



青少年成长必读的 交际艺术

王振山 李倩 主编



分享人生的快乐与痛苦。

既有对**现实**生活的冷观和深思，

又有对**虚拟**生活的夸张和幽默。

全国百佳出版社

 江西美术出版社

青少年 成长必读的 交际艺术

王振山 李倩 主编



全国百佳出版社

江西美术出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

青少年成长必读的交际艺术/王振山, 李倩主编.
——南昌: 江西美术出版社, 2013. 1

(青少年成长必读)

ISBN 978-7-5480-2001-1

I. ①青… II. ①王… ②李… III. ①心理交往—青少年读物 ②心理交往—少年读物 IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 018320 号

出品人: 陈 政

责任编辑: 刘 滢

企 划: 北京江美长风文化传播有限公司

青少年成长必读的交际艺术

主 编: 王振山 李 倩

出版发行: 江西美术出版社

地 址: 江西省南昌市子安路 66 号江美大厦

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京一鑫印务有限责任公司

开 本: 889mm×1194mm 1/16

印 张: 13

版 次: 2013 年 1 月第 1 版

印 次: 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5480-2001-1

定 价: 25.80 元

本书由江西美术出版社出版, 未经出版者书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书的任何部分

版权所有, 侵权必究

本书法律顾问: 江西豫章律师事务所 晏辉律师

赣版权登字—06—2013—058



前言

人生是一部丰富绮丽的皇皇巨著，社会是一幅斑驳陆离的优美图画，在美丽的青春岁月里，青少年如何适应社会，在复杂的成长环境里生存发展，让生命既充满阳光和雨露，又承担相应的社会责任和义务，是每一个成长中的青少年必须面对的现实问题。

《青少年成长必读丛书》是我们在新时期为当代青少年量身定做、专业打造的一套融知识性、趣味性为一体的提升青少年素质水平的图书；每一则平凡的故事中包含着心灵的跳动，每一段简淡的文字里开启着智慧的天窗，每一个普通的人物浓缩着生命的真谛。我们希望本书能够引领青少年探求无穷的智慧魅力，让青少年在知识的渴求中不断成就更加完美的自我。

一本好书能够引导我们健康成长、给我们感悟，甚至可以影响和改变一个人的一生。青少年时期对创造力的培养，形成人生观和价值观的重要时期。在阅读的天空里，在心与心的对话、情与情的交融、理与理的辨证中认识社会，感悟生活，超越自我，是促使生命更加精彩的重要条件！

凝聚成长岁月，呵护青春心灵。本书旨在培养青少年良好的生活态度和美好的人生理念，从而使青少年成为一个信念坚定、生活丰富、爱心满怀、行动积极、人格健全的人。细细品读本书，能使你提升心灵素养，让人生高扬智慧的风帆！

走近《青少年成长必读丛书》，读佳句箴言、阅生活哲思、知文明礼仪、晓为人处世，如与名人雅士畅谈，在文辞传递中慢慢领会怎样做人，细细斟酌如何走向成功。漫步书中，它似成长的驿站，滋润纯真的心灵；如良师益友，启迪智慧的头脑！

我们诚挚地期望本书能够陪同青少年朋友快乐成长，帮助青少年朋友洗



涤心灵，提升人生品位，从而打造成功、健康、理想的人生！

本书在编辑过程中引用了个别专家作者的观点和资料，在此对他们表示衷心的感谢！由于出版时间的紧迫性等多种原因，部分稿件在付梓出版前依然无法取得与作者的通联，在此谨致深深的歉意。敬请作者见到本丛书后，及时与我们联系，以便我们按国家有关规定支付稿酬并赠送样书。联系方式：tengfeiwenhua@sina.com

囿于编者水平，加之时间仓促，难免有挂一漏万之憾，敬请读者朋友们指正，在此我们深表谢意！

编 者



目 录

第一章 好交际从优雅礼仪开始

第一印象很重要	2	递接名片也有学问	15
良好的仪表展现你的魅力	4	请人吃饭也有学问	17
穿着要合时得体	5	赠送礼仪的秘诀	19
塑造一个迷人的时尚形象	6	对好朋友也要客气有礼	20
礼貌是最基本的要求	8	建立自己的礼仪面貌	21
举止得体应该有风度	9	“谢谢”——沟通心灵的桥梁	27
保持你的良好坐相	11	“再见”画上圆满的句号	29
不讲礼仪者举步维艰	12	道歉是一种高尚的修养	30
待人接物的礼仪技巧	13		

第二章 好口才让你八面玲珑

好口才才能让你展现鸿图之志	34	在交际中建立良好关系	40
交际必须要有好口才	35	掌握交际的方法和技巧	42
初打交道的说话技巧	37	选择双方意见一致的话题	45
说好第一句话	38	推心置腹会拉近距离	46



诱导对方说出真话	47	做一个善于倾听的人	61
开口说话要“三思而行”	49	成为一个良好的交谈者	63
不要逞一时的口舌之快	52	尽量说好每一句话	65
言语失误莫强辩	53	把握说话的尺度	67
用言谈打动对方的情感	55	做一个言辞上的高智商者	69
反驳的艺术	56	说话要“话入人心”	71
选择好问话的方式	57		

第三章 好心态让你最有人缘

友情是人生财富	74	别做被情绪控制的人	93
心胸宽则朋友来	75	“忍”是百妙之门	95
不要苛求你的朋友	77	以宽宏大量的心胸容纳别人	97
朋友是成大事者的依靠	81	乐观大度交朋友	98
你为什么害怕交朋友	84	让关爱为你再加一分	100
克服害羞也不难	86	亲切随和使人信赖	101
克服自卑才能大胆交友	88	真诚地对待每一个人	103
信心是成功的纽带	90	和谐来自相互尊重	105
别太自负也别太自贬	91		

第四章 打开心扉，广交天下朋友

朋友多了路好走	108	结交不同层次的朋友	117
用一双慧眼交朋友	109	异性友谊弥足珍贵	119
将陌生人变为朋友	111	学会相互欣赏	121
人生得一知己足矣	112	患难是检验知己的试金石	123
结交知己是一种人生历练	114	真诚理解，打开知己心扉	125
有选择地交往	116	保持适当的“距离”	127



学友也是你值得信赖的知己 ... 129	交友应注重真挚的感情 131
----------------------	----------------------

第五章 聚集人脉的交际技巧

恰当地运用人情网 134	让别人欠你一份情 144
成为“让人有好感的人” 135	用你的身体来说话 145
给人一个愉快的印象 136	妙用你的高低语调 146
亲近你想了解的人 138	不妨用点迂回战术 147
交际中的心理战术 140	该糊涂时要“难得糊涂” 149
诚实是立足的根本 142	博得同情很重要 150
不妨使用恻隐之术 143	与知名人物结交 152

第六章 交际中不可不知的禁忌

勿做言而无信的人 156	切莫一错再错 177
别把关系搞砸了 157	莫将仇恨写在脸上 179
不能只顾表现自己 159	不妨以低姿态出现 181
不要做讨厌的交谈者 161	热情也要有度 182
避免社交场合的失态 162	锋芒别太露 184
帮人要顾及对方自尊 163	不要把别人当垫脚石 186
是是非非别沾惹 164	不要侵犯别人的“领地” 188
心事不可随便说 166	不要轻信“场面话” 190
玩笑不是乱开的 167	不挡别人的财路 191
不要随便指责别人 170	要注意保持距离 192
不要轻谈失意事 172	交友“宁缺毋滥” 195
说话不能张口就来 174	好朋友明算账 197
学会克制自己的情绪 176	小聪明不是社交的捷径 198

第一章 好交际从优雅 礼仪开始

好交际的第一步是从优雅的礼仪开始的，一个人的仪容、仪表和仪态是社会交往活动中不可缺少的礼仪内容，是进行人际交往的一个十分重要的手段，也是一个人素养和魅力的表现。外表漂亮整洁，风度气质俱佳的人一定会受人欢迎。因此，必须注意塑造自己的社交形象。本章将教给你如何打扮自己以及如何提高自己，从而使你的形象在交际中光彩夺目！



第一印象很重要

第一印象，就是两个素不相识的人第一次见面所形成的印象。一个人给人的初次印象几乎都是视觉上的，如表情、神态、身材、仪表、年龄、服装等方面。在我们真正了解一个人之前，我们早在第一眼看到他时，就形成了对他的初步看法，即所谓先入为主。例如，学校里对新来的导师、新来的插班生，单位里对新来的上司、新来的同事，介绍恋爱对象的第一次见面等，第一印象都会发生作用，双方都对对方留下深刻的印象，同时双方也都力图使对方对自己获得好印象，作为今后交往的起点和根据。所以，一个善于交际的人都很重视自己给别人的第一印象。

怎样展示自己的第一印象呢？

1. 留意你的穿着

“先敬罗衣后敬人”，从道德上说是不公正的，但面对现实的社会观念，我们尚无法改变。因为要对方了解你的内在美，尚需一段时间，而体现一个人个性的着装却一目了然，给人留下一个美好的印象。

留意你的穿着，并不是叫你穿上最流行、最时髦的衣服，而是希望你穿得干干净净、整整齐齐，至于衣服是新是旧，质料是好是坏，却不是主要问题。

美国有许多家大公司对所属雇员的装扮都有“规格”，这规格不是指要穿得怎么好看，而是人们观感的水准。有一本书叫《应酬之道》，书中提出，在与别人见面前衣饰应注意以下几点事项：

- (1) 鞋擦过了没有？
- (2) 裤管有没有痕？
- (3) 衬衣的扣子扣好了没有？
- (4) 胡须刮了没有？
- (5) 梳好头没有？
- (6) 衣服的皱褶是否注意到？



乍一听似乎可笑。事实上，这些小打扮曾给人留下良好的印象，整洁的着装总是给人一种信赖感。

2. 展现你的风度

与衣着紧密相连的是人的风度。如果说衣着是一个人的审美力的反映的话，那么风度则是一个人的性格和气质的反映。有的人性格开朗，气质聪慧，风度则往往潇洒大方；有的人性格豪爽，气质粗犷，风度则往往豪放雄壮；有的人性格沉静，气质高洁，风度则温文尔雅；有的人性格温柔，气质恬静，风度则秀丽端庄。风度是性格和气质的外在表现，属于一个人的外部形态，是由一个人的言谈举止所构成的。与心灵相对而言，风度是人的一种形式，也是感受形式美的眼睛所最先接触的。因此，从风度的好坏，不仅可以看到一个人的文明程度，而且也可以部分地看到一个人的美丑。我们主张人是有需要美的风度的，人的言谈举止、待人接物都应当表现出文明的美的风度。如果举止轻浮，言谈粗鄙，待人接物玩世不恭，甚至粗暴狂躁，那就不是文明礼貌的表现。

风度不是来自模拟得之，更不是装腔作势的结果，而是一个人的心灵美的外在表现，是在长期的社会实践中所形成的好的性格、气质的自然流露。要有美的风度，关键在于个人在实践中培养自身的美的本质，形成美的心灵。古人早就说过：“诚于中而形于外。”心里诚实，才有老实的样子。心不诚实迟早要被人看破的，更何况风度这种人的外在美是没法装得像的。当然，人的风度是多样的，不能强求一律。人的风度的多样性，是为人的性格、气质的多样性所决定的。但是，无论性格、气质的多样性也好，还是风度的多样性也好，都应当体现出人的美的本质。而只有美的心灵，美的性格、气质，才能有美的风度。

3. 提高你的修养

我们强调“第一印象”在取悦中的重要作用，但这仅仅是一种首要效应，并不是本质的、内在的、不可改变的。

其一，双方初次见面所获得的印象只是一些表面特征，不是内在的本质特征，所以单凭第一印象作为继续交往的基础是不牢固的。如一些男女青年初次见面时，往往是凭仪表、长相而一见钟情，而不考虑对方的人性态度、



个性品质而草率结婚。事实证明，这是靠不住的，往往会留下后患，最后甚至导致感情破裂。

其二，第一印象不是无法改变的，随着时间的推移，交往的增加，对一个人的各方面情况会愈来愈清楚，从而可以改变第一次见面时留下的印象。

其三，即使是第一印象的展示，也反映了人的个性品质，归根结底，它是一个人平时长期修养的结果。没有平时良好的修养，即使主观上想给人留下一个好印象，也往往是东施效颦，装模作样，反而令人生厌。



良好的仪表展现你的魅力

仪表即指人的外表，它包括人的容貌、服饰、神态、姿态等方面，是一个人精神面貌的外在体现。

一个人的仪表与他的生活情调、思想修养、道德品质和文明程度有关。换言之，一个人的仪表既是一个人的“门面”，又是一个人内心世界和内在修养的显露。

仪表美是一个综合概念，它应当包括三个层次的含义：其一，仪表美是指人的容貌、形体、体态的协调优美。如容貌的端庄秀丽，体格的匀称健美，身材各部位的比例协调，线条的优美流畅，皮肤的白皙细腻，这些是先天的遗传因素，是仪表美的基本条件。其二，仪表美是指经过学习，掌握了美容化妆、服饰搭配等技巧后，所体现出的经过后天修饰的美。天生丽质每个人可遇不可求，而经过后天努力所达到的仪表美却是每个“丑小鸭”都可以做的“天鹅梦”。无论一个人的先天条件如何，都可以通过专家指点，自己努力，去塑造和追求后天美，通过化妆、服饰、外形设计等方式，创造属于自己的仪表美。其三，仪表美是一个纯朴高尚的内心世界和蓬勃向上的生命活力的外在体现，它通过日常的言谈举止、待人接物、社交交友折射出来，形成一个人独特而稳定的气质风度美，这是仪表美的本质，也是仪表美的最高境界。真正的仪表美是内在美与外在美的和谐统一，慧于中才能秀于外。一个人如果没有道德、情操、智慧、志向、风度等内在美作为基础，那么，再好的先天条件，再精心的打扮，也只能是一种肤浅的美、庸俗的美。



缺少丰富深刻内涵的美，不可能产生真正打动人的魅力！

因此，一个人的仪表美实际上是其内在美的一种自然展现。



穿着要合时得体

小郑分配到报社后，接受的第一个采访任务是采访某工厂的一名模范职工。早在几天前，小郑就开始精心准备提问大纲，决心好好地在大大家面前露一手。这一天终于到了，小郑特地从衣柜里找出自己最喜爱的西服，郑重地打好领带，确认没有任何疏漏后，搭车赶往工厂去会见自己的第一个采访对象。一走进机器轰鸣的工厂，小郑就感到不大对劲，等满身油污的模范职工站在他面前时，小郑窘得脸都红了。他只觉手脚没地方搁，话也说得结结巴巴了。模范职工受到了他情绪的影响，话也就少多了，采访只得草草结束。

生活中不难发现这样的情境，它向我们揭示出这样一个道理，一个人的穿着打扮，不管有意无意，都会在周围人心里产生某种感觉，可能是愉快感，也可能是厌恶感、鄙弃感。总之，它直接关系到你社交的成败。因此，要研究你的穿着。

我们不想再谈诸如穿衣要整洁、合体这些众所周知的问题，只是想对大家如何选择交际服装提出两点忠告。

选择交际服装应有目的性，要针对交际对方的特点而选择。人们总觉得推销员应是“雪白的衬衫，笔挺的西装，佩戴协调的领带……”好像西装是推销员的制服。其实不然，根据商品和对象的不同，情况可能完全相反。一家汽车零件批发公司的经理了解到，该公司推销对象的90%是小企业、小工厂，而这些小企业、小工厂的老板总是身穿工作服在汽车修理厂现场指挥。于是，他要求该公司推销员们也要穿上与老板们相同的那种上下相连的蓝色工作服去访问对方。推销员们虽有异议，但还是服从了，结果反应很好。推销员们终于明白了经理的苦衷，他们的目的是推销产品，而不是在服装上与对方一争高低。此时，工作服有西装难以匹敌的优越性，因为大家衣服相同，所以备感亲切。工作服与西服的不协调感消失了，老板们也强烈地感到



了推销员们的热情干劲，穿着有油污的工作服的推销员，因为不怕脏，所以容易和工人打成一片。

然而，当你要代表公司与另一家公司谈判时，你选择服装切不可马虎，一定要穿上你最好的西服。因为，如果你衣着邋遢，而对方西服笔挺，那么，谈判虽没开始，对方已胜你一筹了。在谈判桌上，你的衣着、举止同你的谈吐一样决定着谈判的成功。不应在任何一面让对方占上风。要记住，应先明确你的目的，研究你的交际对象，最后再决定你的交际服装。

选择服装也应研究你自己。某人年少翩翩，平时穿着西服，总是用最昂贵的料子。在一次开会时他的上司，当众非议道：有人赚的薪水很少，穿的衣服却那么贵，入必不敷出，此人的品行不能不怀疑。上司虽未指出姓名，但大家都知道是指何人。窘得此人面红耳赤，以后再不敢穿好西装上办公室了。没有好好地研究自己的经济实力、社会地位，而一味地追求衣着时髦、名牌，往往会引来众人的猜疑，领导者自然不会把重要使命交给他们不信任的人。更重要的是，这样做增加了自己的经济负担，生活必定不会轻松。



塑造一个迷人的时尚形象

社交专家曾经指出，在你身上至少有七个细节能帮助陌生的事业伙伴、陌生的客户衡量你。你显然不能对时尚一无所知，也不能过分赶潮流而在外表上失去你的专业信誉。

1. 高保湿的发式

带有浓厚保湿效果的头发，给人以清新、有活力的感受。千万不能顶着一头干涩的头发去面见客户，要购买无香型的保湿啫喱，抹在干净柔顺的头发上，制造保湿效果。注意别用香气袭人的啫喱，啫喱的香气与面霜、香水的香气混杂起来，很冲鼻，缺乏清爽明媚的感觉。

要使你的头发看上去像半小时前刚从泳池里出来的效果，湿润亮泽，清爽宜人。



2. 简洁而洗练的领口

在领口加花边是非常老土的式样，体现你的效率与创新精神的领口，常常应该是简单的半立领式，领子呈不对称的半开放式设计。对称的领子严谨而尊贵，但不能给人意料之外的惊喜，也就不能给人以深刻印象。不对称的领口常常给人以“领先意识”与“创新精神”的双重好感。

3. 口红的颜色

灰紫、近乎白色的淡紫、银灰等口红色，已继紫色与黑色之后，成为最具先锋感的口红色，得到年轻的职业女性的喜爱。但是，它却不适用于工作领域的对外交往场合。玫瑰灰紫、灰紫白、银灰，给人矜持冷淡的印象，显得气质孤高，缺乏合作诚意。当然，饱满欲滴的火红色及大红色也是不合适的。如鲜红是女性“性扩张力”的代言物，无论对话者是女性还是男性，都会令其不安、紧张。所以，为保持精致优雅而不乏轻松的对话氛围，要选好自己的口红。深玫瑰紫、洋粉红和咖啡玫瑰红，是赢得最初 6 秒的“人心相向”的七种“武器”之一。

4. 套装色是否与皮肤色相衬

如果你对自己的经验和定力没有把握，套装是最能帮你镇定自若的服装。但套装的颜色若选错了，往往比品牌、款式不跟趟更糟糕。乍一看上去，黄种人的肤色都差不多，其实还分作许多类：深黄偏红、深黄偏黑；淡黄偏红、淡黄偏白、淡黄偏黑；微黄色、苍白色、半透明鱼冻色、焦黄色，褐黄色……每种肤色都与一至三种套装色相克。穿上了“相克色”，常常使人表现出保守、萎靡、拘谨之相。关于你最适合何种套装色，一定要请教色彩配衬师、色彩专家和有经验的朋友。这是确立个人着装风格的第一步。

5. 摆脱制服的约束

第一次见面就不穿套装，反映了一个人内心的轻松或胆略，有时也体现了一种朋友式的友善态度。像无衬拉链装和底边有本色绣花的针织裙，常常突出了初见者对自身影响力的自信，有一种出奇制胜的效果。因此，日本的



营销员们，已在考虑如何将轻便装与职业自信结合起来，从而独创一种“标签式”的户外拜访装，以此来突出自己的年轻优势，也借此体现与老前辈们截然不同的工作姿态和价值取向。

6. 亮丽的旅行袋式挎包

与客户面对面打交道的工作人员，不再用小号公文箱、公文夹袋及中规中矩的黑色矩形挎包，而代之以亮丽的旅行袋式大挎包，已成为一种时尚方向。东京街头早已出现面见客户的保险业女生背紫色旅行袋式LV挎包的时尚风景。大容量的挎包，与女孩的纤细身型，和新世纪颇为中性化的男孩身型相对照，有着强烈的戏剧张力。旅行袋式的挎包，鲜艳、明丽、有运动特质，似乎是挎着一种出走与逃离的欲望，表现人心所向。

挎着旅行袋走在自己生活的城市里，乐此不疲，这是否反映了这是一个既讲原则又讲妥协的人？

7. 鞋子上的时尚特征

无论是靴子还是皮鞋，表达干净洗练的专业人群素养者，只能是方头靴（鞋）而不是尖头靴（鞋）。尖头给人神经质的感受，显得个性过甚，缺乏合作诚意。除了鞋头部分能反映精确的专业气质外，流线型的鞋底也给人潇洒亮丽的好印象——一种对职业游刃有余的优越感。所以一些重视外观形象者，都选择了流线型的鞋底，以期塑造一种优雅敏捷的气质。



礼貌是最基本的要求

与人交往，要取悦别人，就得先以礼为先，人敬我一尺，我敬人一丈。

诗经说：“谦谦君子，赐我百朋”，礼多不怪，原是人之常情。

某君是机关的最高领导，高级职员去见他，他不但坐着不动，也不屑回你一声某先生，而且不肯注视你的陈述，你只好站在旁边说话，真是架子十足。有时不高兴，认为你的话不对，他竟始终不开口，好像听而不闻，始终不看你，好像视而不见，你得一场没趣，只好颓然退出。他对高级职员如此，对其他下属，不问可知。对待朋友，也是似理不理的神气，实在令人难



受。古人说：“施绝然声音颜色，拒人于千里之外”，某君正是如此，当他得势的时候，大家只好背后批评，当面还是恭维，还是奉承，心里都是反对他，他种了这样的恶因，后来形势逆转，一时攻击他的人，非常的多，当然还有其他重要原因，而待人傲慢，至少是一个方面。多礼是一件必要的工具，礼是人为的，是后天的，必须要用心去学习，学习成为习惯，多礼便能行若无事，十分自然了。

学者王先生是以多礼出名的人，他见人必先招呼，招呼必先鞠躬，对朋友如此，对学生也是如此。说话轻而和气，点头不迭，笑容可掬。你如到他卧室或办公室，请他写字，他虽写得一手很好的十七帖，还是很谦虚，请你坐下来谈，你如不坐，他始终立着。无论是谁，一与王先生相接，如饮醇醪，无不心醉，所以他的人缘特别好。凡是他的学生，一见他来，立即鞠躬，让立一旁，等他过，这不是怕他，而是敬他，敬他完全是由于他的多礼。多礼似乎虚文，而关于人与人的感情者很大，所以孔子也说：“不学礼，何以立。”孔子的所谓礼，向不单指礼貌一端而言，而礼貌必在其中，这是可以断言的。“从周旋中规，折旋中矩。”言语行动，声容笑貌，都要注意。文质彬彬，谓之君子；彬彬有礼，谓之君子，礼多人不怪。这是对人的说法，礼多且足以表示你是位君子呢！

但是多礼尤须诚恳，多礼而不能诚恳，反而使人讨厌。交际场中，见人握手，说几句客套话，最无聊的，连今天天气，只说哈哈，冷也不说，热也不说，虚伪已达极点，受之者觉得无聊，说之者也未必不觉得无聊。能诚恳，才能恭敬；能恭敬，才是真的礼貌。



举止得体应该有风度

一般来说，举止是一个人的坐势、站势、行势所持姿态及给人的感觉。与人交往时，坐、站、行等姿态既要自信，又不要显得孤傲；既热情友好，又不低三下四、曲意逢迎；既不对利己的事物和时机喜形于色，也不对不利己的事和时机垂头丧气，甘于屈服；举止既落落大方，又不违反规矩，要符合自己的地位、身份、教养和当时的环境气氛。对于一个训练有素的人，立