

交际

JIAOJI DE YISHU

景宏 编著

的

艺术

学会做人法则，

亲情、友情、爱情才会锦上添花；

掌握做事秘诀，

工作、生活、学习方可游刃有余。



海潮出版社

交际的艺术

景 宏 编著

海潮出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

交际的艺术/景宏编著. —北京: 海潮出版社, 2002

ISBN 7-80151-602-8

I. 交… II. 景… III. 人间交往-基本知识 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 057919 号

● 交际的艺术

编 著/景 宏

责任编辑/陈开仁

经 销/新华书店

开 本/850×1168 毫米 1/32 印张/12 字数/205 千字

印 刷/北京星月印刷厂

版 次/2002 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-80151-602-8/C·34

印 数/8000 册

定 价/24.80 元

海潮出版社 北京西三环中路 19 号 邮编 100841

发行部: 电话 (010) 66969738 传真: (010) 66969749

序

随着时代的发展，“鸡犬之声相闻，老死不相往来”早已成为昨日黄花，交际时代已经到来。在这个新时代里，人的社会性得到了更充分的体现，人际交往在一个人的成长、工作、生活当中扮演着愈来愈重要的角色。同样是人，有的就能受到大家的拥戴和欢迎，有的却被交往圈子忽视甚至厌弃，这是什么原因造成的？是因为有的人生来就长了一张光彩夺目的明星脸吗？是因为有的人生来就是小角色、讨厌鬼吗？

其实，这里面有许多很简单的秘诀，只要掌握人际交往中的这些小秘诀，丑小鸭就会变成白天鹅，灰姑娘也将穿上光彩夺目的舞裙和水晶鞋。这些秘诀是什么？编者通过仔细的分析研究，归纳出最重要的秘诀，在此献给广大的读者，并且保证，只要你能做到这些，敌意和厌弃感会从你的身边消失，友爱和好感会拥抱你。而且，你将逐渐焕发出迷人的明星魅力，身边的朋友会喜欢你、信任你，甚至崇拜你。

如果你经常被忽视、被厌嫌，这些秘诀将是你改变形象的灵丹妙药，是你在人际交往中轻舞蹁跹、如鱼得水的舞鞋，是你人生的一个转折点。如果你已经是社交圈中的明星人物、领袖人物，这些秘诀将为你的形象锦上添花。还犹豫什么，赶紧翻到第一页，开始美妙的阅读之旅。

目 录

序	(1)
1. 了解自己, 了解现状是第一步	(1)
2. 自己喜欢自己	(7)
3. 微笑的魅力	(12)
4. 倾听他人说话	(17)
5. 幽默使你更受欢迎	(23)
6. 瞬间博取好感的秘诀——赞美别人	(29)
7. 做博学多闻的可师者	(34)
8. 馈赠的艺术	(39)
9. 学会自嘲	(44)
10. 说话的艺术	(49)
11. 杜绝啰嗦	(55)
12. 不要批评别人	(60)
13. 让服装做你的介绍信	(67)
14. 善于利用电话交际	(72)
15. 温柔的批评	(77)
16. 爱人者, 人恒爱之	(82)
17. 处处留情	(87)
18. 控制你的情绪	(91)

19. 保持联系	(96)
20. 酒逢知己千杯少	(101)
21. 最美夕阳红, 最铁忘年交	(106)
22. 结交“红颜知己”和“兰颜知己”	(111)
23. 如何进行安慰	(116)
24. 化敌为友大法	(121)
25. 陌生人交往术	(126)
26. 防止祸从口出, 学会守口如瓶	(131)
27. 说吧, 说你爱他(她)吧	(135)
28. 男女有别	(141)
29. 约会有术	(146)
30. 拒绝有方	(152)
31. 爱自己的敌人	(158)
32. 谦虚处世	(164)
33. 自我介绍礼仪	(169)
34. 第一印象是关键	(174)
35. 正确对待不良情绪	(179)
36. 抬高自己的身价	(184)
37. 广交天下友	(190)
38. 办公室十诫	(194)
39. 做一个有“好人缘”的领导	(199)
40. 与难处的下属打交道	(204)
41. 关于谎言	(210)
42. 跳槽中的交往艺术	(215)
43. 与难缠人物交往	(221)

目 录

44. 学习在大庭广众之下施展口才	(226)
45. 信守诺言	(231)
46. 谨慎择友	(236)
47. 平等交往	(241)
48. 距离产生美	(246)
49. 以诚待人	(251)
50. 仪容美	(255)
51. 眉目传情	(260)
52. 举止之美	(265)
53. 鹤立鸡群	(270)
54. 以花传情	(276)
55. 与老师(学生)交友	(282)
56. 宽以待人	(288)
57. 使自己的做法富戏剧性	(293)
58. 为别人遮羞	(299)
59. 彬彬有礼	(303)
60. 赢取招聘的技巧	(309)
61. 帮助那些最需要的人	(315)
62. 圈“地”运动	(320)
63. 避免争吵	(325)
64. 高朋满座	(331)
65. 为夫之道	(336)
66. 善为人妻	(341)
67. 为人父母	(345)
68. 交往误区	(350)

69. 善用称呼和名片	(355)
70. 远亲不如近邻	(360)
71. 向故事中的女主人公学习	(366)
72. 向故事中的男主人公学习	(371)

1. 了解自己，了解现状是第一步

为什么所有的人都愿意和丽丽交往，喜欢她，拥护她，而对你施以冷眼？他们为什么不喜欢你？为什么总是反对你？为什么避开你？为什么舞会上没有人请你跳舞？为什么野餐时没人记得通知你？为什么在执行任务时都不愿和你分到一组？……如果去问他们其中的原因，他们百分之百会耸耸肩，不置可否地笑笑，然后走开，为了不惹起争吵，他不会说的。但我们假想一下他们的答案，就可以知道，是因为我们自己不讨人喜爱，他们才不喜欢我们的。

或许他们是正确的，恰恰是我们自己造成了我们惨烈的交际败局。

“我不善言谈，老是说些让别人生气的话，所以朋友们都不愿意和我聊天。”

“我做事粗心大意，老是出错，并且拖延工作，所以同事不愿和我一起完成一项任务。”

“我有一次把汤姆的酒糟鼻叫胡萝卜，把嘉丽的卷发叫垛草，后来他们就离我越来越远了。”

.....

事实可能就是这样的，细细地想一想，我们会发现，别人对我们是喜欢、冷漠还是讨厌，都是有一定的原因的，而这些原因

十有八九是在我们自己身上。

再来看看丽丽，她为什么被大家喜爱？

她有一种可以让人受到感染的快乐之质，所以大家喜欢接近她。她会做几样拿手菜，这是每次野餐时不可缺少的。她待人慷慨大方，从不歧视任何一个人，即使他长着酒糟鼻。还有，她的微笑，就像阳光一样给人温暖……看来，人们喜欢丽丽，也不是没有原因的，而这些原因，就是丽丽平日的一举一动，一言一行。

明白了吗？人见人爱的秘诀在于自己，在于自己的平日所作所为。每个人的一言一行、一举一动都被别人看在眼里，记在心里，甚至直接地受到影响，比如你叫汤姆“胡萝卜”。人们通过你平日的言行对你做出判断，从而决定以后对你的态度，所以，要想人见人爱，就得改善自己平日的一些言行举止。而了解自己、了解自己人际交往的现状，则是第一步。

你了解你自己吗？你有哪些缺点，它们会伤害别人，妨碍别人？你有哪些优点，其中有许多并没有很好地表现出来，为人所知吗？你目前的人际交往怎么样，是丑小鸭、灰姑娘还是明艳的公主？首先，就请你来回答下面 15 个问题。具体做法：在每个问题的 A、B、C 三种情况中选择一个你认为最适合自己的。

1. 你最近一次交朋友，是因为：

- A. 你发现这些朋友令人高兴、愉快
- B. 他们喜欢你
- C. 你认为不得不结交

2. 当你度假时，你是否：

- A. 通常很容易就交到朋友

1. 了解自己，了解现状是第一步

B. 喜欢独自一个人消磨时间

C. 希望交到朋友，可是发现难以做到

3. 你已经下定决心要去会一个朋友，可是你却疲惫不堪。
当无法与他（她）相会时，你：

A. 不赴约了，希望他或她会谅解你

B. 去赴约，并且尽量玩得高兴

C. 去赴约，但问他（她）如果你早些回家的话，他（她）
是否会介意

4. 你和你的朋友能友好多久？

A. 大多数都能多年

B. 长短不等，志趣相投者可以多年

C. 一般都不久，不断地弃旧换新

5. 一个朋友向你吐露了一件极有趣的个人问题，你常常：

A. 尽力使自己不把这件事情再告诉别人

B. 连考虑都没考虑是否要把这件事情告诉第三者

C. 在这个朋友刚离开之后，便立即找了第三者来加以讨论

6. 当你有了困难的时候，你：

A. 通常感到能够自己解决

B. 向你信赖的朋友求助

C. 只是当困难确实难以克服时才向朋友求助

7. 当你的朋友有困难时，你发现：

A. 他们来找你请求帮助

B. 只有与你关系密切的才向你求助

C. 他们不愿意来麻烦你

8. 你通常都是这样来结交朋友的：

- A. 通过你已经认识的人
 - B. 从各种各样的接触中
 - C. 只有经过长时间接触和有困难的情况下
9. 作为你的一个朋友，下面三种品质中，哪一种最重要：
- A. 具有能够使人感到幸福、快活的能力
 - B. 看来诚实可靠
 - C. 对你感兴趣
10. 哪种情况对你最合适：
- A. 我总是使人们哈哈大笑
 - B. 我总是使人们有所思索
 - C. 人们和我在一起感到舒适自在
11. 如果有人请你去玩或在聚会上唱歌，你往往：
- A. 找个借口推辞掉
 - B. 饶有趣味地欣然应邀
 - C. 断然回绝
12. 你属于哪一种情况：
- A. 我喜欢赞扬朋友的优点
 - B. 我相信诚实，所以，有时候我不得不指责他
 - C. 我既不吹捧、奉承朋友，也不批评、苛责朋友
13. 你发现：
- A. 你只能同你趣味相同的人们友好相处
 - B. 一般说来你几乎能同任何人都合得来
 - C. 有时候你宁肯同对你不负责任的人接近
14. 如果朋友们搞你的恶作剧，你：
- A. 和他们一起大笑

1. 了解自己，了解现状是第一步

B. 感到生气并发怒

C. 看你的心情和环境如何，也许和他们一起大笑，也许生气并发怒

15. 对于他人对你的依赖，你感觉如何：

A. 笼统地说，我不介意，可是我希望我的朋友们能有一定的独立性

B. 很好，我喜欢被人依赖

C. 避而远之，对于一些责任我宁肯侧身其外

好了，现在按照下面的记分方法把你的分数加起来：

1. A 3 B 2 C 1

2. A 3 B 2 C 1

3. A 1 B 3 C 2

4. A 3 B 2 C 1

5. A 2 B 3 C 1

6. A 1 B 2 C 3

7. A 3 B 2 C 1

8. A 2 B 3 C 1

9. A 3 B 2 C 1

10. A 2 B 1 C 3

11. A 2 B 3 C 1

12. A 3 B 1 C 2

13. A 1 B 3 C 2

14. A 3 B 1 C 2

15. A 2 B 3 C 1

譬如在第一个问题中，你选了 A，根据上表你得了 3 分；在

第二个问题中，你划了 B，那么你得了 2 分，依次类推，把你在 15 个问题中所得的分数都加在一起，看看一共是多少。

答案与分析

如果你的分数是在 36 ~ 45 之间，则说明你的人缘很好。如果你的分数是在 26 ~ 35 之间，则说明你的人缘中等。如果得到的分数是在 15 ~ 25 之间，你可能是一个相当孤僻的人，或者你对广泛交友一点都不感兴趣，如果你确实想做个人见人爱的交际明星，你就需要特别注意你的言行，以改善你同周围人们的关系了。你需要好好检讨一下自己，或者，仔细阅读这本书，并努力掌握以下人际交往诀窍。

2. 自己喜欢自己

如果我们自己对自己都没有好的评价，还能期望别人对我们有好的评价吗？别人对自己的评价会通过言行举止泄露给与他交往的人，从而形成别人对他的评价基础。所以，要让别人喜欢你、信任你，你必须首先自己肯定自己，自己喜欢自己，自己信任自己。

有一对孪生姐妹，姐姐特别漂亮，妹妹则长相一般，从小，家里人和邻居亲友都特别宠爱姐姐，夸赞姐姐长得像电影明星，而忽视了妹妹。久而久之，妹妹产生了自卑心理，每天早晨一照镜子，就厌烦自己的长相，并因此觉得自己什么都不好，羞于到外面去和别人交往。而别人从她的这些行为中觉得她是一个孤僻古怪的女孩，不善言谈，没有少女应有的青春气息，也愈加地漠视她。

后来，姐妹俩都考上大学，在不同的城市读书。妹妹在一个新的环境里，结识了许多新的同龄人，由于没有姐姐漂亮对她造成的暗示作用，妹妹变得较为开朗，和同学们都很谈得来。在交谈中，同学们发现妹妹知识特别丰富，而且分析问题处理问题的能力也很强，都很喜欢她，乐于和她交往。而妹妹也不再只注意自己不如姐姐长得漂亮这一点，逐渐发现了自己的许多优点，变得较为自信。

假期回家后，妹妹不再躲在自己的小屋里，而是饶有兴趣地向大家讲述学校里的趣事，结果，大家都夸她很有见识，能说会道，还很幽默。以后再有亲友来访，都主动询问妹妹在不在家，并邀请妹妹去他们家作客。姐姐惊奇地说妹妹像换了一个人似的，不仅性格大变，而且比以前漂亮了。

为什么同样一个人，前后会相差那么大呢？是她真的变漂亮了吗？当然不是，从众人对她的漠视到喜爱、关切，主要是因为她自己对自己前后不同的心理暗示，影响了她的行为和别人对她的看法。亲友们从她的身上，发现的是自信、快乐、热情和乐于与人交往的信号，而不是以前的自卑、忧郁、拒绝交际的社会信号，因此，乐于与她交往，并开始喜欢她。

肯定自己，喜爱自己，这是社交成功的基础。

喜欢你自己，因为你是自然界最伟大的奇迹，你是独一无二的。你有许多缺点，这是每个人都会有的；你有许多优点，这些优点不是每个人都会有的，而且，你是独一无二的，你的心是独一无二的，你拥有这个世界上独一无二的智慧、独一无二的言行举止。你不漂亮，但你灵巧的双手可以编织出最漂亮的饰物。你没有考第一，但你可以把王子与公主的故事讲得栩栩如生，如泣如诉。你不健谈，但你温柔的笑容可以给人最强有力的支持和最温暖的安慰。你确实是一个很特别的人，值得自己珍惜，足够赢得朋友的友情和尊重。

千万不要把你的优点埋藏在不为人知的地方。你不漂亮，但有嘹亮的歌喉，那就大大方方地在元旦晚会上放歌一曲，你会觉得自己很棒的。你是一个因为可爱而美丽的女孩，虽然班花吉娜比你漂亮，但她没有你的美妙歌声，也没有你博学多识，所以，

2. 自己喜欢自己

你喜欢的帅哥大卫也会喜欢你的，这不是什么不可能的事情，你可以试着向他表白，这样，至少他还会发现你是一个勇敢热情的女孩。

人们有权利按照我们看待自己的眼光来评价我们。一旦我们走出房门，人们就会从我们的脸上、从我们的眼神中去判断，我们到底赋予了自己多高的价值。很多人都相信，一个走上社会的人对自己价值的判断，应该比别人的判断要更准确、更真实。

有一个寿险业务员，每天戴着一只 8 克拉的钻戒，那是他与客户洽谈、招揽业务时的幸运符。他的业绩是全公司最好的。

有一次，他把钻石送回珠宝公司重新镶过，需要几天的时间才能取回。这一段时间里，他比平时更卖力工作，却徒劳无功。他说，只要他开始向客户介绍产品，他就会不自觉地看到光秃秃的手指，内心似乎有一个声音在说：“他不会签，他不会签。”

结果，他一张保单也签不成。而等他一拿回钻戒，当天约了 6 个客户，就签了 6 张保单！

真的是钻戒起了作用吗？不是，但也是。钻戒不是神奇的幸运符，却给了他积极的心理暗示，增加了别人对他的信心，从而提高了签单的成功率。

人之所以会对某件事采取行动，缘于心中对某件事寄予一定的希望，而这种希望，会在他的心理上造成一种可行的态势，也会激发引导他产生具体的行动，让其获得成功的事实暗示，对别人心理造成影响，增加成功的可能性。

如果你认定自己毫无魅力可言，你的表情会失去应有的光彩，你的言行会缺乏热情给予的生动，你的社交又怎能成功？反之，如果你认为自己魅力十足，人见人爱，你的眼睛会闪烁出迷