

能力学习52

中学生社交能力训练

学会交往

全程能力训练

新鲜生活题材

体味学习情趣

验证自测结果

宋宁 任定保编著



上海远东出版社

能力学习52

中学生社交能力训练

学会交往

④程能力训练

④鲜生活题材

④体味学习情趣

④验证自测结果

宋宁 任定保编著



上海遠東出版社

学会交往——中学生社交能力训练

编 著/ 宋 宁 任定保

责任编辑/ 章 怡

装帧设计/ 王月琴

版式设计/ 李如琬

责任制作/ 晏恒全

责任校对/ 袁小敏

出 版/ 上海遠東出版社

(200336) 中国上海市仙霞路 357 号

<http://www.ydbook.com>

发 行/ 新华书店 上海发行所

上海遠東出版社

排 版/ 南京展望照排印刷有限公司

印 刷/ 上海市印刷十一厂

装 订/ 上海虎林装订厂

版 次/ 2001 年 8 月第 1 版

印 次/ 2001 年 8 月第 1 次印刷

开 本/ 850×1168 1/32

字 数/ 175 千字

印 张/ 6.75

印 数/ 1-6000

ISBN 7-80661-340-4

G·124 定价: 10.00 元

图书在版编目(CIP)数据

学会交往：中学生社交能力训练/宋宁,任定保编
著. —上海：上海远东出版社, 2001

(能力学习 52)

ISBN 7 - 80661 - 340 - 4

I. 学... II. ①宋...②任... III. 人间交往—青
少年读物 IV. C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 030043 号

2A006/02

出版缘起

学习，是枯燥乏味的苦差使吗？如果只是死记硬背书本知识，它很可能是。但如果结合生活实际和自然情趣进行，那就大不一样了，它能让你领略发现的惊喜，体验成功的愉悦。

学生的学习不一定非要搞得沉重不堪。能力学习是让学生兴趣盎然而又享受成功喜悦的有效途径。更何况，为了提高全社会创新意识和国家创新能力，我们迫切需要培养能够创造性地解决各类实际问题的能力型人才，这远比培养学富五车而五谷不分的书生来得重要。

于是，我们决定编辑出版这套**能力学习 52**，目的是为了让学生在课余时间不再过多地注重知识的重复记忆和练习，引导他们更多地关注自然，关注现实生活，培养和提高解决现实问题的能力。我们相信，这和今后考试改革的方向和要求也是一致的。

能力学习包含学习知识的能力（技巧、方法等）和从现实生活中发现问题、解决现实问题的能力。**能力学习 52**注重后者，希望在这方面给学生多一点启示。当然，对于需要参加中考和高考的学生来说，知识学习的方法和技巧也不能忽视，本书的每周一篇或一题，围绕各科要点和考点而设置。希望通过一年的训练，让学生在能力方面有切实的提高。**能力学习 52**在这方面提纲挈领、举一反三的点化作用也是相当明显的。

让学生在轻松的心境中趣味盎然地进行学习，令他们通过手脑结合的训练享受学习的乐趣，这是我们的追求。因此，**能力学习 52**从内容到形式上都作了新的探索。衷心希望广大学生、家长和老师们给予充分的关注和热烈的反馈。我们仍将努力，让**能力学习 52**成为学生真正喜爱的图书。

前 言

“我不知道怎样断了这根情丝……”

“我不知道怎样澄清这些误解……”

“我很难从游艺机的诱惑中解脱出来……”

当我们为本书的编写向中学生朋友征集选题的时候,诸如此类的问题扑面而来,我们被中学生朋友的情感所打动,我们为中学生朋友心灵之“?”而焦急,与中学生朋友进行心灵沟通的责任感,催生了这本小册子。

本书根据中学生交往迫切需要解决的问题以及中学生交往能力的基本构成,列出 52 个条目。一年 52 个星期,每个星期侧重训练一种交往能力。坚持一年下来,交往能力便会有明显的提高,这是我们的初衷,也是我们对中学生朋友的期待。

走进“观察哨”,你会看到古今中外的交往典例,由此得到启迪;与“分析家”交谈,你会了解交往的基本技巧;“想一想”栏目,提出了由此及彼的问题,让我们共同思考,寻求答案。能力,只有在实践中才能提高。“试一试”栏目则对你我的交往实践提出了建议,相信你能通过交往实践增加交往智慧,提高交往能力,并取得交往的成功。

在阅读本书的时候,在交往实践中,你一定会有新的启迪,新的经验,新的收获,我们很想与你一起分享,在分享中促进我们的成长。

让我们在社会的大海中,共同游向成功的彼岸。

本书编者

目 录 MULU

前言	1
一、注意“第一印象”	1
1 怎样对待初次见面	3
2 交往从初次交谈开始	7
3 发现别人的优势	11
4 宽容对待别人的不足	14
5 善于争取别人的支持	18
6 怎样谢绝别人的帮助	22
7 如何指出别人的错误	25
8 学会赞美别人	28
9 怎样表达对别人的信任	31
10 努力争取别人的信任	35
11 抵制不良诱惑	38
12 克服羞怯心理	41



二、巧对负面因素 45

13 冷静面对别人的恭维	47
14 怎样对待别人的误解	51
15 理性对待别人的恶语攻击	54
16 当别人遇到挫折时	57
17 为别人的成功而高兴	61
18 巧妙淡化别人的嫉妒	64
19 主动道歉	67
20 适时退让	71

三、善意对待朋友 75

21 学会聊天	77
22 怎样劝告别人	81
23 学会安慰别人	85
24 待客之道	89
25 避免无意义的争论	93
26 坚持自己的意见	96
27 巧提意见	100
28 学会倾听	104
29 路见不平,怎么办	108
30 对异性朋友产生好感时	112

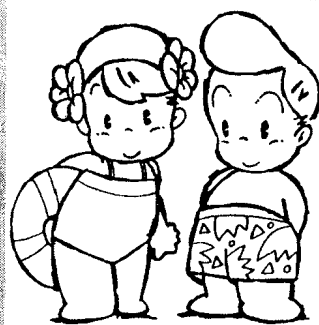
四、适度展示自己 115

31 如何对待异性朋友的好感	117
32 吸引别人注意的策略	121

33	推销自己	125
34	自己的缺陷暴露了,怎么办	129
35	表达对师长的敬意	133
36	怎样对待师长的不当行为	137
37	给人以重要感	141
38	适度表达自己的愤怒	145
39	学会幽默	148
五、体验别人情感		151
40	重视与残疾人打交道	153
41	学会理解别人	156
42	善于让别人理解	160
43	怎样向别人借东西	164
44	索回别人借的东西的方法	168
45	当你面对禁令时	171
六、投身交往实践		175
46	学做小记者	177
47	你来当导游	181
48	学会做领导	185
49	怎样进行网上交往	189
50	与继父继母打交道	193
51	要学会与不想交往的人打交道	197
52	重续友情很重要	201



注意「第一印象」



怎样对待初次见面

初次见面是与人交往的开始,初次见面给对方留下的印象叫做第一印象。如果第一印象良好,便容易使人从内心对你持信任与肯定的态度,从而产生亲近之感,并影响以后的相处。这种以第一印象取人的现象,在心理学上称为首因效应。所以在人际交往中,注重初次见面的第一印象是非常必要的。有时,这个第一印象甚至还会成为人一生的转折呢。



观察哨

著名的企业家史密斯先生在报纸上刊出一则广告,欲招聘一个年轻的男秘书。广告一出,立即涌来 50 多个应聘者。史密斯先生选中了空手而来的小伙子查理,却把其他的应聘者都打发走了。

“我真不明白”,助手说,“你为什么会选中一个连简单的介绍信都没有带来的小伙子?”

“那你可错了。”史密斯先生说,“查理带来的东西可多呢:他进门前先擦净皮鞋,进门后轻轻关上门,表明他细致小心;他一进

来便摘下帽子并且很从容、很敏捷地回答我的问话,表明他很有礼貌而又很聪明;我故意扔在地上一本书,只有他捡了起来并放回桌上,而其他人都毫不在意地跨了过去;他不像别的人那样使劲地往里挤而是耐心地排队等候;同他谈话的时候,我注意了他整洁的衣着、有条理的头发和洗得干干净净的指甲。难道你认为这些还不够吗?在我看来,这是一份最有说明力的介绍信。”

查理的来到,给史密斯先生的工作帮助很大,人们不得不佩服史密斯先生高明的眼力。



分析家

怎样在初次见面时给对方留下良好的第一印象呢?

▲ 服装要整洁大方。与人初次见面,衣着过于随便、不修边幅,会给人一种对人不够尊重或不够重视的印象。但这绝不是说穿着越华丽、越昂贵就会给人越好的印象。衣着的质量、款式、颜色等可以因人而异,因场合而异,基本的要求是得体、整洁、大方。即使是在工作场所穿一身工作服,也要穿出精神、穿出风采来。

▲ 言行举止要礼貌。无论与谁见面,都应先有礼貌地寒暄一番,以“您好”等礼貌用语打招呼,并且要伴之以微笑。说话要和气、中肯,态度要谦逊、严谨,发言时落落大方,谈吐文雅,既不紧张拘谨,又不无所顾忌、信口开河。举止要文明,不架二郎腿,不指手画脚。

▲ 表现自己要恰当。要诚实自然地表现自己,待人要诚恳,表里要一致,不要夸夸其谈,不要装腔作势。要记住,一个伪装自己、不诚实地面别人的人,是决不会给人留下好的第一印象的。另外,还要注意,不要一见面就炫耀自己,否定别人。



想一想

1. 你肯定有很多朋友,选择与你最要好的一位,回想你们第一次见面的情景,你还记得当时他留给你的印象吗?

2. 明明为什么会得到大家的喜欢?

新学期开始了,刚刚升入初中的新同学怯怯地呆在一起,彼此还不太熟悉。

这时一个文静的女孩打破了沉静:“我叫明明,明亮的明,来自实验小学,请大家以后多帮助。”大家不约而同地将目光移过来:不高的个子,带着真诚的微笑,一个可爱的蝴蝶结扎在“马尾巴”上。也许是受明明的感染,教室里的气氛渐渐开始活跃,大家彼此打听名字,很快便熟悉了。明明甜美的笑容一直挂在脸上,尽管她并不很活跃,话说得也不多,但谁都知道班里有个叫明明的女同学。

后来班里选举班委会,明明光荣当选。同学们都对她说:“不可名状地我们就喜欢你。”



试一试

当你升入新的学校进入新的班级学习时,当你出席某次会议或参加某项活动时,都会面临“初次见面”的问题。请你事先对此好好地自我设计,然后就按照你设计的方案去做,看看会不

会给你带来什么幸运。

请记住,如果某一次的“初次见面”给你带来了好运,请一定把它写下来寄给我们,或许你会因此而得到另外一次幸运。





交往从初次交谈开始

由陌生人变成朋友,往往是从初次交谈开始的。然而,在日常生活中,你可能会感到与陌生人交谈是很困难的。大概是害羞,也许是胆怯,你常常没有勇气首先说第一句话,首先握第一次手。这样,就有许多可以成为朋友的人与你失之交臂了。其实,万事开头难,当你主动地、礼貌地、大方地向别人说出了第一句话时,你们的交谈也就开始了,你就会从交谈中获得许多乐趣,交上好多朋友。



观察哨

骄阳似火。我渴得喉咙直冒烟儿,于是决定到小咖啡馆去买杯可乐。走进咖啡馆时,我看到一个男人正独自坐在柜台旁。

我在柜台旁坐下来,要了杯可口可乐。他便主动同我搭起话来。

他说:“外面很热吧。”

我应道:“是啊,这么多年来,这是最热的一个夏天了。我想等再过几天,就搬到一个凉快的地方去。”



“是啊，”他说，“要知道，有时我真想重活一次。那样的话，我肯定会换种活法儿。”

侍者端来可口可乐，我狠狠地喝了一大口，问：“这是什么意思呢？”

“大多数人都他们有要关心的人，也有他们遇到问题时可以求助的人。而我却从来不相信任何人。到头来，我成了孤零零一个人，真是报应啊！过去我每次遇到困难，都是借酒浇愁，从不依靠我的家人。然而，酒并不能帮我解决问题，反而给我惹了更多的麻烦。我的家庭破裂了。由于所有的麻烦都是我一手造成的，我只好独自离家。我有 20 多年没有与家人见面了。”他悔恨地说。

我坐着听这位陌生人讲话。其实，当他把心事掏给我以后，我真不该再称他为陌生了。他告诉我，当他懂得这个道理时已经为时太晚了，我问他：“‘这个道理’是什么？”

他答道：“那就是对人的热爱。它带给你的幸福，世界上任何东西都比不上。你要永远记住这一点。不要浪费你的生命而去追求物质财富。因为如果没有人与你共享这些财富，那财富又顶什么用呢？！”

我喝完可口可乐，把钱付给侍者。我一边等着找钱，一边不舍地望着这位新交的朋友。

侍者把零钱找给了我，我站起身一边往店门口走去，一边对这位男人说：“谢谢你！”

这是我唯一能说的话。

“再见，祝你幸福。请记住我跟你说的话。”

我向门口走去，心里感到就像刚刚与老朋友畅谈过一般。可是我却连他的名字都不知道。

有时，人们会从一位素不相识的人那里学到很多东西。

