

智慧女人

一定要懂的社交心理学

苏小可 主编



清华大学出版社



智慧女人

一定要懂的社交心理学

苏小可 主编



清华大学出版社

北京

内 容 简 介

本书是作者潜心职场心理学多年的研究成果,无论对于职场小生还是职场老手,都将有莫大的帮助——本书可以帮助新人在职场上快速准确定位,获得生存技能;也将帮助老手解析江湖上的种种诱惑,实现职业生涯的华丽转身。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

智慧女人一定要懂的社交心理学/苏小可主编. —北京:清华大学出版社,2017
ISBN 978-7-302-46530-0

I. ①智… II. ①苏… III. ①女性—心理交往—社会心理学—通俗读物
IV. ①C912.13-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 025632 号

责任编辑:周 华

封面设计:张 静

责任校对:王静荣

责任印制:刘海龙

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社 总 机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京泽宇印刷有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:170mm×240mm 印 张:13.25 字 数:248 千字

版 次:2017 年 4 月第 1 版 印 次:2017 年 4 月第 1 次印刷

定 价:36.00 元

产品编号:072691-01

目 录

第一章 智慧女人要学会利用天生资本	1
为自己打造良好的第一印象	1
博览群书,充实自己	3
塑造迷人个性	5
示弱者勇	7
微笑是女人最具亲和力的武器	9
放低姿态,人人具有同情弱者的天性	12
成为有魅力的女人	14
会哭的女人有“饭”吃	16
聆听是一门让人心悅的艺术	17
体姿,展现女人的优雅气质	18
羞涩,最令人心动的表情	21
眼神,交际中的风向标	22
幽默、人际交往的催化剂	24
用微笑拉近人与人的距离	27
撒娇是女人的独门暗器	30
第二章 智慧女人要掌握说话技巧	32
懂得赞美的女人最受欢迎	32
批评讲究艺术,良药不苦口	34
酒桌上的语言奥妙	37
三思而后言	39
给对方台阶下	42
说话要讲究分寸	45
开玩笑要把握分寸	46
打破冷场的技巧	47
自我解嘲,化解尴尬的大智慧	51

机智巧妙地应付尴尬	53
以理服人,以情感人	55
说服别人的六个妙法	56
拒绝是一门艺术	60
无论何时,都要保持女人特有的温柔	63
说话看对象,办事不难	65
看准对方的性格,投其所好	68
送人美名,抬高对方也是给自己铺路	71
学会给别人戴高帽	74
幽默,女人必须学会的社交技巧	76
 第三章 智慧女人要懂得处世之道	 80
爱心让你拥有好人缘	80
助人就是助己	81
善于倾听朋友的忠告	83
与朋友相处有道,友谊方可地久天长	86
善于原谅别人,才可使心灵得到解脱	89
不敢吃亏怎能占便宜	91
丢掉嫉恨,赢得信任	93
疑心病,早抛弃	94
多做少说,才能取信于人	95
尊重他人才能获得尊重	97
巧借“饭局”与人沟通	99
多放人情债,建立好人缘	100
有冲突时,尽量不要面对面交谈	102
职场友谊,把握好“度”	104
帮朋友守住秘密,对方才会对你信任有加	106
与比你优秀的朋友交往,多表达钦佩之情	107
平时关心朋友,危难时刻朋友才会伸出援手	109
朋友间不常联系就会生疏	110
共同点让彼此交流更愉快	112
“中间人”让社会关系更融洽	114
与讨厌的同事也能合作	116

第四章 智慧女人要平衡社交心态	119
女人如何面对不公平的现象	119
情绪低落时如何进行自我调节	120
怕做强者,注定就是弱者	122
女人要学会为自己鼓劲	124
让自己成为可以信赖的人	126
别为工作失去生活	129
不要让抱怨成为一种恶性循环	130
走出不平衡的心理误区	131
退一步海阔天空	133
不以得喜,不以失悲	134
放弃痛苦,抓住幸福	135
在事业上坚持走自己的路	136
宽容自我是女人对自己最大的解放	138
女人应温和处世,坦然面对得失	139
不攀比,和自卑“Say Good Bye”	142
正视烦闷,踢开“假性疲劳”	143
要远离虚荣,别“虚”得过火	145
Hold住自己的怒气	146
第五章 智慧女人要修炼社交资本	149
快乐独立的女人是一缕清风	149
做个气质女人	150
内在美永远重于外在美	152
优雅是女人独有的芬芳	153
温柔是女性的伟大力量	154
自信的女人最美丽	155
做个热心肠的女人	156
懂得与人分享	158
微笑面对每一天	160
不炫耀,不自大	162
客观地评价自己	164
克服自卑心理,大胆展示自我	166

不做“钻牛角尖”的傻瓜	168
谦虚为人：没有人喜欢自负的人	170
那点秘密，不要到处倾诉	171
尖酸刻薄的女人讨人厌	173
演好自己在社交中的每个角色	174
拔掉身上的刺，磨平不必要的棱角	176
第六章 智慧女人要遵守社交原则	178
把别人当傻子的人才是真正的傻子	178
太过精明，会让对方产生警惕心理	179
先袒露内心，有利于你了解别人	181
赞美但不奉承	183
给他人面子，就是给自己面子	185
真诚宽宏，才能交到真朋友	186
甩掉以己为先的小性子	188
汇报工作有礼有节	190
对待同事一视同仁	192
同事有困难时不袖手旁观	194
以情动人好过以钱动人	196
莫争功，不避责	197
不要任何事情都依赖朋友	199
不要过度干涉朋友的事情	201
拒绝要婉转，不要伤了对方的面子	203
后记	205

第一章 智慧女人要学会利用天生资本

为自己打造良好的第一印象

在我们的日常生活中，第一次见面后人们大多会对对方的穿着、言行、神情、语调、修养等方面进行评价。通常，人们在初次交往中给对方留下的印象会特别深刻，人们也会自然而然地运用第一印象去评价某个人，并作为日后打交道的依据。

心理学家认为，第一印象是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响。在实际交往的过程中，这些内在或外在的条件只不过是一点一滴的汇聚，或许仅仅是一句话、一个表情、一个不经意的微小动作，就会将一个人大部分的潜在信息暴露给对方，而这些将决定着对方对你的第一印象将会如何，以及对方是否决定继续与你交往、如何与你交往，等等。我们也经常会听到这样的话：

“我从第一次见到他时，就喜欢上了他！”

“我还记得我们第一次见面时的情景，我永远忘不了他留给我的第一印象。”

“我不喜欢那个人，他留给我的第一印象实在是太糟糕了！”

这些话说明了什么？说明大多数人都是以第一印象来判断和评价一个人的。对方喜欢你，可能是因为你留给对方的第一印象比较好；对方讨厌你，可能是你留给对方的第一印象不太好。而在我们的一生中，我们注定会遇到很多重要的第一次，因此也就会有很多重要的第一印象。譬如：求职，第一次去面对面试官；参加工作，第一次面见单位同事；办理业务，第一次登门拜访你的客户；找对象，第一次与对方约会……这些第一次对你而言，无疑都是相当关键的。从小的方面来看，这关系你的求职是否能够成功、业务能否谈成；从大的方面来看，则会关系你的事业能否如愿，婚姻家庭能否幸福美满。

由此可见，在现实生活中，第一次与人见面时务必力求给对方留下美好的第

一印象。事实上,绝大多数的人也都知道这一点。因此,我们会在见面之前整理头发、清洁服装、甚至精心化妆,见面时也会面带微笑、彬彬有礼,以期给对方留下一个良好的第一印象。

而且从交际心理学角度来讲,初次见面时形成的印象往往最为深刻,而且对以后的人际交往也会有指导性作用。如果你给对方的“第一印象”是良好的,那就可能在人际交往中更好地发挥你的特长与实力,在事业上、生活上可能有一个良好的开端;相反,如果你给人的“第一印象”不是很好,甚至是糟糕的,那么你的人际关系、你的生活与事业,往往就有可能不那么一帆风顺了。这样,即使你的本来面目与别人印象中的“你”相差万里,有人也会从固有的心理定式出发,对你抱有一种由“第一印象”所带来的偏见。显然,这样的结果对你而言是很不公平的,也是很不利。

那么,如果别人已经对你形成了不良的“第一印象”,你又应当采取何种措施主动克服这种“不公平”评判呢?

第一,不要让不良的“第一印象”影响你的自信心和情绪,要用时间和实力证明你的真正形象。

有个小伙子,长得较矮,但英语水平很高,口译和笔译达到相当高的程度。面试官对他 1.50 米的身高不愿“接纳”……可贵的是,这位小伙子从未因为别人对他的印象如何而放弃信念,他仍然自信、好学,接连发表论文和译著,终于如愿以偿地找到了满意的工作。原本对他印象不佳的那些人也对他刮目相看了。可见,当感觉到别人对自己的第一印象不佳时,要坚定信心,改正不足,这样才能进步。

第二,充分考虑到给人“第一印象”的影响因素的优或劣,从旁人的评价中调整自己,进行再“塑造”。

有这样一个姑娘,别人给她介绍了几位男友,几乎没有一个愿意继续与她交往的。第一个小伙子对她的“第一印象”是:长相可以,但浓妆艳抹的扮相叫人看了很不舒服;另一个小伙子则认为她人倒蛮漂亮的,但说话太庸俗。看来,这位姑娘给人“第一印象”不佳的根源在于过于追求外在打扮,而疏于本身内在的追求。

所以说,别人对你的第一印象是一面“反光镜”,聪明的人会从中汲取对自身有益的建议,重新“塑造”新的自己,这种积极性发挥得越充分,补偿的功能就越大。

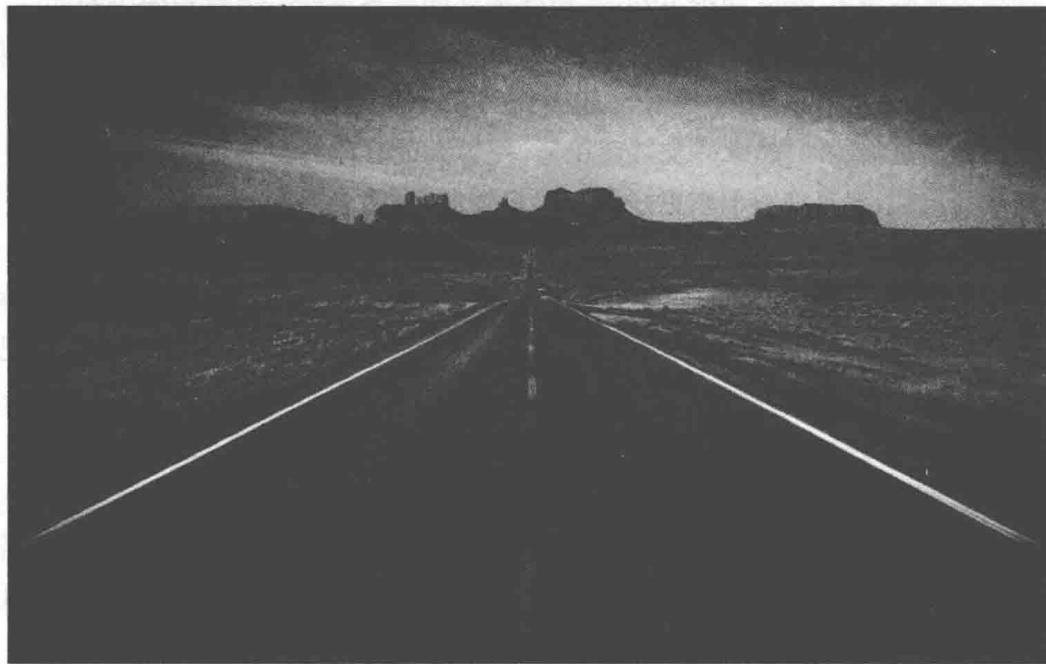
第三,用具体、实际的行动去消除别人对自己的片面看法。

子羽是孔子的学生，他第一次拜见孔子时，孔子见他其貌不扬，觉得长相这么丑的人会有什么才气呢？所以对他态度很冷淡，不愿尽心教他。子羽感到很失望，但他归家后刻苦自励，终有所成。孔子最后不禁发出“以貌取人，失之子羽”的感慨。

社交心理点评：当别人对你产生不良的“第一印象”时，你无法去阻止，但你拥有进一步表现、施展自己才能的机会。如果你无所作为，那么别人对你的“第一印象”就容易形成“心理定式”，以“假”变“真”。而你在此时不断用自己的积极行动来向对方“表白”，你就有可能使自己的形象在别人印象中得到“校正”，从而趋于真正的你。

博览群书，充实自己

曾任哈佛大学校长达 30 年之久的叶洛特博士曾说：“我仅承认一件事，受过教育的男女们，在知识上所应得的收获，就是能够正确、优美地使用本民族的语言。”



要增进自己的知识,书是真正的秘诀所在,多阅读书籍,不断地充实讲话时所用的词句。英国的约翰·伯莱特说,他觉得每逢走进图书馆,就愤恨人生太短促了,使他不能够将心爱而珍贵的书都去遍览一次。伯莱特 15 岁时就被迫辍学,到一家棉纱厂去做工,从此便没有再返学校课堂的机会。可他不但英语讲得流利纯熟,并且能对拜伦、弥尔顿、雪莱的长诗熟读深思,又能将莎士比亚的名剧倒背如流。他每天总要温习一遍《失乐园》,以充实他的词句,提高他的能力,最后终于成为英国 19 世纪最伟大的演说家。

做了总统的林肯,甚至在南北战争军务繁忙中,每晚睡前,还要读几首歌德的诗,或者在半夜醒来,也要拿起诗集来念。当他发现美好的句子,总是兴奋地跳下床来,只穿上睡衣,便连奔带跑地走到大厅,找到他的书记,一篇一篇讲给他的书记听。

一个胸无点墨的人,当然不能期望他对别人的问题能应答如流。学问是一个利器,有了这个宝贝,一切便可迎刃而解了。你虽然不可能对各种专门学问都有精湛的研究,但是你却不妨采取“鲸吞泛读”的方法来达到扩展自己知识面的目的。能巧妙地运用你已了然于胸的广泛的知识,那么和任何人进行 10 分钟有趣的谈话,想必是没有困难的。

读书看报是你充实自己的有效方法。随着社会的进步,每月出版的各类书刊杂志越来越多,经常阅读书刊,是最低限度的准备工作。国际和国内的动向、一般的经济发展趋势、科学上的新发明和新发现、世界所广泛关注的事件和新闻人物,以及艺术名作、电影戏剧等内容,都可在每日的报纸和每月的杂志中看到。

在你看报的时候,拿一支红蓝铅笔,把每天最有趣的新闻,或是所看到的好文章勾出来,要是能剪下来更好。一天只要两条,两个星期之后,你便可以记下不少有趣的事情了。

在你看杂志或书籍的时候,每天都要记住其中的一两句你认为很有意义的话,用红蓝铅笔在那句话旁边画上线,如果能抄在你的日记本上那就更好了。记住,开始时不要贪多,因为你还不太习惯,不要一开始就使自己过分为难,否则没有几天你就会放弃了。

每天只要一两句,既省事,又容易记。你千万不要看不起这一两句,如果你每天不停地记下去,两三个月后你就会发现你的思想比以前丰富得多了。每当你谈话的时候,很容易就会想起它们,或者用自己的话把它们加以发挥。这些有趣的话题,随时随地都会冒出来帮助你,帮你脱离窘境。

另外,图书馆和网络是一个巨大的信息宝库,要善于利用它们。几乎每个图

书馆都有定期文献、读者指南。这个来源列出了杂志文章的作者、题目和主题，哪年成卷，存于图书馆的参考资料部分。

一套好的大百科全书选集(如《大英不列颠全书》《大美百科全书》)在许多图书馆都可以见到。而且，这些书对于所列条目的说明无论何处都是简明扼要的，每年的年鉴所提供的资料使这些百科全书通常能跟上时代的潮流。

但是，你的知识来源不应仅限于它们。

目前，网络是发展迅速的电子产物，你只要轻轻点击几个著名网站，就可以获得大量资料，你也可以随意进入世界著名的图书馆浏览。利用互联网能够更快、更迅速、更便利地获取材料。

社交心理点评：“工欲善其事，必先利其器”，这虽是一句老话，但至今仍然适用，所以，要想成为一个最会说话的女人，首先必须充实自己，做到“利其器”。

塑造迷人个性

俗话说：人如其画，各有不同。生活中，每一个女人都有其独特的个性特点，比如，有的女人性格温柔，有的女人脾气火爆，有的女人常常谈笑风生，有的女人往往沉默寡言，等等。这些比较稳定地出现在一个女人身上的特点，就是我们所说的个性。

所谓迷人的个性，说白了，就是能吸引人的个性。任何人都有个性，但你的个性是否令人喜爱，那就是另一回事了。

那么，怎样做才能使女人拥有迷人的个性呢？

首先，你要对其他人的生活、工作表示出浓厚的关心和兴趣。每个人都认为自己是特别的个体，每个人都希望受人重视，这一点值得注意，我们应该承认每个人的独特的价值。如果你对他人表示了足够的关心，那他人必定会对你有所回报的，他们会说你“这个人真好，特别热情，特别会关心体贴人，是一个懂爱的女人”，并会随时随地对别人说你的好处。

其次，健康、充满活力和具有丰富的想象力也会使你显得迷人可爱。大家都喜欢富有生气的阳光女人，而没有人会喜欢无精打采、死气沉沉的人。轻松活泼的女人可以给周围人带来一股清新之气，周围的人和气氛也会因此而发生改变，

相信人人都会因此而对你产生好感。

再次,要有容人的气度,这是女人塑造完美个性的最重要一点。每个人都希望自己被人接纳,希望能够轻松愉快地与人相处,希望和能够接受自己的人在一起。那些忌妒心很强的小气女人,一定不会受到周围人的欢迎和喜爱。所谓气度,就是不要让别人的行为合乎自己的准则,每一个人都会按照自己喜欢的方式来主宰自己的行为,而通常都会有一些行为是不合乎你的准则的。尤其是夫妻之间,做妻子的必须能够容纳丈夫的缺点,只有你的信任和爱,才能得到丈夫的信任和爱。相反,如果丈夫回家后,妻子只会无休止地唠叨和埋怨,换来的将会是丈夫的反击或者是沉默,甚至会失去他对你的耐心,彼此相互挑对方的不是,恶性循环,从而导致感情的破裂。很多大企业老板在提拔公司员工的时候,会在提拔之前调查他的妻子,看妻子是否能够充分信任她的丈夫。



最后,要经常看到别人的优点,学会赞扬别人。这样可以使被夸奖的人感觉到你对他的关注,从而加深你在他心目中的地位。一个成熟的女人,不会停留在接受和忍耐别人的缺点上,她会随时看到别人的优点。每一个人身上都拥有着各自不同的优点,而你的魅力就是集合他们的优点在你自己的身上。只要你能细心观察,并吸取别人的长处来弥补自己的不足,迷人的个性就不知不觉已经存在于你的身上了。

社交心理点评：每一个女人的个性都不相同，但相对来说，幸福女人的个性是比较迷人的。而且，女人的个性是有一定可塑性的，所以，每一个女人都要积极地进行自我调节，塑造自己迷人的个性，以适应多变的环境。

示弱者勇

谢娜与刘梅一同进了一家公司，两个人的年龄、身高和气质、资历都差不多。刘梅看起来有点儿柔弱，说话细声细气的，做事慢条斯理，一副惹人怜惜的样子。做错了事情，她总是那么充满愧疚地望着你，令你都不好意思责怪她。对同事和下属，她也是一副柔柔弱弱、充满依赖的样子。平时的服饰介于休闲装和职业装之间，随和又不随便。谢娜则完全不同，快人快语，行动迅捷，能干和凌厉都写在脸上。就像大多数能干又看不起笨拙的人一样，她对能力比她低的、头脑比她笨的、行事比她木讷的、做事不够积极的同事，总是忍不住会把轻视和不耐烦写在脸上。她每天穿着令人肃然起敬的职业套装，整个人就是一台开足马力的机器，让人不敢靠近。

大家想当然地觉得谢娜厉害，而刘梅比她弱势得多。但谁会喜欢选择一个特别厉害的人做朋友呢！一年下来，刘梅广结人缘，每个人都喜欢她温文小心的模样。遇到她苦着脸、碰到难题的时候，愿意给她提供帮助的人也特别多。受到帮助之后，她那份感激看起来特别真诚，特别令人感动。而谢娜则通常是独来独往，对于不太了解的东西，她下了死功夫自己钻研。

然而到了年终，展示销售业绩的时候，看起来懦弱无能的刘梅在业务排行榜上超过许多人，当然，也超过了总体看起来强悍的谢娜。这一点着实出乎大家的意料。谁也不曾想到，填一张单子都似乎怕出错、小心拘谨的刘梅怎么有那么大的能耐！

刘梅第二年就升了职加了薪。她依旧是一副无助、似乎时刻需要帮助的模样。而谢娜因为没有升职，脾气似乎更坏了。

来看一下一副柔弱姿态的刘梅怎么与客户谈业务的，那绝对可以称作是一副让人无法拒绝的缠人姿态：“你要看我做的报价吗？人家做了一整天呢！你不看我要生气的。还有，上次的费用你要结算了哦，不能拖着，人家很紧张的。”嗲溜溜的姿态如此令人不忍拒绝，不经意间，你就中了她的柔软计。同她那种缠缠

绵绵的样子比起来，谢娜的公事公办就显得有点儿没趣了。

刘梅柔弱胜刚强的做法，在这里又一次得到了验证。柔弱的刘梅一步步地取得成功，而刚强的谢娜却没有取得与之刚强的个性相应的成绩。刘梅的柔弱与谢娜的刚强之间的较量，柔弱毫无疑问取得了胜利。

那么为什么柔弱却能胜过刚强呢？俗话说，“鹰立如睡，虎行似病”，这形象地说明了两种自然界最强有力的动物的攫食之道。这种强者装弱的妙法，既避免了自己因锋芒太露而引来的攻击，又麻痹了对手的防备意识，所以这两种动物一旦出手捕食，几乎就不会落空。而古今许多谋划大业者，也借助此道理取得了成功。

我们可以看到，很多事业型的女强人婚姻生活往往不是很幸福，原因就在于太要强，不喜欢让男人宠。然而男人偏偏就有一种英雄情结，与其说他们有责任保护女人，不如说他们喜欢保护女人，希望自己的老婆单纯、柔弱，甚至是那种没有他们就活不下去的女人。



有位太太就很懂得其中的道理，因此她和丈夫的关系一直很恩爱。她对先生说：我跟你不容易，你永远都不要辜负我。就是这么一句话，让做丈夫的感到身上的重担光荣而艰巨。其实，这位太太的年收入超过 10 万元，工作体面，家庭之外给人的印象是精明能干，甚至霸气，绝对属于女强人。柔弱者，与收入无关；示弱，绝对是一种高超的技术。

恋爱 8 年的陈东和张丽终于迈入了婚姻的殿堂。两人能走到一起，只因投

缘,一个喜欢做大男人,一个乐于做小女人。陈东说:“如果阿丽是大女人,两个都互不迁就,就只能以分手收场。我找女朋友没说一定要是小女人,只是我喜欢阿丽,而她又恰好是这样。”

事实上,在中国这个传统的国度里,男人一般都喜欢小女人,所以现代女人变得太强悍实在不是一件明智的事。习惯在家中颐指气使,在办公室里大刀阔斧的女强人,最后往往会输给只会撒娇发嗲却能把男人支使得团团转的“二奶”。她们输了还不明白,同样是指挥男人,自己怎么就败下阵来,男人为什么如此没眼光。然而,到底是男人没眼光,还是女人自己自作聪明呢?答案显然不言而喻。

社交心理点评: 在这个竞争激烈的时代,不懂得示弱的人是不善于保护自己的,在求人帮助的时候,不懂得示弱是难以办成事情的。所以,智慧的女人要学会示弱,示弱并不是无能,并不是自己没有实力,相反正是一种能力和实力的表现。

微笑是女人最具亲和力的武器

女性最能打动人的就是微笑。世界名模辛迪·克劳馥曾说过这样一句话:“女人出门时若忘了化妆,最好的补救方法便是亮出你的微笑。”微笑,本不是女人的专利,但女人从心底里发出微笑时,却可以让灰暗的人生焕发出亮丽的光彩。

达·芬奇的名画《蒙娜丽莎》中,那神秘而安详的微笑只属于女人,她永恒的微笑迷倒了几个世纪以来世界上所有的人。

香港凤凰卫视的著名主持人吴小莉,有着一张与众不同的会笑的嘴——嘴角略微往上翘。她曾说过这样一句话:“我希望我的生活是不断快乐的积累。”

每天面对所有人都能开心微笑的女人才是最聪明的女人,每天面对所有人都能甜美微笑的女人才是最美丽的女人。

微笑,一个简单得不能再简单的表情,却是女人最美丽的一种语言,它所传递的信息是无比丰富的——

微笑传递的关爱,可以驱散心灵的孤寂;

- 微笑传递的温情,可以融化心灵的坚冰;
- 微笑传递的友善,可以放松戒备紧张的心情;
- 微笑传递的宽容,可以拉近心与心之间的距离;
- 微笑传递的信任,可以让人感受到你的真诚。

微笑如绵绵春雨,滋润干涸的心田;又似徐徐春风,可以抚平和舒展心灵的皱纹。

微笑的女人将笑容绽放在脸上,心里充满阳光,虽然她们不能改变世界,但最起码可以使自己的周围温煦如春、暖意融融。微笑是和煦的春风,微笑是快乐的精灵,微笑是看不见摸不着的财富。

把微笑送给别人,会体验到一种真正的愉悦,心情好了,幸运也会更多地光顾你。

有这样一个故事:一家信誉非常好的连锁花店,高薪聘请一位售花小姐,招聘广告张贴出去后,前来应聘的人有四五十个。经过仔细地筛选后,老板选出了3位女孩,让她们每人经营花店一个星期,以便最终挑选一人。这3个女孩长得都很漂亮,很适合卖花,她们一个有丰富售花工作经验,一个是花艺学校的应届毕业生,最后一位只是待业女青年。

有过售花经历的女孩一听老板要以实战来考验她们,心中窃喜,毕竟这工作对于她来说是驾轻就熟。每当有顾客进来,她就不停地介绍各类花的花语以及给什么样的人送什么样的花。几乎每一位顾客进花店,她都能说得让人买去一束花或一篮花,一个星期下来,她的业绩非常不错。

轮到花艺女生经营花店时,她充分发挥自己所学的专业知识,从插花的技术到插花的成本,都精心琢磨。她的专业知识和她的聪明为她一星期的鲜花经营也带来了相当好的业绩。

待业女青年经营起花店,则有点儿放不开手脚,甚至刚开始还有点儿手足无措。然而她置身于花丛中的笑脸简直就是一朵花,从内心到外表都表现出一种对生活、对工作的热忱。一些残花她总舍不得扔掉,而是修修剪剪,免费送给路过的小学生,而且每一个买花的顾客,都能得到她一句微笑地甜甜的祝福——“鲜花送人,手有余香”。顾客听了之后,往往都会开心地回以她一笑,然后快乐地离开。不过,尽管女孩努力干了一个星期,但她的业绩和前两个女孩相比还是有差距的。

出人意料的是,老板最终竟然选择了待业女青年。人们不解,为何老板放弃