

迎送往来小应酬



迎送往来小应酬

YING SONG WANG LAI
XIAO YING CHOU

农村读物出版社

1990·北京

(京)新登字 169 号

编写 李兴春 王丽茹
 李雪梅 李效梅

迎送往来小应酬

责任编辑:育向荣

*

农村读物出版社 出版

国防科工委印刷厂 印刷

各地新华书店 经销

*

787×1092 毫米 1/32 3.625 印张 82 千字

1990 年 10 月第 1 版 1992 年 8 月第 3 次印刷

印数:20801-31000

ISBN 7-5048-1421-0/Z·189 定价:2.55 元

目 录

交际概述

1

现代化生活与社交·····	(1)
社交是家庭生活中不可缺少的活动·····	(3)
正确掌握社交原则·····	(3)
以怎样的形象走进社交场合·····	(8)
开放自己,依赖别人 ·····	(10)
怎样给人留以好感·····	(11)
交友类型·····	(12)
影响人际关系的十二条障碍·····	(15)
搞好社交的九要素·····	(16)
怎样增强社交能力·····	(17)
人际交往中的心理学定律·····	(19)
影响人际交往的社会心理学因素·····	(22)
青年交际心理障碍种种·····	(24)
人际交往中的世故表现·····	(26)
交际中的“两极现象”·····	(27)
怎样判别对方是否喜欢你·····	(30)

交际中令人反感的表现·····	(32)
-----------------	--------

获得交际成功的技巧

33

女友的类型·····	(33)
多看朋友的长处·····	(34)
尊重他人要讲究艺术·····	(35)
学会赞扬和赏识他人·····	(38)
怎样安慰人·····	(39)
社交中受欢迎的女性的魅力所在·····	(41)
男性同女性交往的分寸·····	(42)
少女与人交往的技巧·····	(43)
少女应有的言谈举止·····	(47)
婚后的异性交往·····	(48)
男士对女士的礼节·····	(49)
应酬中如何控制场面·····	(50)
测测你的交友能力·····	(51)

交际语言

53

社交中的楔子·····	(53)
交际语言的亲近度·····	(55)
交谈的艺术·····	(57)
出言巧妙四例·····	(58)
怎样和陌生人交谈·····	(60)
交谈的礼节·····	(61)

聊天使你长知识.....	(62)
谈“不”的艺术.....	(64)
开玩笑的学问.....	(65)
交谈中的八不宜.....	(66)

家庭、邻里关系

67

尽力孝敬父母.....	(67)
兄弟姐妹情同手足.....	(68)
做个让媳妇喜欢的婆婆.....	(69)
怎样与婆婆处好关系.....	(72)
串门三戒.....	(74)
远亲不如近邻.....	(75)
邻里关系三戒.....	(76)

迎送礼仪

78

怎样介绍你的朋友.....	(78)
握手的讲究.....	(79)
怎样互赠名片.....	(80)
名片的功能.....	(81)
寒暄的学问.....	(82)
如何招待客人.....	(83)
家宴上的男女主人.....	(84)
家庭待客的礼貌.....	(85)
待客要注意卫生.....	(85)

家庭请客十注意·····	(87)
送客的礼节·····	(88)
如何做个受欢迎的客人·····	(89)
赴宴作客时的礼仪·····	(91)
吃西餐应注意什么·····	(92)
拜年的礼节·····	(93)
送礼的讲究·····	(94)
鲜花——最佳的礼品·····	(95)
告辞的艺术·····	(96)
道歉的艺术·····	(96)
避讳的艺术·····	(98)
求借的礼节·····	(98)
打电话的礼节·····	(99)
家庭舞会的礼节·····	(101)
探病的知识·····	(102)
吊唁须知·····	(103)
书信往来·····	(104)
后记·····	(108)

交

际概述

现代化生活与社交

现代化的社会,现代化的生活方式,需要广泛的社会交往。为什么这样说呢?

第一,社会交往是人的社会性的反映,是现代人的五大基本需要之一(人的五大基本需要是:第一级为生理需要,这是人的最基本需要,包括食物、睡眠、性欲等等;第二级为安全的需要,主要指人们对周围物质与社会环境的要求;第三级是交往的需要,包括与别人交际的社交需要;第四级是对知识和审美的精神需要;第五级是自我实现的需要,包括个人的积极性、主动性、创造性)。而交往需要,又是其中最广泛、最复杂的需要,因为人们在交往中才能认识到人的社会性,获得一种归属感,从而更深刻、更生动地体会到人类一致的价值,社会交往甚至可以成为人们行动的重要推动力。

第二,社会交往是个人发展的需要,是促进个人发展的一个不可忽视的因素。在古今中外的历史上,大凡对社会做出较大贡献的人,多数是善于交往的。特别是在科学技术飞速发展的现代社会里,各门知识高度分化、高度综合,只有靠集体的智慧和力量,才可能获得较大的发展。一个人无论在哪方面要

做出成绩,首先要学会与人合作。要合群,要注意广泛交往,互相帮助,互相鼓励。

第三,社会交往是社会发展的必然产物,孤陋寡闻、不见世界是不能适应社会发展要求的。社会的现代化使人们之间的联系更加方便,更加紧密。现代化的社会又使人产生了众多的欲望和更高的情趣,只有扩大交往,才有利于人的智慧和创造力的发挥。否则,既妨碍于个人的全面发展,更可能妨碍个人参与社会的发展。

第四,社会交往是现代生活的重要内容之一,有无社会交往能力,是衡量一个现代人是否具有适应开放性社会生活的能力的标志之一。在现代社会生活里,那种“日出而作,日落而息”,“鸡犬之声闻,老死不相往来”的封闭式的生活方式一定要改变。现代社会的生活内容应该是多元的而不是单一的,现代生活要求重视人的惬意的交往,不能成为离群索居的孤独者。人们不仅应该积极地投入工作,也要根据自己的个性、兴趣、爱好、情感做丰富、充实的生活的参与者,把自己置身于由个性特色的人组成的各种各样的集体之中。而且,工作越忙越紧张,生活中的社会交往对人的心理平衡来讲就越重要。正常的社会交往,还会促进某些社会难题的解决,如大龄青年的婚姻问题。所以说,重视和学会社交,积极开展广泛的社交活动,是现代人必须具有的本领。

第五,社会交往是维持人们正常生活的基本条件。买东西总不能不和售货员打交道,不接待顾客售货员便失去了存在的价值;民警、税务检查人员自然要和在街上、市场上活动的人打交道;在医院里除了医护人员和病人的交往外,病人的至爱亲朋不仅和病人而且也 and 医护人员有着某种交往;军民关系如鱼和水;律师和法律当事人的关系更具特点;即使是萍水

相逢的路人也绝不是没任何交往的。所有这些都要求我们正确处理好社会交往中的各种关系。

社交是家庭生活中不可缺少的活动

一个人，一个家庭，无论他多么有本事，怎样富有，也是离不开社会帮助的。古希腊哲人亚里斯多德有句名言：“人为社会的动物”。也就是说，人的本性就是他的社会性。人类是在劳动和征服自然的过程中发展起来的，为了生存与发展，人与人之间、家庭与社会之间就不能不进行交往和联系，这就是社会交往。

当今的社会是“信息的社会”。不掌握大量的、准确的信息，就无法作出判断与决策，就有可能坐失良机，贻误全局。这是改革开放时代的一大特点。社交活动就是吸取信息的重要渠道。朋友、亲戚间的交往和互通信息，能增加信息量，启发思路，对事业、对家庭，都将有很大的帮助。

要更好地进行社交活动，还要兴趣广泛，发展多种爱好。爱因斯坦是一位伟大的科学家，同时也是一位优秀的提琴演奏家。兴趣广泛，多才多艺，能够为你在更开阔的范围里结交知音提供有利条件，更便于你接触社会。

正确掌握社交原则

1. 平等宽容：

假如社交中碰上名人，大可不必趋之若鹜，曲意逢迎。确

有必要与之交谈的话，也要自然地接触，或等人们逐渐散去再从容上前，让名人也能和普通人一样轻松自如。

假如有人，特别是某位女性在社交场合中独占鳌头，为众人瞩目，你千万不要流露出一不屑一顾的样子。要记住，嫉妒是一种卑劣的心理。

假如有人言谈举止不大得体，或是某位女性服饰俗而不美，你也不要显出自己的优越感，对人投以鄙视的目光。

假如你与某人话不投机，你应该认识到，对方有权保持自认为正确的思想和行为方式，不必为此而挑起舌战。

假如有人对你不客气，你用不着计较，更不必反唇相讥，可一笑置之。

这就是社交中平等和宽容的原则。社会交往中，友谊第一，既然大家都是朋友，就没有高下贵贱之分。因此，对他人的尊重、友好和善的态度及亲切轻松的气氛就显得格外重要。

平等真诚、宽容大度从来是高尚的美德。而自命不凡、咄咄逼人、尖酸刻薄或者好搬弄是非、嫉妒多疑不仅是不受欢迎的，而且是愚蠢的。

2. 显现自己：

在社交中不会显现自己，引人注目，是很难有满意的收获的。善于交际的人，总是尽量把自己的长处呈现于朋友面前，如伶俐的口才，渊博的学知，温文尔雅的举止，直至巧妙的化妆，典雅的服饰，因为这些都能给人一个良好的印象。

有人缺乏自信心，又好面子，生怕引起别人注意；有人怕遭拒绝而不敢接近别人。这样只能默默无闻，使社交变得没有意义。而清高自负、不肯低就也只能被人冷落。

但是，谨慎与拘谨，自重与自负，谦虚与畏缩，其表现往往

只是一步之差,关键在于把握一个适当的分寸。自己的身份、自己对某种技巧的掌握程度,以及是否与当时的气氛谐调,都是应当考虑到的。在此基础上充分发挥优势就可能得到更多的好评。而若没有这些修养,引人注目只能是虚张声势。用旁若无人的高声谈笑、矫饰的表情、夸张的动作来表现自己,其结果往往适得其反。有人为了讨异性的好感,或贬低同性,或乱送秋波,这些不仅俗不可耐,也是不道德的。要知道对同性的友好,是心地善良的表现,这也往往是人们对女性的期望。无论什么时候,男性的油滑,女性的轻浮,都是令人讨厌的。

3. 主动热情:

假如你进入社交场所,就碰上一个冷冰冰的人,你一定会难为情,或者不知所措。也许你很幸运,碰上的是一个热情好客的人,你感到了温暖,精神一下子就放松了,这个人很快就成为你认为可信赖的第一个朋友。可见,主动热情在社交中是多么重要。

主动热情的含义是广泛的。你可以注意接近那些被冷落的人,使他们恢复自信心;当你见到一位朋友说话久了,应当热情地倒上一杯水,主动为其服务;即使你不善于在公开场合讲话,也应积极地和多数人打招呼,或约个时间单独谈谈。

不声不响,不能主动地打开局面,只好永远当个“局外人”。有时正好碰上熟人,你与他攀谈几句,借以松弛一下紧张的心情,然后请他再介绍其他朋友,也不失为一个办法。但注意不要缠住人家不放,象抓住救命稻草,这样会使熟人对你望而生畏。

主动热情也有个“度”的问题,殷勤过分,会让人觉得虚假,弄不好还要发生一些误解。最好的情况就是主动的一方与被动的一方都感到自然舒畅,而不带有勉强成分。

4. 礼貌待人：

礼貌是什么？就是对人的尊重。彬彬有礼是文明的表现，没有人会喜欢粗俗无礼、蛮横放肆的人。

在社交场合中，是非常讲究对女性的尊重的。作为女性，对于别人的礼让和关心，用不着忸怩作态，也不必坚辞不受，只需按照常规，愉快地接受就可以了，同时还应微笑地对别人的服务表示感谢，不可做出理所当然、受之无愧的样子。倘若你是个任性的人，此时也应该有所收敛。

在初次见面和告别时，如果认为必要，女性应主动做出握手的姿态。假如男性向你伸出了手，你应当也微笑地把手伸过去，而不要一脸傲气，置之不理。

碰见熟人，不可视而不见。如果一时忙得顾不上，过后应主动道歉。

礼貌待人应当是真情的流露，但也需要适可而止，如果礼节繁多，令人应接不暇成为负担，那又显得虚伪了。

需要说明的是，礼貌并不等于一脸严肃，不苟言笑。一般场合下，礼貌可以促使人与人之间融洽和睦，造成一个轻松愉快的气氛和场面。

5. 注重信誉：

古人曾说过：人无信不立。进入现代文明社会，一个企业如果没有信誉，它的经营将一落千丈；一个人一旦失去信誉，在社会中也将寸步难行。信誉既如此重要，每个人都不可忽视。

社交中的信誉，后果虽然不象前述的那么明显，但对你的形象，进而对你事业的影响也是潜在的和深远的，不守信誉就不会有真正的朋友。

那么什么是信誉呢？

一是对你的言辞负责，在并非开玩笑的场合，只要对方是在认真地与你交谈，你就必须力求言语有根据，用词准确，实事求是。如果吹牛皮，说大话，只图一时痛快，而事后别人发现你说的那些，都是子虚乌有，或者与实际相差甚远，你就会失去信任。

如果你敢于当众撒谎不脸红，那就要当心，你会永远得不到人们的尊重。即使你并非存心撒谎，但是态度不真诚，说话半真半假，别人也会觉得你在愚弄他，而不愿再理你。

有时你不过是语言夸张，有点哗众取宠而已，但久之，人家会认为和你谈话是在受罪，唯恐避之不及。

再就是信守契约。即我们所说的“言必信，行必果”。不论是与人约会，还是合作，或者答应别人的事，只要有约在前，必须遵守；有言在先，必须做到。不能出尔反尔，随随便便就忘在脑后。如果你有特殊原因确实不能履约，那么应事先通知；事发突然，来不及告诉的，事后定要恳切说明，表示道歉，并且保证下不为例。

6. 自我克制：

人要诚实，但也要自我克制。克制，也可以说是对真实的东西的某种程度的掩饰。这种掩饰，是必要情况下所需要的。

比如说，人都有弱点和过失，这是令人不愉快的。但是“文明人不在于不打翻碟子，而在于打翻了碟子不去看它”。小小过失，并没有造成多少难堪，倘若过分强调这种过失，无异于重复一种不愉快。

又如，当你兴致正浓时，偏偏看见一个你所讨厌的人，你心里虽然不舒服，也不必怒形于色，对那个人也应表示一下友好才对。有时朋友间有一些忌讳的话题，应小心避开，不要涉及。比如你的朋友正在为离婚而苦恼，你就不要对他发表你的

婚姻高见，以免再触他的创伤。

掩饰须巧妙，笨拙的掩饰只能欲盖弥彰。倘如错话出口，无法追回，你不妨再想个办法弥补，也比徒劳的解释强得多。

7. 珍惜时间：

在与别人交往中，应树立严格的时间观念。会面、交谈、办事，最好事先约定，而且应力求在安排好的时间内完成。不知你是否注意到身边的（或许你也在享受着）“东方的悠闲”。一天的劳作完了，就喜欢串门子，聊闲天。亲热固然是亲热了，可是时间也白白地消磨掉了。在科学高速度发展、知识爆炸的今天，这种“悠闲”实在不可取。尤其对于名人、领导者、律师、医生这类人，有人动不动就随便闯进其家门，一泡就是几小时，使他们正常的工作、生活经常受到干扰、不胜其苦。解决的办法最好是：事先约定，别人允许了方可在约定的时间中去拜访。万一有特殊紧急的事也应事先想好该说的话，简单明了，说完就走。

以怎样的形象走进社交场合

一个人社交形象的好坏，直接关系到社交活动的成败。那么，要搞好社交关系，取得社交的成功，该以怎样的形象走进社交场合呢？

第一，要有开朗乐观、生气勃勃的精神面貌。精神面貌是一个人社交形象的核心。走进社交场合，要有充分的自信心，主动、积极地与人交往，不拘谨，不忸怩。要象一团火，富于感染力，充满青春活力，使社交场合的人感到因为有了你的存在而更兴奋和活跃。

第二,要有是非分明、助人为乐的强烈的道德感。正确的道德观是塑造好的社交形象和取得社交成功的重要因素。这就要求具有正义感,善于区别真、善、美,假、恶、丑,毫不犹豫地坚持原则,弃恶扬善。当别人需要的时候,应该毫不犹豫地伸出热情之手,去关心、支持和帮助别人。既是互相交往,就应当互相尊重,特别要尊重他人的人格、权利,不去侵夺他人的幸福。要尊重他人的事业选择、生活方式、志趣爱好。不随意支配他人,不伤害别人的自尊心、自信心。这样才会受到他人的尊重。

第三,要有适宜的衣着打扮。一个人的穿着打扮代表着一个人的审美观,直接关系到社交形象的好坏。如果能根据自身的条件,分别不同的场合、地点、环境、季节恰到好处地选择一身适宜的服装,显示出自然、潇洒、合群,就会使社交圈子里的人产生一种愉快感和亲切感,美化和衬托你的社交形象。如果衣着打扮显得窝里窝囊或过分妖艳,就会破坏你的社交形象。

第四,要有稳重得体、谈吐大方的仪表举止。走进社交场合后,无论做什么,说什么,参加什么活动,发表什么演讲,都应当该行则行,该止则止,该坐则坐,该说则说,该笑则笑,该让则让,谈吐幽默,举止大方,有板有眼,行为得体而端庄,做事稳重而有份量。

第五,待人要有理解宽容、谦虚诚恳的态度。只要走进社交场合,置身于社交的圈子,就得同人打交道,交朋友,而这就需要设身处地理解别人的情感、行为,理解别人的痛苦和需要。要与人为善,谦虚诚恳,宽容大度,以此来赢得人家的信任、尊重和友谊,取得社交的成功。

开放自己,依赖别人

在我们古老的国度里,人际关系的好坏不仅直接关系到生活和工作的质量,甚至影响一个人的事业和前途。探讨如何增进人与人之间的互相了解、互相认同及情感交融,有着非同寻常的意义。

1. 自我开放

要得到别人的信任和喜爱,必须先被人了解。如果别人压根不知道你的感觉、希望、想法,就不会与你建立良好的人际关系。因此,你必须开放自己,你应该表露你的一切。这是真诚的基石。

遗憾的是,我们绝大多数人都封闭自己、武装自己,所谓“内向”,不把内心世界表露出来,因为坦白开放的人似乎容易受到伤害。但是请记住,坦白开放的人也容易获得真诚的友谊。

2. 表示接受

当别人开放了他自己的想法和感觉的时候,你应该表示由衷地接受。喜欢别人和接受别人并不等于赞成别人的一切。

一般说来,接受态度和表示方式有三种:一是透过温馨表示你的关切;二是透过真诚,表示开放自己、信赖别人;三是透过移情作用,将心比心,了解别人的感觉,并使别人知道你真的了解他。

3. 避免有些先入为主的观念、态度及心理的干扰

(1)不切实际的期望——例如,期望所喜欢的人永远体察关怀自己。