

交际语丝

丁凯隆 著

东北师范大学出版社



QINGCHUN XIAOYU

交 友 语 丝

丁 凯 隆 著

东北师范大学出版社

1992 • 长春

(吉)新登字 12 号

青春小语系列
交 际 语 丝
JIAOJI YUSI
丁 凯 隆 著

责任编辑：丁 冰 封面设计：王 帆 责任校对：向 荣

东北师范大学出版社出版 吉林省新华书店发行
(长春市斯大林大街 110 号)东北师范大学出版社激光照排中心制版
(邮政编码：130024) 长春新华印刷厂印刷

开本：787×960 毫米 1/32 1992 年 3 月第 1 版
印张：4.25 1992 年 3 月第 1 次印刷
字数：85 千 印数：00 001—10 000 册

ISBN 7-5602-0739-1/G · 295 (压膜)定价：2.50 元

人际交往是一种艺术，
决不是权术。
因为前者诞生于真诚，
而后者却酝酿于欺诈的陷阱。

——作者自述

1

人际交往是一种艺术，决不是权术。因为前者诞生于真诚，而后者却酝酿于欺诈的陷阱。

2

常有人说“害人之心不可有，防人之心不可无”。其实“防人之心”同样会使你失去朋友，陷于孤立。

3

对于舌头的功能，我们要防止的：一

是播下祸种，二是栽下蒺藜。

4

幽默不仅可以换来人们欢快的笑，而且可以溶解自身的悲哀。

5

在人际交往中用语隐晦曲折、故弄玄虚，这并非含蓄，或是为了自我炫耀，或是因为有难言的苦衷。

6

沉默有时是最有力的交际手段，它往往可以传递比语言丰富得多的潜在信息。

在人际交往中只有不失去自己，才能赢得别人；而投人所好、仰人鼻息的人，反而会被唾弃。

8

妒忌，喷出的毒焰虽然会灼伤别人，

但同时自己也经受着痛苦的煎熬。

9

谅解，足以冰释疑团，足以融化怨恨，使两颗心重新交融在一起。

10

给予越多越富有，攫取越多越匮乏——这就是人际关系领域里的辩证法。

11

忍耐，对挫折是积蓄力量的宝库，对友人是包容一切的大海。

12

只有在真诚的土壤上开出的花，方能酿成人间最醇的蜜。

13

朋友并不是靠语言去结识的，而是凭心灵去感应的。

14

交际中困难的往往不是要善于表达，而是要善于在该沉默的时候沉默。

15

在人际交往中最具有威力的，不是地位和权力，而是道德的光辉。

16

对所有的人都坦诚相见，正如对所有的人都心怀敌意一样，是危险的。

17

不要在人们言不由衷的赞扬声中陶醉，虚伪的赞词背后常隐伏着某种杀机。

18

消除人与人之间的隔阂，有时语言是无能为力的。一缕目光、一个微笑，或一次拥抱、一个接吻，胜过千言万语。

19

在人际交往中，“说什么”与“怎么说”相比，后者重要得多。交际的语言艺术归根结蒂就是“怎么说”的艺术。

20

科学实验需要追根究底，人际交往却更需要恰如其分，适可而止或“难得糊涂”。

21

观察动物常可得到许多有益的启示：猫头鹰告诉我们，切勿以貌取人；小鹿则提醒我们，人要善良，但不可胆怯，胆怯就会成为邪恶的牺牲品。

22

谦虚是人类的美德，然而过于谦虚的背后，往往隐藏着某种奸诈的目的。

23

与人交往时，既不要仰视别人，把

别人看得高大无比；也不要俯视别人，使自己居高临下；平视，才是最恰当的“视点”。

24

在交际场中借别人的光炫耀自己的人，恰好暴露了自己的昏暗。

25

餐桌上的汤太浓了，常会使人生腻，交往过密，亦如过浓的汤。

君子之交淡如水。淡而见纯，淡而显雅，淡而悠长，淡而有味。

26

有益的书是人生珍贵的友人。

有益的友人是人生珍贵的书。

27

微笑是交际场合一份通向成功的介绍信。

28

孤独，常因为禁闭了心灵的门窗；敞开心扉吧，你就会感受到一缕缕温暖的阳光。

29

只要你是一条坦荡、宽阔而又平缓的大河，无数的小溪就会满怀热切的向你涌来。

30

心灵是一块神奇的土地，只要播下友谊的种子，就能开出鲜艳的花，结出硕大的果。

31

待人诚恳，但不要轻信；办事果断，但不要独裁。

32

假朋友犹如影子，只有你在阳光中行走时才紧随着你；真朋友则如阳光，当

你身处黑暗时便温暖你的心。

33

一个人的打扮只有显示自己独特的光采、独特的风格、独特的个性时，才能成为交际中赢得成功的特殊语言。

34

一味地恭维别人，其实就是一味地贬低自己。

35

有人以“为人精明”而沾沾自喜，殊不知他正因此而变成孤家寡人。

36

语言的魔力不仅表现为诽谤足以推人落水，还表现为恭维足以拖人下水。

37

交际的艺术其实可以归结为两个字：适度。交际的范围适度，交际的深浅适度，交际的语言、举止、打扮适度。

适度，是交际美学的灵魂。

38

排除烦恼的最好办法，一是独自去野外散步，二是向知心的朋友倾诉。

39

切勿以一种崇拜宗教式的虔诚心态与人交往，那样做的结果不是被对方愚弄欺骗，就是在对方的“强光”下黯然失色。

40

不忘别人的侮辱，但更要记住别人给予的恩惠。

41

原本怯懦的人在屡经沙场后往往会变得非常勇敢；笨嘴拙舌的人也会在频繁的交往中变得能言善辩。

42

萍水相逢，他们便像是情深意笃的

好友，这是因为他们还彼此陌生；朝夕相处，他们犹如狭路相逢的仇人，这是因为他们彼此已经太熟悉。

43

假如在交际场合突然遇到一位“来者不善”的家伙，对付他的最好办法就是：微笑，但不要躲闪；微笑，但不要开口；微笑，但不要流露真情……

44

交际场中常有的可悲现象是：对真理总是将信将疑，而对谎言则迅速传递。

45

过于谨慎小心的人，犹如罩上了一层“自我保护壳”，无法找到推心置腹的朋友。

46

在交际中有人向你全方位地坦露，有人只露出他的“一面”，他还隐藏着另“一面”——或许是更重要的“一面”。

47

人都喜欢听赞歌，只是有人越听越清醒，有人则越听越浑沌。

48

人与人之间尽管交往的活动频繁，交往的形式多样，但交往的目的却不外三种：为义、为情或为利。

49

“人人都渴望被肯定。”记住这一条你就会是一个成功的交际者。

50

要想赢得人心，就要善解人意。

51

别人的反应取决于我们的态度，以友善的、温和的、尊重的方式行事，总会取得理想的结果。

52

成功的人际交往，在于你能洞察对方的需要，并在处理事务时尽可能地兼顾他的这一需要。

53

演员对自己说“我爱我的观众”，演说家对自己说“我爱我的听众”，教师对自己说“我爱我的学生”，医生对自己说“我爱我的病人”……于是他们在事业与交际两方面都获得了成功。

54

当你眉飞色舞、绘形绘色地说别人坏话的时候，也就同时在别人面前描绘了自己的可鄙形象。

55

人们常在幸福的时刻忘记忠诚的朋友，而直到患难的时候才想起来。

56

假如贪婪的藤蔓缠绕着友谊之树，
那么这树就要枯萎了。

57

尊重是双向的，只有尊重别人的人
才能赢得别人的尊重。

58

像某些广告似的，把“友谊”挂在
嘴上的人，兜售的大多是低劣的“产
品”。

59

老实人未必老是吃亏，他们不与人
争执，也就不会与人结怨。

60

跟利己主义者交往，你要尽力保持
相当的距离，尤其不可使他吃亏，否则
他会对你加倍地报复。