

# 女性

女性自然生活手册

Nu xing zi ran sheng huo shou ce

## 智囊手册

刘静◎编

给你走好人生每一步的智慧锦囊  
如何对待身边的男人和女人

说话要讲艺术

“对付”丈夫的绝招

初涉职业的四大误区

对付十大头痛人物的方法



珠海出版社

女性智囊手册

刘静 编

珠海出版社

# 目 录

|      |        |   |
|------|--------|---|
| (40) | 人民“平等” | 2 |
| (22) | 人民“平等” | 2 |
| (17) | 人民“平等” | 4 |
| (10) | 人民“平等” | 2 |

人文社会科学出版社

|      |            |   |
|------|------------|---|
| (47) | 历史唯物主义     | 1 |
| (08) | 第一章 女性生活智慧 | 2 |
| (23) | 历史唯物主义     | 2 |
| (30) | “去照五”书     | 2 |

## 一、说话也要讲艺术

|             |      |
|-------------|------|
| 1. 接待来客     | (3)  |
| 2. 做一个完美的女人 | (8)  |
| 3. 面谈要留好印象  | (9)  |
| 4. 电话线上的艺术  | (18) |
| 5. 夫妻间的“言语” | (26) |

## 二、人际关系要沟通

|              |      |
|--------------|------|
| 1. 女性资源      | (33) |
| 2. 自然就是沟通的极境 | (41) |
| 3. 害羞——落榜者   | (45) |
| 4. 服装的品味和气质  | (54) |
| 5. 君子之交淡如水   | (60) |

## 三、学会洞察男性公民

|           |      |
|-----------|------|
| 1. “自夸”男人 | (62) |
|-----------|------|

- #### 四、对待身边的男人和女人

1. 女性主管类型 ..... (74)
2. 男性主管类型 ..... (80)
3. 当主管的十条规则 ..... (85)
4. 对待“远朋友” ..... (90)

## 一、帮你学会爱

1. 假想恋爱状态 ..... (97)
2. “理想”恋人 ..... (105)
3. 看他爱你多深 ..... (109)
4. “我爱你”不能轻易说 ..... (112)
5. 爱在“心”，爱在“动” ..... (114)
6. 勇敢表白爱 ..... (117)

## 二、教你做个好妻子

1. 成功的第一步 ..... (120)
2. 丈夫的忠实信徒 ..... (122)
3. 与丈夫女秘书相处的诀窍 ..... (126)

4. 与从事特殊性质工作的丈夫相处 (135)
5. 维系美好家庭的艺术 (141)
6. 传统的见解与变迁 (150)

### 三、“对付”丈夫的绝招

1. 撒娇——独门暗器 (156)
2. 撒泼有招 (158)
3. 创口上别撒盐 (161)
4. 送一只“小羊羔” (164)
5. 相知不相疑 (168)
6. 让他喝几天“白开水” (174)

### 四、现代夫妻的情情话

1. 性爱五部曲 (177)
2. “长情”还是“短缘” (180)
3. “性干旱”的女性问题 (185)
4. 十项秘密 (188)
5. 冤家的争吵 (192)
6. 再振雄风 (195)

## 第三章 女性事业智囊

### 一、女人从业的代价

1. 孩子的“限制” (201)
2. 太迟了 (202)

3. 什么是必要的代价 ..... (209)
4. 谣言满天飞 ..... (225)
5. 公私分明的生活 ..... (229)
6. 与男性导师之恋 ..... (233)
7. 工作上的染点 ..... (245)

## 二、职业女性择业知识

1. 充分认识自己的经商优势 ..... (246)
2. 女性求职的实用法则 ..... (248)
3. 求职应聘中的制胜点 ..... (253)
4. 初涉职业的四大误区 ..... (258)
5. “低姿态”进入工作角色 ..... (262)
6. 接听电话的学问 ..... (264)
7. 职业女性的工作仪态 ..... (268)

## 三、职业女性洞悉情绪世界的慧眼

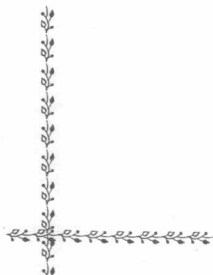
1. 对各种表情的“明察秋毫” ..... (269)
2. 现代人的孤独——情绪危机来临 ..... (272)
3. 抵制你的沮丧 ..... (274)
4. 消除你心中的敌意 ..... (277)
5. 小心疑病走进你的心灵 ..... (279)
6. 不要走上自毁的绝境 ..... (281)
7. 盲目地服从——你成了奴隶 ..... (283)

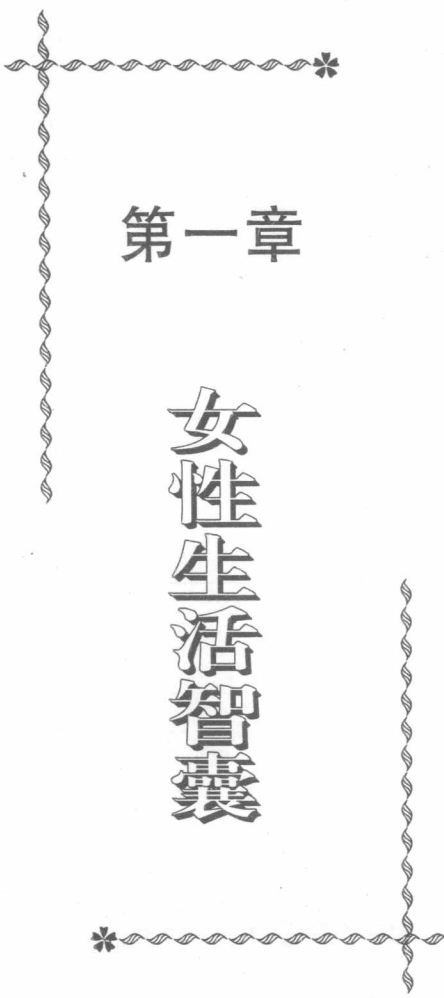
## 四、施展女性社交天份

1. 境由心造——从好心境开始的交际 ..... (287)



2. 天时地利——交际时要的最佳选择 ..... (290)
3. 举止优雅——尽展你的社交魅力 ..... (294)
4. 简单而实用的十种交流技巧 ..... (296)
5. 谈吐不凡——成功交际的口才基础 ..... (297)
6. 安慰、说服、拒绝他人的技巧 ..... (301)
7. 对待十大头痛人物的方法 ..... (305)





## 第一章

# 女性生活智囊



## 一、说话也要讲艺术

### 1. 接待来客

一次成功的聚会能给人留下长久难忘的印象,这可能是我们大家都曾体验过的感受。做一位成功的男主人或女主人并不困难,保证自己和来宾共同度过一个愉快的夜晚也很容易做到。一些简单的准备,一点点想象力,留心每个细节——这就是全部秘诀了。

至于你举办聚会的目的;无论是为社交往来,还是出于慈善目的,是有关生意方面的任务,还是仅仅为了寻找点乐趣,只要你按照下面的规则去做,一定能使大家都得到满足。

(1)使聚会获得成功的第一步是精心选择来客名单。如果你的聚会中老是出现同样的面孔,如果来客都是你工作、生活中的老朋友,如果他们都能预先屈指列出来其他来客的名单,那么结果可能是:足球迷们聚在一起谈他们的足球,律师们坐在一块谈他们的法律,男人一堆,女人一堆,失望的来客把这称作“单调的聚会”。

“坐在椅子上的人远远比摆在桌子上的食品重要。”如果同样的来客一次又一次出现在同样的场合上,那么无



论他们本身多么吸引人,多么有魅力,也会象每餐都吃一种美味那样,令人感到缺乏想象力,单调而乏味。让你的来客每次都有一些变化,试着增加一些新面孔,为客人们创造开拓的机会。如果你只能请一些平凡的来客,那也尽可能多选几个有趣的人。

不要因为某人孤独可怜、无处可去或者是你的常客,就认为你的每次宴会都得邀请他,只要稍加思考你就会醒悟:你邀请这些人参加只是出于一种习惯而已。

(2)客人一到就要开始为他们彼此介绍。当然,即使是一些精于应酬的主人也会在介绍的时候感到困难和紧张,而下面这些基本规则很容易掌握:

●如果一方是18岁以上的女士,就应该先给她介绍男士。

“沃纳太太,我来给你介绍一下史密斯先生。”或者用不太正规的方式:“沃纳太太,这位是史密斯先生。”

●如果是18岁以下的女孩,则应把她先介绍给年长的人。

“这是马丽,这是布朗先生,布朗夫人。”

●如果双方性别相同,就先把其中的年少者介绍给年长者。

“爸爸,这位是布朗先生的公子罗博。”或者“爸爸,这位就是罗博。”

●如果其中一方的年龄相当大或者有特殊身份,那么无论另一方是男是女,都应先介绍给他。

除此之外,还有一些不很正规,却是正确可行的介绍方式:

“布朗小姐，你认识詹森先生吧？”  
 “布朗小姐，你见过詹森先生吧？”  
 “布朗小姐，来见见詹森先生！”

还有可能出现这样的情况：当介绍一位多年前认识的老相识时，却一下子想不起他的名字来了。这种时候，切记不要慌乱，当然，任何人都曾有过这样的经历。你可以坦率地承认：“我竟然忘记了你的名字，咱们认识有20年了，是吧？”

向大家介绍某人却忘了他的姓名，度过这种难关的有效办法就是，用轻松的语调带过去，避免尴尬的窘境出现。

除非到场的来客人数太多，不可能全都照顾到，否则你应该到各处为新客人一一做介绍。不少主人因为自己想多转转，就把客人抛在一边不管了。

如果出于需要，你不得不把一位新客人留在一群他初次见面的人中间，那么，你应该为他们介绍一些彼此的情况，使他们的谈话能够进行下去。比如：“布朗先生刚从欧洲回来……”你还可以更风趣一点：“他差一点就回不来了，飞机发动机在途中出故障……”

(3)正式宴会中的座位安排可能是宴会是否成功的重要关键，要预先精心计划。男主人和女主人商量好后，可以把来客姓名写成卡片，放在桌面上。这样，你的安排就不会发生错误了。你还可以在宴会前把姓名卡反复变化位置，直到搭配合适为止。不要考虑到每位客人的趣味、个性和谈吐能力。集邮迷约翰是否应坐在爱好现代艺术的爱丽丝旁边？让吃吃发笑的格蕾黛做健谈的彼尔餐桌伙伴是否合适？

当然,单纯按照来客的趣味爱好、身份背景来安排座位未必合适。那就像把所有桃子放在一张桌子上,而所有梨都放在另一张桌子上一样单调乏味,倒不如把水果混在一起来放。

宴会中,如有可能,就多用几张桌子,最好不只用一张桌子,这样,彼此容易互相认识,圆形或椭圆形的桌子要比长方形桌子的效果更好。这不是说让你现在就换掉你的长方桌子而是说当你添置新桌子时,记住曲线形更有益于进行交流,便于交谈。

每张桌子安排6人合适,“6”是代表温暖随和的理想数字。这个人数能产生足够的变化,而且每人都有参与交谈的机会。琳达·詹森夫人把运用小圆桌的观念带入白宫的午餐会和晚宴,这可以算作约翰逊总统执政的成绩之一吧。

总而言之,想方设法邀请各种各样的客人来聚会,精心设计座次以利人们谈话交流,让出席的每一个人都能分享到大家的乐趣。

丈夫是否应该和妻子坐在一起?

一般来说不必如此,除非是亲密难分的新婚夫妻。当然还会有其它一些例外,比如:有些占有欲过强的人,很不高兴自己的爱人同另一位吸引人的异性坐在一起,尽管他的爱人实际上对他忠贞不二。

(4)即使你把座位安排得再合适不过,也不一定能确保谈话都是轻松愉快的。你坐在自己位置上必须随时留心周围的情况。当发现某张桌子上的气氛不够热烈时,即使不得不放弃没吃完的美味,也得立刻走过去,给那儿的客人引起一个新的话题。当然,不到万不得已,就不要去打搅他

们。一个好的主人就象一个好的侍者一样，从来不会去妨碍客人。

事先准备好一些兴奋剂——一些容易引起兴趣或容易引发人们讨论的话题。报刊上的书评、影评，一则地方新闻或一件有趣的轶事。都能产生效果。

作为聚会的主人，你有责任像主持座谈会那样协调到大家交谈，使之生动活泼，并努力让所有人都能参加到谈话中来。

(5)有位男主人，他一旦用餐完毕，就觉得他的责任就完成了。于是，他就立刻躲到房间里去看电视，再也不露面。其实，这样的主人为数不少。这当然很不礼貌，如果是一个规模很大宴会，有一些训练有素的招待专门照应，男主人或女主人突然消失，也许妨碍还不太大。但是，像举行那种小型聚餐中，情况就不一样了。

当年艾斯克夫人在伦敦举行一次盛宴，她优雅热情地款待了来宾，然后，就自己回到楼上打桥牌去了。次日，邻桌的一位女士向她提起：“艾斯克夫人，昨晚我参加了你的宴会……”艾斯克夫人微笑着向她致谢，然而，私下里却对人说：“幸好我不在那儿。”今天的宴会主人可不能如此。用餐完毕之后，客人在客厅里落了座，你仍然重任在肩。不过，这时大部分来客都已相互熟识，他们知道自己该找谁去谈话。而你要注意的原则是：不要冷落了任何一个人。

如果出席的人数不多，客厅里完全容纳得下，你就该事先把客厅里的座位安排妥当，以便于客人聚谈，即使要为此变化一下客厅的陈设也没有关系。如果凑巧大家都想听某一位来宾的讲话，就把座位安排成弧形者椭圆形的阵势。

不管来客怎么样安顿自己,你必须继续担任宴会上的主持人。来回照应,但不必打搅他们。只需在必要时加以疏通、引导就可以了。如果你发现有人被刺到了痛处,你得立刻上前营救;如果谈话声调渐高,越来越不愉快,就得引出一个新的话题。

如果某位客人滔滔不绝地谈他的爱犬,使大家昏昏沉沉,你不妨给他点暗示。比如,插进去问问他身边那位五个孩子的母亲,是否觉得电影中的性表现得太过分,或者是不是认为某某人像玛丽亚·卡拉斯一样杰出,等等。

“主人就像一位将军,唯有发生意外时,才能显示他的才华。”罗马诗人赫瑞斯这样说。

这些问题听起来很令人头痛,是吧?从某种意义上讲,确实如此。宴会主人就像一位骑手,自始至终不能有丝毫的懈怠,因为任何时刻,坐骑都会出现变化。然而,只要你小心准备,考虑周全,有条不紊地按辔徐行;只要你能防止男人一堆,女人一伙,更重要的——使谈话生动热烈,那么你和你的客人都会得到满足。他们将记住一个辉煌舒畅的夜晚。而你,正是造就这辉煌的人。

这也就是“待客的艺术”。

## 2. 做一个完美的女人

不懂得做家务,算不算是一个女人?哈哈,姐妹们,由你们来讨论一下吧!

同居女朋友搬走之前,我就拉着她指导使用洗衣机,指导使用一瓶一瓶清洁用品,如何使用煤气炉,如何使用和清

洁抽油烟机,如何使用地蜡,如何使用熨斗……

同居女友很懂处理家务事,连泡一杯茶我都不用参与,大大小小的清洁、烹调、洗熨服务、修理电器水龙头……她都懂。如今她走了,我一下子变成个农村来的人一样,连洗衣机都不懂得使用,她腰都笑弯了。

现在我每一个晚上学习一两样家务,虽然琐碎,但还是有点乐趣。当我用一些清洁用品擦亮了煤气炉,当我懂得开动洗衣机的时候,当我自己煮开水泡茶的时候……乐趣不少,仿佛此刻才算是这屋子的主人。弄得满身大汗把房子搞得清洁卫生,然后往沙发一坐,嘿,挺开心的,从没有过如此的感觉。

世上无难事,而且必须从“难事”中寻找自己的乐趣所在。学会做家务,做个完美的女人,人生将更加充实。你会像我这样往这方面努力吗?

### 3. 面谈要留好印象

这里要说的面谈是指一种专门的谈话——某种有特别限制和目标的晤谈。

举例来说,一位记者正在采访一位校长。记者想要了解这位校长对大学内学潮的看法,而校长的目的是要阐述他自己的立场和他认为学生不安定的局面遭到忽视的事实。

又如一位主管人事的经理正同一位刚刚大学毕业的青年晤谈,他想了解这个年轻人是否具备被公司录用的条件。而对那个年轻人来说,则是希望向人事经理证明自己确实

具备这些条件,同时也想了解这项工作是否合他的心意。

一次成功的晤谈需要双方都具有高度的敏锐。每个人都要考虑到对方的兴趣、态度,也许是事先了解到的,也许是在晤谈的过程中才发现的。林肯说:“当我准备说服某个人时,我花三分之一的时间来思考我自己及我要说的话,而关于对方和对方要说的话,我要花上三分之二的时间来思考。”

(1)如果你是个去应聘的求职者,不妨从考试者的角度来考虑一下你应该表现的东西,并引导对方也能从我的角度来考虑你的条件。

电报发明者莫尔斯,对自己的绘画技巧非常自豪。有一次,他请一位医生来鉴赏他的一幅表现死亡挣扎的画。这位朋友看了几分钟还是一言不发,莫尔斯忍不住问道:“你觉得怎么样?”

“肺炎。”医生回答道。

由此可见,你必须试着找出对方需要的东西,然后表现出你正好具备这种东西,这和演员试角色的道理一样。

在百老汇演了第一部戏之后,凯伦渴望能争取在《玛德兰娜》中扮演那个哥伦比亚的印第安少女的角色。这是艾德·李斯特编写的一部音乐剧,艾德是洛杉矶市立轻歌剧团的团长,她曾经同他合作进行过演出。该剧的音乐由韦拉·罗布所作,曾经改编过《挪威颂》的鲍勃·莱特和吉特·弗瑞正在给音乐配器者安排歌词。

她说:“我从纽约打电话给艾德告诉他希望得到那个角色。一小时后,他给我回了电话,失望地通知我说莱特和费瑞认为我的形象不合适。他们曾在百老汇看过我扮演的罗