

THE WOMAN HUMAN RELATIONS BOOK
WITH EASE WINS THE PERSONAL CONNECTION THE GUIDE TO ACTION

女人交际书

瑞芙女社 ◎ 编译

轻松赢得好人缘的行动指南

一部拥有超级人脉畅行天下的智囊宝典
一本和谐处世的实用手册



 中国妇女出版社

THE WOMAN HUMAN RELATIONS BOOK
WITH EASE WINS THE PERSONAL CONNECTION THE GUIDE TO ACTION

女人 交际书

瑞芙女社 © 编译

轻松赢得好人缘的行动指南

 中国妇女出版社

图书在版编目(CIP)数据

女人交际书:轻松赢得好人缘的行动指南/瑞芙女社
编译. 北京:中国妇女出版社,2006.5

ISBN 7-80203-265-2

I. 女... II. 瑞... III. 女性-人际交往-基本知识
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 012013 号

女人交际书:轻松赢得好人缘的行动指南

作 者:瑞芙女社 编译

责任编辑:朱婷婷

封面设计:东方文景

出版发行:中国妇女出版社

地 址:北京东城区史家胡同甲 24 号

邮政编码:100010

电 话:(010)65133160(发行部) (010)65133161(邮购)

网 址:www.womenbooks.com.cn

经 销:各地新华书店

印 刷:北京市荣海印刷厂

开 本:730×970 1/16

印 张:16.25

字 数:200 千字

版 次:2006 年 5 月第 1 版

印 次:2006 年 5 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 7-80203-265-2

定 价:24.80 元

版权所有 侵权必究(如有印装错误,请与发行部联系)

前言

有人说,没有沟通,世界将成为一片荒凉的沙漠。我们生活在世上,每天都不可避免地与他人交往,高超的交际艺术是成功的资本,拥有良好的交际能力和高超的处世技巧,就等于拥有了成功的点金石。正如一位著名的心理学家所言:一个人成功的因素,85%来自社交和处世。

众多的人际交往中,女人起着关键的作用。

和谐幸福的家庭往往是有一个好女人;协调有序的社会往往是有一群好女人。以至于可以说女人的交际影响着整个社会的交际。那么,怎样才能做个在交际中讨人喜欢、赢得好人缘的女人呢?

现代女人的社交活动越来越频繁,一个女人拥有了端庄的举止、优美的仪态、迷人的神韵、高雅的气质再加上内在的品格力量,便拥有了打开社交之门的交际魅力,良好的交际能力有助于女人取得生活上和事业上的成功。

社交活动中,交谈是必不可少的内容,更是一门艺术。要想展示你的交际魅力,首先就必须培养自己良好的说话风度。所谓说话风度,是一个人的内在气质在言语上的表现,是一个人涵养的外在表现。

一个女人拥有海纳百川的好心态,也就奠定了打造好人缘的内在基础。自信、真诚、谦逊、慷慨、宽容、诚实、独立……这些都是你自己的事,关乎女人的灵魂和品格,你需要不断地修炼,让自己蒙上一层魅力的色彩。

女人应该掌握好各种说话的艺术,才能在人际交往中成为会说话的女人。适度的赞美、机智的幽默、委婉的拒绝、巧妙的批评,无不展现出女人独有的交际魅力。

能够在交际中轻松赢得好人缘,还需要有一定的交际技巧,女人在交际中运用机智的技巧让人更加赞不绝口。机智的女人是聪明的,聪明的女人更加让人敬佩。

塑造良好人际关系的一个必备本领就是识人。练就读懂人心的本领,你便可以知道何事可以为,何事需善于为。掌握人际间的 20/80 法则;用微笑主动赢得别人的心;用信任和珍惜好好维护你与别人的情谊……

女人交际书

女人的心思细腻，善于察言观色，这也是女人在社交场合中优于男士的地方。所以，女人更容易从对方的外在看透他人的内心。读懂人心可以让你在交际场上无往不胜！轻松成为“识人高手”。

女人要想拥有一个和善的人际，就要知道人际关系中的交际法则，结交知心朋友，待人处世、请客送礼要样样精通。这样才能稳固你的交际圈，赢得更多的好人缘。

人们喜欢举止文雅、神采奕奕、对答如流的职业女性。在职场中，女性的温柔并非软弱与驯服，不是逆来顺受，不是提倡女人屈从男人的奴性。不失自信的温柔才是最美丽的。温柔却不软弱、善良却不绝对驯服、坚强而不冷酷的职业女性形象，自然是你的最佳风范。

与爱人的交际也有一番艺术。总觉得在千千万万的人海里，在浩浩荡荡的时空中，有那么一个男人，就在你需要爱的时候爱了你，而你也爱了他，是一种极难得、极美丽的缘分。只是爱人并不是一种与生俱来的本领，并非想爱就爱那么容易，得花一点心思、下一点工夫。

II

和谐的家庭关系是你生活中的一个重要部分，老人的安康、夫妻的和谐、孩子的良好教育、远亲近邻的和睦相处，都需要你去精心地维护。

活力四射的新时代女性，善于塑造自我、肯定自我、提升自我，性别的主体性和独立性从没有像今天这样发挥得淋漓尽致。生存的智慧和生活品质，像竖琴一样在她们手中拨出美妙的声响——努力工作，但决不让脸色变得“狰狞”或枯槁；享受爱情，但更看重和朋友们自足自乐的“约会”；爱护家庭，但决不婆婆妈妈、拖泥带水；把握现在，但更懂得积极地设计自己的未来。

一个懂得和谐处世的女人才能在生活和工作中洒脱自如，充分展现自我。这样一个在各方面都如此得体、恰到好处的女人，怎么能不得到众人的青睐呢？

聪明的女人善于打造自己的交际圈，她们在多个交际圈中长袖善舞，这不但是女人的自信，也是女人魅力的表现。以一种高尚的人格做人，以一种独特的魅力社交，丰富的人脉就自然掌握在你的手中。



第一章 光彩照人:最大化你的交际魅力

- 1 重要的第一印象 /2
- 2 着装仪表是“形象代言人”/10
- 3 举手投足尽显女人风雅 /15
- 4 一笑一颦俱现女人神韵 /21

第二章 海纳百川:好心态好人缘

- 1 培养一种人格魅力 /26
- 2 真诚是信任的基础 /30
- 3 学会宽容 /35
- 4 放飞自信的翅膀 /41

第三章 妙语生花:女人交际的语言艺术

- 1 用言语展示你的魅力 /46
- 2 用赞美之词赢得他人欢心 /53
- 3 幽默的女人惹人爱 /59
- 4 谈吐自如的技巧 /65
- 5 学会拒绝 /72

女人交际书

第四章 女人建立好人缘的技巧策略

- 1 倾听使你美丽 /78
- 2 热情让你拥有好人缘 /82
- 3 认可是一把双刃剑 /87
- 4 重视是获得好人缘的杀手锏 /91

第五章 察言观色:女人交际的必备本领

- 1 从穿衣打扮了解人 /100
- 2 从神情举止观察人 /107
- 3 从谈吐洞悉人 /116
- 4 从工作情况判断人 /124

II

第六章 广结善缘:打造具有扩张磁力的交际圈

- 1 关系网是女人交际的重要资源 132
- 2 真挚的友情是相伴一生的财富 140
- 3 善用他人之臂助己之力 /149
- 4 畅行天下的处世之道 /154
- 5 礼尚往来有学问 /161

第七章 左右逢源:女人的职场交际艺术

- 1 善用女人的优势 /168
- 2 刚柔相济的交际艺术 /172
- 3 成功女性的领导哲学 /176
- 4 职场人际的处世智慧 /186

第八章 绵绵爱意:女人情爱交际艺术

- 1 真爱难寻 /198
- 2 你爱的人在灯火阑珊处 /203
- 3 恋爱是一种艺术 /207
- 4 送给爱人的浓情蜜意 /216

第九章 融融亲情:营造和美的家庭关系

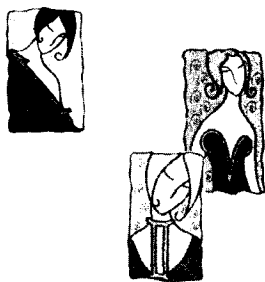
- 1 二人世界的浪漫与幸福 /224
- 2 打造爱的温馨港湾 /229
- 3 远亲近邻的往来艺术 /238
- 4 送给亲朋的祝福 /242

女人 交际书

第一章

光彩照人：最大化你的交际魅力





1 重要的第一印象

女人都很注重自己的外表,尤其是在公共场合,一个好的外表可以让你有着更多的关注力,吸引众人的目光,给人留下一个好印象。

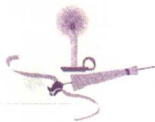
当我们与陌生人交往时,给人的“第一印象”是非常重要的,无论是别人看你还是你看别人,都是一样。第一印象不好,以后想要在别人心目中改变对你的形象,就会很困难。

要给人一个良好的第一印象,首先要从注意衣着开始。也许有人会觉得不在乎:“衣着有什么关系?懂得交际才最重要。”

如果你看见一个政界要人在出席重要会议时穿了一条牛仔裤,你不会觉得轻佻吗?如果你看某人穿的长裤裤腿正中没有一条笔直的线,你不会觉得别扭吗?如果你从来都没有留意这些,那么你也许是一个很随便的人。留意你的装束吧。当然,并不是让你穿上最流行的、最华丽的衣服,只是要求你穿得让人觉得整齐、干净,至于衣服是新、是旧,质料是好、是坏,这些都是小问题。

一个有很好礼仪修养的人在任何场合都不会随随便便,他们的穿着总是与他所在场合的气氛相协调。尤其是在一些重要的交际场合,衣服上所有的纽扣都必须扣好,有拉链的地方要拉严,就连衬衣最上面的纽扣也必须扣好。

女性朋友们一定要不时地检查一下,衬衣胸前的纽扣是否扣得很



严实。即使衬衣对你来说太紧了,也不应为了减轻压抑的感觉而解开纽扣或拉下拉链。

衣着是一种无声的语言,除了外表的得体之外,你还要做到哪些才能给人留下好印象呢?

对别人主动热情

要讨别人喜欢,就要先喜欢别人。通常,我们很容易以第一印象就评判一个人,我们会因为直觉的判断而选择亲近某人或者疏远某人,虽然我们不用言语来表示,但往往举动却泄露了我们的想法。

第一印象固然可以了解一个人,但却是不全面的。任何一个人只要你以真诚的态度去对待他,他都会以相同的态度来回报你,所以要和别人交往,应该先相信别人、喜欢别人,不然,别人也不会喜欢你。

每个人都有缺点和优点,如果我们多看对方的优点,你必定会发现对方并不如你所想得那么糟。你自然开始喜欢对方,态度也会变得友善。如此一来,对方自然也会喜欢你,觉得你是可以交谈的对象。

喜欢别人就要让他感觉到他是在受欢迎的,所以,和他见第一次面的时候,就要表现出欢迎的态度,主动向他热情地打招呼。如果双方一直沉默,那永远只是陌生人而已。

有一位女士最不喜欢安静地待在聚会的角落,因此,每次在聚会的场合,总会见到她忙碌地在人群之中穿梭,自然随和地与素昧平生的人闲话家常,替他们拿吃的、找位置等等。由于她主动向别人打招呼,使得别人对她产生亲切感,即使是较为害羞的人也会自然而然地找她聊天。

所以,你对别人主动热情,别人也会喜欢你。

很多人与别人初次见面时,总是不愿先开口,期待对方开口。如果你主动与他人打招呼,必定会使他人对你印象深刻。

同时,注意一定要以愉悦的心情和他人打招呼,这样才能赢得好印象。

同样都是打招呼,亲切愉悦的招呼会使人愉快。在我们日常生活中亦是如此,如果你拉长着脸语气沉重地向他人打招呼,必定会让对方觉得你似乎出于无奈才打招呼,对你产生排斥感;相反,愉快而开朗的口气和表情将使对方对你产生好感,他会认为你很喜欢和他说话,因而也乐于和你谈话。所以,保持心胸开朗、说话亲切愉快,将给他人留下良好的第一印象。

摸清对方的底细

安娜一直都在打算和一家大企业合作,好容易找到一个朋友帮忙引见,终于这家企业的总经理从百忙之中抽出时间,答应前往安娜安排在酒店的晚会。安娜十分高兴,决定在这个大好时机把事情办妥,此外她还绞尽脑汁,把总经理夫人也邀请到晚会上。

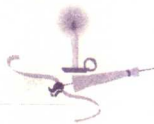
两位最重要的客人双双来到了晚会,总经理夫妇已近中年,但看得出来都保养得很好。安娜一见到总经理和总经理夫人便称赞说:

“夫人真是雍容华贵,气质不凡,想必公子、千金也如父母一般出色。冒昧地问一下,不知道总经理有几个可爱的孩子?”

这一问不打紧,还真的非常冒昧。总经理夫妇刚才还笑盈盈的脸,转眼间就成了猪肝色,变得非常难看。夫人故意把脸转过去,装作没有听见,与身旁的一位客人聊起天来。总经理无法回避,看了看安娜就闷声不响,端起桌边的酒一饮而尽。

原来,总经理夫妇正为无法生儿育女感到苦恼,甚至决定离婚了。安娜无心的问话让她失去了这个合作的好机会,白白浪费了一桌酒席和一个晚上的时间。

“知己知彼,百战不殆”。如果连别人的底细都没有摸清楚,就很有可能在交往的过程中产生许多不必要的误会。因而,很有必要在准备和别人打交道之前打探一下对方的情况,对对方的基本情况有大致的



了解。摸了别人的底，自己说话做事才有一个底。

现在信息传播的方式越来越多，“秀才不出门，也知天下事”，你可以借助各种各样的信息渠道获取和对方相关的信息。

最能掌握第一手资料的方法是向别人打听，向不同的人打听。

1. 向他身边的人打听

他身边的人和他接触比较频繁，对他的生活习惯、为人处世、思想观念、家庭背景等都比较熟悉，把这些最基本的信息汇集起来，那么大概就可以了解这个人的性情和经历了。如果故事中的安娜能够事先向他的朋友打听总经理的情况，包括他的家庭成员、生活状况、个人忌讳，那么这件不愉快的事情根本就不会发生。

2. 向他的对手打听

当然，每个人站的角度不一样评价自然就会不一样。为了更加全面地了解他的情况，不妨也向他的对手打听一下，可能你得到的回答又将大有不同。

为了更加客观、全面，你打听的人越多越好，对方的家人、朋友、同事、同学、邻居等都可以问。重要的是，要把得到的信息综合起来，不可只听信某个人的话！

如果已经面对面了，你还没有得到别人的“情报”，但你还有机会，那就是凭直觉和你敏锐的观察，从他的言行和外在气质上推想他的性格、爱好、背景等。如果你还不能确信对他有一定的了解，那你最好表现得保守一些。最好不要询问太深入的话题，尽量避免谈及自己不清楚的事，尤其是对方的隐私。如果贸然提出对方不方便回答的问题，可能会造成尴尬场面，产生沟通障碍，还会引起对方的不悦，对你产生厌恶和排斥。

多和陌生人说话

美国纽约的时代广场上经常出现一位银发老妇。很多人猜想她是

来此散步、活动筋骨什么的,还有人认为她可能无家可归了。可事情不是这样的。

看见满脸泪痕的孩子,她会主动上前询问:“你是不是在找你的妈妈呀?我怎么能帮助你呢?”

她会拍拍满眼忧郁的女孩的肩膀,问道:“可怜的孩子!告诉我你有什么伤心事?”

见到满脸沮丧的中年人,她也会主动上前询问事情的前因后果,安慰别人,有时还给别人提出一些建议。

许许多多因为长期失业而感到前途迷茫或企图自杀的青年男女都因为她的劝说和鼓励而得到了精神上的帮助。她送还过离家出走的孩子和迷途的智障老人,她还救助过被拐骗的异地少女,她还成功地劝说那些走投无路的犯罪分子投案自首。

在这位老人的影响下,纽约成立了一个自发性的银发老人救助组织,他们的口号是“多和陌生人说话”。现在,越来越多的退休老人加入了这个行列,他们像那位老妇人一样,走上街头用他们睿智的眼睛搜寻来来往往的人群。一旦发现需要帮助的人,他们就会主动上前,和陌生人说话。

“不和陌生人说话”成为很多人防御世人的一条准则,但是“多和陌生人说话”能够让你获得更多的好人缘。“乐莫乐兮新相知”,最快乐的事情莫过于结交新的朋友,而多和陌生人说话是结交新朋友的前提条件。和陌生人的交流能为你的人生打开一扇又一扇新的窗户,让你看到一个截然不同的世界;和陌生人的接触能为你的生活、学习和工作带来新的帮助,给你带来更多的安全感、友谊和爱。

想一想,在什么情况下,我们会感到局促不安、行事不便甚至孤独悲伤呢?更多的时候,是因为那些不太熟悉的人,这些烦恼大都发生在“人际关系”上。当我们处于一个陌生的环境,我们的心灵是封闭的也是孤独的。如果我们能将所接触的陌生人变成心灵相通的朋友,你就



能获得好人缘,你的人际关系将如鱼得水,凡事顺心、处处如意。

老朋友都是由新朋友发展而来的,新朋友都是从陌生人发展来的。只有当你主动开口和陌生人交流才能消除素不相识所带来的隔阂,才能发展成为朋友。“多和陌生人说话”是扩大自己的交际圈和人缘关系的保障。

对一个普通人来说,在友谊、爱情、学业和事业等多方面都需要别人大大小小的帮助。但是如果你尝试着主动和陌生人说话,你就能得到更多人的喜欢和理解,援助之手便会源源不断。主动和陌生人说话就是主动创造结识新朋友的机会,会使你的好人缘甚至是好姻缘如同源头活水,层出不穷。

也许你会说,孤独也是一种享受。也许人际交往中确实有些纷繁芜杂的事,但是这些不如意都是值得我们极力去克服的。我们呼唤爱,我们渴望友谊,但是更多的时候,我们拒绝结交新的朋友,拒绝打破和陌生人之间的隔膜,这难道不是一件不合逻辑的事吗?

我们之所以害怕和陌生人交往,更多的是因为他们不确信和不信任,或者是因为彼此不熟悉所带来的冷漠。但是只要你主动并热心地和陌生人说话,你能获得另外一个不同的结局。

选择愉悦的话题

在第一次见面时,愉悦的话题是很快与对方建立良好关系的技巧之一。不过见面时的自我介绍也很重要,如果你以一种自然活泼的形象出现,那对方一定会感到很轻松,同时也会很愉快地和你交谈,并从你一开口时就已喜欢上你。

一般人在自我介绍时,只简单地把名片递上或简单地说出自己的名字或姓,其实这是浪费了制造好印象的绝佳机会。自我介绍的本事愈强,就愈能引起他人对你交谈的兴趣,因此你应善于把握自我介绍的机会。

1. 清楚地介绍自己的名字

名字在聚会场所中代表一个人的独特性，所以在介绍名字时，应该正确告知对方念法和写法。

2. 简单地介绍自己的背景、爱好、兴趣等

如果只是介绍姓名，传递给对方的信息就显得太少，使对方无法找出话题与你交谈，所以你可以在介绍完名字之后，简单地补充一些个人资料，使听者能更进一步了解你，并获得更多信息和你谈话。比方说：“我喜欢做户外运动。”“真的吗？我也很喜欢。那你大多做哪些运动呢？”“打球、慢跑……”就这样，两个人便开始愉快地交谈了。

双方能够找到愉快的话题是很重要的。没有人会喜爱闷闷不乐的人，没有人想听你述说不幸的命运，谁都讨厌听坏消息！

在与尚未熟识的人说话时，最好选择较为轻松愉快的话题，这样可以使说话自然顺畅地展开。毕竟，沉重的话题使大家心情不快，有争议的话题又容易引发冲突。社交场合应该是令人身心放松的愉悦之地，选择能烘托气氛的轻松话题是最明智的举动。对方既不是熟识的朋友，交心就免了吧，轻松自如交谈是最关键的。

在交谈过程中的谈吐也是关键的，优雅的谈吐就像整洁的仪表，会使人觉得十分愉快。如果你能习惯运用文雅的辞令，即使偶尔开个玩笑，说些俏皮话，对方仍旧能够感受到你内在的涵养和气质而乐于与你交谈。因此，平时应该练习谈话的技巧和优雅的举止，给对方留下良好的印象。

给人留下良好的印象

初次与陌生人见面，很可能因为了解不深，找不到共同的话题而使双方觉得尴尬。但是如果对方兴致盎然地谈论他觉得有趣的事，即使你觉得乏味，也应该微笑聆听。

如果你真的无法接受对方的话题，不妨等对方说到一个段落之