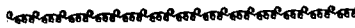


钱玲 编



女性处世

指南



知识出版社

图书在版编目(CIP)数据

女性处事指南/钱玲编. —北京:知识出版社,1998.12 重印
(逍遥女性)

ISBN 7-5015-1775-4

I. 女… II. 钱… III. 女性-人间交往-指南 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 24065 号

责任编辑:冯 巍

封面设计:徐 娅

责任校对:马 跃

责任印制:赵红征

知识出版社出版发行

(100037 北京阜城门北大街 17 号 电话:6831 8302)

河北省固安县印刷厂印刷 新华书店经销

1998 年 12 月第 1 版 1998 年 12 月第 1 次印刷

开本:787 毫米×1092 毫米 1/32 印张:7.25

字数:133 千字 印数:1-5000 册

定价:11.00 元

本书如有印装质量问题,可与出版社联系调换。

序

几年前，有一位 34 岁名叫夏绿的妇女前来咨询并请求帮助：

“我是做小生意的，靠了一些稳定的收入，收支才勉强平衡。我一直想把生意做得更大些，然而总是困难重重。所以我怕若是再不寻求解决的方法，生意可能就做不下去了。

其实有不少事情我可以去做，只要按部就班去落实，一定能成功，但我却不去做，因为我一直无法找到一个好的开头。甚至有时候竟连日常工作也觉得有了困难，比如不想立即回别人电话，账单忘了发，或报告写不下去。我的情绪愈来愈低落，而我只能坐以待毙，以致任何能使我恢复正常的事做起来都变得举步维艰。

我并不想谈我的爱情生活或我的童年生活。我只想挽救我的事业，你能帮我吗？”

夏绿的问题引发我思考。许多女人都有相似的困扰：比方说一名极富潜力的女演员竟无法使自己专注于试演会；一名专业作家无法把握降临在她身上的机会；一名在实验室里工作的科学家，虽然厌倦了她的工作，却又无法让自己去觅得另一份工作。这些困扰的核心不外乎是：“我想……但又力不从心……”。

一开始对这些问题我都是以个案的方式处理的。然而，一旦愈加深入，各个问题中的共同点就都显现了出来。当我把这些模式放在一个更广阔的妇女心理环境来研究时，我发现问题正来自于妇女本身：聪慧、具才能的女性，因为存在心理障碍而阻滞其自我发展，但对这些障碍却又是只知其然，不知其所以然。

想得更深入一些，我发现在我用来协助女性从困惑中解脱出来的方法中，有一个共同的模式。我想在此基础上探寻一些对女性走出困境有助益的方法与策略。当我再从头广泛地研究一些理论和方案时，我为自己定下了一个目标，即用一种有异于昔日而更实际的方式来陈述问题。因为我并不只是要再另外写一本书来描述女人是如何地进退两难，而徒留给广大的读者以“嗯，那又如何呢”的想法。

摆脱困境的方法和技巧，来自我的临床经验，以及一个称为行为式自我处理的心理学领域。我所用来做说明的实例，虽然因为顾及当事人隐私而略加伪装，但却都是真人真事。

其实这本书所探讨的一些问题并不单单是女性的专利，男人也会碰到相同的困扰。但两者之间存在着差异，因为在传统社会中，男人是被鼓励拥有成就的，在竞争中，男人对采取行动有所困难的例子比女人要少得多。

从另一方面来看，具有行为动机的女性在采取行动上遇到的困难，虽然个别情形均有差异，但仍有许多相似之处，许多问题甚至是完全可以预测的。这些共有的特点就成为本书评述的基础。

纵然有些事实是令人心痛而残酷的，但我写这本书的态度是乐观的。我衷心期望能和读者分享这份乐观，并为你带来希望和力量。

目 录

1	第一章 得体的交际
3	表现自我价值，平凡亦无妨
5	用不着故意显露自己缺点
6	不要过分在乎别人的眼光
7	不要揭别人的短
8	别任意向别人诉苦
9	别到处炫耀自己的幸福
10	不求人，不奢望
11	守约是金
13	不可太直率，也不可过分隐瞒
14	批评别人时，不要拐弯抹角
15	别把别人当做笑柄
16	不要议论别人的容貌和外表
17	听到相反的意见时，不可怒形于色

- 19 保持愉快的心情
- 20 评判别人时必须慎重
- 21 说话要简洁
- 22 不要只谈自己感兴趣的事
- 23 不要只谈和自己有关的事
- 24 同一件事别反复唠叨
- 25 不要提出无谓的发问
- 27 沉默面面观
- 28 稳定你的情绪
- 29 聆听是一门艺术
- 29 说应酬话的技巧

第二章 给人留下深刻印象

- 31 难以释怀的初晤
- 33 迟到不作辩解
- 34 打好自我推销的腹稿
- 35 溶自己所长于对方的自夸言辞之中
- 36 故意问一下会面结束的时间
- 37 在谈话中反复运用对方的名字
- 38 只说“谢谢”未免单薄
- 40 附加说明的自报家门
- 40 了解并利用对方的好恶
- 41 用寻常话来取得他人的信任

43	强调“相异点”
44	借用他人之口提出反对意见
45	投其所好地评价对方
46	学会“附和”，亲近对方
48	不必计较无伤大雅的过失
50	节制“因为”“所以”，以防语 言过于有棱有角
51	用香水等调动对方的“四觉”
52	注意自己的表情
53	对方如果开始看表
54	会面之后立刻寄出信件
55	第三章 做个出色的职业女性
57	了解公司的组织和方针
57	尽快学会业务知识
58	拟定工作计划
58	在预定的时间内完成工作
59	即时运用智慧
59	工作时间内避免闲聊
59	整洁的办公桌使你获得青睐
60	文书处理的注意事项
61	剪贴报章时的小节问题
61	执行任务时的要点

63	第四章 说话的技巧
65	参与男性的谈话
66	有教养的女性会话
67	真正把话变成自己语言的两个阶段
69	何谓有教养的语言
70	吸引人的两句话
72	如何做个会说话的女人
74	防止蜚短流长的有效方法
77	附：克服不善言辞的测验及改变方法
79	第五章 电话礼仪
81	拨通电话前应注意的事项
82	拨通电话后的说法
83	对方不在时该如何
83	对方忙碌或所要说的事情太多时
84	如何接电话
84	对方要找的人不在时如何处理
85	对方说的话很复杂且听不清楚时应如何
86	讲完电话后
86	基本的电话会话

87	打电话实例
89	第六章 工作场所的待客方法
91	柜台服务员的待客方法
92	待客八诀窍
93	店员如何接待顾客
94	懂得因人而异
95	称呼的使用指南
96	端茶之道
99	第七章 如何有效使用时间
101	制订一天的时间预定表
102	决定工作的次序
103	洞察整体后再付诸行动
103	设“备忘录”
104	善用小记事本
105	将钟表拨快一点
106	如何善用预定表
106	物品应放易见之处
107	最有效的一周时间分配法
109	第八章 女性的健康
111	有面疵的女性较为积极（俗称青春痘）

6 女性处世指南

- 112 不要过分关心面疵，便自然会好
- 113 令人厌烦的工作有损健康
- 114 如何消除工作时的疲劳
- 116 端茶有益健康
- 117 如何利用午休时间
- 118 穿高跟鞋有益健康

第九章 女性应如何摄取食物

- 123 有益于健康的早餐
- 124 营养午餐
- 126 多吃蔬菜，不使身体发胖
- 127 怎样喝咖啡
- 128 怎样喝红茶
- 129 甜食碍于美容
- 129 牛奶最有益于美容及健康
- 130 人工果汁比不上新鲜果汁
- 131 冰霜和冰淇淋
- 132 不要喝过量的水
- 133 不吃糕饼可防止发胖
- 134 淡茶有益健康

第十章 工作场所的男女交际

- 137 何谓喜爱

140	对异性的爱
141	恋爱由不得你
141	男性的爱情与女性的爱情不同
143	男性的爱情偏于感官
144	女性的爱情偏于情感的交流
144	异性之间难存友情
145	获得他人喜爱的 9 个秘诀
150	两性沟通谬误之一——无助的 小女孩
151	两性沟通谬误之二——自以为 是的小聪明
154	判断男性是否对你有好感的方 法
156	如何成为令男性喜爱的女性
158	使同一个工作单位的恋爱、结 婚成功的秘诀
160	利用逆反心理
162	设置男人需求的空间
164	男人更需要爱的乐趣
169	第十一章 女性的公众礼节
171	工作场所的礼节
180	与同事之间的礼节
184	对上司的礼节

190	有关工作以外的礼节
193	工作场所中应遵守的规定
195	第十二章 如何成为人见人爱的女性
197	如何获得他人的爱
198	哪一种人值得被爱
200	惹人讨厌的女性
202	“女强人”的真面目
203	记住，人身缺陷有帮助
205	第十三章 认识身边的敌人
207	假如你已成功
208	认识你的敌人
212	应付敌人的方法



女生处世指南女生处世指南女生处世指南

第一章

得体的交际

表现自我价值，平凡亦无妨

任何人至少都有一两种优点，你也一定有优点，但是如何将这些优点表现出来？也许你会谦虚地说：“我没有任何优点，容貌平平，也没有突出的才能，我觉得自己是个平凡、一无所长的女性。”

如果你的话确实，你的一切都是平凡的，那么这种“平凡”不也是你的优点之一吗？

正如你自己所说，你是个名副其实的平平凡凡的人，不爱出风头，也不会招惹别人。相信你的朋友一定喜欢你，他们会说：“只要是她，什么话都可以跟她说。放心，她绝不会告诉别人。”

换句话说，我总认为所谓的平凡也是一种优点，甚至可以说是很难得的优点。

何况，任何一个人都有某些优点，即使在某些方面目

4 女性处世指南

前还没有优势，只需努力的培养必可求得。如同你脸部的化妆，一旦涂上唇膏，抹些腮红，你就会有耳目一新的感觉，显得动人多了！同样的，你也可以在你的个性和行动上涂些可爱的腮红。

现今的社会是宣传和广告的社会，每次摊开报纸一看，虽是一种微不足道的商品或小小的化妆品，所用的却是极大的广告篇幅，广告文字更是引人入胜，其中尤以药品广告最甚，看着那些诱人的广告词，不禁令人怀疑这种药真的那么灵吗？转而又想，既没试过怎么知道它不灵呢？反正花不了几个钱，不妨买来试试看吧！

现在我们言归正传，当你与朋友交往时，是否曾想过为自己做一下广告呢？你是否经常躲在一个角落，即使别人高谈阔论，大放厥词，你都默不作声，但是你的心里却想着：“才不是呢！《包法利夫人》的作者明明是福楼拜，她们怎么说是莫泊桑呢？”

这时，你实在很想纠正她们的错误，但是你却又不敢将你所知道的说出来。请你仔细的想想是否曾有这种情形？

一个人默默地躲到一旁时，就是有再多的优点，别人也看不出来，惟有通过你的行动或言语，才能将这些优点表现出来，说得具体些，不论你如何博学，如果你一直保持沉默，社会上的人都会认为你是孤陋寡闻。换言之，社会给予一个人的评价完全是看这个人在众人之中的行动及表现来决定。

虽然我不要求你效法报纸广告夸大宣传你的优点，但