

塑造现代女性魅力丛书

SUZAOXIANDAINUXINGMEILICONGSHU

女性交际

必胜术

NUXINGJIAOJIBISHENGSHU



YANBIANCHUBANSHE

延边人民

内 容 提 要

在五彩缤纷的社交活动中,女性交际能力的高低,不仅显示其自身的学识、修养和素质,还决定着所办事务的成败。如何使自身的交际能力达到登峰造极的水平,成为现代女性迫切需要学习和借鉴的一门深奥学问。

本书以通俗易懂的言词,向您介绍交际的秘诀和巧术,书中内容共分八个章,以印象、言语、摆脱逆境……分别加以论述,适合于广大女性迫切的需求。

愿此书能够成为你的良师益友。



塑造现代女性魅力丛书





第一章 良好印象秘诀

了解自己所需为开端	(1)
良好的第一印象	(2)
公正自我评价使人乐于接受	(3)
无意中留给人坏印象	(5)
否定意见易留下不好的印象	(5)
让他人回答“是”	(7)
利用询问决定答案	(8)
站在对方的立场想想	(8)
良好印象在于性格	(11)
切勿逃避人群	(12)
怎样使人一见如故	(12)
一定要避免争辩	(16)
在自我介绍中释放你的光彩	(18)
让信任之光折射	(19)
微笑的内涵和要点	(21)

9787400074401_001.indd 2 25/3/2012 22:29:00

广交朋友渠道	(38)
青年交友的三个公式	(42)
交往“四度”	(46)
君子之交淡如水	(49)
帮助危机中的朋友	(52)
对待多层朋友技巧	(55)
千金易找知己难求	(59)
以生命来交付	(64)
让理解取代误解	(69)

第三章 打动他人要点

自我中心主义到底是什么	(74)
人人都是自我主义者	(76)
自我中心主义和自大的原因	(76)
自卑感是摩擦和麻烦的原因	(78)
狮子变成温驯的绵羊	(81)
重视他人的三种方法	(82)
安慰身遭不幸的人	(90)
赠给别人的最佳礼物	(93)
适当地给人以赞美	(96)
可救众生的晓之以利	(99)
赞赏的效果和技巧	(102)
掌握时间技巧	(104)
怎样与对手相处	(107)
问话是有力的攻势	(112)

要学会“看人说话”	(116)
-----------------	-------

第四章 言语沟通艺术

恭维话的限度	(120)
利用电话沟通	(122)
语言的巧妙运用	(124)
语言暗示对方	(128)
如何寒暄为适度	(130)
技巧的说服人	(133)
说话的禁忌	(137)
辩解之禁忌	(139)
不触及对方的“痛处”	(142)
柔言谈吐的技巧	(144)
“感谢”的功能	(149)
身体语言的沟通	(153)
礼貌是人际关系的润滑剂	(160)

第五章 攀向成功奥秘

信人首要信己	(163)
如何听取意见而不失主见	(168)
成功者的处世态度	(169)
学会接受尊敬的重要	(174)
培养你的应变能力	(179)
减少“碰壁”的诀窍	(182)

逆耳之言突然袭来时 (187)

假如你受到羞辱 (190)

应付批评的办法 (193)

成功交际的十条准则 (196)

饮酒交际的技巧 (200)

富有魅力的批评艺术 (203)

消费交际中的防骗术 (206)

“借力”制胜法 (213)

幸运者何以总能幸运 (217)

第六章 摆脱逆境技巧

如何改变被左右的处境.....(222)

变逆境为优势之策.....(226)

当心不要被人操纵.....(230)

社交紧张消除之方.....(233)

怎样摆脱猜疑和愤怒.....(235)

理义之怒不可无.....(239)

做有耐心之人.....(244)

避免“无事不登三宝殿”.....(249)

如何对待嫉妒.....(251)

怎样对付无理语言的侵犯.....(255)

如何战胜忍耐的劲敌.....(260)

制怒窍门.....(263)

学会抱怨.....(264)

发脾气和会发脾气.....(266)

第七章 助人为乐事宜

说服他人的奇术	(271)
赠送礼品的知识	(275)
如何调解家庭矛盾	(278)
怎样做一个有威望的公证人	(282)
奥妙无穷的道谢艺术	(287)
如何安慰别人	(289)
探望病人的艺术	(294)
漫谈赠言技巧	(297)
人际间的温馨回忆	(301)
飞雁传君意 尺素寄我情	(304)
美好生活的“添加剂”	(306)

第八章 人际关系指南

积极的构想带来成功	(308)
记下自己的目标	(309)
良好的风度	(310)
仁慈与友善是良方	(312)
很好的打心理战	(318)
首要的是消除敌意	(323)
探亲访友礼节	(325)
接待客人之道	(329)
收、送名片的学问	(332)



送名片的学问.....(334)
餐的礼节.....(334)
克服交际中的敏感心理.....(336)

9467, #037, 6.19. #7196, 9719. #877, 966, 9493, 9616

第一章 良好印象秘诀

了解自己所需为开端

美国亚特兰大家族关系研究中心主任鲁鲁·巴比博士是专门解决夫妻难题、纠纷的专家。长期的实践经验告诉他：工作中最大的困难在于寻找夫妻和解基因。

太太说：“他若有诚意，我就回去。”

先生说：“她似乎很难开口说欢迎我回去。”

这种气氛使他们很难和解。他们一见面的时候以充满敌意的“基因”开始，直到结束都在争吵。

巴比博士对上面发生的夫妻不和发表了一段话，假如有一方能以“能不能回来”为基因而开始，那么情况一定会有所改变，能够克服任何的障碍。

不论在什么场合中，要常常扪心自问：“在这个场合里，我希望什么？我希望获得哪种进展？我希望什么气氛？”

然后，设定一个合适的舞台，以之为基因来开始吧。

良好的第一印象

要 把握别人的行动与态度，一定要保持给他们一个良好的第一印象。

初次见面决定的基因，决定印象，以后再想改变别人对自己的观点，那是很难的。

前几天，我和一位朋友谈天时，话题转到我们认识的某商人身上。我的朋友说：“我讨厌那个人！卑劣又不合群，他对太太的态度更是过分”。

我吓了一跳。

“怎么会这样呢？我一直以为他是个温和、忠厚的人，而且他和太太的感情也很好。”

朋友说：“喔，是这样的，那是我和他初次见面的时候的事。当我进他的商店里，看到他对太太气势汹汹地咆哮着！那种生气的样子好吓人”。

我说：“大概是为了什么事情在发脾气吧！不过，他很生气。我想，每个人都有发脾气的时候，那一天应该说是例外的情况”。

“没办法，我讨厌一个对太太不客气的男人。不论那人多优秀，我绝对无法对他产生好感。”他回答我。

据我所知，这个商人是一个很爱太太的人，而且爱得很深很真挚，是我从来没有看到过的程度。这么幸福的夫妻，只可惜在我朋友和他见面时，他表现出一副当丈夫的傲慢自大的样子，让我的朋友对他的第一印象很恶劣。

以此为基因，恐怕很难让我的朋友对他改变一下印象。

公正自我评价使人乐于接受

别人怎样接受自己，自己本身要负最大的责任。

每个人都很有在乎别人对自己的评语。

但是，别人对我们的评语，都是来自于自己的表现。

这也是心理的一个法则，它的准确性，不逊于其它的法

则。

耶马松曾经说过的“人们应谨记一个处世原则，自我了解而表现出的举止，就是一般人对自己的观感。每个人都会默认为你自己所采取的地位与态度。不论是英雄也好，傻瓜也好，每个人都不会干涉你对自我的评价是否公正。你想作一个否定自己而默默无闻的人，或丰功伟业的人，全在于你给自己的评价，而别人也许会因为你的自我评价而等量齐观地评价你。”

自己的期望既使无法为人接受，那责任多半归于自己。自己所表现得无所事事，别人因而会觉得你就是个小混混；自己表现出超凡拔萃的举止，别人也会觉得你是个不同凡响的人。这是由于心理状态形成的。

在这里，有一点应该注意到：很多人为了让别人对自己有较高评价，而表现出傲慢、自大、粗俗的“大人物”式言行，这往往会适得其反，遭到人们憎恶和反感。

一个对自我评价确实充满信心的人，是绝不会这样作的。装腔作势、显出了了不起的样子，无非是表明自己的空虚，企图借势吓人，以填补自己的“信心”。所谓“色厉内荏”是也。唯有自己觉得无聊的人，又没有能力和别人抗衡、竞争，才会矫揉做作地表现出一副大人物的样子。

他想让人觉得他很伟大，却往往得到相反效果。

真正的大人物，他绝不矫揉做作。他坦率、不掩藏、易近人。

头脑中的潜意识，比我们有意识的知觉还要清楚。所以潜在意识不能识破别人的伪装，但在潜意识里，我们却能分析、识破别人故意做作装出的了不起的破绽。

一个伟大的人，他不会过高估计自己，不会欺骗他人。

这里有一个例子。

我的一个朋友，拼命地让自己的照片刊登在报纸上，然后准备了几百张有他的照片的报纸分送亲朋好友。前几天我和其他的朋友谈到了这件事，朋友说，那个人也送了他刊登在报纸上的相片。

“我真想不通，他到底想让我觉得他是个大人物呢？还是他自以为是个大人物呢？”

朋友说这话时，气得直摇头。



无意中留给人坏印象

人 不仅从别人的自我评价中来评价别人，也会以职业、业绩、竞争方式来评价人。

评价别人，不仅是一种鉴别能力，也在这个过程中进行自我完善。

好对别人品头论足的人，首先就留给人以一个坏印象，除非你对坏事批评得中肯而又及时。在夸夸其谈中，你首先暴露的是你自己。

有一位处理过夫妻离婚案件的律师曾经对我说：“当妻子或丈夫对我倾诉对方所有的卑劣行为时，我往往能了解当事人本人所犯的错误的比他们责难的对象还要多”。

否定意见易留下不好的印象

纽约市 渥鲁达·A·罗威职业介绍所所长渥鲁达·罗威，曾经替很多人介绍职业，被介绍人都很满意。他所创造的纪录相当惊人。对他来说，介绍一个年薪五万美元的工作，是易如反掌的事情。

他从三十年前开始了这项工作。

他告诫每一个求职者：和新雇主见面时，绝对不可以说以前雇主的坏话。

每个人都以为批评以前的雇主能够博得新雇主的喜欢，新雇主一定喜欢自己叙述以前公司的种种不当措施。罗威说恰恰相反：“请记住，没有人愿意雇用一個爱发牢骚的人！”

当你和一个总爱发牢骚的人在一起时，是不是觉得焦躁而不耐烦呢？面对这样一个人，你会觉得他是一个对任何事情都要反抗的家伙，是一个爱挑剔的人。

你对自己的公司应该怎样评价呢？

如果有人问你工作的地点在哪里，你要略带羞涩地回答：“呵！是××银行。”或者夸大地说：“我就在本地最大的银行工作。”通常后者能得到较高的评价。

当别人问你故乡在何处时，你是该怯弱回答：“相当小，又不热闹的地方。”或者说：“那地方真棒，是世界上最美丽的城市”呢？

如果常常嫌自己的老板不好，自己的工作无聊，人家听了会觉得：这家伙大概工作能力不强，否则，怎么会在那么没出息的公司待得那么久还不走呢？

不要贬低、损伤竞争者。

推销员们应该知道，一般人都讨厌贬损别人的人。若要想给人以好印象，绝不要说对方或对方的东西不好。相反的，要说自己的产品好。

人们不仅仅是讨厌否定话——贬损是最不好的否定——同时也会设定一个对等的否定大舞台。假如你自己首先设定一个否定的气氛，却要求顾客肯定地回答。那实在是不可思议的事。况且，顾客会在潜意识里理性地想到：“对方的产品

客人既已陷入忧郁而悲观的气氛中，怎么还会想要买你的东西呢？

当一个人变得悲观、郁闷而否定人生时，他不但不买东西，没有新点子了，而且会变得沉闷、踌躇不前。

相反的，一个肯定人生，乐观而充满希望的人，他会买东西，也会有企划，同时也会有宽宏大量、冒险、忍受困难的精神。

利用询问决定答案

要 获得肯定的规则之二，是用暗示的方法去询问。

例如，不说：“喜欢它吗？”而说：“我最喜欢它，您呢？”

不说：“这个颜色怎么样？”而说“这个颜色好美哟！你不觉得它很美吗？”

不说：“这个款式并不难看。”而说“这个款式漂亮极了，你说呢？”

第三个规则：边询问边肯定地点头。

不能忘记，我们的动作会影响对方。

站在对方的立场想想

阿 尔巴顿·E·威加姆博士说：

“冷静的设想，让对方照我们的期望去做，莫过于用暗示的方法。”