

女人探秘系列

女人

与交际

● 河北科学出版社

● 晓峰 编著 ●



内 容 提 要

交际在现代社会中变得越来越重要，而女性尤其如此，它甚至会决定你事业的成败，但并非每位女性都深谙此道。本书在这方面可以说能给您一指迷津，相信它会使您在交往中如鱼得水。



作女人，自有一番深奥。深奥——无论你是纯、是艳、是爽、是媚，你都该风情万种，都该让人一见到你，便会涌出一大篇美丽的形容词来描摹你，但是用哪个都不尽意，最后，只得说：“她很有女人味”。

女人属于自然。从远古到今天，她一直随风而舞，无论是面颊还是心灵，都没有一丝凡世的尘埃，飘飘然纯纯净净。她是与杜康一起造酒的那个叫嫣的女孩。

女人属于高贵。从王妃、国母到第一夫人，她是威慑人心的，更是光彩照人的，孤独和卓绝造就了她，使她不可侵犯，同时，又不可接近。她的玫瑰裙如火，如水，如风，依独有的旋律翻飞、摆动。

女人属于俗艳。见到她，你没法不愉快、不

兴奋、不被诱惑、不同其而俗，她是令人倾慕的，也是令人羡慕的。如果有一天，你成了偶像或者明星，那么，别管别人如何评价你——纯情少女也好，冷面美人也好，等等等等，你要知道，你是俗艳的。

女人属于阴谋。初次采蘑菇时，你一定会挑着好看的采，殊不知，许多有着漂亮“小伞”的蘑菇是有毒的。然而，你却舍不得扔掉它，舍不得放弃那一种美丽。女人的阴险，有时恰恰成了一种魅力。

有句话说得好：人不可能永远真实，也不可能永远虚假。许多真实中有一点虚假，或是许多虚假中有一点真实都是动人的，最令人厌倦的是一半对一半。

作女人亦如此。无论是自然、高贵，还是俗艳、阴险，如果你想拥有动人、迷人、醉人的“女人味”，那么，请你把这千万种风情调成一杯“鸡尾酒”，一杯绝对与众不同的“鸡尾酒”，其香也异，其色也异。

那时，人们会抛弃所有美丽的形容词，欣赏你，体味你，然后说：“她很有女人味”。



目

录 •MULU•MULU•MULU•

事业的成功 85%要靠人际关系	(1)
女性交际的意图	(3)
交际是生存的需要	(5)
你给人的第一印象如何	(7)
迷人的赖莎与夫人外交	(9)
克林顿夫人为何改变公众形象	(12)
皇太子为何对她情有独钟	(14)
奥琳埃娜为何受人欢迎	(16)
选美小姐与自我形象	(18)
如何树立良好的形象	(20)
人们喜欢那些报答他们的人	(22)
交往中的相似性和互补性	(24)
把握人际交往中的熟悉程度	(26)
怎样维持敏感的个人关系	(29)
夫妻不忠的阿让森规律	(32)
个人品质决定你的人缘	(35)

女人探秘系列

人际交往中不宜迎合奉承	(38)
在交际中巧妙地装饰自己	(40)
不容忽视的袜子	(41)
社交场合服装选配的原则	(42)
女性在社交中的美容化妆	(43)
如何检查美容化妆效果	(45)
色彩在社交中的象征意味	(47)
女性自然轻松的坐姿	(49)
女性在交际中的举手投足	(50)
女性婷婷玉立的站姿	(52)
女性风度翩翩的走姿	(53)
女性在交际中的表情	(54)
初次谈话应迅速建立轻松气氛	(56)
如何选择谈话的话题	(57)
女性在交际中的声音色调	(58)
女性在交谈时注意什么	(60)
女性在社交中的谈话忌讳	(62)
把握空间距离与心理距离	(65)
了解不同类型的交际对象	(68)
把握三种类型的交际对象	(70)
从表情观察交际对象	(72)
从目光观察交际对象	(74)
怎样知道交际对象是否说谎	(76)

目 录

如何观察男性是否喜欢你·····	(78)
从坐姿了解交际对象·····	(80)
从站姿了解交际对象·····	(81)
从走姿了解交际对象·····	(82)
观察臀部姿态了解交际对象·····	(85)
从脚的姿态了解交际对象·····	(87)
从笔迹观察交际对象·····	(89)
从随意涂抹的线条了解对方·····	(91)
具有象征暗示意义的非语言交际·····	(93)
人际交往最忌尴尬·····	(95)
幽默对女性的其他妙用·····	(97)
幽默出于善意的动机·····	(98)
运用机智幽默不要伤人·····	(99)
幽默使女性更吸引导性·····	(101)
社交中的恐惧与忧虑心理·····	(103)
如何调节社交中的压抑心理·····	(105)
如何调节社交中的忧虑心理·····	(108)
克服紧张心理的精神胜利法·····	(110)
克服交往中的猜疑心理·····	(112)
社交中的犯罪心理先兆·····	(114)
在人际交往中如何说“不”·····	(117)
女性应注意禁忌语·····	(120)
女性在社交中的约会礼节·····	(123)

女人探秘系列

~~~~~

|                  |       |
|------------------|-------|
| 女性在社交中的握手礼节..... | (125) |
| 女性在社交中的做客礼节..... | (127) |
| 女性在社交中的席间礼节..... | (129) |
| 女性在社交中的舞会礼节..... | (132) |



## 事业的成功 85% 要靠人际关系

美国著名的成人教育家戴尔·卡耐基曾说过：“一个人事业的成功，只有百分之十五是由于他的专业技术，另外的百分之八十五要靠人际关系和处世技巧。”

在你的一生中，你总是被众多的交际活动所纠缠，每天周旋于你的朋友、亲戚、同行或上级之间。

美国社会学家布莱恩·戈斯经过调查，将每人每天用于听、说、读、写的时间列成一张百分表，他发现、除掉睡眠时间外，人们把 93% 的时间全部献给了交际活动。也就是说，人们每天有 15 个小时用于交际。在这 15 个小时中，47% 用于听，31% 用于说，17% 用于读，5% 用于写。换句更深刻的话，即意味着，在那 15 个小时里，每分

~~~~~  
钟只有 5 秒钟可以逃脱交际。

在你的私人生活中，你与亲戚朋友的书信往来，与朋友电话约会，与邻居谈论时事，或着在一个陌生的地方迷了路向人打听方向，你通过交际手段建立或巩固了一些私人关系。

同样，在工作中也充满了交际。要想与你的同事融洽相处，要想得到上级的赏识、要想在微妙的谈判桌上周旋自如，要想解决一些实际的问题，都得有灵巧的交际艺术。从某种程度上说，你的工作质量取决于你的交际质量。



女性交际的意图

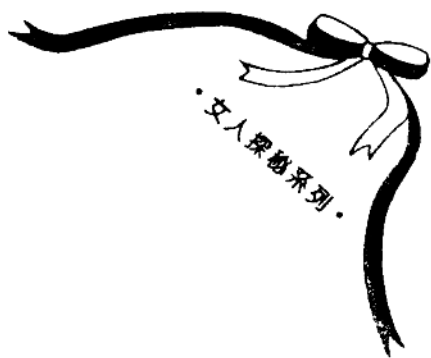
女性交际的意图可以归为以下三点：

1. 交际是为了表现你自己。能否表现你自己将决定你一生的幸福。通过各种形式的交际活动，不仅表达了内心需要和感受，还发现了自己的存在以及对社会、对他人的重要性。另一方面，你还试验了你的征服力和影响力。如果人们承认、理解并相信你的所说所做，那么你已经给人们留下了深刻印象，你的价值被得到认可。

2. 交际的过程是你不断成熟和老练的过程。通过交际，你谙熟人情世故，体会到许多从未有过的经验。你通过交际探索世界，发展智力，增强能力，不断为自己创造成功的机会。如果你的交际活动极少，那么你的事业、你的生活就会陷入困境。

3. 交际是为了得到别人的帮助和支持。交际的一个很奥妙的作用就是可以通过它得到别人的支持。你可以请求别人帮助你；可以征求别人的看法，也可以对别人“发号施令”。许多事情不借他人之力是行不通的。

总之，你的交际是为了表现自己，增长见识，锻炼能力，以及得到别人的帮助。虽然这看起来似乎有点利己、自私，但在某种程度上说，交际就是为了你自己。



交际是生存的需要

根据心理学家研究表明，生活在社会中的人们都有同他人建立融洽关系的需要，主要包括三个方面的人际需要：即包含的需要；控制的需要；爱的需要。

包含的需要是指归属某一团体的需要。绝大多数人特别是女人都希望有所依附，希望成为他人中的一员，成为群体中的一员，即使是一个小孩也有这种需要。这种需要的强烈程度各不相同，但合群倾向在天性中就决定了我们或多或少地总有这种需求。

控制的需要产生于人们对权力、感召力的欲望。每个人都希望自己具有影响力，能给人留下深刻的印象。满足控制需要的主要途径是拥有社会地位、社会威望和社会权力。人们在没有尽最

大努力发挥自己的能力之前不愿听别人指手划脚，受别人支配。也就是说，人们总是希望自己是一个支配者、决策者。在交际中人们总是不自觉地喜爱按自己的意愿行事。

爱的需要是同爱和被爱的欲望相联系的，同前两种需求一样，爱的需求也是强烈的。那些没有爱心和不被人爱的人不能与别人建立密切交往，他们的社会生活冷涩、单调、黯淡、没有前景，他们与别人的人际关系止于形式，止于工作往来。

了解以上三方面人际关系的需要，对了解人们的交往很有作用，因为当我们有这种动机需求之后，就将决定我们的行为，从而决定我们的交际方针。



你给人的第一印象如何

无论是在公共场所，还是在家中聚会，只要你与人进行交往，就有一个以什么样的形象出现的问题。可以说，一个人社交形象的好坏，直接关系到社交活动的成败。社交形象，特别是在社交中留给人们的第一印象在社交质量中起着至关重要的关键作用。

心理学家们曾经做过一个实验，让年龄各异的评委们坐在客厅里，然后让一批女大学生按次序从客厅里走过，请评委们说出他们对每一位女大学生的第一印象；另外，心理学家们还做了一个实验，拿来一大堆求职女性的照片，也请评委们说出对照片中人的第一印象。两个实验的结果很明显，对外表好看、气质高雅、衣着打扮得体大方的女性、评价都比那些不好看、衣着打扮平

庸的女性要好些，往往给她们的评价是可爱、亲切、和蔼、能力强、令人心动、充满自信、善良、柔顺、有较高的修养等等。而对那些不漂亮、衣着邋遢的女性的评价不高，也没有什么深刻的印象。

许多人都有一种“先入为主”的习惯，在社会活动中，你给别人的第一印象如何，直接影响到你与周围人的关系。你的行为和形象一落入人家的眼里，别人马上就产生了印象；这印象多半在第一次会面时就已造成了。不过，有许多见解别人暂时替你保留着，直到证实了之后才下结论；但也有时候，你给他们的初次印象，要到他们和你熟悉了，把你的全部行为认识以后，才会改变过来！



迷人的赖莎与夫人外交

1984年12月，当时还是“等待接班的领袖”戈尔巴乔夫携夫人赖莎出访英国。赖莎迷人的微笑和谈吐举止令素以“绅士风度”著称的伦敦人倾倒，也给全世界的电视观众留下了深刻的印象。

英国国会议员沃顿说：“戈尔巴乔夫太太显示了她聪明灵活、善于交际的特点。为此，美国人也许会改变他们对俄国人的—贯看法。”

在伦敦参观一次画展时，恰逢一架班机亮着翼灯从屋顶掠过，赖莎眼睛一眨，故作惊讶地问随行官员：“是导弹吗？”区区几个字，却蕴含了丰富的内涵，因为，正是在此时此刻，戈尔巴乔夫正在与撒切尔夫人就华约与北约的导弹问题进行舌战。

随着戈尔巴乔夫的青云直上，戈尔巴乔夫在