

提升社交魅力的情商宝典 塑造交际达人的智慧读本

女孩的第一本 人际交往书

做个会说话会办事的聪明女孩



马永霞◎编著

Ren Ji Jiao Wang

那些年，我们犯的都是不懂交际的错；那些年，我们吃的都是圈子太小的亏。

内向女孩提升人气的交际宝典 外向女孩储蓄人力的交际指南

女孩一生如花，美丽可能随光阴的逝去而逐渐褪色，但交际中显露的气质、涵养与智慧会使女孩聪颖动人、青春常驻。



中国纺织出版社

提升社交魅力的情商宝典 塑造交际达人的智慧读本

女孩的第一本 人际交往书

..... • 做个会说话会办事的聪明女孩 •



马永霞◎编著

Ren Ji Jiao Wang

那些年，我们犯的都是不懂交际的错；那些年，我们吃的都是圈子太小的亏。

内向女孩提升人气的交际宝典 外向女孩储蓄人力的交际指南

女孩一生如花，美丽可能随光阴的逝去而逐渐褪色，但交际中显露的气质、涵养与智慧会使女孩聪颖动人、青春常驻。

 中国纺织出版社

内 容 提 要

女孩是喜欢交朋友的,开朗大方的女孩也往往擅长社交,然而因为敏感、心思细腻等原因,女孩的人际交往也充满波折,学点应对交际的知识对女孩来说是非常有必要的。

本书是一本女孩的交际行为指导书,书中大量的事例和案例解说让女孩能够轻松读懂并理解使用。通读本书,在收获朋友的同时呵护好自己的内心,在人际交往之中迅速而快乐地长大,成为一个通透玲珑的女孩。

图书在版编目(CIP)数据

女孩的第一本人际交往书/马永霞编著. —北京:
中国纺织出版社,2016.3
ISBN 978-7-5180-2287-8
I. ①女… II. ①马… III. ①女性—人际关系—青年
读物 IV. ①C912.1-49
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 013385 号

责任编辑:闫 星

责任印制:储志伟

中国纺织出版社出版发行

地址:北京市朝阳区百子湾东里 A407 号楼 邮政编码:100124

销售电话:010—67004422 传真:010—87155801

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

中国纺织出版社天猫旗舰店

官方微博 <http://weibo.com/2119887771>

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2016 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:15

字数:195 千字 定价:32.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



前言

戴尔·卡耐基说：“一个人成功的因素 85% 来自社交和处世。”对于年轻女孩而言，早一点深谙人际交往的艺术，早一点步入成功之路。21 世纪是合作的世界，更是资源共享、财富共享的大时代。大凡聪明的女孩都懂得处理好人际关系，善于借助别人的力量改变自己的命运。毕竟年轻女孩的力量是有限的，建立和谐的人际关系，与人联合就可以壮大自己。在这个快速发展的时代，生存的关键是人脉，人脉就需要你具备很好的人际关系处理能力。对于年轻女孩子而言，如何处理人际关系？如何让自己在竞争中生存呢？

在现实生活中，大部分年轻女孩刚刚大学毕业就步入社会，要么太自负，要么太自卑。所谓初生牛犊不怕虎，自负的女孩所显现出来是我行我素、锋芒毕露，无形之中树敌无数；自卑的女孩太过平庸，内向的性格使得她终日活在自己的世界里，全然不知人际关系的重要性。这些女孩由于不能和某些人和谐相处而苦恼，这些矛盾频率较高地发生在上、下级、同事间、同学间、恋人间、亲人间。她们总是在埋怨“别人不好”，殊不知处理人际关系的钥匙就在自己手中。

可以毫不夸张地说，年轻女孩的成长、成功都是在与人交往的环境中完成的，甚至她的各种情绪也是和人际关系有着紧密的联系。有些年轻女孩大学毕业后，拿着高文凭，长得也漂亮，但找工作却处处面壁；有的年轻女孩资质平平，却赢得公司上下的欣赏，最终升职加薪一样不缺。为什么会出现

如此巨大的差别？因为社交能力决定年轻女孩的命运。

年轻女孩要学会利用自己特有的魅力，广结人脉，成为事业爱情兼顾、坚强温柔并存的新时代女性。在好莱坞，流行着这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而是在于你认识谁。”足以见得，和谐的人际关系是一个人通往财富、成功的入门票。现实告诉我们，不管年轻女孩从事什么职业或专业，只要善于处理人际关系，就预示着在成功路上走了 85% 的路程。大量事实告诉我们，善于社交的年轻女孩更有力量，善于社交的年轻女孩更具备竞争力，从年轻女孩初入社会的那一刻起人际关系就是必不可少的成功密钥。当然，一个善于处理人际关系的年轻女孩，最后所凭借的恰恰是良好的人际关系来开拓自己的事业，更因此展现女性独特的魅力。

编著者
2015 年 9 月



第1章 女孩闯荡社会,多点“贵人”帮助不吃亏 / 1

练就一双慧眼,才能识别你的贵人 / 2

贵人,你生命中的幸运之神 / 4

女孩会沟通,结识你的贵人 / 6

坚持自己,令贵人青睐于你 / 8

与贵人寒暄,女孩须掌握技巧 / 9

不要怠慢饭局中的每一个人 / 12

年轻女孩,学会识别真假贵人 / 14

第2章 女孩别孤身奋战,打造交际朋友圈 / 17

女孩是天生的最佳推销员 / 18

互诉衷肠,拉近与朋友之间的距离 / 20

记住关于朋友的趣事 / 22

亲密有间,友谊更长久 / 24

关键时刻帮朋友说句话 / 26

不要透支友情 / 28

学会呵护朋友的面子 / 31



第3章 女孩眼明心亮,懂得绕过人际险滩 / 35

如何识破朋友中的小人伪装 / 36

喜欢打听隐私者不可交 / 38

谨防“朋友”的糖衣炮弹 / 41

考验来临,看清朋友的真心 / 44

如何识破骗子男人 / 46

提防身边的小人暗箭伤人 / 49

第4章 女孩别糊里糊涂,储蓄你的社交账户 / 51

相交不如我,不如不交 / 52

挖掘圈子潜藏的朋友关系 / 54

善于发现优秀朋友背后的朋友关系 / 56

放长线投资朋友 / 58

年轻女孩必去的交际场所 / 60

年轻女孩必参加的社交活动 / 63

朋友不在多,在于心 / 65

第5章 维护你的社交资源,让自己拥有好人缘 / 67

老同学的情谊依旧 / 68

朋友,最值得投资的朋友关系 / 71

同事,对自己工作有益的人 / 73

顾客,真诚的服务关系 / 75

上司,女孩职场路上的引导人 / 77

亲戚,最值得倚靠的朋友关系 / 79

第6章 女孩懂点心理,交际中占据主动 / 81

了解对方的喜好,对症下药 / 82



- 女孩以柔克刚,以退为进 / 84
- 登门槛效应:令他人同意自己的意见 / 86
- 女孩,以你的热情融化他 / 88
- 善解人意,让对方聊他自己 / 90
- 暴露自己的劣势,有助于对方获得优越感 / 92
- 暴露自我缺点,令他人亲近 / 95

第7章 女孩眼明心细,弹指间洞悉人心 / 99

- 女孩透过眼睛了解他人 / 100
- 从面部表情透视对方的心理活动 / 101
- 女孩看穿笑容背后的心情 / 104
- 手上的小动作透露出说话者的真心 / 106
- 走姿和坐姿反映出对方的状态 / 109
- 从说话习惯看出一个人的真实性格 / 110
- 从说话方式洞悉他人心理 / 112
- 从穿衣打扮掌握对方的喜好 / 114
- 通过办公桌摆设看穿人心 / 116

第8章 女孩懂点心理,交际中巧妙引导他人 / 121

- 第一次见面留下好印象——首因效应 / 122
- 让别人把你当作自己人——亲和效应 / 124
- 让别人先看到你的优点——晕轮效应 / 127
- 把自己的思想悄悄地灌输给对方——暗示效应 / 128
- 改变自己在别人心中的坏印象——近因效应 / 130
- 大方地把优越感让给他人 / 132
- 先抑后扬的增减效应 / 135
- 从对方最感兴趣的东西入手 / 137
- 赞美是最有效的指挥棒——罗森塔尔效应 / 138



第9章 女孩与领导交往,察言观色掌握分寸 / 143

- 女孩读懂上司的体态语言 / 144
- 随机应变,上司出错巧帮忙 / 146
- 女孩和领导交往不犯怵 / 147
- 说服领导的几点技巧 / 149
- 与异性上司相处的智慧 / 151
- 女孩要能做领导的好帮手 / 153
- 从容应对职场领导的责怪 / 155
- 与领导相处要把握尺度 / 156

第10章 女孩与同事交往,把握恰当的方式 / 159

- 与同事交往要注意细节 / 160
- 把握好职场友情的分寸 / 162
- 幽默随和助你赢得人心 / 164
- 真诚地关心每一个同事 / 166
- 巧妙应对办公室冲突 / 169
- 聪明女孩,懂得换位思考 / 171
- 与异性同事相处,保持安全距离 / 173

第11章 女孩与爱人过招,让他对你持久心动 / 177

- 从天而降的白马王子 / 178
- 如何发现和找到一个好男人 / 180
- 爱要在恰当时勇敢说出来 / 182
- 小技巧让爱情“保鲜” / 183
- 爱他就要给他适当的自由 / 185
- 不要用冷暴力伤害彼此 / 187
- 谨慎对待婚姻里的“红灯” / 189
- 为了爱的美好多给他点担待 / 192





与他有一点距离和神秘感 / 194

第12章 女孩刚柔并济,掌握与异性交往的艺术 / 197

与异性交往,亲密要有度 / 198

学会与异性友好相处 / 199

巧妙说不,摆脱异性的纠缠 / 201

与异性交往,保持一点神秘感 / 204

别让蓝颜知己变质 / 205

捍卫尊严,理性面对性骚扰 / 207

不要与“品行不好”的异性走得太近 / 209

第13章 女孩交际要用心,重要场合应对自如 / 213

大方谈薪酬,赢得上司尊重 / 214

当众发言,女孩不怯场 / 215

活跃职场,年轻女孩深谙沟通技巧 / 217

饮酒礼仪,女孩从容应对 / 219

出席各种宴会,遵守适宜的礼数 / 222

女孩不可不知的西餐知识 / 225

女孩参加中餐宴会,处处有讲究 / 227

参考文献 / 230



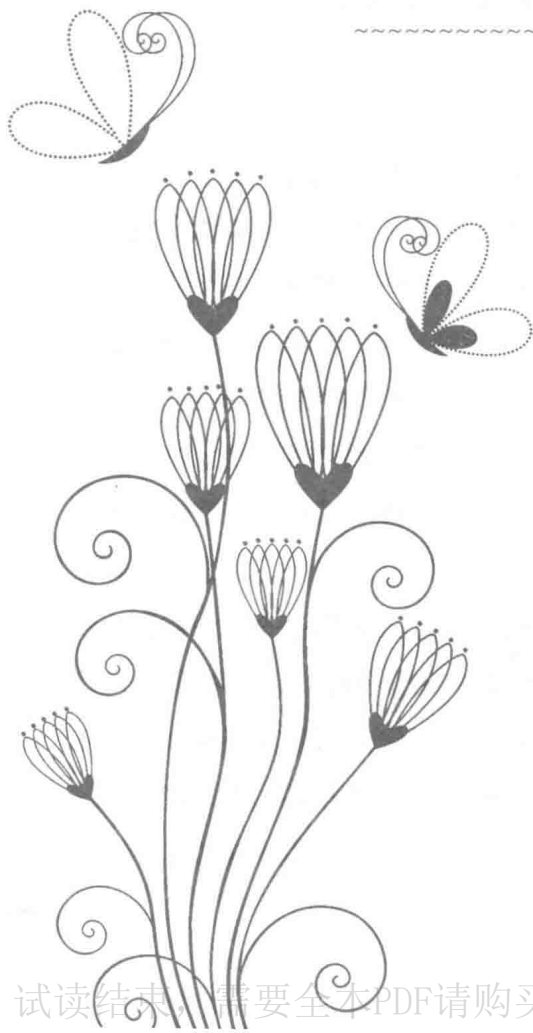
第 1 章



女孩闯荡社会，多点“贵人”帮助不吃亏

俗话说得好，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数，阅人无数不如名师开悟，名师开悟不如贵人相助。一个女孩的成功并不完全掌握在自己手中，在整个人生旅途中，有许多外因在左右你的发展方向和进程，贵人就是这些外因中最重要的一种。

~~~~~





## 练就一双慧眼,才能识别你的贵人

关于红顶商人胡雪岩的故事,想必一些年轻女孩听说过。当时,胡雪岩不过是一个伙计,但他想要有一天自己要创业,想要自己当老板。他知道,如果自己真的要当老板,那仅仅凭一己之力是难成气候的,必须找一个志同道合的人才能成事。于是,他常常告诉自己,一定要找到可以相助的人,以增加自己的实力。那么,这个人到底是谁呢?那就是人们经常所说的“贵人”。对于年轻女孩而言,真正的贵人,并不需要多少,一两个就足够了。不过,并不是所有的贵人都会在头顶上写着“贵人”两个字,因此,可以慧眼识贵人,发现自己身边的贵人是很重要的。然而,在现实生活中,年轻女孩经常是把贵人错过之后或得罪之后,才后悔不已。对此,在饭局应酬中,年轻女孩要善于慧眼识人,找到属于自己的“贵人”。

小艾是一家酒吧的驻唱歌手,她与老板签订了合同,每个晚上都要去那里唱三首歌。这几天,小艾发现有一位40岁左右的男人经常来酒吧,他的风度气质都十分从容淡定,与众不同。在别的歌手唱歌时,那位男士只是静静地喝酒,但只要是小艾上台,他就听得非常专注,小艾对其印象十分深刻。

有一天,小艾在唱完一支歌休息的时候,走到那位男士的桌子旁边,举起手中的酒杯,微笑着对眼前的男士说:“先生,谢谢你为我这个无名小卒捧场,我敬你一杯!”男士问道:“小姐,你的歌声很有感染力,受过专业训练吗?”

小艾坐下来,把自己的经历简单地说了一遍。原来,小艾从小就喜欢唱歌,为了实现自己的梦想,她离开家乡到这个城市寻找机会。为了生计,她只好先在酒吧打工挣钱。这时,那个男人的手机响了起来,他掏出一张名片,对小艾说:“小姐,这是我的名片,明天你到这个地址找我,我们好好谈一谈。”说完就急匆匆地走了。



小艾看到名片上的名字,非常吃惊,原来,这位男士就是那个自己素来仰慕的音乐制作人,许多歌星都是从他那里走出来的。

在案例中,小艾如何慧眼找到了属于自己的贵人?这一切源于小艾自己的识人能力。关于对那位男士的印象,是这样的“他的风度气质都十分从容淡定,与众不同。在别的歌手唱歌时,那位男士只是静静地喝酒,但只要是小艾上台,他就听得非常专注”。首先,风度气质佳,这表示那位男士并不是什么登徒子之类,而只要小艾上台唱歌,他就听得很专注,那表示他感兴趣的是自己唱的歌,并不是自己这个人。这样一分析,即便对方真的不是贵人,也算是一个难得的知己。

那么,如何才能识别贵人并得到他的帮助呢?

### 1. 努力辨认谁是贵人

当然,贵人不会主动到你面前来,而是需要通过自身的努力才能遇到。首先你需要努力去辨认谁是贵人。年轻女孩或许会认为自己升职的机会取决于顶头上司的评语好坏,这想法或许是正确的,但如果更高的领导者可能觉得你的上司并不胜任,因此不在乎他的推荐,那你必须深入观察,在饭局中认识能帮助你晋升的贵人。

### 2. 不可急功近利

如果女孩听闻饭桌上有位某某局的领导在场,为了自己的一些事情,便不顾一切地贴上去,不断献殷勤,不断地说好话,这样的做法是不行的。越是关键的贵人,他越在意你的表现。如果你的表现让他失望,那他对你没有任何好感的。所以,女孩即便遇到了贵人,也不要慌,慢慢来。

### 3. 努力提升自己的能力

所谓孤掌难鸣,没有贵人比较难成气候,但如果被贵人相中了,关键还在于你是否具备相应的能力。如果你没有一技之长,却想依靠贵人的帮助谋得职位,那肯定有一大堆人等着看你的笑话。假如贵人得知自己提拔了一个扶不起的阿斗,那对于他自己的能力也是一种讽刺。



### 交际点睛：

俗话说：“七分努力，三分机遇。”虽然人们一直相信爱拼才会赢，但有些人就是拼了命也赢不了，关键就在于缺少贵人的相助。在攀向事业高峰的过程中，不可缺少的一环就是贵人相助，有了贵人，不仅能为自己加分，而且还增加了自己的筹码。所以，对于年轻女孩而言，识得贵人，找到自己的贵人，并博得他们的信任和赏识，这是成功的重要步骤。



## 贵人，你生命中的幸运之神

如果有人告诉你“今天将有贵人光临你身边”，你会相信吗？许多人似乎并不相信生活中会存在“贵人”这样的好运，然而，贵人光顾还真的会给当事人的生活和命运带来意想不到的影响。所谓的贵人，实际上就是赏识自己的人。或许，一个人不努力，缺乏真本事，别人不可能来赏识、栽培你，即便有人来推举你、提拔你，最后也会因为你缺乏能力而作罢。不过，假如是真的有本事的人，一直没有人来赏识你，那是否也容易受委屈呢？有本事而又愿意努力的人，加上有人提拔，会不会平步青云、早日获得应有的表现机会呢？尤其是年轻女孩，她们未来的成功虽然离不开自身的努力，但假如善于借助贵人的帮助，将会事半功倍。

安妮大学毕业后，应聘进了著名的跨国公司，自知英文很差，便死记硬背了所负责产品的英文解说词。有一天下班后她单独留在公司，办公室进来一个中年人，找了个座位坐下来就开始用电脑工作。

这时，一个客户的电话打进来，正好碰上安妮所负责的产品，因为熟练，她流利地用英文“精彩”了一番。电话接完，中年人抬起头，说了一句：“你是安妮？英文很棒吗！”

几句话聊下来，安妮才得知，眼前的是大中国区的董事长。从此以后，受到大老板鼓励的安妮信心大增，英文进步很快。而董事长也常常问起那





个英文很棒的女孩子工作如何,出色与否,引得安妮的老板同事们惊讶无比。然后就是在董事长的光辉照耀下,灰姑娘变白天鹅之类的职场故事了。

年轻女孩初涉职场,在职场上抓住身边的贵人,是职业发展的窍门之一,同时也是职业成功较高的标志。女孩应该明白,贵人就是可以带给自己幸运,能够给自己提供帮助的人,能够给自己排除危险和危机的人。当然,贵人大多是有能力和身份的人。在自己的朋友圈中,假如你是最成功的一个,你就更难以成功。跟冠军在一起,自然容易成为冠军;与普通人混在一起,时间长了,你也就变普通了。与优秀的人和成功者进行交往,这就是年轻女孩应该做的,因为你的贵人也许就在这群人中间,别怕与大人物打交道,有时,你只是需要一些勇气。

布朗说:“使我自己无所不在并不是个苦差事,我喜欢这么做。当然了,跟那些掌权的人保持一种亲密的工作关系也不大可能有损我的事业,我从来不理解为什么其他人不这么做,结果使公司离开了他。”布朗是老板比利·盖次器重的员工之一,我们来看看他是如何赢得上司的青睐的。

从布朗被盖次公司录用的那一刻起,他就认为自己是一个“盖次”人了。在这之前,布朗应聘了许多家大公司,但那些公司都要求与众不同的教育背景,而盖次更看重业绩,鼓励实干。若有博士生与中学辍学生一起工作,公司也会一视同仁。对公司这一点,布朗很欣赏,他觉得那是自己应该待的地方。

每天,布朗早上到班,除了老板比利·盖次,比其他人都早。这时,如果比利想抽支烟或者谈谈昨晚的足球比赛,而只有布朗在办公室,所以,比利就跟布朗聊。从聊天中,布朗了解到比利所在担忧的事情,他总是能够为之建议出好的解决方案来。对此,布朗在26岁的时候,就成为了老板比利身边的红人。

年轻女孩之所以容易失败,是因为不善于和前辈交际。第一次世界大战中法兰西的陆军元帅福煦曾说过:“青年人至少要认识一位深谙世故的老



年人,请他做顾问。”萨加烈也说了同样的话:“如果要求我说一些对青年有益的话,那么,我就要求他们时常与比自己优秀的人一起行动。就学问而言或就人生而言,这是最有益的。学习正当地尊敬他人,这是人生最大的乐趣。”

不少年轻女孩总是乐于与比自己差的人交际,这确实很容易得到安慰,因为在与朋友交际时,能借此产生优越感。但是,从不如自己的人身上,明显是学不到什么的。而结交比自己优秀的朋友,可以促使自己更加成熟。人们可能会从比自己差的人那里得到安慰,不过也必须从比自己优秀的人那里得到帮助。

女孩的生命中有贵人出现,是成功道路上的一大转机。一切从困厄到顺利的转变,都将随着贵人的出现而发生。年轻女孩只有凭借贵人的帮助,事业才会拨云见日、步步高升。可以说,借贵人相助,是赢得成功最简捷、最有效的途径。

### 交际点睛:

年轻女孩不管有多么聪明,具备多么优越的条件,假如没有人帮助你,或者有人故意刁难你,那你就很难成为一名成功人士。每个女孩都盼望遇上贵人,但经常会有女孩感叹自己运气欠佳,一辈子遇不上一个贵人。实际上,这并不是因为你运气欠佳,而是你还没有敞开容纳贵人的心灵之窗。



## 女孩会沟通,结识你的贵人

中国的传统观念认为成功者是离不开“贵人相助”的,因此,每个年轻女孩都渴望生命中的贵人出现,因为贵人是她们通往成功的捷径。但是,大多数女孩并不知道,贵人有时候就隐藏在交际的陌生人当中。很多时候,陌生人就是乔装而来的贵人,他在随时考验着你。你要巧妙与之搭讪,拉近彼此



之间的距离,这样你才有可能获得贵人的帮助。所谓的“搭讪”,也就是找个话题来跟对方打招呼,如果话题得当,那搭讪就成功了。反之,如果选择的话题不当,那反而会惹对方不高兴。所以,在交际中,与对方搭讪,你要巧妙策划,势必赢得对方的好感。

一个偏僻的小学破烂不堪,校长王女士多次按规矩层层请示拨款事项,却始终没有结果。无奈之下,她决定向本市木材厂的厂长求援。王女士之所以打算找该厂长,那是因为这位厂长比较重视教育,曾捐款一万元发起成立了“基金会”。

遗憾的是,王女士得知这个木材厂出现了一定的困难,她虽然深感希望渺茫,但也只好“背水一战”了。为了营造良好的气氛,王女士拿出自己的最后积蓄宴请了厂长。在席间,王女士开口就夸:“厂长,我今日在省城开会时听到教育界同人对您的称赞,实在敬佩!今日特地请您吃饭,以表过去您所给予的帮助的谢意。”厂长摆摆手说:“不敢当!过奖了。”王女士继续说:“厂长您真是一位有远见、有卓识的人,首创基金会,不但在本市能实实在在地支持教育事业,更重要的是,您的思想影响还很大。基金会由您始创,如今已由点到面,由本市到外市,甚至发展到全国许多地区了,真可谓香飘万里……”王女士紧紧围绕厂长颇感得意之处,从各个方面予以充分肯定,夸得厂长十分欢喜。

这时,王女士诉说了自己的“无能”和悔恨:“身为校长,明知校舍摇摇欲坠,危及师生的生命安全,我却毫无良策排忧解难。要是教育界领导都能像厂长您这样支援教育,只要拨一万元就能卸下我心头的重石,可是至今申报十几次,还是不见下文。”

这时厂长的脸上起了微妙的变化。他沉默了一会儿,然后说:“王校长,既然如此,你就不必再打报告求三拜四了,一万元我捐献给你们。”王女士听完后,紧紧地拉住厂长的手,满意地笑了。

在案例中,王女士所用的搭讪方式就是“赞美”,不断地夸对方得意之

