

社交指南

● ●
天 鸿 吉林大學



使用名片的学问	255
如何访友	256
表示拒绝当委婉	257
怎样安慰失去亲人的人	262
鹊桥还需自己搭	263
维系恋人感情的红绳	265
姑娘牵住了“牛鼻子”	267
无声的恋爱语言——风度	268
一言定衷情	270
掌握与姑娘交际的秘诀	272
文明闹新房喜上添喜	277
男性交往要“醇厚”	281
男女约会的仪容及心理	282
假如你正在恋爱	284
初登女友家门如何交谈	285
夫妻之间怎样交谈	288
做好与女友首次谈话的准备	292
如何与恋人首次交谈	293
如何发现交谈的共同点	303
姑娘，勒住放纵的马缰	305
再婚前应知道的五个问题	307
不要人为地制造恋爱考验	308
编后	310

交 际 断 想

世界上做什么最难？

做人。难就难在人与人的沟通，人与人的相处。

在一个单位工作，同事间能否相处得愉快，关系到你的人格，你的工作成果。

人际交往有先入为主的习惯。如果你的父辈在你的单位工作过，人们会用对他的态度对待你，直至你建立自己的形象。人们也常受以外表来衡量你的为人，尽管都知道“人不可貌相”这句话，却还喜欢当布衣相士。

或许你会感到不公平，我的成绩不是靠别人或外表取得，是我的才学加努力。

请相信，你是你，你的动机和付出，是因为你而产生、而实现。

影坛的明星、政界的名人、热恋的情人，只要你敬重，他们就近乎伟大、神圣。但这伟大、神圣是你给他们的。他们在另一个人的眼里可能是讨厌的。人的本身是一个多面体，对什么样的人堆起什么样的笑容，这并非虚伪，是情绪和印象使然。

我们接触的人都各有自己的观点、性格，怎么可以用同一付面孔与他们融洽相处？上帝也不止一付面孔。投其所好，又不失自我；宽容大度，又不失原则，于己于人都有好处。适应人与适应环境一样，难免有一种失去惯性自尊的感觉。但是适应以后，又有一种征服自己脆弱的喜悦。试试，主动和与你有关的人沟通，多给对方一份诚意，我说你会成功。

要令别人接受你，你必须先接受别人。我这样对自己说：他人都有我未知的才学。于是我充满兴趣地发掘他们的优点，主动寻找沟通。沟通不是片刻就可磨好的机件，一段关系的确定与延续，不是开始印象决定的。开始的接触，只是印象的形成，是表现自己及观察对方的机会。在对方没使你扫兴前，你总要给予迁就，因为你也想给对方一个好感，也要掩饰真面目。当然，对方也会如此。

友好关系是建立在共同利益和互为好感基础上的。对他人的事真心关注，会令对方产生亲切感。每一个人都需要爱、需要关怀。有人表面骄横冷漠，不可一世，其实内心往往特别需要温暖、需要感情。充实与空虚是抽象的感觉，表面与内心常常不一致，应该善于观察对方之内心世界，以他的利益为重，使对方知道你喜欢与他交谈，珍重与他的友谊，愿意分担，分享他的悲喜。总之，要让他知道你的真诚。

倾诉，是抒发内心情感的行为。人在世间寻找朋友，是在寻找倾诉对象。有的人朋友很多，却没有畅所欲言的知己。没有人能谈得来，没有人愿意听……有倾诉的欲望，而找不到倾诉对象，该是一件令人沮丧的事。问问自己：你的倾诉重要吗？忙碌的社会中，人们最容易遗忘的是别人的话，更关心的是自己及与己有关的事。以我为核心的自我表白、窥测他人的谈话，都会让人厌烦。

交谈，技巧可以给你意外的收获。交谈中的真心赞美，会使对方的情绪显出兴奋。赞美是学问，赞美不能成为奉承。两者的区别在于：衷心的赞叹和有意的讨好。对人的赞美不要停在表面上，要去发现他的才能、品格。你的欣赏和赞美如果不是真诚的，会弄巧成拙。

面子，自尊的产物，每一个人都那么需要。也许是虚荣，说好听点叫上进心。社会也需要。人生一世，如果能得到别人的尊重，该是一种过瘾！你需要，别人同样需要。还是一句话，要得到别人的尊重，先尊重别人，在尊重别人之时，尊重自己。古人言：人必自辱而后人辱之。尊重自己，了解自己的基点都是建筑在尊重他人基础之上的。

生活的原则该是参予。涉足社会，交朋结友，只有参予才会关心，只有关心才愿意献出真诚，使生活更加绚丽多彩。

交际中的情绪及理解

情绪，是情感的外部表现；感情，是情绪的本质内容。为了解交际对方的情感，熟悉人际交往中的通常表现，是十分必要的。

人际交往情绪，是由情境或客观事件引起的。大致有如下五种表现类型：

一、快乐与愤怒

快乐是一个人目的达到，紧张解除时的情绪表现。如果情境条件妨碍目的达到，并一再顽固地阻碍，随之而导致紧张的逐渐积累，此时的情绪表现便是愤怒。快乐和愤怒都是为了试图接近某一目的而表现出来的。

如果交际者的目的突然达到或超过他渴望的水平，便会表现出狂喜。若是目的实现预料中，那只是感到轻微的

喜悦。不能达到目的，就是交际者的一种挫折，挫折有很多可能的后果，愤怒只是其中之一。倘若一个人根本看不出实现目的障碍是什么，那么，他即使遭受挫折，也不会发生愤怒。但是，他如果发现了障碍（甚至是错误认定），而这种障碍在他看来是不合理的或别有用心的，他就会产生愤怒的情绪。

理解的作用则是帮助对方明确目的，分清合理与不合理。真实与别有用心的界限。目的明确了，转化就能达到合乎逻辑或随机应变的要求。

二、恐惧与悲哀

恐惧是企图摆脱、逃避某种情境的情绪。引起恐惧的因素往往是由于缺乏处理可怕情境或能力造成的。有时，交际情境的变化也会引起一定的恐惧感。程度较轻的恐惧感有：奇怪、陌生、惊讶、困惑和腼腆等，这是一种不定向的情绪，其特点是时间不长也不够稳定，随着逻辑思维的进行，理解的逐步深入，就会转变为积极的情绪。

悲哀是与热爱事物的失去或盼望的东西幻灭有关的情绪。悲哀的强度依存于失去事物的价值。悲哀所带来的紧张的释放，产生哭泣。有各种程度的悲哀，可以从遗憾、失望到难过、哀痛。哀痛，人们一般采取安慰和同情来对待有这种情绪的人，这种种做法毕竟是站在旁观者立场上说话，并没有设身处地为对方解决问题。只有在情感接近时作出逻辑性的劝说，才能转变对方的情绪。

在交际中最常见的轻度恐惧或悲哀感是腼腆和羞涩。此运用合乎逻辑的交际会使对方产生积极的情绪。

在公开场合，当你是以主人身份出现时，你要主动伸出手来迎接每一位客人，介绍那些互不相识的人。倘若对方是女宾，只有当她主动伸手时你才能去握手，握手的松紧和力量也要适度。当大家热烈地谈论某一个问题时，你切不可有意或无意地冷落在座的任何一个人。

初次相识，你一开始要面带微笑，以消除对方的紧张感。但是，笑要适时，要自然，要同环境气氛和对方的心情谐调。当周围充满紧张气氛时要切忌微笑，免得被对方误会为嘲笑他而把关系弄僵。倘若对方自甘寂寞、拒人以千里之外，你仍要以礼相待，让在场其他人来理解你，促成对方的理解。

三、骄傲与羞耻

当完成目标的成功或失败被当作个人成就或缺点的标志时，可以产生骄傲或羞耻的情绪。一般来说，骄傲的情绪是一个人自我感觉自己行为符合理想要求时产生的。相反，羞耻则是他自以为自己的行为达不到理想要求而产生的。交际者过高地自我评价，过多地强调自我，过分地贬低或鄙薄他人，都是一种骄傲情绪，它很容易给对方心理上增加一种压迫气氛，使对方产生一种心理上的反弹作用或不可忍受性，这是导致矛盾和冲突的原因之一。

羞耻是从另一个极端以情境评价的方式来逼迫“自我”所产生的难堪、不体面、不光彩等情绪。因此，在别人已经不好意思时，不应过于相逼。否则，这种压力会使对方恼羞成怒。一个与人为善的交际者，对骄傲的人，应帮助他注意社会评价和情境态度；对知耻的人，应设法给他留出回旋的

余地。

在交际场合常常见到一些傲气十足的人，这种人凭一时的名誉、地位、利益，目空一切、旁若无人。对这种人，若从形象上去理解，你越看越生气。但如果运用逻辑思维去分析便好理解了：骄傲的人一定是学识浅薄或最近没看什么书。正如英国哲学家培根所说，“名誉有如江河，它所飘浮的常是轻浮之物，而不是确有实际份量的实体。”试想在灿若星瀚的人物长河里，这种人又能占据什么位置？

四、内疚与厌恶

当一个人认为自己的言行与情境所要求的社会伦理道德行为相背离时，就会表现出内疚的情绪。内疚可以是轻微的、瞬息即逝的，是一种良心上的懊恼，也可以是由极度痛苦的评价引起的长期的折磨。这种情绪直接来自一个人对自己违反道德的自觉。交际者常常以沉默或自问自答的方式来表露这种情感，偶尔也表露出一种飘忽而不可名状的焦虑情感。

内疚是把错误或过失归罪于自身的自责情绪，厌恶则是一种以感觉的形式针对其他人所表露出的责问情绪。厌恶的表情很容易流露出来。例如，看到、听到、嗅到、尝到或接触到某些不干净的东西，或有人那种不合要求的穿着打扮、精神追求和粗俗行为等，可以让入表露出回避、拒绝等厌恶感。如果对方针对自己而来，只要自己内省一下就好理解了。内疚是含于内的一种情感，一般不易觉察。人在内疚时，倾向于内部思考，外表言简行寡。与内向性格的人不同，内疚者对题外话的应答往往很冷淡，似是而非，并给

人时时关注某一点的感觉。

怀着深悔情绪的内疚者，有时也会以一种强烈的激情方式表达出来，现实生活中，因内疚而寻短见或成为情绪紊乱的精神病患者的情况时有发生。作为朋友和同志，应该通过交际了解对方，一面要利用一定的环境气氛使对方宣泄内疚的原委，一面要用合乎逻辑的说理来启发逻辑思维的力量，帮助他提高或加强认识因素的作用，正确处理自己的情绪问题。

五、嫉妒与憎恨

嫉妒和憎恨都是对心理观点与自己接近的人所表现的不满情绪。当自己觉得比不上人家、个人的企图受阻或被别人取代时，便会产生嫉妒的情绪。愤怒和嫉妒情绪如果结合起来集中于某个目标时，就会形成憎恨的情绪。憎恨会推动一个人逼近某一目标，并力求摧毁它。一个人可以培养和不断滋长自己的憎恨情绪。对某件事念念不忘，耿耿于怀，倘若他一旦得逞，达到了摧毁某目标的目的，心理上反而失去平衡感。这是积聚的力量猛然释放来不及填补所造成的。有种人，因为受挫而表现为对自己的怨恨，感觉到自己的渺小、愚蠢和微不足道。那些缺乏自我检讨和不相信别人的人最容易自我怨恨，有时还迁怒于人，对不太熟悉的交际者发泄无名之火。

嫉妒是一种卑劣的情绪，识破和认真对待它，很有必要。在交际场合，有些专爱打听闲事、关心别人不愉快事情的人，并不是这些事都与他的切身利益有关，而是通过发现别人的不足来满足或补充自己的猎奇和好胜，以便得到一种

狭隘低级的愉悦。俗话说：“多管闲事，必定不安好心。”
每一个埋头干自己事业的人，是没有功夫去嫉妒别人的。

嫉妒，说到底就是想用不合逻辑的方式来获得愉快的情绪。由于不合逻辑，这种情绪难以实现，即使实现了也不便公开。正因为如此，嫉妒者一面把这种见不得人的东西深藏在潜意识里，一面打出光明磊落的招牌，窥测时机，以求一逞。

嫉妒者的“光明”，实际上是一种鬼火的光焰，在阴暗的背景下，鬼火的光焰并不能照亮别人前进的路。在光天化日之下，嫉妒象鬼火一样虽然存在，人们却发觉不了它。但是，人们终究能识别它，因为它不能照亮别人前进的路。对于嫉妒，不仅要识别还要警惕它的阴暗手法，最好的办法是不露声色。这样，倘若你的警惕合乎道理时，你已有准备。倘若并无道理，也不会因误会而伤害别人。

现代人的交际风格

人海茫茫。人们存在着年龄、性别、肤色、性格等种种差异。这种差异犹如山野的花，千姿百态，五彩缤纷。

然而从心理素质来说，人们却可分为两大类，一是传统人，一是现代人。这两种人由于对客观世界所持的观点不同，因而在日常生活中处理各种问题时所显示的风格及所采用的方法也就迥然有别。例如在人际交往中，现代人的风格与传统人就完全两样，这表现在以下诸方面：

其一，现代人视野广阔，愿意与社会上各种职业、各个层次的人交往，真可谓是不拘一格交朋友。这是因为现代人

并不把目光仅仅局限于他个人和与他有直接关系的事务上。他们对外部的、国家的甚至国际的各种事务和问题都怀有浓厚的兴趣。这就决定了他们渴望与各种人交往，渴望汇集来自各方面的信息。

传统人与之相反，他们目光短浅，只关心与自己或家庭有关的事务或问题，只对诸如柴米油盐之类物质性范畴的东西感兴趣，因此他们就没有广交朋友的愿望，没有拓宽视野的要求，而只是囿于一隅，终日与家人或亲戚厮守在一起。

其二，现代人在交际中敢于发表自己的见解，同时也乐于接受别人的意见。

交际活动能否顺利进行，关键在于双方能否大胆诚恳地发表各自的意见。传统人与人交往时，常表现出一种胆小拘谨、欲言又止的状态，这是由他们循规蹈矩的崇旧观念决定的。他们怕担风险，怕越轨，因而他们与人交往时总是“话到舌边留半句，未敢全抛一片心”。而当对方发表意见时，他们或者是毫无主见、一味盲从（例如对他的上司），或者是独断专行、不予理睬（例如对他的下属）。

现代人在交际中，对涉及公共利益的问题能积极思考并勇于发表自己的见解。他们表现出一种传统人无法比拟的热情而大胆的风格。这是因为现代人的思想没有陈旧的框框，没有固定不变的格局，不被任何传统约束，敢于畅所欲言。同时，由于现代人具有乐于接受新事物，吸收新经验的特性，所以在人际交往中，对来自各方面的意见，甚至反对的意见，都能尊重、理解、考虑，而后决定取舍。

其三，现代人在交际中具有明确的目的性与强烈的效能感。

由于现代人珍惜时间，注重办事效率，因此，他们在人

际交往中，就极少随意性与盲目性，他们总是从一定的目的出发去参加特定的交际活动，而在交际过程中，他们又很少进行漫无边际的马拉松式的谈话，注重讲究交际的功效，开门见山，切入主题。这些，对于观念守旧、思维迟钝、没有紧迫感的传统人来说是很难办到的。

综所上述，现代人的交际风格，广阔活跃，诚恳真挚，目的明确，效果明显，而这些是传统人所望尘莫及的。

愿读者诸君努力培养自己现代人的交际风格。

社交中的多重关系

人际交往和人际关系，互为条件，互为因果，因交往而产生一定的联系，结成一定的关系。反之，因存在一定的关系，故而有这样或那样的接触，发生这样或那样的交往。人际交往和人际关系之间这种相互制约和相互依赖的关系，表现在各个方面。人数愈多，交往关系就愈加错综复杂、微妙多样。探讨这种人际交往中的多重关系，对于现实生活具有重要的意义。深刻认识人际交往中的多重关系，有助于更好地掌握正确处理人际关系的方法和艺术，从而更好地实现交往的功能，达到预期的交往目的和效果。

两个人之间的交往，是人际交往中最基本、最简单的形式，而三个以上的人们之间的交往，情况就复杂得多了。在两个人交往中，只存在双方之间的一重关系，而三个人之间的交往，人增加了一个，关系却决不只是增加了一重。三个人之间的交往，至少存在六重关系。个人之间的交往，双方的关系是对着的，对称的，平衡的，而三个人之间的交往，

除了一对一对着、对称、平衡的关系外，还会有二对一的关系，这就打破了平衡，不再是对等、对称的了。由于三人以上的交往中所产生的人际关系是多重的、复杂的，那么这种交往及其所产生的交往关系的形式、功能乃至性质和效果，都会与两个人之间的对称交往具有很大的区别。

对于三人以上的人际交往的复杂性，对于这种交往同两个人之间的对称交往存在的差别，在实际生活中，我们大都会有些经历和体验。例如，甲乙两人正在谈话，另外来了个丙，情境和气氛就会发生变化。如果丙与甲乙两人亲疏相等、厚薄一样，那么，三个人可以相处得比较平静，可以在心理上形成一个比较稳定的等边三角形；反之，如果丙与甲、乙其中一方亲近而与另一方疏远，情况就大不一样了。亲近的两人在心理上结成同盟，与疏远的一方对峙着。假如三个人都比较亲近，那么，大家凑到一块气氛就会更加热烈，相互之间可以交往得十分和谐、融洽。假如甲乙两人原来就与丙有矛盾，关系比较疏远，此刻甲乙两人正在说笑着，或许正在议论丙，一旦丙出现了，甲乙两人的说笑声可能嘎然而止，尴尬的情境和紧张的气氛就可能出现。有时候夫妻谈论点什么，也会顾及到老人心里怎么想，就连管教孩子，也得避免老人多心，避免因误会而使老人心理上受到伤害。反过来，老人在自己的子女结婚以前和子女结婚以后，同子女相处的方式、感受也会有很大变化。子女结婚前，自己要说什么话，要办什么事，从没有什么顾虑；子女结婚以后，事情就没那么简单了。因为除了自己的亲生骨肉外，家里又多了个媳妇（或女婿），说同样的话，媳妇（或女婿）就可能听出不同的味来；做同样的事，媳妇（或女婿）就可能生出另一番想法。所以，儿子、媳妇（或女儿、

女婿)在一起时话该怎么说,同他们当中的一方单独相处时话又该怎么说,平素怎么办事,小两口闹别扭了又怎么办事……凡此种种,总耍再三斟酌。

由于交往人数增加而造成人际关系更加微妙复杂的情况,这在一切人际交往中都是存在的。例如,在工作中,上下级之间,两个人相处和三个人相处,情况大不一样。某处原有领导干部两个:王处长和李副处长,关系单纯,容易协调。新近提拔了一个张副处长,该处的领导干部由两个增加到三个,相互之间的关系随之也就比原来复杂多了。王处长不仅自己要调适好与李、张两位副处长的关系,保持自己同两位助手之间的团结一致,还必须协调好李、张两位副处长之间的关系,使他们相互之间也能积极配合。只有三个领导干部之间的多重关系都处于协调、平衡的状态,三个人的结合才会处于最佳状态,才可能发挥最大的能量,创造出最高的工作效率。如果三人关系不协调,或者各行其事,或者互相推委,或者两对一,形成两个排斥一个、两个抵制一个的局面,那么,相互之间的交往就会产生障碍,工作就会受到影响。

隐含判断在交际中的作用

所谓隐含判断是指隐含在别的语句中的判断。所谓“隐”,就是隐而不显,未曾明言的意思;所谓“含”,是指不依赖于别的条件,而确实存在于某一语句或某一判断中的意思。总之,用一句通俗的话来说隐含判断就是指的“言外之意”、“弦外之音”。例如“你和你的妻子和好了吗?”

这是一个问句，本身不表达判断，然而却隐含着“你和你妻子曾经关系不好”的判断。再如某法院在讨论赵××的量刑时，一审判员说：“对于赵××的量刑，我们既不能从重，也不能从轻”。审判长说他没有明确地表示自己的态度。这位审判员反驳说，“谁说我没有表示明确的态度呢？”其实只要稍加考虑一下，就可知道审判员明确地表示了自己的态度。这位审判员说的话是一组反对判断，其中隐含着对赵××要适当量刑判断。

由此可见，隐含判断大量地存在于现实生活中，因此，本文就隐含判断在交际中的作用谈谈自己的看法：

一、委婉地表达自己的意见

隐含判断可以委婉地表达自己不愿或不便直说的意见和想法，从而让对方自己去体会。如在粉碎“四人帮”反党集团不久，某单位团委书记向党委书记请示能否组织青年跳舞。党委书记答复说：“这个我既不支持，也不反对”。书记的答复是一组反对判断，其中隐含着“允许跳舞的判断”。在当时极左路线尚未被彻底批判的情况下，书记的答复是十分得体的。表达虽然委婉，但态度明朗，不致于使下属无所适从。

又如有一天，某机关支部委员老赵与青年干部小刘一道回家，两人就攀谈了起来。老赵问：“小刘，你的小孩已经四岁了吧”？

“是啊”！

“打算领独生子女证吗”？

“是啊，我的身体不好，经济也不宽裕，孩子也大了，

可是我爱人是独生子啊！”

“我们机关小张、小李、小彭也是独生子啊”！

听了老赵的话，小刘陷入了沉思。

从对话中可以看出，小刘没有直接提出要再生一个孩子，但是从她“我爱人是独生子”的言语中委婉地提出了“我还要再生一个小孩，不领独生子女证”的想法。老赵对小刘的不正确想法没有直接表示自己的意见，也同样使用了一个隐含判断，即“小张、小李、小彭也是独生子，他们领了独生子女证，你也应该领。”老赵从细微处发现了小刘的思想，于是有针对性地运用隐含判断委婉地表示自己的意见，让小刘自己去体会，这样能收到好的效果。

二、含蓄地批评别人的缺点

恰当地运用隐含判断批评别人的缺点，往往会收到良好的效果。例如，某厂有一栋宿舍，一楼住着老工人，二楼住着年轻工人。一天夜里，一些年轻工人猜拳，吵得大闹，到了凌晨一点尚不罢休，影响了楼下老工人的休息。老工人气愤地走上楼去，大声地斥责他们“太不象话了！”这些年轻人连理也不理，吵闹得更凶了。过了一会儿，另一位老工人也走了上去，笑着对他们说：“小伙子们，你们辛苦了，该休息了！”听了这位老工人的话，这些年轻人很快就静了下来。毫无疑问，这位老工人的话隐含着对这些年轻人“闹得太久，影响了他人休息”的批评。但由于老工人运用的是隐含判断，说得委婉含蓄，所以这些年轻人也就心悦诚服地接受了。

可见，运用隐含判断批评别人的缺点，含蓄委婉，易于

使人接受，因而比直接批评更能收到好的效果。

三、辛辣地讽刺不良倾向和行为

在交际中恰当地使用隐含判断，可收到讽刺的效果。如有一天，一位年轻人来到某编辑部，将自己一篇抄袭的作品送给编辑看。编辑看了之后问他：“这篇小说是你自己写的吗？”

“是我自己写的，我构思了一个月的时间，整整坐了两天才写出来啊！写作真苦！”

“啊，伟大的契诃夫先生，您什么时候复活了啊！”

听了编辑的话，那青年满面羞愧，十分内疚地离开了编辑部。

稍加思索，就会明白，编辑的话中隐含着“你的作品是抄袭契诃夫的”的判断，而编辑不直说，故意以隐含判断的形式表达出来，既幽默风趣，又具有强烈的讽刺力量，因而致使那青年无可答辩而羞愧交加。

还有一个相映成趣的故事。19世纪意大利有个著名作曲家罗西尼。有一次一个作曲家带了份七拼八凑的乐曲手稿去向罗西尼请教。演奏过程中，罗西尼不停地脱帽。作曲家问，“是不是屋子里太热了呢？”罗西尼回答说：“不，我有见到熟人就脱帽的习惯。在阁下的曲子里，我碰到了那么多的熟人，不得不连连脱帽。”言语里既包含着辛辣的讽刺，又令人忍俊不禁。