

(修订版) 社交大全

主编 刘忠信

吉林大学出版社



C 912.3
166

社交大全

主 编 刘忠信

江苏工业学院图书馆
藏书章

册 000 01-1. 2000

辛 午 705. 2000

示 00.81. 1000

1234 5-2001-1013-112.3

全大交师

刘忠信 编 主

主 编 刘忠信

副主编 刘 冲

编撰者 刘铁军 张新风 刘 漠 王贵青 刘乃季
王玉伟 蒋 科 张守龙 李双凤 庞 伟
李 彦 成艳清 温克明 李凤英 刘 彤
刘 壮 罗 红 杨永海 邵 朋 刘忠义
韩 阳 姚秀波 姜得水 尹峰文 刘正坤
马 杰 马 悦 钟 声 孙小民 徐少华
张 伟 赵铁林 钟冰杰

社 交 大 全

(修订版)

主编 刘忠信

责任编辑、责任校对:丛立新

封面设计:述臣

吉林大学出版社出版

吉林大学出版社发行

(长春市东中华路 37 号)

吉林省九三彩印厂印刷

开本:787×1092 毫米 1/32

1996 年 5 月第 1 版

印张:14.5

1996 年 5 月第 1 次印刷

字数:497 千字

印数:1—10 000 册

ISBN 7-5601-1917-4/Z·94

定价:18.00 元

前言

人在社会中生息、活动；每一个人都生活在人群中间，每天都千百次地与他人发生交往。在深入改革、开放、搞活的今天，学习、工作、生产和生活都更需要人们广泛开展社会交往活动。大千世界，人海茫茫，社会交往的途径在哪里？什么是社交的艺术和方法？笔者于1987年曾在《祝你社交成功》一书中做了初步的归纳和探索。此书出版以后，受到读者的喜爱，深感欣慰。这样，萌生了较全面地归纳和探索社交艺术的想法。

于是，在《祝你社交成功》一书的基础上，于1989年编撰出《社交大全》。现在，承蒙广大读者厚爱，在吉林大学出版社领导、本书责任编辑丛立新同志的具体指导下，又出了《社交大全》的修订本。这本书将更加详尽地告诉你社交的作用、社交的原则；告诉你社交的艺术、社交的方法、社交的规矩与礼节；帮助你获得人们的喜爱，赢得友谊，恋爱成功，家庭生活幸福美满，领导赏识，同事拥戴；使你心情舒畅，身心健康，事事如意。

当然，社会交往作为一门极其广泛、极其复杂的学科，是各门科学综合研究的结晶，是千百年来，千千万万人社交经验和教训的总结、提炼，是随着社会的发展变化而不断丰富和完善的。本书虽曰《社交大全》，其实也不过是社交艺术海洋中的一朵浪花，所以起名为《社交大全》，只不过是从小一

个角度上而言的。希望它能成为广大读者、特别是青年朋友在社交中的一个小小的、多少有点用处的“指南针”。

由于笔者的水平和时间有限，难免存在“挂一漏万”，“拣了芝麻，丢了西瓜”，“道听途说”等问题，敬请广大读者批评指正。

本书在编撰过程中，参考、采用、辑录一些报纸、杂志、图书中的文章和资料，因种类及书目较多，恕不一一注明。特此请作者和出版者见谅，并致诚挚的谢意！

笔 者

1996年1月

目 录

前言	(1)
----	-----

开 篇

社会交往	(1)
------	-----

一、人际关系与社会交往	(1)
二、社会交往的作用	(3)
三、现代交际的节奏	(6)
四、社交中的世故表现	(7)
五、社交中的陷阱——诈骗	(8)
六、社交与血型	(14)

社交的原则	(17)
-------	------

一、当好社交角色	(17)
二、克服社交的心理障碍	(18)
三、社交成功的要素	(25)
四、掌握社交的尺度	(27)
五、把握社交的空间距离	(34)

社交能力的自我测验	(38)
-----------	------

一、自测是否善于交际六法	(38)
二、测试处世能力七法	(39)
三、自测心胸气度九法	(40)

美 学 篇

气质美	(42)
-----	------

风度美	(43)
-----	------

仪表美	(45)
-----	------

一、仪表美与内心美	(45)
二、自然美与修饰美	(45)
三、姿态举止的行为美	(46)

服装美	(47)
-----	------

一、服装配色的艺术	(47)
二、款式与体型	(48)

三、服装面料的选择	(48)
装饰美	(49)
一、项链的戴法	(49)
二、戒指的戴法	(49)
三、耳环的戴法	(50)
四、手镯的戴法	(50)
五、帽子的戴法	(50)
六、装饰品的选择和佩戴的时机	(51)
语言美	(51)
声音美	(52)
步态美	(53)
色彩美	(55)

交 往 篇

男女交往	(57)
一、男性的内心世界	(57)
二、男性的心理需要	(58)
三、男性的性格	(60)
四、男性的社交	(66)
五、男性喜爱的女性	(70)
六、男性讨厌的女性	(72)
七、女性的内心世界	(73)
八、女性的心理需要	(75)
九、女性的魅力	(77)
十、少女的风度和魅力	(78)
十一、女性魅力的自我测验	(80)
十二、女性的社交优势	(81)
十三、女性的社交类型	(82)
十四、美丽女性与人交往的原则	(84)
十五、女性心中的男性美	(85)
十六、少女社交注意事项	(86)
十七、女性喜爱的男性	(89)
十八、女性讨厌的男性	(90)
十九、了解男性心理的办法	(91)
二十、接近男性的方法	(93)
二十一、男性与女性的交往	(98)

二十二、男性和女性的差异	(99)
恋人交往	(103)
一、恋爱的标准	(103)
二、择偶的渠道	(107)
三、求爱的艺术	(113)
四、约会的学问	(120)
五、堕入情网自测	(130)
六、热恋的学问	(131)
七、误会排解法	(134)
八、调适矛盾法	(137)
九、恋爱的忌讳	(141)
十、处理好恋爱中的复杂关系	(142)
十一、告吹的学问	(144)
十二、两性心理异度测验	(145)
夫妻交往	(148)
一、当好丈夫、妻子的奥秘	(148)
二、美满夫妻关系的定标	(151)
三、夫妻交往的准则	(153)
四、夫妻性生活的和谐	(161)
五、夫妻情感的沟通	(165)
六、夫妻矛盾的调适	(172)
初次与未来的岳父母交往	(180)
初次与未来的公婆交往	(181)
与父母交往	(182)
一、在父母面前	(182)
二、缩小两代人的距离	(184)
与子女交往	(185)
婆媳交往	(186)
一、婆媳交往的原则	(186)
二、婆婆怎样对待儿媳	(188)
兄弟姐妹交往	(190)
叔侄交往	(192)
妯娌交往	(193)
一、妯娌间的差异	(193)
二、妯娌间怎样相处	(194)
姑嫂交往	(195)

(99)一、姑嫂间的信任感从哪儿来.....	(195)
(103)二、当丈夫和小姑发生矛盾时.....	(197)
(103)三、当小姑有求于嫂嫂时.....	(198)
邻里交往	(199)
(113)一、了解邻里关系的特点.....	(199)
(150)二、邻里交谈的十个怎么办.....	(199)
(130)三、邻里交往的基本原则.....	(202)
(11)四、邻里交往的“七戒”.....	(203)
朋友交往	(205)
(137)一、朋友类型.....	(205)
(141)二、择友标准.....	(207)
(15)三、培植友谊之花.....	(209)
(44)四、友谊的考验.....	(211)
(152)五、友谊的天敌.....	(213)
同事交往	(215)
(148)一、相处的基点.....	(215)
(151)二、待人与律己.....	(216)
(153)三、君子之交淡如水.....	(217)
(91)四、同情与理解.....	(219)
(95)五、怎样避免发生冲突.....	(220)
上下级交往	(221)
(180)一、怎样与下级相处.....	(221)
(181)二、怎样与上级交往.....	(222)
师生交往	(225)
(185)一、尊师是一种传统美德.....	(225)
(184)二、学生对老师应有礼貌.....	(227)
(182)三、热爱学生是老师的天职.....	(228)
师徒交往	(229)
(186)一、处理好师徒关系.....	(229)
(188)二、怎样尊重师傅.....	(230)
(190)三、年龄相仿的师徒怎样相处.....	(231)
军民交往	(232)
(191)一、军人之间交往.....	(232)
(193)二、军人与地方交往.....	(235)
(194)三、地方与军人交往.....	(236)
(192)四、正确处理军民间的矛盾.....	(237)

秘书与老板交往.....	(238)
路人交往.....	(239)
一、相逢何须曾相识.....	(239)
二、不同类型的路人怎么相处.....	(240)
三、解难还需路人情.....	(241)
四、旅途中结伴应该注意什么.....	(242)
五、正确处理矛盾的摩擦.....	(242)
六、路遇不平的时候.....	(243)

艺 术 篇

人缘好的艺术.....	(245)
具有魅力的艺术.....	(246)
取得别人信任的艺术.....	(248)
给上司好印象的艺术.....	(249)
具有吸引力的艺术.....	(251)
一、影响人际交往吸引力的因素.....	(251)
二、富有吸引力人的特征.....	(253)
三、缺乏吸引力人的个性特征.....	(254)
获得尊重的艺术.....	(255)
最初交往的艺术.....	(257)
与陌生人交往的艺术.....	(258)
一、乐于交谈，勇于交谈.....	(258)
二、巧找话题.....	(259)
三、缩短距离.....	(260)
自我介绍的艺术.....	(261)
一、克服羞怯.....	(261)
二、注意繁简.....	(262)
三、掌握分寸.....	(263)
介绍他人和他人介绍的艺术.....	(264)
一、他人介绍.....	(264)
二、介绍他人.....	(264)
称呼的艺术.....	(265)
一、姓氏种种.....	(265)
二、古人的名、字、号.....	(266)
三、传统的称谓.....	(267)
四、古代年龄代称.....	(269)

五、常规称呼	(271)
转换话题的艺术	(271)
一、察言观色，见风使舵	(271)
二、节外生枝，变被动为主动	(272)
三、答非所问，转移回避	(273)
避免言语冲撞的艺术	(273)
打破僵局的艺术	(275)
一、抓住时机，有选择性地谈	(275)
二、适应特点，有针对性地谈	(276)
三、尊重人格，有礼貌地谈	(278)
运用激将法的艺术	(279)
耳语的艺术	(281)
说客套话的艺术	(282)
一、客套话的特点	(282)
二、客套话的作用	(283)
三、常用的客套话	(283)
沉默的艺术	(284)
打破沉默的艺术	(285)
一、打破沉默要遵循的基本要求	(285)
二、打破沉默的常用方法	(285)
谈吐幽默的艺术	(286)
一、谈吐幽默的作用	(286)
二、谈吐幽默的方法	(287)
三、谈吐幽默的基础和条件	(289)
找借口的艺术	(290)
一、积极性借口的作用	(290)
二、找借口的方法	(291)
微笑的艺术	(293)
一、微笑的类型	(293)
二、微笑的内涵	(294)
三、微笑的美感	(295)
恭维的艺术	(296)
赞美的艺术	(298)
一、赞美的作用	(298)
二、赞美的方法和注意事项	(300)
交谈的艺术	(303)

一、交谈是门艺术	(303)
二、交谈的表情	(303)
三、交谈的手势	(303)
四、交谈的目光	(304)
五、交谈的语言	(304)
六、交谈的避讳	(304)
七、同多人的交谈	(305)
八、十种不好的交谈方式	(305)
说理的艺术	(306)
“谢谢”的艺术	(308)
感恩的艺术	(308)
道歉的艺术	(309)
表达“不”的艺术	(310)
一、“不”的言语技巧	(311)
二、表示“不”的态度和举止	(316)
三、利用小道具来表示“不”	(322)
四、消除“不”的后遗症	(324)
洞察别人“不”的艺术	(328)
聊天的艺术	(329)
应付逆耳之言的艺术	(330)
应付羞辱的艺术	(331)
应付伤害的艺术	(334)
摆脱窘迫的艺术	(335)
征服烦恼的艺术	(336)
制怒的艺术	(338)
宽恕的艺术	(339)
忍耐的艺术	(341)
避免偏见的艺术	(342)
表达坦诚的艺术	(343)
劝慰的艺术	(343)
柔言的艺术	(345)
刚言的艺术	(348)
发问的艺术	(350)
一、看清对象，掌握时机，问得适宜	(350)
二、抓住关键，讲究方式，问得合理	(352)
答话的艺术	(353)

一、认清问题所在,使回答具有针对性.....	(353)
二、突破问句的控制,使回答具有灵活性.....	(354)
三、掌握接引方法,使回答具有艺术性.....	(354)
聆听的艺术	(356)
一、聆听的意义.....	(356)
二、聆听的障碍.....	(357)
三、聆听的方法.....	(357)
辩论的艺术	(360)
即席发言的艺术	(360)
一、被发问时的即席发言.....	(361)
二、必须加以说明的即席发言.....	(361)
三、灵感勃发时的即席发言.....	(361)
四、被邀请时的即席发言.....	(361)
五、会议主持者的即席发言.....	(362)
六、参观访问或集会时的即席发言.....	(362)
演讲的艺术	(363)
一、挑选适当的主题.....	(363)
二、有逻辑性的组合话题.....	(363)
三、单独预演.....	(364)
四、简短提纲.....	(364)
开玩笑的艺术	(365)
“醉说”的艺术	(366)
应酬的艺术	(368)
借东西的艺术	(369)
把握感情尺度的艺术	(370)
与喋喋不休者谈话的艺术	(372)
与不同性格人相处的艺术	(373)
路遇打招呼的艺术	(374)
问路的艺术	(374)

须知篇

行路须知	(376)
乘车须知	(377)
购物须知	(378)
就医须知	(379)
阅览须知	(382)

看戏须知.....	(383)
看球须知.....	(384)
跳舞须知.....	(385)
一、舞会前的准备工作.....	(385)
二、舞会中的注意事项.....	(386)
旅游须知.....	(387)
宿舍生活须知.....	(389)
同记者谈话须知.....	(390)
探望病人须知.....	(391)
招待来家小住客人须知.....	(393)
迎客须知.....	(395)
待客须知.....	(395)
送客须知.....	(396)
做客须知.....	(397)
请客须知.....	(398)
祝酒须知.....	(399)
一、劝酒.....	(399)
二、谢酒.....	(400)
赴宴须知.....	(401)
祝贺须知.....	(402)
吊丧须知.....	(403)
通信须知.....	(404)
一、书信称谓.....	(404)
二、基本格式.....	(405)
三、书信礼貌.....	(405)
四、书写信封.....	(407)
五、常用称谓、祝颂语简表.....	(408)
六、折信方式.....	(410)
打电话须知.....	(411)
送花须知.....	(413)
送礼物须知.....	(414)
一、生日礼物.....	(414)
二、结婚礼物.....	(414)
三、旅行归来.....	(415)
四、台湾民间送礼禁忌.....	(415)
五、接受名片须知.....	(416)

礼 节 篇

穿着打扮的礼节	(417)
一、西方国家的服装	(417)
二、我国的服装	(418)
三、几种特殊场合的服装	(418)
四、有关穿着方面应注意的事项	(419)
参加宴请的礼节及规范	(419)
出席文艺演出的礼节	(422)
进入外国人的办公室或住所的礼节	(422)
注意卫生的礼节	(423)
男女间的礼节	(424)
一、在路上	(424)
二、进出门	(425)
三、男女谁优先	(425)
四、女士在右	(425)
五、在公共汽车上	(426)
六、在电梯上	(426)
七、雨伞的使用	(426)
八、公共场合下爱情的流露	(426)
九、付帐	(427)
送礼的礼节	(427)
避免忌讳的礼节	(430)
一、商标图案的忌讳	(430)
二、颜色的忌讳	(430)
三、邮包禁例	(431)
四、花卉的禁忌	(431)
五、数字的忌讳	(431)
六、饮食的忌讳	(433)
七、男女的忌讳	(433)
八、交往中的忌讳	(434)
九、其它忌讳	(435)
在东南亚、东北亚诸国须注意的礼节	(437)
一、钱多的人付帐	(437)
二、打招呼时双手合十	(437)
三、视牛如神	(437)

四、当你跟和尚谈话	(438)
五、不能送现金给和尚	(438)
六、日历上印有佛像的日子是禁屠日	(438)
七、切莫抚摩小孩儿的头	(438)
八、红灯笼是“娼馆”的标志	(439)
九、异性不能同进饭店	(439)
十、摇头或歪头表示“ Yes ”	(439)
在中东、近东诸国须注意的礼节	(439)
一、不能双手交叉着说话	(439)
二、见面时的握手、接吻	(440)
三、洋娃娃不能当礼物	(440)
四、禁穿有星星图案的衣服	(440)
五、不谈集中营的事	(440)
其他礼节	(441)
一、站与坐的姿态	(441)
二、行人的举止	(441)
三、吸烟的礼节	(442)
四、尊敬服务人员	(442)
五、嚼口香糖的礼貌	(442)
六、用名片的礼节	(443)
“礼”种种	(443)
一、握手礼	(443)
二、鞠躬礼	(445)
三、注目礼	(445)
四、点头礼	(446)
五、招手礼	(446)
六、鼓掌礼	(446)
七、致意礼	(446)
八、合十礼	(446)
九、拥抱礼	(446)
十、吻手礼	(447)
十一、接吻礼	(447)
十二、有趣的见面礼	(447)

开 篇

社会交往

一、人际关系与社会交往

人际关系,是美国心理学家梅奥提出的一个概念。埃尔顿·梅奥教授的著名的霍桑实验结果表明:工厂的生产效率同工作条件关系不大,甚至与工资的多少关系也不大,影响工作效率的重要因素是心理因素和人与人之间的关系。工人的情绪,他们对工厂的感情、与同事的关系、上下级的沟通等等,比什么都重要。据此,梅奥在1933年发表了他的人际关系学说,把“人”称为“社会人”。

人际关系是一种心理关系,是由一个人同他的直接环境所形成的。例如,在家庭这种直接环境中形成的是亲属关系;在工作单位这种直接环境中形成的是同事关系,上下级关系;在学校这种直接环境中形成的是师生关系,同学关系;在市场这种直接环境中形成的是买卖交易关系,售货员和顾客之间的关系。人际关系最重要的特点是情绪基础,它是在人们相互关系的某些情感基础上产生和形成的。这种直接的人际关系反映了生产关系、阶级关系、政治关系和法律关系等等,这些社会关系正是通过人们之间的直接的心理关系这一中间环节、中介因素,才对每个人发生作用的。而人际关系在某种程度上,也受着这些社会关系的影响和制约。

由于人际是人们之间直接的心理关系,因此,它与人们的日常生活关系最为密切。一个人每日每时生活在各种人际关系中,也就是说,人是在各种各样的社会关系中生活的,人是各种各样的社会关系的联结点、集合点。

西方的社会学者常常把社会理解为人群或人的集合,但这些人群到底是怎样集合到一起的呢?社会无疑是由一群人组成的,这一群人过着集体生活,这种集体生活是由他们的相互作用组成的。但是,由一群人组成的社会并不是可按人们的意志随意改变的,也不是一个偶然产