

余功建 著

校园交际ABC

XIAO YUAN JIAO JI XIAO YUAN



● 江西高校出版社

余功建 著

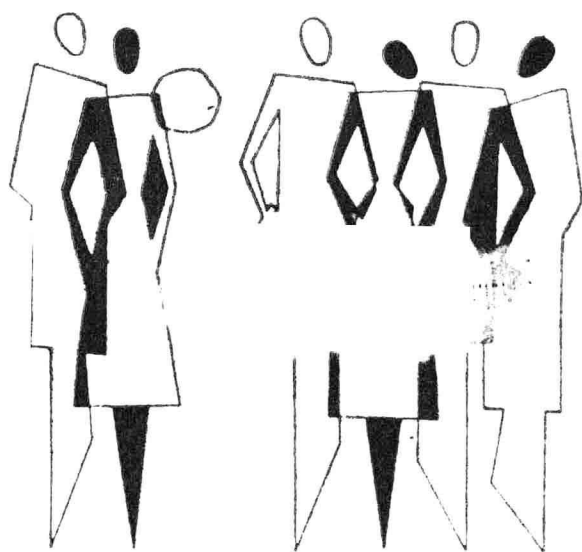
校园交际ABC

XIAO YUAN JIAO JI XIAO YUAN

1197003

G40-052

Y817



江西高校出版社

校园交际ABC

余功建 著

江西高校出版社出版发行 南昌市北京西路77号

江西省新华书店经销 江西师范大学印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张4.8125 插页2 字数100千字

1990年5月第1版 1990年5月第1次印刷 印数1—6000册

ISBN7—81033—113—6/G·2

定价：2.00元

目 录

A 塑造一个美好的交际形象

-
- | | |
|-----|-------------------------------|
| 1. | 现代青少年的交际心理特点…………… (1) |
| 2. | 请先遵守社交道德…………… (4) |
| 3. | 良好的精神风貌是交际的
通行证…………… (7) |
| 4. | 交际的基础——知识…………… (10) |
| 5. | 有“礼”走遍天下…………… (13) |
| 6. | 举止——交际中的无声语言…………… (16) |
| 7. | 玩笑的尺度…………… (19) |
| 8. | 服装为你增添风采…………… (23) |
| 9. | 不漂亮, 怎么办…………… (27) |
| 10. | 扩大自己的开放区域…………… (30) |

- | | |
|-----|---------------------------------|
| 11. | 让对方觉得你头脑清晰····· (34) |
| 12. | 记忆是个宝, 交际少不了····· (37) |
| 13. | 艺多朋友多····· (40) |
| 14. | 幽默——人际关系的润滑剂····· (43) |
| 15. | 你知道自己的气质吗? ····· (47) |
| 16. | 人可以改造自己的气质····· (50) |
| 17. | 在审美活动中陶冶气质····· (53) |
| 18. | 什么是风度美····· (56) |
| 19. | 涵养——风度美的奠基石····· (60) |
| 20. | 潜移默化是培养风度美的
主要途径····· (63) |
-

B 排除交际的心理障碍

- | | |
|-----|-------------------------------------|
| 21. | 从自我的小天地中走出来····· (66)
——排除羞怯情绪 |
| 22. | 不要戴着有色眼镜看人····· (69)
——谈思维定势 |
| 23. | 让嫉妒离交际远一点····· (72)
——排除嫉妒心理 |

24.	扬起生活的风帆…………… (76)
	——排除自卑心理
25.	随和朋友多…………… (78)
	——排除执拗心理
26.	人不可貌相…………… (81)
	——排除晕轮效应的影响
27.	相交不相疑…………… (85)
	——排除猜疑心理
28.	真诚地赞美别人的长处…………… (88)
	——排除错误反衬心理
29.	你会关心人吗? …………… (91)
	——排除非感情移入心理
30.	人生的路靠自己走…………… (94)
	——排除虚荣心理

C 校园交际的奥秘

31.	最宝贵的人际关系——同学…………… (98)
32.	读书不忘父母恩…………… (101)
33.	当你面对异性同胞的时候…………… (104)
34.	少女交友宜慎重…………… (108)

35.	爱之箭能不能射·····	(111)
36.	向教师请教时·····	(115)
37.	请尊重工友·····	(118)
38.	千万别发怒·····	(121)
39.	寝室的交友之道·····	(125)
40.	如何与校外人员打交道·····	(128)
41.	职业的选择——从现在起 就要准备·····	(131)
42.	如何选择理想的职业·····	(135)
43.	学会推销自己·····	(139)
44.	残疾人的就业之路·····	(143)
45.	走向新的工作岗位时·····	(146)

A 塑造一个美好的交际形象

要想吸引朋友，须有种种品性。自私、小气、妒忌、不喜欢成人之美，不乐闻人之誉的人，是不会获得朋友的。

——马尔顿

1. 现代青少年的交际心理特点

人生最美的是青春。

比青春更美的是友谊。

恰如俄国诗人普希金所说：“不论是多情的诗句，漂亮的文章，还是闲暇的欢乐，什么都不能代替无比亲密的友情。”步入青春期的少男少女随着身体的急剧发育和自我意识的逐步强化，他们比以往任何时候都渴望着理解和友谊。因此，如何通过有成效的人际交往寻找和建立友谊，就成了现代青少年最关心的问题之一。

处于从幼年到青年这一转变过程中的

青年，其内心世界始终充满着动荡与不安。他们在心理上有两个显著的特点：一是集闭锁性与开放性于一身。一方面青少年具有十分强烈的成人感，讨厌别人过多地干预自己，有意地疏远家长和教师。另一方面，青少年对友谊又有着执着的追求与向往，希望扩大自己的交际范围，寻找能理解自己的伙伴。二是自主性与依赖性并存。青少年关心自己的社会角色和在生活中的位置，喜欢设计个人的发展方向和奋斗目标，幻想摆脱家庭和社会的约束，独立地走向生活。然而青少年一旦发现理想与现实有着相当大的差距时，便会觉得茫然。在求成欲望的驱使下，青少年具有依赖他人，并把自己融合在他人之中的倾向。因而对自己的朋友关心体贴，以诚相待。一位哲人说得好：“在人的一生中，再也没有象青年时期那样强烈地渴望被理解的时期了。没有任何人会象青年那样深陷于孤独之中，渴望着被人接近与理解；没有任何人会象青年那样站在遥远的地方呼唤。”据《青年文摘》1986年第10期刊载：法国“德莫斯科皮社会研究院”曾对五百名15到20岁的法国人进行了调查，在问到“生活中你最希望得到什么”时，42.6%的人回答：自己四周有友情；36.5%的人回答：开拓自己的事业……无独有偶，日本总理府也采用发放询问卡的方法，对日本、美国、英国、印度等十个国家的青年进行调查。结果各国青少年都认为和朋友、同事在一起时人生才有意义。总之，渴望交际，渴望理解，渴望友谊，是贯穿于青春的主旋律。

友谊是青少年期最主要的情感依恋和人际关系。它决定了青少年的交际心理有如下特点：（1）青少年强烈地需要理解和友谊，执着地追求和朋友建立深厚的精神和情感联系。到了青春期，随着性的成熟和自我意识的加强，青少年

会有孤独感、急躁感和不安感。此时，如有能互相分享内心秘密和慰藉自己心灵的朋友，对青少年不安定的心理，将会起极大的镇静作用。（2）青少年的交际具有一定的指向性，交际的目的比较明确。青少年的一大特征，是在精神和人格上模仿并有意识地吸取朋友的长处。交际时，青少年选择交际的对象和群体，重视对方的兴趣、志向是否与自己相似，在希望得到对方帮助的同时也帮助对方，从而促进自己个性的发展与完善。（3）青少年的交际具有层次性。根据交往的深度，可将青少年的人际关系分为四种类型：①挚友，即完全信赖、心心相印的朋友；②朋友，相处很融洽，但缺乏深厚的感情交流；③熟人，由于学习或住地的接近，彼此熟悉，但无事不来往；④认识，点头之交而已。生活中，并非所有的人都能成为挚友或朋友。此外，这四种类型的关系也会随着情况的变化而变化。（4）青少年的交际具有同龄性。乐意和同龄人交往反映了青少年渴望平等的心理状态。在同龄人中间，青少年可以显示真正的自我，可以毫无拘束地交流内心的体验，可以满足接近、了解异性的心理与生理要求，可以学习评价成人社会的道德标准、行为方式和生活经验。青少年尽管也会有忘年之交，但从总体上看，同龄人之间的交往占的比重更大。（5）青少年的交际具有多元性和短时性。在生活节奏加快，交通、通讯设施比较发达的情况下，现代青少年的交往已不再象以前那样受时间空间的限制，交际的对象多且不稳。另外，随着时间的推移和青年自身需求的变化，以前的朋友或许将满足不了自己，这样又促其寻找新的能互相吸引的朋友。那种一次性选择，尔后朋友终生的模式将逐渐被现代青少年所扬弃。

在现代社会，每个人都处在多维的、双向的、错综复杂

的人际关系网络之中，因而交际是不可避免的。一位阿拉伯哲人说：“一个没有交际能力的人，犹如是一艘陆地上的船，是永远也不会漂泊到人生的大海中去的。”年青的朋友们，为了事业和幸福，培养和提高自己的交际能力吧！

2. 请先遵守社交道德

人的社会性决定了人际交往的必要性。

在交际的过程中，交际双方相互影响，相互作用，相互进行感情交流。双方都是交际的主体，双方都是通过对方的自我表现来认识判断对方。因此，当我们在塑造自己的交际形象时，首先就应考虑培养良好的社交道德。

最被人们推崇的社交道德大致有如下几条：

一、诚实正直。1968年，美国心理学家安德森编制了一张由555个描绘性格的词汇组成的一览表，让100位大学生指出他们所喜欢的品质，结果表明：大学生评价最高的性格品质是诚实正直。在10个评价最高的形容词中，竟有6个与“真诚”有关（诚实、正直、忠实、耿直、可信、可靠），评价最低的是说谎、虚伪和不老实。这一调查结果表明，要想做一名合格的交际者，就要做到坦坦荡荡、方方正正，言行务必对人有益，处事求其问心无愧。宋代著名理学家程颐说：“以诚感人者，人亦诚而应。”在交往中，只有别人觉得你诚恳可靠，才会乐意与你交往。面对一个诚实正直的交际者，人们可以处于心理放松状态，用不着加以戒备和提防，其气氛是轻松的、舒畅的、友善的。俄国名将库图佐夫在给卡捷琳娜公主的信中说：“你问我靠什么魅力凝聚着社

交界如云的朋友？我的回答是：“真实、真情和真诚。”诚实的人，最容易赢得朋友的心。

二、乐于助人。关心、支持和帮助别人，不仅能多交朋友，同时也是美好品质的自然流露。俄国作家别林斯基说：

“真正的朋友不把友谊挂在口上，他们并不是为了友谊而互相要求一点什么，而是彼此为对方做一切办得到的事情。”

秦声同志在《黄金时代》1987年第12期一篇文章里谈到北京人的乐于助人：北京人好交朋友，并不讲究穷富、门第，能聊到一块儿，没什么不够朋友的举动，就可成为朋友，你有急事就能求。比如你家的房子漏了，房管局又一时排不上号，你的一群“哥儿们”得知，就会来帮你筹划，自个儿干，备料、找人、调休，那忙乎劲就好象是他家的房漏了……既不要用钱，也不要大吃一顿。来的人里面，还未必是极熟的朋友，只是朋友的朋友叫来的。图个什么呢，北京人自个儿有话：“图这一乐。”试想生活在这么一个充满友爱互助的氛围里，是何等愉快。因此当别人有求于你时，你应毫不犹豫地伸出手来，帮助别人。

三、一视同仁。无论是新朋旧友、领导群众，都应本着孔子所说“上交不谄，下交不渎”的原则，不卑不亢，平等相待。交际时，人们判断对方常用的方法之一是利用区别性，即所知觉对象的行为是否是对情境的特殊反应。比如你对群众冷漠无情爱理不理，而对领导礼貌热情服务周到。那么人们就知道你的行为是特殊的、有针对性的。领导会认为你的热情无非是有媚上心理，而群众也会觉得你是狗眼看人，过于势利。这无疑就损害了交际形象。如果你对任何人都热情相待，则大家自然会知道你的行为具有普遍性，行为本身能说明你的精神风貌，也就乐于与你交往。处在错综复杂的人

际关系网络的人们，应保持自己纯真的品性，决不要因对方或自己的地位变了，就对他取不同的态度。“可憎者人情冷暖，可厌者世态炎凉。”现代社会的人们，其精神境界应能挣脱旧思想的樊笼，对任何人都做到热情谦逊、平等相待。全国人民敬仰的邓颖超同志在71年前，曾与周俟松（已故作家许地山的夫人）同在天津北洋女子师范学校求学。周俟松长邓颖超4岁，而邓颖超却高周俟松几级，两人友情甚笃，相互以“学姐”“学长”相称。后来两人各在一方，音信中断。1984年《人民日报》等新闻单位报道了周俟松的先进事迹，邓颖超看到后，给周俟松写了一封情意深切的信，信里仍称周俟松为“学姐”，结尾落款为“学妹邓颖超”。1986年元月周俟松来京开会，邓颖超立即叫秘书安排会见的时间，特地叮嘱要用自己的专车去接。难忘的会见持续了一个小时，当周俟松告辞时，邓颖超还执意要送她上车……

四、言行一致，表里一致。在人际交往中，观言察行是人们常用的考察对方的办法。一个轻诺寡信的人，给别人的印象是虚假、浮夸和不踏实。和这种人打交道，人们很难感到放心，有时甚至拒绝交往。故对待言行，一定要十分慎重。《礼记·表记》中说：“口惠而实不至，怨菑及其身。是故君子与其有诺责也，宁有己怨。”翻译成现代话就是，漫许诺言而不付诸实施，必然会招致怨恨和灾害，所以君子做不到就不说。

此外，还要注意表里一致，最忌当面不说，背后乱说。根据人际交往中认识平衡的原理：我们一旦受到某人称赞，就会对此人产生好感；反之当我们知道某人在背后胡说八道，也很自然会对此人产生厌恶和反感。日本长崎市曾发生

过这么一件事：一天早上，某一出租汽车会社的司机出车时，恰好遇见会社社长的车子，这位司机便通过对讲机对另一位司机说：“注意了，社长在你车后跟踪。”对方也通过对讲机说：“给他个急刹车尝尝味道怎么样。”凑巧坐在社长车内的一位先生也带了对讲机，这两位司机的秘密对话，全给社长听到了。社长怒不可遏，当天就以“利用对讲机公然损坏社长名誉和会社形象”为由，解雇了这两名司机。尽管事后两位司机说是开玩笑，但不少人却认为他们是咎由自取。

五、尊重隐私，保守秘密。友谊的实现，主要是通过双方自我暴露内心，也就是互相交心来实现的，所谓“换得君心似我心”时，就成了知心朋友了。因此当对方把自己内心的秘密向你倾诉时，你就有义务为对方保密。只要不涉及到违法违纪，你就没有权利把对方的秘密泄露出去。另外，还要尊重别人的隐私权，不要触及对方的伤心事或难堪处，除非对方主动告诉你。对他人过多的干预和窥探，容易产生矛盾和斗争，导致人际关系紧张。就这一点来说，不妨提倡一下“各人自扫门前雪，休管他家瓦上霜”。

文艺复兴时期杰出的诗人但丁说：“道德常常能增补智慧的缺陷，而智慧却永远填补不了道德的缺陷。”确实，一个道德品质高尚的人，在人生的舞台上，是永远受人尊敬和欢迎的。

3. 良好的精神风貌是交际的通行证

在社交场合，谁愿意与一位牢骚满腹挑剔成癖的人打交道？谁愿意与一位冷漠无情阴沉死板的人打交道？谁愿意与

一位尖酸刻薄心胸狭隘的人打交道？谁愿意与一位呵欠不断神情萎靡的人打交道？没有人愿意！

这其中的原因，来源于“社会感染”中的“循环反应”原理。我们知道，情绪的感染是通过情绪的传递交流进行的。当人际交往在进行时，对方的情绪会在自己身上引起同样的情绪，反过来这种情绪又会去加强对方的情绪。据此，要想激起对方的交际欲望，使自己成为一个受欢迎的交际者，就得有一个良好的精神风貌。

热爱生命，热爱生活，不懈地追求理想和事业的人，心中就象是揣着一团火。这种人人感染力极强。因为他们奋斗目标明确，主要精力放在自己的事业上。人们一旦和他们交往，就会被他们那种狂热的献身精神和严肃的工作态度所吸引，被他们崇高的思想境界所折服。所以任何人在塑造自己的精神面貌时，都应做到有理想有抱负，爱生命爱奋斗。唯其如此，才能保证自己视野开阔、内心充实，才能摒弃那些庸俗无聊之事，才能站在一个较高的起点上去和别人交往。

其次要热情开朗。热情是交际的基本要求。热情的人，给人们以平易、亲切的感觉，很容易激起对方的热情与好感，从而较快地建立起融洽的人际关系。充满纯真气息的热情是每一个人的真诚友善等情感的自然流露，是“诚于衷而形于外”的。至于那种“言不由衷”的热情，那种强装出来的“笑脸”，其结果只能适得其反。热情待人时，还要注意分寸，不要热情过份，否则易使对方感到不自在和难堪。青少年的热情贵在洋溢着青春神韵的自然举止和大方态度上，使对方在不知不觉中受到鼓舞。此外，人际交往的频繁和交际进行的加速，都要求人们多一点坦率和开朗，要求人们抱有

一种积极向上的态度，不要把自己封闭在自我的小天地里，不要过多地为个人得失自怨自艾。开朗的性格，是热情的来源，它可以保证你能以一个最佳形象出现在朋友面前。

波斯诗人萨迪曾说：“不论你是一个男人还是一个女人，待人温和宽大才配得上人的名称。”这就提示我们，在人际交往中，还要注意宽容。在现代社会，要想没有一点人际磨擦是不现实的。能做到胸怀博大、气量恢宏和宽厚待人，就能较好地调节自己的情绪与心境，给自己带来愉快和安宁。反之，对一些鸡零狗碎的小事斤斤计较、睚眦必报，使自己长期处于紧张和戒备状态，且不说于人际交往不利，对自己的健康也具有潜在的威胁。在生活中，要做到宽容很不容易。1940年5月，当丘吉尔进入唐宁街10号担任英国首相时，他并没有因为前任张伯伦反对他出任首相而为难对方。相反丘吉尔坚持张伯伦应留在政府内，并让他参加所有的会议。丘吉尔没有公开批评已信誉扫地的张伯伦，却相当和蔼地讲到他前任的高尚目的。尼克松曾评论道：这种宽宏大量的行为在任何一个国家里都是政治活动中最好的典范。与此相反的例子可举富兰克林·罗斯福总统的一件往事。在他任总统的13年中，从未在任何场合邀请前总统胡佛去过白宫。而哈里·杜鲁门当选总统后，第一件事就是邀请胡佛出席在椭圆形办公室举行的会议，使胡佛感动得热泪盈眶。

宽容的前提是理解，倘能多设身处地为别人想一想，对别人的行为多从好的积极的方面推测，那么对一些非原则的小事就能采取更为超脱的态度。

在人际交往中，还要注意随时保持充沛的精力。无论什么时候，只要出现在人们面前，就要保持旺盛的精力和敏捷的头脑。不要因为烦恼和疲劳影响了自己待人接物的态度和

情绪。饱满的情绪、充沛的精力能显示出人的自信，能活跃交际气氛，能刺激交际的进行。因此要把欢乐和愉快带给别人，把痛苦和烦恼留给自己，做得到这一点，就能使你的交际形象增添魅力。

4. 交际的基础——知识

青少年喜欢交际，青少年更向往多层次、高质量的交际。

但是在现实生活中，并非每个青少年都具备这种能力，因为任何人际交往都要在一定的基础上进行。除了兴趣、爱好等因素外，知识水平是主要的基础之一。一个知识渊博、具有较高文化素养的人，能使交际活动变得丰富多彩，能满足不同层次的交际对象的要求，能维护个人的尊严，能引起人们的崇敬，使自己具有较强的人际亲和力。

在现代社会，即使是纯粹的娱乐活动也会纳入到广阔的社会文化背景之中。作为八十年代的人，一般都追求较高层次的精神文化生活。他们希望在工作 and 生活中充实自己、表现自己。他们兴趣爱好广泛，热衷于社交沙龙。一个知识丰富的人，就可凭着自己的学识水平，轻易地拓宽自己的交际范围，结交不同阶层的朋友。比如你是一位作家，在文学创作上颇有造诣，那么你就能吸引一批文学青年，在他们的沙龙里，你就会受到欢迎；再如你具有较高的书画欣赏能力，你和书法家画家就有了共同的语言，双方交往起来也就随便得多。总之，你具有哪方面的知识，你就能结交哪方面朋友。老一辈无产阶级革命家陈毅能征善战，博学多才，下棋写诗