

BAIKE HUICUI

百科荟萃

交 际

科 普 、 教 育 精 选
青苹果电子图书系列

百科荟萃 交际卷

目 录

交际心理	1
现代性格的开放性	1
人际交往心理种种	3
排行与性格	7
从饮食仪态观察性格	8
从用钱看个性	9
从握手方式看性格	11
折信与个性	12
打电话中窥性格	12
赞美声中显性格	13
口味与性格	15
双腿姿态显示性格	16
胡涂乱写与性格	18
进食方式与性格	19
说话与性格	20
举止和性格	21
步姿与个性	22
从笔迹看人的能力和性格	23
从笑声看性格	24
嗜好显示个人性格	24
性格与精神健康	25

青年人的良好性格特征	27
什么是性格	27
性格的结构	28
性格结构的动力特征	30
人的性格分类及特征	31
血型与性格	32
血型与同事关系	32
血型与夫妻关系	34
血型与教子方法	35
血型与民族特性	36
如何保持愉快的情绪	39
现代人与系统思维方式	40
不成熟个性的心理特征	41
何为成熟的个性	42
怎样培养成熟的个性	44
人际距离与人际关系	45
奖励心理效应浅见	46
克服青年心理的十个弱点	47
情绪成熟的四条标准	49
为什么女子的性格一般比男子温柔	50
青春期交友八益	51
谁容易搭上车	51
四种气质	52
思考形式种种	53
征服危难的良方	54
为什么人的感情大多能从眼睛中反映出来	55
风度种种	56

人际吸引律	56
什么人最爱说话	58
“之交”种种	58
心理距离及其作用	59
哪些人爱生嫉妒心	60
晕轮效应	61
恋爱中的逆反心理	62
中国传统人格的主要特点	62
人有无第六感官	64
孤独的魅力	65
人生也需独处	66
学会忘记	67
不妨把自己看得笨拙些	68
做人不必太精明	69
羞怯心理的产生及克服的方法	71
害羞与遗传有关	73
害羞为何给人好感	74
聪明的五种告辞方式	74
日常客套话二十六例	75
破坏友谊的十个隐患	76
开玩笑九忌	76
人类语言种种	77
语言与动作	79
微笑的警告语言	81
劝你学点“颜色语言”	82
书信通讯	84
邮政编码纵横谈	84

全国各省、市、自治区邮政编码分配表	85
我国邮政编码为何要六位数	86
台湾的邮政编码	87
挂发国际电话电报应注意对方与我国的时差	87
寄往港澳台信件请写繁体字	88
你知道电报时限吗	88
书信名称特别多	89
信件的代称与轶闻	90
信封上“缄”字是怎么来的	91
怎样写信	92
“为荷”是什么意思	93
形形色色的信	93
形形色色的电话	94
长途直拨电话怎么打	96
如何拨打 IDD	97
“大哥大”：一机在手，通达天下	98
BP 机——信息的呼唤	99
我国已开办 20 多种特种电话服务	99
风靡世界的移动电话家族	100
不断更新换代的传呼技术	102
香港早期私营邮递业——“巡城马”	103
世界邮政之最	104
邮政趣史	105
交往	108
相互介绍的礼俗	108
见面礼俗	109
点头与摇头的礼俗	111

握手礼俗	112
称呼礼俗	113
奇特礼俗	115
人际交往的最佳准则	116
有教养的人有哪些特征	118
朋友类型及应取的态度	118
怎样迅速获得人们好感	120
与人交往，注意自己形象	121
自我介绍与忌讳	122
自我介绍礼仪	123
自信的美德	124
举止和教养	125
怎样树立威信	126
与人交谈的艺术	127
十种不好的交谈方式	128
“讨厌”的问题	129
怎样和名人交往	131
社交场如何当好配角	133
怎样交异性朋友	134
怎样避免发生冲突	135
学会赞美别人	137
学会宽恕	138
更重要的欣赏	139
闭一只眼看朋友	140
拒绝的艺术	141
道歉的艺术	143
临别赠言的八种类型	143

言语交际三原则	146
邻里交往的艺术	147
家庭的合格成员的标准	149
怎样调适家庭人际关系	151
亲属称呼的演变	152
如何招待客人	153
举办家庭舞会的方法	155
男女主人，谁发邀请	157
怎样选购礼品	157
理想的交往结构	158
大学生人际关系的主要表现	162
增进人际关系的技巧	163
意大利请客——目的在于交朋友	165
澳大利亚请客——常以烤肉款待	166
泰国人请客——在烛光下设康笃宴	167
朝鲜人请客——少不了冷面条	168
工作交际	170
你对目前工作满意吗	170
A 血型所适合的职业	176
B 血型所适合职业	176
O 血型所适合的职业	177
AB 血型所适合的职业	177
把握机会写好应聘信	178
认真填好你的求职履历表	179
写求职信及履历表应注意的事项	180
如何应付面试	181
选择适合自己的公司	181

初次见面的礼仪	182
你会自我介绍吗	185
办公事时要将手提包拿在手上	186
公司文件放在公文箱携带较为雅观	186
在皮包未脏之前就要善加保养	187
职业女性的形象设计	187
生意与人情共存——购销人员交际术	188
搞好社交应具备哪些条件	189
聚餐的多种形式	191
参加宴会应注意什么	194
女性喝酒技巧宜	195
敬酒的艺术	196
餐桌上的礼仪	198
涉外人际关系	200
国际交际礼仪	201
交谊舞会上的礼仪	205
交谊舞——世界社交语言	206
表现自我的“卡拉OK”	208
礼节的由来	209
中外不同的风俗习惯	210
法国式礼貌	212
欧美传统礼貌点滴	213
送礼规则各国不同	214
西方尊重妇女礼仪点滴	215
名片趣闻	217
最古老的名片	218
名片在日常生活中的使用	219

名片在日本	220
名片趣话	221
名片种种	223

交际心理

现代性格的开放性

在信息交流、人际互动日益加强的现代社会，一个人要得心应手地生活，没有开放的性格是很困难的。

开放的性格同外向的性格不是一回事。性格的外向、内向，主要是就人的神经系统活动类型而言的，它们各有长处和短处。性格的开放与封闭，主要是就人的行为倾向的社会性而言的。性格的是否开放，不取决于生理类型，而取决于主观的塑造。

衡量、检验一个人的性格是否开放，主要依据三个参数：内部世界的开放度，外部世界的悦纳度，内部世界与外部世界交流中的开朗度。

1. 内部世界的开放度。开放内部世界具有两方面的要求：一是不要把自身封闭在狭小的圈子里，二是在与外界的联系与交流中尽可能开放自己。

从第一个要求来说，现代人应该是一个乐于与他人、与环境、与社会发生联系的人。人是在社会中生活的，与社会

不发生任何联系的人是没有的，只是这种联系又有自然的与自觉的、被动的与主动的、感应的与适应的之分。性格不开放的人，往往习惯于或者满足于自然的、被动的、感应的联系，在与他人的交往中，圈子很小，朋友更少，而且往往是感应于别人采取的主动。

开放内部世界，不仅需要扩大自己与社会的交往与联系，而且在这种交往与联系中，绝不封闭自己的心灵；而这两者又是互相联系的。一个人与他人的联系虽然多，但“为人只说三分话，不可全抛一片心”，缺乏真诚的态度，那么这种联系既难以持久，也无法取得沟通的效果。心理学家指出，沟通的第一要素是信任，而信任的建立离不开双方内心的开放。没有这种开放，相互间无法建立了解，交往永远处于缺乏安全感的状态之中，良好的沟通只能成为纸上谈兵。当然，现代人乐于开放自己的内部世界，不等于没有自己的隐私，也不等于不分时间、场合、对象，都把自己的内心一览无遗地大曝光。开放，主要是指态度的真诚，而不是具体形式。

2. 外部世界的悦纳度。对外部世界的悦纳部，也就是对环境与他人的乐于接纳程度，它主要表现在两个方面：悦纳的对象与悦纳的程度。

人对环境的选择与悦纳，是同对该环境中成员的选择与悦纳相联系的。如果一个人觉得周围的同事、成员好相处，他对这个环境一般也会感到满意，乐于接纳。反之，他就会认为这个环境同他格格不入。性格开放度低的人，对环境尤其是交往对象的选择与悦纳大多比较苛刻，缺乏适应性与宽容性。理智性，是现代开放性格对外部世界悦纳的重要特征。一

般来说，一个人同地位、才干、机遇比自己差的人交往，常有开朗、宽容态度。但是，在同地位、才干、机遇比自己好的人交往时，尤其是这些人如果原先是同自己“平起平坐”甚至还不如自己的话，往往表现出强烈的嫉妒情绪，就因为性格比较狭隘，悦纳度低。开放性格的一个重要表现，就是自觉地通过竞争，通过主观努力来改变自己与他人、与环境的关系，获得自己希望获得的利益。一个人如要适应现代社会的发展，就很需要在这方面锻炼自己的开放性格。

3. 内部世界、外部世界交流中的开朗度。开放内部世界、对外部世界开放，本身都不是目的，目的是为了促进自身与他人、与社会的联系与交流，而这种联系与交流正是自身全面发展及其社会实现（表现为成功、成就）的必要条件。

性格的开朗有两层含义：一是豁达，二是乐观。通情达理、豁达大度，才能促进个人与他人、与社会的联系与交流。乐观更是现代人的重要品质。

人际交往心理种种

人际交往是人与人之间的一种心理交往，这就需要每一个人，尤其是青年同志能够掌握一定的交往心理知识。

1. 交往中的“首因效应”。所谓“首因效应”，是一个心理学术语，简单地通俗解释，就是人与人交往中的“第一印象”。首因效应对于人际交往是十分重要的，不少青年人虽说都很重视这第一面的初步印象，却并不懂得如何正确利用和充分发挥它。为了给别人留下良好的“第一印象”，常会弄巧

成拙，造成别人的错觉和误解。注意首因效应的人一般是最善于发现自身独具的气质和风度的，他们扬长避短，发挥优势，在一颦一笑，一喜一嗔，一言一行中展现出自己的风韵和魅力。这种人在各种交往环境中都如鱼得水，与环境相协调，给几乎每个人都能留下美好的“第一印象”。这就在于他懂得“首因效应”在交际中的意义，也在于他平时比较注重礼仪、谈吐和举止的修养。

“首因效应”有你给人的，也有人给你的。在不同的时地，不同的环境都要观察他人的言行，留心他人给你的印象，在学习他人长处的同时，也会决定有无必要继续与他（她）交往。首因效应不是终生效应，但它能在一定程度上给人以一定的影响。效应心理是一种特殊心理，因此，我们一定得注意首因效应在交往心理中的作用。

2. 交往中的隐私心理。人的各种社会属性中存在着各种隐秘，因此，人都有心理上的隐秘，也都享有隐私受保护的权力，于是法律就有保护他人隐私权不受侵犯的规定。我们一般的认识是，隐私权仅是个人生活中不便告人的部分。那在是一种谬误。隐私权包括人生的各个方面，象年龄、经济状况、家庭人口、个人生活、宗教信仰等等，凡不愿告诉别人的或需要向外人保密的，都属个人隐私的范畴。这种个人隐私是受法律保护和社会尊重的。个人隐私在异性交往中，男士们出于礼节一般不便贸然打听，这可能一般人都知道，你要是随意去问你的女同事芳龄几何，会觉有失礼貌，但你未必知道，这样做既不礼貌，而且已侵犯了他人的隐私权（只是这种侵权行为是很轻微的，还不需要诉诸法律来求得保

护)。那么，在同性之间，尤其是相熟的同性间常会忽略这一点，人们会认为这很正常，即使不太熟识的人，假如你问人家夫妻感情好不好，一个月挣多少钱，谁都会反感的。倘若你问最近干什么去了，你们家住在什么地方之类的，表面看似对他人的关心和亲近，也许在你认为唯有这样方显出你的热情和礼貌。实际上这是一种错误心理——正是这种想表示对人关心的错误心理起了相反的作用，你已经不自觉地侵犯了他人隐私权，至少是对他人隐私权的不尊重。这正是东西方文化的差异，中国人不太注意隐私心理，可在西方国家，这样做会被对方认为你是不礼貌或者不友好的。因此，尊重他人的隐私权，其实是你对自己的隐私权的维护，是你在帮助别人来尊重自己，是你在享受你应有的权利。

3. 交往中的防卫心理。人们都有这种体验，交往空间的大小疏密会造成交往者双方心理距离的远近。这正是人在潜意识中的一种防卫心理。在一个空旷的房间中只有两个人交谈，而且距离较远，两个人无形中就会产生一种心理上的疏远和隔离感，双方有意无意地要去推测对方在想什么，自己将会用什么办法应付和防御。相反，在一个空间面积较小，人员较多而又集中的环境中，不管大家是否相熟，心理上便会有一种说不出的亲近感和融洽感。在家不知不觉地顺从在这种环境中，谈话的气氛也就活跃了，感情上更容易交流。选择什么样的空间进行交往看上去无关紧要，但是讲交往心理，却是不能小视的。当我们约请一位不很熟悉的朋友在某个他（她）比较陌生的环境（地点）去单独交谈，他（她）心理上便会觉得不自然，交谈也难以进行下去，因为他（她）在想

你为什么要选择这个时间（雨天、夜晚），这个地点（火车站、菜园边），还得提防你，异性之间的交往对空间环境更是很敏感的。为什么人有（大约恋人比较多些）对第一次交往的环境很能保持相当长时间的记忆，这就是防卫心理和相处环境没有相悖。可见交往中的防卫心理也是我们所不容忽视的。

4. 交往中的角色置换。角色置换应该说是一种心理置换，这就是在人际交往环境中，站在对方的心理位置和立场上，设想我如果是对方，处在这种时刻，会怎么想，怎么做。我们在与别人打交道的时候，有时会出现误会，出现意见分歧等，这是常有的现象。要是别人在说话中无意间伤害了你；要是你有要事约见某人而对方恰好失约了；要是你话说得过头了让别人显得很难堪；要是你因急事羁绊而不能出席朋友的婚礼，同时又无法通知对方，等等若干的此类事情，你不妨将自己和对方打个颠倒。就是在别人给你难堪，成心和你过不去时，也还是不要先发火，大度豁达会帮助你树立起自己在别人心目中的形象。角色置换是以心理相容为条件的。但是，心理相容也有极限，一次可以宽容，可以换置角色，两次、三次之后你就得去考虑此人为何如此呢？今后还有没有与他（她）交往的必要。暂时躲避一下是有好处的，惹不起总该躲得起吧？确实等到惹不起也躲不起，忍无可忍之时，你就勇敢地、毫不含糊地给予回击。回击的力度不在粗野，而在击中要害，此时幽默尖刻都是相当有力的“火器”。

5. 交往中的传感效应。要想让你永远都处在交往的中心位置，永远保持你交往的最佳状态，那就先看看你在与人交往中对传感效应的发挥是否保持在最佳位置和状态中。

只有你能把握住整个环境，通过你的机智和才能把别人的注意力吸引到你自己身上，使大家都以你为圆心，时不时地经过你的表演把整个交往过程推向高潮，让别人从你身上获得交往的愉快和满足，得出精神上的轻松和感情的补偿，觉得唯有你的存在才使得大家这么开心，那你就完成了任务，并且是出色圆满的。

交往中的传感效应就是通过你的情绪来点燃别人的情绪，用你的热情来引发大家的热情，从而达到让大家都能为这次交往而欢呼雀跃的目的。这就是我们所说的传感效应。

排行与性格

美国心理学家菲利普·维里和法国医生克尼格通过各自多年调查和统计，都发现：在不同家庭出生但排行不同的子女在性格上有明显的共同点。

老大表现老实可靠，比弟妹更有事业心，长大后能深得父母的欢心，能维持家业和家庭名声，对于生活中的忧虑和苦恼易于感受，不做危险的活动。

老二表现为自由散漫，开朗乐观，同兄弟姐妹都能合得来，有应付各种人的本领。他们的抱负很大，常常表现很固执，有反抗精神。

老三表现为胆小怕羞，文质彬彬，多情善感，对别人不轻信，不善交际，只有少数知心朋友，并且十分珍惜这些友情，是家中最高清的人。他们往往回避现实矛盾，爱空想，为自己树立不现实的标准和过高的标准。

如果是独生子女,则常常同时具有老大和老二的特点,但都不过分。

维里认为上述情况并不是绝对的,因为出现这种情况主要在于后天家庭的环境影响。

从饮食仪态观察性格

专家指出,从进餐的仪态,会泄露出个人的真正性格。现在美国一些大机构在聘请新的行政人员时,都要先观察他们在进餐时的举止,才作最后决定。

急待吃饭的人。等待食物端上餐台前,表现得坐立不安的人,或是待食物一端上餐台,便立即开始狼吞虎咽。这些人大多曾经吃过苦,或少时家贫。

讲究整洁的人。他们不但注重食具的整洁,进食时有一粒面包屑掉在餐台上,亦要拣起来。并会将用过的碟或点心笼叠起来,以方便侍者收去。这种人通常会赞赏别人所作的努力,若遇上爱好整洁的人,很容易成为好友。

饮汤及咀嚼食物时发出声音的人,其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉,还显示他们有根深蒂固的孤僻倾向。所以,他们对坐在旁边的人视而不见,也不会考虑旁人的感受。

盲目调味的人。食物一端上餐台,这类人在完全未试过味的情况下,便乱加调味品。这样做不但是对厨师的侮辱,还显出这种人爱冒险的性格,做事可能会比较草率。

一面进食,一面唠叨不停口的人。他们急于跟人交谈,以致来不及将食物吞下肚。这类人在处事时往往比较性急及咄

咄逼人。

进餐时一声不响的人。他们可能是个美食家，一心一意放在食物上，也可能是害羞或孤僻，并利用进餐时间避开和其他人应酬。

吃完自己碟上的食物，别人碟上吃剩的食物也“照单全收”，常觉得自己命中应有更佳的成就，并经常会妒忌别人。

匆匆进餐后，立即离台的人。通常以自我为中心，对别人为准备食物所花的时间和心思视若无睹。

从用钱看个性

纽约心理学家杰克·切努斯认为，从用钱的方式可看出某人的个性。以下是他提出的几类的性格。

广告型人物。这种人通常口袋里放着一叠厚厚的钞票。目的是要告诉别人老子有钱、老子感到骄傲。他相信金钱是最好的广告。他把大钞票放在外面，里面夹着小钞，为了要让人知道他有钱，他会把整叠钞票拿出来张扬。

让硬币叮咣响者。这种人不断让硬币在袋子内发响，目的是要使自己安心，提醒自己并非贫穷，不会挨饿。

携带上等皮包者。皮荷包有很紧的扣子，里边还备有一个装零钱的小荷包，在超级市场偶尔会碰到携带这种荷包的妇女。她们为了找一个角子，往往不顾后面的人龙，慢条斯理地一遍又一遍细数荷包的钱。这种妇女做事谨慎小心，有条有理，她们觉得应该节俭，不浪费东西，把家里整理得井井有条。

钱随便乱丢型。这种人对钱粗心大意。在他们的住所内，有时会在地板或沙发上拣到零钱或钞票。他们把钞票乱塞在袋子、荷包或手提包内。这种人认为人生还有更多东西比金钱重要。他们对创作和智慧更感兴趣。他们欣赏艺术和大自然，把宇宙视为乐趣及奇异的源泉。

对钞票爱不释手型。在付款时，不停抚摸钞票，表示此人舍不得付钱。这种人喜欢各种奢华的生活，但不愿付出代价。

握紧钞票型。这种人用钱很谨慎。他们或者生长在贫困家庭，然后努力工作摆脱贫困。他们专心致志工作，金钱对他们很重要。和这种人相处不容易，因为他们对钱看得太重。

喜欢数钞票型。这种人对任何金钱交易都十分小心，不管是钞票或硬币找钱必仔细算清楚，属于猜疑型人物。在他看来世界充满欺诈，不能轻易相信别人。

喜欢把钱放整齐型。这种人习惯把钞票按面额大小排列整齐，性格偏狭。他们的感觉或许较迟钝僵硬。

藏匿金钱型。这种人在家里四处藏钱，担心被抢。他们通常对每个人都怀疑，包括银行。这种恐惧感反映了某种程度的精神病，应找精神病专家治疗。严重的情况，还把钱藏在床垫和衣服内。

把钱错放地方型。有的妇女时常把钱包放错地方而丢失钱财，其实内心渴罗曼蒂克，只是意识上不承认而已。

从握手方式看性格

人的握手方式均不离下列几种，不同的握手方式能显出不同的性格。

1. 洛奇型。这类人出手犹如洛奇打拳，而握手时更如击出右钩拳般猛烈，好象要把别人的手握至粉碎为止，这种人大多是喜欢逞强好胜而自大的人。

2. 保守型。这种人握手时，手臂不愿长伸，肘的弯度成直角，手迫近身子，充分显示出谨慎、保守的性格。

3. 懒洋洋型。当你与他握手时，会发现他的手指软弱而乏力，手也握不紧，这种人多是悲观的人。

4. 犹豫不决型。这类人常会做出滑稽而尴尬的场面。那就是当你伸出手来时他的手却还在口袋中，直至你尴尬地把手缩回时，他才把手伸出来。这种人一看而知处事缺乏判断力。

5. 强迫型。不知为何，总之握手为上的人，显示出他内心不安和自卑。

6. 草率型。视握手为例行公事，显示出这人毫无诚意，做事草率，不值得信赖。

7. 紧贴型。一直握着你的手，直至把话说完为止的人。一是他对你有意思，否则他是一个好饶舌的人。

根据专家指出，最好的握手方法是：握手时力度适中，自然而不造作，暗透诚恳之意，这种人最是交得。

折信与个性

将信纸纵向折叠三等分，横向折叠时让信纸两端故意折成一高一低。这显示出写信人是性格谦虚朴实、讲究礼仪的人。将信纸两端留出高低，表达谦让之意。

将信纸横向对折两次，然后纵向随便折叠到信封可以装下的长度。这样折信的人多见于生活随便，不拘小节或办事喜欢干脆利落的人。

有些人折信时设法将收信人的名字露在外面，让人一找开信便看到那亲切的称呼，这是出于尊重收信人的目的。

将信纵向对折，然后在折线处再往里卷折至两公分宽，最后横向对折。这种折法，多见于公函和一些性格文静、有一定文化修养的人或机关办事员。

先将信纸横向对折，接着在任意一角做三角形对折，然后纵横向交折成长方形。这种折法，往往出于让零乱的折叠使其字迹不致成行排列的目的，多为性格谨慎内向的人，写情书或信内有隐秘所采用。

有些姑娘或多情的小伙子折情信时，象折飞机似的，别出心裁地将信纸边角巧妙对插，上缠下绕，以表示那种缠绵情意。

打电话中窥性格

1. 心有二用型。通电话的同时进行一些琐碎的工作，象

揩抹台椅、整理文具等。此类人富进取心，珍惜时间、分秒必争。

2. 悠闲舒适型。用电话时舒服地坐着或躺着，一副悠闲态度。此类人生性沉稳镇定，泰山崩于前而面不改容。

3. 以笔代指型。习惯于用铅笔或圆珠笔去搅拨号码。这种人性格比较急躁，经常处于紧张状态，而且不让自己有片刻的空闲。

4. 电线绕指型。找电话时不停地玩弄电话线。此类人生性豁达，玩世不恭，天塌下来当被盖，非常乐天知命。

5. 边行边谈型。通电话时从不坐立在同一地方，喜欢绕室缓行。他们好奇心极重，喜欢新鲜事物，讨厌任何刻板性的工作。

6. 以肩代手型。把听筒夹在头和肩之间。经类人生性谨慎，对任何事情必须先考虑周详才作出决定，极少犯错误。

7. 信手涂鸦型。一边通话，一边在纸张上信笔乱画。这种人大多具有艺术才能和气质，富幻想力而不切实际。不过他们独具的愉快及乐观性格使他们经常可以轻易地度过一切困境。

8. 紧抓下端型。通话时紧持听筒的下端（通话部分）。这种人外圆内方，表面象似怯懦温驯。真实个性坚毅，对事对人，一旦下定决心，永不改变。

赞美声中显性格

美国纽约市山边心理指导研究中心的心理学家侯拔霍夫

曼博士指出。每个人对于表扬与赞美所作出的不同反应，可以显露出其性格特征。以下是他列举的九种不同反应。

1. 面泛桃花型。有些人受到表扬，立刻面泛红云，略带腼腆羞怯。这种人个性温驯敏感，感情脆弱，极容易受别人的批评而情感上受到损害。但他们具有深度的同情心。从来不会在语言或行动上伤害别人。

2. 不敢置信型。这种人受到表扬，经常表露出意外的惊喜，习惯用反问的方式来表露他们的欢悦。他们会向表扬者提出疑问：“你的表扬可是真心的？”或者说：“你所表扬的，真的是我还是说的别人？”他们个性淳厚，喜欢取悦别人，经常愿意牺牲自己，以求迁就他人；特别喜欢集体生活，人际关系良好，极易与人相处。

3. 轻描淡写型。对于别人的表扬，淡然置之，并不作强烈的反应。这种人性格淡泊，不愿意受到别人的注意。他们的人生哲学是任其自然，凡事不主动争执。喜欢默默地工作，对于热闹生活和集体生活并不热衷，颇有与世无争的隐士作风。

4. 投桃报李型。当别人表扬自己时，也用美词颂语回敬。这种人个性独立，富于自信。处事做人，处处要求平等互利，既不愿吃亏，也不愿占人便宜，恩怨分明。

5. 自我嘲谑型。这种人对别人的表扬，经常以谐谑的语气作出反诘，显示自己不配受到表扬。他们个性比较孤僻，极度注意个人的自由独立，不愿受到别人的干扰。外表的诙谐轻浮，其实是一种对亲密接触抗拒的手段。要跟他们建立深厚的情谊，并非一件容易的事。

6. 受授皆悦型。既乐于接受别人的表扬，也不吝惜地给别人以适当的称颂。这种人心地善良，肯为人着想，欣赏别人的优点，最容易与人相处，心胸广阔而不自私。

7. 顾左而言他型。这种人对别人的表扬不感兴趣。遇得别人的赞美，经常乱以他语，改变话题。他们心理敏捷，凡事独具卓见，既现实又能干。对自己的才干有高度自信。并不因别人的谀词而自我陶醉。个性狂放不羁。

8. 受之无愧型。他们对别人的表扬看作理所当然，并不以虚伪的门面话以示谦虚。这种人才智均有过人之处。自视极高。不过为人灵巧机智，富有魅力，是受人爱戴的领袖人物。

9. 谦厚诚挚型。这种人受到表扬时，会得体地作出衷心的感谢，不温不火，恰到好处。他们稳重沉厚，富进取而不露锋芒，兼且极具主见，我行我素，不为任何外力所左右。更不会哗众取宠。

口味与性格

日本行为心理学会用作概率的方法归纳统计，将人的口味和性格分为 12 种类型。

1. 喜欢吃蒸制食品的人。性格比较内向，不轻易激动，心理常常犹豫，动摇，但很少流露出来。

2. 喜欢吃冷食的人。比较坚强，且不愿表现自己，不太好接近，对大自然有着浓郁的兴趣。

3. 喜欢吃清淡食的人。注重交往，善于接近别人，不愿

单人行事。

4. 喜欢吃甜食的人。热情开朗，平易近人，但往往又有些软弱，胆小。

5. 喜欢辣食的人。善于思考，遇事有主见，吃软不吃硬，爱挑别人的毛病。

6. 喜欢吃煮炖食的人。性情温柔，和谁都谈得来，常富于幻想，但对于幻想的物是否能实现，一点也不计较。

7. 喜欢吃烤制食品的人。上进心比较强，比较专心致志，性情急躁，爱出主意但又缺乏当机立断的勇气。

8. 喜欢吃酱菜的人。比较稳重，善于埋头苦干，一般做事有计划，相对来说，不太看重人与人之间的感情。

9. 不喜欢吃酱菜的人。多富于亲人的感情，没有架子，容易接近，有钻研精神，能吃苦，兴趣易因受挫而消失。

10. 特别喜欢吃面食的人。能说会道，对事物喜欢渲染，不大注意外界影响，意志不十分坚定，容易丧失信心。

11. 特别喜欢吃大米的人。有点自得其乐，常自我陶醉，对人、事很通融，但不爱帮助别人。

12. 喜欢吃油炸食品的人。富于冒险心理，爱触景生情，时有干一番事业的欲望，但稍受挫就灰心丧气。

双腿姿态显示性格

当女性们坐着的时候，她们双腿的放置姿态，变化极多，而此类姿式大约可分两大类：一种是很随便的自然惯性姿态，多数人出现于个人独处的私人场合，毋须作任何仪态上的营

造掩饰，放任自然。另一种则经过刻意的安排，以避免出现失仪和丑态。此类姿式，多数出现于公众场合，务求保持优雅的仪态。

很多人从观察女性们双腿放置的方式去评定他们是否有教养。但行为心理学家，却藉此类姿态去评估她们的性格和内心世界。美国一位行为分析学家玛仙露茜菲尔指出，不论一个人有意或无意地坐着时，将双腿摆出各种不同的姿态，都能显示出她的性格和心理状态。菲尔称此种姿态为“腿部语言”，它们能够向别人传达个人的内在讯息。以下是菲尔列的九种腿部姿态，每一种均有不同的意义。

双腿外张型。摆出此种腿部姿式的人，个性直率豪爽、任性而富于胆色，凡事我行我素，绝不受别人意见左右。进取性极强，坐言起行，从不拖泥带水。

双腿在膝盖上交叠，在下方一腿脚尖触地，小腿拱成一弯弧。摆出此种姿式，个性羞怯退缩。表面看来似乎洒脱轻佻，其实内心却非常沉稳，对人处事，步步为营，关防紧密。

不论坐立，双脚足尖“八字型”向内放置，双膝紧贴。此类人天真而个性柔弱，经常渴望别人的关照关怀，凡事缺乏主见，依赖性极强。

双腿在大腿部位交叠，小腿则相互垂直。此种人对自己缺乏信心，做事亦乏主见。但是头脑冷静，自制力极强，不会随波逐流，亦不喜欢参预公众活动，个性比较冷僻。

双腿在膝盖上方交叠，双手按膝，而横跨膝盖上方之足尖，轻微上翘，摆出此种姿态的人，貌似随和，实则严谨。微翘之足尖，具有保持距离的警告作用。

双腿紧贴平介。此类人个性开朗，办事果断，个性极强，不容为人左右。

双腿在足踝部分交叠，双膝弯曲。此种姿态，最具女性魅力，摆出此姿式的人，最懂得动用自己的娇媚，去使役别人，以达到自己的目的。

一腿横放于中一腿的膝部，另一腿之足尖触地。此种人具有男子性格，野心大而精力强，凡事勇往直前，不达目的，誓不罢休。颇有巾帼须眉气概。

双腿纠缠，此类人喜欢与人接近，但却要控驭一切，属于领袖型，最能吸引性格软弱的人为她效力。

胡涂乱写与性格

心理学家认为：在无意识地涂写中恰恰真实地暴露出涂写者的个性。

美国纽约的德斯彻是专门研究乱涂乱画现象的心理学家，他从事笔迹研究工作已有 30 年，出版过两本专著。下面是他对几种常见图形的分析：

三角形。思维敏捷，能很快理解概念。喜欢逻辑推理寻找结论。

圆形。心中有韬略，但不到时机不对外透露。知道如何为自己的将来制订计划。

小锯齿状图形。思想尖锐，有分析力和批判精神。

大锯齿图形。紧张感突然增加的表现。例如当你听课时，老师点名批评你，这时你画的图形多是大而呈锯齿形。

连续打圈。是个通情达理、有安全感、与世无争的人。

横直或交叉的平行线：精力充沛，无时无刻不在找事干。

波形。灵活性强，反应快，能适应不同的环境，对自己所做所为有积极的感觉。

方格内乱画线。目前压力重重，但仍希望能克服困难。

无规则圆形。悠然自得，逍遥自在，对生活作出合理调整。

无规则锯齿形。有竞争意识，好胜心强。

进食方式与性格

心理学指出，一个人的进食方式可以反映出某些个性。

浅尝即止型。此类人食量小，大部分个性保守，行为谨慎，墨守成规，稳健有余而闯劲不足，一般是守业者而非创业者。

风卷残云型。这类人进食快，有点狼吞虎咽，大多个性豪放精力旺盛，具有过人的狂热，办事果断，待人真诚，有强烈的竞争心和进取精神。

仔细咀嚼型。这类人进食慢，细细咀嚼品尝，他们办事周详、严谨，爱挑剔，无把握的事不干，对人有时过于冷酷。

饮食过量型。这类人进食不加节制，爱吃的食物一饱不休，大多性格直率，能团结人，喜怒溢于言表，从不掩饰。

独食难肥型。这类人总爱单独进食，不愿与人分享，其中大多数人性格坚毅沉稳，责任心强，言行一致，信守诺言，工作能令人满意，性格冷僻。

来者不拒型。这类人对食物不选择，他们个性随和，不拘小节，生命力旺盛，多才多艺，可同时应付多种工作。

说话与性格

现代最新心理学家研究证实，说话方式所表达的深层心理为：

1. 说话速度较平常慢时，表示心中有不满和敌意；
2. 说话速度较平常快时，表示心中自卑或有弱点，否则就是说谎的表示；
3. 平时沉默寡言，突然口若悬河，心中必定隐藏着不愿人知的秘密；
4. 提高音调说话者，喜欢我行我素；
5. 说话时具有明显的抑扬顿挫者表示自我表现欲强烈；
6. 采取肯定的说话方式者，表示对其话中内容具有相当的自信；
7. 谈及任何事物都轻声细语者，表示对事物缺乏自信，或为娘娘腔型的人；
8. 反复叙述某句话，唯恐别人提出反驳的证据；
9. 马上提出结论，表示唯恐对方提出反驳；
10. 以亲昵的方式结束话题者，是想避免说话的责任；
11. 自问自答型者，表示不希望对方提出反驳，可说是个顽固分子；
12. 将视线转移，而且不断地拨弄指头，表示对话中的内容不感兴趣。

举止和性格

经心理学家的长期观察，对几千人作了调查研究，并将一些人的一举一动进行分析，发现很多人的动作表情能反映他们的内心世界，也显现了他们的真实个性。

例如：有些人与人谈话或听人讲话时经常点头，这类人比较关心和体贴别人，同时也是愿意帮助他人的人，属于助人性格者。

有的人与人交谈时，习惯长时间注视着对方的眼神，显示此类人的性格和意志非常坚定，眼光充满着力量。当然，大部分习惯凝视对方眼神者，表示想看透和了解对方内心的变化，与上述凝视对方的眼神稍有不同的地方，就是有些人喜欢与对方的眼光频频接触，此类人的性格表示充满着自信与直爽，做任何事都专心致志，还能为他人设想，待人接物讲究礼貌，善于和他人相交共处。

有的人平时习惯把手放在口袋里，表示此种人比较善于保护自身。有些人常会作出一些夸张的动作——例如抱拳作礼拍肩膀等，这类人的性格热情，认为单用语言已不能表示自己的感情，所以使用动作来表达，而一般动作意犹未尽，夸张动作才能表示心意。

但是，也有些人与其谈话时东扯西拉，还常常打断别人的话题，这类人的性格表现为心情急躁、欠稳妥、处事往往虎头蛇尾。

有些人在交谈时，目光斜视、心不在焉，属于精神涣散

性格者，表现办事拖拉，得过且过，不能集中精神应付各种任务，责任心差。

个别人的眼珠飘忽不停，眼神捉摸不定，在乘人不备时窥视他人，此类性格善心计与计算人者，往往乘人之危，属于心术不正类型。

步姿与个性

一个人的性格，往往会在一些不自觉的姿态和动作中显露出来。心理学家们称之为“身体语言”。

美国一位著名心理学家伊兰嘉罕博士，曾写过一本专著，详列各种行动姿态与人格个性的关系。今列举数例，供参考：

步伐急促型。有些人走路时，不论他是否有急事，都经常步伐快速。这种人做事明快而有效率，他们要在最短的时间内，完成最多的工作，而且绝对不会推卸责任。活力充沛，是他最大的特点，因此他们喜爱面对各种新的挑战。

缓步平稳型。那些步伐缓慢而稳健的人，往往是个现实主义，办事精明而有决心，绝不好高骛远，凡事谋定而动，不轻信人言者，重信义言诺，是可以信赖的朋友。

步行时上身向前微倾的人，个性平和内向，与人相处，表面上沉默冷淡，但却极重情义。

轻浮摇摆型。此种步姿，大多下意识地以优美的步姿去吸引别人的注意。但是，千万别误以为他们放荡成性，事实上他们的性格有不少优点，为人热诚坦白，极易相处，因此朋友众多，在社交场合中，永远是中心人物，极受欢迎。

昂首阔步型。此类人对人际交往态度比较冷淡，思想灵活敏捷，做事条理分明，富组织力及决断。他们的另一个特点是，经常修整仪容，衣履清洁，为自己保持完美的形象。

走路时步伐整齐、双手作规则的摆动，有如军事出操的人，意志坚强，具高组织能力，但却偏向单断独裁。对自己的信念固执专注，不易被环境事物所左右，会不惜任何牺牲去达成个人的理想和目标。

从笔迹看人的能力和性格

近年，美国越来越多的公司都把“笔迹分析”作为招聘的一种手段。求职者经过面试及其它考试之后，还要写下三、四段文字。书写内容并不紧要，重要的是他所写的字，笔划的棱角，圆圈的大小，字的倾斜度，顿笔的轻重以及空间的利用等。这些公司的经理们认为：笔迹较之面试等其它考试手段更能使人看清某人的工作能力。

蓓蒂·德尔玛夫人 20 年前在德国学习了笔迹学，至今已为几十家公司在招工时提供了好多意见。她说，“写字有棱角的人有点独断，往往具有与众不同的思维方式，适合做某一类工作。我也看字写得是否圆滑。特别在底线上，如果是的话，那人性情和善，总想与人搞好关系。底线以下的部分表明一个人的精力，以及对安乐、朋友和食物的需求程度。上部分表明抽象的事物，如哲学、宗教等”。

从笑声看性格

美国一位心理学家指出：人的性格，可以从笑的类型中反映出来。

开怀大笑型。这类人生性坦率热情，凡事决断迅速，绝不拖泥带水，但有的感情比较脆弱。

笑声干涩型。这种人的笑声若断若续，略带冷漠。但这种人一般比较现实，而且善于洞察别人肺腑。

笑中带泪型。此种人常常肆意狂笑，以至眼泪夺眶而出。一般都富有同情心，热爱生活，积极进取，能牺牲自己，乐于帮助他人。

笑声尖锐型。经常发出像小说中惯常描述的“嗤嗤一笑”的人，生性多愁善感，情绪易受别人影响，富浪漫色彩，容易与人相处。

笑声柔和型。这种人性格大都比较厚重，由于深明事理，事事为人着想，因而善处理人事纠纷。

喜欢“吃吃”而笑型。这种人一般能严以律己，富有创造性，想象力丰富，也常常具有幽默感。

多变不定型。此种人在不同的场合会发出不同的笑声，他们具有适应环境的能力。

嗜好显示个人性格

精神病学家康利分析各种消闲嗜好所隐藏的性格如下：

看电影——如果喜欢以看电影来打发时间的人，必须懂得如何突出别人的处境，平凡的生活会令他厌倦，喜爱惊奇，一生中充满姿彩。

游泳——此人一定需要一个躲避每天沉重生活压力的地方，而水中便是最理想的避难所。

露营——喜欢散步的人必是个充满自信、爱独立的人，无论是年轻人抑或成年人，露营能给你机会和大自然对抗。

散步——喜欢散步的人必是个充满自信、爱独立的人，会利用散步的时间想出解决问题的方法，同时此人的兴趣必是多方面的，比别人都能处理人生的难题。

园艺——喜欢种花养草的，必是个勤力的人，园艺能给他十分实际的收益。

听音乐——此人是经常需要激励的。音乐是最好的刺激，就像给充满活力的人充电一样。

钓鱼——耐性是此人的特长，而且冀望获得报酬，愿意长时间耐心。

性格与精神健康

性格，是人的一种心理特征，也是生活环境的烙印。

医学专家们早就注意到：性格上的缺陷，如孤僻、懦弱、敏感、多疑、固执、暴躁等，不仅给自己的工作、学习、恋爱、社交等带来很多障碍，也是精神健康的潜在威胁。

许多精神疾病的发生都与性格上的缺陷有密切联系，精神病学者把容易诱发精神病的性格称为易感性素质，就是说，

有这种性格的人倘若再遇到精神与环境方面的不良刺激，一部分人很容易导致精神病的发生。

如：性格孤僻、懦弱、害羞、不合群、敏感、多疑、生活懒散、不讲卫生、对人冷淡、不好社交、兴趣与爱好少和不善于适应环境的人，易得精神分裂症。

热情、活泼、好动、好社交、情绪忽冷忽热、清高、自负的人，易得情感性精神病。

性格胆怯、自卑、敏感、多疑、依赖性强、缺乏自信、主观任性、急躁好强、自制力差的人，易得神经衰弱。

为人处事全凭感情，好夸耀自己、显示自己、乐意成为大家的注意中心，喜欢受别人的赞扬和重视，好幻想、想象力丰富的人，易发生癔病。

做事瞻前顾后、谨小慎微、优柔寡断，犹豫不决，生活规律严谨，清规戒律很多；为人一本正经，不开玩笑、难以接触；办什么事情总是担心时多而放心时少的人，易得强迫症。

心胸狭窄，爱生闷气，沉默寡言，顾虑重重，焦虑紧张、胆小怕事、踌躇不决的人，易发生更年期精神病。

以上这些有性格缺陷的人，在未发展成精神病以前，大脑功能都是正常的，也能照常从事工作和社会生活，其发病数量也是极少数的，不必草木皆兵、自寻烦恼，或去对号入座。即使有这种不良的性格，也是能够克服的。

青年人的良好性格特征

心理学研究认为，良好的性格主要有以下几个特征：

1. 诙谐、幽默。豁达大度、没有架子、尊重别人，但坚持原则。
2. 富有同情心，能体谅别人的感情。
3. 办事果断，勇于承担责任。
4. 有强烈的求知欲，虚心好学，不耻下问，不矫揉造作。
5. 思想活跃、敏感、热情支持新事物。
6. 办事公正、不讲情面，平等待人。

什么是性格

性格这一术语来自希腊文，于公元前三世纪被希腊哲学家提奥夫拉斯塔引用于科学和日常生活中，最初的意思是“特征”、“标志”、“属性”。

作为心理学概念，有的学者把性格理解为影响人的行为的心理特征，有的学者把性格理解为个性的情绪和意志方面的特征。还有的学者侧重从稳定的态度体系确定性格。多种多样的解释反映了性格问题的复杂性。

个性具有一定的意识倾向性，这体现为个性的信念、理想、世界观；个性还具有鲜明的个体差异性，这体现在个体的能力、气质和性格上。性格是个性中最重要的心理特征，是个体与众不同的、明显的和主要的区别。

性格是个性的重要方面，性格的形成与个性有机地结合在一起，影响个体的生活活动。这些客体的影响通过认识、情绪和意志活动在个体的反映机构里保存下来，固定下来，构成一定的态度体系，并以一定的形式表现在个体的行为之中，构成每个个体所特有的行为方式。这是性格的本质特点。在十分困难情况下表现坚强或怯懦，对劳动的态度是勤劳或懒惰都标示了个性差异。这些对现实稳固的态度以及与之相适应的习惯了的行为方式，构成人的心理面貌的一个突出方面，这就是性格。

性格是指一个人经常的、习惯的表现。一个人在偶然场合表现出胆怯，不能认定有怯懦性格。

现实影响的多样性和多变性决定了性格不是一成不变的。性格在个体生活过程中形成，生活中经历的重大事件往往对性格形成、变化产生大的影响，在性格的发展中留下深的印痕。

性格形成在不同年龄阶段会有变化。开朗的儿童不一定必然是开朗性格的成年人。青年时代的勇士，老年时可能会变成懦夫。每个人的性格都含有多种层次的内涵，稳定性和习惯性的行为方式是它的主导的规定性，而可变性是它的从属特征。

性格的结构

性格是十分复杂的心理构成物。它有多个侧面，包含着多种多样的性格特征，在每个个体身上都以一定的独特性结

合为有机整体。

1. 表现人对现实的态度的性格特征。属于这方面性格特征的，主要是在处理各种社会关系方面的性格特征，如对社会、集体、他人的态度是正直的、诚实还是虚假、浮华、对工作、劳动、学习的态度是勤劳、认真，还是懒惰、马虎，是富于首创精神，还是墨守成规……表现在对自己的态度上，是谦虚、自信，还是傲慢、自轻等，都属于性格上的特征。

2. 性格的意志特征。自觉地调节自己的行动的心理过程是意志过程，与此相适应的性格特征，同样可以表现为行为活动的习惯方式。按照调节行为的依据、水平和客观表现、性格的意志特征可分为四个方面：行为受社会规范约束的意志特征，如独立性、目的性、组织纪律性、冲动性、散漫性等；表明人对行为自觉控制的意志特征，如主动性和自制力等；在紧急或困难下的意志特征，如镇定、果断、顽强、退缩等；表明人的坚持力量的意志特征，如恒心、坚韧性等。

3. 性格的情绪特征。人的情绪状态影响着他的全部活动。性格的情绪特征可分为情绪活动强度、稳定性、持久性和主导心境等四个方面：强度特征指一个人受到情绪感染、支配的程度或情绪受意志控制的程度；稳定性指一个人的情绪起储存、波动程度；持久性表现为情绪对人体和生活活动的存留时间长短；主导心境指在不同情绪影响下，一个人身上有稳定表现的主导情绪。

4. 性格的理智特征。感知、记忆、想象和思维等认识方面的个体差异被称为性格的理智特征。

性格结构的动力特征

性格是具体的，是在一定条件下一定的行为方式中表现出来的，随着环境情景的变化，人的性格特征会以不同的结合方式显示出一定差异。

性格不是各种性格特征的简单堆积。性格表现在人的活动中，而人的活动又是多种多样的。随着环境情景的变化，人的性格会以不同的结合方式而获得表现。表现在行为方式中的恒定性和贯常性不是绝对的，不是在任何情况下都相同。一个人在一定场合下，可着重显露其性格某一个侧面；在另一场合下，又可着重显露其另一个侧面。人在不同情景下表现出性格侧面的变异性，不仅不说明性格的肢解和分裂，恰恰说明了人的性格的丰富性和统一性。所有这些，使性格具有动力的性质。

性格的可塑性是性格结构的动力性的又一种表现。性格作为个人的心理特征，是稳定的，又并非一成不变。性格在主客观的相互作用中形成，又在主客观相互作用中变化。一个原来活泼、开朗的人，如遇到重大打击，会从此变得沉默寡言。但是，主观上的自我调节也是性格改变的有力因素。有时外部条件没有重大变化，一旦他充分认识到自己性格有某些与生活要求不相适应的东西，也能通过主观努力，逐步改变自己的性格。

人的性格分类及特征

1. 按人的理智、意志、情绪在性格结构中哪一种因素占优势的情况来分。

2. 按个人的心理活动是倾向于内部还是倾向于外部世界来分。

3. 按个人的独立程度来分。

以上三种方法可概括出七种类型的性格，即理智型、意志型、情绪型、内倾型、外倾型、独立型和顺从型。每种类型各有其特征：

①理智型。以理智的尺度衡量一切，并支配行动。表现在对事物观察时精细或粗枝大叶等。

②意志型。较具有明确的目标，行动主动。具体表现为自制力、果断性、勇敢、任性、鲁莽、怯懦等。

③情绪型。情绪体验深刻，举止易受情绪的影响。具体表现在情感上，如欢乐愉快、安乐宁静、抑郁低沉、烦躁不安等。

④内倾型。内心活动较突出，好幻想，较孤僻。深沉文静、庄重羞怯、反应缓慢、顺应困难等属于内心活动的表现。

⑤外倾型。心理活动倾向外部。如开朗活跃、热情大方、善于交际等。

⑥独立型。具有坚定的个人信念，独立性强，不易受其它因素干扰，善于发挥自己的力量，但有时喜欢把自己的意志或意见强加于人。

⑦顺从型。照应性强，易受暗示，容易接受别人的意见，有时会屈从于他人的权势。

血型与性格

自从 1901 年奥地利 33 岁的医师兰斯坦纳发现血型以来，不少学者还发现，ABO 血型与人的性格有一定关系。尽管至今争议纷呈，但人们对此仍有极浓厚的兴趣。

一般说法是：

A 型。倔强，较理智谨慎，责任心强，事业上获得成功的机会较多。缺点是情绪易波动。

B 型。乐观热情，脾气随和，待人亲切坦率，爽快开朗，能容忍别人的缺点，常能结交知心好友。缺点是专心致志不够，易产生畏难情绪。

O 型。较自信、坚定、冷静，富于实干精神，工作勤恳，学习上进，勇于攀登。缺点是较固执，不够虚心。

AB 型。因为是 A、B 的复合型，所以如 AB 偏 B 者，则具有 B 型的优点，甚至能成就惊人；如 AB 偏 A 者，不但缺乏 A 型的优点，而且显得孤僻、呆板。

血型与同事关系

A 型与 A 型。彼此的第一印象不会太坏。但双方会因考虑问题过琐而发生冲突。如果互相诚恳交谈，误解可消除。

A 型和 B 型。双方在性格上配不来。但因 B 型的人善于

辞令，话题广，A型高兴聆听，遂会成为谈话上的朋友，不过双方时有小磨擦，遂使对方产生不信任心理，如不及时改善，彼此关系会因此冷淡。

A型和AB型。互相都会有良好的第一印象并从此互相吸引。AB型很容易和A型交朋友，但A型对之反映欠及时，因此AB型感失望并不易将心意表达出来。

A型和O型。双方如果是男女同事，容易从友情发展为爱情。O型易被A型吸引，但A型不大会对此表示关心，因此彼此也易产生误会。

B型和B型。双方初识，有一见如故之感，谈得颇投机。如果双方一直保持联系，甚至可成终生好友，互帮互助，矛盾甚少。

B型和AB型。在B型眼中，AB型显得很可爱。但AB型表现得过分执拗的话，B型也会失望。所以AB型的态度和表现，决定了双方的关系。

B型和O型。O型是理论的现实派，B型是直觉行动的非理论派。O型的言论，常会成为B型的行动指导。有时双方难免发生争辩，但唯此，道理更得以清楚阐释，双方感情亦从中得以推进。

AB型和AB型。如为男女同事，双方都不感到对方有吸引力，因为双方的理想对象都不相同。但在工作、学习方面颇谈得来，可发展良好的工作关系，这种关系在其他血型者之间是很难发展起来的。

AB型和O型。O型有领导欲望，希望AB型能听从。而AB型是爱考虑的人，一切行动常在考虑后方作决定，这使O

型预先想的变得混乱。但双方最终可成为不争不吵，互相谦让的快乐朋友，工作上也能共同取得成绩。

○型和○型。○型者擅长社交，两人都是交际家，所以一下子便谈得很投机。但是○型的人好强，喜听赞美的话，双方会因此暗地里不满意以至影响工作。如果双方让步，关系仍可顺利发展。

血型与夫妻关系

A与A。这种血型的男女组合，一般容易出现开始好、后来坏的情况，因此夫妻间相互关心、体谅，是家庭和睦的关键。

B与B。如果双方都爱“以我为核心”，互不相让，有时会出现“先差后好”的情况；这类夫妻一般谈得来的较多，但与社会交往较差。

AB与AB。女方在家往往主宰一切，如果双方都有工作，家庭较为安定，并能互相帮助。

A与B。这类夫妻，言谈话语容易投机，但B型妻子要注意发挥料理家务的能力，A型丈夫不要过多发牢骚。

O与A。O型妻子与A型丈夫一般能事业上配合默契，双方建立真挚爱情的可能性最大。

B与O。这类夫妻贴心话多，吵嘴也难以避免，如注意婚后感情的更新和培养，会成为快活的终身伴侣。

B与AB。夫妻间能平等相待，相互尊重。AB型妻子在思想方法上和行动上往往与B型丈夫吻合。

AB 与 A。在与外界交往中，这类血型夫妻往往能处理得较好。在子女教育上，夫妻都抱有强烈的责任感，便注意不要在琐碎小事上争吵不休。

AB 与 O。AB 型的丈夫多冷淡，而 O 型的妻子多热情，家庭中有时会出现冲突，夫妻间要互谅互让，以求和谐。

血型与教子方法

A 型。这类血型的儿童一般喜欢单独行动，好胜心强，但易伤感。对他们的教育，要尽量避免伤害他们的自尊心。他们的正当要求，要尽量满足，不要简单粗暴的拒绝，对学习稍差的孩子，要耐心引导，帮助他们树立自信心。

B 型。B 型的儿童多数脾气随和，对人热情。学习上往往凭兴趣出发，好奇心强。要帮助他们克服粗心大意、做事不够专心的特点。

O 型。这类血型的儿童，大多都注重荣誉感，记忆力和接受能力较强，对他们的教育，既要多给温暖又不能过分迁就，要重视道德教育，培养集体荣誉感鼓励他们的上进心，帮助他们克服学习上不能持久，缺乏耐力的缺点。

AB 型。AB 血型的儿童，学习上一般较刻苦，成绩也较好，但思维能力差，自尊心强，好面子，做事专心，有毅力。在对他们教育时，要注意他们的情绪，多从正面开导。在学习上，除应学的知识外，还要引导他们多看一些其他书籍，扩大知识面。

血型与民族特性

如果说民族性、国民性是由血型分布的不同决定的，恐怕有些言过其实，因为气候风土、历史传统以及和周围国家的关系等，无疑对它们产生着巨大的影响，但是，在社会的结构方式等方面，似乎的确可以看到由于血型分布不同而表现出来的特征。

先从极端的例子说起。世界上只有 O 型血型的民族，是美洲印第安人和南美印第安人。

虽然由于近年来的通婚混血，美洲印第安人已不能说是百分之百的 O 型民族，但是据美国人类学家施奈特报告，纯印第安人有 92.3% 是 O 型。还有不少人类学者认为，在白人侵入以前，印第安人可能全都是 O 型。南美的印加帝国，就是 O 型单一国家。

无论是美洲印第安人还是南美印第安人，都是有高度集团性的民族。但是这种集团规模很小，难以真正扩张。美洲印第安人虽然在美洲大陆居住了一万年以上，但最终也未建立统一的国家，至今仍分为许多小部族。

为了使小集团走向有组织的大社会，A 型是必不可少的。

A 型和 O 型几乎各半、B 型和 AB 型接近于零的是澳大利亚的土著民族。古代欧洲人似乎也是 A 型和 O 型民族。被称为“古代的幸存者”、居住在比利牛斯深山中的巴斯克人，基本都是 A 型和 O 型。这种巴斯克人社会建立了严格的家族

单位制，长幼之序也十分严格。

缺乏灵活性，导致技术文明发展的迟缓，这是 A 型+O 型社会的特征。在澳大利亚居住达两万多年的土著人，直到 300 年前被英国人发现时，还完全过着石器时代的生活。

欧洲社会也不曾独自创造人类文明。欧洲文明是在吸收中近东和北非以及 B 型居多的伊斯兰国家文明的基础上开花结果的。O 型长于学习，A 型长于应用改良，因此 A 型+O 型社会一旦接触到其他文明，就会焕然一新。

欧洲社会至今仍然是 A 型+O 型社会，与日本相比，O 型的比例要高一些。美国 O 型占 46%，A 型占 40%；英国 O 型占 47%，A 型占 42%。美国人崇尚自我意志。竞争和坦率等等，多与这种 O 型气质有关。

日本是 A 型为主的国家，但它又与欧美不同，B 型和 AB 型占有相当比例，给 A 型中心社会以影响。这种现象在发达国家中是罕见的。如 A 型掌握主导权，那么即使在同样的 A 型+O 型的社会中，也会表现为强烈的集团归属感、重视原则、抑制个性、尊重规律、富于牺牲精神和坚持不懈等 A 型品质。

欧美以 A 型居多的国家是德国，A 型占 45%，O 型占 41% 的德国人踏实、精细和周密的国民性与日本人的确非常相近。完美主义和对集团规范一丝不苟的 A 型社会，极易产生独裁者，为了所属集团的利益，甚至不惜采取残暴的行为。纳粹对犹太人的虐杀和日本兵在中国大陆的暴行，都清楚地表明了 A 型社会一旦走入歧途时的可怕景象。

A 型的特性如果向良性发展，对于国家和民族的发展又

是最有利的。日本和德国之所以能迅速上升为世界上屈指可数的实力国家，大概与此不无关系。

美国人不应对日本的崛起一味皱眉，也应该稍微学习一点 A 型气型。日本人也有必要作出努力以便理解和习惯于直接了当的 O 型气质。

亚洲的特征是 B 型为主。印度、中亚、蒙古、中国北部、东北部和北朝鲜等，B 型均占 30—40%，有的地方甚至超过 50%。

西方与东方的差别与 B 型的多少是有关系的，可以说是 A 型+O 型社会和 B 型+O 型社会的差别。

亚洲有不少民族缺乏善恶标准。相对于重视逻辑、言行规范的西方文化，亚洲的思想给人一种暧昧感，可以做多种解释。西方往往是以基督教的戒律来规范社会和日常生活的，而东方却大多是信仰多种神教。

亚洲还有不少民族非常散漫，对时间看得很轻。那些被派往阿拉伯和印度的日本人对不知何时到来的公共汽车和滞缓冗长的谈判简直受不了。以印度为发源地、散布于世界各地的吉普赛人是 B 型民族，正如从吉普赛人和蒙古民族身上看到的，B 型民族活动范围广大，喜欢四处漂泊迁徙，这同强调安定的 A 型+O 型民族恰成鲜明对照。之所以没有单一的 B 型国家或 B 型+O 型国家，可能就是因为 B 型天性善于四处闯荡，并一视同仁地和其他种族混血。B 型为主体的民族善于创造新的文明，却不善于发展这些文明。缺乏团结一致的行动、自以为是、我行我素，是阻碍亚洲成为最发达地区的原因之一。

日本被认为是半东方半西方，在血型上也得到明显的证明。日本是 A 型+O 型主体，与欧美相似；但 B 型比例又高于欧美。这种特殊位置，有它的正面和负面。从负面说，日本的眼光常常倾向欧美，因此往往会过分抑制 B 型而力求向 A 型+O 型社会靠拢，慢慢会导致整个社会缺乏灵活性。从正面来说，日本可以成为东西方文明的桥梁，因为它既比较理解欧美社会，又比较理解 B 型社会。

如何保持愉快的情绪

第一，要养成乐天的性格，为使自己经常保持愉快的情绪，首先要把自己培养成一个乐观、风趣、幽默、诙谐、性格开朗的人。处世要心胸开朗，待人要宽厚为怀。任何事要拿得起、放得下，当机立断。我们每天要做那么多的事情，不可能每一件事情都做得那么恰当，即使做错了，从里面吸取经验教训就行了，不必“想不开”。

第二，要培养广泛兴趣。除了对工作、学习要有兴趣外，还要培养对体育、音乐、美术、摄影、无线电、航空模型……的爱好。这样，当你对一种你所感兴趣的东西暂时不能满足时，你还可以由其它的方面得到满足。

第三，要积极参加健康的文体活动。在工作、学习之余，或者打打球；或者唱唱跳跳；或者参加喜爱的科学活动。这样，就无暇去想烦恼之事，感到生活轻松愉快。

第四，要主动与人交往。凡是不愿与人交往的人，都感到孤独，郁郁寡欢。在与人交往的过程中，可以互相交换观

点和看法，互相安慰和鼓励。发生不高兴的事情时，把心里的话讲出来，既解除了内心的憋闷，又可取得别人的帮助。问题解决了，心情自然也就舒畅了。

现代人与系统思维方式

人的现代化是思维方式、工作方式和生活方式组成的一个多层次的、立体式的生物结构体。缺少任何一个层次都不能成为一个完整的现代化的人。

在现代人的模式中，生活方式处于模式的最低层次，工作方式位居中间层次，思维方式雄踞最高层次。因此，现代人最主要的品格是思维方式的现代化。

现代思维方式是本世纪四十年代末产生的系统思维方式，它是伴随着系统论、信息论和控制论的创立而产生的。系统思维方式“在从工业企业、军备、一直到纯科学的深奥论题等广阔领域正起着支配的作用。”

相对于传统思维方式，现代系统思维方式样有三个显著特点。

首先是整体性特点，它是系统思维方式的基点和核心。它揭示了自然界普遍存在的整体性联系——任一元素的变化都影响其他元素并影响整个系统的变化。同时，任一元素的变化又依赖于所有其他元素。整体性思维突破了传统思维方式把有机的相互联系的整体分解成许多互不联系的部分，然后机械相加的局限。

其次是综合性特点。这是相对传统思维方式的形而上学

的分析而言的。系统方式的综合是指考察一类事物的共同性，甚至指所有事物的共同性。它比传统的综合含义更广。系统方式的综合性要求在实践中把任何整体都看作由内部各元素为特定目的而组成的综合体；要求对对象的研究必须从它的部分、层次、结构、功能、环境、相互联系方式、历史发展、整体的运动等各个方面进行综合的系统的考察，从而把握对象的真理性和运动规律。

最后是最优化特点。系统思维方式在解决问题时要求科学地为系统确立所能达到的最佳目标，并从多种实现目标的可能的途径中选择最佳的系统方案。它在实践中首先把系统分成不同等级和层次结构，然后用最新技术手段和处理方法在动态和开放中协调整体与部分、整体与层次、整体与环境、结构与功能等各种关系、使部分的目标和功能服从整体的目标的功能，以达到整体的最优化。

不成熟个性的心理特征

1. 残留着对双亲的依从；
2. 通常由于胆小不愿意走向社会；
3. 行为出于利己的动机；
4. 缺乏独立性、自觉性；
5. 情绪不稳定，攻击性或逃避行为偏多；
6. 为人不可靠，没有责任感，不宽容；
7. 生活图一时快乐；
8. 劳动不认真；

9. 不能正确认识世界和自己；

10. 不能同别人建立和谐的关系。不成熟的个性往往在人生道路上形成巨大的障碍，甚至使人终生平平庸庸，碌碌无为。

何为成熟的个性

年轻人都希望能有所作为，可是，年轻的朋友，你可知道，事业同培养自己成熟的个性也有极为重要的关系。

纵观历史上杰出的人物，大都是一些个性成熟程度较高的人，霸王别姬，自刎乌江；而刘邦却以弱胜强，开一代王朝。明末农民起义有十几家队伍，唯独李闯王能够克敌制胜，推翻朱家王朝。这除了其他原因之外，刘邦和李自成鲜明而成熟的个性特征不能不是一个极其重要的内在因素。

那么，什么叫成熟的个性呢？

所谓个性，通常是指一个人的气质、性格和能力。所谓成熟，它包括成长、发展所能够达到的水平和发展过程中的机能结构的变化。具体可分为身体的成熟、情绪的成熟、社会性的成熟等。

对此，社会心理学家进行了广泛研究。比较一致的认识是：具有成熟的人格的人，是能够最大限度地发挥自己的精神力量，并与环境建立起和谐关系的人。美国心理学家马斯洛挑选了一些可称为“最充分发挥作用”的人进行研究。他发现这些人们的个性特征虽然极不相同，但是都有一些共同的心理特征，这主要有以下 12 项。

1. 在对现实的客观知觉方面，能明确区别已知和未知、事实和对这些事实的意见、事物的本质和表面现象；

2. 能正确看待自己、别人和世界；

3. 非利己主义，追求目标高远，不搞内部磨擦。经常考虑“我对单位有什么贡献？”“企业对社会能有什么贡献？”；

4. 能忍受孤独和寂寞；

5. 有创新能力；

6. 行为自然，但不打算由于矛盾而简单地破坏常规；

7. 看人重实际而不重表面，对有优良性格的人抱有友爱态度，无出身、门第、地位的偏见。

8. 对部分人常有深情的依恋，不无端地敌视别人；

9. 道德上是明确的，能清楚地辨别善恶，其实际行动与道德认识一致；

10. 具有相对摆脱现实的独立性；

11. 意识到目的和手段的区别，既注重目的，也不忽视手段；

12. 超然于琐碎事物之上，在广阔的视野和远见，其活动以是否具有价值为指南。

这些特点又可分成三个方面：主体内部特征、主客体关系特征和人与人之间关系特征。能客观地观察问题，有较强的工作能力等都属于主客体关系范畴的个性特征；行为自然、正确看待自己、独立自主精神等，属于主体内部个性特征；道德明确、非利己主义、不无端敌视别人、无地位偏见等，属于人与人之间关系范畴的个性特征。这三个方面的恰当结合，就形成了成熟的个性。

怎样培养成熟的个性

个性的成熟是受多方面条件的制约和影响的。某些外国心理学者曾提出如下四种水平的个性结构模型：1. 气质（基础是高级神经活动类型）；2. 心理过程的特点；3. 经验水平（习惯、技法、熟练、知识等）；4. 信念、爱好的性格倾向性（世界观、人生观、兴趣、志向等）。

这个结构模型告诉我们，形成个性的因素包括生理性基础和社会性条件。对于每一个人，这两种因素都应是协调的；不协调，个性发展就会受到影响。如有的人已具有成人的体格，但在情绪或社会性方面仍旧是孩子。在个性成熟过程中社会性因素的影响会逐渐上升，而生物性因素的影响逐渐下降。每一步发展，都使个性结构模型中的高层次成为主导，低层次受到改造，最后在信念的基础上产生“主要的，核心的生活目的”，决定着人生的方向。

培养成熟的个性，主要在于增强社会性的条件，在于自己主观的努力，因为每个人都要接受生活的考验和筛选。这也有成功者和失败者之分，且会出现两种同化现象：一种是向成功同化，一种是向失败同化。向成功同化的人，以自己某一方面的才能成绩受到赞赏为其发端和契机，因而促使个性成熟的主观努力越来越大。其成熟的速度也就快；向失败同化的人，由于不能正确对待失败和挫折，逐步形成了无视现实和心安理得的习惯，因而也就放弃个性成熟的主观努力，表现出粗劣的品格和各种怪癖，可见，培养成熟的个性必须

增强自己的主观努力。这主要是：善于积累经验、树立坚定的生活信念和明确的生活目的。

人际距离与人际关系

人际距离是人际关系密切程度的一个尺码。这里我们要讨论的不是人与人心理上的距离，而是在空间位置上实际保持的距离。

人的关系与人在空间位置上保持的距离有某种联系，一般是关系越密切，距离越接近；关系越松弛，距离越疏远。

人类学家 E·T·霍尔造了“距离学”这个词，他把人际距离归为四个区域：亲密区、熟人区、社交区、演讲区。

亲密区：距离在 0 至 18 英寸之间，这个区属于亲爱者、家庭成员、莫逆之交等关系最密切的人。在这个区域内，两人可以互相接触（如父母与子女的拥抱亲吻，这时距离等于 0），能嗅到各自身上的气味，说话一般轻声细气。两人一旦处于亲密区的距离，就会排斥第三者的加入。

熟人区：距离在 18 英寸至 4 英尺。老同事、老同学、关系融洽的隔壁邻居、师生之间保持的距离属于这个区域。进入这个区域的人相互比较熟悉，彼此有话可说，但还没亲密到“手拉手”的程度。由于距离的限制，在熟人区内，说话一般避免高声。

社交区：距离在 4 至 12 英尺。进入这个区域的人彼此相识，但不熟悉，他们在一起时，总有这样那样的理由。如无特别原因，彼此不过寒暄一下而已。

演讲区：距离在 12 英尺以上。在大礼堂里作报告，报告人与听众保持的距离属于这个区。

这种区域划分是很机械的，因不同文化、不同社会、不同地区、不同职业、不同个性的人可能有不同的做法。但我们从中可以体会到，人际距离与人际关系确是有着某种联系，掌握好人际空间距离，可以帮助维系关系，沟通信息，也可以指导对现实生活的观察。

奖励心理效应浅见

奖励心理效应，是指奖励活动在受奖者及其周围群众心理上产生的效果和反应。

奖励心理效应受多种因素的响影和制约。一般来说，有三个方面的因素：奖励决策者，受奖者及其社会环境。

1. 奖励决策者的品格以及奖励决策的正误是直接影响奖励心理效应的重要因素，其影响，主要表现在以下几个方面：

其一，在奖励对象的选择上，是着眼于事业，一视同仁，还是亲疏有别，优亲厚友。

其二，在工作事迹的评价上，是客观公正，实事求是，还是褒贬无度，唯我是从。

其三，在对事迹的分析认识上，是因循守旧，还是善于发现处于萌芽状态的先进思想行为，大胆激励。

2. 受奖者的基因是影响奖励心理效应的内在因素。

要获得奖励的最佳心理效应，奖励方式就必须符合受奖

者的基因。事实已经证明，总是采用单一的奖励方式，是不会获得好的效果的。

3. 受奖者所处的环境是影响奖励心理效应的客观因素。

环境对奖励心理效应的影响，通常可分为两种情况一是顺境。即单位风气正，见贤思齐为主流的地方，在这里，人们精神振奋，乐观积极，如果奖励决策者决策正确，方法得当，就能获得最佳奖励心理效应。二是逆境，即风气不正，人们不思进取，荣誉感淡漠，庸庸碌碌，甚至嫉贤妒能。在这种环境中，即使奖励决策正确恰当，也不可能获得最佳奖励心理效应。

克服青年心理的十个弱点

依赖型。这种心理状态在自主、自立、自强几个方面比较差。较多考虑“对我如何”，“待我怎样”，较少考虑“我应如何”，“我应怎样”。凡事自己不敢作主，过多依赖父母、亲友、同事、上级的意见。

平静型。有不少青年知足常乐、清心寡欲，顺乎自然，怡淡平和，心理波动极少。这种心理状态的青年，容易墨守成规，四平八稳，不敢或不善于在对大量事实研究的基础上提出新的假设和构想，不利青年自身的成熟与发展。

怯懦型。这种青年厌倦竞争与向上，往往还没有遭受什么挫折和打击，便轻易地心灰意冷，“看破红尘”；往往还没有开始做事情，便发觉到为难、恐惧，久而久之形成了一种“寻找最小抵抗路线”的心理习惯，无论做什么事情都是小心

翼翼，缩头缩尾，明明是十分简单的问题，回答起来却嗫嗫喏喏。

猜疑型。青年人生性多疑则是一种变态心理，严重的会产生幻听，幻视及幻觉等现象。它有种种表现：写完信后，把信装进信封，正准备封起来时，总不放心是否装进去了，又把信取出来看看；临出门时，已锁好了门，但走不多远，总担心是否锁好了，又走回来看看；看见别人背着他商量问题，怀疑在议论自己；看到自己的爱人和异性正常交谈，则怀疑是有了外遇等等。

抱怨型。一些青年一旦遇到波折和困难，往往容易产生抱怨的心理，由此引起情绪压抑和行为失常，如无端发火，迁怒于他人。有的抱怨家庭环境太差；有的埋怨母亲不知道疼儿女；有的唠叨兄妹碍手碍脚打搅了自己等。总之，不论工作还是学习，一切不顺心的事情都归因于他人。抱怨者使困难、不幸由于错误的归因而酿成更大的不幸。这种变态宣泄还易引起挚友亲朋的反感。

嫉妒型。妒嫉心理往往会使人们所言所行脱乎常规。我国古代著名医学家扁鹊，因为医术高明，惹起秦太医令李醯的嫉妒，竟被李醯借故搬掉脑袋。

印象型。印象型青年是凭个人感觉过的人或事在自己头脑中留下的一鳞半爪迹象来处事的。通常有三种表现形式：一是着眼于片面，凭着旁人一面之词之词的介绍或者凭着自己一面之交的接触，以一概全，认为好的就是绝好的好；坏的就是绝对的坏。二是着眼于主观，对擅长当面说好话；坏的就是绝对的坏。二是着眼于主观，对擅长当面说好话，背后

耍花枪的人看不透。三是着眼于现象，看见闪闪发光的硫化铜就认为是金子。

自卑型。如果青年在学业或事业中多次失败，屡遭挫折，家长教师或社会用简单粗暴的态度对待他，就必然伤害青年的自尊心和自信心，产生焦虑、烦躁情绪和自卑心理，兴趣低落，精神痛苦、空虚，丧失克服困难、争取进步的信心和勇气。

孤独型。现代社会要求的是人与人之间的广泛交际和开放。小国寡民，老死不相往来的状态早已不适于今于社会生活的需要。孤独封闭的心理，既丧失了丰富社会的作用，也失去了在丰富的社会因素中发展自己的条件。他们不喜欢交往，也不懂得交往，甚至丧失了交往的能力。

厌倦型。服务行业和其它各行各业的工作人员，由于长年累月同数以千计的被服务打交道，容易对自己本职工作产生厌倦心理。厌倦一旦发生，在接触服务对象时便免不了缺乏热情、马虎草率、应付了事。

情绪成熟的四条标准

1. 能够保持健康。自己能控制因为身体疲劳、睡眠不足、头痛、消化不良、疾病等引起的情绪不稳定。自己能管理好自己的健康，对于疾病也具有能够合理处理的能力。

2. 能够控制环境。能够预想并掌握社会对于青年期活泼的自由活动的限制，不是象现在人们所说的“想干就干”式的想法，而是能预料到结果，然后再行动。

3. 使情绪的紧张解消到无害方面。能够不抑制情绪的表现，使其在更健全的方向被消除掉。一度产生的情绪是不易被消除的。所谓发展，不是压抑情绪，而是将情绪转变，升华到社会性的高度。

4. 能够洞察、理解社会。随着智力的发育和社会经验的扩大，应能够不依靠别人，洞察、分析事态，并由此谋求自我的稳定。

为什么女子的性格一般比男子温柔

人的性格除了受生活环境和人的精神因素的影响外，这与人的内在因素有关。为了探索人的性别与性格之间的奥秘，美国亚特兰大精神研究所进行了研究，他们发现人体血液内含有能诱导精神冲动和抑制急躁的微量化学物质，这些化学物质一种叫甲肾上腺素，另一种叫血清素。甲肾上腺素能使人的脾气急躁，易于激动，富于挑畔心理，而血清素则相反，它能抑制情绪的急躁，使人显得和气、温顺。一般来说，每个人的血液中都有这两种物质，不过两者的比例并不完全相等，美国的一些科学家调查与分析了男女液中这两种物质的含量，结果发现在被调查的85%女性中，血清素的含量的男子高；相反，80%的男性中，甲肾上腺素的含量都高于女子，从而解释了女子的性格比男子温柔的奥秘。

青春期交友八益

1. 带来稳定感。
2. 使之渡过快乐的时候。
3. 使之获得和别人合理相处的经验。
4. 使宽容大度和理解力得到发展。
5. 得到掌握社会技术的机会。
6. 得到批评他的机会。
7. 提供求爱行动的经验。
8. 促进诚实方面的发育。

谁容易搭上车

不少西方人出远门喜欢搭车，这样既省钱又省事。他们站在道路旁，向过往的车辆示意欲搭车。然而，并不是每个人都能成功的——对于有些人，司机可不愿意让他们搭乘自己的车。那么，怎样的人才能博得司机的好感，同意他们搭车呢？法国有家杂志作了一个有趣的测验，由男女演员各一名，在一天里，扮成各式各样的搭车人。以下是测验的几个例子，里面多少包含了外表定视的道理。

1. 年青的高级技术干部，身着考究的大衣，手提公文包和雨伞，焦急地打着手势，请求搭车。成功率 100%。有位司机解释道：“看到他那典雅的姿态，我就看出我们是属于同一阶层的。”

2. 军人，穿着略嫌坚小的军服。目光客气，惹人喜爱，等的时间稍长一些，成功率 60%。另外，还有一点很有趣，海军的成功率要比其他兵种的军人高。

3. 年纪轻轻的持不同政见者，脚蹬大皮鞋身着茄克衫，脸上泛现着玩世不恭的讥笑。成功率仅 5%。有位司机说：“我可不想和这号人谈论政治。”

4. 持重的姑娘，手提旅行包，身穿朴素的连衣裙，外罩一件披风。成功率 100%。司机说：“对一位文雅动人的姑娘，谁都不会拒绝的。”

5. 快活、散漫的少妇，嘴里叼着香烟，不穿大衣，也没有行李。成功率 55%。但是，不少司机还是愿意让她搭车，这是因为“人们看到一位漂亮的女子等在路边，是不会弃之不理的”。

6. 举止严肃抑郁的妇人，脚蹬跑鞋，手提大公文包，头发笔直，不曾烫过。几乎每次都不成功。好几名司机说：“她讲起话来不该那么古怪！”

四种气质

从处世交友、恋爱婚姻到兴趣爱好、选择职业，都会涉及到气质问题。人事部门如能对职工的气质有所了解，并在分配时适当考虑，就会取得较好的工作效果。目前，为国际心理学界所接受的德国心理学家冯特的气质分类学说，根据人的神经系统对外界反应的快慢的意志力的强弱，将人的气质分为四大类：

1. 胆汁质型（反应速度快、意志力强）。性情急躁，神经系统坚强，不怕困难，缺乏自制能力，缺乏持久而有系统进行工作的能力。

2. 抑郁质型（反应速度慢、意志力强）。多愁善感，神经系统坚强，不怕困难，不善于交际，不能经受长期的紧张工作。

3. 多血质型（反应速度快、意志力弱）。见异思迁，神经系统坚强，感觉和行动都是均衡的，活泼好动，善于交际，能适应各种情况，常常容易作出妥协。

4. 粘液质型（反应速度慢、意志力弱）。性情孤僻，感觉和行动是均衡的，表情不显于色，感情稳定，反应迟钝，难以适应生活条件的改变，工作埋头苦干。

但在实际中，往往有些人的气质是其中两种或者三种的交叉融合。

思考形式种种

人的思考形式可以归纳为以下四种：

原始思考。它是人们感受到外界事物之后的自然判断或想法。这种思考受先入为主的支配。思考不深入、不全面，只反映事物的表象，很容易导致人们犯认识错误。

数学思考。它是按一定规则进行思考的一种形式，比原始思考高级。数学思考按严密的数学逻辑一步一步地向深处展开。但这种思考不能摆脱那些定理或公式的限制，尤其是在创造性上受到了约束。

理论思考。它是对原始思考和数学思考的升华。具有选择的能力，可以在几种方案中找到最佳途径并且可以有所创造和发明。

立体思考。它是一种创造性的高级思考，是在事物发展中向纵、横两方面延伸的思考。立体思考集原始思考、数学思考和理论思考的优点，并加以升华，呈现系统化的立体形式。其最大特点是先捕捉到模糊的想法而后逐步使之清晰。一切伟大的发明创造无不是立体思考的结果。

征服危难的良方

究竟是什么奥妙的东西使得这些不幸的人受尽劫难而顽强地生存下来？虽然各人都有自己应付危难的独特风格，但从中可以总结出一些最基本的经验。

1. 与别人保持联系，即使我们当中的最强者在危急之际也需要他人援助。一个人处于困境时，与别人互通信息并获得外界的援助是十分重要的。有时候，我们或许需要一个睿智的朋友提些忠告；另外，有时候只需要他们说句鼓励的话就够了。如果一个人的孤独感在不断增长，便暗示他面临的问题难以解决。

2. 帮助别的不幸的人。自我怜悯从来不会增强一个人心理的耐力，而对于别人恻隐之心，则有异乎寻常的良效。在自己面临危难时，容易忘记周围人们的需要。一些“阶下囚”的经历表明，对他人同情怜悯的举动往往有助于渡过自己的难关。

3. 尽力控制自己的日常生活，对于许多身陷囹圄的人来说，最糟糕的是猛烈意识到自己处于他人的控制之下。事实表明只要我们不听任命运的摆布，不一味觉得自己被解除了武装而变得无能为力，那么，人生的危难都是可以征服的。

4. 相信自己的内在力量。平常人无法准确地说出自己究竟有多大忍耐力，而那些被幽禁的幸存者，向我们提供了活生生的例证。某一在监狱蹲了近十年的囚犯，一直靠着思念妻子家小，继续抱着生存的希望。六年后，他受到了致命的打击：妻子决定与他离婚。此外有六个月情绪消沉。在夏季的一天，他被获准出外散步，抬头望见了蔚蓝色的天空，才意识到自己还活着。自言自语地说：“真可笑，你竟会让这种事情拖垮了自己”。突然，他发觉自己有了以前从未有的力量……

人在面临危难的时候，往往相信自己是弱者，甚至会被摧毁，很少会猜到自己的能力有着极大的伸展余地。倘若能够充分相信自己。那么强者所做的一切，我们也是可以做到的。

为什么人的感情大多能从眼睛中反映出来

感情，在心理学上有情绪、情感及心境之分，但通常指情绪而言，即人们对现实环境和事物产生的内心体验以及所采取的态度。然而，感情又都具有相应的生理与心理两个方面的反应。对于感情的生理反应，一般不能随意加以控制，但显露感情的一个主要方式就是面部表情，其中眼睛在面部又

占有特别显著的地位。人的各种复杂的内在感情，如喜、怒、哀、乐等都会从眼睛的微妙变化中反映出来。这主要是由于眼睛有活灵活现的瞳孔放大与缩小、眼球活动次数的增加与减少、睁眼与闭眼的眼睑肌运动，以及泪腺分泌等多方面的变化。这生动活泼、千姿百态的感情表现，大都又是生来就有的。科学家在研究中发现，眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，就象大脑皮质细胞一样，具有分析综合的能力，而瞳孔的变化、眼球的活动等又直接受脑神经的支配，所以人的感情自然就能从眼睛中反映出来。

风度种种

豪迈的人语多激昂而决不粗俗；
潇洒的人言谈风流而不随便；
谦虚的人含蓄蕴藉而决不猥琐；
博学的人旁征博引而不芜杂；
宽厚的人，语多奖掖；
刻薄的人，词段贬抑；
脚踏实地的人，连声调都沉稳；
只图虚名的人，往往最好浮词。

人际吸引律

了解“人际吸引律”，对于提高自己在人际交往中的吸引力，以及正确判断、调节人际关系结构中有着实际的意义。⁶⁰

年代以来，国外的社会心理学家就在这方面进行了研究，结果表明，人的内在品质是产生持久吸引力的关键，他们列出 555 个描写人的内在品质的形容词，确定了 60 个能反映持久吸引力产生的形容词。（见表）

如果你想提高自己持久的吸引力，那么请你注意多培养左面一栏所列的品质，克服右面一栏所列的品质。当然，中间一栏所列的品质，只要你表现适度、恰当，也会给你添加几分吸引力。

值得高度喜欢的	有点积极作用与有点消极作用之间的	最不值得喜欢的
真诚	固执	作风不正
诚实	循规蹈矩	不友好
理解	大胆	敌意
忠诚	谨慎	多嘴多舌
真实	追求尽善	自私
信得过	易激动	眼光短浅
理智	文静	粗鲁
可靠	好冲动	自高自大
有思想	好斗	贪婪
体贴	腼腆	不真诚
可信赖	猜不透	不友善
热情	好动感情	信不过
友善	害羞	恶毒
友好	天真	讨厌
快乐	闲不住	虚假
不自私	空想家	不老实
幽默	追求物质享受	冷酷
负责任	反叛	邪恶
开朗	孤独	装假
信任别人	依赖感	说谎

什么人最爱说话

按照传统观念，一般人均认为妇女的话最多，常常是唠叨起来没有个完。一个社会学小组对这个有趣的问题进行了调查的结果发现，说话最多的首推五岁到十岁的孩子，平均每天要使用一万四千个词。其次是经过长时间远航归来的海员，平均每天要使用一万三千个词。占第三位的则要数十六岁以下的少年，平均每天要使用大约一万个单词。

当然，他们所使用的单词，有很大一部分是重复使用的。

“之交”种种

朋友或同志间友谊深厚，情投意合，叫做莫逆之交。

同生死、共患难的朋友，叫做刎颈之交，或叫做患难之交。

同志或朋友间感情十分真诚，肝胆相照，叫做肺腑之交。

朋友或同志间感情难分难舍，叫做膝漆之交。

一般老百姓间结成的友谊，叫做布衣之交。

过去贫困时所结的知心朋友，叫做贫贱之交。

只见过一面的人叫做半面之交。

朋友之间的一般交往叫做一面之交。

忘记了年纪差距很大而结成的朋友，叫做忘年之交。

童年时代所结成的好朋友，叫竹马之交。

旧时称有道德、有学问的人结成朋友的，为君子之交。

依靠吃吃喝喝交结的朋友，叫做酒肉之交。

贫富之间差距很大的朋友，叫做车笠之交。

朋友或同志之间平淡的浮泛的交往，叫做泛泛之交。

全国之内，全世界之内友好的来往，叫做海内之交。

无意中相遇而结成的朋友，叫做邂逅之交。

宝贵而有价值的交往，叫做金玉之交。

幼年就相识的好朋友，叫做总角之交。

心理距离及其作用

心理学的研究证明：人的任何心理活动都是由客观外界的刺激而引起的，并且总是针对着一定的对象而进行。人在同一时间内不能感知周围的一切对象，而只能感知其中的少数对象。这就是心理学的指向性和集中性，亦即心理学上所说的“注意”。根据负诱导规律，当一个人对某一事物发生注意时，他大脑两半球内的有关部位必然受到抑制。当一个人注意到某些对象的时候，他便离开了其他对象。集中注意的对象是注意中心，其余对象有的处于注意边缘，多数处在注意范围之外。这样，注意中心与注意边缘或注意外围之间产生了距离，这就是所谓心理距离。当一个人对某事高度注意时，便产生了对其他事“听而不闻，视而不见，食不甘味”，这就是心理距离的作用。

在雾海中航行，当你高度集中周围景色时，你会沉醉在一片朦胧缥缈之中，那种潜在危险全被抛在心外。假如你把注意力集中在航行的安全上，时刻担心前途和命运，即使周

围有仙山琼阁，也无法引起你的美感。这就是心理距离产生的作用。文学家、艺术家利用人们的心理距离，调动起各种心理功能，使艺术作品给予读者极大的审美满足。这还是心理距离所产生的作用。

哪些人爱生嫉妒心

凡嫉妒心强的人主要有以下几种人：一种是无德之人，常嫉他人之有德。战国时著名的医学家扁鹊，由于有高超的医术，给秦武王治好了病，就引起了秦太医令李醯的嫉妒，直至最后借故杀了他。这种嫉妒古今有之，国外也如此。法国“科学幻想之交”凡尔纳，直到临死还未能跨进法国科学院大门，主要就因为有三十名才气不高的科学院院士嫉妒凡尔纳，而将他拒之于门外。第二种是爱管闲事的人，常生嫉妒之心。这些人喜欢打听他人的隐私，探问别人的行踪，目的就是不甘心让他有福有乐。你上进了，他要撬；你顺利了，他就要捣蛋；你走运了，他就造谣……这种以无事生非、造谣惑众为己业的人，其出发点同样是嫉妒。第三种人往往原是同事、近亲或同龄人，这些人在同辈腾达的时候就会顿生嫉妒之意。当别人正在显耀荣华、受人注目时，嫉妒人对其打击也最烈。

一般来说，地位差异较大的人之间不易产生嫉妒，就象学校里的一位学生决不会去嫉妒校长，也不会梦想自己去替代他的职位；工厂里的工人，亦断然不会去嫉妒他所不熟悉的部长、局长。首先是他们之间的距离太大，其次是互相不

了解。那些互相比拟了解的同辈男女，往往会在提干、评职称、入党、加工资等直接牵涉到个人名利的问题上，让嫉妒这个“魔鬼”出动。王安石说：“太凡毁生于嫉，嫉生于不胜，此人之情也。”明明自己没本领，非要嫉妒贤能，到头来只能是损人不利己。

有人说嫉妒是人生在一切情欲中最强烈、最持久的，“嫉妒永不休假”。正因为这样，我们要在每前进一步的时候，提防这些来自周围不愿休假的嫉妒。要是我们绝大部分人能去掉嫉妒，而多点同情、爱护、支持之情，那该多好。遗憾的是，在现实生活中这种愿望常常仅仅是良好的想法而已。

晕轮效应

又称光环效应或光圈效应。所谓晕轮是指日光或月光通过云层中的冰晶时经折射而形成的环绕日或月的光环。晕轮效应是对人的认知的一种偏差，同时也是对人的评价中一种形而上学的思维定势。它是指个人或群体由于某些原因而对某人形成或好或坏的印象后，可能据此对这个人未被了解的其他方面或者后来已经变化了的某些方面，作出受成见和感情支配的相应的主观推断。如果原先形成的判断是良好的，他的其他方面或者事实上已经变坏了的方面，也仍会被认为是好的。这种晕轮效应在辩证唯物主义缺乏普及的人群中尤其容易普遍存在。例如人们对某一领袖或杰出人物的崇拜形成之后，对他的缺点、错误乃至他养过的猫狗之类，都可能产生盲目崇拜的狂热。古希腊科学家泰勒斯曾因精确地计算

出公元前 585 年 5 月 28 日将发生日食而成为人们心目中的神。可是后来，连他的一些错误理论包括那个认为地球是个扁圆形的盘子，日月星辰都围绕这个“盘子”旋转的最早的地心说，也都被看作是绝对真理，这正是一种典型的晕轮效应。对于晕轮效应的了解，可以帮助我们在对人的认知中，自觉地克服和矫正主观臆断、形而上学的偏差。

恋爱中的逆反心理

常有这样的事例：某对恋爱的青年尽管遭到父母反对，两人关系反而更热乎；有的青年，对周围狂热追求他的人不屑一顾，却倾心于冷落他的人。这是恋爱中的逆反心理。现实生活中逆反心理大量存在。例如：越是短缺的商品，越想千方百计买到它；某篇文章被批评了，反而使人们争相传阅。

恋爱中逆反心理的产生，原因是：1、好奇心：反对或禁止青年与某人交往，会引起他的疑虑、揣度、推测，好奇心使他集中注意力追根究底；2、自尊心：青年恋爱后满怀希望得到父母亲友的支持，却遭到了意外的反对，使他们的自尊心受到损害，便产生对立情绪，于是便固执己见，一意孤行。

家长们，请学点心理学，了解逆反心理的积极意义，这样才能对有关问题因势利导，使之迎刃而解。

中国传统人格的主要特点

以儒家为主体的中国传统文化从总体上说是一种伦理型

文化。这种文化所塑造的实际人格具有下面一些特点。

1. 他律的道德精神。即强调外在的道德规范力量、约束力量的作用。这至少造成了以下几点弊端：第一，把道德规范看成一种外在的、异己的神秘力量，带上了某种宗教色彩，变成了宗教教条。第二，他人的评价成了“道德”行为的原动力。第三，抑制新的道德品质和道德规范的产生和形成。纵观中国的历史，道德的变化是最缓慢的，它最具有超稳定的特性。

2. 萎缩的自我意识。第一，没有或绝少有关于“自我”、“个人”、“个性”的思考。第二，始终把个人看成手段而不是目的。所以，中国古代忠臣、孝子、节妇、烈女比比皆是，他们为了国君、家长、丈夫，可以肢体残缺，抛头颅洒血。一直到近代，中国从来没有人象康德那样鲜明地提出“人”是目的而不是手段的口号。第三，需要层次长期停留在较低的安全需要、归属需要、甚至生理需要上，而没能向更高的尊重、自我实现需要的层次发展，所以他们普遍表现为一种“归属型人格”，即依附型人格。他们依附于家长、族长、官吏、国君，从上、从尊，毫无独立的个性、自主的意识。

3. 封闭的思维方式。其特点是，第一，只注重思考人伦知识，不注重探讨自然界的规律。第二，不注重提高理论思维水平。具体表现是重经验、重直观、重效用，而缺乏理论的概括，范畴的罗织和逻辑的推演等抽象思维的形式来把握客体的属性和规律。第三，由于上述二个特点，必然产生第三个特点：缺乏创造性和发散性。这就使传统的思维方式形成了一种思维定势，以一种“心理遗传”的形式代代相因。传

统人格的思维定势顽强地束缚着后继思维的发展，最终导致了民族精神的停滞，科学理论的停滞和生产力的停滞。这就是近代没有产生科学革命、生产力落后的思维方式方面的原因。

人有无第六感官

美国犹他大学的大卫·博林纳 30 年前就开始了这方面的探索。他发现，动物可以依赖身体的一种特殊器官帮助寻找食物、识别活动区域以及寻找配偶，这一特殊器官位于鼻孔内，但与嗅觉器官不是一回事，它只感受其他动物皮肤释放出的信息素（一种没有气味的化学物质）传递的信息。那么人是不是也具备了这种感官和信息素呢？

大卫偷偷做了一项有趣的实验：他收集了几瓶皮肤细胞，当他把几个瓶子的盖儿敞开时，实验室的同事都特别友好，情绪十分平静；把盖儿盖上后，人们就恢复到原来那种不太友好的气氛中了。大卫认为，瓶子里这些皮肤细胞能使人产生一种良好的特殊感觉。这一发现使这项研究变得更加诱人，先后又有许多科学家加入了研究行列。

美国科罗拉多大学的研究人员不久后宣布了他们的一项突破性的进展。他们发现，在所有接受检查的人的鼻中隔两侧靠近鼻孔开口的地方都有两个小孔，它们的后方有一组透明的细胞，其外表很像神经细胞，研究人员认为，这组细胞的作用可能是接受信息素传递信息，这个小孔及旁边的透明细胞就人的第六感官。

为了验证这一结论，大卫·博林纳在人的鼻孔里安装了监测细胞活动的装置。他发现，只有靠近小孔的细胞，才对含有信息素的空气作出反应。肯塔基大学的科学家发现，有一种酶也和小孔里的神经细胞有关系。他们设想，鼻子里这对小孔有和大脑相通的神经细胞。来自这些神经的信息可能影响着主管情绪的下丘脑，但这一说法还没有得到实验的证实。还有科学家认为，这类没有气味的化学物质可能影响着人与人之间的关系，它也许可以这样解释：为什么一个人有时会在刚刚遇见一个人之后，马上就能决定他喜欢不喜欢那个人。

孤独的魅力

孤独也是一种美。

不要以为我们在刻意地追求孤独，我们只是无法逃避它。现代社会有太多的欲望、竞争，在一些人那里，理智的防线每每趋于分崩离析，自我失落感残酷地困扰着他们的心灵，这给他的一生留下巨大的绝望和空虚。这时候如何去自我珍惜，如何去给自己建构一个心灵的避难所，以获取安宁自由的心灵之乡显得多么重要。那么不要忘记孤独，它会让你学会审视自己，拯救失落的自我。

孤独并不意味着孤僻、颓废、与世隔绝，当一个人真正进入一种高尚纯洁的孤独境界时，他才可以将心灵的触觉更深地伸入生命的内核，审视自己的内心，作一些与现实距离上的调整、迂回，捕捉到生命中若隐若现的灵感、机遇和创

造的契机，同时也会产生一种俯瞰人生的力量和信心。

真正的孤独乃是精神的独立，而独立的起点是自信。孤独和自信都孕育着理智、勇气和创造力，以此为切口，我们可以探测到人性深处无穷无尽的资源，从而有效地确立奋斗目标，调整自我同他人、同社会的关系。

我们处在一种生存的紧迫状态中，衍生着浮躁、失落、绝望乃至被人遗弃。那么朋友，当人生的阴雨期来临时，就让破败的心灵之舟驶进孤独的港湾，直面这里所装置的一面面镜子。它，绝不失真。

人生也需独处

这时候，你像一只飞久了的鹰鹫，静静地立在岩石上，四周是看不见绿意的荒野，紧一阵枯一阵的风在你身边调侃着拂袖而去。你想好了是去远行的，是去林子中与野兔、山羊、虎豹乃至共他鹰鹫为伍的，而你停下了。你呆呆地立在那儿，像被世界遗弃了似的。

你并不为自己失去欢笑哭泣。正像你从生下来注定了要学会大合唱，要学会与人交谈，要学会在人群中不断寻找这样或那样的风范或答案一样，你也需要在某一个时候停息下张累的帆叶，以便能在既不是码头也不终点站的地方，躲在一个角落里好好打量一下。如果你是勇士，你会骄傲地走出角落，在太阳的身边树立起一面镌刻着自己的姓氏的大旗。从下一刻起，你将不再跟随着江河或成为一掬泥沙一起下淌，或成为一沫漩涡展尽风姿。从此，你将另辟一条河床，痛痛快

快地躺下身子，以巨人的想象与天下的雄奇与傲物争一高低。

如果你是懦夫，你会藏进无人的阴影中认认真真地痛定思痛。你会变得像输红了眼的赌徒要去重新一搏时一般。这时，你再也顾不得脸颜与自尊，你直想作一根孤伶伶但不失筋骨的扁担，要么被人扛在肩上成为一种负担，要么挑起负重的心去把握生活的契机。

大可不必为这时的孤独啜泣。即令你是被雨冲刷到檐下，跌落到石砾或草丛中，也不要时时感慨有那么多的不幸偏偏找到了你。

人生本是一堆柴禾，可以慢慢燃尽，也可以骤然间化为一捧烟阵。在你不得不成为孤舟被大海四处乱推时，千万不要因此凿穿自己的甲板，让整个身骨沉到漆黑的海床与另一种状态的群体交相辉映。

清醒时的独处和麻木时的独处，能让人真正感验到作为人，应有一种不被人左右与影响的灵性：他完全可以凭借自己去完成对自己形象的塑造！

这，正是独处的潇洒。

学会忘记

生活有时会强迫你咽下苦酒，尝够苦辣酸涩，吃足了种种苦头。怎么办呢？要让内心宁静，平和，你应学会忘记。

沉湎于旧日的天意是脆弱的，迷失在痛苦的记忆里是可悲的。无法忘记过去的人，常常会连今天也失去。

忘记昨天的烦恼，是为今天的振作。

忘记烦恼，你可以轻松地面临未来再次考验；忘记忧愁，你可以尽情享受生活赋予你的种种乐趣；忘记痛苦，你可以摆脱纠缠，让整个身心没浸于悠闲无虑的宁静里。

忘记他人对你的伤害，忘记朋友对你的背叛，忘记你曾有过的被欺骗的愤怒、被羞辱的耻辱，你会觉得你已变得豁达宽容，你已能掌握住你自己的生活，你更加主动、有信心，更加能干而有力量。你已非过去那个百忧烦心的“小老头”，你变成了一个全新的你。

不妨把自己看得笨拙些

世界变化得太快，我们免不了有时跟不上新潮的节拍，可如果是硬要戴上时髦的面具去拨高自己的档次，那一定会把自己搞得非常狼狈。

世界并不是一下子就能看透，我们的视野毕竟有限，可如果硬要拿愤世疾俗的感慨来掩饰自己的浅薄，那一定会演出蹩脚的闹剧。

把自己看得太聪明的人，往往被生活所嘲弄，而把自己看得笨拙些的人，或入场还会给人们一个惊奇。

把自己看得笨拙些，可以有勇气袒露自己的无知，可以毫不扭捏地表示自己的疑惑。未被污染的纯真好奇，激荡起提真切痴情的向往。那份笨拙感，唤起的是明明白白的找寻。

把自己看得笨拙些，就不敢凭借侥幸去瞎碰，不敢为了玩潇洒去放纵，只好认认真真走好每一步，踏踏实实用好每一分钟。从一个不太高的起点出发，时时看到的是自己的差

距。那份笨拙感，催发起的是实实在在的上进。

把自己看得笨拙些，更能使人坦然处世，同时平静自省。如果是成功了，因为笨拙的显影，自己没情绪得意；如果是失败了，因笨拙的反衬，自己也没必要太失望。笨拙也许是解脱巨大心理打击的巧妙安慰，要是要求自己振作的强硬理由，那份笨拙感，带给人的是不骄不躁的清醒。

把自己看得笨拙些，不会头脑发热盲目自信赤膊上阵做傻事，它叫人遇事三思左右看好了再动手。把自己看得笨拙些，会使人时常拿实力与自信对比，时常拿困惑与激情相碰撞。不轻易冒险，冒险了就要有收获。

把自己看得笨拙些，不是拿自卑削弱斗志，更不是用软弱替无为辩解，而是为了从笨拙出发开创一个不笨拙的境界。

做人不必太精明

在商场上，没有糊涂人，连那些失败者，也是相当精明的。做生意，有极强的功利目的，的确需要精明能干。但另一方面，做人不必太精明。这是指一般的生活以及平常的人际关系。生活毕竟不全如商场那样明争暗斗，杀机四伏，总需要些温情和睦，非功利的关系，因此也就没有必要过于精打细算，反倒是随遇而安的好。但是，在世俗生活中，精明者有的是。他们处处要显得比别人更加神机妙算，更加讨巧投机。他们总在算计着别人，以为别人都不如他们聪明，而可以从中揩点油，讨点便宜。好像他们这样做就会过得比别人好。这种人功利心太重，把功利当作人际关系的首要，他

们日子过得很累，很紧张，过得很缺乏乐趣。

太精明的人的确过得很累。他们算计着别人，沾别人的便宜，肯定也会产生相应的心理，即别人也可能在算计他，也可能要侵占他的利益，因此，他必须处处提防，时时警惕，小心翼翼过日子。别人很随意说的一句话，干的一件事，也许什么目的也没有，但过于精明者就会在心里受到刺激，晚上回到家里，躺在床上也要细细琢磨，生怕别人有什么谋划会使他吃亏。这样，他在处理人际关系上就显得不诚实，不大方，甚至很造作。我们碰到的许多生活中的精明者，性情都不开朗，心理都相当虚假，神经都相当过敏，为人都相当委琐。这恐怕和他们过日那种紧张感有直接的关系。

的确，过日子有时需要精打细算，才能把日子安排得既合理，又过得舒服。同样的收入，糊涂人过得就和精明人过得不一样。但是，过于精明，处处显得精明，甚至在人际关系中也玩这一套，就显得失当了。这样的人，很难和人搞好关系，很难讨人喜欢。所以，即使他在物质上比人多享受点，但精神上付出的代价则更大，要是真精明，就得算算这笔帐。

一个人要把日子过得舒服，单靠东捞一点、西粘一点，靠算计别人是徒劳的。我们日子过得轻松愉快，很大程度上要靠真诚、信赖、友好，碰到难处互相帮助，有了好处大家享受。这就要求我们每一个人都不必太精明，不必担心自己会失掉些什么。大家相互谦让，互相贡献，相互让利，关系融洽和睦了，比什么都好。不太精明的人容易和大家成为朋友，就因为大家可以正常相处，少有功利，多有温情，不必处处抱有戒心，有安全感。太精明的公关人员，总让人觉得不可

靠。人们需要公关人员聪明、机智，但不要太精明。

我们可以不太精明，但应有智慧。在生活中，许多人并非真的糊里糊涂过日子，而是不想为过于精明所累。其间是因为有智慧。一个聪明人不会患得患失，也不会囿于世俗中的鸡毛蒜皮之事而无法自拔，这样的人心胸开阔，为人豁达，日子过得有意思，有价值。

羞怯心理的产生及克服的方法

美国斯坦福大学的心理学教授齐巴多认为，羞怯心理的产生涉及到生活的各个方面它主要发生在人们相互接触和经历失败的时候。当人们面临一个新的情况，对它进行估计时往往表现为沉默、拘谨，这是一种本能的反应。羞怯心理的产生会限制人们的言谈举止，或使人们的言谈举止非常不自然，许多著名的人物，如伊丽莎白·泰勒、约翰·特拉沃尔特、吉米和罗莎琳恩·卡特都曾称自己是个腼腆的人。

齐巴多教授说：如果你觉得自己是个爱害羞的人，那你一定爱害羞。

不论是男子还是女子都易于产生羞怯心理，在这方面他们没有什么区别。这种心理常常发生在你的一大群人中间时；你成为许多人注意的焦点（如发表讲话时）；你比其他人的地位低；你在陌生人中间；在异性中间；在大人物中间的时候。

性格外向的人与性格内向的人在感到羞怯时的表现有所不同。前者不仅能够克服沉默，而且不择手段地取悦他人，以得到他人的承认，取得成功。后者则不善于表达自己的感情、

要求，往往被认为对事物缺乏兴趣、知识贫乏、没有吸引力、能力不强。

许多婴儿似乎生来就具有腼腆的气质，但实际上社会环境的影响是产生羞怯心理的主要原因。经常被人嘲笑、训斥或处于严厉的父母管教之下会使孩子丧失自尊，觉得低人一等，害怕表现自己或被人评论。担心被人否定，缺乏自尊心是羞怯的人普遍具有的一种心理。

如何才能克服羞怯心理呢？齐巴多教授认为：首先，要注意增强自尊心，克服自我否定的心理。即使受到挫折也应从中吸取有益的教训。

其次，应学会放松。设想一下你将要体验的感觉，想象着若无其事地把它应付过去。这样当情况一旦发生时，你就不会不知所措了。

第三，注意观察那些社交能力强的人，向他们学习。当然仅仅学会方法是不够的，还应走出去，寻找实践的机会。只有经过实践你才能获得成功的经验。

最后，齐巴多教授强调说：一个羞怯的人应努力改变对别人的看法，因为他们不但有自我否定的倾向，而且对别人也是采取一种批评的态度。这种想法常常使他们觉得别人在批评自己，因而对自己产生了一种偏见。他们总是问自己：“别人会怎么看我呢？”一个人应当在社交场合里把自己看成是主人，而不是客人，努力使别人感到愉快。一旦你的注意力从自己身上转移开，羞怯心理就随着消失了。

害羞与遗传有关

在大庭广众面前或在陌生人前，你仍能谈笑风生和潇洒自如吗？如果不行的话，你就有羞怯的心理了。事实上，我们中的许多人都存在着这种心理，只不过在程度上略有差别而已。

据美国一项对 1 万人的调查，有四成人承认自己经常受到羞怯的困扰。斯坦福大学的一项调查也显示，每 20 人中仅有 1 人称从不会羞怯。

有羞怯心理的人通常是过份注重自己在人前的表现，担心别人认为自己愚蠢、缺乏吸引力。

羞怯的表现常常是：面红、出冷汗、手脚颤抖、心跳、反胃、说话时不敢正视对方、说话声音低沉不清、想马上逃离现场等。

有羞怯心理的人，有许多不利之处：他们从来不敢主动抱怨劣等的服务，即使买了一件不想要的物件，也不敢回去换；不能如实地把自己的病症描述给医生；不能开拓更好的工作环境等。

美国近年的研究显示，羞怯与遗传有直接的联系。据耶鲁大学的一份报告显示，近两成的儿童从出生时就有羞怯的表现。若能注意后天的培养，这种心理是完全可以克服的。家长应多些表扬小孩的优点，少些批评他们的弱点，从小培养孩子的自信心。

害羞为何给人好感

美国一位心理学家最近指出：害羞者不仅说明他们反应迅速，而且其反应还达到了一定深度与广度。因为心理学的研究表明，害羞是一种相当复杂的多方位、多层次的心理过程。这位心理学家经过长期的研究发现，只有 40% 的人有不同程度的害羞感。他认为害羞是一种良好的感情，它除给人以神秘、有趣的情感外，还有以下六大好处：

1. 害羞的人表现得更聪慧，更富有思想。加上害羞时常表现为面红耳赤，故他们往往会给人以醒目的印象。
2. 害羞者多易被人信任，因害羞者常给人以有较强的自尊自爱、不乱说是非的好感。
3. 害羞的女性会显得更文静，更迷人，更富有吸引力，因害羞时面部表情极丰富。
4. 害羞者受教育更多。据统计，害羞者多受过良好的家庭教育及社会教育，阅读能力强，知识面较广。
5. 害羞者更明白事理，显得爱听别人讲话。
6. 害羞者是忠实的朋友，容易相处。

聪明的五种告辞方式

1. 告辞最忌当别人说完一段话后你立即辞别，这会使人觉得你对别人的话不耐烦。适当的告辞时间，是在自己说完一段话之后。

2. 告辞前，不要做出急不可待的姿态，如果你是宴会里走得最早的人，不可大声道别，只需轻轻地向主人告辞，并表示歉意。如走前被其他客人发现，可以礼貌地说声再见。

3. 即使所参加的活动引不起你的兴趣，也不要显出厌倦的样子，以免伤害邀请者的自尊心。

4. 提出告辞后，就应从座位上站起，不能嘴上说走，身子却不动。

5. 主人送出门外，不要和他说个不停，这是不礼貌的。

日常客套话二十六例

初次见面说“久仰”，好久不见说“久违”；
 请人勿送说“留步”；向人祝贺说“恭喜”；
 请人批评说“指教”；请人指点说“赐教”；
 麻烦别人说“打扰”；求人原谅说“包涵”；
 请人帮忙说“劳驾”；求人方便说“借光”；
 等候客人用“恭候”；客人来到用“光临”；
 陪伴朋友用“奉陪”；中途先走用“失陪”；
 看望别人用“拜访”；与人分别用“告辞”；
 赞人见解用“高见”；托人办事用“拜托”；
 请人解答用“请教”；归还原物用“奉还”；
 欢迎购买用“光顾”；对方来信用“惠书”；
 赠送作品用“斧正”；老人年龄用“高寿”；
 称人家庭用“府上”；道己家里用“寒舍”；

破坏友谊的十个隐患

1. 过度表现、言谈不慎，使朋友的自尊心受到挫折。
2. 彼此不分，总沾别人，使朋友对你产生防范心理。
3. 过于散漫，不拘小节，使朋友对你轻蔑、反感。
4. 随便反悔，不守约定。使朋友对你感到不可信赖。
5. 乘人不便，强行所求，使朋友认为你太无理、霸道。
6. 不知时务，反应迟缓，使朋友对你感到厌嫌。
7. 用语尖刻，乱寻开心，使朋友突然感到你可恶可恨。
8. 过于算计，斤斤计较，使朋友认为你是吝啬之人。
9. 举止多变，大肆渲染，使朋友感到你是轻佻之人。
10. 一意孤行，不听人意，使朋友感到你是无为多事之人。

开玩笑九忌

1. 不在比较严肃、悲哀的气氛中开玩笑；
2. 不在男女之间开不文明的玩笑；
3. 不对相互间不太了解的人开玩笑；
4. 不对性情沉郁、谨慎的人开玩笑；
5. 不拿别人的生理缺陷开玩笑；
6. 不在别人心情欠佳时开玩笑；
7. 不在他人与别人发生口角时开玩笑；
8. 不开低级下流的玩笑；

9. 不在他人的贵客面前开玩笑。

人类语言种种

手语。手语是聋哑学校进行教学和聋哑人、失语症患者进行交际的工具，分“指语”和“手热语”两种。用手指做种种姿势，代表字母的形状，进行拼音，表达意思，称“指语”。这是以正常人的有声语言为基础的。指语又分单手语和双手语，我国聋哑学校试行中的汉语拼音指语属双手语。以手势比量，模拟形象，构成一定的意思，称“手势语”。

“手势语”也是正常人的辅助交际工具，而且各民族的手势语有同有异。例如，世界上许多国家的人都把拇指朝上来对某人或某事物表示称道。不过，西方人把拇指朝下就是表示“坏”或“差”，我们却没有这样的表示法。西方人表示非常满意时，把拇指头和中指头相接形成一个圆圈。美国人表示“好”或“同意”时常用食指和大拇指搭成圈，剩下的三个指头向上升，做个“OK”的手势，而在巴西，这个手势竟是表“肛门”。如果表示“OK”，巴西人往往是握紧拳头，冲着空中伸出拇指的，将拇指和食指分开，这在中国表示“八”，而在西方都表示“二”。

身势语。广义的身势语包括手语在内，狭义的身势语则指用不包括手的身势来表达意思。同手势语一样，身势语对聋哑人和失语症患者起着重要的作用。在正常人的谈话中，身势是有声语言的重要补充。各民族的身势语也有同有异。如点头表示肯定，摇头表示否定，为许多民族所习用；但保加

利亚人恰好相反，摇头称是，点头称非。许多国家的人常常用双肩耸起表示“遗憾”或“无可奈何”，在中国则很少有人这么做。身势语在哑剧中得到了充分的发挥。

旗语。旗语有时也称“手旗通信”，常使用于航海、军事或某些野外作业中。使用的方法是：双方各执一面（或两面）小旗，用各种不同姿势代表字母，把话传达给对方，进行通信联络。一般按统一规定，以一个动作表示一个数码或单字，从许多动作组合成语言；也可以用一个动作直接表示一个简单的意义。在步话机出世之前，旗语在远距离正式的旗语往往有国际约定的性质，旗语仍为航海等必不可少的“世界通用语”。

灯语。灯语即用灯显示的信号，一般以不同的颜色或时明时灭的不同间歇来指示安全、危险、正常、故障等情况，多用于船舶、灯塔、道路、铁路、机场等。常见的红灯表示危险、禁行，绿灯表示安全、可通行，黄灯表示将有变化。请注意，这些都是国内外通用的最简单的灯语。更复杂的灯语类似于旗语，用灯光颜色和明灭的组合来表达复杂的语句，如公海上两船相遇，可用灯语表示“问候”、“致意”、“欢迎”、“求救”、“警告”、“严重警告”等等语句。灯语可补旗语不便于夜间之不足。

花卉语。花卉语源于东方，是一种古老的约定工具。例如，赛拉姆花卉语就是约定符号的丰富体系，它用花卉的品种来代表概念，用花卉在花束中的配置代表概念间的关系。到了中世纪，花卉语曾通用西欧。若干花卉保留一定的象征意义，如：百合花——贞洁纯朴；紫罗兰——谦虚；勿忘依——

怀念；玫瑰——爱情；石竹——激情；翠菊——忧伤，等等。

口哨语。大西洋加内里群岛的戈麦拉岛上的居民广泛使用口哨语。这种口哨语可以帮助山区居民在 5—14 公里的距离中进行口头交际。用口哨说话就是把一两个手指伸入口腔，舌头紧靠牙齿，利用口腔共鸣器发生同平时说话相近的词，有时还用手掌卷成扩音器以助运传。这种口哨语是有声语言的变体，它同西班牙语的音位有基本对应的信号，并成功地解决了西班牙语的压缩任务。除戈麦拉岛外，在非洲部分国家和墨西哥、土耳其、印度都有使用口哨语的地区。在欧洲，只有法国比利牛斯省尚有十多人使用口哨语。对口哨语的研究有助于言语压缩技术的研究。

鼓点语。按照类似于口哨语的原则，在非洲拉丁美洲、彼利尼西亚和印度的萨姆等地使用鼓点语作为辅助交际手段。鼓点语用信号构成声调序列以传递信息。鼓点信号是有声语言和音乐的中间环节。信号鼓有好几种，有大鼓、小鼓、战鼓等。信号鼓中最重要的一种是大象皮做的“谈话鼓”，它可把口语传送远方。鼓点语的各种鼓点是一定的意义符号。但意义先用自然语言加以约定。例如，鼓手手低调信号传达：“听着，注意……”再用高调重复：“听关，注意……你们忠实的鼓手通知：城里失火。走出家门吧，去救火吧！”

语言与动作

世界上所有的人都用语言和动作来表达思想，交流感情。人们生活中的一举一动，如打手势、扬眉毛、做鬼脸，喜、怒、

哀、乐都表现在其中，起到了语言起不到的作用。然而，每一个民族及特定的地区，语言不同，人们的动作方式也不同。法国人用法国式的方式交谈；英国人翘起二郎腿的样子与美国人截然不同；美国人提出问题与结束谈话所无意识表现出来的诸如眼神、手势都不尽相同。一个国家内不同地区的人的动作不同，所以，一个行家能从你讲话时的气质和动作特点来判断你的地理位置。你的性别、种族、社会阶层和个人风格都会影响你的动作和语言。

动作所以能象语言一样起作用，是因为它带有情感。比如，一个人发怒时的动作与表情和他兴高采烈时的完全不同，就是这个道理。心理学家阿尔伯特曾经设计过一个公式：

交往信息 = 7%（动作） + 38%（语言） + 55%（面部表情）

如果动作的外延扩大，即把面部表情也放入动作中的话，在交往信息中，动作占 62%，可见，行为方式所起的作用是很大的。有人说，语言的结果不在于其内容，而在于以什么行为方式来表达，就是这一点的解释。在特定的环境和行为方式下，即使一句“我恨你”听起来也富有柔情。

行为学专家不仅仅凭获得的一个短暂的动作去剖析人们的心理。比如，教授与学生谈话过程中，学生较长时间地盯住教授的眼睛，就有几种解释：也许学生对教授表示崇拜或尊敬，也许是学生对教授的挑战，也许是其它的完全不同的东西。等等，不可一概而论。

在所有的动作中，最具有语感的要算眼睛了。眼神可以反映出一个人的全部内心世界，美国人对于什么时候，如何

去看别人的眼睛掌握了十分准确的分寸；在街上，不管是对待生人或熟人也是很讲究运用眼睛的。但是，身居国外的美国人却不习惯，他们觉得当地人的眼睛不可捉摸。在以色列，人们对于一个人陌生人上下打量是十分自然的事情，而在远东地区，盯住别人的眼睛是不礼貌的，即使视线偶尔相碰，也要马上移开；在英国，对讲话者全力注视并不时眨眼以示兴趣是礼貌和有教养的表现。可是，在美国，眨眼与注视并不意味着尊重他人，听者所需表现出来的是不时说“嗯”。

当一个人与他不喜欢的人在一起的时候，他常常显得懒散和自然，而女性此时往往心不在焉。男人与他不喜欢的女人在一起，也决不会显得局促不安或者紧张长得正襟危坐。这些姿态，比语言更有力地表明了一个人的为人处事态度。当然，姿势有时会使双方心领神会，从而自动协调相互关系。

微笑的警告语言

“花园之国”的瑞士，几乎是遍地鲜花。对一些糟蹋花木的游客，当局在道旁用多国文字婉言相“警”：俄文写着“严禁摘花”；英文劝告“请勿摘花”；法文提醒“爱山爱花”。

坦桑尼亚曼拉湖的国家公园，对不文明的游园者以小诗相劝，诗曰：“不要招人说，这人真可恶，是他将美丽的环境弄齷齪，那地你的脸往哪儿搁？”

肯尼亚天然动物园的布告片上写着：“凡向鳄鱼池内投掷物品者，必须自己拣回。”

日本在繁华的交通道口、十字转弯处，用醒目的文字提

示：“您家里人笑着等您安全回归。”“您爱人和孩子在门口迎接您。”

美国在高速公路旁的文字扣人心弦：“此处已摔死三人，你愿意做第四个吗？”

德国对坐车不买票的乘客，车内没有任何文字警劝，只是用鲜艳的色彩画了一个双手捂住面孔的人。

英国伦敦地铁，为警告不买票的乘客，刷出一块“广告”：“如果您无票乘车，那么请您在伦敦治安法院前下车。”

美国超级市场为提防小偷和取货不交钱的人，在顶板上安装有电视监视系统。有的顾客发现自己被监视而想发火时，屏幕上立即显示出字样：“请微笑，您正在屏幕上。”接着又以小字说明：“本装置是为了防止意外损失，维持本店低廉价格，保护您的利益。”

劝你学点“颜色语言”

在许多场合，色彩比声音更能提醒人的注意力。用颜色来“说话”或传递信息，已是现代社会中相当普遍的现象。“颜色语言”，已经成为人类生产和生活中不可缺少的工具之一。

当你走进一家现代化工厂时，一定会被那些花花绿绿的管道、阀门、线路弄得眼花缭乱。不过，假如你懂得一些“颜色语言”的话，便不会感到茫无头绪。红色的管道和阀门是蒸气管道；深蓝色的是压缩空气管道；黄色的是氨气管路；天蓝色的是氧气管路；黑色的是氮气管路；绿色的是水管；棕

色的是输油管。电源线的红色线一般代表正极，黄色线代表负极，黑色线代表地线。无线电技术使用的色环电阻器，是用涂在上面的各种色环表示电阻的大小的，一看色环，就可知道电阻数值。化学试剂往往用颜色表示其等级：绿色标签代表优级纯，红色标签代表分析纯，蓝色标签代表化学纯，黄色标签代表实验试剂。

“颜色语言”中有一种“警告色形”，常被应用于配合安全生产。目前，国外许多工厂企业都习惯用红色表示“火”与“停”，用于消防设施和机械快速制动杆；以橙色、黄色或黄黑间条表示“危险”与“当心”，用于电源、煤气管道、起重机摇臂、电瓶运输车及楼梯始末步级；以绿色表示“安全”，用于太平门、急救站，等等。

更有趣的是，把色彩和图形结合起来，便成为一种通过视觉来传达某种指令的信号。法国就有一些自动线生产工厂，当车间主任挂出示意“启动”、“下料”、“转换”、“停车”等色彩指令片时，不懂法语的外籍工人也能准确无误地完成操作任务。在这里，色彩已成为指挥生产的一种特殊手段。

书信通讯

邮政编码纵横谈

所谓邮政编码，是用阿拉伯数字组成，代替投递邮件的邮局的一种专用代号，也是这个局所投送范围的居民和单位的通信代号。

我国的邮政编码采用的是 4 级 6 位数编码，即邮政编码共 6 位数，分别表示省、邮区、县、投递点 4 级。其中前两位表示省（自治区、直辖市），前三位表示邮区，前四位表示县（市），最后两位表示投递局（区）。

例如：江苏省海门县东兴邮电支局南通邮区中心局，其编号为 226156，其中 22 代表江苏省，6 代表南通邮区及中心局，1 代表海门县邮电局，56 代表东兴邮电支局（投递点）。几个大区的编码分别是：华北 0，东北 1，华东 2，东南 3，华中 4，华南 5，西南 6，西北 7，西部 8，台湾 9，北京 10，上海 20，天津 30。

正确使用邮政编码要注意两个问题：首先，寄信人要在国家规定的标准信封上用蓝色或黑色的圆珠笔、钢笔或毛笔

书写清楚信封左上角方框内填写收件人（单位）的邮政编码，在右下角方框内填写寄件人（单位）的邮政编码；其次，还必须写清楚收件人的地址，因编码只编到投递区域，没有编到每家每户。

实行邮政编码是件利国利民的好事，请您像记电话号码一样把邮政编码同地址一起记在您的通讯录上。

全国各省、市、自治区邮政编码分配表

大区码	省、市、 区名称	省、市、 区码	大区码	省、市、 区名称	省、市、 区码
	北京	10		湖南	41、42
	上海	20	4	湖北	43、44
	天津	30		河南	45、46、47
0	内蒙	01、02		广东	51、52
	山西	03、04	5	广西	53、54
	河北	05、06、07		贵州	55、56
1	辽宁	11、12		四川	61、62
	吉林	13	6		63、64
	黑龙江	15、16		云南	65、66、67
2	江苏	21、22		陕西	71、72
	安徽	23、24	7	甘肃	73、74
	山东	25、26、27		宁夏	75、76
3	浙江	31、32		青海	81
	江西	33、34	8	新疆	83、84
	福建	35、36		西藏	85
9	台湾	暂缺			

我国邮政编码为何要六位数

邮政编码是用阿拉伯数字来表示邮局投递区域的代号。这是世界上一些国家为改革邮政通信组织,发展邮政技术,提高通信水平的一项有效措施。邮政编码的位数,取决于国家幅员大小和邮件量多少以及所需要的机械化的分拣程度。国家越大,邮件量越多,对机械化分拣程度要求越高,邮政码的位数越多。如美国的邮政编码原来是5位数,由于信件量增大,要求机器分拣到街道或楼层,因而从1981年起改为9位数,我国幅员辽阔,邮件传递从发寄局到投递局,中间要进行多次分拣,为适应邮件进、出口分拣逐步实现机械化的需要,邮政编码定为以行政区划为基础,编到投递局,这就需要六位数。因为30个省(市、区)要2位数,每省(区)划分若干个邮区要1位数,每个邮区内包括若干个县又要1位数,每个县内有若干个投递局要2位数,即前2位数代表省(市、区),第3位数代表邮区,第4位数代表县,第5、6位数代表投递局。这样,邮件从发寄局到投递局之间的各次分拣都可使用的邮政编码。

以“226156”为例来说明数字含义:第一位数字“2”——通信人所在大区“华东”第2位数字“2”——省份“江苏”,第三位数字“6”——邮区“南通”,第4位数字“1”——县“海门”,最后两位数字“56”——投递局“东兴支局”几个大区的编码分别是:华北0,东北1,华东2,东南3,华中4,华南5,西南6,西北7,西部8,台湾9,北京10,上海

20, 天津 30。

当你记住了这些大区的编码后, 任何一封信, 一看编码的每一数字(三个直辖市除外), 你就知道它寄自我国的哪个方向。

台湾的邮政编码

台湾省的邮政编码实行了 3 位数结构, 现将其市、县的邮政编码辑录如下:

台北市 100 台北县 207 嘉义县 600 基隆市 200 宜兰县 260 云林县 630 台中市 400 新竹县 300 台南县 707 台南市 700 桃园县 320 高雄县 709 高雄市 800 苗栗县 350 澎湖县 880 金门 890 台中县 406 屏东县 900 马祖 200 彰化县 500 台东县 930 南投县 540 花莲县 950

挂发国际电话电报应注意对方与我国的时差

一些挂发国际长途电话、电报的用户由于在挂发前忽视了有关国家与我国的时差和国际日期变更, 给自己和对方都带来了一些麻烦。按照国际上有关规定: 世界上分为东、西 12 个时区, 每个时区时差为 1 小时, 我国属东 8 区, 如北京时间上午 10 点从北京挂到英国的长途电话, 由于英国和我国时差 8 小时, 此时英国恰恰是午夜 2 点, 这样势必增加了受话人的困难。

国际上还规定：把东、西 12 时区之间的 180 度经线作国际日期变更线（简称日界线）。如北京时间 11 月 10 日拍发到美国的电报，此时美国是 9 日，旅游者应把这些情况考虑进去，以免误事。

寄往港澳台信件请写繁体字

目前，和港澳台之间来往的信件大量增加。据观察，从海外寄来的信件封面除少数用英文书写外，绝大部分都是繁体汉字，而寄往港澳台的邮件，封面书写简化字则较普遍，有的甚至滥用简化字、乱造异体字，如“街”写成“亍”、“澳”写成“沃”，“楼”写成“柚”等。港澳台同胞和海外侨胞对简化汉字还比较陌生，为减少邮件因使用简化字而造成误会，避免信件被退回造成损失，寄港澳台的信件还是不使用简化字为好。

你知道电报时限吗

电报的传递时限是指从电报交到送交收报人的这段时间。邮电部规定：发往城镇内的普通电报一般为 6 个小时左右，加急电报一般为 4 个小时左右。另外还要注意以下几点：

1. 加急电报是昼夜投送，普通电报在晚 9 点以后停止投送。
2. 有的单位要求只在办公时间收受电报；使用信箱号码一般是单位（或个人）到邮电局直取，这方面的时间不计入电报的时限。
3. 对发往城市乡村的电报，因超出了电报直投范围，

一般需 1—3 天才能送给收报人。

书信名称特别多

杜甫有句诗：“烽火连三月，家书抵万金。”有些青年人以为杜甫家里藏书很多，价值万元。殊不知这“家书”，就是指家人写来的书信。

“书”，最早并不作书本之解，而是作动词用，是写的意思。后来才作名词用。据《左传》载：“叔向使诏子产书。”以后演变为书信，例如白居易的《与元九书》，王安石的《答司马谏议书》。

“信”，见《三国志》载：“马超等屯渭南，遣信求割河西以请和。”以后作书信用，成为最通俗、最常用的名称。

“简”，据《说文》解释：“古未有纸，载文于简，谓之简札。”简是一种竹片，后来也作书信用。例如《西厢记》有“酬简”，就是张生与莺莺互通书信。

“札”，是一种小木简，后来也演变为“信札”之用。

“牋”，是书版、木板，后来也指书信，或称“尺牋”。

“素”，原属丝织品一类，可代纸。把信写在丝织品上，便称为“素”、“鱼素”。

“笺”，古称小幅而华贵的纸为笺，后来演变为书信之用，今天也称信纸为信笺。

“翰”，古时以羽翰为笔，用来写诗文或书信，因之后来也用它来代替书信，尊称别人的书信，叫做“华翰”。

“函”，古时称封套为函，后来写信多放在封套内，免被

他人看到，故也称书信为函，尊称别人的信叫“大函”。

“缄”，本来是封的意思，写信多是封起来，所以也称信为缄。但这多用于写信的人，因为对方是接信的，用不着封起来。

说到古时，鸿雁可以传信，古诗也有句：“遗我双鲤鱼，中有尺素书。”因此“鱼雁”、“来鸿”、“双鲤”，也是书信的别名。

尺牍：即书简，因古代常用一尺长的木简写信。

尺素：即绢书，用一尺长的白绢写信。《饮马长城窟行》诗句：“客从远方来，遗我双鲤鱼，中有尺素书。”

鲤鱼：典同于上。李商隐诗：“蒿云素树久离居，双鲤迢迢一纸书。”

鸿雁：典出自《汉书》：“天子射上林中得雁，足有系帛书，言武在某泽中。”后来，鸿雁就成了信的代称。

信件的代称与轶闻

在我国古代，信件一般称为“书”、还称为“笺”、“简”、“牍”、“札”、“素”等。“札”是小木板，“素”是白色的绢。这些都是当时写信的材料。因为到了汉代才出现纸张，在这以前，信件都是写在竹片、木板、丝织品上。由“牍”“素”还引伸出“尺牍”、“尺素”。

《随园诗话》中有这样一段记载，一位名叫郭晖的人离家谋差，半月后给妻子写了一封信。由于粗心，写好的信没装进信封，却误装了一张白纸。妻子接信一看，里面竟无一字，

于是成诗一首，回寄丈夫。诗曰：

“碧纱窗下启缄封，尺纸从头彻尾空。应是仙郎怀别恨，忆人全不在言中。”妻子的聪明贤慧，使郭晖的“无字家书”起到了“此时无声胜有声”的作用。

十五世纪末期，航海家哥伦布从美洲大陆返回欧洲时，担心自己乘坐的破旧帆船回不到西班牙，便把一份美洲地图和一封写给皇后的信，装在一个瓶子里，密封后投入大西洋。直到一九五二年，这封在海上漂流了三百五十九年的“信”、才被美国一位船长在直布罗陀海峡捡到。

信封上“缄”字是怎么来的

我们今天有人写信，习惯在信封的落款处写上“某某缄”，这是沿袭了古代的用法。

“缄”，原是捆箱子的绳子，《说文》：“缄，束篋也。”“篋”是箱子之类的东西。《汉书》载：“解篋缄”，就是解开捆箱子的绳子。《家语》曾记载孔丘在周朝里看见一个铜人，“三缄其口而铭其背。”“三缄其口”是说用绳子把铜人的嘴绑了好几道。现在形容人不发言叫“缄口”、“缄密”，都由此而来，又引申为“封”，指的是把公文或书信封盖上，不叫别人看见里面的内容。

缄由“捆”引申为“封”，这和古代公文书信有关。东汉以前没有纸张，公文书信多写在木板或竹简上，叫“札”，并用绳子捆上，绳的打结处再加一块泥，然后在泥上盖印章，以防被拆，这叫“封泥”。用绳子捆叫“缄”。用泥盖印叫

“封”，解开绳子叫“开缄”。“缄”和“封”的目的都是为了保守“札”中的秘密。

怎样写信

一般书信的写法，包括以下 5 个部分：

1. 信的开头，要在信纸的第 1 行顶格写上称呼，称呼后面用冒号“:”。这是写信人对收信人的称谓，表达写信人与收信人之间的关系。

2. 在称呼的下 1 行空两格写正文。这是写信的主要内容，或告诉对方情况，或交流思想感情，或询问、提出某些问题，要把所讲的事情一件件、清清楚楚讲明白。

3. 结尾。正文写完后，要按照收信人和自己的关系，写一些表示敬意或祝愿的问候作为结束语。如“此致”、“敬礼”等，在正文下 1 行，前面空两格写起。

①对长辈，可用“敬祝健康”、“恭请金安”、“福安”、“长寿”等。

②对平辈，可用“祝你愉快”、“工作顺利”、“新春愉快”、“祝你进步”、“春安”等。

③对晚辈，可用“祝你学习进步”、“顺问近好”、“望多保重”。

4. 写上自己的称呼和姓名。

5. 在名字下面写上年、月、日。目的是让对方知道写信的时间，也有的同时写上地点，如“1990 年 1 月 1 日于北京。”

如果写完信，又忽然想起什么事情需要补充，可在信的

后面加上“又”、“另”、“附言”等字样，然后把要补充的话写上即可。

“为荷”是什么意思

我们平时经常可以看到，在一些介绍信、证明信函内容的末尾，有这样一些套话：“请予办理为荷”，“请予协助是荷”。这里的“为荷”、“是荷”都是什么意思呢？

“为荷”、“是荷”都是文言词语。“荷”字在文言中有两种用法：一是当名词用，指“荷花”，现在仍留了这种用法。二是作动词用，当“扛”、“担”讲，还有“感谢”的意思，多用于书信中。如“荷锄”、“荷枪实弹”、“感荷”、“至荷”。这种用法在我们日常的口语里基本上废除了。我们只说“扛锄”、“扛枪”，而不说“荷锄”、“荷枪”，只说“感谢”、“谢谢”，而不说“感荷”、“至荷”。“为荷”、“是荷”是长久以来人们在书信来往中约定俗成的固定用语，意思是“为此感谢你”。这虽是在书信中的客套话，但要用得合适，不可滥用。

形形色色的信

最短的信。古罗马赫赫有名的恺撒大帝出征中写回的报捷信，只有三个字：来！观！胜！

最长的信。美国的琼斯于1976年5月给他妹妹写了一封长达1,113,747个字。琼斯写这封信花了8个月时间。

经历时间最长的信。哥伦布写给意大利皇后的“瓶装

信”，在水上走了 359 年。英国女王给我国明神宗写信，希望发展两国友好贸易关系，不幸轮船在海上遇难沉没，直到 1978 年打捞沉船，才发现这封信。

形形色色的电话

保密电话。它是用一个无线电连接的小盒来代替普通电话机的受话筒。该小盒能藏于口袋口，外出时也能使用。当有人窃听时，盒上会有红灯闪亮，以警告通话者。

耳机电话。此电话可固定于头部。这对经常须使用电话而双手又必须同时工作的人来说极为方便。

带识别装置的电话。该电话能分辨出通话的词语和说话者的话音，并能采用 16 种已编制好的现成程序来帮助通话者。如果一个小孩抓起电话，只要喊“警察”，便可在 1 小时内得到警察的帮助。

门卫警戒电视电话。该电视电话是一种为家庭和办公室提供的安全通信系统。主要有 3 个部件：2.5×3 英寸的显示屏，广角镜和供电器。使用时，接通话按钮后便能看见来访者，并能与之通话，然后再按另一按钮可让来访者进门。

数字电话。该电话系统提供 10 个数字按钮，按一下按钮便可接通电话。

无线电话。该电话能使用 10 个新的工作频率中的任意两个。为保密起见，还可使用 512 个供个人专用的数字码。

拨人名的电话。该电话配有一个由 24 位数字构成的键盘。使用时，只须在字母键盘上打出受话人的名字就能通话。

这种电话机可以存储 255 个姓名和他们的电话号码。

光纤电话。这种电话没有一般电话常见的电话线，它的信号传输是依靠光导纤维来实现的，受话质量高于普通电话。美国向市场投放光纤电话售价是 499 美元。

袖珍电话。美国纽约沃尔克通讯公司制成一种世界上最小的蜂窝式袖珍电话，可放在上衣兜内，电话仅 15 盎司重，电话的字母数字记忆可录下 99 个电话号码；打电话时，只要按一下按钮即可。

防水电话。美国制造一种不怕水的新电话。这种电话可装在浴池内墙上，洗澡时也可与别人打电话。如果外来电话，只需把按钮一按，就可一面淋浴，一面与对方通话，而不必用手拿电话机，因为电话机里装有护音器。

太阳能电话。在法国图尔市新建了世界上第一批太阳能电话。设有这种电话的电话亭的顶端装置了太阳能电池。电话全靠太阳能电池作为无线通话联系的电源。这种电话通话声音清晰，无通话障碍。它将在法国各公路沿线普遍设立。

保密电话。在前苏联国家安全委员会的监督下，最新一代的保密电话机已经问世。这种保密电话是由计算机控制的，集成电路块可以将某人说话的声音转换成拨频数码，但在通话线的接收端，拨频数码复又变成声音。当每次通话完毕，拨频数码即刻变换。这样，使窃听工作陷入困境。

三人可同时用的电话。日本电信电话公司开始启用一种三人能同时通话的新式电话。例如，甲乙两人正在通话时，再接通丙的电话，三人便可以一起交谈。使用这种新型电话机，需在总机加设新式电子交换机。新电话机型号分拨号式、按

纽式两种。

不拨号的电话机。这种电话是利用电子计算机识别声音的原理制成的。人们拿起话筒，呼叫对方单位和人名，即可接通对话。交换台内装有电子计算机，预先存储诸如“总务科张三先生”、“秘书室李四先生”之类的不同声音。因总务科与秘书室，张三与李四等声音的频率各异，人们叫话时发出的频率传到电子计算机，便转化为各自的相应声音，呼叫对方接听，绝不会混淆不清。据认为，这项声音识别系统，对于未经记录的音声只要使用过一次，第二次起便也可畅通无阻。

声控电话。一种可通过声控装置接受口令而后自动拨号的电话。

彩色可视电话。一种运用微型电话摄像技术和彩色液晶显示技术制成的可同时传递声音与图像的电话。

长途直拨电话怎么打

用户要打长途直拨电话，事先需向当地电信局办理申请手续。经电信局允许后才能打长途直拨电话。

打长途直拨电话，全国有一套统一的编号制度。整个电话号码结构由三部分组成，即：国内长途直拨冠码——地区代码（区号）——被叫用户号码。

目前我国规定：国内长途直拨冠码为“0”，被叫用户所在地区的代码（也叫长途区号）可以从电话号码簿中查利。如北京是 010、上海是 21、武汉是 27、重庆是 811 等。

打国内长途直拨电话时,在拿起电话手机听到拨号音后,要一次拨出“0——用户电话号码”。例如拨叫武汉用户,武汉的区号是27,被叫用户的电话号码假设为21020,只要按顺序拨出02721020就可以了。

国际长途直拨电话号码也是由三部分组成:即国际长途直拨冠码——国家及地区的代码——被叫用户号码。

国际长途直拨冠码目前规定为“00”,国家及地区的代码因地而异。例如,美国是“1”,我国是“86”等。我们如往美国纽约某单位打长途自动电话,拿起手机听到拨号音后,一次拨出“00”(国际长途电话代号)——1(美国代号)——212(纽约地区代号——受话单位的电话号码即可接通。如果电路忙,则分段给主叫用户送忙音。由于接续是全自动的,即使远隔重洋,电话也能很快挂通。真可谓是“远在天边,近在耳旁”。

如何拨打 IDD

国际、港澳长途直拨电话(简称“IDD”)是用户直接拨叫世界各地电话号码进行通话的一种通信方式。

在拨打“IDD”时,首先请你取下话机听到“嗡嗡”拨号音后,按国际字冠,国家代码,地区区号和用户号码的顺序。例如:拨叫美国华盛顿3456789的用户,请拨00+1+202+3456789,一次连续拨光。“00”为国际字冠;“1”为美国国家代码;“202”为华盛顿地区区;“3456789”为用户电话号码。

此外,当你使用对方个人名片上的电话号码拨叫对方时,

应该注意到有些个人名片上所印的电话号码的地区区号前往往往有一个“0”。例如：有个日本个人名片电话号码为 03—213—4567，拨叫时请去掉“03”中的“0”，应拨 00+81+2+2134567。“00”为国际字冠；“81”为日本国家代码。在使用 IDD 时，若遇久拨不通，或发生故障、经常中断等情况，请拨打“112”市话障碍查询。如果业务咨询，请拨 2586399。

“大哥大”：一机在手，通达天下

“大哥大”，又称无线移动通信，或蜂窝式移动电话，是一种集无线电通信、数字通信、程控交换等先进通信技术于一体的新型通信系统，以通话音质好、功能多，保密安全，可直拨国内、国际长途等优越性，受到广大用户的欢迎，据统计，至 1992 年底，全国“大哥大”用户已达 17 万多户，并且供需矛盾十分突出，因而市价普遍偏高，从 1.5 万元至 2.5 万元不等。

“大哥大”可随身携带、方便灵活，一机在手，可与世界许多地方直接通话，是目前个人通信的最佳工具。当然由于其购置和使用的费用较高，目前使用者大多为企业厂长、经理和个体、私营业主，但未来的发展前途不可限量，“大哥大”终将走进千家万户。

以香港为例，区区弹丸之地，目前就有“大哥大”20 余万部。随着中国经济的高速增长，越来越多的中国人将手持“大哥大”，通达全世界。

BP 机——信息的呼唤

BP 机，又称无线寻呼机，以其寻人迅速、信息传递快捷，小巧便携受到了各界人士的欢迎。目前全国有 1400 个城市开通了无线寻呼业务，用户已达 200 多万，至 1995 年，全国主要城市间将实现无线寻呼联网。

BP 机除每行显示 12 位（声响告警、静音振动告警）、信息存储（4 条以上，多者几十条）外，还有信息加锁、低电压告警、超出覆盖区指示、夜间灯光照明、自检测、带计时、带自行输入电话记事本等功能。在香港，BP 机主要作用虽仍为传呼联络，但现在一机多用，既可呼人，又可提供资讯，金融投资、天气、赛马、文娱等方面的资料都可罗致在内，无怪乎目前香港居民平均 6 人便有一部 BP 机。

汉字显示 BP 机的出现，使中国 BP 机市场前景更为广阔。不久的将来，BP 机在中国各城市定会更加普及，普通老百姓腰上别着 BP 机将不再是稀罕事了。

我国已开办 20 多种特种电话服务

据邮电部电信总局汇总，我国目前已开办 20 多种特种电话服务业务。

这些业务中，有的是免收市话通话费的。它们包括：103—国际半自动挂号；108—国际直拨话务员受话费业务；112—市话障碍；113—国内人工长途挂号；115—国际人工长途挂

号; 116—国内人工长途查询; 1119—火警; 110—匪警; 120—急救中心; 122—交通事故告警; 170—国内长途全自动话费查询; 172—国内长途全自动障碍申告; 173—国内长途半自动挂号; 176—国内长途半自动查询;

也有几种业务,要计次收取市话通话费。它们包括:114—市话查号; 117—报时; 121—天气预报; 126—人工转接无线寻呼; 127—自动拨号无线寻呼; 160—人工电话信息服务; 166—语音信箱; 168—自动声讯信息服务; 184—邮政编码查询。

风靡世界的移动电话家族

移动电话是现代高技术的产物,80年代才开始在世界上广泛应用。而它一出现,就以其便携实用的优势,很快确立了在业务中首屈一指的地位。其产要特点是改变了传统的“人随(电话)机走”的观念,代之以“机随人走”,从而适应了现代生活快节奏的需要。目前较通用的移动电话有以下几种:

“大哥大”。它是我们所说的移动或无线电话的俗称,是在原来的无线对讲机的基础上发展而来的。“大哥大”可以随身携带,除了能与同类步行电话联系外,它还可以与BP机、对讲机、有线电话直接联系。现在手执一台“大哥大”,不但能打市内电话,而且可以直拨世界上250多个国家和地区,以及国内1000多个城镇的电话用户。目前,我国一些城市还开办了漫游业务,例如天津的移动电话用户拿着手机到北京、上

海、成都、香港等地登记后，即可在当地入网使用，这些城市或地区的“大哥大”用户到天津后同样可以直拨通话。

“大哥大”的绰号起源于香港黑帮的“切口”。在帮会的众兄弟中，大哥是至尊无上的，下面的兄弟都得在大哥面前俯首听命。但帮会大哥一旦手持这架长条形的黑匣子，往往就会判若两人，变得温和驯顺起来，似乎这黑匣子比大哥大还大。“大哥大”便由此得名。

“二哥大”。在当今通用的移动电话家族中，“大哥大”自然是十分便捷实用的高档品种，但是，其售价昂贵，一般在万元以上，日常使用的开支也很大，因而多数人难以问津。于是一种售价远比“大哥大”便宜，兼有有线电话与无线电话通讯特征的新型通讯工具“二哥大”便应运而生。“二哥大”在深圳的学名叫“天地通”，在上海叫“无绳电话”。说它兼有无线特点，是因为它可以像“大哥大”一样随身携带使用，说它兼有有线电话特点，是因为它要在与接入有线电话网的主机相距百米内使用。虽不像“大哥大”那样自由随意，但其通话费用却与普通电话相同。晚上睡觉放在床边，不用起床去接主机电话。当然“二哥大”也有其重要缺陷，就是由于主副机间由无线电连接，因此可能发生对通话的干扰问题，不过因国家规定了许多频道供“二哥大”使用，只要百米之内同一频道的话机不同时通话，就不存在相互干扰问题。

“小哥大”。为了从根本上解决众说纷纭的“大哥大”产生电磁辐射对人体污染的问题，美国电话与电报公司出资 38 亿美元，正在进行一场移动电话的革命，不久人们将用上只有一支钢笔大小的“小哥大”。这种新型无线电话系统的工业

术语为 $P \cdot C \cdot S$ 。

同“大哥大”相同， $P \cdot C \cdot S$ 系统本质上也是用电池作电源的无线电收发信机。它们是通过接收和发射台（基地台）进行通信联络，接收和发射台能把接收到的通信信号接进国际无线电网络。由于微电子技术的发展，电子元件小型化和单片微机功能的发展，这种电话不但更小更便于随身携带，而且价格也很便宜，一部“小哥大”在手，不论在任何地方任何时候，你都可以同该系统所及的世界各地保持联系。

“小弟小”。近年来，美国和日本生产出一种专门与“大哥大”作对因而被称为“大哥大克星”的无线电话截听器。香港把它称为“细佬细”（小弟小）。有了这种“小弟小”，又知道了某人的“大哥大”号码和所用频率，就能够在附近街区内轻而易举地截听到“大哥大”的通话内容。

当然，人们研究出了“大哥大”对付“小弟小”的办法，如可以经常变换电话号码和使用频率，还可以在无线电话系统中安装特别的防窃听装置，等等。

不断更新换代的传呼技术

近年来，传呼技术的发展一日千里。从最早的传呼器（即无线寻呼机）出现至今，已经过几代更新。

第一代传呼器只能通过特定的频道，发出哗哗的声响，告诉携带者有人打电话到他的办公地点找他，他需要立即回去接电话或设法询问找他的人以便回话。

第二代传呼器除能发出哗哗响声外，还能发出几秒钟留

言，告诉携带者是谁找他，电话号码是多少等。但由于同一频道上传递话语的能力有限，这些“留言”往往要排队等候，有时一排就是一二十分钟。不仅费时，而且难免误事。

第三代传呼器能在其荧光屏上显示出呼叫人的电话号码。由于电话号码是数安，因而可压缩成二百万分之一秒的信息通过频道发出。消灭了因拥挤而需排队等候的现象。由于该机所发出的响声是有节奏的“BB (P)”声，故俗称 BB 机或 BP 机。当人们要想找持有 BB 机的某人时，只要知道其所携的 BB 机的号码，通过邮局的扩台，把所要呼叫的 BB 机号码和自己正使用的电话机号同时输入，扩台即可将其送给被寻呼者。被寻呼者听到 BB 机发出的声响，并按 BB 机荧屏上所显示的号码去拨电话，就可与寻呼者取得联系了。BB 机的特点是便携且寻呼范围较宽，但使用相对麻烦。

为了弥补这一缺陷，最近一代传呼器已经能够在其荧光屏上显示数字的同时，再显示出英文字母。呼叫人把所传信息变成英文字母，就可以传达给被寻呼者了。为了解决不使用英文的携机者的困难，新近又出现了显示数字、英文之外，还能通过计算机终端机留下呼叫者留言甚至代接传真的新型传呼器。

香港早期私营邮递业——“巡城马”

香港邮局虽成立于 1841 年 8 月 24 日，但那时的服务对象大多是洋人，居住于香港的华人绝少会去光顾。香港华人如何与乡间亲友互通消息呢？他们靠的就是“巡城马”了。

所谓的“巡城马”，是指旧日的私营邮递业务或从事这种邮递业务的人。“巡城马”不只负责派送信件，香港开埠之初，其业务范围还包括替人送货、送钱、送人等。

以送信来说，“巡城马”不仅要穿梭于乡间和香港两地递信件，还要给收信人读信。当时内地不少乡村，男丁多已离家远去谋生，留在乡间的多是不识字的妇孺，甚至连名字也没有。信封上常写的是“某某人家中收”、“某某之母亲收”或“某某内子收”只有熟悉乡情的“巡城马”才能胜任，否则信件便难以一一传达了。带信之外，“巡城马”也替顾客带钱和包裹，因为当时银行汇兑业务尚不发达，在香港谋生的人要汇钱家用或者托带东西，只好麻烦“巡城马”代劳。“送人”，多是把乡间人家的子女带到省城求学，或者带到香港与父母团聚，中国人乡土观念浓厚，客死异乡者的棺木，也由“巡城马”负责运回原籍安葬。

“巡城马”除了靠酬金过活，还私下从乡间带土产回港销售，或者在香港办点儿时髦货回乡售卖，看来，“巡城马”不只是一种业务范围非常广泛的古老行业，还是香港最早的“水客”呢。

世界邮政之最

世界最早邮政。3000多年前，罗马就已通邮了。在一些较大的居民点，设有邮站，是最早出现了的组织严密、工作可靠的邮政系统。

世界最早航天邮政。1911年法国飞行员别古首次把飞机

用于运送邮件，开辟了航空邮政先声。第二年，世界上第一条正式的航空邮路在德国诞生。

世界最早太空邮政。1967年7月26日美国阿波罗11号登上了月球，开创了最早太空邮政，谁愿付出一大笔钱，他便能收到一封由宇航员在登月舱里用专用邮戳盖销邮票的“月球来信”作为珍贵的集邮品。

世界最南端的邮政。世界最南端的邮局在南极洲智利“马歇中尉”基地。这个邮局每年10月至第二年3月的旅游季节营业，它负责处理在南美洲的巴西、中国、原苏联和智利基地工作人员的邮政业务。

世界邮局最多国家。世界拥有邮局最多的国家是印度，全国有邮局14.3987万个，中国居第四位，计50934个。

世界邮电职工最多国家。世界拥有邮电职工最多的是中国。全国邮电职工达99.6万人。

世界投寄国际信件最多国家。投寄国际信件最多的是美国。1987年国际信件达61.2亿，收到国际信件最多的也是美国，同年达15亿。

世界传递报纸最多国家。通过邮局传递报纸最多的国家是原苏联，达到每年470亿份。

世界订阅外国报纸最多国家。订阅外国报纸最多的国家是保加利亚，每年1.35亿份。

邮政趣史

很早以前，人们就开始用骆驼、牛、驴等各种动物作为

信使。在 19 世纪的俄国，狗拉雪橇日行 75 到 100 公里，把邮件从叶尼塞河口送到图鲁汉斯克城。俄国的驿马邮务于 10 世纪就已开始，到 1824 年，供邮务差使的马已达 5.6 万匹，马匹递送邮件的最远距离为 13868 公里。1879 年，比利时曾尝试用猫递邮件。有人把 37 只猫从列日市运往距该城 30 公里的各处，将字条系在猫身后，放它们自由行动，一昼夜之内，所有的猫都带着邮件从各地返回了原地。

根据考古资料，早在 5000 年前，古埃及就使用鸽子送信。1815 年，当拿破仑在滑铁卢被击败时，伦敦商人洛希尔在几小时之后便通过信鸽获得了这一消息。他利用这个情报做了一笔交易，一天之内变成了大富翁。在 1870 至 1871 打的普法战争中，从图尔到被围困的巴黎，信鸽往返递送了 1.5 万份官方的和近 100 万份私人急件。在 1848 年法国革命时期，信鸽使得驻巴黎的比利时记者，几乎在国内报纸上能与巴黎新闻界同时发布消息。

1475 年，被围困的德国讷斯城用空心圆形炮弹向外发送信件。1522 年，被骑士包围的特里尔城，用箭射出了他们投降的请求。俄国的彼得大帝两次围攻亚速夫时，从城外向城内射进 18 封信，规劝他们投降。第二次世界大战期间，使用各种结构的炮弹向敌人要发送传单和战俘信件的事例屡见不鲜。

在 16 至 17 世纪的西欧，牲口贩子常常吹着牧人的号角为居民传送信件和包裹，这号角后来便成为西欧邮政的标志。

1892 年，纽约开始使用地下管道的压缩空气运送信件。在邮政总局与交易所之间，地下敷设了能容纳 600 封信的圆

形钢筒。后来柏林市的气压传送管连结了市内所有的车站和邮局。1889 年，维也纳也敷设了 60 公里的气压传送管。从 1927 年开始，伦敦使用一条长 10.5 公里、离地面 20 米的邮政专用“地铁”。沿线经过 6 个邮局和两个火车站，地下火车每周运送 25 万个邮袋。

丹麦首先使用气球传递邮件。拿破仑发动侵略战争期间，大贝尔特海峡被英国舰队封锁，弗恩岛与西兰岛之间的邮路被切断，在被普鲁士军队包围的巴黎和海茨，广泛地使用气球传递信件。飞往巴黎的 55 个气球携带了 25000 封信，重量为 11561 公斤。

交往

相互介绍的礼俗

在交际场合，人们互相认识需要经过介绍。一般情况下，介绍应遵循如下三原则：

1. 把男人介绍给妇女。如“哈特夫人，我想请您认识一下史密斯先生”。
2. 把年轻人介绍给长者。如“理查德教授，我想请您认识一下古德局长”。
3. 把身份低者介绍给身份高者。如“卡特部长，我想介绍您认识一下古德局长。”

介绍对方避免出错，可只介绍双方的名字：“赫德州长，这是我侄女玛丽小姐。”一般场合，用“我想介绍认识……”或“我想把……介绍给您”，这样既随便，又显得友好。

介绍用语不当会显得失礼，而不给人做介绍是最不礼貌的事。绝对不能用命令的语气做介绍，如“琼斯先生，去和霍格兰先生握握手”；或“詹宁斯先生，去见见我表兄乔”。还要注意莫把一方称作“我的朋友”，这样容易使另一方感到自

己不是你的朋友。

在社交场合,当你想结识某个人而又无第三者介绍时,不能径直走上前去问,这样会使人感到突然,也不礼貌。应该首先介绍自己,如果对方不做自我介绍,可等一会儿向第三者打听:“刚才那位穿红色衣服的漂亮女子是谁?”

在小型宴会上,主人应该尽可能地把每个客人介绍到;而在大型宴会上,就不必一一介绍。如带着自己的朋友去参加宴会,而在场的其他人都不认识他时,要尽可能地把 he 介绍给大家。但切记不可带着他满屋子乱转,因为客人很多,他是难以记住那么多的名字的。一个人在正式场合被介绍给他人以后,所使用的传统问候语是“您好!”;而在非正式场合,可说声“哈罗!”或“见到您很高兴”等。如果介绍时没听清对方的名字,可以请他再说一遍。

男人之间彼此相识后通常握手,即使从房间这头走到那头也要握;妇女们握不握均可,男女青年被介绍给长者则都要握握手。男人被介绍给妇女时,女的一般只微笑着说:“您好!”或“哈罗!”,握不握手由女方来定。

见面礼俗

许多国家人们见面相遇时都行握手礼。但因生活习惯的差异,一些国家至今仍保留一些不同的见面礼俗。

接吻礼起源于古代罗马,现风行于欧美各国。古罗马禁止妇女饮酒,男子外出回家常常检查妻子是否饮酒,便凑近她的嘴边闻一闻。这样因袭下来,便成了夫妇间的见面礼节,

在当代欧洲，人们握手致意被拥抱、接吻所代替。在外交场合，则先握手再进行拥抱、接吻。拥抱的方法是右手扶在对方左后肩，左手扶在对方后右腰，以左——右——左交替的方式拥抱。欧洲人亲吻的方式有所不同，辈高者吻辈低者，只吻后者的额头，反之后者吻前者的下颌。辈份相同的朋友或兄弟姐妹之间，只是脸颊相贴。只有情人之间才嘴对嘴地拥抱亲吻。阿拉伯人见面的第一个礼节是拥抱吻脸。先从左边开始吻三次，转往右边吻三次后，又回到左边吻三次，然后两个人再握手。握手之后就开始念：你好吗？真主祝福你，祝福你真主……在印度东南部，有些民族有一种特殊的见面礼，即把嘴和鼻子紧紧贴在客人面颊上，并使劲吸气，嘴里不停地：“嗅一嗅我！”在尼泊尔山区，主客相见时，主人伸出舌头表示欢迎。尼泊尔人认为舌头和心都是鲜红的，舌头代表赤诚的心。在日本，人们初次见面时一般不握手，而是行鞠躬礼。日本人的鞠躬礼很有讲究，第一次见面行“问候礼”，是 30 度；临分手时行“告别礼”，是 45 度。据东京银座百货商店一位女电梯司机说，她平均每天要鞠躬 2560 次。日本人见面时，大多还脱帽低头，眼睛向下，以示诚恳可亲。在日本男女之间一般不握手，男女当众接吻是可耻的，拥抱是不允许的。日本人还认为初次见面交换名片是一种重要仪式，他们点头鞠躬，双手毕恭毕敬地举着名片，连声说：“请多多关照。”回敬时也要有礼貌地把自己的名片递给对方，要将对方送上的名片放妥，在手里乱摆弄是不礼貌的。

点头与摇头的礼俗

在世界许多国家，人们习惯于用“点头”表示同意，用“摇头”表示不同意。但也有不少例外。意大利那不勒斯人表示否决的动作不是摇头，而是把脑袋向后一仰，要是表示强调的否定，还用手指敲敲下巴颏来配合。这一否定动作在希腊、土耳其的部分地区、意大利、西西里岛、马耳他、塞浦路斯和地中海沿岸的一些阿拉伯国家是很普遍的。在保加利亚、阿尔巴尼亚、希腊、土耳其、伊朗、印度、孟加拉、尼泊尔、斯里兰卡等国家，人们以摇头表示同意。在保加利亚，当有人请你喝饮料时，你如果点头，那就只好喝着，因为那儿的习惯点头是表示“不”的意思。在德国，频率缓慢地摇头表示犹豫不决，不紧不慢地摇头表示否定。

在希腊、意大利和南撒丁岛一个处于青春发育期的外国客人可不能用拈胡须的动作来展示自己的洋洋自得，否则他是要吃亏的。如果主人请他吃饭，看到这个动作，就不会给他斟酒，因为，这个动作在那里表示的是“够了，我不要了”的意思。

在德国，人们常常喜欢用食指敲敲额头，以表示某人思想行动不正常。但在南美，要表示某人脑瓜子有问题，是把握得不紧的拳头放在下巴下面。在荷兰，用食指敲额头则根本行不通，你越敲，他越高兴，因为荷兰人敲太阳穴，是表示对方很有头脑的意思。

意大利人在提醒某人会有某种危险时，是用食指把自己

的下眼皮微微往下一扒。对这种暗示，不同地方的人有不同理解，英国人会理解成他们干的某件事被人看穿了。

握手礼俗

自古以来，人们相互见面时都握手。握手礼早已成为世界绝大多数国家交际时的重要礼节。握手有先有后，通常应由主人、年长者、身分高者、妇女先伸手，客人、年轻者、身分低者、男人先问候，待对方伸手时再握。男子在握手前应先脱下手套、摘下帽子。男子与妇女握手时，只轻轻握一下妇女的手指部分，不可用力长时间握住对方的手不放。妇女如不愿意握手，男子可以只微微欠身鞠一个躬。握手时双目要注视对方，微笑致意，不要把目光移向第三者。还要注意不能一脚站在门里，一脚跨在门外。几个人同时握手时注意不可交叉握手，要等别人握完后再伸出手去。

在欧美和拉美等地，男子见面通常也是握手。美国人握手时，手里握得紧，眼要正视对方，欠首弯腰才算合乎礼貌，同女士握手则讲究斯文。美国总统罗斯福在 1907 年新年招待会上，与 8513 位来宾握手，创造了握手次数最高纪录。3 年后，一位瑞典人叫拉尔欣，决心打破这项纪录，在斯德哥尔摩车站门口主动同进进出出的旅客们握手，16 个小时内，共握手 11220 次，终于打破了美国总统罗斯福创造的纪录。然而，当他准备握第 11221 次手时，竟累得昏倒在地。美国前国务卿基辛格在访问意大利时的一次游园会上，一连与 2000 多人握手，事后手肿得如同面包。美国前总统卡特和英国女

王伊丽莎白二世，也都会因会见时同客人握手过多，累得躺倒，甚至求医治疗。

称呼礼俗

在交际场合，人们见面总要打招呼，这就碰到一个称呼问题。按照中国习惯，人们常常称呼“同志”二字，但西方国家却不如此，按照国际惯例，一般称男子为“先生”，称已婚女子为“夫人”，未婚女子为“小姐”。如无法断定女方婚否，可称之为“小姐”。对部长以上的高级官员，一般可称“阁下”，但美国、德国、墨西哥等国没有称“阁下”的习惯，对上述人可称先生。君主制国家，称国王、皇后为“陛下”，称王子、公主、亲王为“殿下”。对有公、侯、伯、子、男等爵位的人可称呼其爵位。

德国人非常注意礼貌、礼节。初次见面时对德国人一定要称呼其职衔。如果德国人是博士，你应不厌其烦地使用“博士”这个称呼，他一定会很高兴。对初次相识的朋友直呼其名是一种极大的失礼。德国人见面普遍地称对方为“您”，如果一个陌生人随随便便称对方为“你”，就会冒犯对方，就是失礼。但朋友间的称呼从“您”到“你”，标志着彼此关系趋于密切。

美国人不拘礼节，在非正式场合，他们不分男女老幼，也不管地位高低，都喜欢直呼对方名字。我曾看到一个年仅5岁的小男孩若无其事地直呼其父亲的名字，这种在严格区分长幼尊卑的礼仪之邦被视为大逆不道的事，在美国早已司空见

惯。一方面这大概是美国人图方便、省事的表现，另一方面也许是人人生而平等这一信念的反映。但在正式场合，对一些比较拘泥于礼节的人则要谨慎行事，等相互熟悉后或对方建议直呼其名时可再改变。

对日本人不分男女老幼、职位高低，一律称之为“先生”或“桑”。“桑”在日语中兼含“先生”之意。

“您”在汉语中适用范围很广的敬称，而在日本使用时却要倍加谨慎。一般地说，在日本，“您”这个称呼只用于夫妻之间，或者被长辈用来称呼小辈。正式社会交场合不用，否则被视为失礼。

在俄罗斯，如果是陌生人相见，一般都称“同志”，如果是熟人见面，可光称名和父名，这样显得亲密些。如果是兄弟姐妹之间，还可用昵称。

非洲人有个习惯，他们把自己的父母看作是最可爱的人。所以，他们常称客人为“爸爸”、“妈妈”，这是对客人的极大尊敬。而直呼客人的名字则被视作不懂礼貌。在许多非洲国家，当地人见到男外宾叫“爸爸”，遇上女外宾称“妈妈”。中国同志到非洲后，非洲朋友不论男女老少，怀着对中国人民的友好情谊，开口一句“中国爸爸”，闭口一声“中国妈妈”。

在东非地区，这种称呼不仅用于礼仪场合，平素人们见到所有男人都叫“爸爸”，见到所有女人都称“妈妈”，并且发展到家庭成员中间也同样使用。更有趣的是，就连自己的父母也称自己的儿子为“爸爸”，称自己的女儿为“妈妈”。

奇特礼俗

有些国家人们见面时很注意右左手的区别。如马来西亚、缅甸和非洲某些地方，把左手看成是低下的，不洁净的，平时递东西都不许用左手，见面时忌用手握手。在马来西亚，男子面一边举起右手放在胸前，一边深深鞠躬。

在南也门农村，晚辈对长辈行“吻脚礼”。晚辈拜见长辈，就用双手拥抱长辈，并用嘴吻长辈的脸，然后跪下，亲吻长辈的大腿、小腿甚至脚背，表示对长辈的尊敬。

菲律宾的一些原始部落人，他们一握过手就转身向后走几步，意思是向对方表明身后没有藏刀，握手是真诚的。

在尼日利亚，朋友见面时，用大拇指先在对方手上轻轻地弹叩几下，表示敬意，然后再握手。

刚果河流域一带，朋友见面时，双方互相伸出双手，然后弯下身去吹几口气，作为见面礼。

坦桑尼亚人见面时，先拍拍自己的肚子，然后鼓掌，再相互握手。

喀麦隆西部的撒可尼拉人的礼节非常古怪，他们那儿最隆重的礼节是“蛇环礼”：客人到来，主人会将一条活蛇首尾相连，做成蛇环套在客人的脖子上，假如客人吓得扔掉蛇逃走，主人就会大怒。客人临走时，还要将蛇环取下来，再套在主人的脖子上。据说，这种蛇环礼是有来历的。很早以前，撒可尼拉人的祖先在迁居时遇到瘟疫，所有的人都死了，只有一对夫妻被一条“神蛇”缠着脖子上，居然保住了性命。从

此，他们世代把蛇套在脖子上，把它视为吉利。

南美洲圭亚那东部的依那族十分好客，但他们的礼节会使你胆颤心惊。如果你去那里作客，主人会在门前离你几十步远的地方，朝你连射四箭，箭从你头顶上一二十厘米处飞过。当地称这种礼节为“箭首”，迎客是这样，送客也如此。

人际交往的最佳准则

社会上许多人对交际感到困惑和烦恼，害怕与他人交往，这都与对交际不理解，对交往技巧及准则掌握不好有关。

美国人际关系研究权威金普琳创办了一所金普琳人际关系研究所，为世界上无数交际烦恼者提供最佳答案。下面是金普琳就人际交往提出的十条最佳准则，这些准则对人们克服交际烦恼，积极主动地走向社会，搞活家庭经济，都有一定的参考价值。

1. 要充满自信。在充满自信的状态下行动，就会受到别人的信任。你要别人喜欢你，就要让对方知道你是一个会成功，也有强烈成功意图和行动的人。充满自信而改变了做人态度的人不知有多少。“自信则人信之”，这是与人交往的一句名言。

2. 保持轻松的笑容。容易使人接近的人，毫无例外都是经常面带微笑。会心的微笑是引发友情的关键。微笑的金科玉律是：“当你微笑时，你便成熟了。”

3. 冷静的态度。“静静的回答赶走愤怒。”指的是理智驱散敌意，远离是非。如果你懂得其中的精妙之处，你就会得

到出乎意料的收获，进而能够控制别人的感情，独当一面。

4. 关心对方。众所周知，每一个人的潜意识中，都只是注目关心着自己重要的事情，因此，被人注目，就象得到了非常大的赞赏，似乎对方在告诉你，你的重要性得到了承认。这便会增进相互间的友好关系。

5. 树立起你的良好形象。如果你没有做好希望别人接受自己的方式，自己看不起自己，别人就可以把你看成懦夫。但如果你象一个伟大而有成就的人那样去行动，作为一个进取者，社会也会好生看待你的形象和价值。

6. 适当表现自己。使用“我也”的技巧，在谈话中插进自己的事，且得到对方同意。当对方所说的事情，跟你自己的事相符，你把相同的经历或经验告诉对方，对方会自然向你表示友好。赞成对方，是使对方更喜欢你的最佳方法。

7. 倾听。良好的人际关系，是靠意志相互传达而成。如果不了解对方的欲望和感情，就无法与对方看法一致，也就无法说服他了。同时你全心全意倾听了对方的谈话，你就不会变得利己或无视对方，你就会有效地接近他。

8. 向别人请教。请把这技巧运用在家中、朋友、同事、上级、部下，对方一定很高兴。如果你问：“有关这事，你的高见如何？”“这事如果是你，你怎么办？”对方因为你尊敬他，立刻和你成为朋友。

9. 学会说“感谢”。人们得到诚心诚意的感谢和称赞，谁都会觉得精神兴奋。你的“感谢”在对方未预期或不以为值得时说出来，效果更大。

10. 暗示。让别人由衷高兴地做我们希望的事或者让别

人不做我们不赞成的事,采用隐而不发委婉曲折的暗示方法,比直截了当地提出要求要高明、有效得多。

有教养的人有哪些特征

无论是开会、赴约还是作客,有教养的人从不迟到。

有教养的人从不随意打断别人的讲话。他首先要听完对方的发言,然后再去反驳或者补充对方的意见。

有教养的人尊重别人的观点,即使他不同意,也从不喊叫什么,而是陈述理由,说明不同意的理由。

无论是工作还是休息,有教养的人在与人交往时,从不强调自己的职位,从不表现出自己有优越感。

有教养的人遵守诺言,即使遇到困难也不食言。

有教养的人,在任何情况下,对妇女尤其是上年纪的老人,总是表示关心并给予照顾。

有教养的人,在别人痛苦或遇到不幸时,绝不袖手旁观,而是尽自己力量和可能给予同情。

朋友类型及应采取的态度

人生在世,谁不喜欢交朋友,谁不为“得一知己,而此生足矣”所陶醉?然而,交朋友需要慎重,需要选择,朋友的好坏,足以影响你一辈子的生活命运,。下面介绍几种朋友的类型及应采取的态度。

1. 诤友型。此类朋友最为长久可靠,值得信赖,因为他

会对你的缺点和不足毫不留情地进行剖析,帮助你加以克服,他是你生活中的一面镜子。你不该因他的直率、坦诚所恼怒。

2. 导师型。此类朋友一般教育程度和人生修养均高出你一筹,可为你指点迷津,值得你敬重。与之交往,你可以得到丰富的知识,增长人生的阅历。

3. 患难型。对于身处逆境之中的你来说,他不啻是一颗闪亮的启明星。他增强你的信心,鼓起你的勇气,慰藉你受伤的心灵。当你走出困境,迈向荣华富贵,他就象一颗流星从你身边疾飞而去。你永远也不能忘记患难之交,否则将一辈子无地自容。

4. 信息型。此类朋友也许与你没有深交,但对你大有好处。你和他互相交流信息所来的利益远非“ $1+1=2$ ”这个简单公式所能涵盖。你在生活中经常会碰到这类朋友,请不要轻易地放弃与其交往的机会。

5. 异性型。兴许物理学中的“异性相吸”原理对人类也普遍适用,你或许结交了一名或数名异性朋友,鉴于现代社会越来越趋向开放和宽容,你可以向他(她)敞开一扇心扉,交流思想,互帮互学,共行人生之路。但必须注意的是,你应当考虑周围环境的影响,应当取得各方尤其是家人的理解,尤其不要輕易挑起那敏感到情丝,不要跨越“雷池”。

6. 娱乐型。或是娴熟的舞伴;或旗鼓相当的棋牌对手;或同是球迷、同为音乐“发烧友”……你与之交往会感到非常快乐,会是一种享受。但你和你的娱乐型朋友都应当牢记,切不可过度沉溺其间,切不可“玩物丧志”。

7. 酒肉型。如果你酒量较大,以经常出席酒宴,也许会

交上一、两个这样的朋友（指单纯性酒肉朋友），他可以酒宴上和你喝喝痛快，一醉方休。此类朋友往往显得豪爽，很讲“义气”，但如果你和他仅仅只有酒席上的交往，没有其他共同的利益和志趣爱好，借用“有奶便是娘”这句俗话，你不过同他是“有酒便是友”的关系，大可不必过于认真对待。

世上的朋友类型很多，并非上述几类所能包容，且一个朋友也可能兼几种类型，你得具体情况具体分析、切忌生搬硬套。

怎样迅速获得人们好感

步入社交领域，第一印象至关重要，特别是进行商业性的交际活动，第一印象往往对生意能否谈成起着关键作用。

那么，怎样才能迅速获得人们的好感，给人留下一个良好的第一印象呢？

1. 首先，要集中你的全部注意力。美国的朗诺德博士曾说：“不论何时，在何种社交场合遇上何人，你都应在与他接触的最先四分钟里，集中你的全部注意力。”在别人谈话时，要眼光集中，认真倾听，不要交头接耳，目光游移，心不在焉，更不能随意打断别人的谈话。自己谈话时不要漫无边际地高谈阔论，不顾及他人的反应，更不能信口开河胡编瞎扯。还要注意不要过于拘谨，造成沉默冷场，要想办法引起他人谈话的兴趣，这样才会有一个良好的开端。

2. 言谈举止应彬彬有礼，显示出自己的风度的修养，不要大大咧咧，无所顾忌，也不必吞吞吐吐，畏缩不前。

3. 初次结交新朋友、新客户，要始终保持平和的态度，融洽的气氛，即使观点有分歧，也要保持平静，并认真寻找双方的共同点，使初次的交往能愉快地度过。

总之，要想方设法把自己真诚、友善、热情的信息传递给对方，给人留下一个比较完美的印象。

与人交往，注意自己形象

1. 保持外表的整洁、干净。不一味讲究华丽，追求时髦，但要适当地打扮自己。

2. 要守约。跟别人约好或答应的事，一定要守约，否则就不要答应人家。

3. 绝不能在背后议论别人，或在一个人面前说另一个人的坏话，挑弄是非。

4. 待人要亲切，要有人情味。即使面对陌生人，在微不足道的小事或细节上，也要认真以礼相待，不要自视高人一等。

5. 要有强烈的正文感，错就是错，不要见人说人话，见鬼说鬼话。

6. 做事要光明磊落，堂堂正正，不要以卑鄙、狡猾的手段去达到自己的目的。

7. 在与人交往时，应客观地、谦逊地表示自己的意见，不要固执。

8. 当别人需要你帮助时，只要不是非分的，要不加思索地答应，尽力而为。如超出了你的能力时，应直说原由。

朋友，对以上几条，不妨试一试，你会发现，这样做是大有裨益的。

自我介绍与忌讳

社交是现代生活中不可缺少的活动方式。在公共交际场所，不妨注意以下几点——因为这会给人留下令人高兴的印象。

1. 不要过分地夸张热诚，大力握手或热情地拍打对方手背的动作，可能会使对方感到诧异。

2. 不要中止别人的谈话而介绍自己，要等待适当的时机。

3. 不要态度轻浮，要尊重对方。不论男女，都希望别人对他尊重，特别是希望别人敬重他的优点和成就。因此在自我介绍时，应表现庄重。

4. 如果希望认识某一个人，要采取主动，不能等待对方注意自己。

5. 不要单求结识某一特殊人物，应该和多方面的人物打交道。

6. 如果一个以前曾经介绍过的人，显出并未记起你的姓名，也不要作出提醒式的询问。最佳的方法是直接了当地再自我介绍一次。

自我介绍礼仪

一位心理学教授提出了六点自我介绍时必须注意的态度和方式，会使你获益：

1. 必须镇定而充满自信，一般人对于自信的人，都会另眼相看。如果你有信心，对方会对你产生好感，对方的反应多数会如你所想一样。相反，如果你自己流露出畏惧和紧张，可能会使对方产生同样的反应，对你有所保留，彼此之间的沟通便有了阻隔。

2. 在公事交际场合中，如果你想认识某一个人，最好预先获得一些有关他的资料，诸如性格特长、事业背景及个人兴趣等。有了这资料，在自我介绍之后，便容易交谈，使关系融洽。

3. 表示自己渴望认识对方时要热诚。任何人都会觉得能够被人渴望结识，是一种荣幸。如果你的态度热诚，所得的反应，也会一样热烈。

4. 在作自我介绍时，应该善于用眼神去表达自己的友善、关怀及渴望沟通。

5. 在获知对方的姓名之后，不妨口头加以重复一次。因为每个人都最乐意听到自己的名字。重复他的姓名，使他有自豪感和满足感。

6. 清晰地报出自己的名字。一个嗫嚅模糊的自我介绍，会使人感到你不能把握自己。

自信的美德

自信就是相信自己。现在的社会日新月异，改革的浪潮冲击着每一个人。飞速发展的时代给每一个人提供了一个充分施展才能并且实现理想的机会。只有开拓和创造，才能与这个时代同步。这就要求每一个人都要具备自信心。

现在有些人缺乏自信心，无论在工作和学习上都不能作出有自己独特见解的判断和决定。总喜欢请教别人，询问老师。久而久之养成了一种依赖性，毫无主见，总是按他人的意见行事。他们做任何事都循规蹈矩，按部就班。遇见新事物、新问题和新现象就不能自己决定和判断。最后失去了思维、判断和推理能力，只会请教别人，按他人的决定和判断办理事情。

现代生活的发展，使每个人有更多的机会去单独完成工作。父母，老师及同事不是时刻都在身边，请教他人在某些时候已成为不可能。这就要求你自己去决断，也就要求你具备充足的自信心，

从现代生活的实际来看，只有使自己思想付诸实施，并取得成功的劳动才能算是创造性的。因此我们应多一些自信，让自己的思想和判断得以实现，首先就是要有自己的思想。

当然自信不能骄傲自大，应听取别人的意见，但必须经过自己的思考后再去做。世界上除了我们自身以外，没有一个人是可以永远依赖的。并且新的事物层出不穷，只有你自己的思想与你同在，共同迎接新的考验。

举止和教养

礼貌和教养是一种财富。在每一个家庭中，它们都象阳光一样受到欢迎。对每一个人都给予美好的祝福。

失去一切，但是仍然留有勇气、愉快、信心、自尊和品德的人，是真正高尚的人。这样的人依然富有。

有一天，美国第三任总统杰斐逊先生和他的孙子一起乘马外出。路上有一个奴隶向他们脱帽鞠躬，总统也就提帽还礼。但他的孙子不理睬这黑人。“汤姆生！”这位祖父说：“你怎么能够让一个奴隶都比你文明得多呢？”

好的教养往往给一个青年带来好的命运。布特勒先生是一个商人，有一回，他已经把商店锁好回家了，在路上，碰到一个小女孩要买 1 美分的线。他走回去，重新开了门，给小女孩取线。这件小事不知怎么传遍了全城，于是给他带来了无数的顾客。他的教养给他带来了财富。

“为什么我们的朋友总不成功？他有足够的资本，对他的行业有充分的了解，而且精明强干。”“因为他尖酸刻薄，总是怀疑他的雇员欺骗他，对他们很不尊重，结果没有人真正卖力给他工作，顾客都跑到别的商店里去了。”

维特门是哈佛大学毕业的著名律师，当被选为州议员之后，他穿着乡下人的服装，从农庄里来到了波士顿，在一家旅馆的客厅里坐下休息。这时候，他听到一群绅士淑女在议论：“呵，来了一个地道乡巴佬，我们逗逗他。”于是，他们就围了过来向他提出各种各样的怪问，企图嘲弄他。维特门

站起来说：“女士位，先生们，请允许我祝愿你们愉快和健康。在这前进的时代里，难道你们不可以变得更有教养、更聪明些吗？穿着高贵，言词如此，这是虚伪。你们仅从我的衣着看我就不免看错了人，以为我是乡巴佬。而我呢，因为同样的原因，还以为你们是绅士淑女。其实，我们都错了。”这时，有人走进来尊称维特门先生，维特门转过身来，对那伙呆若木鸡的人说：“再见了，祝你们晚安。”

法国一位事业成功的女性，对自己的朋友说到她成功的秘密，她说的很好：“只有一个原因，我喜欢用这样一个词：‘我祝愿’，我祝愿我周围的人们都幸福。”

怎样树立威信

威信不是无本之木。下列气质乃是产生威信的土壤。

诚实，正直。生性诚实，从不对自己的邪念妥协，不做亵渎自己道德观的事情。

有生活目标。把握自己的生活目标，无论是时间还是精力，都要优先施予这一既定的目标。

精力充沛。从不在模棱两可中浪费自己的精力。你的自信心应该减少你内心的冲突。通过做你认为应该做和乐意做的事情，你会始终保持充沛精力。因而你总是朝气蓬勃，乐观豁达。

具有榜样的力量。善于用自己的言行影响来控制别人。面对喧闹的听众，你决不声嘶力竭地叫喊；相反，你应一声不响，微笑着看着他们。说来也怪，会场上马上鸦雀无声。

爱自己，爱他人。要自尊自爱，也要尊敬别人。要将自己的得失与集体的得失紧紧地联系在一起，不要浪费精力去维护那脱离集体的恍惚不定的“自我”。

自信心强。自信心产生于对自己的充分了解。你应准确地估计自己，充分相信自己，这样你内心时时刻刻都很充实，每时每刻都有召之即来的强大的精神力量。

与人交谈的艺术

与人交谈，是一项有意义的交际活动。通过交谈，可以交流思想，沟通感情，加深友谊，增强团结，促进工作，激励斗志，增长知识，开阔眼界，陶冶情操，愉悦心灵。生动活泼，轻松愉快，情趣横溢，健康有益的交谈，不仅可以达到上述目的，而且还给以莫大的精神享受；而枯燥乏味，单调无聊，死气沉沉的谈话，只能是浪费时间，令人厌烦。那么，如何才能使交谈顺利进行，圆满成功？这就要了解交谈中的艺术。

交谈，是一种有来有往，相互交流思想感情的双边或多边活动。参与谈话的人，不但要“听”，而且还要“讲”。听人说话，要做到聚精会神，心领神会，切不可漫不经心，与此同时，还要作出积极反应，有什么想法和感受，通过点头、微笑、手势、体态等不同方式随时表露出来；不要消极活动，呆头呆脑，无动于衷。

密切注视谈话进行的情况，要把注意力始终集中在正谈论的东西上。只要头脑清醒、目光敏锐，只要跟上谈话的

“节拍”，就不会出现那种对方需要你作答，而你却未听见的尴尬局面。

不要打断别人的发言，要让人家尽情地讲，你要恭恭敬敬地听。即使你不同意人家的看法，也不可匆忙打断他，要等他讲完再阐明你的意见。要善于听讲，要分析话中之音，做到既明白对方谈话何时达到高潮，又知道对方言谈何时接近尾声。这样，你的发言才能适时，稳妥，而无需打乱别人谈话，影响他人思路。

全神贯注地听，仅是交谈中的一个方面。在某种意义上说得更为重要。谈的方式多种多样，你可采用任何一种：直截了当地陈述事实，提出问题，发表看法；委婉地表示不同意见，进行评论。这些方式都能使谈话顺利进行。

谈，如同听一样，也需要机敏。只有头脑敏锐，才能紧紧扣住话题。比如，当话题几分钟以前已由乒乓球赛转到篮球赛，如果你再谈乒乓球赛，显然是跟不上谈话节拍；当大家正兴致勃勃地谈论篮球赛，假若你把排球赛也塞进来，显然是不识“火候”；当大家正评论球类比赛，你却谈起飞机、大炮一类风马牛不相干的事情，会使谈话扫兴。

十种不好的交谈方式

与人交谈时，应注意您的方式，下面几种坏习惯会破坏人们之间的交谈。

1. 打断他人的谈话或抢接别人的话头，扰乱人们的思路。

2. 忽略了使用解释与概括的方法，使对方一时难以领会你的意图。

3. 由于自己注意力的分散，迫使别人再次重复谈过的问题。

4. 象倾泻炮弹般地连续发问，让人觉得你过分热心和要求太高，以至难以应付。

5. 对待他人的提问，漫不经心，言谈空洞，使人感到你不愿为对方的困难助一臂之力。

6. 随便解释某种现象，轻率地下断语，借以表现自己是内行。

7. 避实就虚，含而不露，让人迷惑不解。

8. 不知适当地强调某些与主题风马牛不相及的细枝末节，会使人厌倦；同时，对旁人过多的人身攻击也会使旁听者感到窘迫。

9. 当别人对某话题兴趣不减之时，你却感到不耐烦，立即将话题转移到自己感兴趣的方面去。

10. 将正确的观点、中肯的劝告佯称为是错误的和不适当的，使对方怀疑你话中有戏弄之意。

“讨厌”的问题

没有人喜欢讨厌的人，但很少有令人厌烦的人自知其短。这种人常以自我为中心，好表现自己，并喜欢强加于人。下面的一些问题请你试答。如果你回答“是”的居多，就要注意改进一下了。

1. 在匆忙的路上，别人向你打招呼：“你好啊！”你会停下脚步，详细告诉他们吗？
2. 你是否喜欢独占谈话时的话题？
3. 不管别人有没有要求，你都自动提出你的建议，告诉他应当如何做？
4. 当他在融洽地交谈时，你是否会贸然出现？
5. 你讲的故事或轶事往往又长又复杂，别人需要耐心去听？
6. 经常津津有味地与你朋友谈起一些他们不认识的人？
7. 当别人交谈时，你是否会打断他们的谈话内容？
8. 你觉得自己讲的故事要比别人讲给你听的来得有趣？
9. 你使你朋友固守其诺言，常问他：“你记得否……”或“你忘了吗……”如果他们忘记了，你便坚持说他们一定记得？
10. 坚持要朋友阅读你认为有趣的或值得一读的东西？
11. 有时会与朋友谈论一些他们不感兴趣的话题，只因为这些话题能引起你的兴趣？
12. 打电话时说个没完，让其他人在一旁等得着急？
13. 把自己喜欢的画片挂在大办公室墙的当中？
14. 在打桥牌或玩类似的游戏时，喜欢把牌散开再合起来，不停的反复着？
15. 经常发现朋友的短处，要求他们去改进？
16. 当别人谈到你不喜欢的话题时，你就不说话了？
17. 对自己种种不如意的事情，总喜欢找别人“诉苦”？
18. 你常让孩子们坐下，听你给他们唱歌吗？

怎样和名人交往

崇敬名人就是崇尚知识，崇尚专家，是追求进步的一种社会现象。那么，怎样和自己崇拜的名人们交往呢？

第一，要有“精诚所至，金石为开”的信心。许多青年对自己崇拜的名人佩服至极，很想结交，但自卑胆怯，总怕名人不理睬。其实，所有名人的知名度全凭着崇拜者的多少来决定。所以，一般来说，名人们对于自己的崇拜者是很客气、很欢迎、很感激的。如果想结交你所崇拜的名人，就不要害怕他们，而要有“精诚所至，金石为开”的信心。比如，可以写信请教。因为写信很简便，名人又保证能收到。当然，你的信没有真情实感，不是无病呻吟，就是无理要求，那当然打动不了名人。如果你的信有独特的地方，提的问题新鲜，提的要求合理，又能引起名人的兴趣，那肯定会得到满意的回答。也可以托人介绍去结识名人，或者到有名人参加的社交场合去接近他们，结识他们，甚至可以慕名而访，俗话说：“心诚则灵”，只要诚心诚意，总有一天能得到名人的理解和青睐的。

第二，要有落落大方的态度。跟名人打交道，不要拘谨，也不要太直太露，举止言谈，要落落大方，不要给从以谄媚、讨好的感觉。交谈前，一定要对你所崇拜的名人、明星所从事的职业、专长有一定的了解。交谈中，你的真知灼见会使名人、明星刮目相待，甚至引为知己、至交。初次交谈时间不要过长，切忌卖弄说外行话。如果第一次给人留下了好印

象，就为今后打交道打下良好的基础。

第三，要注意互相尊重。名人与你一样，都是一个人，都有自己的人格、尊严。因此，互相尊重是十分重要的。对于名人来说，切不可因自己名噪一时而瞧不起普通人，甚至用高傲的态度对待向自己表示友好的群众。作为普通人，要理解名人的难处，不要因为你写信、求见，受了名人的冷遇就横加指责，大肆嘲弄。要知道，一个名人的社交机会太多，崇拜者也多，因此有可能顾不过来，可能造成某种失误、失言。如果能体谅，支持他们，甚至真心诚意地批评帮助他们，名人也会感激不尽的，甚至会跟你结为知己、至交。

第四，要敢于保护“出头鸟”。凡名人、明星，都属出类拔萃之辈，常被人称之为“出头鸟”。那么，我们该如何对待这些有名的“出头鸟”呢？是“枪打”还是“保护”呢？我们对于有成就的名人、明星之类的“出头鸟”，不要求全责备，不要妒嫉，不要多心，更不要“枪打”。要理解，要支持，要“保护”。即使真正错了，也应该进行诚恳的批评、耐心的帮助，不要无限上纲，一棍子打死。要知道，一个民族一个国家，如果没有一批又一批不断产生的各行各业的“出头鸟”，便会成为一个无声无息的民族和国家。那么，这个民族，这个国家也就不会有多大希望了。所以，作为普通人，作为一个爱国的公民，都应当崇敬名人，学习名人，保护名人，争当名人。

社交场如何当好配角

在许多社交场合里，你都不是主角，怎样表现才能既得体又能获得大家的好感呢？总的原则是落落大方，知情识趣，善解人意，不喧宾夺主，具体应注意以下几方面：

言谈。不要高谈阔论或大声说笑，把大家的注意力都吸引到你这里来，这样会使主角人物感到不悦。你可以适当地与人交谈，态度要谦逊，语气要轻柔。不要东家长西家短地背后议论别人的事。

穿着。穿着打扮，要大方优雅，清洁整齐，要体现自己的气质，风度。但要注意服装款式不可太过夸张，打扮不可太离奇，以免出现抢尽风头，使主人黯然失色的情况。

对周围人的态度。要和蔼可亲，显出自己的友善，对旁人要微笑相迎，或适当地交谈几句。对自己熟悉的人要主动上前握手问候，而对不太熟悉的人，只能在适当地时机与其点头示意或握手示意，也可以通过旁人的介绍与其交谈，须注意不要贸然地去找他说话，以免别人一下子记不起你是谁而自讨没趣。

用餐。在餐桌上，需等主人招呼起筷时才起筷。进餐过程中可以同自己座位左右的浅谈几句，不要隔着桌子与对面的人或与邻桌的人大声交谈。敬酒也要注意礼节，可先敬主人或年龄较大的人，人家敬你也应当适当回敬。但须注意不要强迫敬别人的酒，硬要别人一口喝干，自己也不可喝得酩酊大醉。

行走。：在一群人行走时，除非主人主动和你边走边谈，你应自觉走在稍后的位置，以免妨碍主角人物的谈话。如遇到道路或楼道狭窄，你可先让别人走过，千万不要从别人身旁硬挤过去。你如能做到上述几点，就会在社交场合给人留下良好的印象。

怎样交异性朋友

首先，结交异性朋友必须解决观念问题。社会交往的方式从很大程度上反映了社会的现代化程度。在传统社会里，异性之间的自然交往是人们最敏感的问题之一，似乎男女之间的交往只有通过中间媒介才是正当的交往，这是一种封闭式的交往方式。在现代社会里，青年男女如果还要依靠中间媒介来形成交往，则认为是保守和无能，这反映的是一种开放式的社会交往方式。青年男女只有采用开放式的交往方式，才有可能真正主动地、自然地、广泛地去结交异性朋友。

结交异性朋友必须克服心理障碍。在青春期，由全性意识的觉醒，青年男女对异性具有本能的向往，这对青年男女的交往有积极的一面，同时也有消极的一面。积极的因素表现在青年男女都希望去结交异性朋友的过程中有更多关于异性的心理、性格、情感等方面的体验，而消极的因素表现在男女往往很难把结交异性朋友与选择对象区别开来。一开始就以婚姻为目的去结交异性朋友，就必然使这种交往变得拘谨和庸俗，从而，人为地筑起一道心理屏障，妨碍正常的交往。

结交异性朋友，一般来说，没有适当的气氛和任何理由与陌生的异性交往是不太礼貌的。当然，联谊活动是结交异性朋友的较好场所，在舞会上可以邀请异性朋友同舞同歌；在运动场上可以邀请异性朋友一起打球，在公园里可以邀请异性朋友同划一条船，同做一个游戏……经过简单的自我介绍，话题一打开，彼此就认识了。有时候在一般的公共场所可以创造一些条件结交异性朋友。比如在公共汽车上可以主动给异性朋友让座。在电影院里帮身边的异性朋友擦座椅，在图书馆里向同座的异性朋友请教问题，在游览的途中给异性朋友当义务向导等等。一个善于交往的人，几乎在任何场合下都可以得体地与陌生人攀谈，而一个不善于交往的人甚至任何时候都觉得是孤独的。

结交异性朋友还必须掌握一定的交往分寸。异性之间的交往毕竟有别于同性之间的交往，要理解和尊重对方的生理、心理特点。语言切忌精鲁，更要有随意的肉体接触，行为的失态往往会断送异性间的交往。别外还需要注意不要被异性的外表迷惑而受骗上当。

怎样避免发生冲突

日常工作中容易发生争执，有时搞得不欢而散甚至使双方结下芥蒂。最好的办法，还是尽量避免它。

据心理学家分析，争吵者往往犯三个错误：第一，没有明确清楚地说明自己的想法，含糊，不坦白；第二，措辞激烈、专断，没有商量余地；第三，不愿以尊重态度聆听对方

的意见。又有一个调查说明，在承认自己容易与人争吵的人中，绝大多数说自己个性太强，也就是不善于克制自己。

同志之间有了不同看法，最好以商量的口气提出自己的意见和建议，语言的得体是十分重要的。应该尽量避免用“你从来也不怎么样……”、“你总是弄不好……”、“你根本不懂”这类绝对否定人的消极措辞。每个人都有自尊心，伤害了他人的自尊心，必然会引起对方反感。即使是对错误的意见或事情提出看法，也切忌嘲笑。幽默的语言能使人在笑声中思考，而嘲笑使人感到含着恶意，这是很伤人的。真诚、坦白地说明自己的想法和要求，让人觉得你是希望得到合作而不是在挑人的毛病。同时，要学会听，耐心、留神听对方的意见，从中发现合理的成分并及时给予赞扬或同意。这不仅能使对方产生积极的心理反映，也给自己带来思考的机会。如果双方个性修养、思想水平及文化修养都比较高的话，做到这些并非难事。

如果遇到一位不合作的人，首先要冷静，不要让自己也成为不能合作的人，宽容忍让可能一时觉得委屈，但这不仅表现你的修养，也能使对方在你的冷静态度下平静下来。当时不能取得一致的意见，不妨把事情搁一搁，认真考虑之后，或许大家能共同找到解决问题的好办法。善于理解、体谅别人在特殊情况下的心理，情绪是一种较高的修养。有的人人生性敏感，有的人恰恰遇到不顺心的事没处发泄怒气，也许对方正生病，这些都可能是造成态度、情绪反常或过激的原因。对此予以充分谅解，会得到相应的回报。

心胸开阔是非常重要的，谁能没有一点言谈上的失误和

过错，别人无意间造成的过错应充分谅解，不必计较无关大局的小事情。法国的布鲁依尔说过：“两个都不原谅对方细小过错的人不可能成为老朋友。”如果以老朋友的态度进行合作，许多冲突是可以避免的。

“人能成全他人，也能毁弃他人，互相帮助能使入奋发向上；互相抱怨会使人退缩不前。”只要想到为了共同的崇高事业，相互帮助，相互谅解，冲突是完全可以缓解和避免的。

学会赞美别人

赞美人并不是一件容易的事。适当的赞美之声，恰如人际关系中的润滑剂，能使你与他人的关系融洽和谐，心境美好；而肉麻的恭维话，却令人对你心生轻蔑。

在人和人的交往中，适当地赞美对方，总是能够创造出一种热情友好、积极恳切的交往气氛。这是因为，赢得别人对自己的赞许，是人类一种本能的需要，人们正是在别人的赞美声中认识自己存在价值的。

其次，赞美能促使对方形成良好的行为规范，有利于相互交往向积极肯定的方向发展。英国前首相邱吉尔说过：“你想要人家有这样的优点，那你就这么地赞美他吧。”

再有，适当地赞美对方，能够很自然地赢得对方同样友好的回报。有的人总是抱怨别人不热情、不友好，其实应该反省一下自己。一个热情友好的赞许，总能换取对方同样的态度，从而为相互沟通开亮绿灯。

在人际沟通中，如果你能满足别人人性中的渴求，懂得

赞许，那么你将成为一个有同情心，有理解力、有吸引力的人。

学会宽恕

被人曲解和伤害，本能的反应就是报复。报复虽能发泄怒气、减轻心中的负荷而痛快一时，但永远不能平息伤痛，甚至会激化矛盾，步入“冤怨相报何时了”的境地。要避免误入“歧途”或走出困境，只有一条路——宽恕。

宽恕包含着温柔和友爱，显示了气度和力量。宽恕会使你“大肚能容天下难容之事”，不计较个人的恩怨得失，把友谊看得更有价值，把自己塑造得比较完善。

宽恕需要勇气，需要爱心，需要付出，需要奉献，如果不能宽恕别人，就不可能从别人那里获得宽恕。所以要允许别人犯错误，给别人机会和时间改正错误。有人认为宽恕是姑息错误，是弱者的表现。恰恰相反，宽恕是爱心和坚强的展示，只有弱者才吝惜宽恕。

历史上有两则有名的“宽恕”的故事。一则是楚庄王，一次他夜宴群臣，殿上的蜡烛忽然熄灭。这时有人暗中牵王后的衣服，王后怒而扯下他的冠缨，并要求庄王查办。楚庄王没有这样做，而是命令大家都扯下冠缨尽情欢乐。后来吴兵攻楚，有一人抗击敌人特别英勇，庄王问之，他说：“臣，先殿上绝缨者也。”另一则是毛主席，1942年8月，陕甘宁边区政府礼堂正开征粮会议，一声雷响，延川县长触电而死。这件事传出后，有的群众说：为什么雷没有劈毛主席？原来边

区政府征粮任务重，群众有意见，便借雷劈一事发泄不满。毛主席知道原委后并不追查骂自己的人，而是指示有关部门减征了公粮。这件事使党群关系更加亲近，毛主席的威信更加提高了。这两个故事的主人都不是弱者，他们没有惩办犯错误者，而是宽恕了对方。宽恕没有使他们丧失威望和尊严，而使他们显得更加高尚和伟大。

更重要的欣赏

有人说：“人与人之间最主要的是理解”。我却说：“更重要的是欣赏。”理解使人际关系宽松，欣赏使人际关系和谐，而和谐就是美。

常听某位男士说：他看不上女人头脑简单。还有人说：他受不了女人的冰冷。其实是他们不会欣赏罢了。小溪也简单，它晶莹透彻，一针见底，不知忧愁，永远唱着欢乐的歌。雪山更冰冷，但它是水的结晶，通体洁白，容不得半点虚伪和怯弱，没有一点矫揉和媚态，太阳在它的反射下更加耀眼。

初为领导，我也有一番大改大革的冲动，似乎遗留下来的都是恶习。直到现在，我才学会了欣赏——欣赏我的每一位同志。我欣赏热情、直率，也欣赏冷静、谨慎；还欣赏固执、坦诚、毫不提防。

理解需要智慧，欣赏只需要一颗爱心。人间的事有千千万万，世上的人有万万千，只要存在，就有存在的价值，不一定要全部理解，也不可能全部理解。

不是吗？如果你能欣赏秋菊的清瘦，玫瑰的浓郁，百合

的高洁，玉兰的清幽，不必问为什么，只要欣赏就会感到酷暑中忽然到来的甜蜜又沁人的清凉。

如果你能欣赏成功时的平淡，失败时的泰然，那么是非成败就化作一江春水，荡起你的双桨我的小船，载起我们共同的理想、欢乐和悲哀。

闭一只眼看朋友

一个人要赢得友谊，就要多看到对方的优点和长处。其实，每一个人都有长处，问题是在于发现。比如某人事业上很有才气，但生活处世能力却很差，那么，如果择其长处学习，你就会和对方建立友谊，相处和睦。相反，要求对方什么都好，那么，最终是你失去友谊和失去朋友。比如你的朋友过去曾失足过，或者至今有某些缺点，你与他相处，不妨回避对方的伤疤，忘记他的过去，尊重他的今天，寄希望于他的明天，那么，你交朋友的视野就更为宽广，决不会因斤斤计较着某个朋友的过去而与对方不能相处。又比如，某人从前曾冒犯你，或做了对不起你的某件事，如他已认识了，你也不妨闭上一只眼，让昨日的误会与冲突随岁月而流逝。

世界上本来就没有完美无缺的人，如果你睁大双眼看对方，总可以发现对方有许多弱点，如以这种尺度去寻找朋友，你就会对生活充满了失望。你的过分挑剔以及过分苛求，最终可能使你连一个朋友也找不到，或者说你的朋友，因为你过分睁大双眼，而对你敬而远之，远而避之，直至退避三舍。每个人在生活中，总会遇到挫折，从挫折中经受失败的考验，

从幼稚走向成熟，从认识弱点走向克服弱点。那么，我们完全不必要把对方的过去洞察得完全透明化，你只要认为对方是一个真诚的人，即使他有某些与你格格不入的嗜好或其它经历上所没有的东西，你也不必大加追究。睁一只眼，即是多看到对方的长处。闭一只眼，即是少看到对方的弱点。唯有如此，你才能永远保持处世的乐趣。

拒绝的艺术

在生活中人们往往碰到这样的情况：你正要急着出门或正在紧张的工作，一好友翩然而至，坐下来与你海侃神聊；你明明难以办到的某件事情，偏偏有亲友恳请你去帮忙办理；你很不情愿参加某类聚会或宴请，可就是难以摆脱热情的邀请，……

面对上述种种情况，你应当学会拒绝的艺术，方可恰如其分地拒绝对方，不致伤了和气。

这里介绍一些拒绝的要领和方法，供你参考。

1. 冲破“不好意思”的心理障碍。许多人欲拒绝对方，却总会产生“不好意思”的负疚感，结果形成了一种矛盾心理。这种心理造成了你吞吞吐吐，欲说又咽，欲拒还迎的态度，致使你有时不得不依从对方，即使拒绝对方，也会使人认为你不够诚心，不够朋友。要学会拒绝的技巧，首先要冲这一心理障碍，不必因拒绝了某一件事就心中不安，须知你没有对任何一件事都“来者不拒”的能耐和义务。只要拒绝得有理、有节，就要大方、坦然地表示拒绝的态度，这反

倒容易得到对方的谅解。

2. 诚恳地说明拒绝的理由。光表明拒绝的态度，在大多数情况下是不够的，因为这容易使对方产生积怨。所以，要尽可能地、态度诚恳地说明你拒绝的理由，如“现在没有时间”，“已经不分管那方面的事了”等等。必须注意的是，你的理由一定要真实可信，千万不要随意编造虚假的理由，否则，对方一旦发觉你在撒谎，会感到自尊心受到伤害，从而影响你们之间的友谊。说明理由后，要表示歉意，请对方谅解。

3. 婉转地表述拒绝之意。对待那些自尊心强、反应敏感，或对你恩惠不浅的人，直接地说出拒绝的话来，往往使对方“下不了台”。这时你可以设法婉转地表述拒绝的理由，而不要直接地说出拒绝的话来，对方会从你的暗示中体会到你的拒绝之意，作出相应的反应。当然，你的暗示必须含义明确，并婉转地发出清晰的拒绝信号，使对方易于觉察。

4. 采取巧妙的应对方法。拒绝他人，应当因人因事因时而异，采取巧妙的应对方法。比如对方确有为难之处，求助于你，你却无力承担或不便插手，就可以设身处地，为对方作参谋，提示其解决途径，对方认为你说得在理，对你的拒绝也就不会在意了。又如对待不大讲道理的纠缠，你可以采取“王顾左右而言他”及“答非所问”的方法，或者干脆埋头于自己的事，冷待对方，实在无奈，还可采用“金蝉脱壳”之术，一走了之，这都可使对方知趣地退出。

道歉的艺术

人孰无过，所以我们人人都应该学会道歉，衷心道歉不但可以弥补破裂了的关系，而且还可以增进感情。

道歉的方式各种各样，最常见和需注意的有以下几点：

1. 如果你觉得道歉的话说不出口，可以用别的方式来代替。一束鲜花能使前嫌冰释；把一件小礼物放在对方的餐桌上或枕头底，可以表明悔意，以示爱念不渝；大家不交谈，触摸也可传情达意，这就是所谓的“此时无声胜有声”。

2. 切记道歉并非耻辱，而是真挚和诚恳的表现。大人物有时也道歉。邱吉尔起初对杜鲁门的印象很坏，但后来他告诉杜鲁门说以前低估了他，这是以赞誉的方式表示歉意。

3. 应该道歉的时候，就马上道歉，越耽搁就越难启齿，有时甚至追悔莫及，假如你认为有人得罪了你，而对方没有致歉，那你应该冷静，不要闷闷不乐，更不要生气，也许对方正为如何道歉而不好过呢。

4. 你如果没有错，就不要为了息事宁人而认错。这种做法，对任何人都没好处。同时你要分清深感遗憾和必须道歉这两者的区别。有些事你可以表示遗憾，但不必道歉。

临别赠言的八种类型

古人说：赠人以言，重于珠玉。临别之际，互相赠言，这是比礼物更高尚、比送行更深邃、比热泪更珍贵的一举，其

内涵和意义妙不可言。

勉励激奋型。这种赠言，以鼓励对方不懈进取为主旋律，通过含有人生哲理的名言或凡言，意在燃起对方或双方对未来火一般的热情和搏击。激情洋溢、哲理深邃、言语亢奋是这类赠言的特征，是赠言中的“常见式”。

如：“愿我们成为祖国蓝天上闪烁的繁星，在各自的岗位上发出耀眼的光。”

“这世界一片浩瀚，感谢上帝赐予你坚强的心灵，在命运的大海上，要做自己灵魂的船长。”

祝愿期望型。祝愿式的赠言，是以表达对对方的美好祝愿和真诚期望为特征的，而且所愿同对方的所慕所求相吻合，既透出你对对方的了解，又蕴含绵绵的情意。

如：“我们不常有新年，却常常拥有新的一天，愿你每一年每一天都充满幸福与喜悦，一份浓浓的幸福陪伴你，一份宁静的喜悦悄悄地带给你。”

“只要你生活得比我好！”

“但愿未来是一个完整的圆，得到你所希望的一切！”

特征勾画型。这种赠言，以其人的特征、个性作为落笔的“潜影”，并通过有意义的点拨、渲染、造化，形成一种氛围，并具有自己的特色，使人看了形象深刻。

如：“你身材魁梧，可你的宰相肚皮让人自由穿行，更觉得高大了。”

“你的眼球比眼白大，让我好细看，怪不得你比我看得深、看得远，羡慕你啊——大眼珠。”

追记强化型。这种赠言，对某一个特定场面“定格”，或

予以记述，或予以评价，或予以抒情，能平添不少印象深刻的“痕迹”，使双方的关系由此进一步得到强化。

如：“相聚于一场闹剧以后，分手在一幕壮剧之前。”

“那一次在窗前，只有我和你面对面……”从不尽的思绪中拉出一个特景，把俩人的说不清的“关系”打上一个谜的结，耐人琢磨，只有彼此知晓。

对比渲染型。这种赠言有强烈的鲜明度，印象深刻，甚至可以表现炽热的情感。

如：“最恨的是你，因为你是我学习上竞争的‘敌人’；最爱的也是你，因为你是我成长中作鉴的友人。今日一别，犹如太宗之魏征，茫茫天涯，叫我到何处去寻找我最爱的‘敌人’。”

职业祝福型。这种赠言，以对方现有或将来的职业为“对象”，将一腔深情和希望浓缩在体贴的祝福之中，使对方对理想的工作表现出信心，对自己的爱好坚定信念，语气诚恳。

如：“愿你永远有一颗纯洁、善良的童贞之心。”

警句寓意型。这种赠言，用自己喜欢的名言、格言，尤其是自制的“特产”——凡言来赠予对方，不仅扣人心弦，而且催人思索，意义深远，是一种“大众菜”。

如：“过多的欢乐会失去更多的锻炼机会，过多的痛苦也会吞没一个人的信心，唯一的选择是把握自己求得平衡。”

“生活的道路揉进了酸甜苦辣，在你面前敞开的大道有千万条，朋友，你如何去开辟这广阔的道路；生活的花环充满着七色花瓣的芳香，闪耀着五彩缤纷的色泽，朋友，你如何

去选择这多变的色彩？”

“人生有一道难题，那就如何一寸光阴等于一寸生命，你能破译吗？”

含蓄省略型。赠言是两人心底的交流，有时无需长篇大论，也无需一览无余，便能达成一种默契。或叫“心灵的契约”。这种赠言，简洁到无法再省略，又省略到无法再言表，而个中的内涵则大大深化，大有“心有灵犀一点通”之妙。这种赠言，讲究对应的照应，讲究角度的巧妙，言短意赅。

“玫瑰有刺手勿碰。”赠者虽未挑明“玫瑰”实指何事何人何物，但对方肯定会心领神会，得到启示。这种不明说效果同直说一样，但更艺术些。

“忘不了。”三个字，字字让人猜思。

“……。”恰“言有尽而意无穷”“此情尽在不言中”。“说是不说，不说是说”。大有“禅宗”的风韵。

言语交际三原则

言语是交际的重要手段。如何发挥言语在交际中的功能，心理学家认为需注意以下三原则：

合作原则。1. 数量次则：尽量提供对方以所需的信息，但不提供超过所需的信息。

2. 质量次则：努力使话语真实。

3. 关系次则：努力使话语和正在进行的会话有关系。

4. 方式次则：努力使话语清楚，昼避免含混不清。

礼貌原则。1. 策略次则：尽量少表示有损他人的意见或

态度；尽量表示使他人受益的意见或态度。

2. 慷慨次则：尽量减少对自己的益处；尽量扩大自己付出的代价。

3. 赞扬次则：尽量少贬损他人，尽量多称赞他人。

4. 一致次则：尽量减少与他人的不一致性；尽量增加一致性。

5. 同情次则：说量减少对他人的厌恶；尽量扩大对他人的同情。

现实原则。在人们的言语交际过程中，如果不顾现实情况而随便断章取义，那么有许多话语可以有两种甚至更多的解释，其中除说话人愿意以外的各种解释都是不现实的，甚至是荒唐的。说话只期望听话人相信他所谈到的事实、情况、状态等都是可以理解的，合乎常理的。这种原则便是“现实原则”。

邻里交往的艺术

根据社交学理论，凡是语言符号和非语言符号（目光、手势、动作、表情等）被两个以上的人所共享和理解的过程就是社交。如果有人轻视邻里社交艺术，则实在不够明智！相反，需要的倒是匠心独运。有人曾作过计算，如果一个人 60 岁退休，80 岁寿终，那么他一生中约有 $\frac{1}{5}$ 的时间是在邻里社交中度过的。 $\frac{1}{5}$ 的人生难道不值得认真对待吗？而且它有别于其它社交生活，有自己独特的社交内容和社交方式。

俗话说，“邻居好、赛金宝”；“远亲不如近邻”。邻里关

系搞得好，融洽的感情会滋润您健康的心理，也等于为自己增添了“左右手”，遇到困难时就能得到邻居的帮助，而且有助于社会的安定团结和精神文明建设。否则，唇枪舌战，反目为仇，甚至闹得“鸡犬不得安宁”，这对人对社会都有害而无利。那么，该怎么做才好呢？总起来说，必须做到“五要”，“五不要”

五要。一要适度。邻里串门太频繁，会打扰人家的正常生活秩序。人家正忙着“自家事”，你却破门而入，而人家又不好意思打发你走，岂不尴尬？

二要适时。邻里串门要选择适当时间，每个家庭有进要处理“私房”事，有时丈夫不在或妻子不在……每逢这些时间就要慎重行事、有礼有节。

三要互助。邻里之间要互帮互助，邻里的事情当成自己的事，邻居的困难当成自己的困难。特别是年轻人，对老年或病残者孤身汉更应主动关心、体贴、帮助。

四要谦让。邻里在一起住长了，由于种种客观原因，总免不了发生点小矛盾，这就要双方互相谦让，让大事化小，小事化了，这样就会相敬如宾，“亲如一家”。

五要大方。邻里之间要大方一些，特别是在几分钱的水费、电费等问题上。鸡毛蒜皮小事处理不当会引起大矛盾，这就要双方都要宽宏大量。

五不要。一不要“干涉内政”。俗话说“清官难断家务事”。因此，邻里关系再好，对于邻居的家庭内部事务，也不可妄加评论。对于邻居家的婆媳、夫妻、父子的关系，切不可乱表态，评头品足。加剧人家之间的矛盾。最好是善言相

劝，息事宁人。

二不要包打听。你到人家里去，不要对里里外外的什么事情都感兴趣，问这问那，刨根寻底，象查户口似的，那样会讨人嫌，引起反感。

三不要搬弄是非。邻里交谈不可讲张家长、李家短，不可传播道听途说的闲言碎语，不可看到邻家来了异性朋友就风言风语，不可因别人家打扮得漂亮些就说三道四。

四不要说大话。邻里相求，能办到的事就尽力去办，办不到的事就别乱吹。答应人家而未果，就失掉信用。如果借钱善忘，也会引起别人的反感。

五不要“以邻为壑”，“以邻为壑”形容那些只顾自己利益，把困难和灾祸嫁给邻人的人。我们不能这样做。垃圾、污水切忌往人家门口倒，自己住房紧张也不能独占公有面积，损害他人的利益。

家庭的合格成员的标准

目前我国无论是农村还是城市，家庭结构类型主要有两种：一是由父母与未婚子女组成的核心家庭；二是由祖父母、父母子女三代人组成的主干家庭。由此分析处理家庭人际关系的主要难点集中在夫妻关系、父母与子女的关系及婆媳关系这三种关系上。要成为家庭的合格成员。就要善于处理好这些关系。下面围绕上述三种关系分别介绍一些要点：

丈夫。①改掉生活中的不良习惯，学会科学地生活；关心家庭的每一个成员，主动分担一些家务；②有强烈的事业

心，不断提高文化素质和自身修养；③不要大男子主义，但要有男人的阳刚气质；④对妻子体贴爱护，同时要有一点幽默感。

妻子。①照顾好双方老人，对哪一方都不要冷淡；②精神不要过早衰老，不要因为操持家务而放弃对事业，对新知识的追求；③不要使自己的梳妆打扮过早陷于疲沓，要保持一点少女的浪漫情调，以衬托自己成熟的风韵；④遇事要有自己的主见，切忌凡事依赖丈夫；⑤改掉“嘴碎”的习惯，不要得理不让人，以免过份刺伤丈夫的自尊心；⑥关心丈夫的工作、生活，理解丈夫的个人爱好，对丈夫适当的娱乐、交往给予方便，同时要督促丈夫纠正不良习惯。

父母。①关心、爱护子女，切实照顾好未成年子女的生活；②要有效地教育好子女，注意教育方法，既要有严格要求，又不可期望过高，过份苛刻；③注意自己的行为举止对子女的影响，“身教重于言教”；④平等地对待子女，做孩子的知心朋友。

子女。①关心和照顾好父母生活起居，尽到自己的义务；②要搞好“精神赡养”，使老年人精神上得到安慰；③尊重父母的生活习惯和消费方式，同时适当地把更新、更科学的消费方式介绍给父母，供父母参考选择；④努力在工作和学习上取得好的业绩，以不辜负父母的期望，这是对父母最好的报答。

婆母。①要象对待自己的女子一样对待媳妇；②尊重媳妇的生活选择，多想想年轻人有知识，接受新事物快，见“怪”也就不“怪”了；③主动帮助媳妇操持家务和管教小孩，

为媳妇做好本职工作，助一臂之力；④在儿子和媳妇发生矛盾时，不要偏袒一方，火上加油，而要分析具体的原因，对症下药，促使双方尽快和好。

媳妇。①要象孝敬自己的父母一样孝敬公婆；②尊重老人的生活习惯，谅解老人一时的固执，容忍老人的唠叨话；③尽可能多干些家务事，减轻婆婆的家务负担；④细心观察老人的消费需求，适时地购买一些老人喜欢的物品送给老人。

怎样调适家庭人际关系

家庭，是以婚姻为基础，以血缘为纽带，全体成员共同生活，共同消费的感情集体。家庭成员之间，有着相互依托、相互制约、相互影响的密切关系。家庭人际关系的好坏，直接影响到家庭的稳定和家庭经济和建设。调适家庭人际关系要做到以下几点：

1. 要努力建立共同的理想的目标。家庭作为一个统一体，所有成员都应有共同的理想、目标；在政治上要求上进，在经济上齐心致富，在社会上遵纪守法，讲文明礼貌，在生活上相互体贴、互相照顾。只有理想、目标一致，才可能防止出现“各吹各的号，各唱各的调”的分崩离析的局面。当然在理想、目标一致的前提下，也应允许每个成员有自己的志趣爱好，这更使家庭生活显出生机和活力。

2. 在工作和学业有相互理解，相互支持。健康的家庭环境，应该保证每位成员都能以大部分精力投身于工作事学业，并取得一定的成就。为事业奋斗，必然给家庭生活带来一定

的影响，这就尤其需要家庭成员相互理解，相互支持在事业与家庭生活发生矛盾时，一般要以事业为重。在家务劳动方面，各成员都要尽可能主动地分担一部分，这样才能使家庭生活更为和谐。

3. 家庭成员之间的关系力求平等和睦。提倡互相尊重人格，平等相待，互谅互让，家庭要有一种宽松、自由的气氛。有事大家一起商量，人人有平等的发言权，尤其是在经济上成员之间要开诚布公，合理处置。这样做能够避免许多矛盾，即使有了矛盾也比较容易解决。

4. 讲究科学、文明的生活方式。生活方式对家庭人际关系有着重大的影响。无论是吃、穿、住、行，还是从事家庭投资或进行娱乐，都要讲究科学，讲究效益，力求跟上时代的潮流。家庭成员之间也要提倡礼貌用语，行为文明。

亲属称呼的演变

父亲。从早期金文、甲骨文看，父的字形原意是手执武器，用以刺俘虏、奴隶之眼睛的权威性人物，多系酋长或大奴隶主。后来，“父”又成为“男子之美称”，如《诗经·大雅·大明》中有“维师尚父”的句子。作为父母的“父”，其意是后来转借的。

母亲。就象形文字而言，母字的两点如乳，双膝似下跪。许慎的《说文解字》说：“母，牧也，从母，象怀子”。可以说，有了“生育”一义，才有了“母亲”这一称呼。

姑妈。《尔雅·释亲》中说：“父之姊妹为姑”，《释名》对

此解释说“姑，故也，言子已为久故之人也”。意思是说，儿子幼年时在母家，其父告诉他，他们还有一个家，家中现在只有父亲的姊妹，因而儿子称她们为姑妈。

姨妈。本义是妻子的姐妹。《诗经·卫风·硕人》有“东宫之妹，邢侯之姨”句。另外，《左传·襄公二十三年》中也有“穆姜之姨子”句，孔颖达对此句疏曰：据父言之，谓之妻；据子言之，当谓之母，但子效父语，亦呼为姨。”意即说，姨本为父亲所称，儿子学父亲，也就称姨妈了。

舅舅。《尔雅·释亲篇》说：“母之昆弟为舅”。东汉人孙炎说：“舅之言旧，尊长之称。”儿子随父亲从母亲家回到父家后，回忆起原在母亲的兄弟共同生活的情形、故称舅舅。

外甥。《释名·释亲篇》说：“舅谓之妹之子曰甥，甥亦生也。”即当作自己生的一样。在母系社会里，儿子随母亲与舅父在一起，舅即以其姊妹之子为己子。

如何招待客人

我们招待客人是一种艺术，这话不假，任何人，只要他在家招待过客人，就会懂得，这不是一件容易的事情。招待好客人，并不意味着仅使客人吃好、吃饱。同样重要的是，主人要诚恳、热情，使客人感到心情愉快。“当殷勤的招待成为客人的调味品时，主人的任何一种菜肴都会很香的。”

招待客人，必须提前想得周到一些。要注意待客的内容和目的。然后确定要约请的客人。过生日通常约请亲属和挚友。婚礼、迁新居、纪念日约请的客人要广泛得多。不要只

限于约请您本人去作过客的那些人，如果有新的客人，无论对主人还是客人都是有好处的。自然，约请客人的多少，要视您的能力和所庆贺的理由而定。可以亲自去约请客人，也可用电话、信件通知。

按规定的礼节，比较尊贵的客人坐在靠餐桌中间位置，应面对门口，背向窗户。自然，过生日时最好的位置应由过生日的本人和他最亲近的人就坐。餐桌两端被认为不是那么尊贵的位置，所以这些位置建议不安排客人，如果位置不够，那么过生日的本人可以餐桌一端，就象他指挥全桌一样。对老人应特别有礼貌，尽量安排他们靠餐桌中间就座。

要使客人不寂寞，使席间充满友谊的气氛。可根据客人性格和气质特点，安排他们入座，喜欢听别人谈话的客人，愿意和善于言谈的人坐在一起。当然，在席间主要是由主人创造友谊的气氛，掌握谈话的内容，不知不觉地把客人吸引到谈话中来。

主人和主妇应含着微笑一起迎接客人，以示对客人的到来感到由衷的高兴。应该把客人介绍给其他人，可以有分寸地介绍他们的职业。介绍客人时，应把岁数小的介绍给岁数大的。迎接客人时，主人最后一个进屋，也可走在同岁人的前面，但要走在岁数大的后面，主人等候迟到的客人不便超过 15 分钟，免得使其他客人等待时间过长，否则他们会感到，由于某种原因主人偏重迟到的客人。客人一般不是同时到来，要使客人不致等候就餐难受，可组织客人搞些游艺活动，听听音乐、跳跳舞。

切记不能酗酒，造成不欢而散。收拾使用过的餐具动作

要轻。不要搅扰客人，也不要引起他们注意。上菜、倒饮料时也应这样。一旦发现客人中有热衷于个人的演讲才干，又影响别人谈话，主人应巧妙地转移话题，主人应善于使客人开心，赞助有兴趣的谈话，使每个客人都满意。如果客人在房间里吸烟，可点燃一支腊烛，火苗可局部地净化空气。要使腊烛着得平衡和长久一些，可在烛芯旁放几粒精盐。

举办家庭舞会的方法

举办家庭舞会是广大青年普遍采用的一种“沙龙”式的交际方式。要办好一个家庭舞会，应该注意以下几个问题。

1. 确定邀请的对象。一般来说，主人应该请志趣相投、文化水准相当的一组青年男女。客人间大部分应该是互相认识的，陌生的朋友不宜超过 $1/3$ 。邀请的客人中应该有个别重点人物，其他客人的人数和人员的确定应该与重点客人协调。客人中男女人数要大体相当。不要因比例失调导致冷场。人员确定，要拟定一份得体的邀请信，抄写若干份分送给各位客人。邀请信应该在舞会前一周发出，信中要附上所有客人的名单，以便客人能心中有数。

2. 确定舞会的议程。家庭舞会以跳舞为主题和枢纽，然而，不能只是跳舞，还应该第二主题以及过渡性小节目。第二主题应该根据客人的特点来确定。对于理论工作者来说，讨论一二个敏感的社会问题是合适的；对于文艺工作者来说，交换创作心得比较恰当；对于行政管理干部来说，谈谈干部队伍建设是大家的兴奋点；对于工人来说，谈谈家庭生活是必

要的；对于农民来说，谈谈共同富裕的问题也是可以的。如此等等。家庭舞会的议程一般这样安排：首先，由主人介绍各位来宾作一个简短的祝词，然后是跳舞，跳过几曲后，表演一些小节目，接下来继续跳舞，最后进地第二主题。

3. 舞会前的准备。一是布置一下房间，结些彩带、闪光纸之类，以活跃会场气氛。有可能的话，再点缀一些鲜花或小蜡烛，就更富有节日的气息。二是准备一些点心饮料。饮料应准备得丰富一些，茶叶、热牛奶、汽水、香槟一般是不可少的，另外准备足够的开水和茶杯。三是准备充足的音乐磁带。晚会的音乐分两类，一类是助兴的，考虑到客人要相互交谈，因此，助兴的音乐应当是优雅的，以能烘托出一种柔和宁静的气氛的音乐为佳。伴舞的音乐在一盘磁带中华尔兹、伦巴、探戈、迪斯科等乐曲的量比较均等。现代交谊舞曲与古典交谊舞曲要交替排列。

4. 舞会的主持艺术。在家庭舞会上，一般是以女主人为灵魂的。舞会的成功与否与主人的艺术有很大的关系。主持者对每一位来宾平等对待，不要总和个别人攀谈，这样，其他客人会感到尴尬，主持者要使每一位客人在舞会上自始至终无拘无束，心情舒畅。客人中若有年轻的单身女客，女主人应主动请自己的丈夫照顾她，或介绍一个同样的没伴的男客人照顾她。第一次跳舞，男主人一定要邀请女客人跳，不能一开始就邀自己夫人跳，这样会破坏舞会的气氛。女主人更要表现得热情大方，对任何一个男客人的邀请都不能谢绝。在讨论问题的时候，男女主人要起穿针引线的作用，提出的话题让客人讨论，如果每一位客人都谈得兴致勃勃，那就是

一个理想的状态；如果主持人唱“独角戏”，客人们就必须感到不满意。

男女主人，谁发邀请

在我国，请贴大多由男性家长发出，口头邀请也大致如此。因为我们的传统观念是家长代表家庭进行社交活动。

但西方习俗不同：女主人是家中社交事宜的总管。因此，邀请客人到家中吃饭或小住，一般都由女主人出面。即使夫妇共同出面邀请，也得先由女主人作好安排。万一女主人不在，改由男主人发出邀请时，女主人在时间允许时会用书面形式，时间紧时就在客人来时用口头形式，表示她和男主人一样欢迎客人。如果两种表示都没有，客人将会感到很难堪。了解到这一点，在同西方人士打交道时，对于女主人的邀请就能根据情况作出适当的反应。

怎样选购礼品

在社交生活中，礼品消费是不可缺少的。一份合适的礼物，能恰到好处地表达你的一份心意、一片真情。礼品的选购要根据不同的情况及场合来考虑。否则会适得其反。

生日。如果对方与你的交情还不十分亲密，那么礼物不必很贵重。给女子可以送风铃、化妆品、发饰、相架、影集之类的精品；给男孩子可送领带、书、磁带等。或者根据对方的兴趣、嗜好来选择。对和你关系密切的人，你应当选购

那些对方感兴趣或适合对方需要的礼品，贵重与否只是次要问题。对老年人，你选购的礼品更应注重实用性。对儿童则要从食品和玩具上多加考虑。

结婚。结婚礼物应实际一些。如果这对新人同你很亲近，不妨事先征求他们的意见，以便有针对性地送他们暂时购买的日用口。如床罩、被套、毛毯、暖水瓶、餐具等。

探病。对需要探望的病人，一般都送食品，如新鲜水果、滋补品、罐头等等，但须注意，要根据病人的病况及饮食需要与禁忌来选择合适的食品。对长期卧床的病人，你可以买一些娱乐消遣性的报刊让其打发时光。对任何病人，你送上一束美丽的鲜花，都会给病房带来清新与温馨。

如今，市场上出现了一批采用新材料、新工艺、新造型、制作精美巧妙，且集多种功能为一体的电子礼品，为广大消费者拓宽了礼品消费的领域。

理想的交往结构

人际交往可以采用多种途径进行。既可以是生活、学习和工作上的固定交往，也可以自由选择对象的非固定交往。前者的交往空间一般限于家庭，学校和工作单位，后者的交往空间可以面向全社会。

用传播学的观念来分类，人际交往大致有两类：一类是内向交流，即自己同自己交流，如写日记、回忆、思索、遐想等；一类是外向交流，也就是自己同他人之间的沟通。人们平时说的人际交往，主要指后一种情况。这类交往除了日

常生活必须的交往外，如去商店买东西、乘车买菜等，还有以下几种常见的情况——

一是相近交往：家人、邻居、朋友等因有亲近关系而发生交往。二是相关交往：同学、同事等因有学习、工作关系而发生的交往。三是相伴交往：舞场、沙龙、联谊会、专业会议等场合的相识等，因有伴侣、同伴关系而发生交往。四是相慕交往：慕名拜访、请教、了解某人。

上述交往中有些是互相交叉的，如同学、同事间的相互交往，就有可能发展成朋友交往，也有人把这些交往归纳为工作性交往、业余交往和恋爱性交往三种。不论是哪一种分类，无非都说明：人的交往途径是多渠道的，交往网络是广泛的。一般说来，小范围的交往有较大的频度和密度，容易发展成深层友谊；而大范围内的交往，其交流度相对较低，相互关系多数只能保持在相识的初级友谊阶段。良好的社会交往应具有双重特征：既能放开最大的网络，又能获得亲密的友谊。只重视小范围的亲密交往，或只忙于广泛的一般交往，都不是理想的交往结构。

从交往的维度来说，良好的社会交往应该注意“四度”。

1. 向度。也就是交往的方向性，同哪些人交往，为什么而交往。向度是交往是否有益的前提。

交往就其目的来说，是因人而异的。大体有以下六种：①有的是为了工作、学习和生活的需要，如向别人讨教问题，借阅书籍；②有的是为了增进了解，发展友谊，如谈心、拉家常、一起娱乐；③有的是出于礼节上的需要。如逢年过节串串门；④有的则为消遣，如无所事事者聚在一起吹牛聊天；⑤

有的则具有相互利用的动机，“你与我便，我与你便”；⑥还有些人的交往没有明确的目的，这多半发生在缺乏处世经验的年轻人之中。前三种社交都是有益的。消遣性交往，偶尔为之未尝不可，但经常为之无异浪费时间。第五种交往是不好的，许多错误就是伴随着这种交往发生的。盲目的交往也是危险的，弄得不好，可能轧上坏道。

交往的目的常常同交往的对象联系在一起，两者互相影响。有时，你为了寻求友谊而交往，可惜交的朋友人品不好，久而久之你也会受你影响，而渐渐地使你们的交往性质发生变化。孔夫子说，益者三友，损者三友。同正直的人，诚实的人，见多识广的人交朋友，就有益了；同善于谄媚逢迎、当面恭维背后毁誉，夸夸其谈华而不实的人交朋友，便有害了。孔夫子强调交友要有选择，要注重对方的人品，这是很有见地的，值得我们在人际交往中借鉴。

2. 广度。也就是交往的范围。不能绝对地说，交往面越广越好，因为受到性格、环境等各种因素的影响。在某些方面是不可比的。而且，有些性格内向的人，硬要他花上大量时间去主动同别人交往，也无疑会造成他心理上的压力和痛苦。但是，相对而言，交往的广度总是大一些来得好。这仅是因为较大范围的交往，有利于开拓生活的视野，促进人生的成熟和个性的全面发展，而且也有利于工作的开展。即使从友谊和爱情的角度来说，也能够增加获得知心朋友和接触理想中人物的机会。

一般说来，总是共同点（兴趣、爱好、习惯、思想、观点等）多的人，容易成为交往的对象。共同点少的人，就需

要主动地接触，才能增加交往的可能性。但是，共同点的多少是相对的。有些开始时话不投机的人，随着接触的增多发现共同的语言越来越多。有的甚至成为莫逆之交。把自己的交往局限在共同点多的人的小范围中，这就染上“社交狭隘症”了。

3. 深度。这是从交往的程度来说的。人与人的关系在交往中发生互动，交往的结果有可能彼此成为朋友、知己，也可能只是点头之交。要使所有的交往的人都成为自己的朋友甚至是知己，这是不可能的；但是，交往的结果如果无一可以建立友谊，也说明自己的待人很有问题。获取朋友，大有学问，关键在于待人要信（信任）、厚（厚道）、诚（真诚）。

4. 适度。它有两方面的含义。一是从交往的时间来说。在人的社会性需要中，除了交往、友谊以外，还有工作、劳动、学习、事业，即为社会贡献的内容。当然，必要的交往有利于工作的开展、事业的进展；但也应看到，两者在时间和精力上又存在着矛盾，因此需要找到适当的“度”。适度的第二方面的含义，是指异性的朋友之间要把握爱情与友情的界限。恩格斯说，爱情就其本性来说是排他的，因此它应该是专一的；而友情不仅不排他，相反倒是互相渗透和促进的。比如甲是乙的朋友，乙是丙的朋友，通过乙的传导，甲与丙也可能成为朋友，所以不存在专一的问题。在与异性的交往中，下列两种倾向都应防止：一种是不敢交往；一种是没有适度，把正当的友情变成廉价的“爱情”。交往的适度可以说是一个人的社交成熟度的标志。

向度、广度、深度、适度这四度互相联系。交往的向度

对头了，广度、深度才有意义，适度也比较容易控制；同时，向度本身也需要从广度、深度、适度中体现出来。广度、深度在适度的得到统一，而适度不仅制约着广度与深度，也以它们为条件。所以，交往的“四度”需要统筹兼顾。

大学生人际关系的主要表现

从社会学的角度来划分，人际关系主要有三种表现：血缘关系；地缘关系；业缘关系等。大学生的人际关系侧重在后两种关系，其主要表现形式有：

1. 同学关系是大学生人际交往中最普通的关系。从总的趋势看，大学生交往内容的顺序是：学习知识，获取信息，加强友谊，充实生活和恋爱等。

2. 师生关系。这是大学生人际交往的主要关系之一，大学生同教师的交往主要是发生在课堂上。多数大学生认为大学里的师生关系不如中学生的师生关系密切。尽管师生关系很重要，但在大学生的人际关系中并不占突出的地位。

3. 地缘关系亦即同乡关系。这是由大学生在入学前居住在共同地区而产生的人际关系。同乡之间有一种乡土观念联结起来的心理上的纽带。近年来，大学里相继成立了不少以省为单位的同乡会，扩大了学生的交往范围，打破了班与班，系与系的界线，但如果处理不好同乡与学校班级的关系，也会直接影响学生的人际交往。

4. 恋爱关系也是大学同学交往的一个重要方面。在大学生里，恋爱问题是一个特别敏感的神经网络，哪儿有所触动，

都可能引起其它方面的反应。对高校的管理部門来说，已不是一个允许不允许大学生谈恋爱的问题，而是一个怎样加以正确引导的问题。

增进人际关系的技巧

我们对人与人之间的复杂关系总是充满好奇。人际关系以及它所带来的悲欢离合是小说、戏剧、诗歌、音乐、电影的基本素材。在我们这个古老的国度里，人际关系的好坏不仅直接关系到生活和工作的质量，甚至影响一个人的事业和前途。探讨如何增进人与人之间的相互了解、相互认同及情感交融，的确是有非同寻常的意义。

1. 自我开放。要被喜欢或被爱，你必须先被人了解。如果别人压根儿不晓得你是谁，不知道你的感觉、希望、想法，就不会有与你建立良好人际关系的意思。因此，你必须开放你自己，应该表露你的一切。这是真诚的基石。

当你把自己的感觉和想法坦诚地表露出来的时候，你也表示了你对别人的信任；而别人也同样地把他们的感觉和想法表露出来。

遗憾的是，绝大多数人都封闭自己、武装自己，不把内心的真实表露出来，因为坦白开放的人似乎容易受到伤害。但是请记住，坦白开放的人是比较容易获得友谊和爱的。

2. 表示接受。当别人开放了他自己的想法和感觉的时候，你应该表示由衷的接受。喜欢别人和接受别人并不等于赞成别人一切。

想想别人敷衍你的时候你有什么感觉？也许你最常感觉到的大概就是“别人不接受你”。而当你和别人关系极为亲密的时候，你一定会觉得别人完全接受你，尊重你。

一般来说，接受态度的表示方式有三种：一是透过温馨表示你的关切；二是透过真诚，表示开放了自己、信赖别人；三是透过移情作用，将心比心，了解别人的感觉，并使别人知道你真的了解他。接受态度不仅是建立良好人际关系的重要手段，而且有助于自身的积极的人格改变。

3. 避免心理干扰。某些先入为主的观念、态度及不正常的心理，会妨碍人际间的正常交往。要特别注意防止以下几种心理因素的滋生：

(1) 不切实际的期望——例如，期望所喜欢的人永远体贴、关怀自己。

(2) 敌意——反对和怀疑别人的倾向。

(3) 依赖——物质上、情绪上过度依赖别人和倾向。

(4) 情绪隔离——因为怕受到伤害，不敢或无法把自己真正情绪表示出来。

(5) 自卑感——缺乏自信或自尊而表现出过度敏感，或转以吹牛、炫耀、批评别人等来显示自己的价值和能力。

4. 彼此沟通。善于沟通乃是建立良好的人际关系的基本保证。沟通并不局限于交谈，它还包括面部的表情、身体的状态、手脚的动作等传送的信息。这些非语言沟通的重要性往往不亚于语言的沟通，所传送的信息常和被接触的信息不同。因此，一方面要准确在传递信息，要使别人不致误解你的意思，你必须先搞清楚自己的本意是什么，并能正确表达。

常看到某些人在口头说“幸会！幸会！很高兴能见到你。”但是表情却显得不自然、不耐烦，结果事与愿违。

另一方面，要正确地接收信息。能否正确接收别人传送出来的信息，则受到自身的态度、判断的影响。有些人每每急不可待地判断、批评那些他们根本不懂的东西，这就容易引起误解和冲突。简而言之，人际关系因彼此沟通而健康发展，增进沟通能力的基本方法是：积极认真地去倾听！

意大利请客——目的在于交朋友

有着悠久历史的文明古国意大利，人们的“宴请观”与我们大相径庭。

意大利总统是一国之尊，但请客并不铺张。在正餐开始之前，客人可先取饮料，吃些点心。这时，大家拿着杯子、盘子，边吃边到处走动，会会老熟人，认识新朋友。不过，等到坐下来吃正餐时，总统的宴请与一般的宴请并无二致。主食是一道荤菜，最后是冰淇淋或甜点及咖啡。

私人的宴请，都比较简朴，从不浪费。比如说，一位朋友请客人到饭馆吃饭，他首先会问客人喝点什么，红葡萄酒还是白葡萄酒，是威士忌还是软饮料，接着吃点鱼，主人自己可以点肉最后来点甜食、咖啡、也就完事了。不过，客人只要稍微注意一下，便可以发现几乎每个人都没有吃剩的，有的人甚至抓起一片面包片，把盘子里的汤汁蘸尽，然后送进嘴里。中国或者会觉得此举有伤大雅。而当地人却认为这样做不浪费食物，是一种美德。有时，主人还会约请几位与客

人素不相识、但又与客人有关的朋友来陪客人吃饭。不过，吃完饭之后，可要来个“亲兄弟、明算帐”，每人该付的多少钱，对不起，大家都得掏腰包。因为主人请人作陪，主要是介绍双方认识。愿意参加者，欢迎，但吃喝可不管，得自己掏钱。这样做，既达到了多交朋友的目的，又不增加个人的负担，因此受到各方的欢迎。

澳大利亚请客——常以烤肉款待

澳大利亚是个多民族的国家，但无论哪个民族，待人都十分热情、友好。澳大利亚人欢迎朋友到家里作客，他们在宴请客人方面，很有自己的特点。

在澳大利亚，除了企业家请客较为讲究之外，其他人请客都比较简单。一般说，首先是请客人喝一碗汤，再上一盘主菜，一道甜食水果，然后来一杯波特甜酒，喝杯咖啡，全过程就结束了。主菜也多以牛肉、鸡、鱼之类，佐以胡萝卜、绿菜花等青菜。

澳大利亚人为了表达对来客的热情欢迎和祝福，往往会饭后上的水果布丁中，放进一些钱币。这些硬币有一分、两分、五分、壹角等等。谁吃到的钱币的越多，就预示着谁的运气好。

澳大利亚畜牧业发达，牛羊很多。澳大利亚人尤其喜欢吃烤肉。烤炉在这里随处可见，许多家庭也备有烤炉。因此，有时澳大利亚朋友会请客人到家里吃烤肉。大家坐定，主人点燃炉里的干柴，烈火熊熊，烤着上面的铁板上，不停地翻

动，不一会儿，便香气扑鼻，令客人食欲大动。就这样，大家边喝着酒，边吃烤肉，实在是一种难得的享受。

澳大利亚人喜欢饮酒，一般以喝干葡萄酒居多。人们喝酒大都颇有“海量”，一杯连着一杯，边饮边聊，一顿饭可以吃几个钟头的功夫。如果是晚上聚会，那就非得喝到午夜或凌晨不可。这种习惯与现代生活节奏很不合拍，因此各界人士颇有微词。

在澳大利亚，政府及其他行政机构一般都没有“公费请客”之例。各种宴会，出席者大都要自己付费，白吃白拿是不行的。宴会也不讲排场。

泰国人请客——在烛光下设康笃宴

在泰国北部有一种康笃宴。无论官民人等，大都以这种形式宴请客人。所谓“康笃”，实际上就是一种圆桌。在泰国北部各府民间，若来了亲朋好友，主人便会在高脚屋内摆出一张或几张类似茶几的小圆桌，桌上放几盘菜，主食是盛在小竹篓中的糯饭，置于桌旁。请客的菜肴通常有咖喱鸡城、烤肉串、炸虾、木瓜丝及酸辣汤，另备有辣椒汁、鱼露等佐料，喝的是自制的糯米甜酒。宾主席地而坐，桌上烛光融融，气氛亲切。整个宴席除喝汤外，饭菜均用手抓。大家把糯米饭在手中反复搓捏，使之成团，然后蘸上佐料，伴以菜肴，在烛光下慢慢品尝，直到深夜，才尽欢而散。

当然，假若是政府为外宾举行的康笃宴，其气派就大不相同了。不仅菜式多样，而且各式饮料应有尽有。衣着自然

也讲究，宾主均着当地的马洪服，除用手抓饭外，可使用刀叉，侍者旁立，时时会为宾客服务。宴会上，宾客还可以欣赏泰国的古典歌舞表演，如宫廷宴会厅，可以在院子里在露天舞台前，观赏山地部族演员演出的土风舞。这种宴请，可以说并不是单纯的一饱口福，而是一种地地道道的艺术享受。

康笃宴在泰国流行较广，所以在首都曼谷不难找到专供康笃宴的餐厅。

朝鲜人请客——少不了冷面条

朝鲜是个热情好客的民族，有客人来访，必热情招待。朝鲜人请客很注意突出本民族的特色。

中国人有句俗话：“狗肉上不了筵席。”可朝鲜人却用自己的手艺，把狗肉做得色、香、味俱佳。“狗肉宴”在朝鲜颇有名气，不亚于北京的“全鸭席”。当客人坐下之后，主人把做好的狗肉汤，狗肉排、狗内脏依闪端上，就着美酒，细细品味，实在是风格独具。

朝鲜人请客，通常还有一道冷面。这种面非常细，加上香、辣、酸、甜各样佐料，吃起来非常爽口。

朝鲜的高丽参，世界有名，所以朝鲜人请客吃饭，若有稍尊贵点的客人，便备有高丽参酒。高级的宴会，还可能有糖渍高丽参等食物。不过，朝鲜人请客，也会给你端上一盘白桔梗、鲜蕨菜、山野蒜之类的普通菜肴。朝鲜的泡菜也很有特色，香脆可口。

朝鲜人也喜欢约朋友到郊外野餐，尤其是春天的时候，三

五个好友到郊外山坡，席地而坐，眼前是无边春色，春风吹拂，花香扑鼻。在这种环境之下，大家动手，把带来的糯米饭放到槽子里捣成“打糕”，然后分而食之。这情景，已是“醉翁之意不在酒”了。大自然的美景，亲朋欢聚的快乐，远比吃东西显得更为重要。

工作交际

你对目前工作满意吗

在下面 1—14 个问题中，有 abcd 四种情形，找出和你目前工作内容及状态最相符的一个。如果没有完全合适的，一定要选择一个最接近的答案。

1. 和周围熟悉的人的工作比较，你对自己工作的感受是

-
- a. 完全没有意思，薪水太低了。
 - b. 工作条件较差。
 - c. 大致相同。
 - d. 确实较好。

2. 公司的工作环境，你觉得——

- a. 很舒服，令人满意。
- b. 还算可以。
- c. 不很舒适，有些杂乱。
- d. 令人讨厌不堪入目。

3. 你的薪水——

- a. 很优厚。
 - b. 还可以。
 - c. 和工作内容不相称。
 - d. 太少了。
4. 你的上司是——

a. 有魅力，令人有好感。在他手下工作非常愉快。

b. 令人讨厌，易怒又缺乏修养，自以为了不起，其实没有什么水准。

- c. 虽然相处还算愉快、但缺人缘。
 - d. 有一点无聊。
5. 你的工作内容是——

- a. 和自己的才能相配合，能有所发挥。
- b. 和自己才能不相称，任何人都能做。
- c. 和自己的才能相称而已。
- d. 和自己的才能，技术似乎不合。

6. 有人问你做什么样的工作时，你会——

- a. 很得意的回答。
- b. 有些不好意思说。
- c. 觉得有些骄傲。
- d. 不觉得骄傲，也不觉得不好意思。

7. 你觉得你的工作量——

- a. 非常繁多，简直是过量，真的忙不过来。
- b. 刚好，没有什么负担。
- c. 很少，平时很悠闲。
- d. 太少了，常觉得自己没有什么用。

8. 你每天的工作内容——

- a. 每天都是同样的工作内容，使人感到无聊。
- b. 大致来说很单调，但有时也有较好玩的工作。
- c. 生机勃勃，富于变化。
- d. 非常有魅力、有意思，非常喜欢。

9. 假设你现在被升为公司的高级干部，那么你的工作内容会有什么变化？

a. 工作上遇到很大的困难，上司要求更严格，觉得已超过自己的能力。

- b. 依然是那些固定而单纯的工作，较容易处理。
- c. 觉得很有意义、很兴奋，真想接受挑战。
- d. 我想这份工作一定很吃力，但不能确定是否要接受。

10. 如果继续留在目前的职位，那将来——

- a. 很有前途，有许多升迁的机会。
- b. 有希望能升到更好的职位。
- c. 还可以，但机会不大。
- d. 对现在的工作，一点梦想和希望都没有。

11. 你的同事是——

- a. 一些平凡的，有些合得来，有些不太合得来。
- b. 真无聊，没有一个能引起我的兴趣。
- c. 在一起时通常都很愉快。
- d. 多数都很有趣，让人想接近他们。

12. 在女性的待遇上——

a. 稍差一些，薪水制度也有不平等之处，而且好的工作都由男性独占。

b. 良好，升迁机会大，女性也可以担任主管。

c. 尚可。女性可以升到主管阶级，但要升高阶层，非常困难。

d. 有被勉强接受的感觉，工作环境似乎以男性为中心。

13. 你对现在的公司的感觉——

a. 有很多值得批评的地方，还有很多不诚实的人。

b. 缺乏道德和责任感。

c. 在社会上的评价颇高。

d. 对公共利益非常关心，是充满人情味的地方。

14. 在公司里，有没有吸引你的男性？

a. 有，很多。

b. 有，一两个。

c. 没有，条件不好又没什么意思。

d. 没有，因为都是些感觉迟钝而无趣的人。

△答完之后请对照计分表，算出你的得分，再依分数高低，看看后面的说明！

	a	b	c	d
1	1	2	4	8
2	8	4	2	1
3	8	4	2	1
4	8	1	4	2
5	8	1	4	2
6	8	1	4	2
7	2	8	4	1
8	1	2	8	4

9	1	2	8	4
10	8	4	2	1
11	2	1	4	8
12	2	8	4	2
13	1	2	4	8
14	8	4	2	1

在潜意识中，你可能对目前工作极不满意，但你不知道这种不满的程度有多严重。我们应如何判断你面前的工作是否适合你，可通过这个测验来参考，最要紧的是你要运用你的智慧和勇气，来解决你工作的去留问题。

测试后得分的答案说明：

(1) 27 分以下：工作不满足，应换个职业。

这个分数的测验，一看便知道你对目前的工作极不满意，并且，你会觉得整个公司里气氛沉重，被上司虐待，同事间相处不好，薪水又少……。现在不用讨论合不合适的问题，而是该考虑换工作了。

因为你如果认为只要再忍耐一段时间，自己的努力将得到回报，那么你的想法真是太天真了。

若你还犹豫，不想换工作，那么想想自己犹豫的原因是什么？你是在等待梦中人出现，将你从不幸中救出？但以现在的工作环境，可能出现白马王子吗？

有意义的工作、相处愉快的同事和你的前途，都要靠自己争取，鼓起勇气换个工作吧！

(2) 28 分至 50 分之间：工作上要成功稍有困难

这个测试的分数，可能表现出你目前的工作尚没有办法

让你充分发挥能力。再加上上司并不想肯定你的能力。工作气氛和你的能力、兴趣似乎也不合，所以你的不满越来越多……。

不过你的待遇似乎还不错，同事中也有你喜欢的人，如果你对自己工作上的成功并不太在意，那么就先奠定自己的经济基础，而这方面，或许这份工作还算适合你吧！但若觉得公司的名字实在难以启口，还是考虑换个工作。

如果你对自己的工作有自卑感，于公、于私，都不会有好结果。所以，还是另辟新天地，一展所长吧！

(3) 51 分至 74 分之间：工作上平顺及安隐

这个测试的分数，几乎对你目前的工作很肯定，你本身也会认为目前的一切似乎颇适意。工作胜任愉快，和同事相处融洽，而你对公司内的活动、福利、设备都很满意。

但如果你想继续现在的工作，必须要仔细审视一番。薪水虽令人满意，但是在工作上，女性是否能自由发挥？是否能和男性一样，以平等地位来谈论工作……。

如果你希望长期工作，就必须要有完整的生活计划。现在虽好，但将来结婚后，现在的工作是否没问题？还是有其他更好，更能发挥的工作？

(4) 75 分以上：工作满意，对其充满热情

这个测试的分数，说明了目前你的工作正符合你的理想，使你对工作充满了热忱，对目前的职位也十分满意。你的工作很有价值、周围的上司、同事都在协助你，工作非常愉快。这样的“幸运”其实是因为你对工作有认真的态度。

记住一句话：“你不要忘了年轻时的梦想”。如果你一味

工作，不顾理想，即使再满意的工作，时间久了，也会弹性疲乏，觉得没意思。换言之，你对工作满足与否，完全取决于你对工作是否怀有热情。再者你千万别忘了追求更高的目标，这样你的工作评价会很高，报酬也会增加。

A 血型所适合的职业

A 血型的人处理任何事情都谨慎小心，注意力较易集中，有较好的毅力和耐心，追求完美主义，容易以自我为中心。

适合职业：①咖啡店、茶馆经营者；②小说家；③农业专家。④演员；⑤会计主管；⑥银行家；⑦广告撰文；⑧推销员；⑨配音师；⑩教师；⑪医生；⑫翻译家；⑬公务员；⑭放音师。

B 血型所适合职业

B 血型者富于创造力，喜欢我行我素，兴趣较为稳定，行动大胆，但不够谨慎。

适合职业：①司仪；②广播员；③企业家；④新闻记者；⑤歌星；⑥插画家；⑦评论家；⑧美容师；⑨高尔夫球手；⑩棒球教练；⑪摄影师；⑫零售商；⑬会计师；⑭导演；⑮服装设计师；⑯律师；⑰旅馆经营者；⑱模特儿；⑲漫画家；⑳政治家；㉑文学作家。

○ 血型所适合的职业

○ 型的人善于自我表现，生活热情高涨，精力旺盛，行动的目的性强，讲究实际，与人相处融洽。

适合的职业：①摄影家；②计程车司机；③畜牧业者；④记者；⑤文学家；⑥自己创业；⑦作曲家；⑧教师；⑨模特儿；⑩科幻小说作家；⑪刑警；⑫企业家；⑬赛车选手；⑭酒店主人；⑮特种营业经营者；⑯政治家。

AB 血型所适合的职业

AB 型的人，反应敏锐，注重效率，和周围协调，凭兴趣行事，但缺乏耐心。个性开朗，对事务勇于批评。

适合职业：①编辑；②印刷；③教授；④舞蹈家；⑤经理；⑥会计；⑦女演员；⑧商店经营者；⑨推销人员；⑩杂技演员；⑪作曲家；⑫评论家；⑬诗人；⑭棒球选手；⑮歌星；⑯学校领导；⑰画家；⑱牙医；⑲餐旅经营者；⑳职业棋手。

每一种性格都有优点和缺点，用不着去羡慕别人或勉强自己，在社会上虽对成功的定义不一，但唯有根据自己性格发展的人，才会活得快乐。

把握机会写好应聘信

写应聘信的人，都是看了报纸的分类广告之后，才奋笔疾书。报上分类广告的费用不低，在某种程度可见该公司的经济实力，或是求才殷切。同一天在好几家报纸上刊登求才分类广告，必定是经过深思熟虑，确实有意扩大机构和补充新血。但若是“经常”刊登求人广告，该公司可能人员流动量大，公司经营方式不当。

看到广告，正合己意，就要动手，而且要快，切莫有“等一下”的念头。冲动并不是一件好事，但是，在冲动时写求职书函，往往会文思泉涌，妙笔生花，有些词句事后看来，连你自己都会觉得意外。

此外，还要注意广告上的要求：附历照自传。

这是最起码的，有些还要求附毕业证书、学业成绩单，以至身份证影印本。要求什么证件资料就寄什么，这是理所当然的，但是有些项目你可以故意不去理会。例如相片，手头真的找不到，干脆就委婉注明“面试时一定记得补上”。这样才能表现你的细心与言而有信。有的公司要求“二年以上经验”，偏偏你只有一年十个月的经验，那也不要紧，在履历表上打迷糊仗，只要你对自己的能力有把握，不妨故意漏填年资，一切见面再说。薪水也是个挺头痛的问题，对求职者来说，必须牢记的是，除非万不得已，否则不要在求职信函内提到你所要求的薪水。

认真填好你的求职履历表

履历表上的“经历”多，有时有好处，有时候则弊多于利，反而很容易让人觉得你没有定性，因为你在多家公司干过，每家呆的时间都不长，不是你的能力有问题，就是人缘很差，混不长久。所以，经历多的人，是否要从实招来，每项都写或是择要写几项就好，自己要花心思判断。有的可以省，有的不可省。个人的基本资料，学历和工作经验是履历表必备的内容。还要记住：履历表上的空格子，全部填满也不会超过一百字，因此，千万不要影印本——那么懒的人，哪家公司敢聘请你？

填写履历表不是在写言情小说，要言简意赅，无一赘字。字要写得漂亮不在话下，但是也不必为了要写出秀丽的字迹，而找朋友捉刀代笔，如此反而不妙。

有的公司虽只要求寄履历表，但你无妨多寄一份“自我推荐信”。有些公司要求履历表和自传，没有把握写出文笔流畅的自传的人，可以故意不予理会，但是，一定要用自我推荐信取代自传。

自我推荐信的收信对象，你要把他假设为公司的高级主管，而且是掌握生杀大权的人。写自我推荐信的主要目的，是要获得复试或面试的机会，所以你一定要学会推销自己，让承办者知道你是一个人才，如果不马上任用你，万一你跑到敌对公司，那他们就损失惨重了！

站在对方的立场来着想很重要。设想你是那间公司的负

责人，你心目中的理想职员，应该具备哪些专长和成就——这是你必须考虑的。说明你的成就，从你的成就延伸说明你的抱负，如此才不会愈扯愈远，变成言过其实的空中楼阁。

写求职信及履历表应注意的事项

你想让你向往的公司认识你，采用你，求职信是给对方的第一印象，可以说它是求职过程中最重要的一环。因此，当你写完后，应该再复核一遍，是否把握重点，会不会太长，下面几个问题是供你复核的启示。

- ①字迹清楚吗？
- ②称呼得体吗？
- ③不可太过谦卑而贬损自己的能力。
- ④肯定了自己的成就吗？
- ⑤说出抱负了吗？
- ⑥他十分相信你能为他做什么吗？

接着，你要从头到尾把信函再看一遍，考虑最后一道问题：

信会不会太长？

无论如何，不要超过二张纸，以免让人看了心烦。

求职的人有两种心态，一是怕人知道自己去应征工作，所以希望履历资料“不合密退”。那么你就应该附回函信封，贴妥邮票。另外有一种人是积极要找到好工作的人，不但不要密退，反而主动要求该公司列入档案，以便有空缺时备选。因为有一些公司有时有个别岗位突然空缺，嫌登人事广告麻

烦，会从旧档案资料中寻找曾应征过的人来补空缺，这样既省事又省时。

还有一种人更主动，当她看上自己喜欢的公司，尽管该公司根本没登人事广告，她还是把求职信寄给有关的负责人，而且在不使人感到厌烦的情况下经常保持联系。这种方法，对于有长远打算的你，不妨一试。

如何应付面试

当你在招聘广告栏中，看到了一份你认为理想的工作，而且立刻写信去应征，结果你很幸运，没多久就收到了该公字应有一定的弹性，同时不要让自己觉得受委屈。但值得注意的是，对一个初入社会的人来说，工作性质及学习环境最为重要，薪水的多少则是其次的，不要因斤斤计较些微的薪水差距，而拒绝一个有较好的学习环境的工作。

还有一点，对女性来说也是很重要的，在面试时应充分了解，那就是女性结婚后，是否还继续予以工作。对自己来说，当你面试时就应该先确立自己对职业的看法，以免进入公司之后，造成公司或个人的困扰。

选择适合自己的公司

除了上述面试时应注意的细节之外，还有一点你必须明了：公司有挑选人才的权力，同样，你也有选择公司的权利；选择一个适合自己的公司，要比日后去适应公司的工作气氛

来得好。因此，在面试的前两天，你应先到面试的公司详细观察其所处的地理环境，并搜集有关这间公司的背景资料，及一般经营状况。此举不仅可以让你在面试时充分表现出对此职务的热忱，同时也可避免主考人员问一些细微问题，而使自己一无所知。

有趣的是，当你进入应征公司时，不妨仔细留意一下办公室摆设的格局，这从一个侧面可以反映公司的人际关系。若办公桌的摆放位置采取单一方向排列，即主管放在最后，职员皆朝向前坐，则显示此公司相当重视等级、权威，若你的个性较喜欢自由，关于此点你尤应注意。整个公司的工作气氛亦不容忽视，从踏入公司门的那一刻，你应可感受到公司的工作气氛，不妨设身处地的想一想在此种气氛下，你是否会工作愉快呢？

初次见面的礼仪

你刚从学校走出来，涉足社会，犹如幼孩刚行步。在你周围不但环境、条件变化，而且在人事上也十分陌生。作为初次工作的你，就应该很好的建立自己的形象，让其他人对你的第一印象有好感，这样你的工作就有了一个良好的开端。

怎样去建立第一印象？例如在谈判开会、相亲、约会、面试等情况之下，你应该在五秒钟之内，迅速让别人对你有好印象。

如果不知道其中的奥妙，明明已被人拒于千里之外，却毫无自知之明，照样费尽唇舌，硬要说服对方，结果不但翻

不了身，说不定还会变成下不了台，多尴尬。

影响第一印象的因素有三种：

1. 衣着与装扮。初次见面，服饰对你来说是非常重要的，所以当你出现在对方眼中时，如果对方的立场比你占优势时，他的视线会不可思议地，从你的脚底往上移，充分观察你。

因为一般人有这样的习惯，如果你的鞋子不干净，会被认为是个懒情人。袜子、衬衫、袖子、钮扣这些稍微能看到的，是不是很干净，或者颜色是否搭配得宜，会影响别人对你的评价。

初次见面的人，若是公司的管理者或经营者，不妨以该公司的“企业形象”来决定你的服装。外面所看到的企业形象，和实际的企业形象，通常不一样。我们很容易以为时装公司的职员，一定穿着新潮时髦的服饰，结果到那家公司之后，才发现职员穿着朴素，而自己反而被认为是浮华的人。要预防这种尴尬事，不妨以该公司服务台的小姐当判断基准，如果服务台小姐穿着朴素的制服，自己就要穿朴素的服饰，相反地，如果服务台小姐穿着华丽，自己若穿着华丽的衣服，也不会太奇怪。

2. 交谈与寒暄。初次见面，若是到对方的住家或办公场所，大部分会被接引入客厅或会议室。进入客厅的礼仪，会在暗中被注意。在公开的办公室内，不要太过分客气，但仍要保有基本的礼貌。要注意的是，不可忘记离开会议室以前的最后寒暄。在事情谈好后往往会有精神松懈的感觉，所以很容易忘记寒暄。最后临别时才留下不好的印象，那么多不值得！

当你进入会客室后，坐凳子的姿势也要注意，这也是礼节之一。可能是客气的关系，“浅坐”的人较多，不过这种姿势坐久了容易疲劳，变成前屈的姿势。结果声音变得不清晰，失掉韵味，留给对方不好的印象。理想的坐姿是深坐在椅子上，脊柱挺直，手掌轻握，放在膝上，这样可以防止腰部和背部很快发酸。坐在沙发上的时候，下巴稍微往后缩。不会被认为是自大。

3. 感觉与视线。和初次见面的要相对而坐时，视线移动到不同的方向，会给人不同的感觉。譬如说，东张西望而没有固定的视线方向，或者朝下看的视线，会被人认为是没有自信，甚至认为是很消极的人，为了防止被误解，视线最好能固定在对方的额头（不是头发）附近，这样，既可使对方知道你是在注意他，又不会与他的视线冲突，所以没有挑战的意味。不但如此，如果对方用锐利的眼光看你，你用不着转移视线，就可躲开对方的迫视。

为了谈生意或接洽客户，会同时和很多客人一起交谈。遇到这种情形，坐在旁边的人提出问题，你要回答时，不要光是转移视线，而应该把整个身体都朝向旁边的人答话，才会发挥谈话的威力。坐在正面的人，通常会很正面的向你提问，所在把提出的大部分是常识性的问题。而坐在旁边的人，为了表现能力及强调自己的重要性，反而会提出难度较大或者要求严格的问题来为难你。

对这种人谈话时，全身转向他，他就不会用马马虎虎的态度来待你，而且认定你是一个很有修养的人，若只是歪头斜眼，改变视线看他，对方就会认为受到轻视。

你会自我介绍吗

在人与人的接触中，有时必须自我介绍，如何能给对方留下一个较好的印象呢？下面向你介绍六点方法，也许对你有帮助。

1. 必须坚定而充满自信。如果你有信心，对方会对你产生好感。

2. 预先掌握一些有关资料。如果你想认识某个人，最好预先获得一些有关他的资料，诸如性格、情趣、特长、事业等。有了这些资料，在自我介绍之后，便容易交谈，使关系融洽。

3. 表示自己渴望认识对方时要热诚。任何人都会觉得能够被人渴望认识，是一种荣幸。如果你的态度热诚，所得的反应，也会一样。

4. 用眼神表达友善。在作自我介绍时，应该善于用眼神表达自己的友善、关怀等。

5. 口头重复一次对方的名字。在获知对方的姓名之后，不妨口头加以重复一次。因为每个人都最乐意听到自己的名字。重复他（她）的姓名，使他（她）有自爱感和满足感。

6. 清晰地报出自己的姓名。一个寒酸模糊的自我介绍，会使人感到你不能把握自己。

办公事时要将手提包拿在手上

许多职业女性都是把皮包挂在肩上的。这已成了一种普遍流行的方式。但是，当公司派你去送文件给客户或是访问别人的时候，就应有不同的姿态出现。否则就显得有点不正经。这样不仅破坏个人的形象，同时也会使公司的名誉受到影响。因此，在这个时候千万不要为图方便而随便一背，就象逛商场一样。如果能稍加注意，把带子处理好，将手提包拿到手上的话，将使你更加庄重——这其实也是美的一部分。

公司文件放在公文箱携带较为雅观

经常会在上下班的时候看到一些女性夹着印有公司名字的纸袋在挤车，这个样子是非常不雅观的。即使穿着华丽，也会因此而受到影响。同时，这样夹着纸袋很容易使重要文件掉出来，很不安全。

现今欧美的职业妇女大多采用公文箱来装文件，这样不仅能安全保存文件，而且也不会产生皱折，十分理想。但是，有人因公文箱过分笨重而不感兴趣。虽然市面上还没有出现女性专用的公事包，但可在男性使用的公事包中作选择。

大型的文件放在公文箱中，而皮包则放些贵重品，这样的打扮相信不久之后成为一种潮流。

在皮包未脏之前就要善加保养

每天上班要使用皮包，对女性来说不单是一件武器，也是一位可靠的战友。如果不使用皮包将使行动非常不便，这是无须赘言的人。

然而，这么重要的东西却往往被人忽略而不加保养。例如我们在上班之前都会先将皮鞋擦亮，可是却忘了皮包的整理与保养。其实，像黑色或褐色的皮包看起来是不容易脏的，只要每天稍加保养便可用很久。

但是，如不善加整理的话——尤其是皮革制的皮包若有了潮气会变硬，太干燥又会产生裂痕——极可能会使皮包的寿命大减。因此，为了你的皮包能长期使用，每天都要把脏的地方擦掉，再上一些鞋油用布擦亮。如果在下雨被雨水淋湿了，就要将它烘干。这些都是非常简单的事，示要等弄脏了或受损了才在懊悔！

职业女性的形象设计

“形象设计”作为一门新兴行业，普遍受到表演家的欢迎。如今，工商界和政界的职业女性也开始注意形象塑造，期望建立良好的社交形象，以有助于事业和人际关系取得更大的进展。

形象设计属于整体的设计，包括发型，护肤，衣装、化妆、仪态等等，而最重要的是要视个人及职业特点而定。

出色的形象设计必须注意以下几点：

1. 要注意自身的清洁卫生、消除异味，给人以整洁之感。
2. 保持头发光洁，选择合适的发型。脸部化妆要增强自然美。
3. 服装要合体，选择适合个人身材肤色的款式和色彩。穿鞋戴帽应讲究舒服、合适的新款式。
4. 培养出色的气质，遇到难处要保持平静。要学会与人相处，随时让别人感到愉悦。要学会控制情绪，主宰自己的行为，才不至于影响仪态，有失风度。
5. 对人保持亲切，随时微笑迎人。对他人要友善、礼貌，处处尊重、照顾、谅解别人，培养自己的幽默感。
6. 综合运用悦耳的声音、机智的话语、和流利的言辞，等于成功了一半。

建立个人形象，无须过分夸张和盲目追求新潮，最主要的是大方、得体、易被人接受，给人以舒适、清丽的感觉。

生意与人情共存——购销人员交际术

购销人员为搞活商品流通，往往要同各方面的人打交道，人际交往错综复杂，如何妥善处理各种关系，掌握交往艺术和技巧是很重要的因素。

1. 保持良好的举止的仪表风度。这可以给人以良好而深刻的第一印象，有助于生意的成功。
2. 主动热情地与人接近。这是确定良好关系的开端，使自己在他人心目中树立起一种信任感。

3. 把握好谈话的艺术和技巧。这取决于个人的素质和修养。只有善于分析对方心理，并反应敏捷的人，方可做到这一点。

4. 掌握洽谈的时机和火候。这是生意能否成功的关键之一。聪明的购销人员总是选择对方心情愉快时提出自己的请求。

5. 尊重对方，以诚相待。善于交往的人很懂得尊重别人，也愿诚心诚意为对方做些力所能及的事情，这既加深了双方的印象，又使对方萌发了感激之情。

6. 不让错觉和成见蒙住眼睛。购销人员在与他人交往时，要独立判断分析，不要轻信旁人的闲言碎语，以防止出现偏见和成见。

7. 忍耐克己、宽以待人。在交往中若受到对方的冷遇或冲撞，要善于克制和忍耐，以免产生难以弥补的裂痕。要容忍对方的怠慢，并且不计较前嫌。

8. 不过河拆桥，谋求长期合作。在购销活动中，固然要不断建立新关系，然而对老关系也要巩固和发展，要从长计较，不干过河拆桥的事。这样自己遇到困难，容易得到别人的帮助，别人有困难，自己也要伸出援助之手。

搞好社交应具备哪些条件

1. 要有强烈的社交意识。生活在现代社会的人，要想使自己的工作搞得出色，必须要有强烈的社交意识和较强的社交能力。缺乏社交意识的人，就不可能主动地参加社交活动，

也就失去了获得信息的许多渠道和极好的机会。

2. 要积极参加社交活动。社交活动对各行各业的人来说都是很有意义的。比如，与老干部的交往可以得到革命传统的感染，与年轻的交往可以觉得自己也会变得年轻，与工人、农民交往会得到他们对党的政策的最真实的回声。利用各种机会主动参加社交活动，对人的思想、工作、学习、生活都是有帮助的。

3. 要注意谦虚待人。在社交场合，不要把自己的长处常常挂在嘴边，老在人前炫耀自己的成绩。如果一有机会就说自己的长处，就无形贬低了别人，抬高了自己，结果也被人看不起。

4. 切戒背后议论第三者。在与人们的接触交往中，甚至跟自己的亲朋好友接触交往中，都要竭力避免背后议论他人。不负责任的议论，不仅失去了交往的目的，反而会伤害同志亲友间融洽的感情。特别是大庭广众，尽可能避免说别人的短处。有时言者无意，听者有心，不胫而传，往往会挫伤他人的自尊心。

5. 要注意言简意赅，说话要有分寸、有条理。有人在社交场合抢话头，放长线，拉长话，没完没了，令人讨厌。因为社交场合人多，交谈的时间最经济最宝贵，应该用最简洁而又明白的语言，清晰的声调，在短时间内说明自己的意思。

6. 用词要委婉，力避直统统的憨言直语。要融洽各方面的意见，不要只凭自己的主观愿望，说出不尽人情的话。否则是得不到别人的好感和赞同的。只有言词委婉，才有利于融洽感情，办成事情。

7. 不要显露是有恩于别人的人。同志、亲朋之间都会有互相帮助的地方，你可能对别人的帮助比较多，比较大。但是切不可显示出一种有恩于他人的态度，这样会使对方难堪。

8. 不忘别人的恩德。自己对别人的帮助不要念念不忘，但是别人对自己的恩德却要挂在心头。无论谁的帮助，不论得益大小，都应适度地向人家表示感谢。这样，不但增进友谊，而且也表示了“受恩不忘”的可贵品格。

9. 要把住关口，不说穿他人的秘密。特别是个人的一些隐私，知道的不要说，不知道不要问。因为这是于你无益而对他人有损的事情。

10. 要诚实，不说谎，不失信。对朋友说谎失去信任，这是最大的损失。所以，与新老朋友相交，都要诚实可靠，力避说大话。要说到做到，不放空炮。做不到的宁可不说。

聚餐的多种形式

活泼的鸡尾酒会。鸡尾酒就是混合酒，由两种以上的酒加冰和香料调制，它有多种配制方法。举行家庭鸡尾酒会，关键是主人要会科学地配制鸡尾酒。鸡尾酒会的最大特点是简单、活泼而又节约时间，室内室外均可举行。人数较多时，可由家中一人手托盛着鸡尾酒、芝麻条、花生米、龙虾片等下酒食物和“各洛冬”（即夹着一小片牛肉或西红柿等小片面包）的盘子，送给客人。人数较少时，可将食物盘子固定放在台上，客人可自取。取食时不用刀叉筷子，而是用牙签插食物。客人如有要紧事，喝上几口，谈上几句，也可离去，比

较自由。

生动的自助餐会。这种方式更灵活、更自由，便于交谈，气氛轻松。它不同于家宴之处，在于它不固定座位，不讲究坐次；客人可以站着吃，也可以坐着吃，并可以随意走动，不拘一格。它在国外很流行。

它的准备工作也并不复杂。只需备好足够的饮料和各种果酒、啤酒，以及各类冷盘熟食等物。食物应以西式吃为主，沙拉是不可缺少的。还应备有足够的盘子、刀、叉、勺等餐具。

餐桌不一定要放在厅中间，也可以放在靠门的一边，将饮料、酒、菜等摆在桌上，旁边放好干净的餐具。

餐会开始后，客人用盘子盛放自己所喜爱的食物，配制自己爱喝的甜酒，然后可以四处走动，边谈边吃，不拘礼节，自由交流。

丰盛的宴会。一般家庭子女结婚办喜事，可举办较丰盛的宴会。家宴的菜肴要求选料精细名贵，量一定多。菜肴可一道一道送上，先冷拼盆，后热炒，最后是全鸡全鸭钱鱼等大菜，外加一、二道点心。席间妇宾饮桔子水之为饮料，男宾饮啤酒之类。饮酒应适量，最好不饮酒精含量高的“硬货”，以免酒醉，给欢庆的宴会带来不愉快。

融洽的饭店聚餐。有时，要请朋友们到饭店一聚，叙一叙友情，谈谈各自的近况。这也是社交活动的一种方式。

饭店聚餐，可以简便，也可以正规。不能讲排场、讲挥霍。而应根据需要和个人的经济条件，既得体，又舒适地安排就餐。

聚餐应先选定餐馆，不要先发邀请，等朋友们来了才决定去哪。

聚餐可以各种名义举行，一般人数以少些为好，人少谈话方便，气氛易于融洽。

多采的冷餐会。一般家庭因社交活动邀请至亲好友名流来家聚会，可取冷餐会形式。冷餐会顾名思义，用的是冷餐食品。按照西方国家的习惯，主要为了显示自己的好客，冷餐菜肴十分丰富多采。而一般家庭的小型冷餐会则可就实际情况，以十至二十种为宜。餐桌上可摆上用萝卜、西瓜雕刻的小动物，花卉图案，摆上各种时鲜水果，以增加艺术和美感。主人将多种冷餐食品、糕点、水果、饮料及叉盘碟之类均放在台面上，供宾客自取。

别致的郊外野餐。野餐，也是一种社交活动。节假日，朋友们相邀来到郊外，燃起篝火，架起锅、盆，美美地饱餐一顿，观赏一下野外景色，休息一下因紧张学习工作而感到疲劳的大脑，呼吸一下效野的新鲜空气，也是别具风味的享受。若有朋友带上吉他或口琴，那就更美了。

野餐，需要作好充分的准备。下面这些器皿、食物是不可少的：锅、盆、饭盒、小刀、火柴、调料、盐、水壶等等。至于吃何种菜，则要看你自己的设计了。也许你会烤鸭，那就带上一只生鸭；也许你想品尝烤肉串的滋味，那么就备好肉片。总之，应当现场做。带些罐头也是可以的，但不如用篝火烧的菜肴味足，有乐趣。至于主食，最好是面包，这样方便，又不麻烦。

若担心在野外点火时柴草潮湿，不易点燃，事先应备一

些煤油，或其他引火的燃料。

不管在哪里举行野餐，只要点篝火，就必须注意防火，保证安全，不要在禁止烟火的地方起炉灶。

参加宴会应注意什么

参加亲戚或朋友举行的宴会，是一种高兴的事情。如果不注意细节，就可能给主人或周围的人留下不好的印象。

先从衣着说起，宴会是一个喜庆的场合，衣着可以漂亮一点，起码应当穿得干净、整齐。如穿上一身西服套装，就会显得端庄、大方，在胸前再别上一个小装饰，那就会给人以富有朝气的感觉。内衣一定要换一件干净的，黑领边看上去是不太雅观的。最好理一理发，刮一刮胡子，蓬头垢面，胡子邋遢，在这种场合不相适应，也是不礼貌的。

吃饭离不开双手，应当注意手的卫生，饭前应当洗手，指甲太长应当剪短。事情虽小，却反映了一个人卫生知识修养程度。

参加宴会要本着“客尊主便”的原则，听从主人的安排。举止要文雅、大方，有礼貌。例如，入席要让主人或长辈先坐下，然后自己再入座。上菜以后，爱吃的不能夺吃抢喝，不爱吃的也不能挑肥拣瘦，表现出不爱吃的样子。布菜是我国人民在席间表示热情、礼貌的传统习惯，主人给客人布菜时，一般应站起来主动接受，做客的也可以把离自己较近的菜为主人或坐得较远的人布一布，但是，给别人布菜不能用自己用过的筷或公勺，以防传染病。

在饭桌上要尽量少说话，更不要大声地高谈阔论，边吃边说，食物容易呛入气管，弄得不好甚至会发生“喷席”，那就实在是失大雅了。参加宴会最好带一块干净手绢，如要咳嗽或打喷嚏时，先用手绢捂住口鼻。

俗话说：“无酒不成席”。既是宴会，必然有酒。但是饮酒切不可过量，如果喝得酩酊大醉，让人扶出宴席，那就不好了。

吃完饭，向主人告别时，应当表示感谢之意。

女性喝酒技巧宜

近年来喝酒的女性日益增加，我想，这可能是出外工作的女性日益增多所致。

经常在宴会里看到女性再三推辞：

“不，我不会喝酒，对不起……”

其实，在那样的场合再三推辞总是令人觉得扫兴的，无论如何，多少喝一点应该是一种礼貌。当然，经常喝得酩酊大醉的女性，也是令人不敢恭维的。

因此，你该懂得不致破坏健康的喝酒方式。

如果在空腹时大饮啤酒，一般人都受不了。而且，这样的喝酒方式对身体最不好，虽然口中觉得舒服，但胃肠却会因而痛苦不堪。

要避免喝醉，同时也为自己的肠胃设想，那么在喝酒前不妨吃点面，饭类的食物。如果你没有在喝酒前吃点面或饭的习惯，也可以先喝一瓶牛奶，这样也可防止太快喝醉，并

且能避免酒对胃肠的伤害。

其实，喝醉了酒不但自己痛苦不堪，对于美容也有不良的影响，但是，万一你真的喝醉了，那该怎么办呢？

最好的方法就是，尽可能设法早点分解或散发酒精的成份，喝一杯加糖的柠檬酸就可达到目的——当然，最迅速的方法就是干脆喝一杯浓柠檬汁。

此外，乌龙茶冰淇淋等都有迅速解酒的功效，你不妨经常在冰箱里预备一些。

由于酒精会破坏维他命 C，为了健康及美容设想，喝酒之后，要多吃一些蔬菜水果。

敬酒的艺术

人们常在喜庆或送别的筵席上举杯相敬，表示祝贺或珍重道别之意。古人所谓“酬酢”，就是指互相敬酒。主人敬客人叫“酬”，客人敬主人叫“酢”。

英国人把敬酒称为 toast，有人直接音译为“吐司”。这个词本来是指“烤面包”，这与“敬酒”风马牛不相及，怎么会一变而为“敬酒”呢？原来在 16 世纪时，英国有一种风俗，喜欢在酒杯里加一小块烤面包，可以增加酒的香味。加了烤面包的酒，也叫“吐司”。由此引伸，“吐司”是指那位受在座者敬酒的主客，含有此人可使举座增光之意，最初能享此殊荣的往往是社交圈中红极一时的名媛，后来就不限于女性，同时，这个词也有“举杯祝贺”之意。

据说，从前英国人在大宴会结束时用银制的大酒杯，内

盛泡着烤面包的酒，轮流传递于宾客之间，表示互敬。为了传递方便，那种酒杯都有两个或两个以上的把手。轮到互敬的人，便一人执一把手，起立而饮。这种酒杯就是现在运动会上奖杯的雏形。

在莎士比亚的著作中有这样一段绝妙的敬酒辞：“Good company, good wine, good welcome, make good people.”意思是：“有好友、好酒、好款待，便成好人。”

在美国，宴席上致敬酒辞的习惯也是由来已久。敬酒辞也叫 toast，内容要简短、俏皮，或幽默。通常是由主持人致辞，然后介绍几位贵宾致辞。这个主持人最好是声音洪亮，对在座者的身份了如指掌，能将致辞人的次序安排得恰如其分。

从前，美国有一段充满爱国情操的祝酒辞：“谨以此酒敬当年种玉蜀黍的人，喂鹅的人，制鹅毛笔的人，写独立宣言的人。”美国黑人民权运动领袖马丁·路德·金则有过一段发人深省的敬酒辞：“我们不是该做的‘我’，我们不是想做的‘我’，我们不是将做的‘我’。但是，感谢主，我们不是昨日的‘我’！”

美国名报人贺兰德在敬酒时说：“愿主赐给我们一些不为官欲所害的人；不为利诱所动的人；有见解又有意志的人；爱荣誉的人；不欺骗的人。”这段祝酒辞，为他理想中的议员勾画出了一个轮廓。

有一句家喻户晓的谚语：“今天该做的事不可搁到明天。”这句谚语居然给人俏皮地改为新年许愿的敬酒辞：“要想避免麻烦，这儿就有一个轻而易举的法子：今天不该做的事，总要搁到明天。”

美国有一首流行的民谣《裸麦威士忌》，就是源自一段古老的敬酒辞：“愿我饿的时候有牛排吃，渴的时候有裸麦威士忌喝，穷的时候有钞票，死的时候上天堂。”

爱尔兰也有一段有趣的祝酒辞：“警祝福寿双全。愿你去世五分钟以后魔鬼才知道您已不在人间。”

瑞慕塞的敬酒辞有巧妙的比喻：“愿友谊的交链永不生锈，爱的翅膀永不脱毛。”

一个无名氏的敬酒辞别致而耐人寻味：“向友谊四枢纽致敬：誓，死，溜，喝。发誓的时候，要对你的国家发誓；死的时候，要为正义而死；溜的时候，要从坏朋友身边溜走；喝酒的时候，要陪我喝。”

如今，提倡禁酒的人会举起一杯白开水说：“你要是喝酒像鱼喝水一样，那么，鱼喝什么，你就喝什么吧！”或者说：“向酒致敬——在外面比里面安全！”

但是苏格兰的敬酒辞则毫无劝人戒酒之意：“快举杯吧！落后就遭殃！”

美国专栏作家史威夫特在他的专栏里慨叹说，如今的敬酒辞已经每况愈下，远不如从前那样典雅、俏皮、幽默。例如，“向玛丽致敬！”或“好酒，好肉，好肉汁！我们吃吧！”甚至一位颇有声名的莎士比亚研究专家举起杯来只说：“向莎士比亚致敬！”

餐桌上的礼仪

当您参加宴会时，如何表现出自然的神情和高雅的风度

呢？这就需要懂得一点餐桌上的礼仪。

当先生们和女士们一起赴宴时，先生们应该为女士们拉开椅子，请她们先入座，自己才能坐下。

主人打开餐巾，就意味着宴席开始，这时，每个人应该拿起自己的餐巾，摊放在自己的膝盖上。大的餐巾，摊开一半；小的，则完全摊开，不要把餐巾夹在衣襟上，或像围婴儿的涎水兜那样系在颈脖上。注意，中途离席时，需将餐巾放在椅子上，而不是放在桌子上。进餐时，餐巾还可以用来擦拭嘴部。进餐完毕，餐巾自然放回桌上，无须叠好，表示已使用过。

就餐时，坐姿必须端正，有条理地将食物送入口里，而不是用口去接食物。

另外，不要从大块的食物上咬上一口，再将其剩下的部分放回盘里。更不要从桌上把盘子端起来，往自己盘里添加食物。

吃东西时，嘴唇自然闭着，慢慢咀嚼，不要边吃边说话，等嘴里的食物咽下后再说话。

席间饮酒或饮其它果汁时，先用餐巾抹嘴，不要把食物渣滓留在玻璃器皿上，然后悠悠吮吸，细细品味，不要一口气咕嘟咕嘟喝下去。

喝汤时，如果是热汤，不要用嘴去吹凉它（这里也包括其它食物），不要把自己的汤匙去汤碗里搅抖，应该将汤盛到自己碗里，尽快喝完。

按照美国人的饮食习惯，把整块食物浸到饮料中来吃是使不得的。当然，依具体情况来定，如果你不得不这样做的

话，可把食物撕成小块，放在自己的盘里，用匙或用叉来蘸着吃。

添加佐料。许多人都少不了它，如果这类东西放在他人面前，应该请他人传递给你，切不可站起来贸然取之。

席上咳嗽，打喷嚏，难以避免，应注意用手或用自己的手帕捂住鼻子和嘴，离开座位一会儿，这样就不会失礼。

有道是：萝卜青菜，各有所爱。在别人家里，不要提起自己不喜欢吃的食物，如果主人请你吃，可以婉转谢绝，不必再多言。

离席时，适当清理桌上的餐具，轻轻拉开椅子，互相祝愿，再离开。

涉外人际关系

随着改革开放的扩大和中国经济与国际经济的接轨，我国人民与海外人士的交往日益增多，涉外人际关系也就成了热门话题。

处理涉外人际关系，除了要遵循一般的行为准则，还必须考虑涉外的物点，有一些特殊的要求。

1. 热情接待，不卑不亢。对待来华洽谈商贸或作旅行的外国人，我们应持“有朋自远方来，不亦乐乎”的态度，热情欢迎，礼貌接待。但绝对不能采取过份献媚或缺乏礼貌的态度。这两种态度者会使对方感到失望，令对方瞧不起你。

2. 尊重对方所在国的民族文化和交往习俗。例如对穆斯林国家的客人，你就不能用猪肉招待他。

3. 宣传自己，注意保密。对海外来客，我们当然要热情宣传我们国家或当地的风土人情，风景名胜、丰富资源及发展双方经济合作的有利条件等。但须注意的是，交往过程中一定要按照保密法规的要求，保守国家政治、经济、科技等方面的机密，以免铸成大错。

4. 注重礼节，展示魅力。涉外交往，要十分注重礼节，在称呼、见面、宴请及日常生活等方面，都要根据各个国家的人的不同情况及不同的礼节要求，作出相应的安排，要通过自己的言谈举止，展示中华文化的博大精深，展现当代中国人的精神风貌，加深国际友人对中国了解，尤其要增强外商在中国投资的信心。

国际交际礼仪

谈话时的一般礼节。谈话的表情要自然，语言和气亲切，表达得体。说话时可适当作些手势，但动作不要过大，更不要手舞足蹈，不要用手指指人。与人谈话时，不宜与对方离得太远，但也不要离得过近，不要拉拉扯扯、拍拍打打。谈话时不要唾沫四溅。

加入别人谈话要先打招呼。别人在个别谈话，不要凑前旁听，若有事需与某人说话，应待别人谈完。有人与自己主动说话，应乐于交谈。第三者参与谈话，应以握手、点头或微笑表示欢迎。发现有人欲与自己谈话，可主动询问。谈话时当向对方打招呼，表示歉意。

男子一般不参与妇女圈内的议论。与妇女谈话更要谦让、

谨慎、不与之开玩笑，争论问题要有节制。

谈话现场超过三人时，应不时地与在场的所有人攀谈几句，也不要与个别人只谈两个人知道的事情而冷落第三者或不理会在场的其他人。

在交际场合，自己讲话时要给别人发表意见的机会；当别人发表个人看法时，不要轻易打断别人的发言。在相互交谈时，应目光注视对方，不要左顾右盼、心不在焉、或注视别处，显出不耐烦的样子；也不要老看手表、伸懒腰、玩东西等漫不经心的动作。如对方谈到一些不便谈论的问题，不要对此轻易表态，可转移话题。

外事活动中的服装要求。我方人员参加外事活动穿着服饰总的要求是朴素、大方、整洁、上下搭配得当、颜色适宜。

在国内参加外事活动时，男同志除穿中山装外，也可穿西服或民族服装，参加正式活动着西装应系领带。

夏季出席庆典仪式（包括吊唁活动）、正式宴会、领导人会见国宾等隆重的外交活动，可穿中山装、民族服装，亦可穿便衫。

参观游览时可穿便服，如穿西装可不系领带。

女同志按季节与活动性质的不同，可穿西装（或西装裙）、民族服装、中式上衣配长裙或长裤、旗袍和连衣裙等。夏季也可穿长、短裙子或长裤。军人按总参谋部有关规定穿戴。

我出国人员基本上按在国内服装穿着，但也应尊重当地的习惯和东道主的要求，如请柬要求穿礼服，我男同志应穿中山装或民族服装，女同志最好穿旗袍或长裙。

会见、见面时的礼节。会见、见面时一般都是有第三者介绍，也可自我介绍。无论为他人介绍或自我介绍，做法都要自然，不要贸然行事。为他人介绍时可说明与自己的关系，便于新结识的人相互了解与信任，介绍具体人时，要有礼貌地以手示意，而不要指指点点。

介绍时应先把身份低、年轻的介绍给身份高、年纪大的。把男子介绍给女子，除妇女与年长者外，一般应起立。但在宴会桌上可不必起立，被介绍者只要微笑点头有所示意即可。

握手是大多数国家相互见面或离别时的礼节，是在交际场合中最常见的礼节。

一般在相互介绍和会面时握手，遇见朋友先打招呼，然后相互握手，寒暄致意，为表示尊敬，年轻者对年长者、身份低者对身份高者应稍稍欠身，双手握住对方的手；男子与女子握手时，往往只握一下女子的手指部分。

握手时应由主人、年长者、身份高者、妇女先伸手，客人、年轻者、身份低者见面先问候，待对方伸手再握。多人同时握手时注意不要交叉，待别人完后再伸手，男子在握手前应先脱下手套摘下帽子。握手时双目要注视对方，微笑致意，不要看着第三者握手。

军人戴军帽与对方握手时，应先行举手礼，然后再握手。致意适用于在公共场合远距离遇到相识的人。在西方男子戴礼帽时，可施脱帽礼，即两人相遇摘帽点头致意；与众多相识者在同一场合多次见面，也可点头致意，对一面之交的朋友或不相识者，在社交场合也可点头或微笑致意。

在外交场合遇见身份高的领导人，应有礼貌地点头，致

意或表示欢迎，不要主动上前握手问候，只是在领导人主动伸手时才向前握手问候。

宴会的几种形式。宴会是国际交往中最常见的交际活动形式之一。

1. **国宴。**国宴是国家元首或政府首脑为国家的庆典，或为外国元首、政府首脑来访而举行的正式宴会，因而规格最高。宴会厅内悬挂国旗，安排乐队奏国歌及席间乐、席间致辞或祝酒。

2. **普通宴会。**普通宴会，不用挂国旗，不奏国歌，可安排乐队奏席间乐。一般可在请柬注明桌号及在桌上的字牌上写下就坐的人员姓名，宾主按身份排位就座。我国在宴会方面的做法，通常是餐前如有条件，在休息室稍事与来宾叙谈，上茶和汽水、啤酒等饮料，如无休息室也可以直接入席。席间一般用两种酒，一种甜酒、一种烈性酒。餐后不再回休息室座谈。

3. **便宴。**便宴即非正式的宴会，常见的有午宴、晚宴，有时亦有早上举行的早餐。这类宴会的形式简便，可以不排除席位，不作正式讲话，菜的道数亦不可酌减。西方人的午宴有时不上汤，不上烈性酒。便宴较随便、亲切，宜用于日常友好交往。

4. **家宴。**家宴即在家中设便宴招待客人，西方人喜欢采用这种形式，以示亲切友好。家宴往往由主妇亲自下厨烹调，家人共同招待。

交谊舞会上的礼仪

交谊舞即是一种娱乐方式，又是一种社交手段，交谊舞会应该是体现时代风貌的窗口。在交谊舞会上的行为举止往往可以反映一个人的文化修养水准。对于青年朋友来说，只有了解交谊舞会的文明规范，才有可能以美的形象出现在舞会上。交谊舞会上的文明规范大致体现在以下几方面。

1. 仪表：参加舞会，衣着穿戴要做到整齐、清洁、美观、大方。选择服装时，要考虑舞会的特色。如果是参加古典式的交谊舞会，宜穿西服、系领带或领结，穿硬底皮鞋。参加迪斯科舞会，就宜穿紧身上衣、牛仔裤、软底旅游鞋。一般性的交谊舞会，各类舞均有安排，则对服装的式样要求不严，但所穿服装必须与整个舞会气氛相协调。穿肮脏的衣服进入舞场是人们非常忌讳的。另外，参加舞会应该注意容貌的干净、整洁、头发能吹（烫）一下最好，但起码要梳理得整整齐齐，不能乱七八糟，脸上的灰尘、污垢应该洗干净，有胡子的男青年要把胡子修一修。在夏天参加舞会要讲究皮肤的清洁，应该洗好澡，换上干净衣服，洒点香水，再到舞会上去。

2. 邀请与搭谢：在交谊舞会上，多数情况是男青年发起邀请，被邀请者一般坐在舞池边的来宾席上。当音乐响起后，邀舞的男青年根据情况，有礼貌地走到对方的左侧前方或者右侧前方，自然地伸出右手或左手向上，手臂微指向舞池，展现出一种“请”的姿势，向对方行一个 15 度左右的点头礼，

以温和的口气说：“请您跳个舞，行吗？”邀请时值得注意的是不可站到对方的正对面发出邀请，邀请的动作不宜过大，以免挡住对方的视线，造成对方的反感情绪。

被邀请的一方应该面朝邀请者微笑着点头，答声“谢谢”，随即起立，同时同对方进舞池。被邀请者如果实在不愿跳，可以说：“对不起，我太累了。”或“对不起，我不太舒服。”被邀请者切不可在谢绝了一个人的邀请以后，马上又应另一个人的邀请，这是非常不礼貌的。一曲终了，请舞者与被请舞者要互相道声“谢谢”，男青年应把舞伴送回原座，等对方坐定后，方可离开。

3. 运行：交谊舞的运行总程方向是逆时针方向，只有按照这样的规则运步，人们才不致于在如潮如涌的舞池中互相碰撞。交谊舞有领舞与伴舞之分，伴舞者应随领舞者的示意做动作，不可过早地猜测领舞者的意图而自行运步，更不要反过来引导领舞者，那样就变得各行其是便无法协调了。在运步过程中，男青年对不太熟悉的女舞伴要注意轻握，并要掌握好两人之间的距离，不要把对方的身体拉得过近，更不可盯着对方的脸。另外，戴帽、吸烟跳舞都应禁止。

交谊舞——世界社交语言

交谊舞会，是一种国际性的社交活动。

交谊舞最早起源于欧洲，由古老民间舞蹈发展演变而来，至今已成为风行全球的普遍的娱乐社交活动，享有“世界语言”之誉。交谊舞将艺术、娱乐和体育融为一体，兼具抒情

性、娱乐性、社交性和形体美、音乐美。人们在紧张的工作、学习之余，踏着悠扬悦耳的乐曲翩翩起舞，可以消除疲劳，陶冶性情，增添欢乐气氛，增进朋友感情；又可以受到音乐的熏陶，美的享受。

参加舞会，服装要整齐，男士最好西装革履；女士最好拖地长裙，并化淡妆。如果参加国际性舞会，会按请柬上注明的服装要求出席，男士以身穿燕尾服为多，女士多穿长身的夜礼服，戴长手套。跳舞前最好喷点口香水，喝酒过多不宜跳舞。

跳舞时，纽扣要扣好。邀请别人跳舞要讲礼仪。一般是男请女，也可女请男，通常第一曲及最后一曲，应与自己带来的舞伴跳。国外的惯例是，第一曲由主人夫妇、主宾夫妇跳，第二曲由男主持人与主宾夫人、女主持人与男主宾跳。当音乐奏起，男士走到女士前，立正向女士点头邀请，女士同意应点头起身，男士陪伴女士进舞池，翩翩起舞。一曲完毕，互相致谢，男士陪送女士回原坐位点头离去。女士尽可能不拒绝男士邀请，男士也不应强拉女士起身。男士应避免全场只同一位女士共舞，切忌男士同男士、女士同女士共舞。

跳舞时，男女双方动作要大方得体，切忌故弄技巧，要随着乐曲的节奏，稳健灵巧的男士托着身轻如燕的女士翩翩起舞。

夫妻一起去跳舞时，如想另邀舞伴或别人邀你跳舞时，应同爱人打声招呼，注意不要只顾与别人跳舞而把爱人冷落一旁。

表现自我的“卡拉 OK”

“卡拉 OK”一词源于日语，意为“云的乐队”，指只有伴奏没有歌声的录音。70 年代中后期，卡拉 OK 风靡于日本，并出现了使用激光唱片和激光录像唱片展示歌词和画面的现代化卡拉 OK 播音设备。80 年代中期，卡拉 OK 从日本、香港进入中国大陆。“卡拉 OK”是借助电声器材，提供伴奏乐曲的同时，对演唱者的歌声进行补偿处理，使音色变得比原音效果更好，让演唱者在良好的自我感觉中一展歌喉的一种新的演唱方式。

卡拉 OK 大多与酒吧、餐厅、舞厅和家庭相结合。卡拉 OK 酒吧场地较小，装修豪华，情调高雅，适宜于爱恋情侣在对饮之间喃喃细语，间或唱一段情歌；卡拉 OK 餐厅，既能娱乐又能宵夜，是三五亲朋聚会同乐的好去处；卡拉 OK 舞厅，气氛热烈，且歌且舞，既适宜情侣共娱，又适宜好友相聚；卡拉 OK 包厢，环境舒适，可随心点唱，适宜于经济宽裕者光顾以及有演唱才华者一显身手；卡拉 OK 夜总会，场面宏大，内容丰富，欣赏性强，适应不同的娱乐需要，尤适宜歌舞不太擅长者，卡拉 OK 进入家庭，给家庭娱乐生活增添了新的内容，只要有一套音响设备，包括具有调节音色高低系统的主机，以及供播放镭射影碟或录像带、录音带，能将演唱声音混入伴奏乐曲，再配上扩音机、话筒、音响、效果器和监视器（电视机）等，利用居室客厅，布置好灯光、酒吧台，摆上饮料，就可以在幽雅的光线中浅酌低唱，和家人

一道“卡拉OK”。

卡拉OK的演唱，大多属于通俗唱法。力求自然，注重情感流露。演唱者要把握歌曲所表现的意境和情绪，注意运气和真假声的配合，根据荧幕上歌词颜色的顺序变换，掌握演唱的速度，全身心的投入，耳听伴奏而歌。

卡拉OK在我国仍是娱乐业中消费较高的一类。卡拉OK酒吧，一般不凭门票，但规定最低消费额；卡拉OK餐厅一般把成本计入菜价，事实上也规定了最低消费；卡拉OK舞厅一般凭门票，点歌另外付费；卡拉OK包厢采取凭票制或按钟点计费；卡拉OK夜总会不仅售票，还要另收服务费。当然有些营业性卡拉OK，规定的最低消费额只在营业黄金时间有效，在白天或淡季不设最低消费。

礼节的由来

文明礼貌，标志着一个人的知识修养，讲究礼节是一种共产主义风尚。可是你知道礼节的由来吗？

脱帽礼。这个礼节来源于冷兵器时代，当时作战都要戴头盔。头盔多用铁制，十分笨重。战士到了安全地带，首先是把头盔摘下，以减轻沉重的负担。这样，脱帽就意味着没有敌意。如到友人家，为表示友好，也以脱盔示意。这种习惯流传下来，就是今天的脱帽礼。

举手礼。古埃及人分为许多部族，常常打仗。友好部族的战士在路上相遇，就互脱面甲，表示敬意；同敌对部族的战士，路遇就会争斗起来。但是，当双方为了讲和不再打仗

时，也都将面甲取下，表示友好。以后，推开面甲的那个动作，就演变成今天沿用下来的举手礼。

握手礼。在远古的时候，人们以打猎为生。如果遇到不认识的人，为了表示友好，就赶紧丢掉手里打猎用的石块，并且摊开手掌，让对方看看，表示手里没藏着东西。以后这个动作被武士学到了，双方为表示友好，不再互相争斗，就互相摸一下对方的手掌，表示手中没有武器，而逐渐形成了今天的握手礼。

敬礼。这起源于中世纪的欧洲，当时的骑士们常常在公主和贵妇们面前比武。在经过公主的坐席时，他们还要唱赞歌。歌词往往把公主比成光芒四射的太阳。因而武士们看公主时总要把手举起作挡着太阳的姿势。久而久之就演变成举手到眉的“敬礼”了。

碰杯。古罗马时代，帝王、贵族常常让奴隶在角斗场进行决斗。决斗之前，双方要先喝一杯酒。为了表明酒里没有被对方放毒药。两人喝酒前都要把自己杯里的倒给对方一点，互相掺和一下，这种习惯流传，演变至今，成了今天宴席上碰杯的礼节。

中外不同的风俗习惯

各国人民有着各自不同的风俗。以中国人和欧美人为例，在某些方面甚至有着极大的差别。兹举数例，以供参考。

宴客。中国人宴客，不论是在饭店还是家里，一般都准备得很丰盛。散席后桌上要有剩菜，才显得主人的大方、好

客。而赴宴者往往也知趣地不把每样菜都吃光，以给主人留面子。

欧美人宴客则比较随便。主人往往希望准备好的饭菜都被吃光，才觉得高兴。

受礼。中国人受礼往往表现出不好意思，说些不敢当之类的客气话，并再三推却。等送礼人走后，才将礼物看个仔细。如果当着送礼人的面表现出欣喜的神色，会被视为贪心。

欧美人于受礼时若不是对礼物当即表示赞赏及表示感谢的话，送礼者就会认为这份礼物不受欢迎，及对方不尊重自己情谊。所以，不管受礼者是否真正喜欢别人送的礼物，一般都要说些“这正是我所需要的”、“我很喜欢它”等有礼貌的话。

交谈。在中国，朋友、同事之间经常互相关心和询问一些日常生活方面的事情，也就是“拉家常”。故彼此之间的情况都很清楚。但在欧美一些国家里，“不问私事”，是人们相处必须懂得的礼貌。一般彼此不问住址、工作单位、工资收入等，尤其是男子不问女子的年龄，这点很重要。

招呼。在中国，熟人相遇，常常有意无意地问一声：“上哪去？”但是，如果你遇到欧美人，也按照中国人习惯问他上哪去的话，对方很可能会认为你多管闲事。在欧美一些国家里，熟人相遇，往往只说声“你好”，或有意无意地谈论一下天气，一般是不问对方去哪做甚的。

敬茶。在中国，有客来访，主人请他入座后，便会马上端茶敬客。客人也不管想不想喝，总要说声“不必了，不必了”的客气话。欧美人则不然。主人问客人要不要喝茶（或

咖啡)，客人想喝就说喝，不想喝就说不要。想喝什么要什么，一般是不讲客套的。

送客。在中国，主人送客出门时，总爱说“没什么招待，对不起”之类的话，即使自己对客人招待得已很周到了，也会这么说。欧美人在这种场合，却习惯说：“但愿你在我这里过得很愉快”言下之意，“我已尽力招待你了。”

婚礼。在中国，一般来说，婚礼的费用是由男方负担的。女儿出嫁，女方家庭往往还可以收到男家的一份彩礼。而在欧美一些国家，婚礼的安排和费用都是由女方家庭来负责的。因此，当女儿告诉父母她要结婚时，做父母的就准备破费了。

法国式礼貌

在很长一段时间内，法国人继承了对子女的尊敬和热情，这就是著名的“法国式礼貌”。今天，这些礼节还继续存在，有教养的男子都保持这种良好的习惯，对于无礼者要迫使他们这样做。

男子陪同女子上街，惯例是女子行走在男子的右边，还专门规定了女子的人行道，在此不允许男子单人行走，有女伴则另论。

上楼时，女子先行；下楼时则男子先下。乘电梯、进梯时必须让女子走在前面，出梯时她们则在后面。

去饭店和公共场所，男子要为女子开门。就餐时男子必须先征求女伴的意见才能就座，定菜以及与服务人员打交道这类事，通常要有男子承担，会帐当然由男士们掏钱。不过，现

代法国也开始男女平等地平摊或女士付帐的。

旅行时，火车靠窗口的座位通常都是让给女士的，公共汽车或地铁的座位，当有一位女士站着时，男子是不能坐的。当某一男子的女伴坐着时，男子要站在她的身旁。坐出租车或私家车，男子得为女士扶着半掩的门，并挽扶她们上下车。在抽烟、开收音机或开车窗时，必须得到女士们的许可。

男女结伴外出，男子应该帮助女士们，如帮拿行李包裹等。但只有一样东西永远不能拿，那就是女士们手上的小提包。

欧美传统礼貌点滴

握手。须用右手，初次见面，不必握手；如有熟人引见或一见如故，则可握手。如遇长者或上层人物，要待对方先伸手，再与之相握。

行走。要健步爽速，目光前视，不可慢步逍遥，不可左右回顾，不可乱抛弃物和随地吐痰。

路谈。路遇熟人交谈时，应让到路边略谈数语，不可久立。遇到妇女要交谈时，须随行随谈，不宜与妇女站立路边交谈。

作客。到别人家中作客，要先脱帽而后进入。帽子要执于手中，不可随意放置，等到出门时再戴上。雨天走访，所带雨具应放在室外，不可携入室内，更不可穿了雨衣进入房间。到朋友家中，如遇客人众多，只须与主人和相识者握手，其余点头或弯腰致意即可。如与妇女对坐，不宜吸烟。夫妇

同到人家，告别时，应由女子先起立告辞。

接客。对客人要端坐相待，并注意个人小动作。有客在，家中切忌有争吵打骂的事，免使客人不安。有客在座，主人不可看表，以免被疑为下逐客令。

礼让。与相识妇女招呼，男子应起立，妇女则可安坐应诺。妇女携带的东西如坠地，男子不论相识与否，都应帮她拾起来。出入门户，男应让女前行，幼应让老前行。车船上，男子遇妇女出入，还应代为开门。

送礼规则各国不同

阿拉伯国家。在初次见面时送礼可能会被视为行贿，切勿把用旧的物品赠送他人。绝对不可送礼物给有商务往来的熟人的妻子，甚至不要问及他们的家属，因为那是他们的私事。要送在办公室里可以用得上的东西。盯住阿拉伯主人的某件物品看个不停是很失礼的举动，因为这个阿拉伯主人一定会要你收下这件东西。

英国。应尽力避免感情的外露，指南建议送较轻的礼品，由于所费不多就不会被误认为是一种贿赂。合宜的送礼时机应定在晚上请人在上等饭馆用完晚餐或在剧院看完戏之后。英国人也象其他大多数欧洲人一样喜欢高级巧克力、名酒和鲜花。对于饰有客人所属公司标记的礼品，他们大多不欣赏。

法国。初识一个法国人时就送礼是很不恰当的，应该等到下次相逢时。礼品应该表达出对他的智慧的赞美，但不要显得过于亲密。应邀到法国人家用餐时，应带上几枝不加捆

扎的鲜花。但菊花是不能随便赠送的，在法国只是在葬礼上才用菊花。

日本。日本人在送礼时往往采取这样的作法：送人以对其本人毫无用途的物品，于是收礼的人可以再转送给别人，那个人还可以再送下去。日本人喜欢名牌货，但对装饰着狐和獾的图案的东西甚为反感。指南提示说：“狐狸是贪婪的象征，獾则代表狡诈。”到日本人家作客，携带的菊花只能有十五片花瓣。只有皇室帽徽上才有十六瓣的菊花。

拉丁美洲国家。黑色和紫色是忌讳的颜色。刀剑应排除在礼品之外，因为它们暗示友情的完结。手帕也不能作为礼品，因为它与眼泪是联系在一起的。在拉美国家，征税很高的物品极受欢迎，只要不是奢侈品。

德国。礼貌是至关重要的，故对礼品的适当与否要悉心注意，包装更要尽善尽美。玫瑰是为情人准备的，绝不能送给主顾。德国人喜欢应邀郊游，但主人在出发前必须作出细致周到的安排。

西方尊重妇女礼仪点滴

古往今来，西方男人对妇女在礼仪上是尊敬和谦让的，并且以此感到骄傲。如果谁不遵从这一习尚，就会被认为是缺乏教养的或者是个粗鲁的人。

1. 在街上。虽然有部管理驾驶的交通法，可还有一部陪伴妇女的“礼法”，男子须得遵守。

如果您和一位您不认识的妇女相对而过时，要是正好路

道狭窄，您应侧过身体，好让她过去。如果您在赶过一个您不认识的妇女，一般说来，您得小心不要碰着她了，不要使她为难；如果您实在有急事而您正好又在一条挤满行人的狭窄的道上。您得说：“对不起，夫人”或者“请劳驾，夫人……”

您要是在街上陪同一位妇女，习惯是让她靠橱窗走；如果发生什么堵塞，您得上前为她开道。

2. 在楼梯上。上楼梯时，如果有个男子陪同妇女，男的得让女的先上；下楼梯时，男的得先下来。如果在狭窄处对过，男的得停下来侧过身体让女的过去。

3. 在餐厅里。如果一个男子和一位妇女决定一起去餐厅，或者男子邀请女的去餐厅，得注意礼仪的基本规矩：

进门。男的得先进去，把门为女的打开。如果由男子陪同，一般是男的选择餐桌。

吃饭。和服务员打交道，也常常是由男的来应酬。

付钱。如果是男的请的客，一定是男的付；如果男女自愿分付，这也是常有的事；如果是经常在一起吃饭也可轮流坐庄。

出门。男的帮助他的女伴拿东西，如果她有外套，得帮她穿上。然后去把门打开，侧过身体让女伴先出去。

4. 旅行中。在集体乘车时（旅游车、火车、有轨电车）请妇女先上，到达目的地，男的先下来，以便尽可能地帮助妇女下车。

不论如何，男的得帮女的拿行李、让坐位；如果车上满座了，有妇女还站着，男的就得站起来让坐（如果妇女带有

小孩或上了岁数，更应该让)。

在车上，把靠车窗的位子让给妇女，这是很受赞赏的。

如果是您自己的车，礼仪就要随和些，您得让她感到就象坐她自己的车一样。您得处理得有分寸，不能太放肆也不能太拘谨。

让妇女先进车内，如果可能，得站在一旁把车门打开；下车时，从里面再把门打开。

如果您的女伴有行李，得帮她拿并且要一直拿到她房门口。

在抽烟、开收音机或者开窗户之前，得先请求妇女的允许。

如果您和一位妇女坐出租车，您得先上，您坐在尽里面位子上。

在所有上述情形下，男子都得帮助妇女，为她们效力。但是，有一样东西男的是不能帮助拿的，这就是女人的钱包。

名片趣闻

我国是名片的故乡，据史书记载，它已有 2000 多年的历史了，有趣的是它的名称一直在变化着。秦汉时叫做“谒”，汉末称“刺”，六朝时叫“名”，唐时称为“膀子”，宋代谓之“门状”，明朝唤为“名帖”，清时又称“名刺”，同时也出现了“名片”的叫法。据说以前的名帖为白纸书写，到了明季武帝正德年间司礼太监刘瑾专权时，百官向他送红纸名帖，北京的红纸价格因而一下子涨了十几倍。在清末，名刺要有一

尺多长，五六寸宽，赠送时还要配备一种考究的拜盒，以示对别人的尊重。如今流行的小名片，则是民国以后的事。

在香港街头有一种“行善”名片，名片上印着四个大字“无钱找我”，这是高利贷集团诱人上当的花招。一位日本女收藏家，她的名片背后印着中国“易经”中的一段文字，她曾侨居中国。这种借名片思古怀旧的做法，确实别具一格。日本三菱金属公司不久前推出一种“纯金名片”，它厚仅15微米，重1克，外用透明塑料密封。这种名片通常是结婚、生日典礼的礼物，或作为个人纪念品。

随着社交活动的频繁，名片使用越来越普遍，用途也随着多样化，不仅仅限于通报身份。如果你托人或寄礼物时，附上一张名片，好让对方知道谁送的礼。如果邀请朋友小聚，在名片上写几句就可代替请柬。请人办事时，名片又可以替代便条。当你访友不遇，可留下名片，写上来意。亲友生日，在名片上写上“祝君生日愉快”的字样，又可当贺信。在需要回敬友人时，又可用一张名片代为效劳。另外，名片还具有收藏的意义，如果你能将所有的名片珍藏起来，若干年后就会成为你的一部社交史稿。如果在名片的背后注上时间、地点、何事，那就更为理想了。

最古老的名片

名片，由来已久，名称和形制都经历了一系列变化，它的功能也有所发展。在早期，它基本是一种请求接见的信物。最早形式，是用竹简写着求见人的名字，名称叫做“谒”，负

责向帝王国君们报递“谒”的官员叫做“谒者”。在《史记》第97卷里，有一个有趣的故事，上面记载：

刘邦带兵打仗，经过陈留。高阳人酈食(yì)其(jì)前来投奔效力。谒者送进了谒，正赶上刘邦洗脚，随便询问来人的身份。谒者说，看样子象个大儒。不喜欢知识分子的刘邦，认为来人不通晓军事，说自己这里不需要儒生，让谒者回绝并把谒退还。酈食其一听大为光火，挺着剑向谒者怒喝，声言自己乃是“高阳酒徒”，让谒者再次通报，谒者吓得把谒都丢落地下，弯腰捡起重新入报，刘邦欣然接见，加以重用。结果酈食其施展辩才，进行游说，兵不血刃，“下齐七十余城”。这要算得关于名片的最早的文字实证了。

名片在日常生活中的使用

名片分私人使用的名片、夫妻合用的名片、加印头衔的名片及业务用的名片等不同种类；它的内容一般包括姓名、地址和电话号码，业务用的名片要加印工作单位的名称和自己的职称。

名片的用途很广泛，需要时，可以在名片的上方空白处写上简单的留言，用来作为便笺，比如：

“介绍某同志给某同志”，代替介绍信。

“×月×日星期×，×时到×时在家等候，代替请柬，邀请客人到家里作客。

生了孩子敬告亲友，在夫妻合用的名片上写上孩子的姓名和出生日期，性别可以写明，也可以在名片上系一段浅蓝

色缎带或粉红色缎带表示生的男孩或女孩。

看望病人而不直接和病人见面也可以使用名片，在名片上写“谨致问候”或“祝您愉快”。

在收到上述各种名片后，可以在自己的名片上写“承蒙祝贺并馈赠礼品谨致谢忱”、“承蒙关怀，特致谢意”、“承蒙亲切探望，谨此致谢”等作为回赠。

名片在日本

在世界各国中，相互交换名片最频繁的可能要数日本了。在日本，如果你打算出差，就得事先准备足够的名片，一百多张是最起码的数目。赴约时，口袋里至少也应有一打名片。

在日本，在被介绍时，不出示名片被视为一种轻蔑的表现，似乎对方在你的眼中显得无足轻重，因而不值得你出示名片。

在日本，甚至一些家庭主妇都有自己的名片。大学生也似乎都有自己的名片，上面印有他的校名、系别、所属的联谊会、家庭住址以及电话号码等

日本人如此注重名片主要是因为他们谈话开始前必须先确定彼此间的关系地位。这样做的原因是，日语中的称谓种类繁多，相差甚远。关系地位的确定取决于许多因素，诸如年龄、性别、级别和隶属关系等。尽管这考虑起来很复杂，但又必须在很短的时间内作出判断。难怪日本人在没有弄清对方的关系地位前是不愿轻易同一个陌生人（尤其是本国人）搭腔的。可见，相互交换名片并不是一种毫无意义的形

式，而是人们进行礼貌交谈的前提。

名片趣话

名片无非是关系的中介，友谊的桥梁，既不姓“资”，也不姓“社”，应该说是中性的。业务交往，朋友初识，登门自荐……仗着它就会省很多麻烦。近年兴起名片册，分门别类，查检起来更是得心应手了。

笔者年纪已有一大把，又是个“社会关系复杂”之人，所以常与名片打交道。一些与众不同的名片，常常使我忍俊不禁，或为之喟然。

杂文家老烈，老朋友了。他老兄心怀豁达，生性耿直，言谈幽默，妙趣横生。老烈的名片上“名衔”四个：“辽西老兵 岭南客子 粤北学士（按即五七干校本科生也） 东山（按他家在东山区）闲人”，在名字之下，通常用以注明职称或学位的地方印着“员外”两个小楷字。名片左下角除住址外还印有“热线”电话号码。名片如其人，叫你对着它或他都会禁不住哈哈大笑。

某刊物副主编给我一张名片，在“副主编”的职衔下加了个括号，括号内郑重声明：“暂无正职”。这位先生的心态直堪玩味。

一位文化界人士在自己的名片上罗列上七八个本兼各职之后，加上这样的注脚：“只领一份工资”。寥寥数字，幽了一默。

有个大半生坎坷的老教师，利用旧挂历纸边油印了自己

的简易名片，名衔是：“卸任大右派，现职老百姓”。忿忿之情，跃然“片”上了。

收到过一位县级民间刊物主编的一份名片，说它一份，乃因那是两张的。原来这位主编先生兼职甚多，连“××日报通讯员”、“××中学校友会理事”、“××诗社社员”之类的荣衔都舍不得割弃，一一印在名片之上。头一张名片早已印得密密麻麻，后来添了新职，只好加印一张，作为“续篇”，把头一张“不能尽录”者补充进去。

然而我手头上最有趣的莫如那张来自某省某市的名片了。我与该名片的主人素昧生平，他不知从哪里听到过我的名字，还知道我是干出版工作的，寄来名片一张，还附有一份鼓吹自己的长篇小说的宣传品。名片的名衔曰：“无官职 无头衔 无名望 无功绩 普通男子汉”。名片背后印着：“业余创作：小说 诗歌 散文 戏剧 曲艺 民间文”；下加括号，内文曰：“尚无大作，永有大志 终成大笔”。

有趣吗？而更加“有趣”还是那份与名片配套的油印宣传品。奇文的标题是：“长篇小说《××》自吹广告”。这“广告”太长，难以尽录，但有精彩绝伦的数语却是不敢自享的，语云：

“不是要通俗吗？《××》中没有半文盲看不懂的词语，没有全文盲听不懂的故事；

“不是要深奥吗？《××》高深得令所有政治家、军事家、哲学家、文学家都不能完全识透！

“如若出版家要讲究经济效益，作者愿赞助五万元。注意：不是五千，是五万！

“慧眼识珠者，请速来函、请速驾临！”

“捷足先登者，必将在中国出版史上留下美名！”

笔者由于未有在中国出版史上留下美名的大志，所以没有领受那五万元（注意：不是五千，是五万！）赞助，这也许是失之交臂了。不过，光是把那张名片及其配套的“自吹广告”保存起来，若干年后，说不定也算是一份值钱的文物呢！

名片如其人，“自吹广告”更如其人。信呼？

名片种种

名片，作为一种自我介绍的“传媒”，它在交际中发挥的作用，是十分明显的。随着人们审美情趣和“展示自我”意识的提高，名片的创意、设计和表现手法也越来越多，越来越别致。下面介绍几种颇具特色的名片。

漫像名片。改革开放以来，随着漫画事业的发展，人们对“肖像漫画”（简称“漫像”）这一漫画品种，再也不视为“丑化”，而是越来越喜爱了。许多漫画家，更是“自画漫像”成风，并且堂而皇之地将其“移植”到自己的名片上。我国著名漫画家詹同、郑辛遥、潘顺祺、林积令等，都有自己的“漫像名片”。所不同的是，大多漫像名片，展现的是漫画家的面部特征和各自的性格和气质，而詹同的名片，画的却是自己在浴缸里洗澡，突然有条活泼可爱的小鱼跳出水面，使他目瞪口呆，表现了漫画家的幽默和风趣。漫画家史美诚身材瘦长，有长颈鹿之称，他索性将自己的漫画肖像“嫁接”到长颈鹿身上，这种名片，别有一番情趣。

漫像+幽默文字名片。剧作家沙叶新有一张“漫像加幽默文字”的名片。请听这位剧作家自白：“我沙叶新，上海人民艺术剧院院长——暂时的；剧作家——永久的；某某委员、某某理事、某某教授、某某顾问——都是挂名的。”幽默吗？当然幽默。但在幽默的背后也表达了实情。

将自己信奉的名言、格言、警句，印在或临时写在名片的背面，即向所赠名片的对象，坦露了自己的人格和心迹。如一张名片上引用了我国西汉武帝时名将李陵的名言“人之相知，贵在知心”，表明了真诚待人的品质。一个青年在给恋人的名片上写下了英国文艺复兴时期戏剧家、诗人莎士比亚的诗：“爱不受时光的拨弄，尽管红颜和皓齿难免遭受时光的毒手；爱并不因瞬息的改变而改变，它巍然矗立直到末日的尽头。”表明了自己坚贞的爱情。

寓意名片。保加利亚一位画家，名片上只画一只黄蜂，告知别人，自己在《黄蜂》漫画杂志社工作。

丹麦一位雕塑家，在名片上画着一组雕塑群像。

台湾一位作家的名片，放着一片残叶，说明生活本身不是十全十美的，那么残缺的美，不是也很可爱吗？

鸳鸯名片。即夫妻双方共用的名片。这种名片，将夫妻双方的姓名、工作单位、联系电话等印在一张名片上，如夫妻双双出现在公关社交场合，彼此介绍，互递名片。若光递男士名片，难免有“男尊女卑”之嫌，也与国际上的交际惯例相悖。若双双掏出名片，又显得没必要，于是有人想出印制“鸳鸯名片”的点子。“鸳鸯名片”源自广州、深圳、珠海，并很快流行至全国各地。

地图名片。中共黄山市徽州区委书记的名片，正面是单位、职务、姓名、地址、电话，背面却是以徽州岩寺为中心的小地图，注明西北去黄山，东去杭州、上海，东南去千岛湖，西南去景德镇、厦门多少多少公里。在深化改革开放的今天，像这样为你服务、兼有实用价值的名片，一定会给徽州区的经济发展和繁荣带来效益。

风景名片。海南省《新世纪》杂志编辑主任金紫紫女士的名片，可谓是一幅微型的海南风光图：碧绿的海水，高耸的椰树，在朝霞的映照下，是那么的美丽。金女士还将自己的肖像印在这幅风景图中。她原籍是杭州人，海南建省后，只身闯荡到祖国南边陲办刊。金紫紫名片上的“海南风光图”表明，这位西子姑娘，已将海南视为自己的第二故乡。

最大的名片。通常，名片的面积为 $9\text{cm} \times 5.5\text{cm}$ ，著名女歌星张咪赠给笔者的一张画片，可以说就是一张最大的名片。这张画片的面积为 $14.3\text{cm} \times 9.5\text{cm}$ ，正面是一张张咪托腮的彩照，右上角印有张咪名字。画片背面的左上角仍是张咪的照片（黑白照），左下角是她的“小档案”（介绍了她的生日、身高、体重、血型、星座、籍贯、联系地址、爱吃的食物，痛苦、难忘和开心的事，以及绰号、口头禅等等），正中是她坦露心迹的手迹和签名。你能说这不是一张名片吗？

异型名片。笔者所谓的异型名片，能否说有别于通常长方形的名片？近日友人——杭州新丰塑料厂童德昌寄给我的一帧直径仅有 3.5 公分大小的圆型名片即是。童德昌（阿童）的这帧名片是自制的，上面还钻有小孔系着红丝带，活似精美的书签。自制名片较印刷的名片有很大的灵活性，据

我所知，童兄在自制名片的背面，常根据所赠对象的职业、性别、年龄等，信手题写更为贴切的警言妙句。

“配套”名片。吴江县农民企业家沈其南，掌管三个合资企业，两个中资企业，连续三年外贸收购值达到 1.4 亿元，为全省之冠。某报记者采访他时，他递给记者的名片不是一张，而是三张。三张名片印着他三个不同的职务，可谓“配套”名片。

系列名片。这是笔者新近给自己创意印制的一种名片，共四张，形成了一个系列。它与配套名片不同的是，这四张名片，不光介绍自己的职务，还分“张”展开了自己的各个侧面。图文并茂，套色印刷，幽默风趣，别具一格。

虚假名片。印制名片是不用单位和派出所出据证明的，这给社会上的一些骗子找到了钻空子的机会，虚假名片也“应运而生”。如有张名片的主人，号称自己是某杂志社总编辑，某“快报”总编辑，某服务总社总社长，一身兼了三家报刊社的“老总”。笔者也在报社供职，至今还未听说在中国大陆上一身兼三个“老总”的事儿。正如邮票中的错票一样，虚假名片也有收藏价值。