

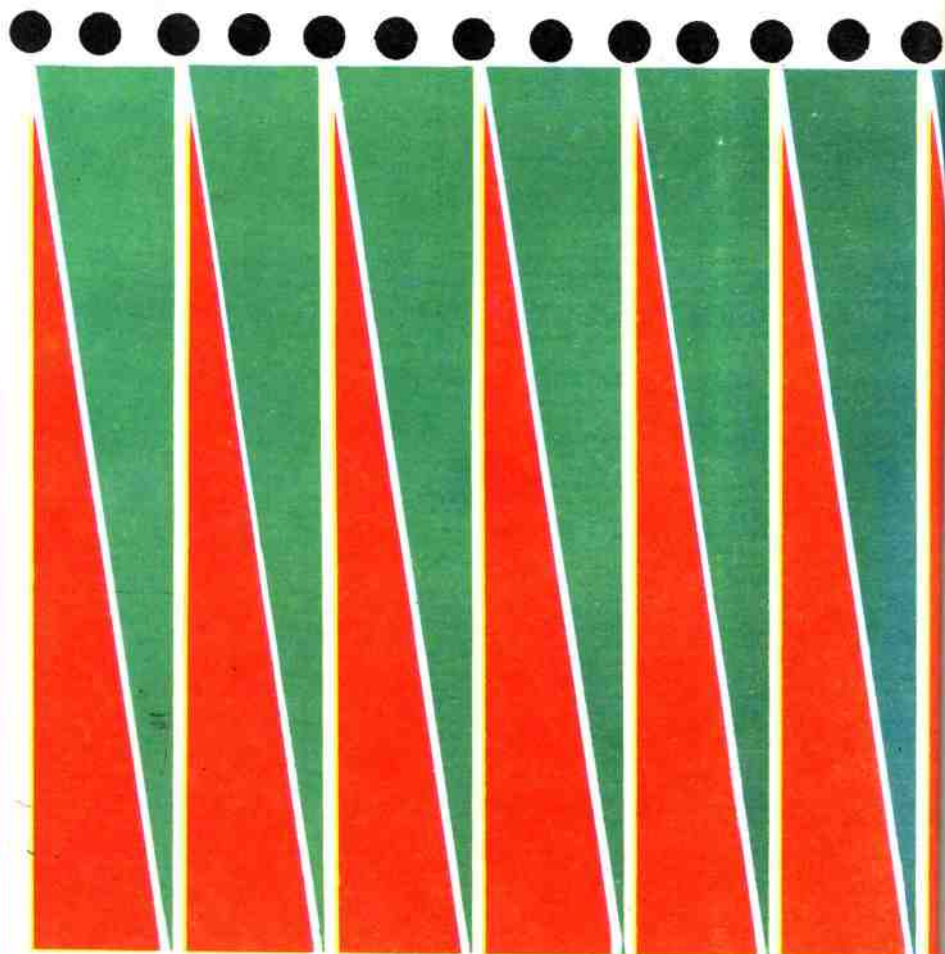
中外公关文化系列宝典

交际宝典



●郭 枫 刘忠信/主编

●延边大学出版社



● 中外公关文化系列宝典

交际宝典

郭 枫 刘忠信 刘 冲 主编

延边大学出版社

(吉)新登字13号

内 容 简 介

在深化改革、开放搞活的今天,人们更需要广泛的社会交往活动,以期实现企业或个人自身价值。然而社交途径在哪里?什么是社交的艺术和方法?本书将为您提供生动而具体的答案。

本宝典共分上下两篇,内容分四章:即交际基础;交际美学;社会交际;交际艺术。

该书事例典型生动,通俗易懂,可具操作性,具有实用性,不失为安身立命的宝训,待人处事的金箴,是广大公关人员和社交爱好者的良师益友。

中外公关文化系列宝典

交 际 宝 典

郭 枫 刘忠信·刘 冲 主 编

延边大学出版社出版

(吉林省延吉市延边大学院内)

全国新华书店经销

长春市第九印刷厂

开本: 787×1092毫米 1/32 印张: 26.3125

字数: 909.4千字 印数: 2000

1995年1月第1版 1995年1月第1次印刷

ISBN 7-5634-0607-7/G·73

[全套定价: 220.0元] 本书定价: 40.0元

《中外公关文化系列宝典》

编辑委员会

总顾问：谷长春 高文 李国泰
顾问：唐茂盛 杨庆才 杨海泉 邢文国
主任：杜长龄

副主任：(以姓氏笔画为序)

全兴洙 张洪顺 刘作义 赵国光
徐鸿翼 郭枫 詹铁坤 魏巨凤

主编：郭枫

副主编：(以姓氏笔画为序)

王景舟 汤占仁 王力 全兴洙
关竹青 刘忠信 孙世文 孙毅
郑淑乔 蔡光瑞 蒋朝参

编委：(以姓氏笔画为序)

于春林 王会俊 王素蓉 王育新
刘永宽 刘金泰 刘进良 刘均青
吴蓉 杨文恒 岳颖茂 唐凤琴
徐云舫 张利民 郝文礼 曹杰
郭秀兰 常静辉 董玉林 鲍恩贵

总策划：郭枫 全兴洙 王鹏

注：《中外公关文化系列宝典》1994年首批公开出版的专著有：《公关宝典》、《交际宝典》、《礼俗宝典》、《演讲宝典》、《秘书宝典》、《推销宝典》。

《交际宝典》编辑委员会

主 编：郭 枫 刘忠信 刘 冲

副主编：徐少华 关竹青 郑淑乔

孙世文

编 委：（以姓氏笔画为序）

王玉伟 王贵青 方占仁 王 飞

宁小平 刘铁军 刘乃季 刘 漠

刘 亮 成艳清 李 深 李双凤

李 彦 张宇龙 姜 旭 庞 伟

信 影 高 娟 蒋 科 柳素华

公关文化要大力发展

——《中外公关文化系列宝典》代序

杜长龄

一九九四年十一月五日

公共关系学是一门综合性的新兴学科，是人类社会实践的产物，是人类创造的精神财富，是人类智慧的结晶，显现出了鲜明的文化特色。

公共关系学，在欧美各国，被广泛地运用，发挥着独特的作用。十多年来，这朵科学之花在改革开放的春风沐浴下，在中国大地上生根发芽，茁壮成长，硕果累累。这门实用性很强的新学科越来越受到社会，特别是企业界广泛地关注。具有中国特色的公共关系学正在孕育诞生。它潜在功能和魅力愈发显现出来。

公关文化，顾名思义是以公关内容为主体的文化。它外延的内容和范围比较广，与公关主体内容有联系的相关学科，理所当然为公关文化范畴。

《中外公关文化系列宝典》的编写就是按照上述思路策划、设计和确定选题的。本系列宝典已出版面世共有6部，即《公关宝典》、《交际宝典》、《礼俗宝典》、《演讲宝典》、《秘书宝典》、《推销宝典》，计划编到10部。本系列宝典的问世，将有利于公关文化的普及、应用和发展。

本系列宝典的编写遵循四条原则：一是全。内容力争全面，但又不面面俱到编成大全模样。做到去粗取精，全而不杂，体现宝典的特色。二是新。内容形成完整体系，跟上时代步伐，力求新颖。三是精。精选材料，力求准确科学。四是实。做到篇章结构

严谨，选词举例科学准确，行文简洁明了，深入浅出，通俗易懂，力求实用。

本系列宝典的全体编写人员在撰写文稿和统稿、改稿、定稿时，都坚持了上述原则。因此本系列宝典突出了“全面、新颖、精炼、实用”的特点，是一套综合、全面、系统、完整的公关文化实用性很强的工具书，对我国宝典类图书编纂进行一次有益的尝试，填补了空白。

本系列宝典主编郭枫副教授，这些年来他专心致致，潜心科研，著述颇丰，成果硕然，是一名优秀的科研工作者。他把一批有关专家学者和实际工作者组织起来编写这样颇具规模并有一定质量的巨作，又一次显示了他的能力和魄力。希望他今后继续对事业执著追求，为社会提供更多更好的精神产品做出新奉献。

本系列宝典在编写过程中得到了各方面的大力支持。吉林省人大常委会副主任谷长春、民建中央常委、吉林省政协副主席李国泰、原吉林省政协副主席高文担任总顾问；吉林省工商联党组书记、常务副会长唐茂盛、吉林省政府副秘书长杨庆才、《视听导报社》主编邢文国担任顾问。在此谨向他们致以衷心地谢意。

参加本系列宝典编写人员主要是有关高等院校专家学者、教师以及专业工作者。作者们以自己的学识和专业水平，并认真吸收、借鉴了有关专著、教材和报刊文献资料等，精心设计，反复研讨，认真编纂，为本系列宝典的面世付出了宝贵的心血和辛勤的汗水。我们应该向他们致谢。

由于我们的水平有限，编写时间又短，难免有失误不当之处，欢迎批评指正！

目 录

序 言

上篇 社会交际

一、男女交往	(3)	(三) 夫妻关系的准则	(273)
(一) 男性	(2)	(四) 夫妻关系的变异	(315)
(二) 女性	(19)	(五) 新的夫妻关系的缔结	(332)
(三) 男性与女性	(43)	四、初次与未来的岳父母	
二、恋人交往	(50)	交往	(341)
(一) 关于爱情	(50)	五、初次与未来的公婆	
(二) 恋爱的标准	(70)	交往	(343)
(三) 恋爱的方法	(130)	六、与父母交往	(344)
(四) 恋爱的权利与义务	(191)	(一) 在父母面前	(344)
(五) 恋爱的心理障碍	(220)	(二) 缩小两代人的距离	(345)
(六) 恋人矛盾的调适	(233)	七、与子女交往	(347)
三、夫妻交往	(247)	八、婆媳交往	(349)
(一) 夫妻关系的缔结	(247)	(一) 婆媳交往的原则	(349)
(二) 夫妻关系的定标	(257)	(二) 婆婆怎样对待儿媳	

- (350)
- 九、兄弟姐妹交往 (353)
- 十、叔侄交往 (356)
- 十一、妯娌交往 (357)
- (一) 妯娌间的差异
 (357)
- (二) 妯娌间怎样相处
 (358)
- 十二、姑嫂交往 (360)
- (一) 姑嫂间的信任感
 从哪儿来 (360)
- (二) 当丈夫和小姑发生
 矛盾时 (361)
- (三) 当小姑有求于嫂
 嫂时 (362)
- 十三、邻里交往 (364)
- (一) 了解邻里关系的特点
 (364)
- (二) 邻里交谈的十个怎么办
 (364)
- (三) 邻里交往的基本原则
 (367)
- (四) 邻里交往的“七戒”
 (368)
- 十四、朋友交往 (371)
- (一) 关于友谊 (371)
- (二) 择友标准 (376)
- (三) 怎样培植友谊之花
 (384)
- (四) 友谊的考验 (390)
- (五) 友谊的天敌 (392)
- (六) 朋友交往中的
 “义气” (395)
- 十五、同志交往 (427)
- (一) 关于同志关系
 (427)
- (二) 对一切同志忠诚
 热爱 (435)
- (三) 同志间积极开展
 批评与自我批评
 (438)
- (四) 勇于为同志献身
 (444)
- (五) 同志关系与“义气”
 的区别 (448)
- (六) 同志关系与“友谊”
 的区别 (453)
- (七) 同志关系与亲属
 关系的区别 (456)
- (八) 同志关系的大敌
 (459)
- 十六、上下级交往 (463)
- (一) 怎样与下级相处
 (463)
- (二) 怎样与上级交往
 (464)
- 十七、师生交往 (467)
- (一) 尊师是一种传统
 美德 (467)
- (二) 学生对老师应有礼貌
 (469)
- (三) 热爱学生是教师
 的天职 (470)
- 十八、师徒交往 (472)
- (一) 处理好师徒关系
 (472)
- (二) 怎样尊重师傅
 (473)
- (三) 年龄相仿的师徒
 怎样相处 (474)
- 十九、军民交往 (476)
- (一) 军人之间交往

..... (476)	的社交习俗 (487)
(二) 军人与地方交往 (479)	(五) 我国一些少数民族 的吃穿住行习俗 (492)
(三) 地方与军人交往 (480)	(六) 我国一些少数民族的 丧葬习俗 (500)
(四) 正确处理军民间 的矛盾 (480)	(七) 中国一些少数民族 传统节日 (504)
二十、秘书与老板交往 (482)	(八) 我国一些少数民族 的忌讳 (505)
二十一、与少数民族交往 (483)	二十二、国际交往 (509)
(一) 我国各民族人口 统计表 (483)	(一) 部分外国人的姓名 与称呼 (509)
(二) 我国一些少数民族 名称的含义 (484)	(二) 国际交往中的 一般礼节 (520)
(三) 我国一些少数民族 语地名的含义 (484)	(三) 一些国家和地区的 交往习俗 (553)
(四) 我国一些少数民族	(四) 国外的节日习俗 (601)

下篇 交际艺术

一、掌握交际基础的艺术

..... (619)
(一) 人际关系与社会 交往 (619)
(二) 社会交际的作用 (621)
(三) 现代交际的节奏 (624)

二、掌握交际原则的艺术

..... (625)
(一) 当好社交角色 (625)

(二) 克服交际的心理 障碍 (626)
(三) 交际成功的要求 (633)

三、掌握交际美学的艺术

..... (635)
(一) 气质美 (635)
(二) 风度美 (636)
(三) 仪表美 (637)
(四) 服装美 (639)
(五) 装饰美 (641)
(六) 语言美 (643)

- (七) 声音美 (644)
- (八) 步态美 (645)
- (九) 色彩美 (647)
- 四、掌握交际尺度的艺术** (648)
- (一) 自尊, 但又尊人 (648)
- (二) 信赖, 但不轻信 (651)
- (三) 显现自己, 但不贬低别人 (652)
- (四) 坦诚, 但不粗率 (653)
- (五) 谦虚, 但不虚伪 (653)
- (六) 谨慎, 但不拘谨 (653)
- (七) 活泼, 但不轻浮 (654)
- (八) 老练成熟, 但不圆滑世故 (654)
- (九) 严以律己, 宽以待人 (655)
- 五、把握交际空间距离的艺术** (655)
- (一) 社会交往的空间距离 (655)
- (二) 空间距离的层次 (657)
- (三) 把握空间距离的方法 (658)
- 六、人缘好的艺术** (659)
- 七、具有魅力的艺术** (661)
- 八、取得别人信任的艺术** (663)
- 九、具有吸引力的艺术** (664)
- (一) 影响人际交往吸引力的因素 (664)
- (二) 富有吸引力的人的特征 (666)
- (三) 缺乏吸引力人的个性特征 (667)
- 十、获得尊重的艺术** (668)
- 十一、最初交往的艺术** (670)
- 十二、与陌生人交往的艺术** (671)
- (一) 乐于交谈, 勇于交谈 (671)
- (二) 巧找话题 (672)
- (三) 缩短距离 (673)
- 十三、自我介绍的艺术** (674)
- (一) 克服羞怯 (674)
- (二) 注意繁简 (675)
- (三) 掌握分寸 (676)
- 十四、介绍他人和他人介绍的艺术** (677)
- (一) 他人介绍 (677)
- (二) 介绍他人 (677)
- 十五、称呼的艺术** (678)
- (一) 姓氏种种 (678)
- (二) 古人的名、字、号 (679)
- (三) 传统的称谓 (680)
- (四) 古代年龄代称 (681)
- (五) 常规称呼 (682)
- 十六、转换话题的艺术** (683)
- (一) 察言观色, 见风

使舵..... (583)	 (701)
(二) 节外生枝, 变被动 为主动..... (684)	(一) 积极性借口的作用 (701)
(三) 答非所问, 转移 回避..... (685)	(二) 找借口的方法 (702)
十七、避免言语冲撞的艺术 (685)	二十五、打破沉默的艺术 (703)
十八、打破僵局的艺术 (687)	(一) 打破沉默要遵循的 基本要求..... (703)
(一) 抓住时机, 有选择 性地说..... (687)	(二) 打破沉默的常用方法 (704)
(二) 适应特点, 有针对 性地说..... (688)	二十六、微笑的艺术..... (705)
(三) 尊重人格, 有礼貌 地说..... (690)	(一) 微笑的类型..... (705)
十九、运用激将法的艺术 (691)	(二) 微笑的内涵..... (706)
二十、耳语的艺术..... (694)	(三) 微笑的美感..... (707)
二十一、说客套话的艺术 (694)	二十七、恭维的艺术..... (709)
(一) 客套话的特点 (694)	二十八、赞美的艺术..... (711)
(二) 客套话的作用 (695)	(一) 赞美的作用..... (711)
(三) 常用的客套话 (696)	(二) 赞美的方法和注意 事项..... (712)
二十二、沉默的艺术..... (696)	二十九、交谈的艺术..... (715)
二十三、谈吐幽默的艺术 (697)	(一) 交谈是门艺术 (715)
(一) 谈吐幽默的作用 (697)	(二) 交谈的表情..... (716)
(二) 谈吐幽默的方法 (698)	(三) 交谈的手势..... (716)
(三) 谈吐幽默的基础和 条件..... (700)	(四) 交谈的目光..... (716)
二十四、找借口的艺术	(五) 交谈的语言..... (717)
	(六) 交谈的忌讳..... (717)
	(七) 同多人的交谈 (717)
	(八) 十种不好的交谈 方式..... (718)
	三十、说理的艺术..... (718)
	三十一、应付逆耳之言的 艺术..... (720)
	三十二、“谢谢”的艺术

- (722)
- 三十三、道歉的艺术 (722)
- 三十四、表达“不”的艺术 (723)
- (一) “不”的言语技巧 (724)
- (二) 表示“不”的态度和举止 (728)
- (三) 利用小道具来表示“不” (735)
- (四) 消除“不”的后遗症 (736)
- 三十五、洞察别人“不”的艺术 (740)
- 三十六、聊天的艺术 (741)
- 三十七、应付羞辱的艺术 (742)
- 三十八、劝慰的艺术 (744)
- 三十九、摆脱窘迫的艺术 (746)
- 四十、征服烦恼的艺术 (748)
- 四十一、制怒的艺术 (749)
- 四十二、宽恕的艺术 (750)
- 四十三、忍耐的艺术 (752)
- 四十四、避免偏见的艺术 (753)
- 四十五、表达坦诚的艺术 (754)
- 四十六、柔言的艺术 (755)
- 四十七、刚言的艺术 (758)
- 四十八、发问的艺术 (760)
- (一) 看清对象, 掌握时机, 问得适宜 (760)
- (二) 抓住关键, 讲究方
- 式, 问得合理 (761)
- 四十九、答话的艺术 (763)
- (一) 认清问题所在, 使回答具有针对性 (763)
- (二) 突破问句的控制, 使回答具有灵活性 (764)
- (三) 掌握接引方法, 使回答具有艺术性 (764)
- 五十、聆听的艺术 (766)
- (一) 聆听的意义 (766)
- (二) 聆听的障碍 (767)
- (三) 聆听的方法 (767)
- 五十一、辩论的艺术 (769)
- 五十二、即席发言的艺术 (770)
- (一) 被人发问时的即席发言 (771)
- (二) 必须加以说明的即席发言 (771)
- (三) “灵感”勃发时的即席发言 (771)
- (四) 被邀请时的即席发言 (771)
- (五) 会议主持者的即席发言 (772)
- (六) 参观访问或集会时的即席发言 (772)
- 五十三、演说的艺术 (773)
- (一) 挑选适当的主题 (773)
- (二) 有逻辑性的组合话题 (774)

- (三) 单独预演 (774)
- (四) 简短提纲 (774)
- 五十四、开玩笑的艺术 (775)
- 五十五、“醉说”的艺术 (777)
- 五十六、应酬的艺术 (779)
- 五十七、借东西的艺术 (780)
- 五十八、把握感情尺度的艺术 (781)
- 五十九、与喋喋不休者谈话的艺术 (783)
- 六十、与不同性格的人相处的艺术 (784)
- 六十一、路遇打招呼的艺术 (785)
- 六十二、问路的艺术 (785)
- 六十三、行路的艺术 (787)
- 六十四、乘车艺术 (788)
- 六十五、购物的艺术 (789)
- 六十六、就医的艺术 (790)
- 六十七、阅览的艺术 (793)
- 六十八、看戏的艺术 (794)
- 六十九、看球的艺术 (795)
- 七十、跳舞的艺术 (797)
- (一) 舞会前的准备工作 (797)
- (二) 舞会中的注意事项 (797)
- 七十一、旅游的艺术 (799)
- 七十二、宿舍生活的艺术 (801)
- 七十三、同记者谈话的艺术 (802)
- 七十四、探望病人的艺术 (803)
- 七十五、招待来家小住客人的艺术 (805)
- 七十六、迎客的艺术 (807)
- 七十七、待客的艺术 (807)
- 七十八、送客的艺术 (808)
- 七十九、做客的艺术 (809)
- 八十、请客的艺术 (810)
- 八十一、祝贺的艺术 (811)
- 八十二、吊丧的艺术 (812)
- 八十三、通信的艺术 (813)
- (一) 书信称谓 (813)
- (二) 基本格式 (814)
- (三) 书信礼貌 (815)
- (四) 书写信封 (816)
- (五) 常用称谓、祝颂语简表 (817)
- (六) 拆信的方式 (820)
- 八十四、打电话的艺术 (821)
- 八十五、送花的艺术 (823)
- 八十六、送礼物的艺术 (824)
- (一) 生日礼物 (824)
- (二) 结婚礼物 (825)
- (三) 旅行归来 (825)
- (四) 台湾民间送礼禁忌 (825)
- 八十七、接受名片的艺术 (826)
- 八十八、祝酒的艺术 (826)
- (一) 劝酒 (827)
- (二) 谢酒 (828)
- 八十九、赴宴的艺术 (828)

交际宝典·社会交际

上 篇

社 会 交 际

一、男女交往

(一) 男性

1. 男性的生理特征

男女在生理上的区别，从卵子在母体内受精时起就确定了，是在胎内形成的。在婴儿呱呱落地时，人们就可以从生殖器官的差别上识别出男女。婴幼儿时期的男女，其发育情形差异不大。男子体态的形成，是从青春期开始的。

(1) 男性的青春期

所谓男性的青春期，即是男子的发育时期。也就是男体由不成熟的发育到成熟的转化时期，男子由童年步入成年的过渡阶段。男子进入青春期以后，最明显的特点是，身材向魁梧发展，身体肌肉发达，身高迅速增长，体型发生变化，第二性征出现。男子第二性征的特点是，阴茎和睾丸增大，出现遗精和射精现象，等等。男子青春期分为五个时期，主要以男子生殖器的发育变化为标准。第一期称为青春前期，从出生起一直到青春期睾丸开始发育，此时第二性征的变化尚不明显。第二期为睾丸和阴囊发育明显增大期，大约在9~12岁时，其间也伴有阴囊变红、皮肤皱折增多，并有较少的阴

毛生长。第三期阴茎明显增长期，此时阴茎显著变化，但周径的增粗较不明显，睾丸和阴囊仍继续生长，阴毛增多，开始出现腋毛和胡须，声音开始有变化，在这个时期为12~15岁之间。第四期为生殖器进一步发育期，阴茎和阴囊进一步增大，阴囊颜色变深，阴茎龟头发育完善，第五期为性成熟期，此时外生殖器的形状和大小呈成年型。

(2) 男性的生殖器官

男性生殖器分为内生殖器和外生殖器两部分。第一部分，内生殖器。内生殖器包括睾丸、附睾、输精管、射精管、前列腺等。睾丸，卵圆形，位于阴囊内，共一对，表面光滑，包有一层浆膜。睾丸内分成许多小叶，小叶内充满着弯曲的精曲小管，这些小管是产生精子的地方。精子是雄性的生殖细胞，在其发展过程中，最原始的称为精原细胞，经过多次分裂并长大为精母细胞，最后发育成为成熟的精子，精子在成熟后脱落到精曲小管管腔内，再缓缓移行到附睾部分，贮存在那里，直到射精时才输出。睾丸的生精作用开始于青春期，到老年即渐衰退，直至完全停止。附睾，呈逗号“，”形，紧