



青春期女孩成长必备书

一份特殊的礼物 一份心灵的关爱 一份温暖的呵护

妈妈送给女儿的最好礼物

妈妈送给 青春期女儿的书

大全集

田 萍 编著

青春期是人生中最美丽的成长岁月，让女儿度过一个安心、无忧的青春期，绽放出绚丽的光彩，留下动人的回忆，是所有父母的心愿。希望这份妈妈送给女儿的礼物让天下父母如愿以偿。

妈妈写给青春期女孩的成长百科全书



中国华侨出版社



妈妈 送给青春期 女儿的书

常州图书馆
藏书全集

(第四卷)

田萍 编著

中国华侨出版社

礼仪 & 交往

——给细心周到的你

懂礼仪的我更受欢迎

礼仪就像是优雅的瑜伽

泉泉还记得有一次和妈妈一起去听音乐会，在她们的旁边坐着一位雍容典雅却丑陋不堪的老太太。

她气宇轩昂地坐在椅子上，仿佛是高贵的女王，但老人扶在椅子把上的左臂不停地抖动，从袖口伸出的则是一只干枯如同树皮的大手。无法否认的是，她打扮得极尽精致：发髻梳理得有条不紊，戴着两只银光闪动的大耳环，穿着光滑如水的裙子，连指甲都精心修剪过。

这么丑的一个人，却打扮成这样，乍一看还真有点像个老妖婆。

不过这个老婆婆脾气却很开朗，她表情愉悦地和泉泉谈话，虽然很丑，但是却很和善：“我患有帕金森氏综合征，已经三年了。”

“啊！”泉泉和妈妈都很吃惊，这样一个身患绝症的病人，居然笑起来如此从容，更加难得的是她的彬彬有礼使得她看上去更加自然，完全不像病人的样子。

不知为什么，对这个老婆婆，泉泉产生了一丝崇敬之情。

走出音乐厅，妈妈对我说：“你看，这个老奶奶其实很坚强，她打扮不是为了自己，而是让别人感受到她对生活的信心。这是对别人的尊敬，也是一种礼仪，一种优雅。”

“嗯。”泉泉对妈妈说，“我将来也要对别人彬彬有礼，让别人都能感受到我的优雅。”

妈妈笑着点点头。

妈妈告诉我

泉泉，人们常用“她真是风度翩翩”、“她真是秀外慧中”等类似的话来赞美一个人，这指的都是一个人的风度。

风度是一个人性格、气质、文化水平、道德修养的外在写真，是人自身所具有的较为稳定的行为习惯的外在表现方式，即一个人在言谈举止中

自然表现出的各种独特的语气、语调、手势、动作等。

由于每个人的性格、气质不同，内在修养不等，行为习惯各异，所以每个人的风度也就不尽相同。良好的风度是众人所追求的，而它是以个人良好的文化素养、渊博的学识、精深的思辨能力为内核的。那些胸无点墨、不学无术的人，任凭其仪表怎么美丽，也不可能具有美好的风度。

良好的风度需要较长时间的培养与修养，要加强自身内在的涵养，使自己心灵美，然后这种内在美才可能转化为良好的风度。在展示自己的风度的同时，礼仪必不可少。

小赵是个很有上进心的青年，他一直希望能有机会和成功人士交往，向他们学习。在一次聚会上，经朋友介绍，有幸结识了一位地位显赫的企业家，他很庆幸能和这样的人结识。双方握手之后，小赵竟连一句主动的话都没有。结果是人家问一句他答一句，本来很轻松的场面，一下子变得像个考场。对方大失所望，找了个理由就离开了。

没有人愿意和毫无风度、不懂礼貌的人交往。如果不懂怎样和人交往，必将是孤立的。可以说，人际关系的好坏是决定人生成败的重要因素。所以，我们必须注重自身礼仪，随时随地给别人留下良好印象：说话有尺度，交往讲分寸，办事重策略，行为有节制，别人就很容易接纳你、帮助你、尊重你，满足你的愿望。

生活中，一些人能像磁石吸引铁屑一般，自然而然地吸引周围的人，做事则得心应手、顺心如意，这是因为他们拥有磁铁般富有吸引力的风度和个性。尽管看起来他们似乎没有那些不怎么成功的人努力，但机遇围绕他们打转，朋友们称他们为“幸运儿”。如果我们进一步分析他们，会发现他们有着迷人的风度且彬彬有礼，这就是他们赢得人心的原因所在。

培养受人欢迎的风度是很有必要的，它能使成功的机遇倍增，能够发展人际关系，塑造良好形象。有什么方法可以帮助我们打造自己的翩翩风度呢？这里有很多小的细节，不妨将之变为自己的习惯，你会在不经意间成为一个有风度的人。

1. 懂得幽默。以轻松的心态处世，人生将充满光明，也会使与你接触的人受到感染。

2. 时常微笑。笑容会使你显得和蔼可亲、平易近人。

3. 注意你的声音。讲话的语调镇定、平稳的人最受人喜爱。

4. 刚见面时握手，谈话中找时机轻拍一下对方的肩，都是热情的表现。

5. 注意自己的身姿，抬头挺胸，让大家知道你充满自信。

6. 不要吝啬赞美的话，如果你对谁有好感，就该向他说出来。要对别

人有兴趣，谁都觉得，只关心自己的人很乏味。

7. 不要急于求成。懂得保持一定的距离，懂得适可而止，才更有吸引力。例如，参加聚会不做第一个到和第一个走的人，给朋友打电话不要不知道结束。

8. 兴趣广泛、关心时事，这样才有丰富的谈话资料。难以想象有谁对每天只知道上班、下班、吃饭、睡觉的人有兴趣。

9. 能相信别人。爱猜疑的人不会给人以温暖和关怀，而温暖和关怀是魅力不可或缺的要素。

10. 要有自己的原则。让人知道你也会生气，也会对某些事看不惯，不是一个“好好先生”。

其实，只要大家在生活中多留意，一定能发现很多可增加魅力的细节和方法。发现之后，试着将这些变成自己的优点，那么你离成功就不远了。

大文豪兼大哲学家伏尔泰曾经说过：“美只愉悦眼睛，而气质的优雅使心灵入迷。”如果想让别人打心底里欣赏自己，就尝试着成为一个有气质、有风度的人吧！

微笑，时刻准备的“见面礼”

楚楚和妈妈谈话，脑海里突然冒出来一个问题：“我们上美术课，老师说蒙娜丽莎的微笑流传了几百年，征服了很多，她的微笑很美。老师还说，我们也应该经常微笑，微笑是世界上最美的语言，真的是这样吗？”

妈妈看着楚楚，笑笑地说：“的确如此，你想想，你是喜欢一个整天微笑的伙伴呢，还是喜欢一个整天愁眉不展、从来都不笑的伙伴呢？”

“当然是整天微笑的伙伴了。”楚楚不假思索地回答。

“对啊。”妈妈继续楚楚的思路延续下去，“别人和你一样，也会这么想。只有经常微笑的人才会吸引更多的人喜欢他。”接下来，妈妈讲给楚楚一个故事：

从前有一个小女孩，天生容貌丑陋，她有着严重的自卑情结，别人很少能够从她脸上见到笑容，她也没有什么朋友。幸福女神决定帮助这个小女孩，使她不再孤独。

幸福女神就带她去参观两座玫瑰园。当她们走进第一座玫瑰园时，里面阳光明媚，鸟语花香，随处可以听到爽朗的笑声。在里面遇到的每一个人，都会热情地跟她们招呼，并且送给她们一个真诚的微笑。之后，幸福女神就问小女孩道：“你喜欢这里吗？”

小女孩点了点头说：“喜欢。这里的人非常热情亲切。”

随后，幸福女神又带小女孩走进第二座玫瑰园。那里面死气沉沉的，天空阴郁，地上长满了杂草，玫瑰花也开得无精打采，她们见到的每一个人，都面带忧郁，没有一个人主动跟她们打招呼。

从第二座玫瑰园里出来之后，幸福女神又问小女孩道：“现在你把这两座玫瑰园比较一下，你愿意生活在哪一座玫瑰园里呢？”

小女孩毫不犹豫地回答道：“当然是在第一座玫瑰园里了，因为他们每个人的脸上都有着灿烂的笑容。”幸福女神抚摸着小女孩的头说：“是啊，当你笑的时候，也就拥有了一座健康的玫瑰园。同时，你也就把自己的幸福分享给了身边每一个人，他们也会被你引入第一座玫瑰园。”

小女孩恍然大悟。她开始经常微笑地面对他人和生活。从此，她变成了一个见人见人爱的小女孩。

听了妈妈讲过的这个故事，楚楚决定要练习微笑，一会儿抿着嘴，嘴角上扬，稍有笑意，一会儿露出几颗牙齿，眼睛眯成月牙状。

妈妈看到楚楚的各种鬼脸造型，忍俊不禁。

“其实楚楚，你根本没有必要刻意练习微笑的表情，只有发自内心的微笑才能准确无误地表达你的友好，缩短你和朋友的距离，使你更具有无人可敌的魔力。微笑是一种智慧的体现，善于恰如其分地展现自己微笑的人，绝对是一个聪慧而有修养的人。”

妈妈告诉我

微笑无声，却传达着“我喜欢你”、“我表示欣赏、赞同”、“你很受欢迎”等丰富的含义。微笑，是为人处世中最有价值、最富有吸引力的面部表情。行走在不同民族不同地域，也许肤色不同语言不同，但是，只要微笑，一定能够打开一扇沟通的大门。

微笑能给对方良好的第一印象；微笑可以表示对他人的尊重和友好；微笑能打破僵局，解除人的心理戒备；微笑能表示对他人赞许、理解、谅解等态度。

不要小看微笑的力量，它能够让人以令人舒服的方式收获成功。

一天，美国旅馆大王希尔顿在新旅馆营业员工大会上问大家：“现在我们旅馆新添了第一流的设备，你们觉得还应该配上哪些第一流的东西，才能使顾客更喜欢希尔顿旅馆呢？”员工们纷纷提出自己的意见，但希尔顿并不满意，他说：“你们想想，如果旅馆只有第一流的设备，而没有第一流服务员的微笑，顾客会认为我们提供了他们最喜欢的全部东西吗？如果缺少

服务员美好的微笑，能使我们的上帝有回家的感觉吗？”

稍停片刻，希尔顿又接着说：“我宁愿走进一家设备简陋而到处充满服务员微笑的旅馆，也不愿去一家装饰富丽堂皇但不见微笑的旅馆。”

正是这微笑，让希尔顿旅馆赢得了不少顾客，给希尔顿带来了信誉和成功。的确，微笑是人际沟通的通行证。微笑能给人以温暖，令人愉悦和舒畅。

有人把微笑称为一种有效的“交际世界语”，这是十分恰当的。正如罗杰·E·艾克斯泰尔所指出的：“有一个世界通用的动作，一种表示，一种交流形式，它存在于所有的文化与国家中，人们不分国别、不分种族地使用它，并理解它的含义。它可以帮助你与各种关系的人交往，不论是业务伙伴，还是朋友，它是人们交流中唯一最有用的形式。那就是微笑。”

与人初次见面，面露微笑，就好像具有一种磁力，使人顿生好感；见到老朋友，点头微笑，打个招呼，会使人感到你不忘旧情，是个重礼仪的人。服务人员自然地面露微笑，则会给人一种宾至如归的感觉。一家百货公司的经理曾说过，在录用女店员时，小学未毕业却能经常微笑的女子，比大学毕业而满脸冰霜的女子机会大得多。

要提醒你的是，在微笑时，要发自内心、发自肺腑，无任何做作之态，防止虚伪地笑。只有笑得真诚，才显得亲切自然，与你交往的人才能感到轻松愉快。切不可“皮笑肉不笑”或笑过了头，给人傻乎乎之感。

你知道吗，微笑其实是可进行技术性训练的。因为人们微笑之时，口角两端向上翘起。练习时，为使双颊肌肉向上抬，口里可念着普通话的“一”字音。还得训练眼睛的“笑容”。取厚纸一张，遮住眼睛下边部位，对着镜子，回忆过去的美好生活，使笑肌提升收缩，嘴巴两端做出微笑的口型，随后放松面部肌肉，眼睛随之恢复原形。还可以在多人中间，讲一段话，讲话时注意自己的笑容，并请同伴给予评议，帮助矫正。

微笑，可以化解人际交往过程中可能存在的一小块坚冰，并能够使自己的亲和力和增值不少。

既然如此，那就微笑吧，因为太阳每天都是新的！

“第一印象”至关重要

这天早上，寒寒和妈妈一早就起来了，因为妈妈要带寒寒去参加一个交流会，所以早早起来做准备。

寒寒洗漱完毕，妈妈把她唤到桌子旁边吃早点，她却一个人进屋里了。

“妈妈，您不吃饭吗？”寒寒一边狼吞虎咽地咀嚼食物，一边问妈妈。

“呵呵，寒寒你先吃，我要进去化个淡淡的妆。”妈妈话音未落就走了。

寒寒暗自觉得好笑，不过是一个简简单单的会议，也不是多么隆重的场合，没有必要化妆啊。等寒寒吃完饭，妈妈也出来了，寒寒看看她，很直接地问道：“妈妈，我们不过是去参加一个小小的聚会，又不是大的场合，没有必要化妆啊。”

妈妈说道：“这个你就不懂了吧。化妆不仅仅是让自己好看，更多的是对别人的一种尊重。”接着，妈妈给寒寒讲了一个故事：

我国东北盛产大豆，以其粒大、油多、脂肪丰富而闻名全国。近年来，一大批农民企业家迅速崛起，陈志贵就是其中一个。他以当地特产的优质大豆为原料，创办了一家豆粉饼加工厂。由于经营有方，业务很快就做大做强起来，还发展到了东南亚地区。

一天，陈志贵收到一张来自中国香港的大订单，他亲自带领工人连夜加班，终于在规定的时间内完工，将货物发往了香港。但几天之后，香港公司打来电话，说货物“有质量问题”，要求退货。

陈志贵十分纳闷，自己的产品一向以质量过硬而赢得卓越信誉，况且，这批产品由自己亲自监工生产，怎么会出现质量问题呢？一定是其他环节出了问题！他立即飞往香港想要看个究竟。

当西装革履、风度翩翩的陈志贵出现在香港公司的总经理面前时，对方竟然惊讶地张大了嘴巴。虽然还不明白退货的问题出在哪里，但感觉敏锐的陈志贵已从对方的细微变化中捕捉到了什么。

在之后两天的相处中，陈志贵不卑不亢、侃侃而谈，充分表现出一个现代企业家应有的气质和风度，最终不仅“质量问题”烟消云散，还和那位总经理成了好朋友，成为长期的商业伙伴。但是“质量问题”始终是陈志贵心中的一个疑团。

原来，这批货是香港公司的一个部门经理向陈志贵订的货，但在向总经理汇报后，总经理得知这批货是由农民家庭加工生产的，脑海里凭空臆想出了一个土得掉渣的农民形象。他顾虑重重，对那批货看也不看，就做了退货的决定。但当形象良好、个性十足的陈志贵突然出现在他面前时，他才知道自己犯了多么可笑的错误。

听了这个故事之后，寒寒才意识到原来形象有这么重要。

“那当然了，”妈妈说道，“良好的形象会增强我们的影响力，如果我们仪态端庄，穿着整齐，就会吸引更多人的目光，从而给人留下一种很美好的印象，也会给人带来一种愉悦的享受。没有一个人喜欢不修边幅的人。”

既然如此，寒寒也想换件漂亮的衣服再和妈妈出去吧。

妈妈告诉我

形象，并不是一个简单的穿衣、外表、长相、发型、化妆的组合概念，而是一个综合的全面素质，一个外表与内在结合的、在流动中留下的印象。形象的内容宽广而丰富，它包括你的穿着、言行、举止、修养、生活方式、知识层次以及和什么人交朋友等。它们在清楚地为你下着定义——无声而准确地在讲述你的故事——你是谁、你的社会位置、你如何生活、你是否有发展前途……形象的综合性和它包含的丰富内容，为我们塑造成功的形象提供了很大的回旋空间。

一个成功的形象，展示给人们的是自信、尊严、力量、能力，它不仅仅反映在对别人的视觉效果中，同时它也是一种外在辅助工具，它让你对自己的言行有了更高的要求，能立刻唤起你内在沉积的优良素质，通过你的穿着、微笑、目光接触、握手，一举一动，让你浑身都散发着一个成功者的魅力。

追求“成功”实际上是人生的一场最重大、最复杂、最有挑战性、最激动人心、最有趣、只有运用智慧才能取胜的游戏。正如同我们生活中任何游戏的取胜都有其固定的规则和策略一样，只有遵循一个最佳规则，你才能取胜。谁不遵循这个规则，谁就要失败！

英国反对党领袖伊恩·邓肯·史密斯在2002年9月接受BBC电视台记者采访。他面色茫然、毫无生机，他用有气无力的、贫乏的语调攻击了托尼·布莱尔首相及其政党的政策。记者问道：“你认为自己能出任下一届首相吗？”他犹豫了一下，目光下垂，语气不坚定地说：“是的，我可以，但我需要努力争取。”几分钟之后，电视台出现不满意的观众的电子邮件及电话录音：“他自己都不相信自己能成为首相，让我们如何相信 he 可以做我们的首相？”“他看起来根本就不像个英国首相！”“难道保守党再找不到别人做领导者吗？”

这是英国反对党在认为前领袖威廉姆·休不能展示给英国选民一个良好的形象后，在2001年新换的领袖。前领袖威廉姆被英国人戏称为“小老头”，他只有四十多岁，却像个走入暮年的老人，神色、语气缺乏朝气和自信，这位新换的领袖和威廉姆如同孪生兄弟。再看看劳动党领袖，英俊的托尼·布莱尔，总是满面春风地带着笑容，走路和说话浑身都散发着朝气和热情，他看起来就能够鼓舞他人，看起来就像个出色的领袖。也难怪很多英国选民虽然不支持劳动党的政策，却投给了托尼·布莱尔一票，至少

从领袖的外在魅力上托尼还值得这一票。一位英国朋友说：“保守党的领袖让我对这个党已经失望，他们这两届的领袖看起来就不像能成为首相的人。”一位英国朋友甚至激进地宣称：“除非保守党能够找出一个长着头发的领袖，否则他们永远只能坐在反对党的座位上！”由于竞选人“看起来不像个领袖”，让保守党一次次失去了驻守唐宁街的机会。

对于经常出现在媒体上的政治家来说，他们的形象对于选票的影响能够千百次地证明“看起来就像个成功的人”的重要性。政治家们只有经得起千千万万个选民的百般挑剔才能够走向自己的成功大道。因此，“看起来像个领袖”对于政治家们来说，是获取选民信任的第一个至关重要的条件。正是“看起来像个领袖”的魅力，使里根、克林顿、肯尼迪、希拉克、撒切尔夫人等人满足了选民对领袖形象的要求而连任。

如果看起来不像个领袖，无论你的政治观点多么深入人心，也会失去很多追求“魅力领导人”的选民。这样的例子在西方的商业界也数不胜数。因为他们深刻理解“看起来像个成功者”的形象对事业的促进作用。由此可见形象是多么的重要。

人也如产品，需要有成功形象，辅佐自己事业成功。每个人都有每个人的长处，你不能向这方面发展，可以向另一方面发展，只要凭借你的长处打造自己的成功形象，你就一定会与众不同，超凡脱俗！

所以寒寒，希望你能找对了己的长处，切合自己的特点，改造自身的形象，那每个人都会散发出与众不同的迷人光彩，使自己成为名牌！

口才决定我的未来

曾经有一位国学大师说过：“人才不一定有口才，而有口才的人一定是人才。”

有的时候，蓝蓝很想锻炼自己的口才，却无从下手。

不得不承认，蓝蓝没有勇气在众人面前讲话，如果要在人前讲话、发言，她总是不敢正视听众的目光，当大家的目光注视到蓝蓝的时候，蓝蓝会感到如芒在背，心跳加快，脑中一片空白。

其实，对此蓝蓝自己也是颇为苦恼，但是却不知如何是好。

“练练说相声吧。”好朋友向蓝蓝提议，“说相声的人都有口才，或者你先学学说快板也行。”

“练习绕口令，是不是也能让人变得有口才呢？”蓝蓝自己也拿不准主意。

在英语的扩展阅读中，老师会向同学们介绍很多关于著名演讲家的演讲词，他们讲话时能言善辩、口若悬河的气势让蓝蓝叹为观止。

口才啊口才，蓝蓝做梦都希望自己有副好口才。

妈妈告诉我

在生活中常常会有这样一种情形，如果你对一件事情或一个人产生了一种想法之后，再继续思考，你会发现，你很容易按照原来的思考的方向继续下去。

其实这是因为一个人的思维具有惯性：当你朝某一个方向思考问题时，你就会倾向于一直考虑下去。这就是为什么有些人一旦沉醉于某些消极的想法之后，就一直难以自拔的道理。

在与人相处的过程中，如果你试图说服他人，这时就需要懂得运用这一原理了。

你要知道，与人讨论某一问题时，不要一开始就将双方的分歧亮出来，而应先讨论一些你们具有共识的东西，让对方不断说“是”，然后再逐渐地提出你们存在的分歧，这时对方也会习惯性地说是，一旦他发现之后，可能已经晚了，只好继续说下去。

促使对方说“是”的方法有很多，你可以尝试着用以下几个最简单的方法，促使他人对你说“是”。

1. 当你与别人交谈时，不要先讨论对方——而且不停地强调——对方所同意的事。因为你们都在为同一结论而努力，所以你们的相异之处只在方法，而不是目的。

2. 让对方在一开始就说“是，是的”。假如可能的话，最好让对方没有机会说“不”。

3. 使对方说“是”，其实比想象中的要容易。任何问题的答案只有两种——“是”与“不”。

开始时，这两者各占一半的机会，因此只要稍加努力，那么否定的一半也会变成肯定的了。

看到这里，也许你会觉得“是”的反应其实并不难，它甚至是一种很简单的技巧，然而它却为大多数人所忽略。只要你留心，你会发现懂得说服技巧的人，会在一开始就得到许多“是”的答复。这可以引导对方进入肯定的方向，就像撞球一样，原先你打的是一个方向。只要稍有偏差，等球碰回来的时候，就完全与你期待的方向相反了。

也许有些人会认为，在一开始便提出相反的意见，这样不正好可以显

示出自己的重要而有主见吗？但事实并非如此，在现实生活中，这种“是”的反应很有用处。

詹姆斯·艾伯森是格林尼治储蓄银行的一名出纳，他就是采用这种方法挽回了一位差点失去的顾客。艾伯森先生向我们讲述了他的经历。

“有个年轻人走进来要开个户头，我递给他几份表格让他填写，但他断然拒绝填写有些方面的资料。

“在我没有学习人际关系课程以前，我一定会告诉这个客户，假如他拒绝向银行提供一份完整的个资料，我们是很难给他开户的。但今天早上，我突然想，最好不要谈及银行需要什么，而是顾客需要什么。所以我决定一开始就先诱使他回答‘是，是的’。于是，我先同意他的观点，告诉他，那些他所拒绝回答的资料，其实并不是非写不可。

“但是，假定你碰到意外，是不是愿意银行把钱转给你所指定的亲人？”

“‘是的，当然愿意。’他回答。

“那么，你是不是认为应该把这位亲人的名字告诉我们，以便我们届时可以依照你的意思处理，而不致出错或拖延？”

“‘是的。’他再度回答。

“年轻人的态度已经缓和下来，知道这些资料并非仅为银行而留，而是为了他个人的利益。所以，最后他不仅填下了所有资料，而且在我的建议下，开了一个信托账户，指定他母亲为法定受益人。当然，他也回答了所有与他母亲有关的资料。

“由于一开始就让他回答‘是，是的’，这样反而使他忘了原本存在的问题，而高高兴兴地去做我建议的所有事情。”

捕捉住人性的弱点，在人际交往中会让每一个人都受益无穷。中国有句格言最能反映东方人的智慧，“以柔克刚。”所以，如果你要说服他人，就要请记住这个原则：设法使对方开口说是。

言谈中展现我的美丽

“晶晶，昨天我们去动物园了，你没有去，真可惜啊。”乐乐在学校里看到了晶晶，便滔滔不绝地讲了起来：“你知道那天有多有趣吗？”

没等晶晶反应过来，她继续说：“你肯定想象不到，特别好玩。从别的地方弄来了几只企鹅巡展，你没有看到。你知道企鹅走路是什么样子吗？我给你学一学吧。”乐乐一边说一边自己摆起姿势来，晶晶坐在那里无动于衷，而乐乐自己把自己却逗笑了。

“唉，真是烦死了。”要知道晶晶当时正对着一道解析几何题苦思冥想，这个乐乐跑过来打乱自己的思路。

“乐乐，帮我看看题吧。我已经想了半天了，都不会做。”晶晶想乐乐一定会有办法。

“晶晶，咱们待会再说题目的事情，我还是先给你讲企鹅吧，你知道企鹅吃什么东西吗？我们买了带鱼专门喂企鹅，它们吃东西的样子……”

乐乐自顾自地在那里说个没完，晶晶的心里越发恼火，越来越烦。

这个该死的家伙，现在哪有心思听你讲企鹅呀！晶晶只好坐在那里一言不发，想耐心地听乐乐讲完之后再请她给自己讲题目。

好不容易等乐乐讲完了企鹅，晶晶心里想这下她应该没有话说了吧，谁知她话锋一转：“晶晶，从动物园出来，我们还有一个大的发现——找到了一家便宜又好吃的饭馆，菜量还给很多。下次我带你过去吧。我们中午走到那里之后都是又累又饿又渴，在那里大吃了一顿。我看那里的菜价真便宜，你猜不到，一大碗牛肉拉面才4块钱，味道还很鲜美……”

天啊！乐乐有点亢奋，这堆话像拉火车一样，怎么都说不完了。眼看着半个小时过去了，她还在那里不停地说说说，晶晶只好一个人装深沉……

忍不了，想扬长而去……算了，还是忍了吧。

痛苦啊。

妈妈告诉我

乐乐，每个人的内心都有一种要表达自己的欲望，于是，你很希望别人能够听你说，但是，你惊讶地发现，似乎别人并不愿意听，问题出在哪里呢？

你应该知道，不仅你愿意表达，别人也同样如此，但倘若自始至终都是你自己在口若悬河，别人会有怎样的心理反应？换个角度来思考，如果对方一直说个不休，你会怎样想，而如果对方一直耐心地听你讲，你是否有一种被尊重的感觉？你是否会觉得内心很舒畅？

所以，想让别人听你说，就必须要先学会倾听，这样你不但可以得到了解对方的想法，在一定程度上还可以让你掌握主动权，让你的说服更具感染力。

乌托从商店买了一套衣服，很快他就失望了，因为衣服会掉色，把他的衬衣领子染上了色。他拿着这件衣服来到商店，找到卖这件衣服的售货员，想说说事情的经过，可没做到。售货员总是打断他的话。

售货员声明说：“我们卖了几千套这样的衣服，您是第一个找上门来抱

怨衣服质量不好的人。”他的语气似乎表明：“您在撒谎，您想诬赖我们。等我给您点厉害看看。”

吵得正凶的时候，第二个售货员走了过来，说：“所有深色礼服开始穿时都会褪色，一点办法都没有。特别是这种价钱的衣服，这种衣服是染过的。”

乌托先生叙述这件事时强调说：“我气得差点跳起来，第一个售货员怀疑我是否诚实，第二个售货员说我买的是二等品。我快气死了。我准备对他们说：你们把这件衣服收下，随便扔到什么地方，见鬼去吧！”正在这时，这个部门的负责人克拉出来了，他及时制止了这场无休止的争吵。

首先，克拉一句话没说，而是耐心地听乌托把话讲完；其次，当乌托把话讲完，那两个售货员又开始陈述他们的观点时，克拉开始反驳他们，帮乌托说话，他不仅指出了乌托的领子确实是因为衣服褪色而弄脏的，而且强调说商店不应当出售使顾客不满意的商品。后来，他承认他不知道这套衣服为什么出毛病，并且直接对乌托说：“您想怎么处理？我一定按照您说的办。”

9分钟前乌托还准备把这件可恶的衣服扔给他们，可现在乌托回答说：“我想听听您的意见。我想知道，这套衣服以后会不会再染脏领子？能否想点什么办法？”克拉建议乌托再穿一星期。“如果还不能使您满意，您把它拿来，我们想办法解决。请原谅，给您添了这些麻烦。”他说。

乌托满意地离开了商店。7天后，衣服不再掉色了，乌托完全相信这家商店了。

堀场雅夫告诉我们：“许多人没能给人留下好印象是由于他们不善于注意听对方讲话。他们如此津津有味地讲着，完全不听别人对他讲些什么。”

事实证明，许多知名人士都是重视注意倾听的人，而不是只管说的人。

所以，适当地关闭“嘴巴”这扇门，适当地竖起耳朵听一听吧，这对你将大有益处。

在坐姿中表现优雅

雨轩一个人坐在沙发上，塞着耳机陶醉于音乐中，这时妈妈推门进来看到她的样子：“雨轩，你看看你的两个脚丫子都要翘到天上去了，快放下来吧。”

听妈妈这样一说，雨轩才注意到自己，原来自己的脚翘起了“二郎腿”，竟浑然不知。

“妈妈，您如果不说的话我都没有意识到啊。”雨轩不好意思笑笑，和妈妈解释道。

“所以，良好的坐姿要在平时就训练好。不要觉得是在自己家里就可以随便，因为一个人在家中的表现，到了外面可以自自然然地在不经意间流露出来。如果你到了社交场合，也是这样的坐姿，那就失掉了威仪，也会受到别人的轻视。”

“嗯，妈妈言之有理，我马上就改。”雨轩谢谢妈妈的好意提醒。

“呵呵，雨轩可以平时在家中就训练自己良好的坐姿，习惯成自然之后，无论走到哪里都会有优雅的表现了，对不对？”妈妈和蔼地说。

“嗯，嗯，妈妈，良好的坐姿都需要有哪些注意的地方呢？您教我吧。”雨轩决定要向老妈请教。

“好啊，没问题。”妈妈痛快地答应了。

妈妈告诉我

雨轩，坐姿是一种艺术，坐姿不好，直接影响到一个人的形象。对于女孩来说，这一点尤为重要。因为它决定着您是一位高贵优雅的“女神”，还是一个缺乏教养的人。

在各种场合，都要力求坐得端正、稳重、温文尔雅，这是坐姿的最基本要求。

坐姿如何，是影响社交的一大要素。虽然，对于一般女性不宜用“坐如钟”来一律强求，但坐姿不端，在别人的心目中会留下一个不好的印象。

坐是以臀部作支点，借此减轻脚部对人体的支撑力。坐能使人们较长时间的工作，也是人们日常生活、社交中常用姿势之一。因此，端庄、优雅、舒适的坐姿很重要，而且良好的坐姿对保持健美的体型也大有益处。

那么，什么样的坐姿可使女性稳重、端庄、落落大方呢？

1. 面带笑容，双目平视，嘴唇微闭，微收下颌。
2. 立腰、挺胸、上身自然挺直。
3. 双肩平正放松、两臂自然弯曲放在膝上，亦可放在椅子或沙发扶手上，掌心朝下。
4. 双膝自然并拢，双腿正放或侧放，双脚并拢或交叠。
5. 谈话时，可以有所侧重，此时上体与腿同时转向一侧。

正确的坐姿关键在于腰。不论怎么坐，腰部始终应该挺直，放松上身，保持端正姿势。在社交场合中，坐姿要与场合、环境相适应。

1. 自然坐姿

平时坐在椅子上，身体可以轻轻贴靠于椅背，背部自然伸直。腹部自然收紧，两脚并拢，两膝相靠，大腿和臀部用力产生紧张感。与客人谈话时椅子坐得很浅，就显得你比较拘束。以脚用力着地来平衡身体，时间稍长就会觉得酸，这样的坐姿背部微驼，下巴突出，体态也不美。不妨一开始你就坐得深一些，然后背部保持直立，膝盖并拢，这会使你显得优雅而又从容。

很多人坐下来时喜欢将脚架起来，在社交场合，这一般被认为是不礼貌的坐法。如果是积习难改，那一定要注意架腿方式：收拢裙口，遮掩到膝盖以下部分。支撑的脚不要倾斜，双腿内侧靠近，大腿外侧收紧。双手自然搭在腿上。这样显得美观，能产生自然的美腿效应。

2. 坐沙发的坐姿

一般沙发椅较宽大，不要坐得太靠里，可以将左腿绕在右腿上，两小腿相靠，双腿平行，显得高贵大方。但不宜翘得过高，不能露出衬裙，否则有损美观与风度。也可双腿并拢，让双膝紧靠，然后将膝盖偏向与你讲话的人。偏的角度视沙发高低而定，但以大腿和上半身构成直角为原则，以表现女性轻盈、秀气的阴柔之美。

3. 曲线坐姿

双膝并拢，两腿尽量偏向后左方，让大腿和你的上半身构成90度以上的角度，再把左脚从右脚外面伸出使两脚的外线相靠，这样，你的身形便成一个S型，雅致而优美。以这种姿态而坐的女性一般是完美主义者，极重视自我的完美，追求每一部分、每一细节都显优雅，无懈可击。

4. 正式坐姿

膝盖与脚跟都并起，双面垂直向下，背脊伸直，头部摆正，视线向着对方。这种坐姿可用于面谈之类的正式场合，可给予对方诚恳的印象。但也不要双膝并得太紧，一动不动，这会给人产生一种紧张感，一种不安全感。

5. 进退坐姿

在交往时对入座和退座也都有一定要求。入座时，应轻、缓、稳，动作协调柔和，神态从容自如。人应走到椅子前，转身背对椅子平稳坐下，若离椅子较远，可用右脚向后移半步落座。女子入座，要娴静、文雅、柔美，若穿裙子则应注意收好裙脚。一般应从椅子左边入座，起身时也应从椅子左边站立，这是一种礼貌。如要挪动椅子的位置，应当先把椅子移到欲就座处，然后坐下。坐在椅子上移动位置，是有违社交礼仪的。落座后，应双目平视，嘴唇微闭，面带微笑，挺胸收腹，腰部挺起，重心垂直向下，