



一句话小窍门丛书

一句话社交

小窍门

农村读物出版社

一句话社交小窍门

漆 浩 主 编
漆浩 黄家坤 编著
晓宜 周 荣

农村读物出版社

(京)新登字 169 号

一句话社交小窍门

漆 浩 主编

本书编写组编著

责任编辑 任鹤

*

农村读物出版社 出版

北京南华印刷厂 印刷

各地新华书店 经销

*

787×1092 毫米 1/32 7.5 印张 168 千字

1991 年 12 月第 1 版 1992 年 9 月北京第 2 次印刷

印数：20001—30250

ISBN7-5048-1719-8/Z·241

定价：3.60 元

目 录

第一章：待人接物小窍门		(1)
第二章：与人谈话小窍门		
(之一)		(6)
第三章：与人谈话小窍门		
(之二)		(20)
第四章：听人谈话小窍门		(42)
第五章：社交礼仪小窍门		(48)
第六章：行为举止小窍门		(78)
第七章：结交朋友小窍门		(91)
第八章：与人相处小窍门		(110)
第九章：表现自我小窍门		(122)
第十章：了解他人小窍门		(128)
第十一章：日常活动交际		
小窍门		(132)
第十二章：情绪心理调适		
小窍门		(150)

第十三章：社交策略小窍门	… (158)
第十四章：找工作小窍门	…… (170)
第十五章：批评下级小窍门	… (173)
第十六章：尊重他人小窍门	… (179)
第十七章：经营交往小窍门	… (186)
第十八章：恋爱中的小窍门	… (191)
第十九章：家庭、婚姻小 窍门	…………… (198)

第一章：待人接物小窍门

尊重别人是与人交往的第一准则。尊重他人意味着对别人的人格、权利、职业、劳动成果、家庭、生活方式、兴趣爱好、愿望和要求给予充分的肯定赞扬。

理解人是人际交往中所提倡的基本态度。只有设身处地地考虑他人的处境和心态，才能与人建立和谐友好的关系。没有理解，便没有人与人之间顺利的沟通。

真诚的关心别人，是与人愉快交往的诀窍。表示真诚的关心，不仅能够使人对你产生好感，而且能够使你赢得很多朋友。

真诚地关心别人，才会得到别人同样的回报，才会感到自己被大家所需要。

当别人遇到困难时，要主动提供力所能及的帮助。

如果你希望在生活中和工作中与人愉快地相处，并得到周围人的尊敬和信赖，就不要忽视他们在日常生活中所遇到的

困难，并尽可能给予帮助。

当你为别人提供一次帮助，就是在世界上增加了一次交友的机会。

在小事上能够帮助别人的人，才会在大事上表现出非凡的气概，得到人们的尊敬和赞誉，别人才愿意与之结交。

给人以信任，是成功的人际交往的宝贵经验。

人在交往中，总是希望得到他人的承认和尊敬，获得一种重要感，当个人这种需要得到满足时，会从中受到激励而表现得更加出色。

一个不信任别人的人，在生活中一定过得很孤独。

与人交往最忌讳斤斤计较，心胸狭隘。宽宏大量的人才会赢得朋友。

不要求别人都按自己的意志行事。

每个人都有权利维护自己的生活方式和兴趣爱好，与人交往也应尊重别人的独特性，不要把个人的观点、好恶强加于人。

能够欣赏别人与自己不同之处，与各种各样的人愉快地相处。每个人都有其值得称道之处，就看你是否留意。

谦和待人，如春风化雨，使人倍感愉快，再大的怒气在心境平和的人面前也会烟消云散。

俗话说“近朱者赤，近墨者黑”，人们往往通过你所交往的人来评价你的为人，做个有思想、有个性的人，让周围的人因结交你而感到自豪。

广泛摄取各方面的知识和信息，增强自己在人际交往中的实力。

人际交往是人生获取和传递知识信息的重要途径，一个空疏、贫乏的人，很难被人选择为交往对象，只有那些善于获取和给予知识信息的人，才会在人际交往中受到欢迎。

只要你每天留心一下广播、电视、报纸、杂志，就会觉得自己明天比今天更加见多识广。

在适当的时候，与人讲讲心里话，向别人展现真实的自我。

当你感到别人愿意接受你的内心世界的时候，你会变得更愿意与人交往，成为一个乐观、开朗、健谈的人，这正是大家所喜欢的一种交往伙伴。

一定要做个诚实的人，你才会有朋友。诚实无欺是尊重他人，也是一种自重，不诚实的人会丧失别人的信任，最终为人所轻蔑和抛弃。

与人交往中，不要总是炫耀自己。自我表现欲会伤害他人的自尊心，也是一种浅薄的表现。

那种因自己比别人强而“以我为中心”的人，往往会成为离群的“孤雁”。

知错就改，不因所谓“自尊”而拒绝承认错误。

自诩一贯正确的人，很容易引起别人的反感。并因此而疏远这样的人。

承认自己错误不仅不会丢面子，反而会因为你有自知之明而受到尊重。既然错误是难免的，与其让别人批评，不如自己批评自己。

让别人感到他们在你的生活中很重要。渴望变得重要，是人的天性。

让别人感到他们对你的重要性，使他们做人的需要得到满足，这实际上也使你显得很重要了。那些得到你尊重的人，会把你视为知己的朋友。

克服交往中的自卑心理，增强自信心。自卑是一种消极的情绪反映，它使本该美好愉快的生活一瞬间黯然失色，使巨大的潜力难以发挥出来。

只有那些把握自己的优势，创造美好生活的人，才是值得自豪的。

摆脱偏见影响，客观评价他人。在与人交往中，切记不要以偏概全去评价别人。

不要轻易怀疑别人。毫无事实根据地猜测别人，甚至把这种主观臆断传扬出去是不道德的，这种“以小人之心度君子之腹”的事做多了，会失去别人的尊重和信任。

注意克制嫉妒心理，用衷心的喜悦和祝福迎接他人的成功。

有修养的人能够把嫉妒化为自强的动力和衷心的赞美，满怀信心地学习他人的长处。

有的人无法控制自己的妒火，不惜破坏原本良好的人际交往，使周围的人感到不愉快，可见嫉妒是人际交往中的一大障碍。

第二章：与人谈话小窍门 (之一)

与人谈话的关键是使对方感兴趣。若要使谈话愉快地进行下去，你应该注意把握话题，谈一些对方有兴趣、愿意听的事情。

谈谈对方引以为荣的事情。每个人都希望别人注意自己的长处。一旦有心人这样做了，会使对方因心理需要得到满足而倍感愉快。

谈一些自己比较了解的事情，能够引起别人的兴趣，使人觉得听你讲话后受到了启发，有收获感。

谈话时，表情应当自然平和，使对方有亲切和轻松感。谁都愿意与和蔼、随和的人交谈，听这样的人讲话使人心里感到很舒服。

讲话时应当表现得泰然自若、落落大方，这样容易引起别人对自己的重视，人们往往觉得这样的人很有能力。

讲话时切忌支支吾吾，畏畏缩缩。这种难受的样子会使别人感到很不舒服，也会使人由此轻视你，低估你的能力。

讲话速度不要太快。讲得太快，别人来不及理解，容易引起听者的厌烦情绪。

讲话时声调不要太高。大声说话别人会觉得你缺乏修养，产生厌烦的情绪。在公共场合，尤其注意不要旁若无人地大声讲话。

讲话时，声音适中，抑扬顿挫可以使要表达的内容有声有色，充分吸引听者的注意力。

把握住自己最能吸引人的音调和语速，是讲话成功的一个重要因素。

讲话时眼睛要注视着对方的眼睛，这表明你在认真讲，并相信对方在认真听。注视对方有助于调动听者的注意力。

讲话时切忌左顾右盼。这种心不在焉的样子会使对方感到不高兴，因为听者会觉得轻视了他。

微笑的表情是与人交谈的法宝。微笑能够缩短人与人之间的距离，能够使人轻松愉快。

面带微笑与人交谈，你会体验到更多的令人愉快的情感，也会赢得更多的知音。

讲话时手的动作不宜太大太多，这样做容易干扰听者的注意力，更糟的是会让人觉得你不够稳重。

讲话中可以在适当的时候，加上一些有助于表达思想和感情的动作，如手势、表情、身体姿态等，但要恰如其分。

讲话时要注意礼貌用语，对方因受到尊重而感到愉快，进而愿意与你交谈。

谈话时措词力求亲切、自然、口语化，使人听起来轻松、易于接受。好的谈话能像甘露一样滋润人的心田，又像一把开启心灵之门的钥匙。

尽量不要使用书面化的语言讲话。像作文一样地讲话很容易引起听者的厌烦情绪。

幽默感是取得谈话效果不可缺少的要素，幽默风趣的谈吐，使谈话气氛更加轻松活跃，心情倍感愉快舒畅，富于幽默感的人是最有吸引力的谈话者。

不要用生硬的语气对人讲话，让人听了心里很不舒服，谈话很难愉快友好地进行下去。

不要用命令的语气对人讲话，若想让人愿意听你说，切记不可摆出一副教训人的姿态对人说话，即使在劝勉别人的时候，也尽量避免用教训人的口吻表达你的意见。

不可用傲慢的语气和态度与人谈话。傲慢是一把无形的利剑，它会伤害人的自尊心，引发人的自卑感和怨恨情绪。

谈话时要诚恳、真挚，杜绝装腔作势。造作的谈话容易引起听者的厌恶和轻蔑，从而破坏讲话的效果，影响以后的交往。

不要经常用夸张的语气讲话。这样会降低谈话内容的可信性，使别人感到你是个夸大其词的人，从而对你缺乏信任感。

谈话时，要把一个话题讲清楚，给听者一段理解的时间，不要东扯一句，西扯一句，一会儿换一个话题，不知道你到底要讲些什么。

讲话要有条理，逻辑性要强。有条不紊地表达自己的思想，这样的谈话容易被人接受。

尊重别人的隐私权，避免谈论别人不愿意提及的事情。如果无意谈到，应及时向对方致歉，然后换一个话题。

在非对方迫切需要的时候，轻易不要谈那些使对方伤心的事。若无意间谈到有关的内容，应立刻致歉并及时转移话题。

若发现别人对你所谈的内容不感兴趣，应换个话题谈，或

结束谈话。

如果感到别人不能理解你的谈话内容,应及时转移话题。不要一味谈论别人听不懂的事情。否则,会使谈话失去乐趣。

谈话时应注意掌握时间。当你滔滔不绝地讲话时,听讲的人常出于礼貌不去打断讲话者。所以,谈话的时间往往掌握在讲话人手里,应把握时间,适可而止。

谈话过程中,如果有急事,可以终止谈话,向对方表示歉意,表示有机会再交谈的愿望。

与交往程度不同的几个人谈话,应尽可能谈一些与大家都有关的话题,让每个人都参与谈话,避免出现冷落感。

与人初次交谈时,讲话要婉转客气,尊重对方的意见。初次交谈给人留下的印象是非常深刻的,它决定今后双方关系的发展方向。

与比较要好的人讲话时不必讲许多客气话。客气话讲多了,不仅不会让对方感到满意,反而认为你客客气气地不把对方当朋友。

对要好的朋友讲话不要绕圈子,过于婉转地表达自己的愿望,容易伤害朋友之间的真挚情谊,削弱彼此之间的信任感。

对长辈讲话要持尊敬的态度，注意选择词语，让长辈感到倍受尊敬。

讲话时要谦虚。对自己的谦虚便是对他人的尊重。

以谦虚的态度表达思想，较容易被人接受和理解，谦虚是有涵养的表现，实际上是一种智慧。

劝说别人的秘诀在于以心交心，能从对方的角度考虑问题，理解别人的苦衷，对方才能真心接受你的意见。

在试图说服别人时，要充分发挥情感的力量，以情感人，情理交融。

谈话遇到分歧时应求大同，存小异。大事清楚些，小事糊涂些。

与人讨论问题时，对别人的观点不要断然否定，这时你会发现，别人接受你的观点并不是件难事。

谈话时主动承认自己的错误是明智的选择。能够消除内疚和防御心理，消除人与人之间的误解。

和蔼、友好的交谈方式比埋怨、恐吓和怒骂更容易使人改变自己的意愿。

与人交谈时，切记不要一开始就谈论双方的分歧。而应

强调共同之处。

在批评别人之前，首先诚心诚意地肯定和赞扬他的优点和成绩。会使受批评者心里更舒服一些，也相应地消除一些抵触情绪。这样的批评才会有效果。

交谈中婉转地对别人提出批评比直截了当的批评更容易让人接受。一些比较敏感的人，他们宁愿接受一千次婉转的批评，也不愿意接受一次不加掩饰的批评。

谈话时若想批评别人，最好先提自己的缺点和不足，这有助于说服别人改变他的行为。

在谈话时应注意爱护对方的自尊心和自信心。即使你完全正确，让对方无言以对了，也要采取适当的办法让人保住面子，使其自尊心和自信心不受到太大伤害。

在鼓励别人去做好某件事时，赞扬是最具鼓舞性的。当人们得到赞扬时，会表现得更好。每个人都渴求赞赏和得到承认，为了获得它们，人们会尽一切努力。

在谈话中让对方知道你对他有个良好的印象，这会使谈话更加令人愉快。

当别人工作或生活中遇到困难时，你应该主动与之交谈，鼓励对方充满信心，让他感到克服困难并不难。