

實用

社交文際手冊

天津科技翻譯出版社

津新登字(90)010

实用社会交际手册

著 者 柯一冰

责任编辑 杜永怡 于洪涛

* * *

天津科技翻译出版公司出版

邮政编码:300192

新华书店天津发行所发行

天津宝坻县第二印刷厂印刷

* * *

开本 787×1092 1/60 印张:3.5 字数:100(千字)

1991年10月第1版 1991年10月第1次印刷

印数:1—10000册

书号:ISBN 7-5433-0242-X/Z·104

定价:3.60元

目 录

● 社交知识

交往中的艺术 (1)

谈话技巧 (19)

处世之道 (32)

日常生活礼节 (41)

文化素养的表露 (59)

仪容与服饰 (69)

涉外交际活动须知 (82)

● 国内长途自动直拨电话区号 (102)

● 部分国家和地区直拨电话区号 (108)

● 我国特种业务电话表 (109)

● 全国主要城市邮政编码 (110)

● 周计划表 (117)

● 记事 (170)

● 常乘列车时刻表 (197)

● 常用电话记录表 (199)

● 亲友生日录 (203)

● 通讯录 (205)

社交知识

交往中的艺术

自我介绍礼仪

你在交际场合中,由于礼貌和业务上的需要,往往必须作自我介绍。别人对你的评估往往是从你给予的第一个印象做出的。下面这六点自我介绍时必须注意的态度和方式,会使你获得收益:

(一)必须镇定而充满自信。一般人对自信的人都会另眼相看。如果你有信心,对方会对你产生好感,对方的反应多数如你所想一样。相反,如果你自己流露出畏怯和紧张,可能会使对方产生同样的反应,对你有所保留,彼此之间的沟通便有了阻隔。“自信”能带给你成功。

(二)在公共交际场合中,如果你想认识一个人,最好预先获得一些有关他的资料,诸如性格特长、事业背景及个人兴趣等。有了这些材料,在自我介绍之后,便容易交谈,使关系融洽。

(三)表示自己渴望认识对方时要热诚。任

何人都会觉得能够被人渴望结识是一种荣幸。如果你的态度热诚,所得的反映也会一样热烈。

(四)在作自我介绍时,应该善于用眼神去表达自己的友善、关怀及渴望沟通的心情。

(五)在获知对方的姓名之后,不妨口头加以重复一次。因为每个人都乐意听到自己的名字。重复他的姓名,使他有自豪感和满足感。

(六)清晰地报出自己的姓名。一个嗫嚅模糊的自我介绍,会使人感到你不能把握自己。

社交活动中应谨记的事项

▲不要将自己的长处挂在嘴上,贬低别人,抬高自己,结果也被别人看轻。

▲竭力避免对人发议论,更要忌讳背后议论第三者,社交的目的是为了融合感情,而多发议论是容易伤感情的。

▲说话要有条理,言简意赅。在短时间内说明自己的意思,否则会使人茫然。

▲多用委婉词句,力避憨直的言语,说不近人情的话。

▲在众人谈话的时候,应尽可能避免说到别人的短处,有时言者无意,听者有心,往往会挫伤他人的自尊心。

▲不要说穿他人的秘密,因为这对你无益而对他有损。

▲你切不可显示出一种有恩于他人的姿态，这样会使对方难堪。

▲不忘受人恩德的事。这样不但能增加你和对方的友情，而且也表示了你“受恩不忘”的人格。

▲与朋友交谈，要避免说大话，要说到做到，做不到的宁可不说。最忌的是无中生有地说谎话。

▲与人交际发生矛盾时，不妨先“退一步”，这反而能使你取得成功。

和异性交往中要注意近体度

异性交往(夫妻和恋人除外)应保持多大的距离？这是人们所留心的。

在社交中，既不能太封建，也不能太“自由”。因性别不同即使是同学、同事而羞于对话，老死不相往来的那种做法，似乎有封建时代的影子；那种与异性频繁接触，打闹嬉戏无忌的做法，也不一定得体。我们提倡男女交往自然健康，落落大方，有业务、思想和感情的交流，有互助互利的活动。当然交往可以根据与某异性的熟悉度，或保持“敬而远之”，或采取“偶尔叙谈”，或有较经常的思想交流等不同的近体度。但即使是很熟悉的异性，交往时也要十分尊重对方，注意场合、方式和举止，避免引起旁人不必要的误会。

社交中的应变能力

在人与人的交往中，每个人不可避免地会遇到自己不想公开或不能公开而对方又偏偏愿意打听的事。这时候，你应当沉着、冷静，采取以下几种巧妙的应变方法：

一是委婉含蓄地回答。著名思想家培根曾经说过：“含蓄往往比口若悬河更可贵。”当你遇到敏感的话题时，委婉含蓄地回答，既能释疑，又显得得体。

二是巧妙地转移话题。当你遇到十分敏感的话题又不愿正面回答时，可以采取“移花接木”的方式绕开它。日本著名电影演员中野良子在上海访问期间，一位中国同行十分关心地问她准备什么时候结婚。中野良子友好而又机智地回答“如果我要结婚，就到中国来度蜜月。”她把“在何时结婚”的问话变成了“在何地度蜜月”的回答，既避开了不想公开正面回答的问题，令对方不好再追问下去，同时又表达了对中国的友好感情，听者无不为之叹服。

三是机智、幽默地解释。在社交场合，有时你所掌握的事情是保密的，暂时不能公开，但有人千方百计地向你打听。不回答吧，容易引起胡乱猜疑；回答吧，一时又不允许。这就需要随机应变，巧解疑团。

浅谈人际关系的透明度

一 有人竭力将自己的真相掩盖着，伪装出光彩的外表给别人看；有人则“逢人只讲三分话，未可全抛一片心”他只能将部分真相给人看；有人光明磊落，表里如一，想的、说的、做的一致。让别人了解自己，别人也能够了解自己。

第一种人，人际关系的透明度极差；第二种人，人际关系的透明度欠佳；第三种人，人际关系的透明度良好。

在人际关系方面，我们要提倡良好的透明度。良好的人际关系透明度有利于人们的互相了解、互相关心、互相帮助，有利于减少人际之间的摩擦，协调人际关系，更好地调动各方面人员的积极性。

二 有的人本来也是极为“透明”的，心里咋想，口里便咋说。可是，他说的次数多了，便受到了报复与惩罚。有的穿了“小鞋”，有的戴了“高帽”，有的吃了“闷棍”。这三项都不是好滋味；况且，这些一度“透明”过的人，渐渐发现那些不“透明”的人，安然无恙，甚至还因不“透明”而得福！于是，某些昔日之“透明”者也学乖了。

但也有的人，他本来是透明度极高的，在吃了苦头之后，他仍然“不改其乐”，一边吃苦，

一边继续“透明”下去，其中也有为“透明”而献身的勇士，也有“透明”到底的幸存者。这些“透明”之士，令人敬佩之至！

三 以往的历史，大概是不“透明”的整“透明”的，而常常又是以不“透明”者的胜利而告终。这样的历史，必须结束！尽管任务还是艰巨的。

首先是观念上的飞跃。人们要以“不透明”为耻，以“透明”为荣。

要造成一种气氛：“透明”者的优点是货真价实，是可爱的；“透明”者的缺点，也不足惧，不足厌，它不会害人，它在其本人的努力与旁人的帮助下，是会克服的。

要有必要的制度，使“透明”者不吃亏，不担心。掌权的人，要带头“透明”，不能让那些不“透明”的人再去整“透明”的人。

“透明”者多起来，社会的透明度便会高起来。

你会与别人交往吗？

人的社会化，每个人都有交往的需要。但并非每个人都能很好地与他人交往。有的人为之苦恼，认为“我就是和别人合不来”。那么，为什么合不来？下面是几条交往原则，或许能帮你找到答案。

一、社会交换原则。与人交往时，首先要认

识到人与人的关系是相互的，彼此都既有所“施”，也有所“受”。社会交换与商品交换的不同点是进行感情上或理智上的交流。我们需要爱、友情、尊重，需要达到某些目标；别人也一样。合理的关系是使双方都有机会满足其要求。

二、自我暴露原则。自我暴露可以促进社会交往。一个人把自我向别人敞开，比死死地关闭自我更能使自己感到满足，并且这种好的感情会感染到自我暴露的对象身上。不过，自我暴露也不宜太迅速，否则会让人难以接受。

三、全面客观地认识别人，这样才不至于让自己的偏见伤害了对方。

四、注意相互关系的性质。我们同时和许多人交往，所形成的关系各不相同。有亲子关系、师生关系和一般朋友关系。亲子关系和师生关系不尽相同，对待自己的配偶和对待一般异性朋友也应有差别。如果不依照彼此的关系行事，对双方均有不良的影响。



社交方式须更新

时间

在现代社交中，还要讲究节奏感的调适。任何交往都有一个如何掌握时间节奏的问题。很多人并不愿意让那些无价值的交往浪费自己的宝贵时间。即使是有内容、有意义的交往，也应在限定的时间内进行。对于那些惜时如金，忘我工作和学习的人来说，他们把充分有效地利用时间看做生命的延长，对交往所占用的时间十分珍惜。有一位有名望的科学家，把“会客不超过十分钟”限令悬于室内。但有一些人不顾主人是否工作正忙，他自己好串门，进门海阔天空，漫无边际地长谈不止。友人若不相陪，恐失之于礼节；若相陪，则耽搁许多事情。这种无聊社交使主人“含辛茹苦”。还有些人常常扮演“不速之客”，活象半路杀出来的“程咬金”，主人对客人的到来毫无准备，惹出许多笑话。仔细想来，恰当掌握拜访朋友的时间十分必要。假如朋友晚上喜欢观看电视新闻或早睡等，那就不要去打扰。何时访友为好？最好事先征得对方同意。

礼品

某同事得女孩，众人为此送给他许多童衣、童裤、玩具，主人不以为然。而礼品中《零到

三岁婴幼儿的教育》一书却使主人感到欣喜。

朋友之间赠言或赠物，也有格调高低之分。格调高，是指交往中的言行举止可以使双方在思想上相互启迪，在生活或学习中相互帮助，这是健康和文明的；而格调低则恰好相反。在众多礼品中，那本书为何受欢迎？因为它符合主人心理，符合现代子女哺育的要求，更能迎合主人望子成龙之意。

在现实的社会交往中存在着许多格调不高的现象，诸如逢年过节时的“糕点大旅行”和婚丧事中的凑份子。送礼者不一定情愿，收礼者不一定高兴。如果把礼品换成美丽或素雅的鲜花、主人喜欢的书籍，或许更有意义些。

交际的学问

人们应该学习一点交际之道，这对开拓自己的事业和在为人处世上，都会有所裨益。

“一个没有交际能力的人，犹如陆地上的船，是永远不会漂泊到壮阔的人生大海中去的。”

①与人交际的第一要素是要了解人，这样能结识更多的朋友。

②交际要找出双方的“兴奋点”，有了共同语言，其余的事就好办了。

③交往是因人而异，不同的人可用不同的方式交往。

④与人交际时，讲究说话艺术也是一个必不可少的条件。

社交生活五条

(一)不为琐事大动肝火，这对一个人的成功是至关重要的。善于驾驭自己情绪的人所失少，所得多。

(二)摆出好斗的架势易发生冲突。

(三)尊重每一个人，一个微笑，一个早安会使人心情舒畅一天。

(四)赞美别人的奋斗精神，也是振奋自己心灵的最佳途径。

(五)让别人诉说烦恼会结交更多的朋友。

礼节的由来

文明礼貌，标志着一个人的知识修养，讲究礼节是一种高尚的风尚。可是你知道礼节的由来吗？

脱帽礼：来源于冷兵器时代，当时作战都要戴头盔，头盔都用铁制，十分笨重。战士到了安全地带，首先是把头盔摘下，以减轻沉重的负担。这样，脱帽就意味着没有敌意。见到友人，为表示友好，也以脱盔示意。这种习惯流传下来就成了今天的脱帽礼。

举手礼：古埃及人分为许多部族，常常打仗。友好部族的战士在路上相遇，就互脱面甲，

表示敬意。同敌对部族的战士相遇就会争斗起来。但是当双方为了讲和不再打仗，也都将面甲放下，以示友好。以后，推开面甲的那个动作，就演变成今天沿用下来的举手礼。

握手礼：远古人们以打猎为生，遇到不认识的人就赶紧丢掉打猎用的石块，以示友好。并且摊开手掌，让对方看看，表示手里没有藏着东西。以后这个动作被武士学到，双方表示友好，不再互相争斗，就互相摸一下对方的手掌，表示手中没有武器，而逐渐形成今天的握手礼。

成功者的秘密

远大抱负——在确立一个远大目标之前，成功者对自己的各个方面要做一番认真的剖析。如：“自己到底喜欢做什么？”、“究竟什么是自己的特长？”等。这对目标的确立及其实现颇为重要。

要奔向成果——那些为了不被辞退的工人醉心于积极工作，而成功者却只是重视成果。他们所做的一切都是为了实现其宏伟的目标。

开发你的内在资源——每个人都有一种“自我实现”的需求，即强烈要求使自己得到发挥的能力，这是自我发展和成功的动力来源。当一个人充满危机时，他所依靠解决的办法不

是某种技术，而是靠打开尚待开发的内在智力的大门。

发挥协作精神——高水平的成就，尤其是在一个有机组织里存在竞争的情况下，是通过发挥队友的协作精神来达到你的目标的。

把挫折看作通向成功的踏板——许多人都说“开端不好”，但却从未失败过。因为对他们来说，失望和挫折能激发更多解决问题的办法，从而促进事物的发展和转变。

不管事情有多么复杂，成功者总是认为他们能够开拓出其它解决问题的途径。

天才、力量，奇妙的成果，存在于我们每个人身上，只要我们去奋斗，再加上科学的方法，我们每个人都可能成为成功者。

“鸡尾酒”缘何得名

美国独立战争期间，有一天，纽约州的一家小酒馆各种酒都快卖完的时候，一伙军官走进来买酒喝。一个叫弗拉纳根的女侍者便把所有的剩酒统统倒在一个大容器里，并随手从一只大公鸡身上拔了一根毛把酒搅匀端了出来奉客。军官们看到这酒的成色，品不出是什么酒的味道，就问弗拉纳根，她随即就答：“这是鸡尾酒啊！”一位军官听了这个词，高兴地举杯祝酒，还喊了一句“鸡尾酒万岁！”从此便有了鸡尾酒之名了。

40 岁前成功的十步

人们普遍认为，人一过 40 岁，就会变得不如以前那么灵活了。但是，大多数工作对年逾 40 的人来说却显得相当容易。40 岁以后就会体验出经验的价值以及窍门和判断力的重要性，它会使你工作得心应手，但这些成功的结果取决于 40 岁前经验的积累，即 40 岁前要走成功的以下十步。

一、熟悉情况。即熟练地掌握你工作中需要知道的大量情况。

二、培养你的风度。讲究的穿着和简单的修饰会产生意想不到的效果。你可能在 20 岁或 30 岁时不修边幅，但 40 岁前一定要培养出你的风度。

三、培养乐观的情绪。当你朝着人生扶梯的顶端奋力攀登时，你会发现快乐的生活将使你受益匪浅。如果没有乐观的情绪，你通往成功的道路上将会困难重重，烦恼就象可怕的病魔一样，逐渐使你对任何事物都丧失兴趣。

四、了解自己的弱点。要明白自己不擅长做哪些事。如果那项工作你不喜欢，不管它收入多高或什么人希望你去做，都不要去做。在 40 岁之前一定要干你喜欢干的工作，否则你就要在 40 岁之后度过烦恼的几个十年。而你做愿意做的工作，才能为后来的成功打下基础。

五、了解你的长处。你应该知道自己擅长什么，并且努力为之奋斗。

六、形成一个良好的开端。要积蓄零花钱，不要养成大手大脚的习惯，这可使你将来懂得怎样花钱。

七、建立一张关系网。如果到了40岁你还未和朋友形成一张互相依赖的关系网，那么你就会处在麻烦之中。你对朋友的帮助，你对别人事业的资助，都会以同样的方式回报你。

八、学会说话。学会讲演就是成功的一半。一个不善于说话的人会发现他在竞争中处在不利的地位。当你40岁时，你最好成为这方面的专家，这也就意味着你会有许多可信赖的朋友。

九、学会什么时候闭嘴。在生活中许多失败是信口开河所致。要学会保持冷静并且看起来充满希望，这样人们很自然地猜想你见多识广。不要拨弄是非，不要过多谈论你的计划。保持神秘感比说东道西的名声好得多。在高级经营者中间，秘密就是黄金。

十、要诚实。可想而知，一个背着不可靠声誉的人在任何地方都是不受欢迎的。所以在成功道路上必须从年轻就开始树立不可动摇的形象。40岁前，诚实是投资；过了40岁，它就会有收获。

另外，还要保持你的幽默感。这一点也非