目　录

交际沙龙

从太空之吻说开去……高建群　2
人际交往与时间……刘运同　5
分寸感……蒋子龙　9
也来凑趣……邵燕祥　11
豁然开朗……孙　颙　13
一个女人的天空……殷慧芬　15
世界与内心……林　白　18
如何摆脱别人的嫉妒?……郑瞻培　20
躯体语言……龚　静　22
宽容与交友……梁晓声　25
缺点有妙用……洪强华　27
拒绝敏感……朱华贤　30
我爱人群……邓　贤　32
挑战心理障碍记……赵　延　34
辨别诤友……刘学柱　36
信任,是一种美丽……娟　子　38
诚实,是一块画布……鲍尔吉·原野　40
谐谑不能太刻毒……田永明　42
呐喊——一种有效化解抑郁的方法……韩光智　45
微笑——人际交往的最佳通行证……周自群　47
交际中的想象……李其纲　49
哪些人不可交……田永明　51

需要全本请访问 www.ertongbook.com

与领导交际…… 彭瑞高 54
交际 借景 ”术…… 高兴宇 56
与幽默交朋友…… 齐鲁青 58
请选好宣泄的样式…… 张玉庭 61
我被友情撞了一下腰…… 陈修琪 63
怎样做独身女上司的女助手…… 华明玥 65
与朋友相处的 养花理论 ”…… 高兴宇 68
相聚之时的远离…… 龚 静 71

世 相 管 窥

笨人乘车记…… 张远山 74
请你随意…… 凌耀忠 76
难经与易经…… 张远山 78
让灵魂站直了…… 郭世平 80
情关难渡…… 朱 蕊 82
回小向大…… 何士光 84
向往旅游…… 沈虹光 86
写信人生…… 蔡秀文 88
抛石的孩子们…… 文 彬 91
管好你的嘴…… 王安桅 93
真爱无输赢…… 冬 子 95
提醒是福…… 彭学文 97
河水流淌过的哨子…… 西 陇 99
发呆也是一种境界…… 沈嘉禄 101
母爱无言…… 鹏 鹏 103
得失泰然…… 鹏 鹏 104
让女人靠上肩膀…… 罗 西 105
信任 :现实中的奢侈品?…… 张小忠 108
交流的 麦当劳 ”化…… 吴烨宇 110

第二次选择…… 简　妮 112
“ 套磁 ”的故事…… 米　子 115
唉,敬语过剩…… 薛福连 118
拒人于一臂之遥…… 潘向黎 120
请送我一朵红玫瑰…… 张小忠 121
礼仪和关口…… 吴烨宇 123
不喜欢没缺点…… 潘国本 126
祝愿之语…… 王安桅 128

求职热身操

在求职的日子里…… 贺晓晴 131
怎样才能引起意中人的注意…… 张继红 134
话说求职…… 蜩　螗 136
让一步海阔天空…… 谷桂远 139
当你站在主试官面前…… 阿　蒙 141
出错的面试…… 王　晴 144
怎样博得老板欣赏…… 马从伟 146
上班第一天的尴尬…… 吴燕萍 148
在 麦当劳 ”随机应变…… 周博文 150
爱因斯坦求职记…… 小　明 152
求职历程…… 徐胜兰 155
女生求职记…… 潘雯瑾 157
谋职,适者生存…… 尹发跃 159

口吐莲花

作家和口才…… 陈国凯 162
“ 说话 ”谈屑…… 伍立杨 164
表达…… 张　欣 167
如果我是你…… 王周生 169

劝慰语表达五要素…… 柳友荣 171
这句话应该谁来说？…… 齐鲁青 174
我反对，因为它太好！…… 谢承志 177
哲理的语言如何酿造…… 康家珑 180
失言道歉的技巧…… 朱 川 183
好言一句三冬暖…… 马从伟 186
以口传才…… 静 枝 189
高帽的力量…… 张学军 191
想说 不”字妙法多…… 贾冬梅 193
局限与极限…… 徐 芳 196
电话代表我的 形”…… 朱 川 198
交际靠诚恳，不全靠口才…… 罗 兰 201
巧妙诱导，稳操胜券…… 张玉庭 203
求助的言谈技巧…… 谷桂远 205
助你社交成功的八种话语…… 吕志雄 208
巧言妙语化尴尬…… 田永明 211
把语言当作礼物…… 张远山 215
怎样避免说话 点炮”…… 彭 红 217
保持谈兴的技巧…… 朱 川 220

心灵潜望

给丈夫的自白…… 岳 敏 223
幻灭的痛苦…… 王裕如 225
你也是战争的发起人吗？…… 叶 沙 228
学习感谢…… 朱建军 230
享受友情…… 朱建军 232
迅速跨越人生的 心理断乳期”…… 朱华贤 235
我为自己的心病而担心…… 叶 斌 239
如何读懂他的心…… 叶 斌 241

未来的职业在哪里？…… 叶　斌 244
“ 没事找事 ”社交术…… 朱建军 248

新 新 人 类

从被人冷落的困境中走出…… 刘学柱 252
向讷口少言出个点子…… 康家珑 255
口才——不可缺少的技能…… 邬少明 257
温馨信札…… 罗　裳 259
不该继续的游戏…… 周怡倩 261
节目…… 黄　澜 264
助人要有平常心…… 笺湄尔 266
平心方能静气…… 刘祎呐 269
为自己喝彩…… 金嘉楠 272
今晚有演唱会…… 王　剑 275
包袋是你的语言…… 小　静 277
朋友的故事…… 计宏宇 280
超越着装的 界限 ”…… 风　铃 282

语言奥林匹克

不见男子汉…… 大　为 285
杰克的困惑…… 大　为 287
谐音构成的幽默话语…… 立　鑫 290
该糊涂时就糊涂…… 立　鑫 292
演讲,现代人才的必备之才…… 应天常 295
“ 微笑说理 ”与 含笑要求 ”…… 沈宝良 298
突然请你上讲台——即兴演讲ABC…… 应天常 301
“ 诱敌人彀 ”的论辩技巧…… 沈宝良 304
巧用话题的谈话术…… 朱家珏　张　锐 308
演讲,有备而来…… 应天常 313

需要全本请访问 www.ertongbook.com

演讲稿的开头 豹头…… 谢承志 316
非言语性交际种种…… 徐玉梅 319

真 情 烧 烤

支撑住你自己…… 陈香梅 324
技巧与风格…… 王兆军 325
孤独…… 赵丽宏 328
爱心的使者…… 秦文君 330
向往聚谈…… 彭瑞高 332
同行高原的朋友…… 龚 静 334
友谊是朵带刺的玫瑰…… 林 岚 336
光环下没有爱情…… 徐默凡 339
试把妻子当 情人 ”…… 文 萃 341
“ 键 ’回来的友情…… 林 岚 343

编后记…… 编 者 346

交 际 沙 龙

从太空之吻说开去

高建群

这是一个交际的年代。电话、电报、电视、信息高速公路，以及天上地上海上各种交通工具的应用，令地球成为一个熙熙攘攘的村子。普希金在《叶甫盖尼·奥涅金》中说“地主，带来成熟的女儿，而女儿，是去年的时式。”距普希金说过这话的时间不足二百年，尔今，在地球的任何一个偏僻的角落里，只要有一台电视机，赶时髦的姑娘们就可以观看巴黎的最新时装表演了。

熙熙攘攘在这个村子里来回奔走的人们，他们在干什么？在交际。这里面有国家元首、政府要员、商人，还有许多负着各种使命的奔走者。他们让人想起中国历史上的苏秦和张仪，想起“三寸不烂之舌”这个说法。而本世纪最引人注目的一次交际行为，当推美国和俄罗斯宇宙飞船在太空的那次对接。它有些滑稽，有些像山姆大叔和娜塔莎姑娘在众目睽睽之下的一次调情，一次接吻，或者说一次野合。——确实是够“野”的了，这是辽远的蔚蓝色的上不着天下不着地的太空。

这仍然叫交际。你看，从一个小企业雇用一个公关小姐，到国家要员穿梭外交，再到这太空之吻，各样交际手段，真是无所不用其极。这就是20世纪的人文景观。

一个不懂交际的人在这个交际的时代里简直无法存活。从孩子上学，到煤气罐问题，到动用车辆跑一趟近郊，到买一张卧铺票，到左邻右舍的关系和同事朋友的关系，到职称评定以及别的一些什么事情，这些都要在交际中解决。

然而遗憾的是我偏偏又是个不懂交际的人。别人在想什么我永远无法知道，因此我无法和世界沟通。我又笨嘴拙舌，得体的话永远不会说。我还不修边幅，而服饰显然也随着主人一起服务于交际这个目的。



不懂交际的我于是将自己封闭起来，躲进水泥墙壁构成的空间里。这样，我和世界交际的窗口有三个：一是电话，二是客厅里那个电视，三是随时可以推开玻璃的阳台。

在这种类型的交际中，我是主动的。电话我想打时打，想接时接，如果我不想打，就让电话机闲在那里变成静物吧，如果我不想接，任电话铃震天价响起，我也不去理它。电视就更好说了，我只有侵犯它的权利，而它永远没有侵犯我的权利。阳台也是这样，我可以将它打开，也可以死死关上，并且在打开或者关上的途中，哼一句诸葛孔明的 我本是卧龙岗上散淡的人 ”！

评论家李星先生对我说，非洲，或者是拉丁美洲——我总将咱们村子这两个去处搞混——有个作家，他在地上挖了个地窖，自己蹲在那里面写作，几年不出来，吃饭和拉屎，都是靠一个篮儿送上送下。李星怂恿我说，像我这种性格，也不妨效仿之，这样既避免了应酬，又可以在那里皱起眉头，思考人类的命运和前途问题。这个建议确实很好，很令人神往，但我思忖了一阵，觉得我是办不到的 老婆要上班，儿子要上学，谁是为我提这个吊篮的人，那吃饭虽可以定时，那拉屎，却是它说要来，就不期而至的哟！

这叫调侃，亦是不懂得交际的人为取得心理平衡的一种自我超脱。不过能调侃的人，他大约还是懂得一些交际的，只是没有让自己的潜力得以

发扬光大而已。行文至此，我又想起诗人索洛乌欣讲过的一个小故事来。

索洛乌欣说，我从保加利亚买回来一套西装，漂亮极了。最初我是赴宴时穿，后来便经常穿，再后来，就不经常穿了。有一天，当我要扔掉它时，才发现在它的里层、袖口、衣襟处，还有许多兜。尽管在过去的年代里，没有用这些兜我也过来了，但是至今想起来，总觉得是一种遗憾。

此刻我是不是也在遗憾自己——这个身上有许多兜却没有使用的人呢？我不知道！

人际交往与时间

刘运同

人类的交际活动与时间密不可分。虽然从科学的观点来看时间是客观存在的事物，对所有的人来说每天都是24小时，但实际上人们对时间的感受和观念并不相同。由于对时间的观念不同，在交往中就会出现误会。对时间的掌握和利用也大有学问。有的人善于利用时间，有的人却忙忙碌碌，实际上效率很低。

在与不同的人打交道时首先应了解不同的民族或个人有着不同的时间观念。美国研究人类交际的学者爱德华·霍尔把世界上各国使用时间的习惯概括为单向时间习惯和多向时间习惯。单向时间习惯是一种强调日程、阶段性和准时性的时间观念，他们把时间分割成年、月、日、小时、分钟、秒等单位，精心安排每天的活动。单向时间习惯的人们对各种活动都提前做好准备，而不是临时安排。他们强调事先通知，无论请人吃饭、约会或参加社会活动都事先通知。事先没有约定而临时性地拜访被认为失礼。旅馆房间、饭店餐位、车船机票都须提前预订。单向时间观念的人还强调守时，任何活动不得无故迟到。对美国人来说迟到5分钟就必须道歉，如迟到半小时则被认为非常无礼。单向时间习惯的人讲话喜欢直截了当、简明扼要，讨厌转弯抹角、啰里啰索。并且单向时间观念的人希望交际活动有一个较明确的结果，对美国人来说开了半天会未解决任何问题简直就是浪费时间。

多向时间习惯的人对时间的看法则相反，他们并不认为时间只能做直线性的分割，而是把时间看得比较有弹性，可以自由伸缩。他们对时间限制得不那么死，时间安排比较随便，几件事情可以同时做，一件事情可能被打断然后接着再做。多向时间习惯的人不那么看重预先通知，朋友之间互相串门不需要预先通知。对守时的准则也不那么重视，相反在一些场

需要全本请访问 www.ertongbook.com



合有地位的人来得晚是合乎礼节的，准时来反而会降低身份。在会议发言时没有严格的时间限制，滔滔不绝被认为有口才。

上面的分法是一种一分为二的分类方法，实际上每个民族或个人都不可能那么绝对地属于单向时间习惯或多向时间习惯。每个民族或个人的时间习惯只是程度的不同，只是一个总的倾向。比如美国人被认为属于单向时间习惯，但有的学者指出，这只是针对大多数美国男性而言，美国妇女大多属于多向时间习惯。亚洲国家比如中国属于多向时间习惯，但是随着社会进步和中外文化交流，重视预约和守时的观念逐渐被接受。现在到朋友家去玩，打一个电话通知一声成了很多人的习惯。

因此在与不同的人交往时要对对方的时间观念有所了解，不要盲目地认为只有自己的时间观念才是最合理可取的，否则误会和冲突难以避免。按照单向时间习惯来看多向时间习惯的人们，就会认为他们懒惰、没有效率、不守时、没有礼貌等等。同理，单向时间习惯的人则被认为冷漠、傲慢、刻板、没有人情味等等。重要的不是判断哪种习惯更好，而是正视存在着不同的时间习惯，根据不同的交际任务和对象采取不同的时间策略。例如一般的大学校长往往工作十分繁忙，但时间安排并不那么固定，往往因

为一些临时的会议或活动改变日程。一位普通教师要同校长交谈一次十分不容易，你一次一次地去找，往往扑空或被告知正在开会。而中国并不习惯预约制，假如有预约制，你4月份有事，在2月份预约总可以排上号见校长一面。在这种情况下与其抱怨校长的多向时间习惯或者校长与教师之间的不平等关系，不如每次找校长时给他或他的秘书留一个纸条，告诉他你的空闲时间，请他不忙时通知你一声。

除了时间观念不同之外，各人对时间的掌握和利用也有高下之分。表面上看时间好像是固定不变的，每人每天都是24小时，但是人们对时间的感受因时因地不同而不同。当人们心情愉快时会觉得时间消逝得很快；当人们烦闷无聊时，会觉得时间消磨得很慢，时间似乎停滞了。因此时间又是可变的。正是利用人们的这种心理感受，在控制时间方面人们有很大的主动性。

首先可以利用语言来控制时间。在与人们交谈时不要预先设置时间限制，不要说“你只能谈10分钟”或者“我只剩5分钟时间了”。如果一定要设置时间限制，不要使用“只”这类词语。上面两句话可以说成“你可以谈10分钟”或者“我剩下5分钟时间”。说话时要充满信任和诚意。使用“只”使人感到他们实际可使用的时间比10分钟或者5分钟更短。同时暗示相互之间存在的权势关系，给人以不愉快的感受。

还有一种控制时间的技巧来自医疗行业。当牙医为病人治病时，牙医通常会这样对病人说：“现在开始疼了，要疼好几分钟。如果你觉得受不了就告诉我，我会马上停下来。”听医生这么说病人往往觉得自己可以忍久一些。当他们真的要求医生停下来时实际上整个医疗过程已经结束了。把这种技巧运用在人际交往方面，像上面例子可以说成：“你可以谈10分钟。如果还需要一点时间，请告诉我。”结果往往是交谈者用的时间比10分钟还要少。

其次可以利用体态和空间来改变人们的时间感受，巧妙地掌握时间。在与人交谈时要坐下来，不要走来走去，不要不时地看表。假如有人与你谈话时你坐在椅子边上或站在门口，一副要走的样子，你实际上在强烈地暗示对方过多地占用了你的时间。实际上对方跟你交谈的时间并没有他

感到的那么长，是你用体态拉长了他的心理时间。空间也可以改变人们的时间感受。当人们感到谈话时的距离或位置十分不舒服时，就会感到时间过得慢。一般情况下领导者的办公室的安排是这样的，一张办公桌配上一把高背椅，靠门口一个茶几配一对沙发椅。通常领导坐在自己的高背椅上与坐在沙发椅上的人交谈。这种安排由于交谈距离过大，高低俯仰不同，使来访者很不舒服，从而感到时间过得特别漫长。只有对熟人和朋友，领导者才会跟他并排坐在沙发椅上交谈。

时间是不变的又是可变的，人们可以利用语言、体态、空间来拉长或缩短时间。我们应该了解和学会这些技巧，很好地控制和利用时间，做时间的主人，而不是时间的奴隶。

分寸感

蒋子龙

说话办事没轻没重，叫不知道分寸。“祸由口出”——就是说话失了分寸。因一句没轻没重的话，求职可能失败，生意可能砸锅，谈判可能破裂，朋友可能产生误会甚至交恶，自己会因之懊悔、不安……所造成的破坏性影响需要很长时间才能挽回，也许永远不能挽回了。

现代人际交往中的全部奥妙就在于把握分寸感。

分寸感把握得好，是一种修养，一种智慧，一种成熟。

1982年我在美国结识了一位华裔小姐梅赞月博士，她是第一次中美作家会议惟一的秘书。那时中美两国刚刚开始接触，相互不了解，敏感的问题很多，谈话一不小心就会碰上地雷或暗礁。梅小姐夹在两国作家中间，既诚恳，热情，周到，说话办事又非常得体，成了一种快乐真挚的粘合剂。是她身上的那份成熟让我认识了美国。

而我们有些四五十岁的人反不如她一个年轻姑娘成熟，比如说过头话，开不得体的玩笑，有时还会“犯棱”——棱子，生瓜蛋子。我当时找到的原因是，我们搞政治运动太多，见的世面太少，把人都整得不知轻重，失去了分寸感。

改革开放让人经得多见得广，商品经济社会的激烈竞争迫使人急速成熟起来。现在的中国，随处可见成熟的年轻人，他们多是外商独资或合资企业中的“白领”、高学历者、商界或其他领域的成功者。他们的生存环境、奋斗经历磨炼了他们的分寸感，成熟的分寸感又是他们成功的因素之一。

人际关系好像从来没有像今天这样成为重要的生产力。市场经济对计划经济的改变，决不仅仅体现在经济上，民族的文化传统，社会的道德伦理观念都发生了剧烈的改变。交际的目的和方式也不可能不发生变



化。在这种转型时期的剧变中，掌握交际和说话的分寸感就显得尤为重要：成熟而不是圆滑，交际是生产力但又不是光靠耍嘴皮子用唾沫粘家雀儿。或急功近利现上轿现扎耳朵眼儿，用人朝前不用人朝后。

天津尼斯迪康乐城的总经理张凤林，是位做人有棱有角、性格直率得可爱有时也可怕的人，赤手空拳借贷两亿多元建成了目前是中国最大的集健身、娱乐和宾馆于一体的企业。他有句名言“：尼斯迪工程是朋友工程！”

这也是一种分寸感——他的直率让多数人觉得可爱并因此信任他，让很少的人——比如竞争对手，觉得可怕。

商品社会是交换的社会，交换就是交际，离不开跟人打交道。商品经济是能人经济，能人大都是聪明人，交际的分寸感就是不聪明不行，却又忌讳太过聪明。

也来凑趣

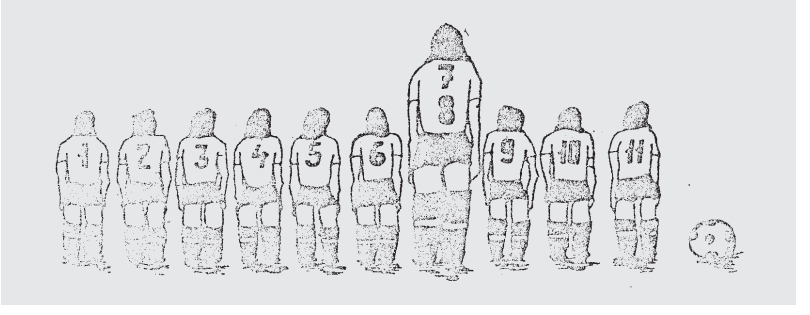
邵燕祥

以我的不善交游和讷讷于言，来为专门讲交际与口才的杂志写稿，只能说是凑趣吧。其实我能说的，不过是怎么不交际和无口才的。

我在1957年即24周岁之前，虽非社会活动家，但不是全无社交的，我有同事同学，男女朋友，大事小情，虽非伶牙俐齿，也还有话就说，大体能够达意。

一场 反右派 ”运动，把我制服了，戴上 右派 ”帽子，时时刻刻教我 只许规规矩矩，不准乱说乱动 ”。头一样，我想，自己倒了霉，别再连累好人，于是主动断绝了一切亲戚朋友的往来，家人没法全都一刀两断，但是话也少了。自觉进入封闭状态，仿佛是传染病人，住进隔离病室，或者干脆说，就是以单人牢房的囚犯自律吧。从这里到那里，有人带队，买车票，办交接，自有专人，不用我插手插嘴。需要我说话的场合，只不过是检讨认罪表态之类，也多属照本宣科，用不着侃侃而谈的。20年中，偶有开怀而谈的时候，那是非正常的、忘形的表现，离挨训挨整不远了。——此情此景，有什么交际和口才可言呢？

等到1979年平反 所谓 右派 ”分子的平反不叫平反，叫 改正 ”，据说



需要全本请访问 www.ertongbook.com