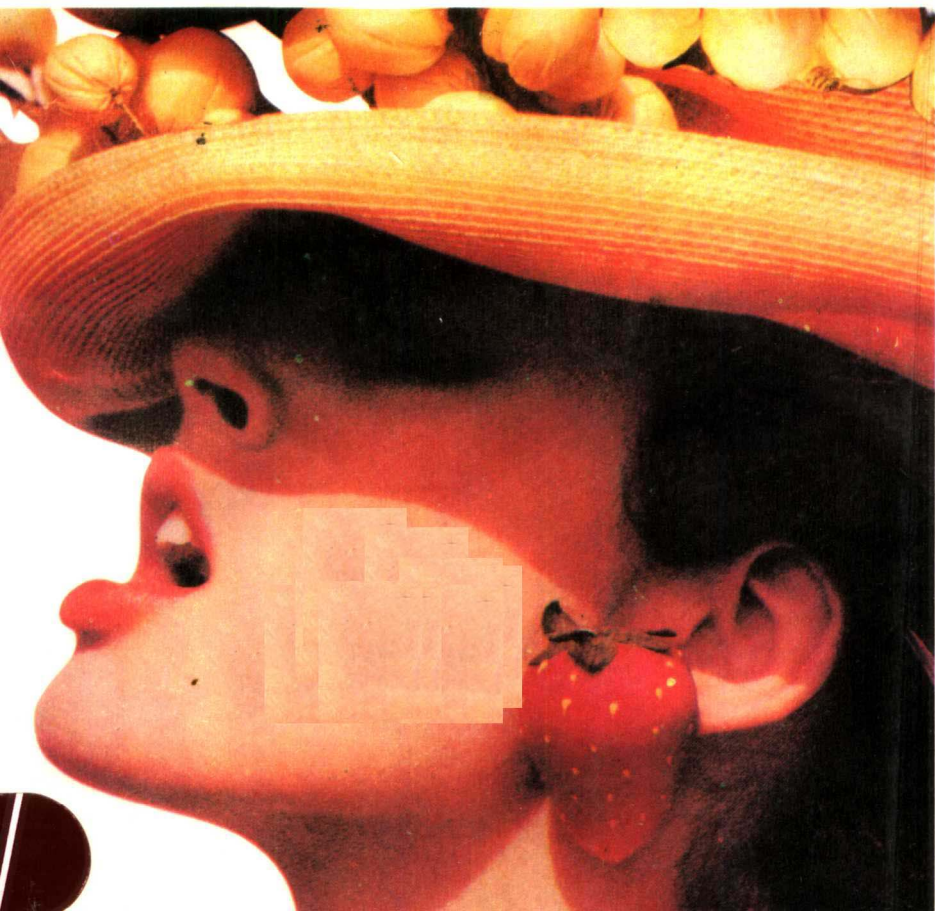


交际大观

沃宝华 晨 鹤 主编

JIAOJIDAGUAN



C912.3
236

吉林人民出版社

交际大观

沃保华 晨 鹤 主编

交 际 大 观

沃保华 晨 鹤 主编

吉林人民出版社出版 吉林省新华书店发行
长春市东新印刷厂印刷

787×1092毫米32开本 17印张 插页4 480,000字

1991年6月第1版 1991年6月第1次印刷

印数：1—10,200册

I S B N	7—206—01040—7
G · 170	定 价：7.60元

序 言

• 沃保华
• 晨 鹤

我们不能说中国什么都比外国的好，但是，也不能说，中国什么都比外国的差。起码，中国人的交际就不含糊。两千年前，当苏秦、张仪凭着三寸不烂之舌游说列国的时候，美国那位备受推崇的“交际家”卡耐基尚不知为何许人也。至于吕不韦“奇货可居”的典故和三国时期孔明“舌战群儒”的美谈，就更让卡氏望华兴叹了。

中国人一向以擅长交际而闻名于世，交际水平可谓世界一流，这自然是应该引以为自豪的。但现实留给中国人心中一丝惆怅和不安的是，做为一门“正经”的学问来研

究交际，我们却迟了一步。好在近年来热爱交际的国人剧增，神州大地上的交际热潮正以一泻千里之势蓬勃兴起。这意味着炎黄子孙在历史的坐标上蓦然回首，奋然反思，重新认识自身的价值取向，清理积沉在心灵底层的传统文化。交际热潮也许有助于我们洗刷愚昧的污垢，挖掘文明的珠玉，也许有助于我们恢复走向世界的奕奕神采和走向未来的翩翩风度！如果是这样，我们编的这本书就多少有一些社会的和现实的意义了。

用马克思主义观点去看，“社会的生产和生活是以个人之间的交往为前提的。”这就是说，没有人与人之间的各种形态的交往，就不会有社会生产的形成和发展，人类生活就无从构成。人类的交际活动是一种彩虹般的社会现象，这里凝结着人间的酸甜苦辣，洋溢着甜蜜生活的芬芳和事业成功的惬意；这里是信息传递、反馈、接收的集散地，是理解、协作、爱的播种与收获的花的原野。孟子认为：“其交也以道，其接也以礼。”可见，人类的交际活动又具有一定法度和礼规，即规律。掌握了规律，就可以驾轻就熟地运用交际的艺术与技巧，反过去指导交际活动的健康有益的开展，进而推动社会的发达、文明与进步。

肯定地说，交际就是一座多层的多侧面的宝塔，它以社会生活为基石，以“我为人人，人人为我”的人类之爱为最高层次，以科学为完整的严实合缝的内部结构，以艺术为彩色的错落有序的外在形态。在时代的空间中，它是立体的。因此，仅仅拘泥于一招一式的揣摩，一砖一石的剖析，不足以

窥视“宝塔”的全貌。只有具备把握全方位、全侧面的整体意识，鸟瞰宇宙的博大情怀以及穿透表象的深邃目光，才有可能获得“宝塔”的宏观形象，触摸其底层的奥秘和深处的灵性。这，就是我们为什么将本书称之为“大观”的用意。

我们决不能满足于中国什么都不比外国的差，而应当力争什么都比外国的好。中国应该有自己的洋洋大观的交际学，应该有一座独具特色的“宝塔”。



目录

序言

1 交际心理篇

- “懦夫是自己造成懦弱，
英雄是自己造成英雄”……………（ 3 ）
——从风云人物的“畏惧症”
看交际中的“恐惧心理”
- 美好形象自我塑造……………（ 7 ）
——领导者的交际与心理效应
- 赢了，输了，都无益……………（ 13 ）
——一定要避免争辩
- 蚂蚁也能成大象……………（ 15 ）
——克服偏见，杜绝误解
- 强拧的瓜不甜……………（ 17 ）
——提倡谦让，不要强求
- 既是美德，又是成功要素……………（ 20 ）

- 如何战胜忍耐的劲敌
- 铲除心灵中的“沼泽地”…………… (23)
- 排除忧虑和烦闷, 保持宁
静和超然
- “酸果”与“怪圈”…………… (27)
- 克服交际中的敏感心理
- 交际也要“理解万岁”…………… (30)
- 让理解取代误解
- 情绪怎样才能高昂…………… (34)
- 治疗消极情绪的方法
- 社交中的“蒙娜·丽莎”…………… (38)
- 微笑的内涵和要点
- 尊重别人, 赢得理解…………… (42)
- 理解人与为人所理解
- 温暖的交际语言…………… (45)
- 笑的类型
- 势利·圆滑·虚伪…………… (47)
- 世故的表现方式
- 冷静从事, 泰然处之…………… (49)
- 正确对待逆耳之言

2 交际技巧篇

- 拉开交际的帷幕…………… (55)
- 怎样给人良好的第一印象
- 搭好结识的桥梁…………… (56)
- 社交中介绍的学问
- 明确关系 打好基础…………… (59)

——称谓语的运用

- 举止适度 掌握分寸…………… (62)

——如何克服“风急火燎”的毛病

- “传神写照，正在阿堵之中”…………… (65)

——“目光语”的使用

- 让你的谈吐充满魅力…………… (67)

——谈吐的艺术

- “做个好听众吧！”…………… (70)

——交谈中倾听的学问

- 让“不”有副可亲的面孔…………… (73)

——拒绝的几种方法

- 峰回路转 曲径通幽…………… (78)

——交际中的委婉表达方式

- “我所知道的一切，就是我
什么也不知道”…………… (82)

——说“我不知道”的好处

- 余音绕梁 回味无穷…………… (83)

——结束交谈的艺术

- “气血之怒不可有，理义之怒不可
无”…………… (88)

——愤怒的学问

- 把握命运 摆脱困顿…………… (92)

——变逆境为优势的四种策略

- 帮助我们变得老练成熟…………… (96)

——应付批评的办法

- 获得他人的赞赏，首先多赞赏他人
…………… (99)

——赞赏的效果与技巧

- 提高交际效率 提高交际质量…… (102)

——掌握交际时间的技巧

- 行之有效的润滑剂…… (105)

——“面具”在交际中的作用

- 在竞争对手的手中取得胜利…… (107)

——怎样与对手相处?

- 问话,有力的攻势…… (112)

——交涉中的问的技巧

- 巧用微笑与幽默种种…… (116)

——经销三要诀

- 神秘而又简单的谈判…… (120)

——怎样进行谈判

- 购销人员的交际能力…… (126)

——八种因素与十条方式

- 在爱情之外,还有…… (129)

——怎样同异性相处

- 把温暖送给人间…… (131)

——要学会安慰人

- 缩短距离是关系发展的开始…… (135)

——怎样“接近人”

- 含蓄的沟通…… (138)

——暗示的基本技巧

- 美好生活的“添加剂”…… (141)

——如何聚会

- “那里面装满了友谊”…… (143)

——送礼的学问

- 出门迷路全靠“嘴” (146)
——怎样问路
- 舞场上的交际学 (148)
——邀请舞伴的要点
- 远亲不如近邻 (151)
——邻里之间的四个“互相”
- 一种特殊的交际方式 (153)
——探望病人“须知”
- 美好中的无聊 (155)
——参加婚礼的苦与辣
- “能益人，亦能损人” (157)
——饮酒与交际
- 祝酒·劝酒·谢酒 (160)
——大有文章可作的“酒令”
- 握手礼面面观 (163)
——握手的八条“学问”
- 交际烦恼者的福音 (165)
——交际的最佳准则

3 社会交际篇

- 倔强·固执和练达人情 (171)
——回答一个人生的难题
- “第三社圈”的喜怒哀乐 (175)
——漫谈首脑人物的社交
- 现代化企业的“宠儿” (179)
——上海公关小姐掠影

- 西萨摩亚的“艳星”…………… (184)
——美女秀塔的命运
- 从“棒打送礼人”谈起…………… (188)
——介绍几种拒贿的智言妙语
- 走向深渊的“王子”…………… (193)
——交际场上并不平静
- 诱人的港湾中也能覆舟…………… (198)
——恋爱中断之后的教训

4 家庭交际篇

- 集“丈夫”与“儿子”于一身…… (205)
——消除家庭矛盾的五种诀窍
- 意外的离婚…………… (208)
——唠叨是自掘婚姻的坟墓
- 口勤·手勤·脚勤·心勤…………… (212)
——赢得婆婆欢心的诀窍
- 满腔热情 胜似慈母…………… (215)
——赢得媳妇尊敬的诀窍

5 婚恋情爱篇

- 把情人拴在一起的纽带…………… (221)
——怎样写情书
- “火候”不到，“温度”不高…… (223)
——把握写情书的时机
- 约会，恋爱的通道…………… (227)
——约会的学问

- 从友谊到爱情…………… (230)
 - 求爱的六种方式
- 亲而不密，疏而不离…………… (233)
 - 恋人之间如何称呼
- 排他·冲动·趋暗·趋同…………… (235)
 - 恋人心理四性
- 在爱情的土壤中耕耘…………… (237)
 - 夫妇婚后感情的再培养
- 由女画家朱蒂的“诉苦”引起的… (241)
 - 夫妇之间沟通的五种模式
和五种对策
- 夫妻之间的“秘密武器”——装糊涂…………… (245)
 - 消除葬送爱情的隐患
- 微妙的异性交往…………… (247)
 - 怎样与异性朋友相处
- 爱情河床中的漩涡…………… (249)
 - 认真对待夫妻间的感情变化
- 当情场上出现“两性”三方的时候
…………… (253)
 - 怎样处理“三角”关系
- 男性的误区…………… (257)
 - 男性失利的六种原因
- 理想中的伴侣“变了”…………… (259)
 - 残缺的爱和完美的爱
- 鲁宾教授的发现…………… (263)
 - 夫妇间常犯的错误

- 对两千对男女的调查结果…………… (265)
——“爱”的六种类型
- 爱情的“杰作”在于创造…………… (266)
——爱情美的原则

6 实用口才篇

- 处事的本领，交际的工具…………… (271)
——我们需要口才
- 妙语联珠的奥秘…………… (274)
——交际口才的来源
- 师生对话的启示…………… (278)
——对话中的问、听和答
- 人际交往中的“绿灯”…………… (282)
——要学会“看人说话”
- 说话开头难…………… (285)
——如何给人“一见如故”的感觉
- 消除人际交往中的毒素…………… (288)
——言语冲撞的表现形式和危害
- “言语之美，穆穆皇皇”…………… (291)
——柔言谈吐的技巧
- 口头语言的“点金术”…………… (296)
——点化法的四种方式
- 语言宝库中的“土特产”…………… (299)
——方言的魅力
- 别忘了，说声“谢谢”…………… (301)
——“感谢”的功能
- 反击自有妙法…………… (305)

——怎样对付无理语言的侵犯

- 辩明是非 揭示真理…………… (310)

——使反驳富有力量原则

- 传播语义的音波…………… (313)

——怎样运用语音

- 口头语言的艺术效果和感召魅力… (316)

——口才的环境效应

- “挺直它美的脊梁”…………… (319)

——语言的朴素美

- 合作·礼貌·现实…………… (322)

——交际语言的原则

- 事业成功的“双翼”…………… (325)

——口才与内美

- 汇报工作也需要口才…………… (329)

——介绍七种汇报方法

- 朦胧也是美…………… (332)

——模糊语言在爱情世界中的
奇妙功能

- 外交活动中的机敏应对…………… (336)

——外事交往中的言语特征

- “善听”与“善说”同等重要…… (342)

——机关交际口才的素养

- “来的都是客，全凭嘴一张”…… (345)

——营业员的口才培养

- 因人而异，富于变化…………… (348)

——服务员语言的魅力

- “先有情”，“才有意”…………… (350)

7 论辩演说篇

- 从竞选演说谈起…………… (355)
 - 演说的类型
- 尺有所短，寸有所长…………… (359)
 - 演说的方式
- 萌发·冲动·自然…………… (362)
 - 演讲中的感情处理
- 语言的“造型”…………… (365)
 - 演讲的动态
- 米饭中的砂砾…………… (369)
 - 演说中的客套话
- “耳朵不象眼睛那么有耐性……”
…………… (372)
 - 演讲的语言与副语言
- 听众不是射击场上的靶子…………… (376)
 - 正确评价演说效果
- 把听众俘虏过来，彻底“制服”…… (379)
 - 演讲与听众的关系
- “恐惧症是无知与不安的私生子”
…………… (383)
 - 谈演说中的恐惧症
- 不要讲出“瞌睡虫”来…………… (387)
 - 演讲十忌
- 论辩是非说…………… (390)
 - 辩才与辩术

- 面目还其本来，伪装必须剥去……（395）
——反驳诡辩的方法
- 真实与虚妄之间……（400）
——识破十种诡辩术

8 礼仪习俗篇

- 文明战胜野蛮的凯歌……（407）
——礼仪的意义
- 少成则若性，习惯若自然……（410）
——习俗对人际关系的影响
- 送礼·打喷嚏种种……（413）
——介绍日本人的交际礼节
- 吻手·拥抱种种……（415）
——介绍苏联人的交际礼节

9 交际美学篇

- “巧笑倩兮，美目盼兮”……（419）
——交际美学的诞生
- “肥环瘦燕”的交际意识……（424）
——漫谈人体美
- 量体裁衣·量体穿衣……（428）
——服饰美纵横谈
- 漂亮而不庸俗，性感而不轻浮……（433）
——女性的魅力
- 彬彬有礼，风度翩翩……（436）
——男士的丰采
- 花枝招展就美吗？……（440）