



黑龙江科学技术出版社

健美与生活

内容提要

这是一部有关生活与健美内容实用性很强的书，全书15万多字，共分6个栏目。

《交际与生活》栏目，介绍了怎样调整家庭人际关系，40岁前的10大人生要诀，走向成功11招，如何拒绝男人的诱惑，聊天的艺术，人际交际中的各种礼节等。

《爱情与婚姻》栏目，介绍男性的择偶标准，怎样判断她或他对你有意，恋爱成功的诀窍，夫妻相处的艺术等。

《人体与健康》栏目，介绍了人生秘诀包括精神健康、心理平衡、头脑灵活、展露魅力、明星健美等秘诀，以及饮食秘诀100种、饮食中的12个错误观念等。

目 录

一、交际与生活	(1)
怎样调整家庭人际关系	(1)
影响人际关系的 4 种因素	(2)
40 岁前的 10 大人生要诀	(2)
事业成功的关键	(4)
走向成功 11 招	(5)
男人的交际特点	(6)
如何拒绝男人的诱惑	(9)
交谈的秘诀	(10)
谈话 10 要诀	(12)
微笑使你受益	(14)
聊天的艺术	(14)
幽默的妙用	(16)
得体的应对技巧	(19)
讨价还价的艺术	(19)
拒绝的艺术	(20)
道歉的艺术	(22)
怎样对待不速之客	(24)
同事相处贵真诚	(25)
参加谈话不要三缄其口	(26)
谈话时要注意尊重对方	(26)
不要打听和传播别人的私事	(28)
介绍朋友相识时的礼节	(28)
介绍女子相识时的礼节	(29)
拜访时应注意的礼节	(29)
参加婚宴的礼仪	(30)
到男友家造访时的礼仪	(31)
打电话时应注意礼节	(32)
上餐厅用膳的礼节	(32)
上餐厅的座位要适当安排	(33)
吃西餐的规矩	(34)
礼仪也是一种美	(35)
约会前的自我检查	(35)
送礼注意事项	(36)

自我介绍的技巧	(37)
自我宣传的技巧	(37)
体谅他人是一种美德	(38)
做客与待客	(38)
美化了的告别方式	(39)
怎样了解身体的语言	(40)
非语言交际种种	(41)
近邻要比远亲好	(43)
怎样与不同性格的人相处	(44)
如何安慰有生理缺陷的人	(44)
二、爱情与婚姻	(46)
男性的择偶标准	(46)
少女,要挣脱非份情感的包围圈	(48)
男人面前的 8 大禁忌	(50)
怎样观察了解男朋友的品行	(51)
男性的爱	(52)
怎样判断她或他对你有意	(55)
恋爱成功的诀窍	(57)
对同事恋爱的忠告	(62)
女人的感觉为什么特别敏锐	(62)
女人为什么喜欢想象	(63)
与不同类型女性相处的艺术	(64)
新娘婚前 30 天	(67)
如何吸引丈夫	(68)
对妻子温柔体贴的 50 种技巧	(69)
夫妻相处的艺术	(71)
化解夫妻矛盾妙法 7 题	(73)
关于妻子的种种称呼	(74)
怎样知道对方有了外遇	(75)
婚外恋——隐私中的隐私	(76)
处理好老年夫妻关系	(78)
三、人体与健康	(81)
人生秘诀	(81)
一日四餐的时代	(84)
饮食秘诀 100 种	(84)
饮食中的 12 个错误观念	(91)
吃的 12 字方针	(93)
早餐的必要性	(95)

一、交际与生活

怎样调整家庭人际关系

人类社会中，建立新型的家庭人际关系，对促进社会发展有其重要作用。调整家庭人际关系的方法很多，其主要的有以下几点：

（一）加强心理上的联系

家庭生活是比较复杂的，它与社会有着密切联系，家庭中出现形形色色的问题必然反映到社会上。就家庭成员来说，他的思想感情是千变万化的。疏通心理变化的方法，一是语言交流。在家庭成员中除血缘和姻缘关系外，还有一种社会性行为——共同为社会进步和民族的振兴献身。但在家庭中常遇到“代沟”现象，如长者自导，“谈高见”；晚辈骄傲，“不听劝”。为消除“代沟”，家庭成员之间要经常沟通信任，谈论各自的思想，对周围事物的看法感受，无忧无虑地表达自己的观点。通过交流，加深相互之间的了解和信任，缩短心理差距。饭桌上是家庭论坛的场所，通过共餐，从蔬菜价格到时装表演，从本地到天南地北，谈同事、家政。当出现见解不一时，不要怕，它往往导致有益的“争论”，从中得到合理反馈，使家庭关系健康发展。

二是行为与物质的满足。行为上的互相关心、互相体贴是加强心理联系的最好形式。一个人的行为能透露他的内在心理，使对方得到情绪上的满足。如媳妇上夜班或到田间劳动，婆婆在家搞家务，照看好孩子，按时做好饭菜。老人身体不佳时，子女对老人多加照顾、体贴，经常买些老人爱吃的东西，使老人精神上有所寄托。

（二）心理相容

家庭成员之间完全没有矛盾是不可能的，但要创造减少矛盾的内在因素，这就是家庭成员之间要做到心理相容。

1.待人平等。平等是心理相容的基础，家庭成员之间平等相待才能创造出和谐的家庭气氛。“大男子主义”、“婆婆当家”、“媳妇全权”都是不对的，要互相尊重人格，做长辈的不能把自己视为“一把手”，独断专行，骂骂咧咧，出口伤人甚至打人，要尊重别人，其他成员也如此，并且还要尊重别人的兴趣，欣赏他人劳动成果。

2.坚持有同有异。人总不能完全一样，每个人都有自己的个性、习惯、兴趣爱好，有的人性格暴躁，有的人性格和蔼温柔、内向。在日常生活中，遇到问题要刚柔相济，求大同存小异，这样才能使家庭和睦相处，感情融洽。

3.关心与信任。心理相容的关键是家庭成员之间实现关心、信任的要素。一个家庭，夫妻之间能够互相关心与信任，就会不断地增强感情，缩小差距，生活和谐。父母与子女相互关心和信任，有助于两代人感情融洽，填平“代沟”思想；孙子女与祖父母互相关心、信

任,将会减少祖父母的“孤独感”、“失落感”,使他们延年益寿。

(三)抑制发怒

家庭中有良好的气氛,会使你的家庭成员情绪轻松愉快,饱尝温暖与幸福;反之,将会使家庭气氛紧张、压抑,造成心理失调。为此,在家庭生活中要控制自己的感情,不激化矛盾,一个人如果被恶劣的情绪困扰不可抑制的时候,对方可以有意识地转移一下,回避争论,使烦躁的情绪稳定下来。妥协不是懦弱,而是坚强。

家庭成员要勇于改造自己发怒的性格,加强文化修养,丰富生活内容。

(四)加强社会保险措施

据有关资料介绍,2025年后,我国老人将是全国人口的20%。同时,我国实行计划生育,将来一对青年夫妇就要赡养两对50岁左右的父母和四对80岁左右的祖父母,那时的“亲属保险”与现实已不适应,为此,当前要有“亲属保险”,也要注意发展“社会保险”。两种保险结合起来,才能更好地解决家庭成员之间的矛盾。

影响人际关系的4种因素

一是交往水平。人与人之间的关系要密切,彼此的交往是前提,一般来说,人际关系的亲密程度同交往水平成正比。因此,交往水平越高,人际关系就越容易密切。

二是互利水平。社会心理学指出,人的行为具有某种互利性。这里的“利”,是报酬的利,它不仅包括物质的内容,而且也包括精神、感情方面的内容。人与人相处,彼此的互利水平越高,关系也就越稳定密切。

三是包容水平。这有两层意思,一是对人与人之间存在的差异要加以包容,二是对彼此相处中出现的非原则性矛盾要善于钝化,即使是原则性矛盾,也要采取与人为善的态度予以解决。包容水平越高,与别人相处的适应性也就越高,人际关系就越好。

四是评价水平。评价包括你对别人怎样看和别人怎样看待你两个方面。评价水平的高低,并不取决于你对别人讲多少好话,而在于你的评价是真诚和符合实际。

40岁前的10大人生要诀

与一切事物都有其不可替代的发展规律一样,人生也有其独特的发展规律。40岁是人生的一个重大分水岭。此前是一个以探索为特征的人生期,它经历着启蒙、幻想、憧憬、冲动、颓废、彷徨、跌打滚爬从而走向成熟;此后人生之船将由成熟的舵手操纵,帆张风鼓,劈波斩浪,驶入浩瀚的人世之海,奔向成功的彼岸。

怎样走好40岁前的人生之路,去赢得人生的最大成功?以下是研究了众多杰出成功者的人生道路而总结出的10大人生要诀:

(一)丰富的知识储备和成熟的技能训练

30岁左右,你就应掌握一生事业的基本门道,可谓“三十而立”。要知道,废寝忘食,挑

灯夜战在 20 岁,甚至 30 岁时还是可行的,但年过 40 再去苦修一门新行当那就为时太晚! 42 岁以后你的肩上应该担负更大的责任,但此时你之受器重应是基于对你的经验、对你的判断力的重视,而不应再是对于能连续工作 18 小时的工作精力的赏识了。

(二)形成你自己的独特风格

这是人们识别你,同时也是你影响别人的媒介。你处事决然果断,与你共事者也就坚定不移;你优柔寡断,他就可朝三暮四;你严谨细密,他也就一丝不苟;你通情达理,他也就心心相印……你可以在 20~30 岁间不断实践与磨炼自己的风格,但必须在 40 岁时稳定地树立起你的独特风格。没有比在事业的中途试图改变自己外部形象的男人和女人给人更不可靠印象的了。在这个多变动的社会中,人们从心理上喜欢与那类“牢靠”的人打交道,稳定的外部形象就是你“牢靠”特性的外部表现。

(三)使你的感情生活井然有序

当你在事业进展的阶梯上向更高一级攀登时,超脱于盲目的感情冲动而不让自己陷入感情的泥潭,对你要有利得多。失败的惶恐,渴望成功的煎熬,这两者合成的焦虑始终伴随着你,不要让此类焦虑糟蹋了你的情感。成功既依赖知识的利剑,还依仗清醒的头脑和高尚的情操。沮丧、压抑的情绪不能最充分地调动体能和智能去赢得成功,它会挫伤你的斗志,转移你的注意。此外,家庭不睦就象害病一样,它会渐渐消磨掉你对每个事物的兴趣,以致心灰意冷不思作为。几乎没有哪个成功者不在通向成功的道路上遇到个人感情困难,但是几乎每一个成功者首先是控制自己情感的胜利者。

(四)了解自己的弱点

要承认自己不是万能的,世上的确存在着你干不了干不好的事,不要固执,应该放弃。如果你不胜任数学工作,而对创造性工作颇感胜任愉快,你就不要因为有好报酬或人们的要求硬去从事一项与数字打交道的职业。在 40 岁前就应确立一项自己能胜任愉快的职业,否则你就会在此后有一个甚至两个不幸福的 10 年生活——而且有可能就此失去你的人生成功的机会。

(五)了解自己的特长

当我还年轻时,人们总是说我处事考虑过多,总是把自己处于两难的犹豫境地,认为这使我显得很软弱。现在我发现这正是我的有价值的特长。它使我被公认为既是一个多谋善断的经理,更是一个循循善诱的顾问。而作为一个管理机构的核心来说,就是需要这两种素质合而为一的才能。不管你担任什么职务角色,了解自己的职责并了解自己的特长,这是成功的关键。

(六)培养独立意识

我的一位上司曾对我说:“你应该把你获得的第一个 100 元收入存起来,作为你的辞职备用金。”当然,100 元是我当时无法赚到的钱,但这个主意却是可信的。没有比从属于他人更令人沮丧的事情了,因为它意味着你无力在辞去现在工作来维持生活,或者你无力冒改变职业的风险……当你有了足够的备用基金后,你就有了一张人生安全网,你也许从来用不到它,但它却能使你具有勇气在必要的时刻作出恰当的反应,以维护自己的权益与尊严。除此之外,拥有多方面的职业才能、独立的人格、清醒的判断等,都是独立意识的要素,它们是成功的支柱。

(七)建立人事关系网

如果到了 40 岁你还没有建立起由朋友至少是一些他们需要依靠你,你也需要依靠他们的人们组成的人事关系网,此种情况将是够糟糕的了。这应是一些你所中意的同事,你支持他们的事业,你能聆听他们的困难……他们反过来也能以此待你。人事关系网不是一朝一夕可以建立起来的。这需要数十年的精心培植,无论从政还是从商,你都需要很多人的帮助,他们都处于适当的角落,因为他们能依赖你,你因而也能依仗他们。

(八)学会委派

许多人不会委派他人从事自己所干的工作,因此他们一直处于单枪匹马的下级地位。自己是一个断肢缺臂的残疾人。当你进入 40 之年时,你应该已是你所从事的事业的专家。这同时意味着你已物色了一批可信赖的,能与你共同奋斗的下属人员。

(九)学会何时该保持沉默

因信口开河造成事业夭折,往往比毁于其它原因要多。学会沉默,保持理智,人们很自然地会认为你所知道的要比你做的多。不要信口开河地谈论你的计划和打算,守口如瓶的名声往往要胜于可能会将你与传播流言蜚语相联系的饶舌的名声。你越深入你的事业,你越会发现这一点的重要。

(十)忠实

当你 40 岁时,你还没确立起忠实的名声,那么你在今后的事业生涯中将会一直为这个缺陷而困惑。不忠实的名声,将不可避免地使你的事业在任何地方都得不到欢迎与发展。你通向成功之巅的途径不是靠伤人的暗箭,而是靠从很早就开始建立的忠实可靠的名声。40 岁之前的你应该是一个坐得正立得直的小伙或姑娘,忠实在那个时期就会给你以奖励,40 岁以后它全使你获得源源不断的成功。

事业成功的关键

哈佛大学一位心理学教授指出,一个人在成长后的生活中能否获得成功,智商的高低并不是决定性的因素。

事实上,目前用来测定智商的测验方法,只能测出一个人在学校中“学习智能”的高低。至于日后生活中表现的优劣,却不能从智商检验结果中显示出来。各行各业中获得重大成就的不少人智商其实并不高。

他认为,导致一个人在生活各方面获得成就的因素,是他拥有“7 项特别智能”中的一项或多项。

他列出的 7 项特别智能是:

(一)逻辑性及数理性的智能

此种可以解答复杂数理问题及具有逻辑性推理思考的能力,这是从事科学研究的重要天赋。具有此种天赋定能在科学界获得成功,大放异彩。

(二)高度的语言智能

具有超乎常人的语言能力能够准确而优雅地表现内心思想感情,而且擅长于学习语

言文字。具有此种智能自然会在写作方面有所成就。

(三)体育智能

此种先天禀赋并非人人具有。有此类智能的人能够善于控制身体的动作，出色的运动员和舞蹈家都具此天赋。不要以为体育运动及舞蹈只关联技巧，事实上它们牵涉到极其复杂的思考及机制运作。

(四)空间智能

一种可以从“三度空间”去观察物像的能力。画家、雕塑家及建筑师多有此智能。

(五)自我内省智能

这是一种善于了解自己的内心感受及行为动机而又能够加以表达的特殊能力。艺术家、音乐家及擅于创作的人都具有此种智能。

(六)洞悉人性、善解人意的智能

善于揣摩别人心理及情意的能力，教师、推销员、政治家及宗教家都具有。

(七)音乐智能

几乎百分之百来自天赋，后天培育训练增益有限。真正成功的音乐家都必须生而具有此种天才。缺乏它，要在音乐领域中获得成功，可能性极低。

走向成功 11 招

一个人的生命是短暂的，可是潜力是无限的。如何把握有限的时间发挥最大的潜力呢？

(一)有效地利用时间

老天爷每天给每个人同样的时间，但所发生的效益却以每个人的运用方式而有所不同。

以一个正在学习语言的上班族人为例，起床后例行工作分别为刷牙洗脸 5 分钟，早操 10 分钟，更衣 5 分钟，早餐 10 分钟，然后听语言录音带半小时，再出门上班，总计用了一小时。

但若一起床就按下录音机开关，一边按前述例行工作，同时听语言学习带，则上述一小时工作仅耗费 30 分钟即可完成，这就是充分利用时间。

(二)适当地调配自己的活力

身心疲惫时，工作效率自然大打折扣，因此休息时就休息，这样才能维持应有的工作效率。而情绪沮丧意志消沉时，更要设法鼓励自己，再度提起奋斗的勇气。

如何妥善分配活力，有赖于个人的实际情况而定，但绝不能好高骛远，以免精神承受重于压迫感，遭致相反效果。

(三)分清事情的轻重缓急

凡事均有先后缓急，必须分清处理先后顺序，并制定出各项任务的完成期，一件一件地按既定期限完成，才不至于发生顾此失彼、手忙脚乱的情况，也更容易成功。

(四)不断创新，不怕挫折

构想创新之外，还要能深思熟虑，考虑是否能承受失败的后果。虽然不能孤注一掷，也

绝不能因为一次的失败就全部放弃。

(五)不断充实自己

一个人的视野要广,要多方发展自己的技能,尤其现在是知识爆炸的时代,多花十分的精力充实自己,就会有比别人强十分的适应能力。

若是不能吸收新的知识,或掌握不住时代的趋势,日后终遭淘汰的命运。

(二)做事要全神贯注

精神专注,心无旁骛,灵台方能清明,自我进修时才能充分发挥记忆能力,观察分析事物时才能更入微,更有系统,才容易收到事半功倍之效。

(七)随外在环境的变化做适当的调整

任何计划必须依着环境的变化做机动性的调整,不要墨守成规或碍于面子,徒然丧失良机。

(八)制定短期目标

目标有长期、中期、短期之分,但是有一个最重要的原则,是目标必须具体,很明确地摆在眼前,这样才可以尽全力去完成,而不是可望而不可及,超越了自己极限能力的目标。

(九)具有强烈的欲望

一事无成的人大都缺乏强烈的欲望。欲望是一般无法想象的强大力量,也是迈向成功的动力。因为有了欲望,人才会奋发图强,追求自己的最高理想。

(十)果断力

凡事应当机立断,千万不要犹豫不决,以免延误时机。不做决定当然永远不会错,但是对人生却做了一个最大的错误,永远无法享受成功的乐趣。

(十一)钢铁般的意志力和坚强的自信心

一般人遭遇挫折后,能再接再厉的,鲜有超过5次。面对困难与挫折要有不畏艰难愈挫愈勇的决心,垂头丧气亦无补于事。

人最容易原谅自己,大多数人多抱着得过且过的心理,有了过失,便会找一箩筐的理由来搪塞,而未求根本改善或解决之道,也因如此,并未好好地发挥自己的潜力,日子就这样平凡地流逝了。

反观有成就的人,大凡是充分地发挥了个人的潜能。遭遇任何问题,总是尽其所能寻求自我突破,最后终于能享受到成功的果实。

虽然天生秉赋互异,并非人人都能成为众所瞩目的伟人,但是较普通人多花精神去努力学习,尽量发挥自己的潜能,成就便是可预期的。

成功的道路是无限宽广的,能走多远,就要看每一个人所下的功夫了。

男人的交际特点

男人容易一见钟情和浪漫

当一对新婚夫妇谈到养育孩子时,丈夫马上会想到他的孩子大学毕业,在社会上声名显赫的美妙时刻,而妻子只会想到换尿布的辛苦及生活费用增加等问题。当一对爱侣分手时,他会忆起第一次约会的浪漫和甜蜜的情景,而她则会记起第二次约会时,他迟到了45

分钟,并且从未对此表示歉意。

虽然女人曾经阅读无数的爱情和浪漫故事,但当实际处理此等事情或感情时,她们就变得现实起来,比起男人的浪漫来真是望尘莫及。男人最容易一见钟情,而且会把爱人看作完美无瑕的天使。

男人可以花尽心思去追求和讨好他的理想爱人。女人就不同,她们的心力就不能浪费在不切实际的浪漫中。女人一方面要珍惜自己可以生育的年月,又要时刻不忘保养她们的青春。假如她拥有丈夫和孩子,她就不能象男人那样无限期地沉迷于浪漫之中。

心理学家发现,女性无论多么深爱对方,但假如她发现他们的恋情会是无花果时,她会比男人更决断地提出分手,同时她比男人更能清楚地吐露自己恋爱和离去的意向。

男人的独立

书本上提到男人比女人更具有独立能力,并且提供可行的方法。因为事实上男人对女人的依赖或女人对男人的依赖在程度上不相上下。

临床心理学家指出,女人才是真正具有独立能力的一群,她们不需要男人对她们作出特别是在道德上或感情上的支持,就可以主动地照顾丈夫、儿女、公婆、亲人以及照顾自己。男人看来较为独立,是由于他们有自信心,确知自己会备受照顾。实际上,他们很依赖女性的照顾。

事实上,两性都是互相依赖的,为了幸福相爱及自尊而共同努力。在一项抽样调查中,男人被问及处理忧虑、苦恼及难题的方法时,他们最常提到的是妻子给他们的支持。男性深深地依赖女性,要与她们在感情上分享和分担快乐与忧愁。男人可能不会承认他们的依赖性,因为害怕这会带给他们一种懦弱和没有男子气概的形象。

男人失恋的痛苦

男人一旦失恋,便急于找出失恋的原因,治疗失恋的创伤。男人失恋时,他们是非常痛苦的,而且他们的伤痛较女性长久,而复原也较慢。例如分居或是丧偶的男人,比婚姻正常的男人较为容易:

- 染上疾病;
- 在情绪上表现极度苦恼;
- 更高的死亡率;
- 走上自杀之路;
- 表现愤世嫉俗。

心理学家提出,当女人失恋时,她们很快就能面对现实,虽然她们也会懊悔。但男人除了失意之外,更会与他们的爱人藕断丝连,盼望她们有一天会重归自己的怀抱。

由于许多男人对女人都非常依赖,故此,当他们的爱人离开时,就好象把他们的自信也一起带走一样,虽然他们未必把他们的伤痛挂在嘴边,但缄默显示着男人的伤痛比女人更深,而且更难痊愈。

男人的友情观

男性喜欢他们的友情的基石建立在共同的感受和经历上,而不是互诉衷情。心理学家指出,男人喜欢“肩并肩”的友情(如共赏球赛),而女性则喜欢“面对面”的关系(如促膝谈心)。男人的交友形式有别于女人,这并不是说他们的友谊比女人肤浅,只是他们别树一帜。

而已。

心理学家认为,女性非常难过时,你可以鼓励她尽情地倾诉,让她把不快“发泄”出来,或者你可分散她的注意力,不让她自怨自艾,让她与你一起度过一个愉快的晚上。女人多用疏导感情的方法,而男人则用压抑感情的方法。所以男人安慰感情的方法是一起观赏球赛、看电影等,这是朋友之间互慰感情的最佳交点,这绝非男性们之间的漫不经心、毫不在乎或是见死不救。

男人对婚姻的看法

事实表明,已婚的男人比那些独身者在心理上及身体上都更为健康,而当男人离婚或丧偶之后,他们遭遇到的心理压力、疾病甚至死亡的机会都比非常者高。社会学家指出,离婚或丧偶续弦的比例,比独身男人的结婚率高。这说明男人一旦接触到婚姻,就不可能与它脱离。

男人的果断勇猛

女人都羡慕男性的果断能力。她们相信男人更可以坚持自己的原则,更直接地表达自己的情绪包括愤怒等。她们认为男人在这方面比她们优胜,甚至还认为男人与女人不同,男人必须转弯抹角地说话,而不会东家长、西家短地说人闲话。

其实这是大错特错。首先,男人与女人一样,同样喜欢说闲话。心理学家发现,爱说闲话在每个社会、每个文化层都存在。这种做法并非是无聊或是过于转接,而是社群中一种传递信息及减少对不明朗事件所引致的紧张的另一面,它有维系社群各人关系的功效。

其次,在女人感到不安的处境中,男人置身其间会更难以显出果断坚决的性格。例如在面对可以操纵你职位升降大权的上司面前,或是在顶撞心中所爱慕的人等情况下,他也会犹豫不决。

无可讳言,人们对于表现果断及勇敢的能力不同,但并没有具体的迹象显示男人都是果断勇敢,而女人则是优柔寡断的。这种特质并非与生俱来,而是受成长过程及性格所影响的,更重要的是受当时环境的影响。当我们不受威胁时,我们可以轻易地表达自己的思想,当我们在情绪上或职业上感到压力时,我们会较为慎重,用间接的方法表达我们的意思和要求。

男人的铁石心肠

女人们往往会谈:男人都是铁石心肠。而男人则会说:女人们太情绪化了。然而两种性别的人都认为:女人垄断了情绪的“市场”。女人把情绪视为财产、力量以及一种特定的气质,而男人则视情绪为一种缺陷、弱点。

当然,男人也可感应到情绪所包含的每一个分子:爱情、嫉妒、痛苦、失望、孤独、害怕等。那么,女人说男人都是铁石心肠,又是指什么呢?通常的解释是:男人对我爱的不够深。明确地说,是指男人并不是女人所期望地表达他的爱意。而男人们说:女人们都太情绪化,是指女性时常提及自己的感受,常把它挂在嘴边,更要求男人也学她们那样表达出来,这对男人来说是难以接受的。

男人的古板

她对他说:“你不爱我吗?”

他说:“你怎能这样说,我当然爱你。”

她说：“但我不觉得你爱我。”

这是一对情侣的对话，谈到姑娘的意思是：你不向我提及爱，你又没有向我致意，也没有向我表现你的诚意。而小伙子意思是：我经常带你一起外出游玩，又买你最喜欢的东西，怎么能说不爱你呢？

心理学家指出：大多数的男人都深爱自己的爱人，但是他们的方法流于刻板。当谈情说爱时，男人会不知所措，而女人则把这种无言的反应视为没有感情的表示。其实很多丈夫都希望讨好妻子或与她们分享甜蜜的感受，唯一的阻拦却是妻子的情感语言和感受与他们完全不同。

男人较为含蓄

男女由于感受和情绪表达的不同，经常产生误解。他说：当女人伤心失意时，她希望找人倾诉，假如由于某些理由，她的丈夫不愿意倾听，那她就会非常失望，并且断定丈夫不再关心她。事实上在潜意识中，他们对倾诉有不同的看法：对她而言，向一个深表同情的人倾诉已足以令她感到安慰；但对他而言，谈话的目的在于决定下一步行动，假如有人告诉他一些难题，他觉得有义务去为她解决，但假如情况不容许他这样做时，他会觉得光听而不帮忙是有负于他的，故此宁愿完全不听倒较为好过一些。这并不表示他漠不关心，反而是极度关心的一种象征。对他而言，情感是用行动表示的。单是言语当然不够。

女人在爱情、婚姻及性方面，都逐渐摆脱旧框子。同样，我们也不能让男人的旧框子残留着。唯一可以保存的是：男女性对感情的理解及表达是完全不同的。

如何拒绝男人的诱惑

男性邀请女性的理由，从“一起去喝杯咖啡好吗”到“去看场电影如何”，不胜枚举，此时的你，该怎么办？

若你端起架子，摆出一副晚娘面孔，狠狠地回答：“不要！”对方心里一定很不是滋味，甚至暗骂道：“哼！什么女人嘛？”相反地回答“哇！真高兴”的话，对方会觉得你真可爱。

问题是当他邀你上宾馆时，你该如何拒绝呢？当然，如果他是你所厌恶的人，根本可以毫不考虑地断然拒绝，即使怒气冲冲地走掉也没关系。可是，如果他是你中意的人，你可要迷惑而矛盾了。

尤其当他要求你献身时，你的迟疑犹豫反而使他有机可乘，只要他稍一诱惑，一旦上了床，可就后悔莫及了。

“因为我爱你，所以我要你的一切。”这是男性的美丽谎言，如果他真爱你，真为你着想，就不会以此种谎言诱你献身。

但是，断然地拒绝，或使用女人的武器——眼泪，会降低他的热情。如果他因此而要与你分手，那么你应该感到庆幸，这种无聊男子宁可不要。若对方以“怕失去你”而要求你献身时，你尽可毅然拒绝，因为这种男人在无意识中，想以性来掩饰自己的懦弱、孤独、寂寞，对你根本缺乏真爱，你可别上当。

当然，你也不必把事情想得太严重，好像真无法解决似的。只要你们真心相爱，一旦对

方有所要求时，你可以轻松地回答说：“如果你真爱我，就不要勉强我做我不愿意做的事。”他一时会很失望，你不妨赶紧转变话题，例如说：“我肚子好饿喔！我们去吃饭好吗？”

交谈的秘诀

从某种意义上说，谈话是一种自我表现。我们可以在谈话中表达自己的思想感情，发表对事物的看法和观点。但是，仅仅把谈话理解为“表现自己的内心世界”是片面的。最好的谈话意味着信息的交换、兴趣的分享和思想的交流。谈话具有两重性——给予和获得、行动和反响。同时它又是多方面的——许多人的思想的交流。

下面我们具体谈谈怎样谈话，请对适合您的地方予以特别注意。

两种偏见

如果您感到寻找话题很难的话，那么问题很可能出在您对谈论什么话题看法不对。

一种错误的看法是，很不寻常的事才值得一谈，您绞尽脑汁地想那些惊天动地的爆炸事件，令人捧腹的大笑话。是的，这些确实是人们乐于听和谈论的。但是，我们不也是在许多愉快的傍晚谈论着日常生活——送孩子上学、采购蔬菜、欢度节日这类话题吗？因此，即使您未曾有过不同寻常的经历，也不必缄默不语，平凡的生活仍会提供您大量的话题。记住：别人也大都主要对日常事情感兴趣。

另一种偏见是，话题必须高雅而有学问。的确，人们会谈论相对论、原子结构，但人们更多谈到的是生活和爱情、吃喝和天气。所以不要认为，只有您研究数月的东西才适于谈论。

谈论什么

事实上什么都可以谈论。您可以谈论烹调、编织、时装、家具、亲戚、朋友、篮球、乒乓；您可以讨论书籍报刊、戏剧电影、时事新闻、国家政治；您可以讲述故事轶闻；您可以谈谈您得到的新思想和新观点，而您面对这些思想观点自身更重要。

人们谈话的目的之一，是拿自己的思想与别人比较。当他发现自己的观点同您一致时，感到无比温暖，而不一致时，也会感到清新、愉快。因此，不必顾虑别人认为你圆滑而不敢表示同意；也不要担心产生分歧而不敢表示反对。

如果您不能象别人一样，对某件事说出很好的看法，也不必缄口不言。即使你觉得国际会议上的演讲家都是白痴，也完全可以大胆地表示自己的看法，只是在表示看法时语气要友好。

有些人喜欢提挑战性的意见，以至引起热烈的讨论和激烈的争吵。不过提这种意见必须慎重，最好是等到“知己知彼”后再进行。

当您提出一个话题时，要确信自己对它有所了解，但这并不意味着要很有研究，只不过较熟悉罢了。如果您才在上一周末滑了一次冰的话，最好就不要大谈怎样进行花样滑冰，因为在座的也许有高手，所以您谈滑冰的第一印象和第一次跌倒就好得多。

不要谈论什么

相比之下，不可谈论的话题比可谈论的话题要少得多。一般说来，对一个陌生人谈论

您的私生活是不合适的，不要向一般人谈论您亲人和朋友的缺点，不要向不喜欢某书的人大谈读书的情节。而如果您使宴会沉浸在阴郁的故事中，那么您再被邀请的机会就少了。

如何寻找和提炼话题

如果您感到话题有限的话，就尽量地找些新的。您每天读报刊、杂志，听广播，看电视，您对顾客、营业员、大学生、家庭等颇有兴趣，这些都是谈论的话题。当您在报上看到某个喜爱的栏目，用心记住它。当您在演讲中听到您喜欢的某个警句时，也记住它。在这些材料的基础上，建立自己的话题库，还可做些笔记和卡片。当记忆犹新的时候，提炼这些材料，向家人和朋友谈论它们。如果您用这种办法不断地发现和提炼话题，就永远不会感到无话可说。

缺少勇气怎么办

有些话题本来您可以谈得很好的，但您总是缺少勇气。这或许是您总把自己同某一位健谈者相比而自愧不如的缘故。如果真是这样，下次谈话时您就先认真地当好听众，注意别人在谈论什么以及怎样谈论，比较每个发言者的成功与失败，分析原因，另一次，也不直接发表言论，只是提问而已，尽量把别人都吸引到问题上来，分析别人的发言。再一次，只发表一种意见，注意别人的看法，同自己的看法进行比较，最后，您可以放开谈论了，您一定会对自己的进步感到骄傲。

了解别人

有些人能够侃侃而谈，但却并不一定使人感兴趣，甚至令人反感，这就很可能在于他对与他交谈的人缺乏了解。

努力使谈话热烈，不要阻止思想的交流，同老朋友在一起这不成问题，我们了解他们的爱好和兴趣；但是同生人在一起，困难就产生了，我们不易找出他们的兴趣。下面让我们看看怎样轻松愉快地同生人谈话。

△如果您有事要会见一位陌生人，尽量先从朋友那里了解一些那人的情况，以及他的职业和兴趣。

△当您走进生人家时，留心观察，找出能够帮您了解主人的线索，比如他家里挂什么画、存什么书等，如果你不喜欢他们的古董，就不要谈论它们，找出那些您赞赏和有兴趣的东西作为话题。

△特别留意向您介绍生人时的话语，例如当听到“卡尔先生刚从中东回来”时，您可提一些关于中东时事方面的问题，或者请他谈谈他在那里的工作，或仅仅表示有机会听到些那遥远地方的消息，感到非常高兴。这样，或许可以很快加深你对他的了解。

△谈谈您自己的情况，这可以导致别人谈他自己的情况。

△可以问问他私人方面的但又不太过分的问题，不过显然不能问他的薪水。如果主人在钢厂工作，您就可以问别的客人：“您也在钢厂吗？”如果是，您就可以表示兴趣，进一步提些问题，如果他回答他作的工作是什么，您又可以从这儿谈起。

△陌生人讲的头几句话往往能提供您关于他兴趣的线索，要特别注意。

别人也许比您更紧张，您就跟他谈一些轻松的话题。

△留意别人的语气、表情、手势的变化，他们什么时候振作，什么时候兴趣索然，要使自己的谈话随机应变。

△对生人要避免可引起争论和刺激性的话题。

谈话 10 要诀

第一要诀：激发别人的谈话

与人谈话时，除了引起人们的兴趣，还有责任去引发他们参与谈话。你是否伤害了人们的自信？你是否提供人们发表他们自己意见的机会？还是把他们摒斥于外？最重要的，你是否显示出你对他们而不是只对自己感兴趣？

如果你发现要使你的谈话对象开口畅谈十分困难，可能是因为他还害羞，也许是因为冷漠，也许是因为愚笨——或者你还未触及他的兴趣所在。要是你在参加聚会之前能先从主人那儿获取一些同座宾客的资料，那的确会有所助益。

第二要诀：有条不紊

不论你仅与一位朋友闲谈，还是向数千名观众演说，应有一条要诀，那就是“说话中肯切题”。

最令人们困扰的便是缺乏组织的谈话习惯，无数人的时间都因此而化为乌有——浪费在信口开河、废话连篇、离题胡扯、一再重复的同样话语上面。

漫谈可能是思想不清的显示，也可能是迂回曲折、达到中心的一种手段。不过，更可能的也许只是一种坏习惯，戒除此种习惯要比戒烟容易多了。要是你警觉到自己已有无休止谈话的习惯，不妨就想你正在付钱打长途电话，既浪费时间又要付出代价。

第三要诀：避免“我”字

千万别把我变成你语言中最大的字。别说：“我想”，而说：“你想呢？”

谈话者就象汽车司机一样必须随时留意红绿灯，要是他没有看到红灯，继续说话，他会发现自己正是使谈话发生阻滞的原因；要是你的听众真的被你的机智与智慧吸引，他们会不断闪着“继续下去”的绿灯信号。

有次一位住在两千里处五年未见的老友即将与我相聚，我对此已盼望良久，结果她带一位新丈夫回到城里。他从一开始便独占了整个谈话，一个接一个地说着笑话——说得并不太好，而她即怂恿他继续下去。他们离开之后，我对他在这五年间的情况了解与未见面时相差无几。

在以往的杂耍表演中，要是节目拖得很长，站在舞台侧面的经理便会用一根十尺长的竹竿，吊着一个钩子，把那个犯规者钩住，然后将他拖出观众的视线。我们也应该有一个钩子来解救那些因“我”与“独占”而自得其乐的男女。

第四要诀：别插嘴

假设一个人正讲得兴致勃勃，听众也象一群紧追新娘花球的女傣相一样热烈，这时你突然插嘴，问些不相干的问题，说话的那个人绝对不会对你有好感，很可能没有人会对你有好感。

因此，勿以不相关的问题打断别人的谈话；勿以无关的言论打断别人；勿抢着替别人说完话；勿抢着帮助别人说故事；勿争辩不重要的细节而打断别人的话语。简而言之：别插

嘴。

第五要诀：避免枯燥的话题

几乎没有人会有兴趣倾听你枯燥的谈论：狗、孩子、食谱及食物、健康问题、高尔夫球、家庭烦恼等等。

把你的健康问题留给医生……在球场上打高尔夫球而不是在客厅中打……将你的家务事留在家里。

记得有一次，我坐在一位聪敏的律师旁边。他原可带来轻松的气氛，谈论纽约发生的重要事件，相反地，他却花了整整半小时的时间来叙述如何去找寻一条失踪的长毛狗。等他结束，我想我对他走过路面的每条缝隙都一清二楚了，所有的听众都在想象那头失踪的长毛狗，垂头丧气，无精打采。

温斯敦·邱吉尔认为孩子并非宜于谈话的话题。在某场合中一位大使对他说：“你晓得，温斯敦爵士，我从未向你提过我的孙儿。”邱吉尔拍了拍他的肩膀，声言：“我明白，亲爱的伙伴，为此我实在说不出我有多么感谢！”

第六要诀：勿触怒别人

有一次，在一个小型的聚会里，话题突然转到我刚去过的一个城市上，于是我便说出人们对那个城市行政无能及腐败的传言。稍后，我才得知聚会中有位男士正是市长的行政助理！

另外一次，别人替我介绍一个大报的记者某先生，我告诉他我多么欣赏他写的报道。他说：“你是第一个对我这么说的人，我是写讣闻的。”

话题是否恰当要看你周围的人们以及那一刹那的气氛而定。不要触及他人的隐私，避免那些私人、细琐、刺探的问题。要是你的体重刚刚减轻 20 磅或者戒了烟，那么告诉一个胖子或一个老烟客，你如何达到目标，也许是件好事；但如果你显然令对方感到困窘，就不必坚持诉说全部的细节了。

第七要诀：勿道人长短

此地所谈的只是会伤人的闲谈。不论有意无意，伤害别人均属不可原谅，故意是卑鄙，无意是疏略。传述伤人的事实，或出于嫉妒和恶意的空言，或想借着暴露别人不知的秘密而提高自我身价，这些都令人齿冷。

我并非要你完全不提不在场的人，你可以提到。但一等到你发现自己想说些不太愉快的话时，我建议你赶快默诵下列金科玉律：“己所不欲，勿施于人。”

第八要诀：“讨论”而非“争辩”

“在谈话中，”散文家约瑟夫·阿迪生说，“善良的天性要比机知更令人愉快。”

只要本意善良，讨论也就等于是谈话。相反地，愤怒的争执，其中一方激烈的攻击他方，热烈地维护自己，却正是良好谈话的大敌。

争吵能拆散人们，讨论却能使人们结合。争吵是野蛮的，讨论是文明的。有时争执甚至吵架都是无可避免的，友谊与婚姻中亦免不了口角，但疤痕会遗留下来。家庭中的情绪爆发可能会消除沉郁的气氛，就象一场雷暴雨将八月暑天的郁闷一扫而空；然而即使如此，争吵与调停也应在私下举行。