



校园生存艺术



Xiao Yuan Sheng Cun Yi Shu

赵洪恩◎主编

中



新疆美术摄影出版社
新疆电子音像出版社

青少年励志文库

校园生存艺术

袁乐乐 编著

新疆美术摄影出版社

新疆电子音像出版社

目 录

第五篇 校园社交艺术(续)

- 第二章 大学生的社交魅力**..... (231)
四海结友,广结善缘/讨人喜欢的性格/留下美好的第一印象/初交时吸引对方/翩翩风度/留下聪明能干的印象/热情的魅力/开朗的魅力/巧妙地批评
- 第三章 与不同类型人的相处原则**..... (245)
与老师建立良好关系/与同学友好相处/和性情急躁的人相处/和孤僻内向的人相处/和骄傲的人相处/和喜欢搬弄是非的人相处/和犯过错误的人相处/与话不投机者的对话

第六篇 把握与异性同学交往的尺度

- 第一章 打开异性同学交际之门**..... (256)
了解异性的一般性格/什么样的人易为异性同学喜爱/什么样的人易为异性同学讨厌/吸引异性同学的方方面面/男孩增加语言魅力的方法/女孩运用目光的方法/缩短与异性同学之间的心理距离/同异性同学聊天的诀窍
- 第二章 与不同气质类型的异性同学交往**..... (265)
朴实无华型/天真烂漫型/热烈奔放型/多愁善感型/气蕴高雅型/

雍容端庄型/气蕴深沉型/冰清玉洁型/粗犷豪放型/恬静优雅型/浪漫型

- 第三章 建立和谐的两性关系**..... (270)
- 与异性同学争辩的原则/向异性同学道歉的要领/向异性同学撒谎的限定/切勿批评女孩的相貌与穿着/对付流言蜚语的方法/摆脱异性同学纠缠的方法

第七篇 精通语言艺术

- 第一章 怎样说活话**..... (278)
- 妙语应变术五种/话题转移/如何进行自我辩解/自搬梯子自下楼/让对方也能下台/避免“碰钉子”/幽默诡辩/言语交际中的“划分”技巧/语言中的调料
- 第二章 怎样说客套话**..... (299)
- 称呼得体/恭维适度是善言/毛泽东言谈幽默技巧赏析
- 第三章 怎样说软话**..... (308)
- 当你做错事情的时候/言失莫强辩/说服的方法/言语交际中的“兜圈子”技巧/不伤面子的索还索赔技巧/“随声附和”得体为宜
- 第四章 怎样说硬话**..... (328)
- 学会据理力争/坚韧刚强,言必有中/以其人之道还治其人之身/抑制对方优势使之愤怒失态/从对方论证中推出相反结论/怎样驳斥恶意的责问/喻证斥诡辩/腹背夹击
- 第五章 摆脱尴尬的技巧**..... (342)
- 调笑/顺贬/找借口,巧脱身/再说明,巧释义/明修栈道,暗渡陈仓/巧释/仿攻/模糊语言

第八篇 赞美——沟通的桥梁

- 第一章 赞美别人的一般技巧**..... (349)
了解他人引以为荣的事情/了解他人的弱点和爱好/善于从小事上赞美别人/做一个内行的赞美者/如何称赞他人的才华/如何称赞他人的人品/如何称赞他人的前途
- 第二章 男孩怎样称赞男孩**..... (370)
“求同存异”的称赞原则/嘻笑怒骂皆称赞/怎样称赞一个自负的男孩
- 第三章 女孩怎样称赞男孩**..... (375)
男孩更需要女孩的赞美/借口于人,间接赞美/怎样称赞一个春风得意的男孩/怎样称赞一个有明显缺点的男孩/怎样称赞热恋中的男孩
- 第四章 女孩怎样赞美女孩**..... (382)
女孩最理解女孩需要什么样的赞美/少说“我”,多说“你”/怎样满足一个虚荣心很强的女孩
- 第五章 男孩怎样赞美女孩**..... (387)
男孩的赞美是女孩的信心/女孩最需要男孩赞美什么/祝贺她的生日/耐心倾听她讲话

第九篇 倾听也需要艺术

- 第一章 倾听的艺术**..... (393)
听是一个积极的过程/养成“听”的习惯/听的十项规则/倾听十戒

- 第二章 哪些话应该听**..... (403)
批评之言应该听/逆耳之言应该听/旁观之言应该听/牢骚之言应该听/民谣民谚应该听/听不懂的话应该听/对手的话应该听
- 第三章 哪些话不应该听**..... (412)
不听一面之词/不听一时之词/不听酒后之词/不听“风”、“热”、“潮”、“流”之词/不听哗众取宠之词/不听过于亲昵之词
- 第四章 如何听不同的人讲话**..... (421)
听对手讲话时保持沉着冷静/古人的话不能不信,也不能全信/不迷信权威的话

第十篇 当你无意得罪他人时

- 第一章 什么情况下易得罪人**..... (428)
哪些人易得罪人/哪些事易得罪人/哪些时候易得罪人/哪些人易被得罪
- 第二章 得罪人原因剖析**..... (439)
交际态度不对头/说话不注意时空场合/问题阐述不清/说话不讲方式方法/损及他人的利益/伤害别人名誉/不了解对方情况
- 第三章 得罪人后的对策**..... (457)
寻根究底,查清原因/主动道歉,承担责任/阐明原委,解除误会

第二章 大学生的社交魅力

四海结友，广结善缘

俗话说：“一个好汉三个帮”，“良药利于病，益友利于行”。和谐融合的人际关系可以拓展生活空间，有助于事业的成功；拥有知音和众多的朋友，可以摆脱人生的孤独，得到情感上的慰藉。在现代频繁的人际交往中，站在人生起跑线上的青年大学生，必须把握好以下几个方面，以便四海结友，广结善缘，做一个受人欢迎的朋友。

广泛学习知识，提高交际能力

人际交往的基础除了性格、兴趣、爱好外，知识水平也是一个主要方面。首先，渊博的知识是现代交际的需要。对现代人而言，一般都有较高层次的精神文化要求，希望在交际中表现自己，充实自己，实现自身价值。因而一个知识丰富的人，可凭自己的学识，轻易地拓宽自己的交际圈子，结交四海朋友。一个不懂外语的人不能与外国人进行广泛交流，也就很难结交众多的外国朋友；一个不了解外国礼仪的人很可能在与外国人交往中产生不快；一个音乐家与一个不懂音乐的人交往只能是“对牛弹琴”。其次，知识渊博有助于提高交际质量。像旅游活动中，如果具备一些自然地理、文物典故等方面的知识就能使同游者兴趣盎然。倘若还能用文字、画面或高水平的摄影作品把旅途中的情景反映出来就更会叫人刮目相看，并把旅游活动中结下的情感保留并延续下去。第三，知识越高，越能提高自己的威信，越能激起对方的尊重和信任。波斯诗人萨迪的诗中曾有这样一句：有学问的人是一

块金子，在任何地方都会受人尊敬。对任何人来说，和知识广博、文化素养较高的朋友在一起是一种很愉快的享受，不光在学识上有所收获，同时也能引发头脑中的智慧火花。因此，青年人，尤其是青年大学生要吸引朋友，必须努力使自己成为博学多才的人。

用真诚的心去赢得朋友的信赖

交朋友，拥有能够无话不说朋友是每一个青年人的愿望。但是，现实中一些大学生，尤其是一些有能力的大学生往往抱怨人情的淡薄，世道的虚假，哀叹生不逢时，觅不到知音，遇不到伯乐，不能一展才华，却不知理解和友情是需要自己用真诚的心去培育。交友贵在诚，诚建立在彼此信任的基础上。信任包括有能力上的信任和人品上的信任两个方面。人品上的信任对友谊的作用比能力上的信任更为直接。要达到彼此信任，在交往中只有自己首先敞开心扉，才能使他人放心地与你袒露肺腑；如果你胸有城府，话到舌边留半句，就会使对方产生失信之感而拒绝与你交往。真诚，是朋友这棵大树的根，奉献赤诚，才能广与人交。岂不闻“精诚所至，金石为开”，唯有真诚可动天吗？

乐于奉献，甘于奉献，以热情融化朋友的忧愁，也感受友情温暖的回报

人际交往是一个互动的过程，人们交往的目的在于彼此满足需要。交往双方，即要得到“酬偿”，也应有所投入。如果处处事事只想得到而不愿付出代价，那么，双方的交往就会淡化甚至终止。乐于奉献是交往得以深化的保证，也是真诚和热情的体现。切忌把这些庸俗化为等价交换。一方付出了时间，也非要对方付出时间。只要我们在交往中乐于奉献，甘于奉献，就一定能够用大学生的热情消融人际关系中的冰渍，解除朋友的忧愁，感受友情的回报，创造和谐融洽的交际氛围。

尊重个人微观空间，排除人际交往中的心理不适

根据心理学与人类学的研究发现，每一个人都有一种看不见的“光环”，即个人的“微观空间”。它的存在使人们相互接触交往中保持着一定的距离，

随着人们相识、亲近程度的提高，这种个人距离就会逐渐缩短。大学生尤其是刚入学和刚毕业到新单位的大学生进入一新的群体，要尊重这一空间距离，开始不要强求对方靠得很近，不要一下子关系搞得不分你我，要留有发展渐进的余地。

正确认识自我，表现自我，用博大胸怀容纳更多的知音

自我是个人生理、心理和社会化三者的统一。在人际交往中，对自己的体能、智能、价值、道德、社会地位和责任等有一个清醒的评估，形成健康的自我意识。同时把这种自我意识和社会意识结合起来，既看到自我的能动性和潜力，又要认识到社会、群体的作用，从而在人际交往中使个人行为表现出自尊而不自傲，自爱而不自卑，自律而不自弃；落落大方，热情地与人共享欢乐，共担忧愁。

讨人喜欢的性格

培根说：“缺乏真正的朋友乃是最纯粹最可怜的孤独；没有朋友，世界不过是一片荒漠。”然而要赢得朋友必须具有良好的性格。

豁达开朗

热情直率，心胸开阔，充满信心，是交往的钥匙；反应敏捷，待人宽厚为怀，处事拿得起，放得下，能当机立断，顾全大局，不计较个人得失，能求同存异，相互谅解，平易近人，且谈吐幽默，闪耀着智慧的光芒，使人快乐，是友谊的助手。因此，热情开朗，宽宏豁达，诙谐风趣，能使周围人感到亲切认同，乐于接受，是良好性格的重要构成因素。

诚实可靠

当遇到一个陌生人，会“话到嘴边留半句，未必抛却一片心”。因为你本能地要保护自己，担心受到“伤害”，而一旦发现对方可靠时，才会滔滔不绝地讲个没完。别人对你也是这样，只有知道你不会为个人的利益而出卖他，不会背弃诺言，才会视你为好友。

正直而不虚伪

性格软弱并不影响交友，坚强的人就可能很喜欢你。但不论坚强、软弱的人都讨厌虚伪。虚伪永远向别人只打开半扇窗子，谁向他说真话，谁就会事后感到上当。

通情达理

不通情达理的人有两个品质，一是思考上的“自我中心”意识过重，不愿意也不理解同情别人，只有个人感第一；二是行为上的自我放纵。朋友正在为学习成绩不好而忧心忡忡，他跑来却埋怨朋友昨天为什么不陪他去跳舞。还为一点小事与朋友胡搅蛮缠。谁能与这样的朋友呆在一起呢？

乐观而不自卑

自卑的人可以从自信的朋友那里学到以“广角镜头”看待事物和自己的方法，但过分自卑却使对方失去交友的欢乐气氛，因为谁也不愿意无止境地和你在一起唉声叹气。相反，乐观的人总给朋友圈子带来春天的气息。乐观本身就是对人的心理支援。在现实生活中，正是乐观的人比一般人有更多的朋友。

留下美好的第一印象

心理学家认为，人际交往的初次印象，往往是非常强烈、鲜明的，并且成为正式交往的重要背景。初次印象包括谈吐、相貌、服饰、举止、神态，对于感知者来说都是新的信息，它对感官的刺激也比较强烈，有一种新鲜感。你给人的第一印象如果是呆板、虚伪、不热情，对方就可能不愿意继续了解你，尽管你尚有许多优点，也不会被人接受。而如果给人留下的印象是风趣、直率、热情，尽管你身上尚有一些缺点，对方也会用自己最初捕捉的印象帮你掩饰短处。因此，第一印象的实际价值是很重要的。那么如何在求职、交友、恋爱等人际场合给人留下良好印象呢？

注意仪表

在公共场合，人总是趋近衣着整洁、仪表大方的人。人在无意中总把对方的服饰衣着、仪表风貌同一个人的地位、身份、修养连在一起。故在不同场合注意仪表得体，尤其在初交场合更应打扮得有个性魅力。否则，给人粗俗、卑贱的印象。

注意谈吐

一个人有没有才气最易从讲话中表现出来。准确的语义，丰富有趣的内容可以先声夺人，使人油然而生敬意。吐字模糊、夸夸其谈、内容平庸使人产生厌倦心理。风趣、幽默的言谈给人以听觉的享受和心灵的美感。另外，在社交谈吐时，还要注意环境气氛和场合，决不要喧宾夺主，或随便打断别人讲话。

注意行为举止

行为动作是一个人内在气质、修养的表现。男子的举止要讲究潇洒、刚强；女子的举止要注意优美、含蓄。而且一个人的举止也表现临场的情绪状态和对人的态度。初次相识，斜坐在椅子上表示不恭和放肆；远离他人讲话表示与人有心理距离。与陌生人交谈，特别是同名、领导交谈，要自然、自信，既彬彬有礼，又不要过分拘谨、羞怯。

在一般情况下，大方、随和、乐观、热情的人总受人欢迎；炫耀、粗鲁、过于拘束的人则让人讨厌。因此，初次印象是长期交往的基础，是取信于人的临场手续。应给人留下美好的第一印象。

初交时吸引对方

注意是对某一交往对象的兴趣和专注，一般是由初次见面中的某一信号、一句话、一件事引起的。注意实际上是个体根据自己的需要、兴趣和价值观对交往对象的选择，是对某一个体喜欢、感兴趣的表示。因而易缩小两者的心理距离，增强相互间的交际吸引。要想在初交时吸引对方注意，不妨

从以下几个方面做起：

以整洁端庄的仪表给对方以最佳印象

整洁端庄的仪表不仅可以给对方一个值得依赖的形象，同时也可把自己对交往与相识的信任重视态度输送给对方，从而为彼此的交往开一个好头。

以热情消除初交的提防心理，催化交往速度

一个人的热情揭示着自身的乐观、活力、友好与善良。初交时认真的注目，有力的握手、精力充沛的谈吐，这些热情之举能向对方表示交友的良好愿望，表现不卑不亢的大度。

用名片加深对方的印象

交往中名片的使用往往能够以平实的客观性弥补语言交际时可能给人造成“自我吹嘘”印象的不足，而起到正规严肃和可信的功效。若能在名片中根据自身特点进行别开生面的设计其效果更佳。

多点接触，提高交际效率

(1) 以泄密认同的方式拉近心理距离。初交中双方往往由于自尊、提防和客观上的生疏而存在一定的心理距离。如果能够放下高傲自尊的架子，主动向对方泄露一些自己的缺点、弱点，就会促使对方产生认同感，拉近彼此的心理距离，使相互关系迅速发展。在泄密认同上，由于人们的同情心，“负面”的认同比“正面”的认同更容易让人接受，效果也更明显。(2) 运用认同、称赞、欣赏的方式变初交中的被动为主动。通过这些方式使对方的价值因为你的重视而在其心理上得到某种程度的实现，进而也增强了双方的交往意向。(3) 利用第三者，多点接触，在有限的时间和接触中增进了解。虽然初交中双方因为第一次相识缺少直接的共同点，但可以去发掘共同的话题或者某一个共同的朋友，使朋友与初识者过去的交往也成为自己与初识者的间接交往，进而增强亲切感，加深彼此了解。这个“第三者”无疑是加深初识者印象的又一妙招。

翩翩风度

风度，是一个广义的概念，是人们对于美的形体、美的心灵、美的谈吐、美的装饰打扮、美的品德修养的一种肯定的审美尺度，是人的全部生活姿态所提供的给他人的“综合印象”。翩翩风度指的是风度美，是人的外在美与心灵美的统一，是作为自然人的形体美和作为人的性格美的融合。青年人多崇拜那些温文尔雅、风流倜傥的外交家，总希望自己也能以翩翩风度出现在社交场合。那么如何在社交场合表现出自己的翩翩风度呢？

美好的心灵

脱俗的审美观是在社交场合展现翩翩风姿的首要前提。大文豪莎士比亚说过：“没有德行的美貌是转眼即逝的，这是因为在你的美貌中有一颗美好的心灵，所以你的美丽是永存的。”在心灵美之外，脱俗的审美观亦是十分重要的。一个人脱俗审美观的形成是各种知识综合作用、良好情趣交互作用的结果。美好的心灵，脱俗的审美观是内在的，它支撑着外在的、感情的风度。

恰当规范性的语言表达

在社交场合因环境不同而要求不同的语言表达。在较轻松的场合，要能用幽默、风趣、生动、明快的语言表达你的心情；在较严肃的场合要注意语言抑扬顿挫、凝重简洁，语句的整体对仗。如果不分场合，语言运用不当，引起周围人们反感厌恶，哪有风度可言？为了吸引众人，还应巧设悬念、注意对比、渲染等技巧的应用。

得体的辅助语言

尽管你的语言中包含有无限风趣、无限热情、无限睿智，如果没有音调、音量的交换，那也不会引起人们的注意。如果没有面部表情的变化，举手投足的动作，干净利落的身体摆动与规范语言表达的协调，如果没有眼睛的信息传递，那无疑使社交对象面对一台收音机。谁可想象，面沉似水的人讲出幽默笑语后听众的结果呢？

适宜的服装穿着及颜色调配

在轻松欢快的场合尽量穿色调明快的服装；在严肃的场合，尽量穿色调凝重肃穆的服装。再者，服装的色调讲究对比，突出层次，这样容易引起人们的注目。

良好的行为习惯

良好的习惯直接影响人的风度。要想真正具有高雅风度，必须注意培养自己良好的言谈、举止习惯。好的语言习惯特点是：说话和气、文雅、谦逊、幽默。好的行为习惯特点是：站立时正直、庄严，具有稳定感；行走时从容不迫、快慢自然、矫健轻快；坐下时，双腿稍稍并拢，轻松自然。

留下聪明能干的印象

随着社会的发展，越来越多的人社交由追求低层次需求的满足，逐渐向高层次转化。对社交功能的追求不再仅仅局限于生活中的互相帮助或一起喝酒、聊天，而是希望社交能有更多的精神满足，并进一步提高和充实自己。这种社交趋势的出现使如何给人留下有头脑、很能干的印象成为社交成功的一个重要条件。如想在社交中给人留下有头脑、很能干的印象，不妨从以下几个方面做起。

行动充满信心

许多事实表明，杰出的人物都懂得自信行为方式的魔力。拿破仑在第一次流放后，法国军队受命捉拿他，他没有逃避，而是勇敢地出去迎接他们，以行动表明他期望军队服从他的指挥，表明他有指挥他们的信心，从而使捉拿自己的军队跟在自己的身后。这个例子说明，信心孕育力量，只有自信的人才能赢得他人的信任，通过充满信心的活动才能使别人对你和你的意见产生信心。

以知识会友，启人之志，牵人之心

知识是能力的基础。在交际中注意以学问结识友人，通过学识去展示你

的能力，对他人进行潜移默化的能力灌输，这会使他人产生能干的印象。

冷静行事

在交际中能够保持镇静的心情，理性地和建设性地表达自己的意见会使对方为你的情感成熟而折服。

洞察人心

在社交中充分注意到人究竟需要什么，并且能够创造机会，让自己一展才华，可以使你的观察力和组织协调能力得到认可。

必要时采取惊人之举

在社交中可能碰到这种情况：不管你的策略多么精明，仍然会有人（如妒嫉的交际对象）试图毁灭你的影响力。这时，惟一的，莫过于以让他大吃一惊的方式，在对抗中寻找一条出路，避免冲突。使用这一点时应注意贯彻“引导”的指导思想。

说话突出重点

（1）说话以前先说重点，可以给人很有头脑的印象。（2）将说话内容归纳为“三个重点”，可使对方感觉你的组织能力很好。因为一不够分量，二不太庄重，三却能让人产生稳定感。（3）向上司报告工作情况时，先说结论，会加强对方对你很能干的印象。因为上司相当忙碌，总希望快点知道结果，特别是工作失败时，应先报告结论再细叙失败理由。

满足上司优越感

（1）向上级表达反映意见时，如果用向人请教的姿态，就不会使人有批评感。如“我有些疑问想请教，请您给以指导”。这样会使上司的优越感得到满足，对你产生有头脑的印象。如果对上司的工作直接滔滔不绝地谈论，上级会觉得失面子，好像根本没把他放在眼里，自然产生反感。（2）如果能让对方有“我因你的话才想到”的感觉，那么所提的意见就很容易被接受。因为这样，领

导才会感到自己的意见受到下级重视，心悦诚服地接受你的意见。

动作缓慢而明显

要把自己表现得像个“大人物”，动作缓慢而明显是个非常有效的方法。通常在人们的观念中，总认为“大人物”就是看来大模大样的人。言谈举止匆匆忙忙；危险时，惊慌失措或落荒而逃，都是小人物之举。

点菜果断、会餐形式别致

(1) 与人共进餐时，点菜不可犹豫不决，否则会给人一种优柔寡断的印象。因点菜虽是小事，可看出一个人的个性。如点菜时比手划脚，点三换四，犹豫不决，如果是男士就会令在座之人轻视。(2) 举办音乐会或聚餐时，只要表现出一些与众不同的特点，即可令人产生能干的印象。如会餐的场地与以往和他人不同，即可获得别人的好评。只会工作的人，并不一定会被认为能干，而既会工作又会娱乐的人才值得能干的评价。

热情的魅力

热情，是人类积极性品质的核心。在美国心理学家所做的统计分析中，有 555 个令人喜欢的人的品质，其中热情处在最值得喜欢的品质位置。人们常常嘲笑毫无热情的人为“冷血人”或“冰人”。由此可见，热情作为人类积极品质的核心的重要性。

那么如何展现热情的魅力呢？

热情要适度

过分的热情，犹如秤失去准星，身躯变得无足轻重。俄国著名的寓言作家克雷洛夫写了一篇叫《杰米扬的汤》的寓言。在这篇寓言中，他描绘了善做鲜鱼汤的杰米扬，为了款待老朋友福卡，做了一锅美味可口的鱼汤，一盆接一盆地劝老朋友多喝汤。结果，尽管福卡很爱喝汤，也不得不赶紧逃也似地跑回家去，从此再不敢登杰米扬的家门了。这正是热情的反例。

热情但不失态

社会生活中，人们会遇到这样或那样的问题，互相帮助在所难免。在这个互助过程中，由于环境、场合、年龄以及熟悉程度的不同，热情应该有所区别。但不论热情程度如何都要以真诚为基础，不给对方轻易的、空头的、超越自己能力的热情许愿，对于那些明显不适合道德的、法律的、有悖情理的要求应给以真诚的、使人心服口服而又不失热情的说明。当然，自己也不应提出超出对方能力的需求，使热情这种可贵品质真正成为友谊的粘合剂。

热情背后助人心

热情应是自我心灵的纯洁表现，不应掺杂任何利己的杂念，否则会让人觉得你的热情媚情渔利，被视为一种交易，这就会减弱热情的魅力。

热情魅力应是一种持续感受

记得在《热情》这首诗中说：“热情不要因挫折冷冻结冰，成为令人惋惜的过时风景；热情不要因顺利而发酵蒸腾，成为使人颠狂的过量的酒精。”它给我们的告诫是：我们应保持持续不断的热情，“不以物喜，不以己悲”而改变待人一贯热情的做法。否则，即使很有限次的对人冷淡也会改变别人对你热情的评价，甚至会影响别人在其它方面对你的积极评价。这就是人称的扫帚星现象。

掌握热情展示的技巧

(1) 自我介绍时，名字不仅最初要说，最后还要重复一次；(2) 早上比别人早到教室或工作岗位，可加强对你有干劲的印象；(3) 听上司或他人说话时，拿个记事簿边听边记，可表示出你很热心他的讲话；(4) 比别人抢先接电话，可表现你工作的热情，提高你的影响力；(5) 走入对方的最近距离要求握手，可令对方感觉到你的热忱和气魄；(6) 即使是上司已经知道的事情也要报告，可表示你的热情，加强与上司的亲密感。(7) 不论什么事，先询问一下对方的意见，可表示你对他的敬意。(8) 以共同的敌人作为话题，可