

交际动静守衡

新



知目

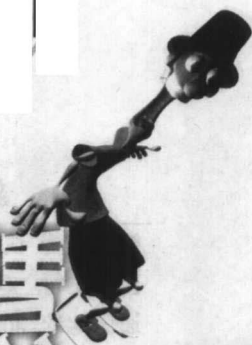
费

西苑出版社
XI YUAN PUBLISHING HOUSE

◎ 谈戈 编著 ◎

静守衡

新
智
慧



XIN ZHI HUI

◇谈戈 编著◇

西北出版社

图书在版编目(CIP)数据

新智慧 / 钟子涵, 谈戈编著. — 北京: 西苑出版社,

2001.7

ISBN 7-80108-517-5

I. 新… II. ①钟…②谈… III. 科学知识—青少年读物 IV. Z228.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第041035号

责任印制: 孟祥纯

新 智 慧 · 交际动静守衡

编 著 谈 戈

出版发行 西苑出版社

通讯地址 北京市海淀区阜石路15号 邮政编码 100039

电 话 68173419 传 真 68247120

网 址 www.xycbs.com E-mail aaa@xycbs.com

印 刷 北京雅艺彩印有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 850毫米×1168毫米 1/32 印张6

字 数 125千

2001年7月第1版 2001年7月第1次印刷

书 号 ISBN 7-80108-517-5/Z·32

全四册定价: 36.00元(本册: 9.00元)

(凡西苑版图书有缺漏页、残破等质量问题本社负责调换)

目 录

打理自己走出院门

知道你是谁	2
“第二次诞生”	2
从与别人的比较中认识自我	3
从别人的态度中把握自我	3
从工作业绩中认识自我	3
正视自己的弱点	4
坚持自己,还要守住你自己	6
“自立”与“合群”	6
保持你的本色	8
扩大自己的交际圈	10
友情只是一句话	12
赢得朋友的六种方法	14
是听而不是说	15
让对方做主角	18



平心静气对待别人	21
有备而来,箭发中的	23
应付特殊情况的心态	23
注意对方的心态	25
同情的处世心态	26
真诚的处世心态	27
中庸的处世心态	29
忍耐的处世心态	30
宽恕的处世心态	31
自嘲的处世心态	33
谦虚的处世心态	34
学会打心理战	36
先知他人所图	36
莫让别人抱过高期望	37
成功之道	38
寻觅他人的弱点	38
有损名声的事情不干	39
适当的拒绝	40
尽量与他人相宜	40
做个有实质的人	41
努力欣赏他人	41

交际、应酬的原则与要素

现代交际、应酬的必备原则	43
光明磊落、真诚待人	43
平等待人, 宽容大度	45
显现自己, 掌握分寸	46
主动热情, 自然舒畅	47
礼貌待人, 举止文明	48
注意信誉, 言必有果	49
自我克制, 巧妙掩饰	50
坚持正义, 弃恶扬善	51
珍惜时间, 事先约定	52
现代交际应酬成功要素	53
充满自信	53
保持轻松的微笑	54
冷静的态度	55
关心对方	55
树立良好形象	56
适当表现自己	56
注意倾听	57



向别人学习	57
学会感谢	58
恰当使用暗示	58

以心为凭,用情开路

感情:社交中最有效的投资	60
曲径之一:对上司进行感情投资	60
曲径之二:对同事进行感情投资	62
曲径之三:对同学关系进行感情投资	64
曲径之四:对亲戚关系进行感情投资	65
曲径之五:对“乡情”进行感情投资	66
感情投资的基本方法与技巧	68
“感情资产”	68
技巧之一:以德感人	70
技巧之二:以自信动人	70
技巧之三:以理想感人	70
技巧之四:以坚强和毅力感人	71
移情大法	72
感他人之感	72
把沟通与交流放在第一位	74

相信他人	75
有效表达感情	76
显示自我,取悦别人	76
善于运用“赞美”	79
善于“附和”	80
给人恩惠	81
时时事事都要“倾听”	82
要“表达”而不是“表现”	83
感情投资:平衡与控制	86
调节感情的倾向性	86
培养感情的深度	88
发展感情的广度	89
提高感情的稳固性	90

曲径难行,通“幽”有“忌”

“架子”与“忍让”	92
“架子”与“矮檐”	92
“忍让”之功	94
“耐心”与“失败”	96



心理功夫.....	96
“林肯经验”	98
 人家的秃疮不能揭.....	100
莫拿别人寻开心.....	100
不让别人寻开心.....	103
 遇事敛锋芒.....	105
漠然面对“歧视”	105
走自己要走的路.....	108
 社交中的“七道金牌”	110
不说得罪人的话.....	110
不可“实话实说”	104
好话不嫌多.....	116
避免无谓的争辩.....	118
表扬别人要大大方方.....	120
不宜胡乱恭维.....	122
在背后说人好话.....	124
 社交中的“八种保护色”	127
责备自己,显示诚意	127
别自以为比别人高明.....	130

给人一个好名誉去维护·····	132
高帽子送给别人戴·····	134
多多关照虚荣心·····	137
不可执着于“平起平坐”·····	140
莫让他人相形见绌·····	143
送礼是特殊的捧场·····	146

知己知彼,竭力而行

“知心”有术·····	150
妙哉“知心学”·····	150
“注意脸和手”罢·····	154
手与足的“动态”·····	157
言语中的“机关”·····	158
牵一发而动全身·····	159
“端倪”就在形态中·····	159
人脸上的“轨迹”·····	162

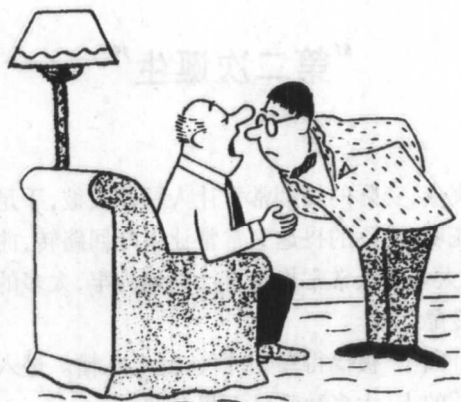
以“强”攻“弱”,披坚执锐

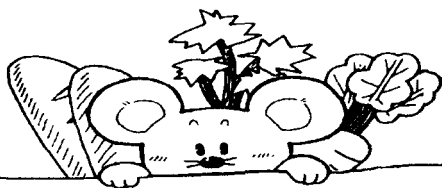
“破译”与“应付”·····	164
盯紧“分裂性格”的人·····	164



看住“抑郁性格”的人.....	166
协调“粘抑性格”的人.....	168
“眼观”与“耳听”并举.....	170
被掩饰了的事实.....	170
利用好“无意识”	174
打破“随众欲”	178
“吹嘘”与“屏障”	179

打理自己走出院门





知道你是谁

“第二次诞生”

风云突变，交际的烽烟常常让人顾此失彼，手足无措。

柳暗花明，交际的畏途又常常让人峰回路转，曲径通幽。

于是，太多的人常常抱怨自己画地为牢，太多的人常常指责“圈子”冷酷无情。

于是，“圈子”被搞得乌烟瘴气，乱七八糟。进入“圈子”或离开“圈子”的人，大多数都已面目全非。

何耶？

用时的行话说就叫：“就不知道自己是谁了？”

交际的智慧则指出：“这是没有很好地认识自己吧。”

社会学中将自我认识称为人的“第二次诞生”。而每一个能够“第二次诞生”的交际花，其“诞生”的由头，主要来自以下要素：

从与别人的比较中认识自我

通过与周围人的比较,与圣哲模范的比较,认识自我在这些参照中所处的位置或水平。

从别人的态度中把握自我

他人就是一面镜子,只有在与他人的互相比较中,才能更好地了解自我。我们因看不见自己的面貌,就得照镜子。我们评量自己的人格品质和行为,可通过别人对自己的反应,以此来获得一些评价,并通过这些评价来了解和认识自我。

从工作业绩中认识自我

一个人的潜质不同,如果只看一个人少数项目上的成绩,往往不能察见一个人的才能和禀赋的全貌。因此,要全面客观并从工作的业绩中认识自我。

具有健康心理的人能正视自己、接受自我。人们接受自己,爱惜自己,他们知道,自己与他人都是各有长短的自然人。这种欣然接受所有自然的本性,能使之积极生活。也能轻松、勇敢地接受自我,突破自我。



正视自己的弱点

个性上的弱点,我们大家都有。

我们应该努力的只是克服这些弱点,减少个性弱点对事业的消极影响。

另一方面,要善于认识和理解别人的心理需要,巧妙地应用自己的个性品质去适应社会活动、人际关系的需要,努力使自己成为受人欢迎的人。

社会心理学中归纳出妨碍人际关系的个性弱点有以下十个方面:

为人虚伪 人们在与虚伪的人交往时,常常担心受骗上当,缺少安全感,使人难以相信他。

自私自利 这种人惟独关心自己,不关心他人。个人利益至高无上,斤斤计较,患得患失,损人利己,为了个人的蝇头小利可以放弃他人、集体的巨大利益。如此私心太重的人,必然缺乏吸引力。

不尊重人 这种人常常挫伤他人的自尊心,破坏他人社会心理需求的满足,众人自然讨厌他。

报复心强 与报复心强的人交往,众人常担心稍有不慎,就会遭到报复,心理上很紧张,因此自然就会疏远他。

嫉妒心强 妒忌他人,本质上是企图剥夺他人已经得到的物质和精神的需要,这种心理一旦表现出来,就会引起众人

的反感。

疑心重 人们往往感到与疑心重的人难以真诚坦率地交往。这种人心眼小,敏感,多心多疑难以让人亲近。

苛求别人 吹毛求疵,苛求于人,不给人痛快,常令人自尊心受挫。解除不快的办法,就是远离这种人。

骄傲自大 恃才自傲,目中无人,自吹自擂,必然使人难以接近,因而严重地影响人际交往。

过分自卑 自卑者在人们心目中是无能和懦弱的影子。缺乏自信心的人,往往自暴自弃、畏缩不前,这种人自然没有魅力吸引别人。

孤独固执 人们难以和孤独固执的人和谐共事。





坚持自己，还要守住你自己

“自主”与“合群”

在今天，欲使个性及能力全面发展，就必须把“自立”与“合群”融合起来。这里，自立是基础，是根本。

一个不能自立、没有理想、没有勇气的人是难以与他人协作的。一个品行不好、自私自利的人也难以与人合群，难以与人相处。

所谓“自立”不外乎就是——立大志，苦求索，在思想、品质上不断净化，不断提高自己。

人惟有在社会交往中认识自我，才能在认识和改造主、客观世界中发展自己，壮大自己。在社会生活中，人际关系往往表现为一种感情上的联系和心理上的相互吸引。无论是谁，在社会交往中建立起来的人际关系越好，他的朋友就越多，就越能使自己得到温暖、勇气，增加自己的智慧和力量。

社交中，“合群”的基本点就是要具备个人人格魅力。