统。这一符号系统既可以是语言的,也可以是非语言的,因而具有同一性的特点。

(4)人际交往中还可能会产生较为特殊的心理沟通

障碍,表现出交往的差异性或非同一性的特点。这种差异或障碍是由社会或心理因素引起的。由社会因素引起的交流障碍,主要是由交流双方对交流情境缺乏统一理解而造成的。两个地位或信仰、职业有较大差异的人,即使使用同一语言交流也很难达到相互沟通。人际交往中的心理障碍则是由交往者个人心理特点决定的。

### (三)人际交往的类型

人际交往从不同的角度分类,主要有以下几种类型:

#### 1. 正式交往和非正式交往

从信息传递的组织程度来看,人际交往可分为正式交往和非正式交往。

正式交往是通过组织明文规定的渠道进行信息的传递和交流。例如组织规定的汇报制度,定期或不定期的会议制度,上级的指示按组织系统逐级向下级传达,下级的情况逐级向上级反映,群体间的公函往来等等。其交往形式有以下五种:

(1)链式。表示五个人组成一条直线的等级链,逐级传递。只能上下纵向运行,而没有横向联系。如上级单线向下级逐级下达命令,或下级单线向上级逐级汇报情况,都是链式。如图 1-1。

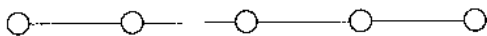


图 1-1

(2)轮式。表示一个上级向四个下级下达命令,四个下级各自向上级汇报情况,四个下级之间没有横向联系。