

做个极致女人系列

女性的 交际资本

彬 彬◎编著

善交际，会交流，
让你的交际圈成为财富之源

- 做一个让人难以说“不”的女人
- 做一个让人终生难忘的女人
- 做一个让男人口服心服的女人
- 做一个让女人引为知己的女人

HUMAN
RELATIONS ABILITY



中國華僑出版社

女性的 交际资本

彬 彬◎编著



中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

女性的交际资本 / 彬彬编著. —北京: 中国华侨出版社, 2008. 9

ISBN 978 -7- 80222- 656- 2

I. 女… II. 彬… III. 女性—人间交往 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 085817 号

● **女性的交际资本**

编 著 / 彬 彬

责任编辑 / 文 慧

封面设计 / 兆 天

责任校对 / 雷一平

经 销 / 新华书店

印 刷 / 北京业和印务有限公司

开 本 / 787×1092 毫米 1/16 印张 / 18 字数 / 210 千字

版 次 / 2008 年 10 月第 1 版 2008 年 10 月第 1 次印刷

书 号 / ISBN 978-7-80222-656-2

定 价 / 29.80 元

中国华侨出版社 北京安定路 20 号院 3 号楼 100029

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: (010) 64439708

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

敢于走进社会的“森林”(代序)

做为女人,不要害怕与社会交流,不要惧怕与人交往。

人是一种社会动物,只有在相互的联系与相互的影响中,才能更好地成长。草原里的大树,为什么长得矮?因为它们没有任何同类与它争夺阳光。而森林中的大树,为什么长得高?因为它必须伸长脖子,才能迎接骄阳。

现代心理学和社会学的研究已证实,人际关系具有四大功能或者说四大作用:

那么,女性在人际交往中具有什么优势呢?

(1)产生合力

平时,我们常说的“人多力量大”,“团结就是力量”,“人心齐,泰山移”,说的就是这个道理。

在现代社会,分工细化,竞争残酷,单凭一个人的力量是根本无法取得事业上的任何成就的。只有借助众人之力,才有可能创造辉煌的人生。而要获得众人的帮助,上下一心,攻克目标,那就必须学会搞好人际关系。

(2)形成互补

俗语说:一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮。

一个人,即使是天才,也不可能样样精通。所以,他要完成自己的事业,就必须善于利用别人的智力、能力和才干。

(3)联络感情

人是一种感情动物,必须时刻进行感情上的交流,才能获得友谊。在迈向成功的道路上,要想坚持到底,仅仅依靠信念的支撑是不够的,还必须要有友谊的滋润。良好的人际关系会使你获得一种强大的力量和热情,在成功时得到分享和提醒,在挫折时得到倾诉和鼓励,这必将会有助于你心理的有益平衡,从而有勇气迈向新的征程。

(4)交流信息

在现代社会,可以说,掌握了信息就等于是把握住了成功。一条珍贵

的信息可以使人功成名就，腰缠万贯，而信息闭塞也可能会使人贻误战机，遗憾终生。

广交朋友，善处关系，无疑就是一条十分有益的获取信息的途径，这样，你就能够在竞争中始终处于一种领先的地位，取得事业上的成功。

(1)情感丰富细腻

人类的社会交往，是以情感为纽带。每个女性一般都有自己的知心朋友，愿意寻求友谊是女性显著的特点，而以她们自然的柔情产生的交际力量，有时远比“钢铁”的力量还要强大。

温柔是女性独有的特点，也是女性宝贵的财富。在交际场合，女性的温柔，就是伸向对方心灵的“甘露”，是赢得人心的法宝。在女性的生活领域中，通情达理、宽容、谦让、体贴都是温柔的体现，女性应该通过学习锻炼，培养自己温柔的性格。

(2)观察敏锐细微

细微的观察是认识事物的第一步，敏感的直觉是判断的依据。一般来说，男性观察有时比较迟钝，女性观察则比较敏感。这些优点恰好是社交的必须条件。

(3)仪态富有魅力

魅力是一种发自内心的吸引力，是教养、举止及气质的糅合体。女性青春的打扮，文明适度的举止，和蔼可亲的仪态，亭亭玉立的站姿，还有在各种交际场所的妩媚动态的艺术，无疑都是魅力。

女性的微笑是交际中的美妙“语言”，是双方情感交流的导体。一颦一笑，传递了多少情绪和信息。对素不相识的人微笑，表示你的随和；对冒犯你的人微笑，表示你的宽容；对钟情于你的人微笑，表示你的倾心；对追求你的人微笑，表示你的接纳……微笑使女性蕴含深邃的内涵。所以恰到好处的微笑是女性交际的王牌。

(4)偏爱群居生活

女性喜爱做什么事都聚集在一起，同女友谈心、上街，参加各种“非正式群体”的活动，如舞会、俱乐部、业余剧团等等。

既然女性相对男性，在这些方面具有自己的优势，那么，就应该扬长避短，充分体现女性在社交中的作用和魅力。

敢于走进“森林”的女性，就是敢于融入社会的女性。社会并不处处光明，但社会也不是处处黑暗。

目 录

M U L U

一、广结人缘——编织成功的红色纽带

- 沟通让你如鱼得水 3
- 人人都渴望受到尊重 4
- 带头献出一点爱 6
- 用自己的理解换对方的理解 8
- 我为人人，才能人人为我 9
- 女人首先应该是一个赞美家 11
- 赞美对方不为人知的优点 13
- 人更喜欢“背后的好话” 14
- 女人赞美女人的妙处 15
- 凡事手把手教，会让对方反感 17
- 宽容是人际关系的良药 18
- 留一点给别人 20
- 尽量不要得罪人 21
- 马勺没有不碰锅沿的 23
- 绰号不能叫“常有理” 25

面对自己讨厌的人	27
揭人不揭短，打人不打脸	29
扩大“开放区域”	31
秘密——要找双可靠的耳朵	33
“耳语”止于智者	35



二、左右逢源——识别人性的黑色魔戒

敢于走进“森林”	39
脸皮厚与薄的心理相容	42
投桃报李的心理相容	46
“天使”与“魔鬼”的心理相容	48
“冷热水效应”的心理相容	51
心理与扮演角色的心理相容	53
不要因小聪明失了大精明	56
当众炫耀只会招来嫉恨	58
你在办公室里“直播”秘密吗	59
扩散坏心情会失去朋友	61
“知心”惹的祸	63
三个女人一台戏	65
怎样和“天敌”相处	67
距离——让人感觉最美	71
防人之心不可无	73
谎话中的弦外之音	75
巧妙地说出那个“不”字	77

三、妙语生花——打开心扉的绿色通道

享受语言的快乐	83
自信的语言最美丽	85
职场语言的误区	87
发出自己的声音	89
言不在多,达意则灵	91
做聪明的听众	93
一见如故,终身难忘	95
委婉的女人是智慧的女人	97
说入情的话,唱动听的歌	100
安慰——温暖你,温暖我	103
说服——使人心中点头	105
暗示——话语软而含义深	108
提醒——把警示的话说得顺心	110
如何“一语让人笑”	114
可以脸红,但是不能心跳	116
灵机一动的借口	120

四、读懂上司——步步向上的蓝色锦囊

你有“惧上”恐惧症吗	125
读懂上司,深得他心	128
与上司最美的“分寸”	130
替上司考虑不会错	133
快乐是可以感觉的	135
常请示,常汇报	137

进“忠言”也要“含蓄”	138
怎样对付糊涂上司	140
熟读上司的肢体语言	143
当女下属遇上女上司	145
对老板说“不”	148
接受上司的批评	152

五、沟通异性——玲珑处世的粉色武器

大方地走近男同事	157
美女总能享受特殊待遇	160
展现温柔的力量	161
展现你的亲和力	163
男同事的价值在哪里	165
“奉承”也要男女有别	167
女人对男人的误解	172
公关秘诀——冷水泡茶慢慢浓	176
体验硬的感觉	178
为什么悄悄话会跟异性说	180
情人向左，“蓝颜”向右	182
与老男人相处的秘技	184
保持安全的距离	187
如何面对男人的“夜之邀”	188

六、经营婚姻——以柔克刚的灰色手腕

- 爱，需要不断地升华 197
- 朝着同一方向眺望 199
- 好男人是好女人培养出来的 201
- 放养的男人才有味道 203
- 一进一退双人舞 205
- 给平静的生活添点涟漪 206
- 距离产生美 209
- 一言一语总关情 211
- 给责备的话包上“糖衣” 214
- 为丈夫“擦脂抹粉” 218
- 爱他，连他身边的人也要爱 220

七、尽显魅力——社会承认的金色招牌

- 女人，展示你的魅力 225
- 展现迷人的个性 226
- 服饰——表达魅力的语言 229
- 不会化妆，就不会生活 230
- 美貌也是竞争力 232
- 衣着要适合你想要的工作 235
- “女色”而不是“美色” 237
- 微笑是全世界的通行证 238
- 在陌生环境里学会微笑 239

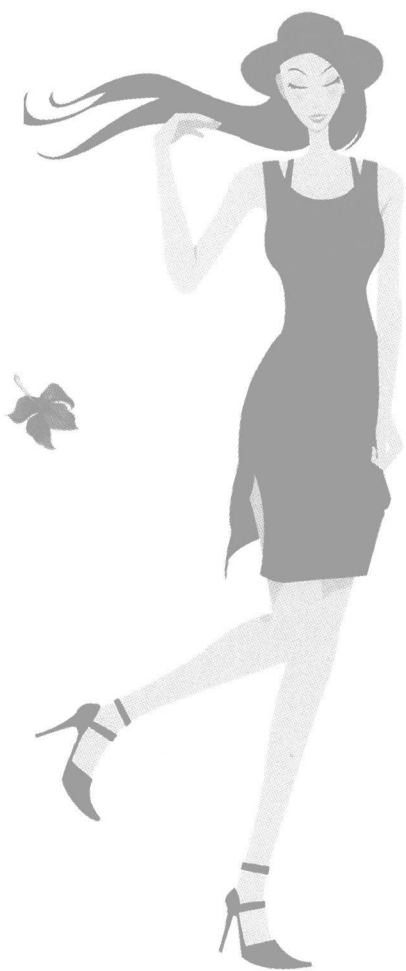
动听的声音让男人迷醉	241
为你的声音注入魅力	243
女人可以老去,但要优雅	246
穿不破的新衣服	250

八、讲究礼仪——畅行天下的紫色护照

把美好的印象留下	255
礼多人不怪	256
“谢谢”最能赢人心	259
用好交际的称呼	260
握手的学问	263
人际空间——请保持距离	264
准时是女人应有的礼貌	266
切忌出现的八种表现	268
工作场合的礼物赠送	270
会打电话、接电话	272
电话里,你可以更迷人	275
弹指间的信息	277

A 广结人缘

编织成功的红色纽带



女性的交际资本

沟通让你如鱼得水

央视著名节目主持人白岩松曾说：“每个生命都需要表白。”那么，与表白如影随形的便是人际之间的沟通。只有沟通，才能让别人了解自己，同时自己也才能了解别人；只有沟通，才能不断增进彼此的理解，从而减少或避免一些不必要的误会和摩擦。越是不做沟通，越是有意识设防，就会越难使人心达到交融，沟通需要主动，一味地等着别人与自己沟通，等不来“好人缘”。

表面上来看，沟通能力似乎就是一种能说会道的能力，实际上它是包罗了一个从穿衣打扮到言谈举止等一切行为的能力，一个具有良好沟通能力的人，她可以将自己所拥有的专业知识及专业能力进行充分地发挥，并能给对方留下“我最棒”、“我能行”的深刻印象。

在工作中，你需要与你的上级、下级、相关部门，尤其是你的客户进行各种不同层次的沟通，如果你发现自己与人沟通交流不当，想一想是否因为自己没能重视沟通？

有了良好的沟通，办起事来就畅行无阻。沟通涉及到获取信息或提供信息，在这种或那种之间，或对他人施以影响以理解您的旨意并愿意根据您的愿望行事。

能沟通不等于会沟通，善于沟通者知道根据不同的对象、场合，采取不同的交际方式，懂得“到什么山，唱什么歌”。

事实上，职场沟通既包括怎样发表自己的看法，也包括如何倾听别人的意见。沟通的方式许许多多，除了面对面的直接交谈，一封快捷的E-mail、一通热情的电话，甚至是一个双方目光接触的眼神都是沟通的手段。

人人都渴望受到尊重

渴望受到尊重是每个人的基本心理需求。

尊重是人的一种心理需求。随着商品经济的发展，人们的民主、自由、平等意识日益增强，在心理上，人们已不大愿意被动地接受摆布和指挥。而表现自我，张扬个性，得到别人对自己价值进行肯定的心理需求，在日益开放的社会中尤为突出。

有一位教师曾经帮他的一名学生做媒，让该学生与一个女孩子相亲。相亲的地点被安排在一家大饭店的餐厅。当教师问他的学生“你要点儿什么”时，他的学生没有回答，而是反过来问那位女孩“某某小姐，你要点儿什么？”

他的这一反应让教师放心了，他相信这次的相亲一定会成功。果然，女方对这位学生印象很好，两人继续交往了，下，没错！因为任何事先征求对方的意见，可以使对方产生被关怀的感觉，对方当然会留下好印象。这会让对方产生自己是最受尊重的感觉，当然会觉得非常的舒服。

心理学博士杰克·博格说，人类内心深处一直渴求被尊重，正如花朵需要阳光照射一样。和谐的人际关系，其实就是从尊重开始一点一滴地建立起来的。

事实上，不同的人，可以为我们打开不同的窗口。我们很难有黑白分明的界定。

生活在现实中的每一个人，无论职位高低、知识多寡、贫富差距、身体强弱、年龄长幼、性别不同，在人格上都是平等的。因此，在人际交往中我们绝不能把自己高抬一寸，把别人低放一尺，有意与对方“横着一条沟，隔着一堵墙”，给别人一种“拒人于千里之外”之感。如果在交际中把别人看得一钱不值，那就根本不可能有人人平等，不可能有和谐相处的人际关系。

我就有许多内向或者相貌不如人意的朋友，这类所谓“社交弱势族

群”一般是不会主动与你打交道的，所以我们常常会误会他们的无措、木讷、冷淡与回避。而一旦你打开了对方的心灵，他们往往会是你最真诚、忠诚和执著的朋友。也许与你接触不多，但是，他一定常常让你会心一笑，且很温暖。

而我更多的朋友可能是旅途里的一面之交，是同行，是保姆，是邮差，是的士司机，是送水员……五湖四海皆兄弟。而每天几乎都要碰面的菜市场小商贩，更是我如鱼得水的“社交主角”，有卖豆腐的小妹，有卖鱼的大伯，有卖青菜的少妇，还有卖海鲜的姐妹，当然还有卖肉的大哥，至于水果店，我更是常客。每次挑苹果或者枇杷等水果时，相貌一般满脸雀斑的老板娘总是热心地给我真心的建议：“有斑点、造型不均匀的最甜了，不要只挑好看的！”她说的是真理。她和她丈夫都把我当亲人看，绝对真诚，如果哪一天货不好，她就会把我拉到一边耳语：“今天不好，明天来！”

农贸市场的大小老板都与我处得不错。有位工商局的朋友，曾问我：“你怎么有那么的好人缘？而且是在那个地方。”我知道他好奇的是后面那句话，我说了好多理由：一、我喜欢被人喜欢，所以我喜欢他们；二、与他们好，对自己也好，东西有品质保证，他们不会骗我，价格也比别人便宜……我又是怎么成了他们认为“高攀”的朋友呢？我一般固定找一家买一类东西，不三心二意、朝三暮四，也不讨价还价甚至不问价格，如果多找给我钱我主动退回，微笑，跟他们聊天，不摆消费者的臭架子……就这么简单，我成了他们的朋友，这是多么容易的一件事，举手之劳。

确实做到尊重别人并不难，有时只需一个微笑、一句问候、一声敬称、一双善于倾听的耳朵、一张不刨根问底散布流言蜚语的嘴巴，就会给别人的心情带来阳光和温暖，当然也会为你自己带来好人缘。

一个总把“我”字挂在嘴边的人，会让对方觉得自己的存在和立场被忽视了，因而就会在心中产生一道阴影。

事实上，我们在听人讲话时，对方说“我认为……”带给我们的感受，将远不如他采用“我们……”的说法，因为采用“我们”这种说法，可以让人产生团结意识。

小孩在做游戏时，常会说“我的”、“我要”等语，这是自我意识强烈的表现，在小孩子的世界里或许无关紧要，但若长大成人以后仍然如

此，就会给人自我意识太强的坏印象，人际关系也会因此受到影响。

人的心理是很奇妙的，同样的事往往会因说话的态度不同，而给人完全不同的感觉。因此善用“我们”来制造彼此间的共同意识，对促进我们的人际关系将会有很大的帮助。

还有，在谈话中多叫几次对方的名字也可以增进彼此间的亲近感。

西方人士常会在谈话中，不断地称呼对方的名字，往往会使刚刚才认识的人产生彼此已经认识了很久的错觉。

带头献出一点爱

拥有丰富多彩的人际关系是每一个现代人的需要。可是，现实生活中，很多女人的这种需要都没有得到满足。她们总是慨叹世界上缺少真情，缺少帮助，缺少爱，那种强烈的孤独感困扰着她们，折磨着她们。其实，很多女人之所以缺少朋友，仅仅是因为她们在人际交往中总是采取消极的、被动的退缩方式，总是期待友谊从天而降。这样，虽然她们生活在一个人来人往的工作场所，却仍然无法摆脱心灵上的孤寂。这些人，只做交往的响应者，不做交往的始动者。

德兰修女说过：“我们都不是伟大的人，但我们可以用伟大的爱来做生活中每一件平凡的事。”也许只有我们像德兰修女一样，几十年如一日，用自己的爱去关心他人时，我们平凡的人生才会闪现出不平凡的光彩。

曾经看过这样一篇短文，说的是一个小女孩经过一片草地，看见一只蝴蝶被荆棘弄伤了，她小心翼翼地为它拔掉刺，让它飞向大自然。后来，蝴蝶化成了仙女，向小女孩说：“你许个愿，我将让它实现。”小女孩想了想，说：“我希望快乐。”于是，仙女弯下腰来在她耳边悄悄细语一番，就消失无影了。小女孩果然很快乐地度过了一生。她年老时，有人问她仙女到底说了什么，她只是笑着说：“仙女告诉我，我周围的每个人，都需要我的关怀。”