

女性交际学

韦平
编著



中国商业出版社

女性交际学

韦 平 编著

中国商业出版社

(京)新登字 073 号

人生处世学——女性交际学

韦平 编著

*

中国商业出版社出版发行

新华书店总经销

文字六〇三印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 32 开本 7 印张 156 千字

1993 年 12 月第 1 版 1994 年 3 月第 1 次印刷

印数:5000 册 定价 7.80 元

ISBN 7-5044-2497-8/B·53

序

有些人交际圈子很小，养成羞于见人的习惯，甚至在与别人初见面时，心情特别紧张，以致无法建立良好的关系，导致本来就狭小的交际圈子更加狭窄。

还有些人，身边即使存在着再多的能与他幸福、愉快交往的人，他也会有意无意地避开对方，将其拒于千里之外。

其实人的交际圈了是需要开扩的，这正如鱼儿离不开水一样。有了交际圈子不光做事方便，与自己也有好处。一个人在会见别人，或第一次见面时，应该舒缓自己，减低紧张情绪，尽量使对方感到轻松，这样有利于彼此的沟通。

与朋友要建立充满关怀的交际圈子，如果自己属于那些经常陷于焦躁、忧虑、心绪纷乱不堪的人，那么最重要的一件事便是决定交往的对象，认识的对方是能够为自己解忧消愁的人。面对陌生的人，若能快速看透对方的心理，便可掌握主导地位，清楚对方为人，选择对方是否适合做朋友，这方面，可从对方的谈话、仪表和动作中察觉。

本书中讲述的方法，就是提高勇气，面对不同身份的人，进行各种交往并能够和增进友谊创造更成熟、更美好的人生，从而过一个快乐而多朋友的生活。

目 录

第一章 留下良好的第一印象	(1)
1. 调准交际的“基音”	(1)
2. 给人留下良好的第一印象	(3)
3. 使男性能够接受的优美形象	(4)
4. 交际中无意识给人留下的坏印象	(6)
5. 引诱男人回答“是”	(8)
6. 自我介绍的艺术及忌讳	(9)
7. 女人用眼睛进行交际	(12)
8. 多交往使人善于言辞	(14)
9. 交际语言的特征	(16)
10. 羞怯的女性往往脆弱	(21)
11. 在交际中寻找真诚	(22)
第二章 在初次会面中建立自我形象	(25)
1. 女人怎样才能讨男人喜欢	(25)
2. 在交际活动中克服自己的弱点	(29)
3. 女性也会成为强胜者	(34)
4. 在交往中更加成熟	(36)
5. 开发女性公关的优势	(38)
6. 简练给人留下能干的印象	(40)
7. 吸引人的三大秘诀	(41)

8. 珍惜初见面的“缘份”	(51)
9. 给人以深刻的印象	(53)
10. 与人相交要有心理准备	(54)
11. 巧妙的拒绝方法	(56)
12. 遭拒绝时的应急方法	(65)
第三章 交际圈内众生相	(70)
1. 性情死板的人办事不灵活	(70)
2. 傲慢无礼的人办事不上心	(71)
3. 沉默寡言者为人可靠	(72)
4. 深藏不露的人办事神秘	(72)
5. 草率决断的人粗心	(73)
6. 遇到顽固不通的人不必耗时	(74)
7. 对行动迟缓的人常打强心剂	(74)
8. 对自私自利的人投其所好	(75)
9. 毫无表情的人难对付	(75)
10. 刺探隐私的人不怀好意	(76)
11. 面无表情的人内心藏有恐惧	(77)
12. 突然话多盖弱点	(78)
13. 特别亲切另有图	(78)
14. 如何操纵聪明的人	(79)
15. 用大姆指把高傲的人送回到地球	(84)
16. 将手插进裤袋讲话对人不礼貌	(88)
17. 以反话对反话	(89)
18. 岔开话题引入正果	(90)
19. 闲谈家常靠近感情	(91)
20. 对方露出担心的脸色时不妨停顿	(92)

21. 不直接询问对方的意见	(93)
22. 消除敌意的口气试探	(93)
23. 人的过去都是神密的	(94)
24. 莫被对方的夸奖给“闷”了	(95)
25. 从打招呼看人的性格	(96)
26. 谈吐是人的心理反映	(100)
27. 冷峻面孔的人说声谢谢不易	(104)
28. 寒暄不必拘泥言语	(105)
29. 给人留下深刻印象者一定老辣	(106)
30. 虚伪的人比谁都谦虚	(108)
31. 口才好的人有煽动性	(109)
第四章 调解人际关系的“润滑油”	(111)
1. 不要忘记感谢有助于你的人	(111)
2. 妹妹你大胆地往前走	(112)
3. 表现热忱好果源源涌出	(115)
4. 露出迷人的笑脸	(117)
5. 人生共有三个坡道	(119)
6. 人生存在的三个条件	(121)
7. 开发大脑里一百亿个细胞	(123)
8. 人心金不换	(126)
9. 眼睛中要有自己	(127)
10. 姿势就是人格	(130)
11. 永远脚踏实地	(131)
12. 河水不会因我浑	(135)
13. 石火不打不会冒出	(137)
14. 珍惜人与人相逢	(139)

15. 对朋友不可任性	(142)
16. 用真心感悟将来	(145)
第五章 点燃友谊之火的技巧	(149)
1. 凭什么见人就熟	(149)
2. 逃避开人群就象鱼儿离开水	(151)
3. 到处夸奖自己有时也会“坏菜”	(152)
4. 聪明莫被聪明误	(153)
5. 不管天上打雷总是笑对他人	(154)
6. 多为朋友的成功叫好	(160)
7. 摘掉内心的刹车器	(161)
8. 不要试图做到尽善尽美	(162)
9. 人逢知己千言少	(163)
10. 与朋友多谈谈自己	(165)
11. 和不认识的人打交道	(166)
12. 人际关系的忌讳及其避免法	(169)
13. 与朋友愉快交谈如喝浓酒	(172)
14. 把心中的苦闷记在日记里	(173)
15. 挖苦是残酷的语言	(175)
第六章 爱你怎能不商量	(176)
1. 几见才可钟情	(176)
2. 把自己打扮得更漂亮些	(177)
3. 跟着自己的感觉走	(178)
4. 等待的“乐趣”	(179)
5. 男人的眼泪不可靠	(181)
6. 别让他的假派头迷惑	(182)
7. 红指甲要保持干净	(183)

8. 男人喜欢女友送的领带	(184)
9. 把书抱在胸前能把男人吓跑	(185)
10. 以身相许并不能换到爱情	(187)
11. 接触感的自控能力	(188)
12. 发生关系吃亏的还是女人	(192)
13. 约定的事一定要遵守	(193)
14. 结婚别惹来破财之灾	(194)
15. 情人是上帝设的圈套	(196)
16. 我很丑但心底善良	(197)
17. 男人请客别沾沾自喜	(198)
18. 不喜欢就不该一起喝酒	(199)
19. 性爱以三次为限	(201)
20. 不可轻易提起彩虹梦	(202)
21. 男女都不要轻率至登家门	(203)
第七章 家庭外的交际	(205)
1. 合理安排家庭外交际的时间	(205)
2. 每周都有新朋友	(207)
3. 应酬太多丈夫会不高兴	(208)
4. 美食增进友谊	(211)
5. 从点到线再到面	(212)

第一章 留下良好的第一印象

1. 调准交际的“基音”

一首乐曲开始演奏时，音乐家就能判定它是什么调。bB调乐曲，最初的主和音应是bB这个音。大部分的旋律是以同样的基音结尾的。

这和人际关系有什么关系呢？

很有关系。道理是相同的。

当我们刚认识一个人时，我们所表现出的行为、语言，常常扮演着“基音”的角色。如果接触的一开始就用戏弄的调子开头，到后来，若想有所改变是很困难的。对方已经不会把我们的话当真了。

如果要一个人接受指挥，一开头的“基音”就要有一个鲜明的基础。谈话终了时，他会惊讶你對他完全了如指掌，完全掌握了他的行为，从而使他屈服你，愿意为你效劳。

假如你想让对方觉得你是正经的，给你一个正经人的印象，你开头的第一句话，就应该正经。

业务性的谈话，只能用业务性口气。

私人性的谈话，就用私人性的调子。

在不同的场合中，要灵活地随机应变，对方就会按照我

们所需要的角色而“演出”。

如果不想引起争论，就不能用辩论的语气谈天。

推销员在作个别访问时，应对家庭主妇们说：

“对不起，太太，打扰你了。”

或者是：“能不能占用你一点时间？”

这就会在不知不觉中把握了家庭主妇的态度，给人的第一印象是很礼貌，她就会扮演一个被打扰、被占用时间的角色。

一个服装、仪容不整的人进入一家豪华的餐厅，用辩解的语气对待者说：

“对不起！我没预约。有没有和别人同桌的场地呢？”

他在无形中就决定了侍者要扮演的角色。

“既然您没有预约，那就坐不到好位子了。”

侍者说完，就带着这位客人走到角落的位置上。

在电视、电影、收音机上，常常会随着“照明、开始、动作”的顺序而开始演戏。演员们一听到“开始啦”的喊声，就会开始演。不过，演员们不是乱演，而是随着导演所安排的角色去有节奏的演出。为了调和舞台的背景和场面，每个人都必须按照预定的程序、方式来进行。

对人关系也是如此，不管自觉与不自觉，都要设定一个表演舞台。

假如我们设定的是一个喜剧舞台，就不能期待对方有深刻的演出；

假使设定的是悲剧舞台，就不能要求对方热情。

请记住最初的一举一动。我相信大家听到过这句话：

“若是意见不一致，那必定是一开始时弄砸的！”

在会议或会场中没有得到结果，那一定是在开始时我们就曾想过今天一定会失败，因而“基音”不好，造成了失败的结果。

自己最初的音就发低调，怎么能要求全曲轻松而不沉闷呢？

裘利亚州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“基音”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”为基音而开始，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，以之为基音来开始吧。

2. 给人留下良好的第一印象

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。

初见面决定的基音，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，他对他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时候的事。当我进入他的商店里，看到他对太太气势汹汹在咆哮着！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。

就我所知，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。

以此为基音，恐怕很难让我的朋友对他改变一下印象。

3. 使男性能够接受的优美形象

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。

这也是心理学上的一个法则，它的准确性，不逊于其它的法则。

邯马松曾经说过的：

“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，全在于你自我的评价，而别人也许会因为你的自我评价而等量齐观地评价你。”

自己的期望致使无法为人接受，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多的评价，而表现出了傲慢、自大、粗俗的“大人物”式言行，这往往会适得其反，遭到人们的憎恶和反感。

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，他不会高估计自己，不会欺骗他人。

这里有一个例子。

我的一个朋友，拚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，那个人也送他刊登在中西部报纸上的相片。

“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，遗憾地直摇头。

4. 交际中无意识给人留下的坏印象

人不仅从别人的自我评价中来评估别人，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的印象，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。

有一位处理过很多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，我往往能了解当事者本人所犯的的错误比他们责难的对象还要多。”

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，你会断定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呆得那么久还不走呢？

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的舞台。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：“对方的产品似乎很有价值，一定是他千方百计要冲破推销的阻力，不然的话，这人怎么能一直贬损它呢？”

5. 引诱男人回答“是”

我们不能设置一个否定的舞台，要求对方能有个“是”的回答。

有位有名的心理学家哈里·欧巴斯都利都在他所著的《对人类行为的影响》一书中写到：

“在心理学上发现，若要得到肯定的答案，最好的方法是让对方有说‘是’的气氛。所以我们一定要创造一个肯定的气氛。”

规定之一是：“让对方对你的问题回答“是的！”你要准备五六个类似下面问题：

“这个颜色漂亮吧?!”

“你觉得这个产品很棒吧?!”

“是吧，这个款式不难看，是个新产品呢!”

等对方回答“是的”之后，他大概就容易对你的主要问题回答“是的”了。

“是”也有否定的场合。你应该意识到，并有这样的思想准备。如果你是个悲观主义者，你的问题虽然让对方回答“是的”却制造了一个否定的气氛。

当你问顾客：“今天好热哟!”顾客说：“可不是嘛!”

“现在社会真是混乱哟!”对方回答：“是啊!”