

MEN AND WOMEN SHOULD  
HENT DIFFERENT JOBS

# 职场生涯

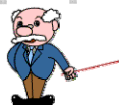
## 男女有别

职场中的男性和女性，通过不同的形象反映生活，表达思想感情所达到的准确、鲜明、生动的程度以及形式、结构、技巧的完美程度。



职业与人生

# 全国Mini-MBA职业经理双证班



精品课程 权威双证 全国招生 请速充电

十五年品牌教育机构 教委批准正规办学单位 (教证: 0000154160 号)

美华管理人才学校携手中国经济管理大学面向全国举办迷你 MBA 职业经理双证书班, 毕业颁发双证书。

## 招生专业及其颁发证书

认证项目	颁发双证	学 费
全国《职业经理》MBA 高等教育双证书班	高级职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《人力资源总监》MBA 双证书班	高级人力资源总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《生产经理》MBA 高等教育双证班	高级生产管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《品质经理》MBA 高等教育双证班	高级品质管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销经理》MBA 高等教育双证班	高级营销经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《物流经理》MBA 高等教育双证班	高级物流管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《项目经理》MBA 高等教育双证班	高级项目管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《市场总监》MBA 高等教育双证书班	高级市场总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《酒店经理》MBA 高等教育双证班	高级酒店管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《企业培训师》MBA 高等教育双证班	企业培训师高级资格认证毕业证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《财务总监》MBA 高等教育双证班	高级财务总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《营销策划师》MBA 双证书班	高级营销策划师高级资格认证证书+2 年制 MBA 高等教育研修证书	1280 元
全国《企业总经理》MBA 高等教育双证班	全国企业总经理高级资格证书+2 年制 MBA 高等教育研修结业证书	1280 元
全国《行政总监》MBA 高等教育双证班	高级行政总监职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《采购经理》MBA 高等教育双证班	高级采购管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《医院管理》MBA 高等教育双证班	高级医院管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《IE 工业工程管理》MBA 双证班	高级 IE 工业工程师职业资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《企业管理咨询师》MBA 双证班	高级企业管理咨询师资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元
全国《工厂管理》MBA 高等教育双证班	高级工厂管理职业经理资格证书+2 年制 MBA 高等教育结业证书	1280 元



### 【授课方式】 全国招生、函授学习、权威双证

我校采用国际通用3结合的先进教育方式授课：远程函授+视频光盘+网络学院在线辅导（集中面授）



### 【颁发证书】 学员毕业后可以获取权威双证书与全套学员学籍档案

- 1、毕业后可以获取相应专业钢印《高级职业经理资格证书》；
- 2、毕业后可以获取2年制的《MBA研究生课程高等教育研修结业证书》；



### 【证书说明】

- 1、证书加盖中国经济管理大学钢印和公章（学校官方网站电子注册查询、随证书带整套学籍档案）；
- 2、毕业获取的证书与面授学员完全一致，无“函授”字样，与面授学员享有同等待遇，证书是学员求职、提干、晋级的有效证明。



### 【学习期限】 3个月（允许有工作经验学员提前毕业，毕业获取证书后学校仍持续辅导2年）



### 【收费标准】 全部费用1280元（含教材光盘、认证辅导、注册证书、学籍注册等全部费用）

函授学习为你节省了大量的宝贵的学习时间以及昂贵的MBA导师的面授费用，是经理人首选的学习方式。



### 【招生对象】

- 1、对管理知识感兴趣，具有简单电脑操作能力（有2年以上相应工作经验者可以申请提前毕业）。
- 2、年龄在20—55岁之间的各界管理知识需求者均可报名学习。



### 【教程特点】

- 1、完全实战教材，注重企业实战管理方法与中国管理背景完美融合，关注学员实际执行能力的培养；
- 2、对学员采用1对1顾问式教学指导，确保学员顺利完成学业、胸有成竹的走向领导岗位；
- 3、互动学习：专家、顾问24小时接受在线教学辅导+每年度集中面授辅导



### 【考试说明】

1. 卷面考核：毕业试卷是一套完整的情景模拟试卷（与工作相关联的基础问卷）
2. 论文考核：毕业需要提交2000字的论文（学员不需要参加毕业论文答辩但论文中必修体现出5点独特的企业管理心得）
3. 综合心理测评等问卷。



### 【颁证单位】

中国经济管理大学经中华人民共和国香港特别行政区批准注册成立。目前中国经济管理大学课程涉及国际学位教育、国际职业教育等。学院教学方式灵活多样，注重人才的实际技能的培养，向学员传授先进的管理思想和实际工作技能，学院会永远遵循“科技兴国、严谨办学”的原则不断的向社会提供优秀的管理人才。



### 【主办单位】

美华管理人才学校是中国最早由教委批准成立的“工商管理MBA实战教育机构”之一，由资深MBA教育培训专家、教育协会常务理事徐传有老师担任学校理事长。迄今为止，已为社会培养各类“能力型”管理人才近10万余人，并为多家企业提供了整合策划和企业内训，连续13年被教委评选为《优秀成人教育学校》《甲级先进办学单位》。办学多年来，美华人独特的教学方法，先进的教学理念赢得了社会各界的高度赞誉和认可。



【咨询电话】13684609885 0451--88342620

【咨询教师】王海涛 郑毅

【学校网站】<http://www.mh.jy.net>

【咨询邮箱】[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com)



## 【报名须知】

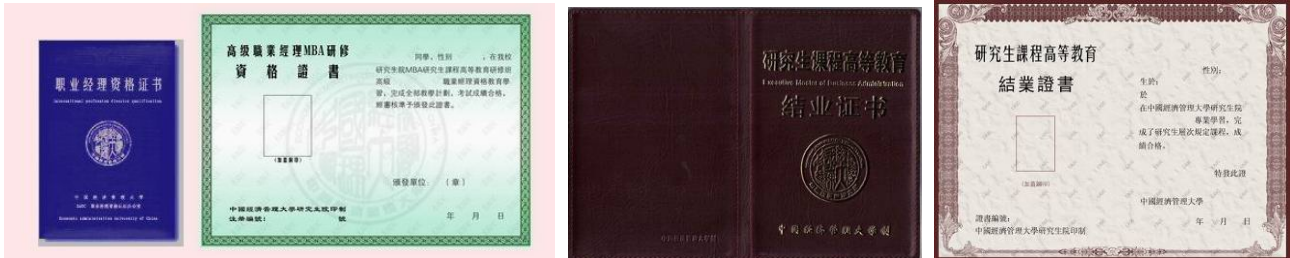
- 1、报名登记表格下载后详细填写并发送邮件至 [xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) (入学时不需要提交相片，毕业提交试卷同时邮寄4张2寸相片和一张身份证复印件即可)
- 2、交费后请及时电话通知招生办确认，以便于收费当日学校为你办理教材邮寄等入学手续。



## 【证书样本】(全国招生 函授学习 权威双证 请速充电)

(高级职业经理资格证书样本)

(两年制研究生课程高等教育结业证书样本)



## 【学费缴纳方式】(请携带本人身份证到银行办理交费手续，部分银行需要查验办理者身份证)

方式一	学校地址	<p>邮寄地址：哈尔滨市道外区南马路 120 号职工大学 109 室</p> <p>邮政编码：150020      收件人：王海涛</p>
方式二	学校帐号 (企业账户)	<p>学校帐号：184080723702015    账号户名：哈尔滨市道外区美华管理人才学校</p> <p>开户银行：哈尔滨银行中大支行    支付系统行号：313261018034</p>
方式三	交通银行 (太平洋卡)	<p>帐号：40551220360141505      户名：王海涛</p> <p>开户行：交通银行哈尔滨分行信用卡中心</p>
方式四	邮政储蓄 (存折)	<p>帐号：602610301201201234      户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨道外储蓄中心</p>
方式五	中国工商银行 (存折)	<p>帐号：3500016701101298023    户名：王海涛</p> <p>开户行：哈尔滨市道外区靖宇支行</p>
方式六	建设银行帐户 (存折)	<p>中国人民建设银行帐户(存折)： 1141449980130106399</p> <p>用户名：王海涛</p>
方式七	农业银行帐户 (卡号)	<p>农业银行帐户(卡号)： 6228480170232416918 用户名：王海涛</p> <p>农行卡开户银行：中国农业银行黑龙江分行营业部道外支行景阳支行</p>
方式八	招商银行 (卡号)	<p>招商银行帐户(卡号)： 6225884517313071    用户名：王海涛</p> <p>招商银行卡开户银行：招商银行哈尔滨分行马迭尔支行</p>

可以选择任意一种方式缴纳学费，收到学费当天，学校就会用邮政特快的方式为你邮寄教材、考试问卷以及收费票据。

# 目 录

## 上 篇

### 第 1 章 男性求职须知 ..... 1

举止潇洒，神采奕奕，洋溢着生命活力的男性，往往令人俗虑俱消倍增信任，因此 男性求职时，切莫忽视了展现你的阳刚之气。

- 仪表：男性面试的通行证 ..... (2)
- 学会倾听，让男人受益无穷 ..... (3)
- 男人一定要注意你的眼神 ..... (5)
- 男人求职信如何拟写 ..... (6)
- 男人面试的革命 ..... (8)
- 男人如何在雇主面前闪亮出场 ..... (10)

## 第2章 怎样做个好的男上司 ..... 15

男人要想做个好上司不是件容易的事，不仅要学会处理好与下属的关系，懂得如何管，更重要的是，要凭借男人特有的理智、气度、智慧去征服下属。

- 怎样对待女下属 ..... (16)
- 男主管的惩罚艺术 ..... (18)
- 男主管如何征服下属 ..... (20)
- 男主管的管理资本：有容天下之量 ..... (24)
- 男主管指责下属的十忌 ..... (30)
- 男主管如何对下属进行情感投资 ..... (45)

## 第3章 职场男性的说话艺术 ..... 49

说话艺术是一个男人道德修养，文化程度的外在表现，要想成为一个有良好交际能力的职场男性，就一定要自然展现你语言中的男性风采，产生撼人心魄的巨大魅力。

- 男人之间的相互赞美 ..... (50)
- 男性的语言特点分析 ..... (64)
- 男人怎样掷地有声 ..... (67)
- 男人说话要注意些什么 ..... (69)
- 让赞美的珍珠撒满女性的心房 ..... (72)
- 当个哑巴 ..... (77)

## 第 4 章 怎样做个现代绅士 ..... 81

现代绅士意味着待人谦虚、沉着稳定,优雅的举止,直率从容的姿态,内在的魅力,泰然自若的风度以及“Ladies first”彬彬有礼的绅士之风,可以使人对你格外的尊重和喜爱。

尽显绅士风度 .....	(82)
如何赢得女人缘 .....	(91)
现代绅士怎样做 .....	(92)
现代绅士的基本特征 .....	(95)

## 第 5 章 职场男性如何处理好同事关系 ..... 99

职场男性工作中最重要的交际关系,除了客户就是同事,因此处理男女同事的关系时应该区别对待,用男性特有的风度来赢得办公室中良好的人际关系。

职场男性如何与女同事打交道 .....	(100)
办公室男女职员的一般性格特征 .....	(109)
异性喜爱什么样的人 .....	(110)
异性讨厌什么样的人 .....	(111)
妥当处理异性之间争执的四项原则 .....	(113)
怎样和这几种职场男人打交道 .....	(114)

职场男性和上司相处的注意事项 ..... (117)

## 第 6 章 成功男人如何穿着 ..... 121

讲究穿着不是女人的专利，成功男人往往也是自己优秀的形象设计师，相对于面容憔悴、衣着褴褛的男人来说，拥有高雅得体的服饰和面容的男人不是更可亲吗？

男子办事时的着装艺术 ..... (122)  
 整洁的男人更可亲 ..... (128)  
 男性表现个人 CI 的服饰 ..... (131)

## 第 7 章 怎样做个成功的社交男人 ..... 143

成功的男人往往是社交场上最活跃的人物，正是他们的幽默、睿智乃至恶作剧给人们带来无数令人欢悦的场面和欢乐的气氛。

男人怎样做社交场上的活跃人物 ..... (144)  
 男人应酬应注意的几种说话方式 ..... (145)  
 “再见”的情绪把握 ..... (152)  
 忌流露不平等情感 ..... (153)  
 幽默男人最可爱 ..... (154)  
 成功男人的交友之道 ..... (157)  
 男人酒桌上的艺术 ..... (160)



## 下 篇

### 第 1 章 白领女性的求职策略 ..... 171

激烈的求职竞争中，女性如何才能取得成功呢？什么样的女性又最受企业青睐呢？阅读本章，希望能启发您成为老板魂牵梦绕的“绩优股”。

白领女性找工作的五种最差方法 ..... (172)

白领女性找工作的五种最佳途径 ..... (174)

白领女性求职面试中的十大错误和十大

要点 ..... (176)

什么样的女性最受企业青睐 ..... (177)

### 第 2 章 女人如何运用领袖资本 ..... 179

良好的仪表形象是一个人事业成功的重要因素，对女人尤其如此。良好的仪表形象，可以加强女人的吸引力，可以使女人在工作上如鱼得水

女性领导应首先成为美的化身 ..... (180)

女性主管的“驭人”术 .....	(181)
克服女性管理者的弱点 .....	(182)
成为超级女主管的 17 种方法 .....	(184)
女性领导要善于知己 .....	(190)
女主管如何宴请客户 .....	(192)

## 第 9 章 职场女性怎样做个好下属 ..... 195

长期由男性主导的职场环境中，男性建立了专有的职场游戏规则。女性要分半壁江山，不妨从了解男性的职场游戏规则开始，试着像男性那样思考和行事。

职场女性，你向男上司学什么 .....	(195)
职场女性怎样做到游刃有余 .....	(200)
职场女性怎样给上司留个好印象 .....	(212)

## 第 10 章 职场女性：做一个舌绽莲花的女人 ..... 219

大多数成功女性都是舌绽莲花、谈吐不凡，一个能言善道的女人往往能表现出自己十足的信心，给人留下深刻的印象。

端庄秀丽，舌绽莲花 .....	(219)
女人的赞美，男人的心动 .....	(221)
女人如何把花环套在女人头人 .....	(232)

做一个谈吐不凡的女人 .....	(245)
做个让人心仪的电话美人 .....	(248)
办公室里的语言艺术 .....	(250)
女性赞美的智慧 .....	(252)
秀口生辉, 女性的语言 .....	(254)

## 第 5 章 女人如何以你的红颜作为 职业资本 ..... 273

女人不是因美丽而可爱, 而是因可爱而美丽, 不仅因漂亮而美丽, 更因自信而美丽, 这份自信原于职场女性的才干、智慧和成功, 所以, 外表是“开场白”而已, 真正的机会还是取决于自己在工作中的智慧、才干和勤奋。

职场女性的漂亮与机遇成什么比 .....	(273)
怎样做个白领俏佳人 .....	(278)
办公室女人的美容必修课 .....	(281)
女色也是晋职的砝码 .....	(286)
职场女人的靓丽妆扮 .....	(290)
职场女性装扮 ABC .....	(293)

## 第 6 章 职场女性的禁忌 ..... 331

女性往往要出现于不同的场合, 因此在办公室里、社交中、工作过程等各种场合中, 都必须让自己的行为与场合和身份相称, 所以就有了诸多禁忌, 重视这些对于你的工作、

生活将大有益处。

职场女性说话的禁忌 .....	(331)
职场女性的社交误区 .....	(344)
白领秘书的几个注意事项 .....	(351)
失败的职场女性通病 .....	(353)
职场女性应战胜的三大弱点 .....	(355)
破坏女性修养的行为 .....	(364)

# 上 篇

## 1



### 男性求职须知

举止潇洒,神采奕奕,洋溢着生命活力的男性,往往令人俗虑俱消倍增信任,因此男性求职时,切莫忽视了展现你的阳刚之气。

在社会交往中始终保持旺盛的精力,饱满的热情,大方自然的精神,是优化男人形象的重要因素。在与人交往中,神采奕奕,精力充沛,显得富有自信力,便能激发对方的交往热情,活跃交往氛围。如果是萎靡不振,无精打采,则显得敷衍冷漠,使对方感到兴味索然乃至不快。



## 仪表：男性面试的通行证

我们在与人初次见面时，往往都会不知不觉地给对方造成“此人很不友善”，“此人很直爽”之类的印象。这是拿对方跟自己的经验相比较，并以其体格、外貌、服装等为基准，对方产生的一种观念。如果给对方的印象有所错觉的话，就很难修正自我的第一印象。即使能修正过来，也要花费很长时间，很大力气。如果男人举止潇洒，神采奕奕，洋溢着生命的活力，容易令人俗虑俱消，使人相形见绌，被男性的非同凡响的气度所吸引。

风度乃气质的外在表现，它比清秀的面目更具有吸引。外形的模仿很难奏效，因为它是一种精神上高度的洒脱、自由，无拘无束，无视人间烦恼、俗气。

一个男人的“第一印象”是非常重要的，别人对你，或你对别人都是如此。第一印象不好的话，如要挽回，就要做很大的努力。因此，男性在与同事初次接触中必须注重这点。

初到一个新环境，人人都有紧张、陌生之感，职场男性只要抓住人人都注重先人为主这个特点，从一开始就树立良好的第一印象这一策略入手，保证你万事如意。

一个精神饱满、大方自然的男人往往会给人留下自信、乐观、进取和对生活充满热情的印象。神情倦怠、涣散或者表现出紧张局促、手足无措，都会给人留下缺乏社交经验、不成熟、不专注、看不起人的印象。所以，男性在社

会交往中始终要以极大的热情关注对方，对他所感兴趣的東西感兴趣，并随对方的言谈举止做出自然得体的反应。也就是说，男人想要别人喜欢自己，自己要先喜欢别人；要吸引对方的注意，先要注意对方。

如果男人风度翩翩，俊逸潇洒，就能产生使人乐于交往的魅力。不修边幅肮脏、邋遢的男人不会吸引他人的注意。英国哲人约翰·洛克说：“礼仪的目的与作用使得本来的顽梗变柔顺，使人们的气质变温和，使他敬重别人，和别人合得来。”衣着服饰能反映男人的审美情趣和修养。如果男人的服饰能与自己的气质、职业一致，与自己的形体、年龄协调，与当时的气氛和场合相符，那么，这个男人一定会显得更潇洒倜傥，更引人注目。

## 学会倾听，让男人受益无穷

男人要学会做一个有耐心的听众，并且把你对他的尊重和诚意表现在脸上。在工作中，男人最大的错误就是高谈阔论，自我表白，“我”字不离口：“我想担任这个职务，因为我有足够的把握和能力”，“我的设想是……”，“我的需要是……”，他们普遍缺少倾听的耐心，对别人说些什么很少认真地去听，而是只忙于考虑接上来说的话。由于无暇倾听，终使得他们不得要领被别人拒之门外，失去一次次机会而不自知。

有位经理到大学去招聘职员，他对二十多名大学生进行



了反复核查,从中挑选出三名学生进行最后面试。其中前两位大学生在经理面前夸夸其谈,声称自己的能力如何高、如何强,并提出一大堆的建议和设想。最后这位学生则与他们相反,在面试时,一直耐心倾听经理的见解和要求,很少插嘴,只有当经理询问时,他才很简练地回答。在面试结束时,他委婉地说:“我将注意您的要求,也非常赞同您的见解。如果我能被录用的话,还望您今后多多予以指导。”三天后,这位善于倾听的大学生接到了录用通知。

当然,在求职就业中,也不能只是被动地倾听,适当时机也要有所表白。但表白不能以“我”为中心,以“我”为主题,而是要以对方为中心,比如“我很同意您提出的要求”,“我能为贵公司做些什么”,“我很愿意为您工作”,“我会努力与您合作”,“我很重视您的见解”等等。

一个出身于高干家庭的男学生,他到一家普通公司去面试,在介绍自己时说:“我的父亲是高干,但他对我十分严格,家中虽有保姆,从来不让保姆给我做我自己能干的活,而让我自己动手做,所以我虽然是在这个环境中长大的,但是什么事情都由自己做,也从不依赖父亲的职权。因此,到你们公司去,你们那儿的活,我都能干……”结果他获得了那份工作。

这位学生在求职时就考虑到自己家庭优越于普通家庭的特点,而这特点又很容易引起用人单位的误解,在介绍自己时,尊重对方选择让对方乐于接受的观点,与对方保



持观点的一致性和相同点，消除对方疑虑，缩短与对方在心理上造成的差距。

### 男人一定要注意你的眼神

一个良好的男人形象，目光是坦然、亲切、和蔼、有神的。特别是在与人交谈时，目光应该注视对方，不应该躲闪或者游移不定。在整个谈话过程中，目光要注意对方，专心、温和、充满热情。

人际交往中诸如疲倦、冰冷、呆滞、漠然、轻蔑、惊慌、敌视、左顾右盼的目光都是应该避免的，更不要对人上下打量，挤眉弄眼。

男人特别要注意的一种眼神叫“凝视”。

各种凝视都有不同的作用。在洽谈、磋商、谈判等场合，凝视对方给人一种严肃、认真的感觉。注视的位置在对方双眼或双眼与额头之间的区域。各种社交场合使用的注视方式也是一种凝视，注视的位置在对方唇心到双眼之间的三角区域。亲密凝视是亲人之间、恋人之间、家庭成员之间使用的注视方式，凝视的位置在对方双眼到胸之间。

有一位女记者在对男性做采访时，常有这种体验：对注视她的男性要比不注视她的男性更有好感。而且经过在面试时候的测验，也表明如何选择候选人也与是否注视着主考人有着很大的关系。注视，或是看一个人，在心理学中被称为“视线接触”。这种视线接触越频繁，对方也越会产生好感。我们



应该学会被对方注视。把自己和对方换一个位置的话就会明白。如果是讨厌的人,决不会想去看他一眼。

社交中男人一双真诚而热情的眼睛能够拉近双方的心理距离。眼睛会说人们内心深处话,它表明了你对人家的好感。男人充满善意的眼睛不一定像女人的一双美丽的大眼睛,但只要真诚,同样可以赢得人们的好感,让人难忘。

有人说“眼斜心不正”,其实并不准确,应该说“眼邪心不正”。心术不正的男人不光是喜欢斜视,而是“邪”视,就是眼神中透出邪恶的光。

眼神不能滥用。自然眼神是男人语言表达的得力助手。眼神是一种无声的语言,能表达比言语更深切、更微妙的含义。许多动物不会说话,却会瞪眼,其目的是向对手发出威胁的信号。蝴蝶经过长期进化,翅膀上的斑纹越来越醒目,这种斑纹会使其他动物误认为是猛兽的怒目,从而不敢轻举妄动。

男人的眼神应该充满智慧、诚恳、明亮、平静、友好、坦然、专注和坚定,切忌挑逗、仇恨、轻佻、卑琐、轻蔑、奸诈、愤怒、凶狠、阴沉、游离和茫然。

## 男人求职信如何拟写

无论男人打算采用哪种方法去谋求新职,求职前的准备工作一定要细心去做。

首先是要拟写一封表明自己意愿的求职信。

不要轻看写求职信这种简单的事情，它是一门大学问，是决定你能否成功找到一份理想工作的第一步。换言之，一封错漏百出、字迹潦草、格式错误的求职信，往往令人望而生厌，根本不会考虑给你面试的机会。可惜很多男人都不太注意写求职信的技巧，错过了许多获得录用的好机会，因此男性写求职信的时候，应避免以下的错误：

毋须在信上列明自己的身高、体重、年龄、婚姻状况、健康等个人资料，因为这与你想申请的工作拉不上什么关系。如果你觉得需要把以上的资料列明信内，也应该把它们写在信底之处。

当你在信中述说自己的工作经验时，应当从你现在的工作倒叙至你第一份工作，如果你是刚踏入社会工作，必须直言不讳，不可意图瞒骗，因为雇主很容易验证你过去的工作背景。

在列出你在哪一所学校完成中学或大学课程时，应该清楚写出你会考的成绩，或拿到什么学历，如果信纸上还有足够的空位，你可以写上自己在校主修的科目及成绩。

当你描述自己过去的工作经验时，尽量避免使用该行的术语，因为收信人未必看得懂，反而让人觉得你是故弄玄虚。应当把你的通讯地址及电话写在信的头顶位置，而不是放在信的最后一段。此外，信的长度要适中，把要说的重点全都说清楚便足够了。

很多公司都需要求职者随求职信附上一份“个人简历”。文具店中有些印好的履历表出售，这些履历表无疑很方便，但对求职的帮助实在不大。因此，不主张男人求职



时使用。

填写个人简历是很有用处的，因为在填写过程中，你可以估计到本身条件的优点和缺点，它们对雇主的利弊。

一份好的个人简历不一定能替男人找到理想的职位，但一份拙劣的个人简历，肯定会令他连面试的机会也失去。

一份符合标准的男性简历应当包括如下数点：

1. 千万不要从书本照抄引证的例子。虽然这种方法很便捷，但明眼者一看便知道阁下简历的“出处”，对你的评价自然很低。你必须另辟蹊径，因为一份突出的简历，可令阅读者眼前一亮，而对你特别留意。

2. 男人写个人简历不必要文采飞扬，但应能清楚地、简洁地说明你在以往的工作岗位上做出的成绩。此外，亦不妨向可能的未来雇主表示，若有机会加入他们的公司工作，你可为他们带来什么好处。

3. 如果你能够写一个编年的工作简历，那当然最好，让人一目了然。不过绝对不可在简历上填写一些不确实的资料，因为不排除人家查询的可能。

## 男人面试的革命

不要做第一个玩新花样的人，也不要做最后一个放弃旧花样的人。

男人披肩长发出现在广告公司的艺术设计部门也许挺合适，和六弦琴在一起也挺相得益彰。但如果出现在一张

办公桌后面，就会妨碍你取得客户的信任感了。如果你的老板是个正统老成的人，那么在和他面谈之前，最好去一趟理发店。

不要仅仅为表现自己有个性而蓄胡子或长发。最重要的是：你表现出的形象在求职面谈中是否合适。对于形象的要求是依时间地点的不同而决定的。

你的气味是否令人愉快？

在面试晤谈中，你散发出的气息应该像春天的微风一样清新怡人。早上淋浴会使你容光焕发，再用些降臭剂和漱口水。还要注意在晤谈前的一餐内不吃洋葱、不喝酒，特别不能吃大蒜，后者甚至在前一天的晚餐中也要避免食用。

赴约之前，不要抽烟，烟的气味也会经久不散的。

应该为赶到晤谈地点准备充分的时间，迟到是男人最无礼的行为。如果迟到，还不如转身回家。

提前几分钟是很有益处的，你可以利用等待会面的时间来调节一下自己的情绪，以适应办公室内的气氛，理清思路，使你的身心充分镇定下来。

面试时的举止当然十分重要，因为准雇主正是从男人这些看似不经意的举止当中，考察应试者的品质、修养，从而决定是否录用。

会见主试者——如果没有人通报你的姓名，可自然大方地作一下自我介绍。面孔上保持着你自己习惯的笑容，不必夸张做作。握手也要像微笑一样自然亲切。

坐姿——尽可能选择一张直背椅来坐。如果别无选择，只能坐在一张软绵绵的沙发或坐椅上时，就尽量要求自己



不陷下去，也不要跷二郎腿。你应该坐直身体，脊椎下部靠住椅背。据说国王和王后坐在宝座上是绝对不跷二郎腿的。设想你也坐在宝座上，戴着王冠。当然，举止不要僵硬拘束，要从容自然。良好的姿势可以帮助你控制自己适应周围的情况。

避免小动作——如坐立不定，抓耳挠腮，晃动腿脚等。如果实在紧张，可以把双手叠放在膝盖上，用拇指抠住另一只手的掌心，以转移紧张的感觉。

保持敏锐——必须敏锐地注意自己留给对方的印象，但也不要试试探探，犹豫不决。只要留心一下主试者对你所说的话以及谈吐方式有何反应，然后自己加以调整即可。

过于活跃的男人也会使主试者感到有点自作聪明，心里想着你事先对主试者的了解，按照他需要的形象塑造自己，尽量与他配合。

男人要学会在适当的时机告辞——先在心里做好准备，不要使谈话中断。当发现谈话的高潮已过，便准备结束。把该说的话说完，站起身来，露出微笑，伸出手来谢谢他，然后离去——留下一个良好而积极的印象。

## 男人如何在雇主面前闪亮出场

假如一个男人几经辛苦才获得而试的机会，并且他很喜欢成为该公司的一分子，最难得的是他的雇主也很喜欢他，对他以往的工作成绩很满意，可是，老板与他都知道

在这方面他没有足够的工作经验，而其他应征者却具有丰富的经验，在这紧要关头，这个男人如何把握这决定性的时刻，令准雇主对你另眼相看？

美国纽约职业训练中心的负责人泰勒先生，过去十多年来看过不少面试失败的例子，他分析其中的原因时，强调说：“能够运用语言的技巧，无须刻意隐藏自己的短处，却懂得强调自己与别人不同的优点，成功被录用的机会大大增加。”

假如你发觉准雇主颇为欣赏你，而你又缺乏有关工作经验之时，不要心焦，请细看下面的建议：

1. 你必须向准雇主坦然承认自己经验不足，无须强充“好汉”，否则只会自暴其短，令人产生反感。

2. 使对方的注意力集中在自己的长处上，虽然这不是一件容易的事情，但你必须努力尝试一下，就算徒劳无功，你已是尽了全力。

3. 你应该如何表达自己的看法呢？你可以这样说：“陈先生，对于这方面的工作经验，或许我比不上其他应征者，但一年之内，我相信你必会觉得今天录用了我是对的，过去我的出色工作表现，便是明证，如果你能给我这样一个替贵公司服务的机会，我必定竭尽所能，做出贡献。”

4. 你要表现出充满信心的样子，不妨直视对方的眼睛，让准雇主感染到你的干劲与朝气。

5. 别忘了“自古成功在尝试”这句话。

有时，命运会迫使你脱离自己最先选择的行业，可是，



重新开始是否就表示从基层做起呢？转行的过程能令人受尽折磨，它可引致忧虑、食欲不振、失眠、脾气暴躁、内疚、自卑等负面情绪。如果你正在为转换工作而苦恼万状，不知如何是好，你应该把握现在，学习如何开导自己，以轻松的心情迎接未来的转变，这样才能在以后的事业发展中，稳操胜券，奠定稳固的基础。

避免陷入内疚或失败感中的方法是，你可以尝试这样开导自己，既然世界之大，还有很多地方等着我们去探索及发展，为何我要整辈子局限于某个小圈子里？别将以前的职业美化或神化，对一份你决定放弃的工作，何必要耿耿于怀呢？认定自己永远也不会找到理想的工作，未战先降，怎能有反败为胜的机会？

如果你能够明白到命运永远操纵在自己的手上，你不是社会的牺牲者，转行是一个千载难逢的机会，让你突破自己的界限，成就更伟大的事业，发挥潜能，这何尝不是一件美善之事！

若你怀着破斧沉舟的精神，拼搏到底，不要失掉勇气，你必然有一番大作为，令人不敢小觑。

假如你最近不幸失业，很希望能在短期内找到另一份理想的工作，使生活重新纳入轨道，恢复信心，首先你要停止责备自己，也不可把责任归咎他人，把精神集中于寻找工作的事情上，收拾心情，自我反省自己的工作态度，你是否缺乏有关专门知识，抑或表现恶劣，才致使你失掉工作？

尽管你于失业后，感到情绪低落，精神大受困扰，对什么事情也提不起兴趣，但也不应自我放纵，自暴自弃，



你要不断告诉自己：失业只是暂时的，努力寻找新工作，不要丧失信心与希望，忧愁才会慢慢消散。

作为一个男人，与其等待机会敲你的大门，不如主动去寻找就业的机会、制造机会。在今天凡事讲求效率的社会里，你要把握时机，学会自我推销的技巧，如果你向来是一个被动、内向而木讷的人，害怕被人拒绝，你要在准备面试之前，做好一切心理准备，阅读一些面试须注意事项的文章，让准雇主在最短的时间内，对你产生良好的印象。

在某些重要的时候，你需要厚着脸皮告诉对方你的长处与技能在什么地方，你应该鼓起勇气这样做。

不管你是由于薪酬方面不满意，还是工作环境不理想，或是基于什么其他原因而想调换工作，当你寻找新工作的时候，应视它为一个创造更美好的明天的机会，令自己不断进步，朝着理想亦步亦趋。假如男性希望自己日后的事业发展更胜目前，男性要细看下列各点：

1. 停止再分析自己换工作的原因，自我怀疑徒然浪费时间与精神，引致更深的悔意，阻碍自己的进步。如果你要另谋高就的原因，是被老板辞退，在了解清楚自己在哪方面表现较差后，避免再犯同样的毛病，已很足够。

2. 如果你因为失掉工作而情绪低落，终日忧心忡忡，感到羞惭苦闷，你要努力把这种负面情绪化作积极的力量，告诉自己失业只是暂时困境，把精神集中在寻找一份自己真正感兴趣的工作上，视它为人生的一个转折点。

3. 不要再浪费时间于做白日梦上，问题只会越想越糟



糕,除非你采取积极的行动,有计划地为自己未来的工作做好准备、把握时机,随时准备出击,对自己须有自信。

4. 不要以为自己过去的工作是最好的,甚至认为日后再难找到这样的工作,你要相信自己的努力,树立一个更高的目标,想清楚什么是你的首选、次选或三选的工作,不可轻看自己多年来积累所得的人生经验、知识、工作技巧等等。

# 2



## 怎样做个好的男上司

男人要想做个好上司不是件容易的事,不仅要学会处理好与下属的关系,懂得如何管理,更重要的是,要凭借男人特有的理智、气度、智慧去征服下属。

一个好的男上司要有“大义凛然,天为为公”的风度。平时应注意个人行为,不要在下属面前表面出“鼠目寸光,惟利是图”的形象,否则的话,你的领袖资本将在开展工作中大打折扣。



## 怎样对待女下属

如果你是一位男性高级主管，那么你在工作上最亲密的战友莫过于你的秘书，她就是你的左右手。

由于秘书对你实在太重要了，因此在选择秘书时必须亲力亲为，切勿依赖公司的人事部。但选择秘书又有什么准则可循呢？

有些色迷迷的上司，最注重女秘书的相貌，认为越靓越妙。其实秘书太靓乃是大忌，一来，身为上司的你可能对秘书日久生情，最后酿成家变，影响本身事业；另一方面，秘书太靓会吸引公司内的狂蜂浪蝶，不断借故接近她，令她办事分心，不能集中精神处理工作。

因此选择秘书，只求其端庄娴淑就够了，太靓的反而麻烦多多。

秘书的举止必须斯文，切不可选上一个脾气差的女人做秘书，以免她在工作心烦意燥时与人发生争执。

女秘书的衣着亦很重要，因为人们看到阁下的秘书就等于看到你。若她的仪容、穿着差劲，亦会顺带影响别人对你的观感。当然，她不需过份穿着人时，恰如其分、大方得体便可以了。

如果女秘书以前有过演戏经验，那更加理想，因为她经常要为你在其他人面前说谎、掩护你的行踪，若她直肠直肚，明眼人一眼便看穿，令你得罪了别人还恍然不觉。

记忆差的女士绝对不宜当秘书，因为她的工作必须记

得大批人名和大量讯息，试问记忆力不好如何应付？

还有一点也不妨考虑，你的秘书的住所距离公司远吗？如若太远（譬如她需要前往亚运村上班却住在丰台地区），她多数不愿加班工作，接近下班时间便会不断看钟，人在心不在。

记着，选一名住所离工作地点较近的秘书较宜。

即使是现在，男女待遇不平的现象依然存在各公司里。但是男女本来就不同，完全地一视同仁也会引起困扰。由于男性与女性各有其特征，因此身为男上司的你必须了解到这一点，才能切实地与之相处。

一般来说，男士虽然勇敢而强壮，但却迟钝而散漫。女性虽然体贴而细心，但却柔弱而胆小。因此，一般的公司采用男性来从事对外的交涉及开拓，而女性则从事内部文书处理及后援工作。换句话说，就是以男性采取攻势，女性为守备。如果彼此能够互相协助，各自发挥长处的话，就能够合作无间地完成工作。

这样的职务分配，是依据男性与女性的性格不同而划分的，并非有职位上的高低差别。但是，有些男性却自认为自己是主角，女性只是助理而已。有这样想法的男性很容易引起女性的反感，因而得不到女性的协助。

现代女性的女权意识高涨，因此，男性如果对女性有轻蔑的态度或举动，很容易就会遭到女性的抗议。在西方，有些国家的女权运动，从几百年前持续到今天。我们的国家虽然没有爆发强烈的女权运动，但尊重女性早已是时代的趋势，身为现代男性，不应该还有轻视女性的想法。

由于女性的工作地位愈来愈受到尊重，即使是男性主



管也不能随随便便地对女性部属说：“喂，倒杯咖啡来！”或是“倒茶！”而是必须用很客气的语调说：“麻烦你帮我倒杯咖啡好吗？”

## 男主管的惩罚艺术

奖功必须罚过，奖勤必须罚懒，奖能必须罚庸。只奖不罚，就不能激浊扬清，惩恶扬善，也就不能达到是非分明，功过两清，调动积极性的目的。男主管对下级施行处罚一定要讲究艺术，才能收到好的效果。下面，先来看则小故事：

《三国演义》第一回记载：曹操 20 岁时就担任了都尉职务。他深知，如果要使下属和民众信服，必须树立权威，要树立权威，必须从“冷出必行”着手，严格执行纪律。于是，他弄了一套五色棒，放在城内的四个门旁。凡是有人违犯禁令，不管亲疏远近，也不管高低贵贱，一律以五色棒痛打。不久，果真有人以身试法：一次曹操带兵巡夜时，发现一个身位不低的人——中常侍蹇硕的叔叔违犯军令，在晚上提着刀到处乱跑。曹操一声令下，将其拿下，以五色棒痛打一顿。从那以后，再也没有人敢作奸犯科，曹操的权威也就树立起来了。

与中国古代曹操的“五色棒”有异曲同工之妙的，是现代西方管理理论中的“热炉法则”，意思是说，法令就像一部烧得火红的炉子，谁想去摸它一下，谁就会受到“烫”的处罚。

从上面例子中，我们可以悟出一些男主管须知的惩罚艺术，就是：

### 1. 惩罚的条例应适用于任何人

火炉烫人是不分亲疏贵贱的，在五色棒面前也是人人平等的。如果在制定条例时讲一视同仁，在执行条例时，又因人而异，网开一面，这样，条例就失去了任何威力，领导也就威信扫地了。

### 2. 应当预先示警，先教后诛

曹操置五色棒于前，蹇硕的叔叔违法于后，知法犯法，没话可说。火炉呢，也是这样，它事先被烧红摆在那里，大家都是看见了的，谁去碰它，它就对谁不客气。如果不预先示警，而是不教而诛，就会弄得大家人心惶惶。用今天的话说，就是要把教育和惩罚紧密结合起来，而且在顺序上，一定坚持思想教育在先，惩罚在后，这样不仅能使犯错误的人减少，而且也使他们口服心服。

### 3. 惩罚必须及时

曹操在惩处违犯禁令的人时，是立刻拿住，“就棒责之”，一点都不拖泥带水。火炉也是如此，碰上去立刻被烫，毫不含糊。这样，能使违法之人和未违法之人立刻看到，不遵纪守法的害处和损失，起到警戒的作用。否则，松松垮垮，时过境迁，就难以奏效。

### 4. 惩罚必须公开

这是因为，惩罚也是一种教育，是从反面向人们宣传不遵守法纪会有什么结果。因此，不能冷冷清清简单从事，只有公开进行，才能起到“惩罚一个，教育一大片”的作用。



### 5. 事实准确, 惩罚适度

曹操对于那个提刀乱闯的人，是亲眼所见，证据确凿。而平时，在有人违反纪律的时候，领导者不一定都在现场，所以必须认真调查，把事实搞准。这样，既可以防止冤枉好人，又使违犯者没有狡辩抵赖的余地。在决定给予何种处分时，要仔细斟酌，使之罚当其罪。畸轻畸重都不足以服人。

### 6. 令出法随, 彻底贯彻

法纪条令并不是说说而已的“具文”，也不是摆在那里吓唬的纸老虎，而是“一触即烫”，说到做到。反之，如果触而不烫，大家不但都敢去摸，甚至还敢把它推翻、砸碎！

## 男主管如何征服下属

### 1. 模仿颇具危险力

模仿，当然不是男主管最积极的方法。这是在男主管的地位被确立、每个人都希望能加入他的组织之后所使用的方法，一个男上司是否成功，是否确定了他的地位和价值，在于每个人是否开始模仿他。

模仿有时具有危险的影响力。每个人把成功当成一个象征，从不考虑隐藏在其背后的现实因素，从不批评男上司的口号标语。但不久，因对口号标语加以任意解释，最后终于走向男主管本身始料未及的方向。

模仿有助于提高团体的连带感。模仿男上司的言谈、举止、服装，是增进团体的一体感与亲密感的重要因素，



这点是不容忽视的，但是太过依赖模仿影响力的男上司，很难免于人小的毁谤。

### 2. 男上司怎样说服下属

依据论证来澄清某一问题，是得到每个人一致赞同的最重要的方法。理性地思考问题，充分检讨所有资料，考虑一切的可能性，依据所获得的结论作处理——这是所有企业组织的执行部门不可欠缺的义务。

下面的报告是说服力成功的一个好例子，是由一位保健负责人提供的。

“前些日子，由于本公司保健诊断还不十分完备，我发觉到，特别是在劳动部门，甚至未达到一定健康水准的人也进入了本公司。”

我立刻向公司保健委员会提出，委员会以公司几乎全部是由没有直接体力劳动的部门职员所构成为由，反对我的意见。

我必须提出反论，重点在于根据委员会的经验，认为如此严格的标准没有必要。

于是我提出下列的质问：

- ①委员会过去是否研讨过这个问题？
- ②过去是否有职员因健康上的理由不得不辞职的记录？
- ③能否明示各患者的病名与因病缺勤所造成公司的年度损失？
- ④委员会是否知道现在各部门职员罹患眼疾的人数？
- ⑤能否肯定地说有职员自入公司以来从未因病请假？
- ⑥是否了解只要一名职员因病请假，对其他职员就有影



响？

⑦本公司最危险的劳动部门，从业人员带给公司的年度损失所以比其他部门的从业人员少，是因为医学的上的考虑比其他部门周到，委员会是否承认这一事实？部门的管理主管是否知道依据新规则雇用员工，没有经过慎重的健康诊断不能采用？

我话一说完，一位委员遂承认有必要再进一步研讨这一问题，并且建议从委员会选出两个人，与两名保健组长共同调查，看看其结果如何。六个礼拜后，委员会通过了新健康管理标准，决定例行定期健康检查。

他之所以能成功，第一是指出问题症结；第二是准备了充分的资料，作为过去错误的论证。

整理的资料和意见，得到了所期望的说服结果。这是男主管必须学习的技巧。

好的男上司是位贤明的理论家，亦是易使人理解的亲切说服家。

### 3. 以报道赢得亲和

以报道作为影响手段，是男上司补充的技巧。

在今天，一个男主管无论是要得到信赖、增加说服力、对大众说明事态或是使大家理解结论，报道具有绝对广大的效果。在男主管众多的任务中，健全的报道活动是他们的一项主要活动，也是他们成功之钥匙，无论被领导者是10人，或者是10万人，这是不变的真理。

不少企业中报道组长与人事组长都是同一个人，这有很深的含义，因为对职员所进行的报道活动与对大众及顾

客所进行的报告活动很类似。在大企业中，必须要有能够与全体从业人员交流的报道手段。

报道的媒体和手段，与接受宣传的母体之大小及性质有关。领导者必须清楚了解“报道”和“宣传”的不同，前者与后者相异之处在于没有私心的叙述；利用杂志、电视、录音机、电影等的大众媒体打动人，真意与外观相异，牵强附会、有目的的解释，偏颇的传播，以利己的狭隘目的为主等，这些不是报道，而是宣传。宣传与报道有如双刃的刀剑，是一体的两面。

“报道”是光明正大地利用交流的手段，对希望成为团体一员的人，直率地传播意见和想法的行为，也是如何有效利用亲近方法的技巧。

### 4. 以静制动的妙用

等待时机来临，以所有组织中，任何男主管为了促使下属认识问题，使自己的意见获得赞同，有时必须静待时机的来临。

但是真正的男主管则更贤明，他可以预见坏的前兆，了解周围的情况如何，他经常能够判断是否应该告诉大家必须立刻转移行动，还是等待让大家领悟到事情进行下去的困难。

如果必须等待后者的时机，捕捉决定性瞬间才是领导者的任务。

### 5. 奉献也会获得回报

热忱的奉献是一个男上司强有力的武器。体贴可以打动人心，使对方为你鞠躬尽瘁，领导者以诚实的态度面对众人时，每个人都心想：“如果是为了那个人，我心甘情愿





愿。”

男上司的成功是由于这种情感的影响力，这种情况到底有多少，乃是学习领导才能的最重要的课题之一。

## 男主管的管理资本：有容天下之量

### 1. 世上的美玉都有瑕疵

世界上很少有百分之百完美的东西。即使当我们自以为是百分之百完美的时候，实际上也未必就完美。我们日常使用的“完美”一词，往往不过是“很好”、“非常好”的代名词罢了。追求百分之百的完美，在很多情况下都是苛求。

现实生活中是会有一些人喜欢追求完美，他们往往在强烈地向往，也肯为之努力。但是实际上并不存在的完美使他们的追求成了永无止境的苦役。有些人到后来便变得灰心失望，一蹶不振。而领导者苛求百分之百完美的危害还远不止于此。

一个优秀的男主管做事要根据对象和事物给予适当的评价。有些事必须要求完美。

比如，写收据的金额，就必须要求百分之百正确，不能潦草，也不能修改涂抹。一张20000元的支票，如果不在“贰万”之后写上“整”，看似不错，却不能允许这种马虎。

凡是诸如此类不是只达合格标准就可以的事，自然必须命令其修正改进，否则就会出差错，降低了业务处理的效

率。但并非每件事都要如此。凡事都有个合格标准，而这个标准通常和一百分有点距离。入学考试的时候，就算是第一流的学校，也不会只录取各科都是满分的学生。

如果下属所做的每一件工作都要以满分为目标，反而会影响工作效率。试想，一个工作人员本来一天可以完成两份报告，如果领导从百分之百完美的要求出发，要求每个字都必须铁划银钩，象练习书法一样，每个标点符号都必须像印刷出来的；行文不仅要清楚明白，而且要显示出文学造诣，但又必须简洁，不能写得像小说、散文。如此一来，这个办事员恐怕一天连一份报告也无法完成。少写几份报告，或许事情还不算太大，若是大事上也出现这种情况的话，岂不糟糕？

对每件事都要求满分，是大多数下属所办不到的。这么一来，要指责的事就多了。有的男主管向来喜欢整洁，看到下属办公桌上的东西乱七八糟就皱眉头。有的男领导喜欢朴素，下属在衣着上稍不入眼，就会被他指责。这就会造成下属的极端不满。而且，“虱多不痒，债多不愁”，指责得太多了，指责也就失去了作用。当你指手划脚，把所有的人差不多都批评一遍之后，下属们不过是相视一笑而已。而很多人还会在肚里说一句：“我们的头真是个怪人！”

### 2. 得饶人处且饶人

中国有许多古训，例如“得饶人处且饶人”，又如“严以律己，宽以待人”等，都是意指站在他人的立场，设身处地为他人着想。

现在，尽管社会变迁，时代不同了，然而，这些至理



名言仍然有其价值。

如果你身为男上司，当你绞尽脑汁、用心良苦地教导下属工作时，对方如果显出反抗的态度，你是否常常气愤地想整他一顿？然而对方如果没有接纳的心理，此举只有使对方更加产生反感罢了。对方有接纳的雅量最好，否则不妨略微改变说词。但是，情形如果严重到彼此争执不休时，应如何是好？

一般而言，当人们争吵时，由于满腔愤怒，所以往往出言不逊，争得面红耳赤。例如，当一名下属受到上司的责骂时，心里可能不断嘀咕：“这么小的过错，犯不着罗嗦个不停嘛！”甚至为了避免自尊心受到伤害，他会想方设法自圆其说。如此一来，再多说什么也是无益的。

在此种情况下，处理的方法便只有——先冷却一段时间再说。

以公司而言，如果下属在犯下过错，面陷入前述所说的状态时，务必先消去他的怨气，并设法让他由激动的状态平静下来，进入反省期间。由于任何悲伤或痛苦都会随着时间的消逝而消逝，所以只要时间一过，以往的反感便会一扫而空，如此便能冷静地与人谈话了。

安排冷却期间不仅可消除不满的情绪，也可形成接受指导的气氛。因此在培养优秀干部时，切勿忽略此段重要的期间。

### 3. 把谣言当成良言

谁都不喜欢别人在背地里批评自己，虽然当面坦率地提出意见是最好的方法，但因为在公司里有很多顾虑，所以很少有人能这么做。即使是出于好意的忠告，也会因为

怕伤感情而不敢多说，上司和下属间的关系更是如此。

这些人在离开公司到酒家、咖啡馆后，就开始对上司大肆批评。让人惊讶的是，这些话很快就传到上司的耳中。

如果这时候男上司马上去追查造谣的人，或对自己被恶意中伤愤恨不平的话，那么未免也太感情用事了。

因为谣言在传到当事者耳中之前，往往都已经遭到扭曲。有时无辜的人也会遭到牵累，所以要找出“元凶”实在不容易。

不过“谣言”的内容，通常是一针见血地说中了当事人的要害，例如，待人亲切的人，有时会让人觉得“爱管闲事”、“唠叨”；而做事干脆的人，则被认为是“刚愎自用”、“冷血动物”。

男人也可以从镜子看到自己的身材、表情，但“谣言”却是一面让男人发现自己的缺点、了解自己个性的“心镜”。

当男上司急着找出造谣者，而且又发现其实是一场误会时，不妨和对方面对面把话说清楚。

但也有可能因为对方的个性、理解力等因素，而使误会更深，所以在和对方交谈之前，要对对方有初步的了解。

通常“造谣”的人多半是胆小、个性内向的人，因为他们不敢和当事者恶言相向，所以只好在背地里放冷箭。

已发现是他在造谣，直接告诉这种人，只会让对方更怯懦，不敢说真心话。

这时候就要用一点技巧，不要直接触及“谣言”的内容，聊些其他的话题。当然，除此之外还有其它方法。

虽然“谣言”很可怕，但它却是一个能让自己知道缺



点的方法。

#### 4. 打动别人的心

你希望周围的人喜欢你，你希望自己的观点被人采纳，你渴望听到真正的赞美，你希望别人重视你等等。既然如此，男主管就必须做到：你希望别人怎么对待你，你先怎么对待别人。

千万不要想等你志得充满，干了大事业后才开始奉行这条法则，只有你随时随地遵循它，才会为你带来神奇的效果。因为，每个人都有他的优点，都有值得他人所学习的长处，承认对方的重要性，并表达由衷的赞美，就能够化解许多冲突与紧张。

与人交往，最有效的方式是能打动别人，打动人心的最佳方式是，跟他谈论他最珍贵的事物。当男主管这么做时，不但会受到欢迎。也会使生命获得扩展。曾经拜访过罗斯福的人，都会惊叹他的博学。不论你是什么职业、什么阶层的人，他都能针对你的特长侃侃而谈。其实这个道理很简单，当罗斯福知道访客的特殊兴趣后，他会预先研读这方面的资料以作为话题。因为罗斯福知道，打动人心的最佳方法，就是谈论对方所感兴趣的事情。

美国纽约银行家杜威先生说道：“我仔细研究过有关人际关系的丛书，发现必须改变策略，我决定去找出这个人的兴趣，想办法激起他的热忱。”所以，如果一个男主管希望别人喜欢你，就要抓住其中的诀窍：了解对方的兴趣，针对他所喜欢的话题与他聊天。

你必须保持这种心态：遇到的每个人，都认为他在某些方面比你优秀；而一个绝对可以赢得他喜欢的方法是，



以不着痕迹的方法让他明白，他是个重要人物。

“尊重他人，满足对方的自我成就感。”是人类行为的一条重要的原则，如果你遵循它，就会为自己带来快乐；如果你违反了它，就会陷入无止境的挫折中，如杜威教授曾说的：人们最迫切的愿望，就是希望自己能受到重视。

伊里特博士之所以能成为一个杰出的大学校长，也是因为他努力使自己对别人尊重、感兴趣。

一次，一位名叫克兰顿的大学生到校长室申请一笔学生贷款，被获准了，克兰顿十分感激地向伊里特道谢。正要退出时，伊里特说：“有时间吗？您不妨再坐一会儿。”接着，学生十分惊奇地听到校长说：“你在自己的房间里亲手做饭吃，是吗？我上大学时也做过。我做过牛肉狮子头，你做过没有？要是煮得很烂，这可是一道很不错的菜呢！”接下去，他又详细地告诉学生怎样挑选牛肉，如何用文火焖煮，如何切碎，然后放冷了再吃。“你吃的东西必须有足够的份量。”校长最后说。多么了不起的哈佛大学校长！有谁会不喜欢这样的人呢？

“尊重他人，满足对方的自我成就感。”是人类行为的一条重要的原则，如果你遵循它，就会为自己带来快乐；如果你违反了它，就会陷入无止境的挫折中，如杜威教授曾说的：人们最迫切的愿望就是希望自己能受到重视。



## 男主管指责下属的十忌

当下属做错某件事时，你是否不顾场合或不加思索地给予一顿指责。如果那样的话，在管理方面你就是-一个失败者，因为你丝毫没有考虑到出错的原因和下属的感受，所谓“情御人”，领导者应关心、爱护下属，并帮助其走出困境，所以在指责时应有禁忌。

### 1. 在众人面前指责下属

有的男上司喜欢在众人面前斥责下属，是想以此来把责任转移到下属身上，好让上级、客户或其他下属知道，这不是他的错，而是某个下属办事不力。这种想法是非常幼稚的。

其一，你既为该单位的男主管，无论如何，你总对该单位的人与事负有责任，这是谁也推委不掉的。一味强调自己的不知情，反而暴露出你的管理不力，或由你所制定的管理体制不健全。更不好的是，还会给人留下自私与狭隘的印象。

其二，单位所表现的一切，是全体工作人员努力的结果，如果上司或外界有何不满，最高负责人应负起这个责任。男主管以底下人员为挡箭牌，逃避责任，作为替罪羊的下属很可能因此自暴自弃，以后对任何活动、任何工作再也不会热衷了。领导一直对外宣称全体员工就是整个单位的代表，却不用实际行动来表现，这就像画饼充饥一样地不真实。

在发生问题的时候，如果男主管确实不十分知情，该把有关人员找来，把问题问清楚，然后让下属回去继续工作。领导应该负起责任处理问题，等上司或客户走了，有必要纠正、责备时再严格执行。

设想一下，假若下属因为被你当众责骂而觉得下不了台，抱着横竖都挨责备的心理，一反常态地和你争吵起来，甚至把本单位一些不该为外人知道的东西也抖露了出来，当领导的本为保全自己的“面子”，如此一来，岂不是连“面子”都保不住了吗？“家丑不可外扬”，从经营管理的角度来说，不是完全没有道理的。但要令人做到家丑不外扬，当男上司的，首先不要把下属的“丑”“外扬”才好。

### 2. 指责已经认错的人

“厂长，这件事是我不对，我认错。”

“认错？认错完了？哪有这么容易的事？”

诸如此类的谈话经常发生在某些男上司与下属之间。

我们有些男主管似乎喜欢“痛打落水狗”，你越是认错，他咆哮得越是厉害。他的心里是这样想的：“我说的话，你不放在心上，出了事你倒来认错，不行，我不能放过你。”或者：“我说你不对，你还不认错，现在认错也晚了！”

这样的谈话进行到后来是什么结果呢？一种可能，是被骂之人垂头丧气，假若是女性的话，还可能嚎陶大哭而去。另一种可能，则是被责备之人忍无可忍，勃然大怒，重新“翻案”，大闹一场而去。这时候，挨骂下属的心情基本上都是一样的，就是认为：“我已经认了错，你还抓住



我不放，实在太过份了。在这种领导手下，叫人怎么过得下去？”性格比较怯懦的人，因此而丧失了信心，刚强的便发起怒来。

显然，一个男主管这么做是不明智的。

有的男上司说：“不是我得理不让人，这家伙一贯如此。做事的时候漫不经心，出了问题却嘻皮笑脸地认个错就想了事，我怎么能不管他？”

的确有这样的人，但即使对于这样的人，在他认错之后再大加指责仍是不高明的。不论真认错假认错，认错这件事本身总不是坏事，所以先得把它肯定下来。然后，便可以顺着认错思路继续下去：错在什么地方？为什么会犯这样的错误？错误造成了什么后果？怎样弥补由于这个错误而造成的损失？如何防止再犯类似错误？等等。只要这些问题、尤其是最后一个问题解决了，批评指责的目的也就达到了，管它是真认错还是假认错呢！

要知道，一千个犯错误的下属，就有一千条理由可以为自己所犯的错误作解释、辩护。下属有能力自我反省，在挨批评之前就认错，实在是已经很不错了。当下属说“我错了”，而当男上司的你还不能原谅他，那实在不能说是个高明的领导。

此外，对上司批评之后即能认错道歉的下属也不用太责备，特别是有些极轻微的错，第一次犯错误和不小心犯错误等，只要稍微提醒他一下即可。

总之，犯错误是第一阶段，认错是第二阶段，改错是

第三阶段。不管是经过批评后认错，还是未经批评而主动认错，都说明他已到达第二阶段，男上司要作的只能努力帮助他迈向第三阶段。

### 3. 因失败而指责

不要因失败而指责，这个问题也许会使一些男上司感到困惑：失败了不指责，难道成功了反倒要指责吗？

从某种角度来说，正是如此。失败是一种令人沮丧的事情，而最沮丧的，便是失败者本人。光从这一点而言，别人（包括领导者）也就没有权力再去指责他。成功则不然。成功是一个令人骄傲的事情，而最骄傲的人，也是成功者本人。就这一点而言，任何人（尤其是领导）都有权指出他成功中的不足之处，以免他过份沾沾自喜。

我们说不因失败而指责，不仅是出于这一点。失败的原因是多种多样的，或是办事的人主观不够努力，或是办事者经验不足，再或者是由于某些客观条件不够成熟，甚至可能是由于巧合，偶然地失败了。在所有这些原因中，除了主观不够努力尚可指责外，其他都不能简单地归罪于失败者。如果不分青红皂白，一听到、或看到下属失败，就肆意指责的话，下属是肯定不会心服的。

当然，我们也不是说失败时一概不可责备。如果所有的失败都不能指责，那领导者恐怕就没有什么机会可以指责下属了。我们在此可以列举一些不可指责的类型，以供男上司在看到下属失败时作区别：

①动机是好的。同样是失败，如果动机是好的，没有恶意的话，则不可指责。指责的目的是纠正和指导，如果动机良好而无心犯了错误，就没有必要指责，只须纠正他



的方法就可以了。反之，基于恶意、懒惰所造成的失败，就须给予处罚。

②指导方法错误。由于上司或前辈的指导方法错误而造成的失败，当然也不能指责。要先弄清楚责任所在，指责该负责的人。

③尚未知结果之事。刚试着做或正在实验中的事，结果尚不明确，不能加以指责，否则，下属必没有勇气再尝试下去，造成半途而废。

④由于不能防止或不能抵抗的外在因素的影响。这种情况当然不是下属的错，下属没有义务承担这个责任。没有责任就不能指责。

以上种种，不过是举一个例子而已。情况是复杂的，多变的，究竟什么事该指责，什么事不该指责，还须靠男主管物有的判断力。但有一点，领导须记住，就是“下属有失败的权利”，千万不要简单地因失败而指责。

#### 4. 无谓的非难

作为男上司，看到下属做错了事，总是很生气的。尤其是当这些事是至关重要的时候，男上司的气就更甚了。

“你这个人怎么总是这样，没一件事办得好！”

“连这点事情也做不好，我真不明白要你这种人能干什么！”

诸如此类非难的话，往往是不加思索地从男主管的嘴里脱口而出，使下属万分尴尬、沮丧。这种非难是绝对没有好处的。

只要是人,谁不会有失败的时候?人生,就是由无数的失败堆砌而成的,谁又能去责备他人呢?不是有这么一个故事吗?有个少女犯了罪,人们手持石块要砸死她。这时,耶稣出现了。耶稣说:“无罪的人才能砸死她。”人们悄然无声地散开了——没有人是无罪的。失败也一样,没有一个人能保证自己永不失败,那也就没有一个人能非难失败者。

我们说,“不作无谓的非难”,就是说,有些非难是没有必要的。反过来也就是说,有些非难是必要的。下属做错了事,不能不批评。假若对下属的失败熟视无睹,不加斥责,甚至只有抚慰,先说些“失败是成功之母”之类的话,就不能造成下属的警戒,可能还会重蹈覆辙,所以斥责是必要的。问题是这种批评必须是针对工作的,而绝不能损伤他的人格,要追究失败的原因,促使他本人反省,从失败中吸取教训,作为下次行为的借鉴,然后迈向成功。

各人的个性不同,对待失败的态度也不同。有的人急着说理由,极力辩白,不肯低头认错;有的喜欢闭眼沉思,愿意承担责任;有的人惊惶失措,烦恼不安,心神不安;有的人则显出一副满不在乎的样子,只当运气不好罢了。

所以,只要是属于“出气”一类的、于事无补的话,当男上司的都不该说。这也许是当领导的一点小小的吃亏之处吧。

### 5. 妄作毁誉

人与人之间的性格差异非常之大。有的男主管沉着老到,轻易不褒贬人;有的男主管则心直口快,一般说来,这都不是什么缺点。但一旦你站在领导岗位上,问题就不



同了。尤其是在毁誉人的问题上，心直口快的男上司一定要改变一下自己的性格才好。

大刘是个有多年工作经验的老工人，大家都说他为人厚道，心直口快。因而推举他当了车间主任。不久，大刘又调到另一个车间。他还是像以往一样，坦率地说出了自己对人的看法。如，A 这家伙办事靠不住；B 是个勤奋的人，等等。结果，下属对他的意见很大。

大刘有点摸不着头脑，过去自己也是这样心直口快，为什么过去同伴觉得没什么，现在的下属却不满意了呢？这里面有两个原因。

第一是因为大刘的身份不同了。作为同伴，说话轻一句或重一句都没有关系，别人觉得这至多是你个人的看法，与自己的前途无关。而作为男上司，你握有降升罚赏的权力，你如何评价别人，也就意味你将如何使用和对待别人。别人当然要与你一争。比如，刚才说，大刘认为 A 办事靠不住，那么，很显然，凡是重要的事情，大刘都不会交给 A 去办。A 也就永远失去了晋升和获得大笔奖金的机会。A 怎么会不着急呢？

第二是因为大刘对人下的结论太轻率也太简单了。大刘是新上任的车间主任，对下属观察得并不长久。他脑子中的印象完全可能是偶然得到的，准确率并不高。比如，他认为 B 办事不牢靠，是因为 A 恰巧办糟了一件事。其实，A 平时做事倒不是马马虎虎的。他认为 A 很勤恳，也是因为恰巧看到 B 下班时间过了还在工作。其实，他不知



道，B就是那种“平时不烧香，临时抱佛脚”的人。开始几天，他总爱东游西荡，不好好做事，捱到非完成不可了，才埋头苦干，赶着完成。结论出自领导之口，人们都觉得关系重大；加上这结论又不准确，怎么叫人没意见呢？

根据上述原因，当男上司的在对下属有所毁誉时，要注意两点：

第一，应尽可能作多方面的观察，不要妄作毁誉。

第二，不要先用形容词，一定要举出具体事例加以说明。

### 6. 为顾全自己的声望而指责下属

指责下属，有时可以提高男上司的声望，有时，却反而会丧失男上司的威严。为了督促下属达成企业目标，指责是难免的，但必须要考虑到正反两方面的效果。

职员小黄，桀骜不驯，不论什么事情都抢着发表意见，对同仁说话也毫不客气，尖锐得很，所以很不受同仁的欢迎。大家都希望找个机会整整他，出出他的洋相。

一向看不惯小黄的年轻科长了解到大家的情绪，故意派给他一个棘手的任务，再找出他的不足之处，当众斥责了一顿。小黄根本不知道自己为什么会挨骂，只好委屈地接受了。

年轻科长有意在众人面前显示他作为领导的权威，虽然指责的对象是小黄，眼睛却停在众人身上，显露出一种示威的意思：“你们看到了吧，连小黄都被我指责得不敢抬头了，何况你们？”

起初，众人很兴奋地看着这一幕，心中颇为得意，但渐渐他们明白了上司的用意，就产生了反感，并不再继续观看。



年轻科长若能见好就收，到此为止，尚可保持这一顿斥责的价值。但若为尽情地发挥威严，骂个不停，则小黄很可能因无法忍受而萌生反抗的念头和动作。这时候，火爆的场面就不可避免了。最坏的是，众人目睹此景，会有一种微妙的转变，使原先对小黄的讨厌化作了同情。

以上所说的，只是一个例子。其他还有许多种原因可以促使男上司并非为了该指责的事而指责别人，目的就是借此来维护自己的名誉和威信。

这当然是男主管的一厢情愿。不要说莫名其妙地被指责的人记。就是，旁人也会因为你不讲道理地指责人而轻视你，说不定还会有人背后骂你神经病哩。靠这种方法来顾全自己的声望，效果往往适得其反。

指责必须要有正当的理由，也即是说，该指责的才指责。如果要想顾全己誉的话，就要多做光明正大的事。

#### 7. 采用家庭式的指责法

领导与下属的关系，与家长和孩子的关系不无相似之处，但又不尽相同。当男主管批评和指责下属的时候，我们认为，不可采用“家庭式”的指责方法。

什么叫“家庭式指责法”呢？我们可以略举几个例：

例一，小王把一份誊写完的报告交给科长，科长一看，便皱眉道：“你的字怎么写得这个样子？蹩脚不用说，还这么潦草。去，给我重抄一遍。一笔一划，端端正正地写。”小王满脸通红，讪讪地拿着文件走了。从此以后，小王远远看见科长就赶紧低着头走开，惟恐躲之不及，不要说积极配合工作了。

例二,高经理一走进办公室,便唠叨开了:“你看你,怎么把废纸篓放在这里?难看不难看?”“小王,我昨天不是让你把头发剪短的吗?怎么还是这副披头散发的样子?”“哎哟哟,瞧你这办公桌,简直象垃圾堆!”当高经理一边说着,一边走进尽头的经理办公室。众人才不约而同地舒了口气时,高经理又伸出头来嚷道:“喂,你们都听好,今天可不准再提早吃饭!”

例三,“小陈啊,我这可是为你好。”办公室主任老张一面说,一面把沾在小陈衣领上的一小片枯叶拂掉,“这件事我已经和你谈过好多次了,你怎么就是不听呢?这样下去怎么行呢?”小陈眼睛看着窗外,对张主任的话置若罔闻。

不难看出,上述例子中的男主管都用了“家庭式”的指责法。那科长如同严父,一点也不给下属面子,搞得别人非常狼狈,失去了以后搞好工作的信心。高经理是“婆婆嘴”,事无巨细,唠叨个没完。老张则像个教子无方的慈母,对不听话的孩子束手无策。

下属不是孩子,既不可以溺爱,也不可以过分严厉。像那个科长,应该对小王说:“你的字写得太潦草了,打印起来有困难,希望你重新誊抄一下。另外,你经常要搞这类工作,有空的时候可以练练字。”这样,该表达的意思也都表达清楚了,但却不至于让下属下不来台。高经理对那些小事,则应该是视若无睹的。假若觉得有必要整顿,不如干脆把全体人员召集起来,说一下劳动纪律和注意个人和环境卫生的问题。这样既能解决问题,却不显得婆婆妈妈。张主任对小陈则应该严肃点。国有国法,厂有厂规,



屡教不改要受相应的处分。哀求苦恼只会丧失威信，而收不到好效果。

在家庭中有很多事情和工作场所不同。家庭是由有血缘关系的人组合而成的，有一种没有任何东西可以替代的亲情紧紧地维系着。家庭中自然也有快乐与痛苦，但每一分子都责无旁贷地分享着苦和乐，这和以劳动契约为基础而结合的工作关系根本不一样。即使工作场所的气氛非常平稳，也不可能像一家人。在家庭中，再没有道理的指责，都可能因为特殊的亲情联系而得到谅解、理解，好管闲事也不会引起反感。但工作中，不适当的指责给双方关系所带来的损害，日后不管你怎么苦心挽回，要恢复都是非常困难的。男上司应清楚地意识到这一点。

#### 8. 指责自己也无法完成的事

古语道：“己所不欲，勿施于人。”按照这个道理，自己无法达成的事，也不要去做指责别人。从表面上看，对男上司的提出这个要求有点过份。上司不可能是万能的，如果自己无法达成的事就不能指责，那不是什么都管不了吗？

如果是技术性、专业性的问题，当然不能作此要求。我们所说的恰恰是将技术性、专业性排除在外的问題。

某年，国内不少地区遭受特大水灾，全国各地都纷纷募捐救灾。某厂厂长在会上慷慨激昂地作了一番动员，又严厉地批评了某些人见灾不救的行为，宣布干部带头捐款，款额大致为厂级干部 100 元，部级 50 元，科级 30 元，工人 5 元至 10 元。但是，这位一厂之长自己捐了多少钱呢？10 元！当他搁下钱想走时，台下嘘声四起。工人们都为有这样的厂长而

感到丢人。

这位厂长自然是吝啬成性，以致做出来的事情荒唐得无以复加。其实，既知自己有这个毛病，就不要再去指责别人，这样做，无异于搬起石头砸自己的脚，既伤着自己，又得不到别人的同情，反而叫人耻笑。

当然，在更多的时候，问题不是这样明显的。比如，有的男主管要求职工准时上下班，自己却爱什么时候来就什么时候来，爱什么时候走就什么时候走。有的领导要求职工不要化公为私，自己的孩子却常常坐厂里的小车。凡此种种，也许你自己并不觉得，别人却都看得清清楚楚，并由此而对你的批评产生抵触情绪。

有些属于任务一类的事，也要注意这一点。有的领导喜欢说：“限你三天完成。”或“这件事办不好别下班。”说这种话时，上司应该考虑到完成工作的可能性，设身处地地想一想，假若自己是那位职工，有没有可能在你所说的规定时间内完成。假若做不到，就不能这样要求别人。

鉴于这一点，一个男上司精通业务的问题也应该提到重要的位置上来。在对下属提出要求、或者批评下属时，下属态度强硬地说：“你来做做看。”你胸有成竹地说：“好，我来做，你好好看着。”然后，你不慌不忙地做了，做得非常完美，那么下属是不会不心悦诚服的。即使心中还不服，也是决不敢再强辩了。这样来处理问题，当然是最理想的。所以领导者即使不能做到样样精通，也要尽可能地熟悉业务。

当然，现代社会科学发达，社会分工越来越细，涌现



了许多新的、复杂的、专门化的东西，领导者是无论如何也不会样样精通的。我们只要在道理上做到了不指责自己也无法做成的事，专业技巧上的不如人，可以坦率地承认。可以这样来回答下属挑衅性的话语：“这个工作我不会做。在这方面不如你，因为你是负责这个工作的，就如我负责管理这个厂子一样。管理的工作你也同样不熟悉。我们各司其职。”谦虚的态度加上严格的要求，想来是能够说服下属的。

从上面的例子得知，男上司要影响别人最佳的办法是改变自己的行为，尤其是与难缠的人物交手时，特别适用。

(1) 对事不对人。把焦点转向当事者的人格特质不但于事无补，有时反而造成更难收拾的残局。此时，不妨请教对方解决之道。通常提出解决办法的人，会比较努力去执行。

(2) 不要互相报复。以牙还牙、以眼还眼的心态，只会造成两败俱伤。相互报复的结果，使问题恶性循环，而且，愈来愈难解决。

(3) 认识你的不足。每件事都有正反两面。你的看法或许非常正确，但可以试着从对方的角度来思考，假设对方所说都是正确无误的。

(4) 保持耐心。立即情绪化地反击难缠的人，只会破坏彼此的关系，特别是你愤怒时更可能一发不可收拾。试着摆脱心里的偏见与冲动情绪，冷静而理性地回应。

(5) 不要失去重点。有时候我们被某一个问題或行为困住，以致失去立场，结果使问题似乎比实际存在的还大。

(6) 不要责备任何人。责备只会让问题变成对与错、

好与坏、输与赢的罪魁祸首，会使一个单纯的问题升级成为冲突。

### 9. 乱发脾气

男上司也是凡人，也有心情好坏的变化。比如，昨天晚上和妻子吵了嘴；或者刚从电话里得知儿子数学考试又开了“红灯”；或者原有的订货单位突然取消了订货；或者刚受过上司的一顿批评；再或者什么事也没有，就是情绪低落，莫名其妙地心情不好。

当男上司处于这种情况和心理状态下时，下属做错了事，或在批评下属时，对方态度恶劣，便容易冲动骂人。往往在怒不可遏的情况下，一下子说了许多不该说的事，事后却又悔恨莫及。

要请别人原谅，不是这么容易的事。人总希望他人能以宽容的美德对待自己，但人们又常常不肯真正原谅别人的过错。即使嘴上说了原谅的话，心里仍在想：“这家伙，骂我骂得这么难听，你气出完了，就来叫我原谅，有这么容易吗？”甚至嘴里心里都想原谅对方，潜意识中却仍耿耿于怀。一遇到合适的时机，对对方的反感又会涌上心头。所以，男主管在遇到麻烦的时候、或心情不好的时候，尤其应该警惕，不要让自己随意发脾气。发脾气所导致的结果往往是不可收拾的。这真是一“发”不可收。

我们前面已经说过，男上司也是人，难免有心情不好的时候。在这种时候怎么能有效地控制住自己，不发脾气呢？除了加强意志的力量外，还有几种办法也行之有效：

一种是暂时把四周的人统统当作物看（这含有不尊重人的意思）。因为生气全是因人而起，有人使你不满意



了，他的脸、甚至他的一撮胡子也会使你大生反感。所以不妨把对方视为物品。对桌子、椅子或机器电脑，有什么气可生？这样就可以使你在发脾气前有一段缓冲，可以用比较客观、公平的标准来看问题。

第二种是用深呼吸的方法使上冲的血液得以缓和。命令自己放松，深吸一口气，再慢慢地吐出来。然后说：“我不生气。我心情很平和。”（必须说出声音来！）如此重复数次，必能使胸中的怒气有些舒解，甚至彻底舒解。

第三种是运动转移法。就是你不妨请几小时的假，去跑步或打球，或游泳，什么运动都行，但必须做到大汗淋漓。然后用热水冲一个浴，换上洁净宽松的衣服。最好再到美发厅做一下头发，随后你一定会觉得心情不那么压抑了。

心情不好的时候，切记不要大量抽烟喝酒或蒙头大睡。古人早就说过：“借酒销愁愁更愁”。烟和酒对神经中枢都有麻醉作用。麻醉之后，自控力更差。所谓“酒后吐真言”、耍酒疯、酒糊涂，都是这个意思。自控力差，自然更容易发脾气。睡觉也是如此。睡不着时，千头万绪涌上心头，越想越烦。睡着的话，又潜意识活动占了主要地位，一旦醒来，睡意蒙眬，自控力也处于较低的水平，极易发脾气俗话说的“被头疯”，就是指这种状态。



### 男主管如何对下属进行情感投资

#### 1. 拒绝,会损害威信

拒绝下属应讲究技巧,否则会产生不必要的误会,当然最好方法是欣然接受,籍此与下属进行一次情感交流。

“高科长,今天我们科里的同事约好一起去市工人文化宫舞厅,庆贺小余夜大毕业,请您一起参加。”科员小王笑容可掬地对高科长说。

“哎呀,我可不会跳舞,免了吧。”高科长也笑容可掬地说。

从此之后,高科长再没接到过诸如此类的邀请。本来,他也没放在心上。他还以为属下的科员们没再搞过类似的活动呢。但有一天,当他来到一家酒楼喝外甥的喜酒时,意外地发现,属下的科员正团团圆圆坐成一桌,又吃又喝,又说又笑。当发现了邻桌的高科长时,彼此的神情都非常地尴尬。

高科长这才想起,科员们这些日子来同自己一直是疏远的。有时,他明明听到办公室里人声鼎沸,正在热烈地讨论什么事情,但只要他一跨进去,立刻变得鸦雀无声。即使上班时间未到,每个人也都正襟危坐在自己的办公室前,不苟言笑。他有时也想说些亲切的话,把气氛搞得轻松点,但回答他的总是几张僵硬的笑脸。高科长不明白,问题就出在那一次他拒绝参加下属的活动。



首先，他没有表示应该去和很想去。其次，也没有提出充分的理由，说明他为何不能去。他只说不会跳舞，这显然是个借口。要知道，下属让你参加一次“活动”，并不一定要你跳舞，更没有要求你会跳舞。“不会跳”，可以不跳，或者学着跳，却不成其为“不去”的理由。所以，下属们便以为你在摆架子，认为你在强调自己的地位不一样，不屑与他们同乐。自然，他们也就不会再有和你亲近的感受和愿望了。你虽是他们的上级，但他们都对你敬而远之。

事实上，高科长那个部门的科员曾不止一次地搞过活动，但都是瞒着高科长的——也免得他又要找借口。说不定他拒绝参加还意味着压根儿反对这种活动哩。让他知道了，倒又不能不邀请他。这就是高科长与他的下属疏远的由来。

有的男上司也许会觉得，和下属疏远一些好，这样才有威信。这种想法是不正确的。

参加下属的活动是接近和了解他们的绝好机会，千万不要错过。在酒席上、舞厅里，你可以听到许多平时绝对听不到的话；下一盘棋、跑一次4×400米接力，与下属联络感情的作用也可能远胜于一次谈话或家访。一个与下属在感情上有隔膜的、对下属情况又不甚了解的男上司，无论如何是不会真正有威信的。至多，也是有威无信罢了。

当然，也不是说，凡下属的活动一定要参加。可以去，也可以不去。不去，又有两种情况，一种是不能去。如上所述，你必须把理由向下属说明，并明确表示自己应该去也很想去，只是迫不得已罢了。另一种是不该去，那就是活动本身内容不够健康。比如说赌博，那时不仅自己不去，

还要劝阻下属不搞这种活动。

### 2. 你的腰包不会白掏

还有一点也须注意，就是参加下属的活动，必须自掏腰包，以表示自己是普通一员。活动中也要放弃指挥的习惯，让下属充分发挥。有时候，装装“小三子”，会大有好处哩。

据说某位专职训练马拉松选手的教练为了照顾选手，不惜将自己每个月的津贴拿出来贴补选手们们的花费；不仅如此，对于队员食量惊人的伙食费，也由他自己掏腰包供应。除此之外，他还将自营的工艺店的大部分收入及演讲费等，投资在选手身上。

就此情形看来，与其说他们是师徒关系，不如说是站在同一条线上、为了同一目标而努力的伙伴。在这些选手的心目中，教练不但是他们的伙伴，也是盟友。以这个例子而言，这位教练无论在田径场上及人情世故、精神生活各方面，都堪为队员们的老师。像这种为了训练选手而将自己的财产、时间完全奉献出来，具有自我牺牲精神的人实在是十分可贵的。

当然，若要每一位男上司都像这位教练一样地照顾下属，自是不太可能。然而，站在教导者的立场，偶尔也应把自己当做下属的“佣人”，在某方面有所牺牲，才可达到教导的效果。何况，自己乃是在为公司培养人才，除了自己应辛苦一些，还必将付出代价。

为了由衷地表现出重视下属的态度，身为男上司，虽不必如同以上那位教练般供应选手们们的伙食，但至少偶尔应自掏腰包请下属吃饭，以示慰劳。



要知道，时下的年轻人对于金钱都极为敏感。当男上司请吃饭时，他们必定在一旁观察，看看上司是否站在收款机台等着开发票。通常，如果上司掏了腰包，他们往往会心存感激，认为上司特别安排了这顿饭，自己也应好好地工作。

值得注意的是，当上司自掏腰包请属下吃饭时，切忌存有“我请你们吃饭，你们就该为我认真工作”的想法及行动表示，否则必然产生反效果。惟有排除自私的心理，才可获得下属绝对的信赖。

# 3



## 职场男性的说话艺术

说话艺术是一个男人道德修养,文化程度的外在表现,要想成为一个有良好交际能力的职场男性,就一定要自然展现你语言中的男性风采,产生撼人心魄的巨大魅力。

通常讲到的艺术性,是指文学艺术作品通过形象反映生活,表现思想感情所达到的准确、鲜明、生动的程度以及形式、结构、技巧的完美程度。如果职场男性的语言中能够注意形象性、准确性、鲜明性、生动性、创造性,并融入饱满的情感,则能使交际语言异彩纷呈,具有较强的艺术成分,



使之富有感染力。

## 男人之间的相互赞美

很多男人都认为赞美就是用意义词尽量唯美地去夸赞。语言用的越美越好，越直接越好。其实不然。赞美贵在自然，要求的是一种感情的自然流露，应是出现在你自己本身真正受感动而自然而然地透出来的夸赞之词。

### 1. 投其所好进行赞美

首先，男人之间交流时最关键的就是要找到彼此的共同点与相似点。多去问问对方的兴趣、爱好，从而去了解对方，而也使对方了解自己，从二人的共同爱好、兴趣中拉近彼此的关系，增进他对你的好感。

所谓“酒逢知己千杯少”，无论你身在何处话题都不要偏离二人的共同点，表现出你们意气相投，无话不谈，使二人都感觉到那种息息相关的感觉，这就是赞美获取成功的前奏曲。交流双方是陌生人也好，稍有认识也好，只要不忘记你们也许会有相同的兴趣、爱好、性格甚至阅历，不断地去挖掘它、侦破它，最终攻破对方心里的防卫线，你的赞美已算成功一半了。

著名节目主持人白岩松就很会利用“存同”这个方法来进行采访。一次，他到一位老学者家去进行采访，而这时老学者正卧病在床，对白岩松的到来甚是冷淡，更是无心理睬对自己的采访。面对这种情况，白岩松机智地提出了一个意想不到的

问题，就是请老学者谈一谈毛主席接见红卫兵时他的鞋子被挤掉一事。老学者万万没想到，竟有人对此事有所闻，而又如此感兴趣，就连谈了好几个小时，而后又积极合作，顺利地完成了这次采访。

在这里，白岩松并没有像一般人那样为了讨好老学者就盲目地去赞美他的过人之处，而是巧妙地利用了这位老学者的这段引以为自豪的人生经历作为切入点，进行了间接的，但却更能吸引人的赞美法。或许，你会问这怎么能算是“存同”的赞美法呢？你好好想一下，当你听惯了所有赞美你业绩的人的赞美，而你又从不觉得与之有何相同思想时，你还会对此人的赞美有所好感吗？白岩松正是抓住了这一点，提出了一个与众不同的，意料之外的，而又恰恰能表现出他与老学者有相同思想，这就是他的采访能顺利完成的奥妙所在。怎么样，“存同”是否有意想不到的功效？

白岩松的例子可能太不一般，那我们再找一找现实生活里的“存同”的妙处。李岩是一位铁杆球迷，经常为了推销又为了看球赛东奔西跑，从中结交不少朋友，也学会了甚是不错的赞美法。有一次，他在去广州的火车上遇到了一个满口山东口音的小伙子。因为无聊，他与小伙子开始闲聊。他先是故作惊讶对方是山东人，然后说山东如何如何好，山东如何如何漂亮，山东人如何如何豪爽，见小伙子非常高兴地自吹自夸起来，就马上转话题谈到山东人踢足球很棒，特别团结，更是让小伙子兴奋无比。原来他也是个球迷。这样二人就因为足球这样一个共同的喜好，成了好朋友，小伙子帮李岩找到了一大批的顾客，也使李岩又多了一大帮山东朋



友。这个例子够有说服力了吧？其实，这些事都屡见不鲜，只要你自己能掌握这种寻求共同之处的方法，你的赞美也会非常顺利的。

事实上，“存同”存在于社会范畴内。一个人要生活在社会里，就一定要遵寻一定的价值原则，道德原则，这样才能被周围的人所接纳。这就是在赞美他人时为什么要“存同”的原因了。当然，在这个个性至上的世界里，我们也不能忽视个性的作用，个性的赞美法也有它的长处。

个性，我们可称之为“求异”。用你独特的方法，对对方进行独特的赞美，是现时代颇为流行的一种赞美方法。在众人的赞美声中去突出你的赞美，使被赞美人注意到你，这是你要达到的目的，那你就一定要去“求异”。做到与众不同别具一格，其实也很简单。

张某为了生意上的来往，去了趟一位厂长家。当他看到厂长的儿子正伏在桌子上做课时，就马上称赞了一句：“您真是教子有方，这么小的孩子就这么努力学习，真是太难得了。”厂长听了甚是高兴，与张某津津有味地谈起来，结果生意上的事儿也讲好了，张某达到了自己的目的。原来，这位厂长经常早出晚归很少管儿子的功课，有不少人都称赞他是一个能干的事业强人，却没人赞过他是一个好父亲，所以在心里一直内疚着。今天，一听到张某的这番赞美怎能不开心，当然是有求必应了。

张某的这种独特的赞美法发挥了作用。



## 2. 嬉笑怒骂皆称赞

赞美不是让你做报告，也不是让你做尽兴演讲，只要你觉得能够让对方知道自己的敬佩之感受，他开心，自己也开心，那就足够了。

这样看来，平时的喜、笑、怒、骂都可算是赞美的一种方式。在喜笑中表现出你对对方的友好，在怒骂中表现出你与对方的不凡交情都是称赞的最佳方式。特别是男人之间，以不拘小节，慷慨大方作为良好品性，用喜笑怒骂的称赞法就更适合不过了。踢一场足球，可以无所忌讳地粗话狂吼；喝一晚啤酒，可以不分老少尊卑地称兄道弟等等，都是用喜笑怒骂的方式进行称赞。

这种例子举不胜举。

你的朋友得了奖状，你可以嬉皮笑脸地对他说：“这么大的奖状你分我一半好不好？”也可以说：“既生我，何生你。”还可以故作生气，道：“你再这么风光下去，不是叫我没脸活啦？”等等。若你的同学勤工俭学，发了一笔财，你也可以“骂”道：“好小子，不请客你就别想活了。”或“哥们儿，了不起！虽然比起我还差那么一点点”等皆可以。有人在演讲比赛中获奖，可说：“你那三寸不烂之舌还挺能派上用场。”有人在田径场上得过多项冠军，也可道：“你那臭脚还算灵活。”

上面所提到的大多用于朋友或同年龄之间，而更多的是用于男青年。小伙子性情爽朗，容易相处，几乎每天的称赞方式皆如此。有时是称赞别人的同时在委婉地夸耀自己。但这都不碍于你夸赞别人，大家互相理解彼此的真正含义，使



友谊在无形中更加深厚。

那么是不是说中年人，甚至是老年人之间就不适用这种嬉笑怒骂的称赞方式呢？也不是，现在这种称赞方式是在各个年龄阶层中都很流行。两个上班族在闲聊时，一方可以对另一方说：“你老婆真是倒霉，嫁给你这样一个拼命工作的人。”实质上，是夸对方事业有成。又或者一方称赞另一方面时，也可说：“你再这么飞黄腾达，连我都要爱上你了。”或“让我女儿做你这个伟人的儿媳好不好？”等等。老年人之间也可以用这种俏皮话。如果是出来锻炼的两位老人相遇，甲可对乙说：“你在这么跑下去，可能你老伴都不认得你了。”其意是夸他，越来越健壮，年轻。

青年人、中年人、老年人的例子，都证明了嬉笑怒骂称赞法的好处。也不难发现这些例子都是发生在同龄人之间的。你会不会问，那么不同年龄阶层的人之间可不可以呢？当然可以。我们再找几个例子。

青年人与中年人对话时，前者可对后者说：“您可真是越来越厉害了。厉害的让人越来越怕您。”其实你的意思是指后者越来越成熟老练，事业有进步。而后者也可对前说：“你也越来越狡猾了。狡猾得让我不得不对你另眼相待。”其意非常明了，狡猾是聪明的代用词，不仅夸青年人聪明也夸他赞人有方。青年人、中年人与老年人交流时，也能使用此类方法。如，“我还不懂事，您指点指点我吧”、“姜果真是老的辣”等等都是很好的说话方式。

以上几点都是用嬉笑怒骂来称赞对方的。大家可以看

出，无论同年龄层还是不同年龄层说话，彼此之间都是非常熟悉的。这是用这种称赞法的前提条件。偶而，在陌生人之间也有这么说话的。通过这种俏皮话，使陌生人彼此产生好感。

大学生活里常有这种事发生。甲带乙来校介绍给丙认识，甲先说：“嗨，给你介绍个厉害的朋友，让他教训教训你，他的XX成绩可是全校第一名。”丙回答：“是吗，怪不得你今天看起来精神很差，是不是早被人家教训过了？”这时乙接口：“没有啊，我还希望两位仁兄能多多照顾我呢。”诸如此类。

“嬉笑怒骂绵称赞”，此话是非常有道理的。然而，我们可不能到处使用，完全不考虑地点、人物、时间等因素。在一些很正式的场合是不适合这种称赞方法的。如会议、报告会等场所。这种说话方式适用于平时的聊天或者娱乐活动等较轻松的场合。不然，在非常严肃的气氛下，你在大庭广众中对人用这种方式说话，肯定会使人非常尴尬。

还有要记住，虽然在前面说到陌生人之间也可嬉笑怒骂，但那也有特定的条件。一般初次见面的晚长辈、上下级之间是不用这种说话方式的。不然会让人感觉你不懂礼貌、没大没小、不知分寸。即使你是在赞美对方，也会被对方误解为你在挖苦他。

最后要牢记的是这种嬉笑怒骂的称赞方式虽可在朋友前频繁使用，但在有外人时绝不可多用。这样你会在无意中伤了对方的自尊心。聪明反被聪明误，会得到反效果的。切忌！



### 3. 如何赞美成功的男人

事业有成，也就是一位男士可以得到最多赞美的本钱。无论一位男士相貌有多丑陋或者性情有多怪癖，只要是事业有成之人士，他就有资格接受多种多样的赞美，也会用不断的赞美来左右他的生活。因此，赞美事业有成的男人是衡量你是否会赞美的基准。

说一个男人事业有成，表明此人一定有高于常人的洞察力、智力和认知自我等能力。他们比任何人都更了解自己，清醒地明白自己的长处与短处所在，也就能很清楚地判断你对他的赞美是否言过其实，有无阿谀奉承之嫌，或是否真正像他本人所说的那样对自己有一定的认识，而不是道听途说。面对这些情况，你要对事业有成的男人进行赞美，可能要处处小心了。

说到这里你可不要心惧恐慌，觉得还是少惹事为妙。其实，只要你抓准了机会，用对了方法，这是可以肆无忌惮地赞美他人的。关键就在于你要真正地了解对方。

兵书有云：“知己知彼，百战不殆。”正是这个道理。既然，对方事业有成，你就要紧紧地咬住这一点，把他的业绩、长处牢记在心，可以随时都能用于谈话中。给对方一种你对他很了解，对他的赞美是由心底而冒出来的感觉，他自然会对你产生好感。而这时，你可千万不要夸大其辞，这种人一般是很注意实事求是的。

除了赞美他的业绩之外，你也可试试赞美此人的其他方面。有很多事业有成之人，在其他生活细节方面也很优秀，只要你能抓住这一点，你就比其他赞美他的人有优势多了。毕竟屡听不鲜的称赞是很难长时间地吸引一个人的。创出新

意，在其他意料外的方面赞美其人，肯定会有收益。

如赞美他的独特本领。比如说他一工作起来就废寝忘食，可以达到忘我的境界，或注意力非凡，过目不忘，还有预感能力强啦，判断一个人的能力强啦等等。这些超常人的能力，让你点化一下说出来，定会使对方兴奋不已。

也可以赞美他的兴趣、喜好、特长。如书法、画画、音乐、钓鱼、收藏、旅行等等，这些都能成为你赞美的话题。正因为这些纯属个人的爱好，也就会受此人绝对的关心与兴趣，又怎会不注意到你呢。

还可以称赞他的性情品质。看他是否富于同情心、责任心，是否意志坚强、性格果敢，是否有进取心、好胜心。因为男人是十分重视这种人生价值或对精神世界的升华需求的。

他的私人生活，如妻子、孩子、家庭也是进行赞美的好对象。一般都说“成家立业”，先“成家”，后“立业”，看来对一个男人来说，家庭的含义也是非常重要的。赞扬他的妻子美丽漂亮、娴慧明理，赞扬他的孩子聪明可爱，有前途都是常用的称赞方法。

上述几点，讲的都是一些正当的，直接的赞美法。那么，在称赞一位事业有成的男人时可不可以使用间接的，不算十分正当的赞美法呢？当然也可以。

要赞美的人工作非常忙，你可以夸他：“您真是太劳累了，克林顿都没您忙呢。”等，若此人书法颇有成就，也可说：“噢，王羲之跟您比一下，肯定会自感不如。”等。这些话虽略带有拍马屁的性质，但也不能不承认会使对方十分开心。



第二种方法就是投其所好。经常与对方讲关于他的事业方面的话题，问问近况如何，运作怎样，有何前途等等。提起对方的浓烈兴趣，达到不言而喻的目的。而且只要是有关对方事业的就不要太坚持自己的观点，要做到妥协让步。让对方产生自我满足感，也是你间接赞美的成效了。

要不断请教。若是在对方说话时，你也时不时插上一两句，佯装自己也很明白，不比对方差，弄不好会让对方觉得你是在向他示威。多多请教对方，让对方多多指点自己，在二人认识的对比中突出对方的优势，满足对方的成就感，便是对你又一次赞美成功的表现了。

要赞美事业成功的男人并不难。既然他已经有事业有成这一先决条件，你就不怕无话可赞。上面已经讲了多种直接赞美法和间接赞美法。要赞美的范围也应考虑。

#### 4. 怎样赞美自负的男人

何为自负？就是自己绝对地相信自己，认为自己绝对有能力，有资格得到他人的称赞。自负，也可称之为虚荣心，虚荣心是在他人的评价中得到满足的。许多男人正是喜欢自负、愿意自负。因此，他们也极其渴望每时每刻都得到他人的赞赏。

自负的男人经常对他人对自己的赞赏表现出很不屑的样子。认为这样才更能表现自己的真正能力，才更够酷。他们认为自己就是那么优秀，别人就是应该称赞自己，而自己所获得多少称赞都是理所当然的。自负的男人总觉得别人都不如自己，自己说的、做的都是对的，因而也就需要别人及时的附和，即称赞。

正因为一个自负的男人有这样的思想、心态，因此我们赞美别人时应注重方式方法。自负的男人正是因为本身有可自负的条件才自负的，所以他们确实会有他的过人之处。然而，自负的心态会使他们内心的成就感远远超出了自己本身实际的成就。而他们又偏偏看不清这一点，总想使人们依照自己心里的天秤来衡量自己。而当你在赞美他时，即使满足了他的虚荣心，也只会得到他不屑一顾的表情，认为别人就是应该迎合他，自己没被打动不说，还会伤害到赞美人的自尊心。

因此，在你要赞美一个自负的男人时千万不要张口就夸，没有考虑到前因后果，一定要经过你的深思熟虑，用词恰当。不仅要有深刻的见解，还要有绝对的说服力、震撼力。

赞美自负的男人，目的不仅在于要取悦他要他对你产生好感，更重要的是要征服他，从而从他那学到你所不知道的知识，增长你的知识面。也让对方了解到自己同样也有这份能力，不必在自己面前太过骄傲。

举个例子看看。甲是某机关干部，他有个爱好就是画中国画，他的中国画得过许多大奖，在市内展览馆屡屡展出。也得到许多人的好评，在机关内声望颇高。这就使甲越来越自满，开始还对称赞他的人点头一笑，现在却理都不理。一次，他在工作之余，又挥笔画了一幅画，主要背景是一个树，却着重画了一只美丽孔雀。大家对色彩鲜艳，栩栩如生的孔雀赞不绝口，甲却不以为然，自顾自地摆弄着笔。这时乙走出来，说了句：“孔雀画得固然是漂亮，但是最关键的还是树画的棒，衬出



孔雀的美丽。”听了这话,甲一愣,定眼瞅了瞅乙,说:“你算看懂了。”以后,甲再次画完画都主动拿给乙看,乙也把自己的观点一一发表出来,之后二人也成了好朋友。同事们都说只有乙的话甲才肯听。

其实,乙也不一定会画中国画,关键就是他有很好的鉴赏力。他在赞美时往往能切中要害,无论是好坏,他总能找出它好好在哪儿,坏坏在哪儿,这样就与对方产生了共鸣。对方把你当成他的知己,觉得只有你才够了解他,才有资格评价他的东西,而在你的评价中他能获得更多的满足感,取得更大的进步。他会认为你与他同样的优秀,也会对你进行赞美,这种情况下你不仅成功地获取了对方的好感,也获取了相应的赞美,你的目的不是达到了吗?

另外,赞美自负的人还有一种方法。就是用其他人没有发觉到的优点来进行赞美。前面也提到自负的男人心里的成就感往往高于实际的成就,所以他们希望别人能更多地发现自己的优点,甚至是自己也没发掘到的。

某大学生张君是校园里出了名的“歌星”。每次晚会或娱乐活动都少不了他出来亮亮嗓子,有不少的“歌迷”拥护着他,甚是得意。在一次野餐会上,他又成功地唱完了一首歌,迎来了一片喝彩声。回到观众席后,一个师弟对他说:“师兄,您跳舞也很棒吧?刚才看您摇身子的姿势,觉得您肯定也很会跳舞。”张君听了自然很高兴,就故作谦虚地说自己并不会跳舞,只会唱唱歌而已。这时,这位师弟马上转换话题说:“对呀,您的歌喉真是不错,有空教教我吧。”张君欣然答应。这位师弟



也就顺利达到了“拜师”的目的。

但每事都有它的不同之处。不能盲目称赞，不然弄不好会适得其反。如一个人打篮球本来很差，但你偏要说他打的像乔丹就不好了。即使他是很自负的人也会感到你的话题在讥讽他。

#### 5. 当着他的妻子的面赞美

不知你有没有试过当着一个男人妻子的面赞美这个男人？这可是你在赞美一个男人时取得成功的绝招。没有一个男人不在乎他在女人眼里的形象，更没有一个男人不想成为妻子眼里的偶像。因此，当着他的妻子的面赞美他，一定会大大地取悦于他，也就达到了你的目的。

那么，在妻子面前你要赞美男人的哪些方面呢？是否见好就赞，见机就赞？其实，并不一定要这样，对于同样的人的同样的表现，你认为是好的他的妻子并不一定认为是好，而你认为不好的他的妻却恰恰认为是好的。男人与女人的观感往往是不一样的。

如果夸赞这个男人工作拼命、事业有成，他的妻子未必会高兴，因为那样的男人往往不能常陪伴妻子，又或者你赞美这个男人交际广，朋友多，很有人缘，而他的妻子却又会担心自己的丈夫会不会染上不良习气，或在外拈花惹草什么的。而只要他的妻子不是十分高兴，你的赞美就是徒劳无功的了。因为，一个男人得到赞美时他的妻子也要表现出高兴他才会觉得很光荣，若你说的话尽是妻子所不喜欢的，你则会使这个男人左右为难，高兴也不是、不高兴也不是。

所以，当着他妻子的面称赞他时不仅要贴近对方的心理



需要和价值倾向，还要贴近妻子的心理需要。

现在流行这样一句话：“男人通过征服世界来征服女人，女人通过征服男人来征服世界。”我们不能说这一句话完全正确，但它的确很好地体现了现实生活的现实情况。而且更重要的就是从一个侧面反映了男人和女人各自的成就倾向上的价值标准。对大多数男人而言，他们最关心的是自己的社会地位，希望自己能出人头地，建立自己的一番事业，取得功名，拥有自己在这一世界的一席之地。男人的成就感不仅局限在事业这一方面，还表现在对女人的征服力上。越能牢牢地抓住一个女人的芳心，使她五体投地地崇拜自己，就越有成就感、自豪感。反过来说，女人也希望自己的丈夫能是一个优秀的人，不仅事业有成，对自己也无微不至。因此用自己的眼力来判断一个男人，用自己的魅力来吸引这个男人，最终嫁给他，也可在姐妹中炫耀一番。而女人，可以了解到丈夫对待自己是好是坏，可怎么知道在外是否也同样优秀呢？就是要同样的男人怎样来评价自己的丈夫了。所以，女人也特别喜欢男人赞美自己的丈夫，同时证明自己的丈夫这样优秀是因为有她这样一个贤内助。

这样看来，很明显，在他妻子面前称赞时先考虑赞美他的学识、才干、能力、成就等方面。然后再赞美性情品格、家庭生活等方面。赞美时可用些俏皮话，如“我以为他只是在外面这么优秀，出人头地，原来家里还藏了个这么漂亮贤惠的妻子，真是不简单啊！”等。不仅夸了男人，也赞了其妻子，二人皆高兴。

举个反例子看看。小王一次随朋友到一家作客。这家的

男主人是一位博学多才,见识特别广的人。小王正巧要出外旅行,就让男主人给自己出一些主意。男主人就什么地方好玩,什么东西好吃,什么风景值得一看,什么东西值得一买,一一介绍了一下。小王甚为高兴,赞道:“您去过这么多地方真是了不起!不像一般人那样目光如豆,见识少。”男主人听了当然很开心。可小王却发现女主人对他的态度始终很冷淡,让他十分尴尬,不知如何是好,更不知是在什么地方得罪了女主人。原来,这个女主人从小就在农村长大,没去过什么地方,嫁了人后成了全职太太,更没时间出外旅行。女主人听了小王的话觉得小王是在讥讽自己见识少,是井底之蛙。

当然,小王是不知道这一点的。但他也应稍考虑一下,他这样大胆地赞美男主人是否忽视了女主人,是否没考虑到女主人的感受如何。这就是他赞美一人时失败的地方。女主人不高兴,事后对男主人表示自己喜欢其人,男主人即使再怎么深明大义,好感也会降至一半。

那么,我们这个在妻子面前赞美男人时都要注意哪几点呢?

首先要讲随意性。既然又要赞丈夫,又要赞妻子,那么赞的也就是夫妻双方及家庭生活。赞生活,要求的就是自然、随意。说话听起来越随意,越亲切就越能取悦于人。

其次,要注意真实性。你再怎样了解这个男人,也不可能像她妻子那样了解他。你赞美其丈夫时言过其实,太过夸大,会让妻子怀疑你的诚意,又会让人家怀疑你是否有讥讽之意。这时,他妻子若顶一句:“我怎么不觉得”诸如此类的话,会让两个大男人都十分尴尬。



最后，要了解其家庭背景后再赞。若你不小心，刺到了此家庭的痛处，或卷入了其家庭矛盾之中，你可就两面都不是人了。

## 男性的语言特点分析

语言是一个人道德修养、文化程度的外在表现。要想成为一个有良好交际能力的男人，只有不断加强文化、思想、道德等各方面的修养，才能自然地展现出你语言的风采，产生撼人心魄的巨大魅力。

### 1. 男性的语言特点分析

男人的语言风采，话语铿锵，掷地有声，具有撼天地、泣鬼神的威力。锻炼男性的语言风采，应从以下几个方面进行：

(1) 豪爽。男性大多是性格豁达，语气率直，语言粗扩，表现出男子汉豪爽坦诚的性格和品质。

项羽的“力拔山兮气盖世”、刘邦的“大风起兮云飞扬”等等，都显示出男性语言粗犷率直的风格。从这些话语中，我们感受到了男子汉的力度和气度。

(2) 理智。俗话说：感情是女人的，而男人是理智的。同一件事情，从表述的角度来说，女性重于感性，男性则重于理性。

(3) 潇洒。有的男人说话缠缠绵绵，吞吞吐吐，想说又不痛快地说出来，这不是真正的男子汉；而想说就说、干脆利落、洒脱旷达，直抒胸臆，则充分显出男性语言的潇洒。

此外，语言逻辑的严密、语句的简练准确等，都是男性语言的重要特点。

#### 2. 男人的手势语言

在人身体的各个部位中，手的活动最为灵便，人的手势种类繁多、含义丰富，在与人交往的过程中，灵活多变的手势是男人身体语言中当之无愧的主角。所以，手势的好坏，往往在很大程度上影响着交往的成功与否。

手势包括握手、招手、摇手和手指动作等。是通过手和手指活动传递各种信息的身体语言。

手势语言可以表达过来、去吧、欢迎、惜别、友好、祝贺、不同意、为难等多种意思。如：用手指头，表示不耐烦；用手托摸下巴，表示老练、机智；又手指尖相合，形成塔尖型，表示充满自信；双手紧绞在一起，表示精神紧张；摊开双手，表示真诚坦直；不自觉地用手摸脸、摸鼻子是说谎的反映；用手指敲打桌面，表示不耐烦。

手势的类型，从意思上分有四种：

(1) 象形性手势。是用来摹形状物、使自己的表述形象化的手势。

(2) 情意性手势。是以手势表达自己的思想感情。

(3) 象征性手势。是用来表达抽象事物的手势。

(4) 指示性手势。是表示说话者的某种指向，是运用较普遍的一种手势。

从动作上男性手势主要分可分为两种：

力量型手势语一般使用整个手掌，有时还包括手臂，具体来说，有以下几种情况：

(1) 晃动食指。食指伸出，手掌紧握，并大幅度地晃



动。这是一种具有很大威胁性的手势。

(2) 振臂。五指紧握拳并摇动手臂，向上或向前摇动。主要是用来表达强烈的要求。

(3) 压掌。掌心向下，并猛烈下压。这是一种表示抑制或压制的手势。能给人一种强制性的感觉。

(4) 推掌。掌心向外，用力推出。主要用来表示拒绝之意。

(5) 伸掌。双手掌心向上，向胸前或向腰部的两侧伸出手掌。主要用来表示真诚。

(6) 抱掌。两手掌心朝向的自己前胸，好像是在拥抱。主要用来表示抒发得到被肯定的心清。

(7) 切掌。伸直手掌像刀一样上下斩切。主要用来表示果断的决定。

细腻型手势语是指手指的指尖或某一个手指，构成仿佛在拿一件小东西并力求要准确地操纵它的形态，主要表示要人们对某一事情作谨慎细致的考虑。

动作手势语言除了上述两个基本类型外，还有：

(1) 五指成尖。与对方的交谈处于相持局面时，表示心情比较平静，愿意听取别人的意见。

(2) 伸拇指。通常表示很棒时，右手或左手伸出大拇指，表示极好的意思。

(3) 十指交叉。两手指尖交叉并拢，这是向对方表达自己充满自信的信号。

(4) 手撑脑袋。一只手指或双手指张开，或双手握成拳状，支撑着脑袋，双眼凝视某件物品。这种手势说明自己在沉思。

男人如果在交际时巧妙地运用手势，有以下显而易见的作用：

(1) 手势语言使所说的话给人立体感、形象感，帮助对方理解所说内容。

(2) 手势语言能强化表示感情，激起对方共鸣。

(3) 手势语言还能传达微妙感情，同时提醒自己及时调整表达内容或表达方式。

(4) 手势能增加说话魅力，突出自己的个性。

手势语言在运用时需注意如下几点：

(1) 手势的运用要恰到好处才会发挥其作用。

(2) 手势并不是任何场合、面对任何对象都有作用。尤其是在比较庄重的场合。

(3) 用手势表情达意，应是下意识的，否则会有做作的感觉。

(4) 手势要协调，不能说东指西，令人无所适从。

### 男人怎样掷地有声

所谓语言中的“男人味”，实际上就是一种体现在语言中的男子汉气质。具有男子汉气质的语言，会让人感到有一种“掷地有声、怦然心动”的力量感，能激起男性的自豪感和女性的仰慕心。优秀的男子汉们，不但思想感人，人格感人，其语言亦感天动地。

比如荆柯的“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复还”。项羽



的“力拔山兮气盖世”，岳飞的“仰天长啸，壮怀激烈”，文天祥的“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”。……

这些语言就象天上滚滚的雷电，超过了时空，永远激荡着人们的心灵，尤其是青春期男女的心。为了使你内在的男子汉气质得到语言外化，应该注意以下几种技巧：

### 1. 语言的协调和表达

男子汉的语言，在立意上，应注重理性思辩。这与女性不同，女性常从情感入手。比如同是安慰一个悲伤过度的人，女性多是陪着掉眼泪，叹惜不已地说：这多让人伤心啊！从情感上给对方以慰藉；而男性则应从“过去的已经过去了，沉湎其中也无益，还是想想将来如何吧”入题，从情理上给予对方激励，使之恢复信心。

在选词造句上，应注意简洁有力，能显出语言份量和内容的思辩色彩。在语言特色上，应注意朴素坦率、幽默风趣。做到“言为心声”，“文如其人”，体现男子汉乐观豁达的本色。

### 2. 吐字发声的准确和沉稳

男子汉说话常常以自己的富有个性的声音造型给人留下深刻印象。如孙道临、童自荣等无不如此。他们的声音，让人一听就感觉到其中的“男人味”。这就要求做到吐字要清晰准确，唇舌的喷弹要有力量。做到字字似珠、句句沉重，避免漂浮含混。男子汉的声音之所以有“男人味”，关键就在于音色的掌握，使声音带有沉稳、健美的色彩。

### 3. 情绪的爆发和控制

男子汉语言吸引力之所在，是其充满了情绪。男子汉说



话要敢怒敢笑也敢哭。怒，则怒发冲冠；笑，则仰天大笑；哭，则长歌当哭。热血男儿的情绪是胸中的一腔凛然正气，一腔英风豪情，决不为些许小事就欣喜若狂，或悲悲切切。其次，要能控制情绪，遇到任何情况都能镇定自若，做到“骤然临之而不慌，无故加之而不怒。”

#### 4. 交际关系的处理与把握

在处理和把握交际关系时，要对自己充满信心。那种说话面红耳赤、结结巴巴的董永式的男人的谈吐决不是现代男子汉的语言形象。如果我们提出要求，就相信它一定会被接受；如果要拒绝别人，也不要吞吞吐吐、拐弯抹角，要表现出你的直爽，让别人即使被拒绝仍感到你的真诚和爽快。

总而言之，男子汉的语言是气质美与语言美的辩证统一。只有一方面注重内在气质的修养，一方面又注意外在语言的修养，才能使自己的语言体现男子汉的气质，富于吸引力。

### 男人说话要注意些什么

一句话可能会加深两者之间的友谊，却也有可能使得两兄弟间反目成仇，如何掌握好语言应用的分寸，对一位成功的男性来说，是一门必不可少的功课。

#### 1. 男人如何控制自己的舌头

一对可以称为高手的桥牌搭档在一次重要比赛中输了，其中一位认为是同伴发挥得太糟糕，于是他指责同伴：“就输在你做庄的那副牌上，那么简单的牌也会打飞，简直是初学者的水平。”这位发言者无疑是赞扬自己在这场比赛里表



现良好，而同伴却大失水准。可是，第三者听后却不会以为仅仅是被批评的那方犯了错误，也不会以为发言者水平就真高多少，因为指责别人的人也有可能失手。

我们在工作中也会发生这样的事，两个同事在办某件事的时候，由于采纳了 A 的意见失败了，B 会大庭广众下说：“我当时就争取另一种方案，A 却不听，结果怎样？！”这种场面常常发生在上司到场检查工作之时，很遗憾，B 的话语不但不能让上司觉得他比 A 要高明。因为上司会认为，失败是两个人所为，即然你 B 已经察觉不妙，为什么不阻止呢？现在的“马后炮”只会暴露出你 B“不愿意承担责任”的用心。像 B 这样的人今后将失去与其他同伴的共同合作机会。

贬低别人是人们在社会生活、日常工作中经常遇到的现象，大多数想以贬低别人来抬高自己的人，有时虽然是无意的，但却极容易伤害朋友的心。特别是共同去征服某个困难时，一方一旦失去同伴的信任，而且还遇到同伴的“诋毁”和“出卖”，那确实是一件痛苦的事。因为这种“出卖”不是针对事物本身，而是无形中在做两个人的智慧或其他素质的比较，这样的“你死我活”的方针是不可仿效的。

因此，男性之间要建立同舟共济的良好情谊。

一位正引导一架飞机着陆的领航员总是不断地收到地面的着陆指令以调整方位，很少听说有哪位领航员被地面指挥塔的指令激怒。指挥塔的纠正指令并不是为了满足自我，而是为了地面人员和领航员圆满完成任务，所纠正的不是领航员

本人，而是他的行动的错误。指挥人员不会说：“真他妈的见鬼，哪有你这样着陆法？”而是说：“你的高度太低了。”领航员正因为理解地面指挥令是为了他的安全，所以很乐意听从指挥塔的纠正，他对指挥塔有的只是感谢，而不是诅咒。

指挥塔也没有必要以贬低领航员的水平来提高自己的身价，更何况一切都在紧张的分分秒秒中进行的，任何杂念都有可能造成不可预料的可怕后果，一旦发生机毁人亡的后果，那么就不是贬谁的技术低，扬谁的技术高的事了，恐怕就要在法庭上见面了。

其实，那些自以为可以用恶毒的语言来损害别人的名誉以提高自己的重要性的男人，往往不懂一句富有哲理的警句——恶意的批评通常是变相的恭维。

全校的数学竞赛公布结果，王海获得第一名。有位非常嫉妒王海的同学在背后对其他同学说：“王海纯粹是瞎猫碰上死老鼠，半年前的期末统考他还不如我呢，只得了65分。”

这种损人的话几乎到处可以听到，可这能说明什么呢？半年前得65分只能说明过去，而现在数学竞赛得第一名，证明人家发愤努力有成果，并非偶然。一个用客观态度去听这种贬人的话的人，已经听出说话人不愿意表达的敬慕之情，这种贬语不是变相的恭维吗？这种贬语如果是冲着你的，通常意味着你获得了成功。

## 2. 调整自己的声调

“早安！”一声开朗有力的招呼，让谁听了都会感到心情



舒畅。

的确，男人说话时的声调非常重要。无论是和生意对手或上司交谈，声调都会使旁人对你的印象产生重大转变。尤其是在电话里，光凭声音便足以决定自己给对方的印象。

基本上，声调必须保持开朗有力，与前面塑造的活泼外型互相配合。但另一方面，一个人的声音往往会表现出当天的身体和精神状况，所以平时应尽可能注意自己的声调，并勤加练习，使它经常保持最佳状态。

或许有些男性对自己的声调不太满意，其矫正方法是利用录音机掌握自己的说话技巧和声音特征。一般而言，速度太快或口齿不清容易使人感到幼稚；相反地，速度太慢或语气延滞则显得毫无生气。不过这些毛病均可经由练习而矫正过来，所以不必为此产生自卑。

至于音质方面，虽然是天生无法改变，但多少还是有办法加以弥补的。例如声音特别高亢的人，不妨尽量试着压低声音。沉稳的声调最适于商业场合，但也毋须为此而刻意矫揉造作。重点在于注意正确姿势和呼吸方式，咬字明确清晰，在适当时机不妨说得大声一点，以显示朝气蓬勃。

## 让赞美的珍珠撒满女性的心房

在书上，经常可以看到“甜言蜜语是制服女人的良药”诸如此类的话。无法否认，女人的的确确是十分在意男人对她的欣赏的。曾有人说过，好莱坞的花花公子在情场上屡屡获胜的原因就在于他们能够用赞美声获取每一个丽人的芳

心。而每一位丽人，也都躲不了甜言蜜语的诱惑。女人在结交男人时，往往不是把他的姿容放在第一位，而是把对自己的欣赏程度、称赞程度放在首位。她们能记住有一个男人称赞过自己的一句话、一个细节，甚至是当时的场景，因此也就对那个男人印象尤为深刻。作为男人只要你敢于并善于赞美女人，那你就能很快取悦于她，得到她的欢心。

### 1. 男人的赞美是女人的信心

男人比较理性，而女人则比较感性，很多女人不能认清自己，更不能了解到自己在大众之中的地位如何，给别人的印象如何。所以，经常都说女人宁可相信耳朵一百遍也不相信眼睛一次。于是，她们也就特别重视别人对她们的评价，特别是男人的评价。男人的一句称赞，往往能使她们信心百倍，从而肯定自己的价值所在。

前面有所提到，女人是通过征服男人来征服世界。也就表明，女人同样渴望着征服这个世界，只不过在这个男权明显高于女权的社会里，女人总是处于劣势。因此，使女人不得不先征服男人，再征服这个世界。当一个女人真正征服了一个男人之后才会有真正的安全感，觉得在被保护、被支持、被欣赏，不会再感到无能为力，而是对自己有了新的认识，对自己的前景充满了信心。可寻根就底，这些新认识与信心，全来自男人的赞美的基础上。她们千方百计地要男人欣赏自己，以此来证明自己的魅力，这就是她们会在男人的赞美声中，敞开所有的心里之门的原因所在。

然而，一旦一个女性认为这个世界不认可她。有她无她均可，更重要的是男人对他漫不经心，毫无热情，无耐心与她交流，不善于捕捉女性的情感变化，甚至是连一点优点都



发觉不出、赞美不出时，就会感到彻底的失望，对一切都失去了信心。这种未被满足的心态的变化，会变成对男人的抱怨、指责，甚至是对天理的不满。这样，时而久之，就引起人际关系紧张、家庭冲突等一系列不堪设想的后果。

现在大家也该了解到，对一个女人而言，男人的赞美是如何的重要。女人会把一个男人的赞美声当作事业的催化剂，也能把一个男人的赞美当作社会对自身价值的肯定，更能把一个男人的赞美当作对未来的希望。男人的赞美不仅是女人的信心，也是女人用来征服自己，征服世界的尺度。赞美越多，她们就认为尺度越精确，而自己赢得的把握也就越大。

所以，你若是男人可千万不要吝于赞美女人，只要你了解到他一丁点的感情特征，看出一点点的优点，寻出值得你赞美的地方，你就应大胆地去赞美。无论你赞美得够不够细腻，够不够精彩，她都会回报你一个幸福美满的“天堂”。让你得到无穷无尽的欢乐，并给予你一个永远快乐的世界。

## 2. 博红颜一笑

只要是女人她必定爱美，爱美是女人的天份。她们喜欢美丽的环境、美丽的事物。如见到美丽的风景会惊叹不已，见到漂亮的蝴蝶或者是可爱的饰物会爱不释手。由此，也总是希望自己在别人的眼中同样也是美丽照人的。

当然，女人的确是美丽的。无论是先天还是后天，她总有她的美丽之处。先天之美首推容貌，然后有皮肤、头发、身材等等；后天之美首推服饰，还有化妆、首饰等等，没有一个女人不喜欢别人赞美她漂亮，她们以为只要漂亮就拥有了征服男人及世界的本钱，从而对未来充满了希望。

切记，男人眼里的女人应当是总有美丽动人之处的。或者是眼睛大而明艳，皮肤光滑细嫩，头发乌黑亮泽，又或者是身材婀娜多姿，服装新潮得体，笑容灿烂迷人，这些都能成为你赞美的对象。

赞美一个女人的漂亮也有很多的学问。一般的女性不管多美，对自己都会有所怀疑，对一些小小的问题也会耿耿于怀，自卑不已。所以要赞一个女人漂亮时，不要用太过笼统的词如“你很美丽”“你很漂亮”等。最好是选出一些具体的地方，用“你身材真棒”、“声音真迷人”等等比较好。当然，要是对方是一个真正的美女，那么就另当别论了。还有要注意的是女人总不会希望只有你一人赞美她漂亮，她们希望大众都赞美她，从而十分在意别人在背地里如何评价她。所以，你在赞美一个女人时，说：“听别人说你非常迷人，今天见来果真名不虚传。”或“听同事说这里来了位俏佳人，我猜得没错的话就是你吧？”这些用语，肯定在女人心里特别受欢迎。

下面再谈一谈女人的性格。通常女人的性格中最值得称赞的就是善解人意。女人凭自己敏锐的直觉，能察觉出男人的心理活动，从而做出适当的反应，或是行动上的或是语言上的，男人从而得到感情上的安慰就心安理得地成为女人的“俘虏”。因此，女人们都以此为荣，也都认为只有做到善解人意就能体现女人对男人的价值。所以，多赞美一下女性善解人意吧。她一定会十分高兴。

此外，你也可赞美她温柔、活泼、热情等。

#### 3. 捡了芝麻丢了西瓜

在一大堆的女人中赞美其中一个女人，你可一定要谨小



慎微。用词一定要小心，也要考虑时间、场合等外部因素，还要注意是否会惹恼其他人等。一不小心，你说错了话，可能会得罪在场的所有女性，使你的形象在她们的心理大大受损。所以，在众姐妹面前赞美一个女人是十分困难的。那你要特别留意哪几点呢？请留意以下建议吧。

(1) 赞美一个女人时，千万不能得罪了其他人，不能让其他姐妹感到不舒服、不愉快。比如她们的忌讳之外就绝对不能提及。在相貌一般的女人当中不能太夸一个女人很漂亮，在学历不是很高的人当中不能夸一个女人学识很丰富，在一群太太当中不能夸一个女人的老公特别好。这些都会刺激到对方，引起对方对你的反感。

(2) 像前面所提到的那样，一定要实事求是，切勿夸张。是什么样就是什么样，不会有人因为你的赞美声不够多，就忽视你的赞美，也不会有人因为你的赞美声不够好，就不赞成你的赞美。只要你实事求是，语言得体，就会得到一致的认可。

(3) 赞美一人时尽量避免笼统的言词，集中于一点，具体地去赞其几处。人无完人，你再怎么认为一个女人完美无瑕，但她一定会有些缺点没有你发现到，而这些缺点往往会被其他女人所留意。所以，你夸一人时说她多么的完美，全身上下都是优的话在别人眼里会非常得荒唐可笑。而且言多必失，你在赞美她各方面时说的话越多出现的漏洞也会越多，而会冒犯到别人的机率也大，所以还是不要说得太多。集中于夸她最明显的优势，如相貌、能力都可。

(4) 赞美一个女人时，千万也别忘了其他的女人，适当地也赞美一下其他人，也是要留意的地方。女人善妒，也



好与人比，即使在十分要好的姐妹中也不希望自己太落于任何一人。所以，你在众女人中只赞美一人的话，容易被其他人误解为自己一无事处，就会有怨在心，弄不好伤了她们姐妹的感情，也毁了你在众人中的威信。

(5) 精神上的美永远高于表面的美，你若真心想获取对方的芳心，不如试试在修养、性格、品质上赞美其人。精神上的美是具有永恒性的，它对男人的吸引力远远超出了表面之美。无论男人还是女人都会重视这种精神上的美，而以此来做评定一人到底如何的基准。而且，一个女人的姐妹们若是真的关心其人，爱护其人，则也应当更欣赏她的精神上的美，也会因为你赏识她的精神之美而对你刮目相看。所以，重视内在美并用以赞美女人也标志着你是一个具有内在之美的男人。

做好以上五点你就可以在她的姐妹面前赞美一个女人了。怎么样，你学会了吗？最后要记住的是女人虽喜欢甜言蜜语，但并非喜欢太过花哨的话，所以赞美她时多用些实际的语言，不用刻意去修饰，更何况在众多女士面前用词更不能太花哨，不然会让人觉得你很肤浅。切记！

## 当个哑巴

赞美一个女人并不都要对她进行直接赞美。有间接受赞美的方式更加有效。如耐心地倾听她对你所说的话，就是男人获取女性青睐的法宝。

倾听意味着你对对方的尊重。对方滔滔不绝地向你说了



很多话，但你却一耳进一耳出，神情很不专注，定会让她觉得你对她也是漠不关心的。而对方能找你倾诉的原因也很有可能是觉得他人不够重视她。这时，你又表现出不理不睬的态度，正好给了她双重打击，使她以后再也不想和你说心理话了。

倾听意味着你对她的关注。你越是很专注地听她的诉说并时不时地也回答几句，会让她觉得你很关心她，体贴她，让她对你产生一种信赖感。一个女人会找你倾诉，表明她也很在意你并相信你。这时，你可千万不能态度冷漠，不然会使她的自尊心受到伤害。

倾听意味着你与她有共同的兴趣、爱好，愿与她共欢乐、共分忧。其实，在她找你倾诉的时候，她自己本身也意识到与你有很多相似点，所以她也才会选择你来做她的倾诉对象。这时，只要你能耐心地听她说话，并表示你与她有同感，则会让她感到自己没有选错人，而把你当成她的知己。

大多数男人都是不喜欢听女人倾诉的。他们认为女人的话题平常无味，又都是些毫无意义的琐屑的事，所以不屑于听，更不屑于去深刻地了解。男人总是觉得只有自己所喜欢谈论的才是富有哲理，值得一谈的，因而对女人们的话题表现出不耐烦、冷淡、麻木、迟钝。而这就犯兵家大忌了。

对女性而言，诉说是一种心理需求，是能体现出自己的心态，表明自己喜怒哀乐的惟一渠道。在诉说中，她们才能把自己的烦闷与苦恼倾吐出来，又能把自己的快乐与幸福传达给别人，所以她们要求倾诉，要求这种心灵上的满足感。你对一个女人不进行赞美也罢，但只要能倾听她的诉说，同样能取悦于她。

而如果你对她的倾诉丝毫不感兴趣，总是心不在焉，对她的问话也是支支吾吾说不出个所以然来，会让她感到你很讨厌她，对她的谈话，本人也没有兴趣，不在乎她的存在价值，不但不理解她的感受与需求，甚至不尊重她的人格，让她顿感失望，对你的帮助也不抱任何期望了。如果真这样，你就是个很失败的男人。一个男人天生就是拥有保护女人的使命的。而你会让一个女人对你彻底地失望，不把任何求助的希望寄于你，怎能说你是个成功的男人呢。因此，要获得女人对你的信赖感，还是要学会听她倾诉。

那么在倾听女人诉说时要注意到哪几点呢？

(1) 你的眼睛要看着对方的眼睛，对她所说的每一句话做出适当的表情变化和做一些手势，最重要的是还要用“哦”等声音来附合。这样才能让对方相信你在听她讲话，而不是她一人在自谈自唱。要是用电话交流就更应这样，那边谈了一大堆东西，你这边一点应合之声都没有，对方会以为你睡着了呢。

(2) 倾听时要随对方的谈话内容有相应的感情波动。对方显得很高兴的话，你也可满脸堆笑表现出开心的样子；对方若在气头上，你也可表现出怒不可遏的样子并扬言要替他讨回公道；若对方遇到了坏事，很伤心，你也可表现出很惋惜的样子并安慰她一番。这些都是非常重要的。倾诉者见你与他同开心，同伤心，又同仇敌忾，便会觉得与你十分有缘，进而对你印象极佳。

(3) 倾听时最好也能插入些提问，因为谈话始终是要由两人来进行的，再怎么能谈的女人她也不能口若悬河地连谈几个小时气都不换一下。更何况，你若一点问题都没有，只



是傻愣愣地坐着，人家会以为自己是在对牛谈琴。适当地提出些问题，才能让对方觉得你是在真正的听她诉说的事，并对她所说的事感兴趣，而也在真正地关心着她。

(4) 千万不要在对方的诉说还没有结束时就下结论。女人是善变的，喜怒无常，即使是她自己刚刚说过的话，也可能在几十分钟后就完全否定。因此，你若为了答复女人对你的问题而草率地下了结论，很可能会踩到陷阱。如她刚骂完一个人后，问你你的看法如何，你为了讨好她便说：“他（她）真是混蛋。”而过后她又觉得那人还可以，再责问你你怎能如此大骂那人，你就不知如何回答好了。

(5) 对你不感兴趣的话题，你可以巧妙地用一些语或故事引到其他方面上去。有时某些女人的话题的确是十分枯燥的。而这时你又不好不听，要听又实在难以接受，这时不妨试一试，变被动于主动，用你的巧妙的语言吸引对方的注意力并调起她的兴趣，使之不知不觉跟你的话题而走，最终转入你所喜欢的话题。再怎么喜欢唠叨的女人也不可能永远只注意自己的谈话，而感觉不到对方也想要表达些意见的。只要她觉得你的话很有意思，也会来反过来附合你，这时你就是胜家了。

女人没了倾诉对象就会感到惶恐不安，而要是男人都不愿听女人倾诉的话，女人则会觉得自己一无事处，连男人的注意力都吸引不过来，似乎失去了生存的价值。所以，男人们，女人爱唠叨实质上是想引起你的注意，你何不满足一下她们愿望呢？

# 4



## 怎样做个现代绅士

现代绅士意味着待人谦虚、沉着稳定,优雅的举止,直率从容的姿态,内在的魅力,泰然自若的风度以及“Ladies first”彬彬有礼的绅士之风,可以使人对你格外的尊重和喜爱。

美好的绅士风度,靠盲目模仿是不行的,留长发、叼烟卷、戴歪帽、斜眼看,装出一副潇洒样子给别人看,矫柔造作,反而弄巧成拙,显得轻浮粗俗,更没什么风度可言。只有从提高自身素质,养成各种良好习惯开始,优雅的风度才会慢慢养成。



## 尽显绅士风度

风度包括人的言谈、举止、态度，是人心灵、性格、气质、涵养与外在体态的综合表现。然而，要使自己拥有优雅风度，并非一朝一夕便可养成，需要持久而艰苦的自我磨砺。

### 1. 男人的握手技巧

握手在现代社交中非常普遍，除了传统的表示友好、亲近外，还表示见面时的寒暄，告辞时的道别，以及对他人的感谢或祝贺、慰问等等。握手不仅是中国人最为常用的一种见面礼和告别礼，而且在涉外交往中也普遍适用。握手的感受比一般礼节性要求的内容更丰富、细腻。紧紧相握、用力较重是热情诚恳，或有所期待的表示；力度均匀适中，说明情绪稳定；握手既轻且时间短，被认为是冷淡不热情的表示；握手时拇指向下弯，又不把另外四指伸直，则说明不愿让对方完全握住自己的手，是对对方的一种藐视；用两只手握紧对方的一只手，并左右轻轻摇动，是热情、欢迎、感激的表现；反之，刚触到对方的手旋即放开，是冷淡和不愿合作的反映；握手时手指微向内曲，掌心稍呈凹陷，是诚恳、亲切的表示。

握手之时，掌心朝下显得傲慢，掌心朝上则显得谦恭，而伸出双手去捧对方的手那更是谦恭备至了。最为普通的握手方式是：

双方各自伸出右手,手掌均呈垂直状态,然后五指并用,稍许一握。此时需要双眼注视对方,含笑致意。在握手时,上身要向前略倾,头要稍低一些。通常握一下就行了,用力过重或是过轻,都不太礼貌。

握手时要讲究先后次序。握手次序要依据双方所处的社会地位、身分、性别和各种条件确定。一般,长辈在先,上级在先,主人在先,女士在先。应该先问候对方,见对方伸出手后,立即与之相握。在上级、长辈面前不可贸然伸手;对方人多,应该先上级,后下级;先长辈,后晚辈;先主人,后客人;先女上,后男士。

对于男士,戴着帽子和手套同他人握手,用左手去握手,交叉握手还有长久地握住异性的手不放,握手时心不在焉,这些都是很不礼貌的。在某种情况下,如久别重逢时,与对方握手的时间可略微长些,还可以同时伸出左手握住对方右手的手背,两手保持紧握形状。但对女士们不得采用,对她们稍握即可,用力要轻一些。在与数位初次相识者握手时,应注意握手时间大体上要等同,不要让人感到厚此薄彼。

几个人在场时,切忌只同一个人握手,而对其他人视而不见。与多人相互握手时,待别人握完再伸手,不要抢着。

在家里,有客人到来,主动向自己伸出手时,自己在洗东西、擦油污,可以一面点头微笑致意,一面摊开双手,说明情况,表示歉意,然后赶紧洗手,热情接待。

握手还可以表示感谢、祝贺、鼓励、慰问之意。矛盾和解了,有时也多习惯以握手为礼。



## 2. 男人气质怎样展现

站如松：

男子站姿要如青松之挺拔。

站，最能表现一个男人的风度。站立时不要过于随便，不要探脖、耸肩、双腿弯曲或不停地颤抖，无精打采地东倒西歪，不要倚肩靠背，双手不要放在衣兜里或插在腰间，这些站姿都很不雅观。正确的站姿是：

(1) 抬头，头顶平，双目向前平视，嘴唇微闭，面容安详，微收下颌，平和自然。

(2) 双肩放松，稍向下压，有向上的感觉。

(3) 身体挺直，重心应在两腿中间，防止重心偏左偏右，做到挺胸收腹。

(4) 双臂自然下垂于身体两侧或放在身体前后。

(5) 双腿立直，保持身体正直，膝和脚后跟要靠紧。

正确健美的站姿会给人以挺拔劲秀、舒展俊美、庄重大方、精力充沛、信心十足、积极向上的印象。

以上介绍的是男子标准站姿，生活中还有许许多多的站姿，现略述几种供参考。

(1) 背脊挺直、胸部挺起、双目平视、有时还两手叉腰。表明自己自信、乐观。

(2) 弯腰曲背，表现为自我防卫或自我抑制。

(3) 双臂交叉置于胸前，两腿稍息，这是一种普遍立姿，在公共场所，这种姿势最常见。

(4) 两腿自然站立，左右手相握。当男人面对众人讲话时经常显示出这种立姿。

(5) 双臂交叉，双腿相别。这是人们在人群中所使用的



一种站姿。

(6) 双手插入口袋型。说明有心思或正在想问题。

在正式场合站立，不能双手交叉、双臂抱在胸前或者两手插入口袋，身体东倒西歪或依靠其他物体。另外不要离人太近，因为每个人在下意识里都有一个个人空间，若走得太近会使对方有被侵犯的感觉。所以在正式场合与人交谈时，不要与人站得太近，而要尽量与别人保持一定的距离。

坐如钟：

男人正确的坐姿可以给人以端庄、稳重的印象，使人产生信任感。另一方面，可以给交谈带来方便。其实，坐姿本身就是一种身体语言，可以向对方传递信息，因此应作为一种交谈手段加以注意。如果是对方请你坐下，就坐前不应该忘记说声：“谢谢！”

为了促进交谈，坐椅子时可稍往前坐一点，身体应该稍稍前倾，这样的坐法，便于将身体前后摇动，以对对方的谈话内容表示肯定，同时还可以促使对方作决定。如果背部靠沙发上，则会给人以傲慢的印象，同时身体后仰，会使下巴突出，这样很容易暴露自己的想法，被对方掌握主动权。

其次，交谈时可以采取稍微侧身的姿势，这样面向对方的侧身坐姿，会产生一种易于接近的作用。

正确的坐姿是：人坐时要轻要稳。走到座位前，转身后，轻稳地坐下。

坐在椅上，应至少坐满椅子的三分之二，脊背轻靠椅背。

坐时不可以高翘起二郎腿，坐下后不应随意挪动椅子。不要为了表示谦虚，故意在人前坐在椅子边上，身体萎缩前



倾，这是一种阿谀相。也不可以将大腿并拢，小腿分开。

所谓坐有坐相，是指坐姿要端正。人的正常坐姿，在其身体背后没有任何依靠时，上身应正直而稍向前倾，头平正，两臂贴身自然下垂，两手随意放在自己腿上，两腿间距和肩宽大致相等，两脚自然着地。背后有依靠时，在正式社交场合，也不能随意地把头向后仰靠，显出很懒散的样子。

行如风：

走路属动态美，男子凡是协调稳健、轻松敏捷的步态都会给人以美感。正确的步态可以表现出一个男人朝气蓬勃、积极向上的精神状态，呈现出一种健美的姿态，会给人留下美好的印象。中国有句俗语：“站如松，坐如钟，行如风。”这正是对男人举止方面的一种形象化的要求。

### 3. 男子走路贵稳、健、迅

法国的心理学家简·布鲁西博士发现，人的性格与行动有着很大的关系。从一个人走路的姿势、笑的样子、说话的方式等，甚至从一个完全出于无意的小动作，都可以推断出其当时的心理状态。

这也就是说，即便是走路，也会反映出一个男人的特点。沉着冷静的人走路时，步伐坚定沉稳；健步如飞的人，朝气蓬勃……一个人在走路时，也在向人们传达着心理状态，表现着人格。

男人行走时，步态要求也不一样。男人走路时，头要端正，两眼向前平视，挺胸收腹，两肩不要晃动，步伐要稳健、有力。走路时，行走路线都应尽可能保持平直。不要两手插入衣袋、裤袋，躬腰弯背，东张西望，边走边对别人品

头论足；不要东摇西晃，无精打采，抢先或拖后，双手叉腰和倒背手；不要拖泥带水，重如打锤，砸得地板咚咚直响。

在上班时走路要动作利落、抓紧时间。当领导叫自己的时候，尽管还有没做完的工作，也要马上过去。当上司走到你的座位前时，要立即站起来。

上班走路不要慢慢腾腾。不要跑步或穿着嗒嗒带响的鞋，不要影响别人的工作，要动作敏捷，步伐矫健，使人感到朝气蓬勃。

#### 4. 现代绅士

“女士优先(Ladies first)”是一种社交礼节，意思是对女士要特别地尊重和照顾。作为一种“绅士风度”，它普遍流行于欧美大部分国家和地区，尤其在英国最为讲究。在一些东方国家，尽管传统文化的影响根深蒂固，“男尊女卑”的遗风时有表现，但是，随着社会的迅速发展和国际交往的日益频繁，“女士优先”也日渐风行，那些深受外来文化影响的人们也越来越接受“Ladies first”。女士优先越来越成为人们文明礼貌的重要组成部分，越来越多的男士也乐于从“女士优先”上显露其“绅士”气质和风度。不仅在社交场合，就是在日常生活中，我们也时常能遇到那些肯“Ladies first”的翩翩绅士。“女士优先”的原则可以体现在任何有男士和女士的场所。

“女士优先”是怎样体现的呢？不管是在国外还是国内、不论男人或女人发表演说，开场白总是要先说“ladies and Gentlemen 即“女士们、先生们”；在餐馆里进餐，服务员总要先给女客人上菜、斟酒；男士要等女士伸出手来才能同她握手而不能勉强。到别人家拜访时，应先向女主人致意、问候；告别时，也应先向女主人致谢、告辞；女士吸烟时，近旁的男士应马上



为她点烟；女士掉泪时，男士应马上掏出手帕递给她，而且要注意不要急着收回手帕。

与女士同行时，男士应走在外侧，将靠近建筑物的一侧让给女士；不能并肩行时，男士应走在后面，但下楼梯或道路难行有危险时，男士应走在前面，以便发生意外时可以保护女士；遇到下雨，应由男士打伞为两人遮雨；两位男士与一位女士同行，女士应走在中间，两位男士应走在两侧；一位男士与两位女士同行，男士应走在两位女士的一侧，但如果三个人都未结婚，则男士最好走在中间。

在门口遇到女士，不管认识不认识，都应抢先一步把门打开，让女士先行；在电梯、楼梯等出口处，只要不是十分拥挤，站在靠近出口处的男士也应让站在里面的女士先出去后自己再出去。陪伴女士乘坐公共汽车或电车，应设法为女士找座，然后再给自己找一个靠近她的座位，若找不到则应站在女士的旁边以便照顾。另外，给女士让座也是男士应有的风度。下车时，男士应走在前面先下车，然后把手递给女士，搀扶其下车。乘自动电梯，男士应注意照顾女士进出，主动询问女士要到的楼层，为女士按下其所到楼层的电钮。

与女士进入剧院或影院时，男士在后面应把入场券拿在手中举到检票员可以看到的高度，以便检票员让女士先进去。进入前厅后，男士应即刻摘下帽子。存放衣物时，男士应先帮助女士脱下大衣、披风，然后自己再脱去外套。入座时，先让女士坐在靠里的好座位上，自己坐边上的位子。离去时，男士要先替女士取出外衣，并帮助她穿好，然后自己再穿好外衣，到门口时方可戴上帽子。

请女士进餐馆，男士应在前引路选定座位，同时拉开椅子

并帮助女士入座,然后在女士的左边或对面就坐。坐定后,男士应把菜单递给女士,请她选择喜欢的菜肴,为女士点菜。

只要在生活中能做到这些,那么你也会是一个大受女士欢迎的“绅士”了。

### 5. 烟民告示

吸烟有害健康。戒烟禁烟已成为一种趋势在各国兴起,世界卫生组织还把每年的5月31日定为“世界无烟日”。所以,最好不要吸烟。但目前我国仍有大量“烟民”。对“烟民”们来讲,香烟是消除疲劳、激发灵感的良品,有时香烟还会成为联络感情、融洽气氛的工具。但是,有吸烟习惯的人应特别注意文明吸烟,讲究吸烟的礼节礼貌。

#### (1) 吸烟要注意场合。

在一切贴有禁烟标志的场所,都应自觉遵守禁烟的现定。在工作、参观、谈判和进餐中,一般不要吸烟或尽量少吸烟。新到一个地方,遇到新的场合或是在私人住宅。办公室,如果有长者或女士在座,吸烟要先征得他们的同意。如果有人不吸烟,又未请客人吸烟,客人最好不要吸烟。

#### (2) 吸烟要注意文明。

吸烟时,不要一直吸到烧手或吸到过滤嘴边缘,也不要未吸到一半就将烟扔掉,不要将烟雾向别人直喷过去,一副轻佻模样;不要从鼻孔里往外吐烟,也不要当众吐烟圈,让人觉得吊儿郎当;不要使劲吸并发出声响;不要叼着烟与人谈话;不要走着路吸烟;在有电扇和空调的房间里,不要在上风头吸烟。

#### (3) 敬烟要讲究礼节。

敬烟是中国人的礼节。敬烟时应先敬长者,如女士中有吸烟



者，先敬女士。敬烟时，手不要碰到过滤嘴，不可用手直接抽出一支递给对方，更不可将烟扔给对方，而应把数支烟抖出烟盒少许，说声“您请”，同时把烟盒递给对方，请对方自取。点烟时，应先给对方点。若用火柴点烟，划着火柴后，要让火燃烧一会，等火焰燃稳后，一手护着火，一手递火，为对方点着香烟；若用打火机点烟，应调整好火焰长度后，一手递火，一手护火挡风，为对方点着香烟。点烟时，一支火柴只能点两支烟。用打火机点烟点两支后，应先将火熄灭，然后重新打着火，再继续为其他人点烟。因为我国和外国都有“点烟不点三”的风俗。在我国，点第三支烟是“三火”，意味着“散伙”，感觉不吉利。在外国，“点烟不点三”，据说是因为第一次世界大战时，一位英国士兵夜间为同伴点烟，火光被敌方发现，当点到第三位同伴时，第三位同伴被敌军开枪打死。因而，有“第三个被点烟不吉利”之说。另外，女士吸烟时，男士应主动为女士点烟。敬烟时，如对方谢绝，则不要勉强。对外宾不必敬烟，外国人没有敬烟的习惯。当别人为自己点烟时，应躬身相迎，烟点完后，应向对方致谢。

## 6. 脱帽致意

男士戴帽子时使用的一种见面礼节。这种致意的方法是将帽子稍稍向上一掀，同时面带微笑目视对方，头部侧向一点即可。走在大街上遇到熟人，可脱帽致意，打个招呼。不过这种致意方式在我国并不多见，而欧美国家运用较广。

在社交场合遇见身份高的领导人，应有礼貌地点头致意，不宜主动向前握手问候，只是在领导人伸手时，才向前提手问候。若遇到身份高的熟人，一般也不可径直前去问候，而应在对方应酬活动告一段落后，再前去问候致意，否则便有不懂礼仪之嫌。

## 如何赢得女人缘

男人与女人之间相互感染，相互吸引，无所厚非，这是上帝给人类的美妙绝伦的情感，没有人可以将其改变。然而，并非有了这种天性，男女之间就能无所忌惮，对一位职场男性的成功有莫大的关联。

### 1. 多说赞扬的话

要让一个你所不熟悉的职业女性高兴，赢得她的好感，一个最简单的法子当然是称赞她的礼貌和气质，这一招百试百灵，适用所有女性。但面对职业女性，比说她漂亮管用的是说她“聪明”、“智慧”、“有头脑”，知识女性通常觉得自己智商很高，自负聪明。

在与女性谈话时，除了声调之外，你的声音有三个要特别注意的因素：速度、音高和抑扬顿挫。速度指的当然是快慢，音高是说话声音的高低、音量的大小，抑扬顿挫则牵涉到节奏和变调。注意到这些会使你的声音变得更加悦耳动听。假如你要叫女人冷静，声音一定要变调。谈话时要注意对方声音速度和音高，以此判断对方是否心情变坏。假如对方说话速度加快，说明情绪激动，可能要生事端；如果声音低沉下去，表示她在思考，也许是好也许是坏，请小心判别。正确合宜的声调、速度、音高和抑扬顿挫能帮助你在角色和声音之间取得平衡，那么你和女性沟通便能获得成功。

### 2. 适当地破费一下

为女性花钱，不可以花得大张旗鼓，花得暴发仓促，而



要花得优雅脱俗，花得情趣盎然，最好如羚羊挂角无迹可寻，只见情致不见铜臭。知识女性虽然让人费心，但假如她心甘情愿地为你帮忙，你获得的便利将是难以想象的。

### 3. 尽量与她拉拉家常

如果你是一个职业男性，在一个知识女性上司手下打工不太容易。女上司分两类：一种软，以温婉的方式管理，人情味儿浓郁；一种强，自己有非常棒的业务能力，独裁起来比男人更铁腕。前一种的麻烦在于人情味儿过了分，女上司容易把私人交谊、私人感情和工作混到一起，本能地照顾感情好的人，亲疏远近，很难一碗水端平；后一种的问题是，听不进去别人的想法和意见，就算听见了，也把它照自己的思想概括改造得变了形。在很强的女上司手下工作，会觉得自己缺乏空间，一天天地没了想法。果真如此，你一定要拉近与她的距离。

### 4. 不要贬低她

如果一个知识型职业女性嘲笑她自己的职业成绩，千万别当真。类似于母亲骂自己的孩子，自己怎么说都行，旁人若傻乎乎地跟上一句半句，她能恨你一辈子。知识女性口不对心的时候相当多，和知识女性相处，在这一点上必须步步小心。

## 现代绅士怎样做

要想做一位高雅的男士，时刻展示自身的绅士风度，尊重女性则是一门必修的课程。



### 1. 怎样参加舞会

现代社交离不开舞会，舞会以其自由活泼的形式、丰富健康的内容，而成为社交活动中经常采用的一种形式，同时也是人们用来消闲娱乐、陶冶性情、联络感情的最佳方式。

男士进入舞场以后，语言要讲究文明，不要高声说笑和怪叫，不要骂骂咧咧，满口污言秽语。走路时脚步要轻，不要在舞池中穿行。找座位时如发现一张桌子上已坐了男女两人，应该有礼貌地询问：“这里有人坐吗？”或“可以坐吗？”当邀请一位女性跳舞获得允许后，应当表示谢意，礼貌地牵手步入舞池。

跳舞时，要举止高雅，讲究舞姿，始终保持平、正、直、稳，跳舞过程中要掌握好重心。不能前后摇晃。男士正确的舞姿是用右手扶着女士腰，手掌心向下向外，用大拇指背面将女士轻轻挽住即可。左臂应呈弧形向上举起，与肩部成平直状态，掌心向上，拇指平展，将女士右掌轻轻托住。

当一曲舞完后，男方应热情而大方地对女方说声：“谢谢！”然后再离开。也可以伴送女方回到原来的座位，并进行适当的交谈。但如人家已有男伴在，切不要造次地硬挤进去。特别是不要始终盯牢一位舞伴不舍，以免发生误会。

### 2. 你要明白你正在和女性交谈

一个经常赢得女性赞美的男人，在与女性交往时，必定积累了许多丰富的经验。一个男人生活在社会中，不仅要和他的恋人、妻子和亲人中的女性交往，还会接触到形形色色的女性。这些女性与其保持着普通的社会关系。

在与这些女性交谈时，赢得她们的赞美是十分容易的，只要把握以下要点便可。



第一点就是要注意交谈时的姿势，不能行为放肆，要保持男性风度和修养，礼貌地对待对方。坐有坐相，切不可四仰八叉。勿将上身向前倾或以手支撑着下巴，这样都会招至女性反感。

在说话时，眼睛要平视对方，但不可一直盯着对方不放。否则，就会引起误会。让人误认为你是一只“色狼”，从而影响交际。

女性往往对谈话中的问题表现的很敏感。所以，在说话时要斟酌用句，切不可言语冒失。要回避女性较为敏感的问题。例如：年龄是女性较为隐秘的问题，对于交往不深的女性，切不可询问其芳名，要较为隐讳地询问她的个人情况。另外，在对女性讲俏皮话时要尤其注意。

在赞美女性时，不要露骨地阿谀奉承。在赞美女性之前，首先要了解不同女人的不同心理。要灵活把握，切不可用一种固定的模式去称赞每一位交往的女性。也要看对方的性格而定。如果是一位年轻貌美的姑娘，她的性格又十分开朗、活泼，你大可直接称赞其美貌。但如果这位姑娘性格保守，你则应采取含蓄的方式。而一般的女性总是对自身感到不尽完美，有很强的自卑感。因此，在称赞女性时，要避免这些瑕疵。对其风度、仪态多加赞赏。另外，称赞女性时，最好不要用“漂亮”、“可爱”这类模糊的词语，要详细。具体地赞扬她的优点。比如：你的头发乌黑亮丽，用什么牌子的洗发水啊！这样的称赞都会博得女性的好感。

在与女性谈话时应多注意她的表情。不要总避着她的目光，但千万别盯着一个方向。当她向你倾诉心声时，你不要只顾自己感受地大发意见一通，应该以安慰对方为重点，

慢慢地开导她。这样会使对方觉得你很体贴，善解人意。

另外，在与女性单独在处所谈话时，最好不要主动去关门，这样容易引起女性的戒备心理，不利于人际交往。

男性与普通关系的女性交谈时，应多注意以上几点原则，这样才会增进友情，赢得女性赞美，成为女性心目中有品味、有修养的男士。

### 现代绅士的基本特征

被欢迎、受宠爱，令人欢欣、幸福和陶醉，企盼社交成功，是每个男人心中的最大愿望。

一个人在社会上所受到的礼遇与本人自身修养成正比。

卡耐基说过：“你喜欢接触性情乖戾，忧郁，不快乐的人呢，还是喜欢接触快乐而热力四射的人？这些神情和态度就象麻疹一样是有感染性的。因此，你应该发射出你希望别人也有的东西。”

具有以下几种特征的男性，极易在社交中成功。相信能对你的自我修养有所帮助。

#### 1. 充分展示你的性别美

人分男女，兽分雌雄，性别作为人的自然属性，使男女两性在社会生活中不可避免地具有自身的特点和行为规范。心理和生理的差异，使男女具有不甚相同的人际交往方式和思维感受。同时，社会在接受男女行为时，已有一个大致的规范和一个约定俗成的行为模式。因此，在交际时，能把握住自己的性别特点，使自己的举止更符合性别角色，就能充



分地为社会各个阶层的、各个层次的人所接受，那么，您的交际形象也就越具魅力。

男性的性别美在于刚强。如您是男性，在交际时应表现得目光远大，心胸豁达，切忌流露出“白衣秀士”王伦般的狭隘和嫉妒心理，杜绝斤斤计较做法；应用“计利当计天下利，求名当求万世名”的社会责任感和抱负；“无情未必真豪杰，怜子如何不丈夫”，男子汉应有丰富的感情世界，但表达方式却有独到之处。男人的性别美，是一种粗犷的美，内涵的美，真正的男子汉应该有性格，有棱角，有力度，有一种阳刚之气。而那些扭扭捏捏的奶油小生则时常令心理健康的人感到反感。

## 2. 彬彬有礼的风度格外惹人青睐

讲礼节、重风度是男士社交的必备常识。彬彬有礼、措辞雅洁、谈吐文明。声调适度、举止端庄、大方、衣着装饰适合自身的性格、气质和条件的人，常会受到人们的尊重、信赖；而粗俗、莽撞、拖沓、不修边幅、衣冠不整的人，则常会遭到轻蔑和厌恶。言谈举止是否得当，衣着打扮是否得体，风度、气质是否理想，在当代人的社交生活中，这已成为一个极为重要的条件。彬彬有礼的风度可使人格外器重你。通过外在的风度观察你的内在修养程度，判断你的为人处世经验，决定是否与你交朋友，建立友谊。

1972年，美国前总统尼克松访华，并对周总理作了一番评价：“通过接触，我终于了解了他，并对他产生了极大的敬意。他待人谦虚、沉着稳定，他优雅的举止、直率而从容的姿态，都显示出了巨大的魅力和泰然自若的风度”。

由此可见，风度在社交中具有多么重要的作用。

### 3. 幽默、诙谐的个性使您妙趣横生

在交际场合，幽默的语言极易接通感情的热线，迅速地打开社交局面，人们会在轻松的欢笑中，牢牢地记住你的风采，对你产生亲近感。在出现争论，意见有分歧的难堪场面时，幽默、诙谐便可成为紧张情境中的缓冲剂，使朋友、同事摆脱窘境或消除敌意，化干戈为玉帛。此外，幽默、诙谐还可用来含蓄地拒绝对方的要求，或进行一种善意的批评等等。总之，其作用无穷，愿您广为妙用，成为一位妙趣横生的幽默大师。

### 4. 努力成为消息灵通者

在当今的信息社会里，人们对新颖的、有用的信息有着不可遏制的渴求。自然那些消息灵通人士的周围，就常会聚集众多的听众，并且具有一种自然而然的吸引力，格外受到人们的欢迎。因为信息就是金钱、财富、生命、机遇，是人生竞争夺取胜利的重要保证。人们愿意接近那些见多识广，博闻强记，并能及时准确地提供信息的男士，并与之建立深厚的友谊。

### 5. 宽厚大度的胸怀使您海纳百川

海纳百川，不拒细流，莽莽人海，形态各异，理想型的朋友的确难以寻觅，日常交往中，磕磕绊绊的烦心事屡见不鲜。耿耿于怀，寸步不让，忽而满天乌云，忽而倾盆暴雨，电闪雷鸣，的确得不偿失。男人需要宽容和大度。宽恕、容忍可使你保持心理平静，泱泱大度可使你赢得宝贵的时间。不是去恨、去敌视、去攻击，而是以柔克刚。付之一笑、哈



哈了事的态度能使伤害你的人无地自容，激起他内心真正的震动，同时又中止了你攻我回的恶性循环。更重要的在于，朋友便会因此而钦佩你的人品，投给你赞成的目光，付给你更多的好感与友爱。

#### 6. 自然坦率的男人令人回味无穷

社交中忌讳矫揉造作，扭捏作态。人与人之间虽然在职业、经历、学识等方面存在差异，但彼此间在人格上都是平等的，不必刻意奉承、虚于敷衍。坦诚相见、显露真实的自我，比故意掩饰、做作、虚伪要好得多。男人自然表现出的稳健、信心、力度、谦让等令人感到可靠、轻松而愿意与之相处，自然坦率的心境和举止会让你最大限度地表现自己的才能与潜力。

此外还要认识到，人生不必过于压抑自己，曲意奉迎，委屈求全。这样，你会觉得难忍，他人会觉得别扭。摆脱人为的各种“清规戒律”的束缚，让所有的心理战术，道德规范都成为“送你上青云”的东风，而不是死死地缠住你，令你窒息僵死的教条，这样，你才能真正地走向自己和超脱。你的自然和坦率才可真正具有令人回味无穷的魅力。

# 5

## 职场男性如何处理 好同事关系



职场男性工作中最重要的交际关系,除了客户就是同事,因此处理男女同事的关系时应该区别对待,用男性特有的风度来赢得办公室中良好的人际关系。

同事关系是多重的社会关系中比较有特色的,同事间地位是完全平等的,没有像领导和下级之间那样的距离。只有那些处理好与同事关系的人,工作才会顺利,生活才会充满阳光。



## 职场男性如何与女同事打交道

在当今的社会里面，女性的地位已大大提高，几乎每一种行业，都需要女性职业存在。和工作上的女性交结之道，已成为一个切实需要研探的学问。

### 1. 如何让女性帮你

其实，让一个手中有权的女性心甘情愿地帮你是一件并不困难的事，要诀便是你要让她感受到你，认为她不同凡响，你很看重她，并关注她的事。

恭维他人的重要性我们在前面已经讨论过，但是，对于女性，我们则有必要进一步来补充一些恭维异性的方式。

俗话有云：“一夸、二通、三情绪。”女性首先对男性最关心的一件事，并非男性的长相，也非教养、学识等消极性的条件。夸奖自己、重视自己的男性，才是女性愿意喜欢与之接触的对象。

女性渴望青春永驻，这个是她们的共有的天性。我们在应酬当中，如果适当地，及时地赞美一下周围的女性，相信会有预料不到的收获。

世上或许没有任何女人会因为别的男性恭维自己，夸奖自己而感到愤怒或厌恶的，除非，明知对方的容貌并不怎样，你仍是一成不变地说：“小姐，你美如仙子！”

即使对方嘴里假装不高兴，其内心里也是充满着幸福和快感。因为，这事实上就是一种对她们的价值的肯定。

不论从什么角度来看，女性事实上似乎都有一种独特的



气质，有些人是高尚优雅，有些人是天生丽质，不论哪一方面，身为女性总有足以自豪的地方。

如果身为男性，我们不妨试着寻找对方某些与众不同的地方，然后加以称赞，它所产生的功效会更大。

或许有些女性对自己某方面的魅力并没有十分的察觉到，但就却潜意识中，或多或少都会有着自豪的成分，所以针对这些微小的“长处”加以称赞，对方会觉得你很关心她，为人十分细心等。

如果你对一般已被公认为“美人”的人说：“你很美”，对方不见得会显得特别高兴，因为你的称赞已是别人公认的事实，所以不会给对方一种意外感，对方对你的感觉印象也不会因此而强烈。

即使有些人看来好像自卑感很重，但对某些事情还是会有着强烈的自我陶醉的情绪。

说到这里，若我们想称赞女性，但又不知如何启口时，我们或许可以从这几个方面称赞：“好漂亮的手指！”“你穿这套衣服显得特别的迷人！”“你的字写得非常漂亮。”“你的小皮包很漂亮。”等等。当我们这样称赞她的时候，已经足以显示我们的热心了。

在西方的社会里面，一个男子若遇到一位动人的女性时，他们往往会很大方地称赞对方，但在我们东方，常会被看作一种轻浮的行为，这和生活习惯，自古以来的民风有着莫大的关系。

当然，在我国基于传统的道德观念，我们自然不必一味地模仿西方的作用，但也不必吝惜开口称赞，因为这样不仅能使人精神愉快，缩短人与人之间的距离，也能提升工作效



率。

某机关主任对一位女打字员说：“你今天穿的这身连衣裙，更显得你漂亮大方。”女打字员一听，心里像喝了蜜，主任又说：“如果你打的字也能这样才好，要注意标点符号。”女打字员虽然脸有些红，还是愉快接受了批评，而且工作效率也提高了不少。

显然，这位主任是懂得女性心理的。

美国研究“人生艺术”的专家玛嘉·威尔逊女士曾经说过：“女人特别重视什么周年纪念的仪式，故此千万不要忘记：她们需要别人送花，在分别的时候希望你写信给她，以表示你并没有把她置之脑后。”

能干的推销员就很会利用这一人性的弱点，他会巧妙的问出女顾客的生日或结婚纪念日等，然后记住，到了那天就打电话说：“祝你生日快乐？”就这么一通电话，给对方的印象就十分强烈了。因为连自己都容易忘掉的日子，对方却能记得这么清楚，并且向自己表达了关怀之心，不用说，当事人的心里一定会很高兴的。

相对男性，女性是较感情化的，这在日常的会话中，就可看出。她们喜欢的男人，即使请求她代为倒茶泡咖啡之类的琐事，她们也欣然接受，可是对讨厌的男性就不一样了。

“你自己倒茶都不会啊！我又不是为了替你倒茶才来这里上班的！”

像这样，如果不保持适度的友好关系，连芝麻蒜皮的小事，也非得自己亲自处理不可。

还有，不要忘了经常对她们表示谢意：“经常麻烦你真不好意思，下次有空我请你吃饭。”如此一来，无论什么事，她们都愿为你代劳，帮你解决。

大多数的女性，她们对年龄一向是十分敏感的，尤其是年纪较大的女性，都不喜欢在众面前揭露自己的年龄。所以在称呼方面，我们应该采取得体的称谓。

总结一句，和工作上的女性交结应酬，与其对她们亲切倒不如轻轻地夸奖她们几句来得有特效，也才是明智的作法。

在称赞对方的同时，更进一步指出对方应具备何种形象，则更能刺激对方的优越感。例如，你对某位女性说：“你的歌唱得很好，但如果你再配合一下台风，相信会更加完美。”

像这种说法，对方才会觉得你对她的关心是出自于真心的。

我们在夸奖男性的时候，由从背后夸奖，经由第三者传达至当事人耳里，最具效果。但夸奖女性的时候，则恰恰相反，无论哪种场合，都应面对毫不考虑的直接称赞，而且要不厌其烦的应用各种方式。

如果你想和工作上的女性保持良好的关系，则绝不可真实地揭穿女性的弱点，千万不可以毁谤她们。

## 2. 如何成为女人的“抢手货”

一个男人，如果想赢得女人的赞美，要做的第一件事就是：明白女人会赞美你的哪些方面。也就是所说的“知己知彼，百战不殆”。

而一个女人通常会赞美男人的哪些方面呢？这看起来并



不难回答。但是，要真正了解男人的哪些方面会对女人构成吸引，从而赢得赞美，也是一门很值得研究的学问。正所谓“女人心，海底针”。

总体上说，女人会赞美男人的仪表、风度、学识、金钱、地位、性格等。

第一，男人的相貌对女人来说，还是具有一定影响力的。也就是“爱美之心，人皆有之”。一个男人，如果整日不修边幅，不重视自己的形象，想必也不会赢得女性的好感，进而获得女性赞美。在一些女人眼里，男人的仪表是非常重要的。往往会左右她们对这个男人的看法。

仪表是一个人的外部形象，是仪容、体态和服饰的总和。重视仪表不仅表现出个人的品位和气质，也是尊重别人的一种体现。因此，男人的仪表是赢得女人赞美的重要条件之一。

第二，一个男人的风度也是赢得女人赞美的必备条件。潇洒、大方、风度翩翩的男性，往往更容易被女性所接受，大多数的女性都喜欢成熟稳重、不单调古板的男性。这样的男性才会让女人觉得有安全感，并为之“倾倒”。因此，一个男人的风度是十分重要的，它也体现了这个男人的成熟程度。

第三，学识和修养的联系往往很紧密。有些女性常常对有学识和有修养的男性情有独钟。而当今的社会又是崇尚人才、知识的社会。因此，有学识的男性也备受重视。知识男性的品味往往与众不同，会迎合大多数女性的胃口，从而赢得女性的赞美。

第四，金钱虽然不能作为爱情的基础，但它却是一个男

人事业成功的重要标志。一定的物质基础是男女交往的必要条件之一。女性往往会赞美那些事业有成的男士，而这部分男士往往又都是十分富有的。虽然不能一味地拜金求富，但是拥有财富也是具有男性魅力的特征之一。

第五，一个男人，他所处的地位往往会决定他是否能赢得女性的赞美。在每个人的思想中，都或多或少地存在一些虚荣。对比自己地位高的人，就会产生一种崇拜、羡慕的心理，喜欢去赞美这些人。女人表现尤其明显。她们经常会鄙视那些碌碌无为、不求进取的男士，而乐于结交那些身份地位较高的男性。这样的心理是大多数女性所共有的。

第六，男人的性格，也就是所说的“男人味”。一个男性的性格魅力是能否获得女性赞美的关键。一个男人的豁达、开朗、宽容是男性魅力的重要体现。而有强烈的事业心和责任感的男人又是最抢手的。那些为了一点小事就斤斤计较，在性格上又软弱无能的男人是最容易引起女性反感的，从而失去获得赞美的机会。

看来，要使女人赞美自己并非是十分容易的。但只要牢记以上要诀，赢得女性赞美就变成了“小菜一碟”。

### 3. 办公室之间异性怎样沟通

男女交往，常常为不能与对方在心理上沟通而烦恼。也许你与对方有很多次交谈机会，可每一次都是聊一些不关痛痒的话题，这种蜻蜓点水、浅尝辄止式的交谈自然对发展双方的关系无济于事。你应在交谈中尽量缩短与异性的心理距离，下列方法也许对你适用的：

#### (1) 察颜观色。

俗话说：出门观天色，进门看脸色。观天色，可推知阴



晴雨雪，看脸色，便可知其情绪，知情绪便能善相处，善相处便能心相通，心相通便能达到一致。

#### (2) 互话“家常”。

真诚朴实地拉家常，抓住生活中的细微末梢，在对方心弦上轻拢慢捻，从而弹奏出人情味，缩短了彼此之间的感情距离。

#### (3) 攀亲拉故。

亲者，近也；故者，旧也。亲与故，往往给人一种美好的回忆和情绪体验。交际中的攀亲拉故，就是借助这种美好的情感，去创造有利于达到目的的心理环境。

#### (4) 现身说法。

通过讲述自己的行为与思想经历，去打动对方。既给对方以真实可靠之感，同时，又可通过将心比心，以情动人，给对方以诚挚之感，使其自觉、自愿地打开心扉，欢迎你的感情小舟顺利驶人。

### 4. 从言谈中窥知异性心境

我们常说：文如其人。其实，一个人的言谈又何尝不是如此呢，不管女性怎么掩饰，她的心性甚至气质、性格，都会或多或少地暴露出来，因此，只要对方张口，你就应该能从对方的言谈中获得许多信息。下列方法在这方面将有助于你：

#### (1) 找出出现次数频繁的名词。

常言道：三句话不离本行。厨师开口闭口是菜谱，木匠句句不离写字台、衣柜。同样道理，当一个人口中频频出现某个异性的名字时，她八成犯了单相思或正在热恋中。

### (2) 找出对方喜欢用的形容词。

形容词最能表达一个人的爱憎。如果一个女孩开口潇洒的“阿兰·德龙”，闭口美丽的“波姬·小丝”，那么，她的心里无疑是极为羡慕电影明星的。进一步推测，她也一定想成为一个电影明星，否则，她就不会用这一套评价标准。

### (3) 找出对方常用的比喻。

按照生理心理学的研究，接触最多的事物总是占据一个人头脑的显要位置。当我们使用比喻时，这些形象便自然而然地表露出来。由此，我们便可推知对方的生活环境以及对方感兴趣的事物。

### (4) 推敲谈话的主题。

人的追求和格调反映着一个人的精神面貌和内在情操，也必然在言谈举止中有所表露。如某人说话离不开女人，很可能是一个风流鬼。某人大谈不择手段赚钱，无疑是一个拜金主义者。

### (5) 观察对方对外界事物的反应。

俗话说：人逢喜事精神爽。一个人心里得意，才会眉开眼笑，借景抒情。相反，如果一个人半天没有一句表示愉快的话，甚至诅咒天气，那么，他的心绪一定糟透了。

### (6) 对方结结巴巴、吞吞吐吐，那一定是有难言之隐。

如果不是因为语言障碍的话，一个人在和异性交谈时，都会力争给对方一个言辞流利、诙谐机智的印象。可是心中一旦有了某种难言之隐，譬如说对方爱上了你，却找不到适当的语言暗示你，这时，他就会显得语无伦次、结结巴巴，大异于平时。



(7) 对方肯定又否定的东西，多半是心虚所致。

我们常遇到下面这种情况：

女：“今晚能让你请我跳舞吗？”

男：“当然可以，不过，今晚我还有点别的事。”

女(开玩笑地)：“是不是有女朋友的约会啊？”

男(尴尬地)：“嗯……哪里？哪会有这种好事，不过是一般的朋友，你不要乱说。”

其实，十有八九，这位男士已是另有所爱，只是没拿定主义而已。

### 5. 不要挖苦女性

虽然你只是开开玩笑，但是很容易就会刺伤了对方。等到对方受到了伤害再解释：“我只是开开玩笑的，别放在心上。”“我不是那个意思，你误会了。”也无法减轻对方的伤害。即使你只是开玩笑，对方也会很认真，尤其男性对于女性更是要小心注意言行不可。

有时候只是男同事之间谈笑罢了，但若传到女性的耳朵里可就麻烦了。尤其是批评女性的相貌及身材，这无异是嫌弃对方的意思。

每一个人都对自己的容貌具有相当的自信，因此很不喜欢听到别人批评自己的长相，即使是长、圆、胖、黑这些不经意的批评也很不喜欢。至于身材方面，像或不像某人、太高、太矮、太胖、太瘦等，这些听起来无伤大雅的批评，也会招来对方的白眼。



即使你并不是这个意思，但随便一句话也很有可能让对方产生不愉快的联想。“总务课的A小姐真是个大美人！”“那么你是说我长得不好看吗？”或是“经理的秘书B小姐下个月要结婚了？”“你是不是还有话要说？”像这种因为不了解对方有着心结而随意说出口的话，常引起对方的反感，而自己还不知道怎么一回事。尤其是现代女性更是特别敏感，随便一句话都很有可能惹恼她们。有些人更是口无遮拦地说：“喂！你怎么还没有嫁人呢？你的年纪也已经不小了吧？”或是“我们办公室的老小姐还真多，是不是风水不好啊？”然后哈哈大笑。这样子挖苦女性的男性有失厚道。如果你周围的男性正在口无遮拦地嘲弄女同事时，你可千万不要加入，以免种下祸根。

在欧美社会中，女性变换了发型而男士却没有加以称赞的话，这男士会被视为没有绅士风度，服装也是一样。

## 办公室男女职员的一般性格特征

常言道：知己知彼，百战不殆。因此了解一些异性的一般性格，对于交往是很必要的。

### 1. 女性的一般性格

(1) 心情易变；(2) 易感不安；(3) 恐怖心强；(4) 悲哀持续久；(5) 怒气持续得更久；(6) 喜静不喜动；(7) 喜笑；(8) 欠论理能力；(9) 不喜欢抽象的事物；(10) 对事物持直观态度，易冲动，有狂信倾向；(11) 手脚利落。



## 2. 男性的一般性格特征

(1) 具有攻击性；(2) 非常独立；(3) 很少表露感情；(4) 不易受他人影响；(5) 具有支配性；(6) 小事不激动；(7) 喜好竞争；(8) 很有能力；(9) 感情不易被伤害；(10) 爱冒险，容易做出决定，很少有依赖性，不掩饰外貌。

## 异性喜爱什么样的人

虽然我们不主张在异性交往中投对方所好，但为了博得对方的好感，以便使交往能顺利进行下去，我们有责任和义务在各方面完善自己。下述类型都是你应该努力的方向：

### 1. 为女性所喜爱的男性类型

(1) 有男子汉的相貌和气质。大多数女性认为，男人就应该象男人，不但要高大魁梧，有男人本色，还应该有人人倾倒的内在气质。

(2) 能给人以安定感。由于女性有妊娠、生产、育儿这些责任，所以希望有安定的生活。性情易变的男人，是不能托付一生的。

(3) 在社会上能够成功的男性。因为对于女性来说，丈夫和孩子是自己力量的象征。

(4) 主动的、积极的男性。由于生理和传统的影响，女性一般是处于被动的地位，因此她们要求男性有更多的主动性、积极性。

(5) 能理解自己的心情。“人之相交，贵知于心”。女

性渴望为异性所理解的欲望比男性更加强烈。

(6) 能控制温和的感情。男性温和持久的感情，是女性安全感和自信心的源泉。每个女性都在寻觅着这样一个永是春天的港湾。

## 2. 为男性所喜爱的女性类型

(1) 只有女性美。主要是指外貌，天生丽质。俗话说：爱美之心，人皆有之。男性往往易为美丽的女性所吸引。

(2) 个性突出。一个人之所以是她自己，就在于她有自己独特的个性。一般说来，个性突出的女性大都独具风采，自然易博得男士们的青睐。

(3) 温柔。温柔可以说是女性独有的资本，而且她们也善于用自己细腻的感情来抚慰爱人的身心，使他们陶醉于爱河，乐而忘返。

(4) 聪慧。聪明伶俐，善解人意的女性很为男士们欣赏。因为在他们看来，只有这样的女性，才可能成为自己工作和生活中的伴侣，而不是附庸。

(5) 善良，富于同情心。这是女性纯朴天性的显现，这种类型的女性，即便没有美丽的外貌，也很易扣响异性的心弦。

## 异性讨厌什么样的人

异性间的交往有时也会产生一种无法预知的后果，也许两人关系融洽，感情与日俱增，而有时冲突迸透，行同陌路。如何在两性问题上有一个满意的答案，或许是各位翘首



相望的。

### 1. 女性最讨厌的男性类型

(1) 没理想，无抱负，没上进心，无事业心，浑浑噩噩，行尸走肉，庸庸碌碌，无所作为。

(2) 软骨头，没刚性，欺软怕硬，欺老凌少，见困难就躲，见危险就逃。

(3) 没知识，不文明，态度专横，行为粗野，张口骂人，出手打人，没有人味，不讲人性，性情残暴。

(4) 自私，狭隘，斤斤计较个人得失，与人争一日短长。

(5) 自卑感强，无信心无主见，遇事优柔寡断。

(6) 不忠诚，不老实，吹牛撒谎，阴险狡猾，两面三刀。

(7) 对女性过分殷勤，低三下四，整天只知围着女人转。

(8) 沾染了不良风气，如偷盗、打架、赌博等。

### 2. 男性最讨厌的女性类型

(1) 好议论别人的是非，背地里搬弄口舌，以挑拨离间、煽风点火为能事。

(2) 嫉妒心强，不容男友同其他女性进行正常的交往。在工作生活中，看到别人比自己强就妒火中烧。

(3) 爱慕虚荣，盲目高傲，摆出一副公主的派头，拒人于千里之外。

(4) 喜欢饶舌，不管对方是否愿意听，只顾自己不停地说下去。

(5) 胸无大志，目光短浅，每天张口闭口就是吃喝穿

戴，庸俗低级。

(6) 爱作青白眼，对人态度因职而异。

(7) 要求太多，胡乱花钱，好象对方真的有什么义务来满足自己的一切欲望。

(8) 喜欢把别的男性拉出来比较，对男人挑三拣四，横加指责。

### 妥当处理异性之间争执的四项原则

日常生活中，男性难免要就某些事或问题与异性发生争执。这时，你应遵循以下 4 条原则：

#### 1. 公平地争辩

同异性争辩，一定把自己和对方放在平等的位置上，不要因为你是男性，就摆出男子汉的派头，盛气凌人，应保持高姿态，心平气和，以理服人，做到有理有节，争而不吵。

#### 2. 诚恳地争辩

争辩过程中，一定要始终保持诚恳的态度，要让对方觉得，你确实是想帮助她纠正自己的缺点。身为男性，切忌油嘴滑舌，存心取笑对方，这不但会让对方觉得你流里流气，而且对你的辩论也会产生不良影响。

#### 3. 有目标地争辩

争辩一定要围绕着特定的问题展开，就事论事，不要陈谷子烂芝麻都抖出来，使争辩变成毫无意义的争吵。要始终围绕你的论点进行逻辑思维、论证。尽可能争取求大同，存小异，使双方都能接受。



#### 4. 避免不恰当的词语

异性争辩，语言一定要注意文明。常言道：文如其人。语言是一个人精神面貌的反映，你的一言一行，都影响着对方对你的评价，所以在异性面前，你要充分表现出你的修养，男性要象个绅士，得理也应该让人，更何况对方又是异性，就更不应无理也搅三分了。

总之，你要充分认识到由于性别不同给争辩带来的问题，在了解对方，尊重对方的基础上加以克服，争取顺利地达到争辩的目的。

### 怎样和这几种职场男人打交道

俗话说：千人千面。在实际交往中，你要灵活运用各种交往技巧，善于同不同气质类型的男人打交道，才会成为男人交往中的佼佼者。

#### 1. 如何结交静逸之人

这是一种冷色调气质的人，这种气质的男性个性极强，落落独往，狡狡不群，善于独善其身。他们表面上冷若寒冰，从不趋时随俗，察人阅世也过于峻刻，一副“冷眼向洋看世界”的派头，然而内心却冰清玉洁，也不乏温情。他们大都对人生追求非常执着，往往被认为不同凡响，而赢得少女们赞赏的目光。

和这种男人交往，一定要对他们的心里状态进行全面的分析，对症下药。对于自尊心过强的人，有时还可以反其道而行之，先打破他们的优越感，使双方处在平等的位置上，

只有这样，才能建立起正常的交往关系。由于这种类型的人外冷内热，所以在交往过程中，你要用自己的真情融化对方心上的寒冰，使对方回到感情的春天。

## 2. 如何结交浪漫之人

浪漫的男人虽不一定是诗人，但诗人的确大都浪漫。这种类型的男人不满足于贫乏、平庸，总想在生活中觅几分诗意，他们的所思所行，有时可能不那么实际，却不乏迷人的情趣和色彩。

为了能和浪漫的男人交往，你要为你的思想插上想象的翅膀。即使你不愿天南地北地凭空想象，也应升到一定的高度，注视对方的思维展翅翱翔。对别人的激情无动于衷会极大地挫伤对方的交往兴趣。但你也不要为其富于想象力的言辞打动，相反，你倒是应该多提醒对方想想，他是否生活在现实世界中。

俗话说：千人千面。在实际交往中，你要灵活运用各种交往技巧，善于同不同气质类型的男人打交道，才会成为男人交往中的佼佼者。

## 3. 如何结交仪表不凡的男人

这种人即使没有堂堂的仪表，但举手投足之间总能让人感到一种内在的威风，一种内在的不可侵犯的凌人之气。他们从不轻率地对某事发表见解，而一旦拍板，则很难使其回心转意，可以说，这是一种领导者的气质。

和这种男人交往，一定要注意两个方面：一方面是不能慑于他们内在的威势和职权，百依百顺。有些男人虽然从外貌上看去仪表不凡，但却是外强中干，腹中空空如也，这种人你何苦受他威慑？另一方面，因为这种人个性特别倔强，



所以你最好也不要轻易抵触他们，以免招致他们的怨恨。总之，要做到不卑不亢，有理有节。

#### 4. 如何结交豪迈之人

提到粗扩豪放，往往会让人联想到在天苍苍、野茫茫的大草原上引弓射雕的英雄，这种阳刚之美的确让人神往，但阳刚气质决不是徒有其表，而是性格的刚强、果敢、豪迈、不屈不挠。我们在生活中不也常看到这种现象吗？明明一介文弱书生，却在危险面前表现出强者的勇毅和力量，使人们对他刮目相看，衷心倾慕。

与这种男人交往，一定要表现出你的热情开朗，如果对方已经向你打开心扉，你仍不敢与之坦诚相见，那你肯定会失去许多知心的朋友。和豪爽的人和交，应该举止大方得体，做事磊落果敢，切忌忸忸怩怩，给人一种“小家子气”的印象。

#### 5. 如何结交质朴之人

我们说一个人朴实无华，是因为他的言谈举止给人一种很本色的感觉。这种人待人处世诚恳而不乏热情，虽然很难从他们口中听到太多的颂扬赞美之词，但一样让人觉得亲切、可爱。可以说，纯朴本身就是一种魅力。

能和这种类型的男人交往，那是一件很幸运的事。你不妨轻松自如一些，更无须多加疑虑和处处设防。不过当着他们的面，你最好不要夸夸其谈，言过其实，这只会使他们产生厌恶情绪；也不要凡事都大发感慨，试图以自己的经验打动他。因为这一类型的人，历经人世沧桑犹能秉持清纯本色，足见其执着的生活信条、坚韧不拔的意志。“以诚相待”是打开他们心扉的最佳选择。



### 6. 如何结交热情之人

热烈奔放，是一种暖色调的气质。具有这种气质的男性，性如烈火，举止豪迈，颇能显出男子汉的气魄，因而为众多女性所痴迷。

在与男人的交往中，由于这种人不怯于表现自己，有很高的透明度，喜怒哀乐爱恨，一览无余，能让人充分感觉到他们的爽朗、诚挚，人们多半会因其可爱的性格而喜欢他们。然而，顾念到他们偏激的一面，在他们表现狂热的时候，要适当设防，并加以引导。

## 职场男性和上司相处的注意事项

人际关系的培养，除以上所述的几个要点外，在日常生活中，还有许多不太让人重视的不容忽视的细节。

### 1. 称呼上司当称其职衔

人际关系的培养，除以上所述的几个要点外，在日常生活中，还有许多不太让人重视的不容忽视的细节。

作为一名公司职员，称呼上司时，当直呼其职衔，例如“经理”、“科长”、“股长”与“组长”等。有许多人虽尊呼经理等上级主管人员的职衔，却总不经意地在职衔下又加上了“先生”的称谓，此种称呼就有欠妥当了。因为职衔本身就是敬语，因此，实在不需要在此职衔敬语下，再加上“先生”的尊敬之词。这是一般男性职员们常犯的错误，因此，称呼上司时，必须加以注意。

不过，此种敬语与职衔并称的方式却也有例外的时候，



那便是对这些上司的家属们称呼上司的时候。因为，在职称之下，倘再增添“先生”两字，则会使对人听起来备觉亲切。

例如，当总经理大人或科长太太打来电话时，可说：“总经理夫人，真不凑巧！总经理先生目前正在开会，等他开会完毕，我会立即转告，请他回电给您！”相信，总经理夫人定会欣然应允的。

总之，尽管这些在一般人眼中视为细微末节的小事，但都应面面俱到，才不致失礼。

## 2. 酌情接受上司邀请

有许多男职员认为接受上司设宴款待，乃天经地义的事。其实，有些主管人员带下属到高级餐馆，并不时劝酒劝菜之时，在他那张满堆笑容的颜面之下，或许正有着一颗诅咒不已的心呢！因此，当下次接受主管人员邀请之时，先换个角度，站在主管人员的立场，衡量整体事务的轻重缓急，再作定夺吧！

因为，主管人员本身也是工薪阶层，往往所领薪金并不高你多少；有些人甚至有家累，经济负担并不轻。由于主管人员宴请下属，往往碍于情面，不好意思请职员们到名不见经传的三流餐厅去，所以常在打肿脸充胖子的情况下，甚至借贷来宴请属下。因此，好起哄的男性员工们，请谨记在言谈间深留口德，千万不要无事乱打秋风。

我们来看看主管人员宴请部属的动机吧！主管人员宴请部属，或为犒赏，或为激励，或为联络情谊，因此，对于上

司关爱之情的宴请，身为部属者应善解上意，主动提议到环境幽雅而消费额普通的一般餐厅进餐即可；而若被宴请的频率过繁，身为下属者也应酌情付账。

### 3. 下班时应有的态度

下班铃一响，就应该是收拾妥当、准备回家的时刻了！工作了一天，真够累的！早就盼着下班了。然而，身为公司的中、高级干部往往一时无法抽身，仍埋首工作。此时，男性下属职员应如何是好呢？

理论上，既然已经完成了份内应做的工作，且已到下班时间，你大可从容不迫地向主管人员招呼道：“科长，我下班了！”

当然，这样说无可厚非，并且也算得上礼仪周全了。然而，从心理学的观点，你这样一走，必会引来上司的不悦，认为你对公司业务是漠不关心的。

因此，这个时候，你所应采取的应变措施便是：事先征询试探一下上司的意见：

“三科长，是否有什么事需要我代劳的吗？”

而后，再依照上司们的回答：“好啊！好啊！这个麻烦你帮我算一下！”或“没事！没事！你先回去好啦！”再作定夺。

倘若适值下班有事，而主管人员仍无下班之意时，绝不要以上述询问的口吻征求主管人员的意见，否则，对于主管人员交付的任务，无法应命达成时，必然徒增烦恼。因此，当将一切事务收拾妥当之后，尽可主动与主管人员说：

“王科长，真抱歉！我实在很想留下来帮你的忙，无奈与朋友事先有约，因此，不得不先走了，真是抱歉。”

如此直截了当向主管人员禀明，相信，必会获得主管人员



的理解,并欣然同意你离开。

所以,下班离开工作场所之前,见主管人员仍忙得不可开交时,绝不可抱“科长真是视工作为乐趣”或“领导就是该多干一点”的想法,将头一甩,径自离去;而应主动关切主管人员所未完成的工作。相信,只要你信守这种职业意识,必可在自己的工作中,获得许多意想不到的丰硕成果。

# 6



## 成功男人如何穿着

讲究穿着不是女人的专利，成功男人往往也是自己优秀的形象设计师，相对于面容憔悴、衣着褴褛的男人来说，拥有高雅得体的服饰和面容的男人不是更可亲吗？

只有内心世界与外部神态的有机统一，才能构成一个人真正独特的风度。所谓“言为心声，行为神使”就是这个道理。



## 男子办事时的着装艺术

腹有诗书气自华。脱俗的气质加上得体的衣着，会使你成为一个高贵的男人。

### 1. 男人应该怎样爱美

男人在社会生活的交往过程中，应该尽可能注意自己的仪表、容貌，以此来赢得别人的喜欢和爱慕，辅助交际获得成功。我们这里所指的貌，既包括人的天生容貌仪表，也包括一个人的发型、面部修饰、衣着装扮以及一个人的言谈、举止、风度和气质等外表的全部面貌。外在的面貌常常能体现一个人内在的品性与素养。在人际交往中，男人的仪表容貌常常会给人以深刻的印象。有这样一则有趣的轶闻可以进一步说明容貌服饰的重要性：

1860年，美国的林肯竞选总统。他的照片在市面上发行后，有个名叫格雷丝的11岁小姑娘从他父亲的手中接过一张林肯的照片，这张照片既无色彩，也没有线条，但衣服上的皱纹及根根头发却看得清清楚楚，林肯的身材瘦弱，特别是脸庞的双颊凹陷很深，这种憔悴的面容使这位小姑娘产生了一种难以言状的感觉。于是，她于1860年10月15，在昏暗的油灯下给林肯写了一封信。信中有这样两句话：“我有四个哥哥，他们有的肯定会投你的票。但如果你听我的话留起连鬓胡子来，我会说服其余的哥哥也来投你的票。你的脸大瘦了，留连鬓胡子看上去一定会好得多。女人们都爱看男人们留着胡子，你这

样做了,她们一定会叫自己的丈夫也来投你的票。这样,你就能当美国总统了。”林肯接到这封信后,不仅给这位小姑娘回了信,而且还真的留起了连鬓胡子,弥补了面颊凹陷的仪表不足。后来林肯也果真当选了总统。林肯在一次群众演说中特别夸赞这位姑娘说:“她很有见解地告诉我如何让我的仪表改观一下。”(当然,林肯当选总统并不是仅仅由于留了连鬓胡子。)

可见,生活中以貌悦人是多么的重要。在人际交往中,堂堂的仪表,高雅的服饰、发型,潇洒的举止风采,往往能获得别人的好感和良好的印象。相反,一个面容憔悴、衣着褴褛、举止低下的人常常会使人反感甚至恶心。所以,一个人的仪表、容貌、举止风度对交际的成功有很大的辅助作用。

## 2. 男人如何选择最佳的交际服饰

男人的穿着打扮,不管有意无意,都会在周围人心里产生某种感觉可能是愉快感,也可能是厌恶感、鄙弃感。总之,它直接关系到男性社交的成败。因此,男性要研究自己的服装。

小李分配到报社后,接受的第一个采访任务是采访某工厂的一名劳动模范。早在几天前,小李就开始精心准备提问题纲,决心好好地在大伙面前露一手。这一天终于到了,小李特地从衣柜里找出自己最喜爱的西服,郑重地打好领带,确认没有任何疏漏后,蹬车赶往工厂去会见自己的第一个采访对象。一走进机器轰鸣的车间,小李就感到不大对劲,等满身油污的



劳动模范站在他面前时,小李窘得脸都红了。他只觉得手脚没地方搁,话也说得结结巴巴了。劳动模范受了他情绪的传染,话也就少多了,采访只得草草结束。

在旧时的上海,某公地位高,服装却很随便,身着土布长袍,活像一个乡下土佬儿。有一次,他住在某大公司附设的旅馆内,闲着无事,独自到下面百货商场逛逛。他走到自来水笔柜前,注目凝视,一再询问各种高档自来水的价钱。售货员是一个年轻女子,误认该公是乡下土佬儿,买不起这种东西,嫌他屡屡询问,便说:“这不是你买得起的东西,何必多问?”这位军人出身的某公,闻言大怒,呵斥那个卖货的女子道:“不要说这些东西,连你这个人买得起”于是,双方发生争执,经主管人出面道歉才算了事。从此以后,某公再也不敢独自出门闲逛了。

生活中不难找出这样的趣闻,它向我们揭示出这样一个真理,男人的穿着打扮,不管有意无意,都会在周围人心里产生某种感觉可能是愉快感,也可能是厌恶感、鄙弃感。总之,它直接关系到男性社交的成败。因此,男工要研究自己的服装。

我们不想再谈诸如穿衣要整洁、合体这些众所周知的问题,只是想对大家如何选择交际服装提出两点忠告。

选择交际服装应有目的性。人们总觉得推销员应是“雪白的衬衫,笔挺的西装,佩带协调的领带……”好像西装是推销员的制服。其实不然,根据商品和对象的不同,情况可能完全相反。

一家汽车零件批发公司的经理了解到,该公司推销对象



90%是小企业、小工厂,而这些小企业、小工厂的老板总是身穿工作服在汽车修理厂现场指挥。于是他要求该公司推销员也要穿上与老板们相同的那种上下相连的蓝色工作服去访问,对此推销员们虽有异议,但还是服从了。结果反应很好。推销员们终于明白了经理的苦心,他们的目的是推销产品,而不是在服装上与对方一争高低。此时,工作服有西装难以匹敌的优越性。因为大家衣服同类,倍感亲切,工作服与西服的不协调感消失了,老板们强烈感到推销员的热情干劲,穿着有油污的工作服的推销员,因为不怕脏,容易和工人们打成一片等。

然而,当你要代表公司与另一家公司谈判时,你选择服装切不可马虎,一定要穿上你最好的西服。因为,如果你衣着邋遢,而对方西服笔挺,那么,谈判虽没开始,对方已胜你一筹了,在谈判桌上你的衣着,你的举止同你的谈吐一样决定着谈判的成功。不应在任何一方面让对方占上风。要记住,应先明确你的目的,研究你的交际对象,最后再决定你的交际服装。

选择服装也应研究你自己。仍是旧时的上海,某人年少翩翩,平时穿着西服,总是用最高贵的料子。他的上司在一次开会时,当众非议道:有人赚薪水很少,穿的衣服却那么高贵,人必不敷出,此人的品行不能不怀疑。上司虽未指出姓名,但大家都知道是指何人。窘得此人面红耳赤,以后不敢着好西装上办公室了。没有好好的研究自己的经济实力、社会地位,一味地追求衣着时髦、高档,往往会引来众人的猜疑,领导者自然不会把重要使命交给他们不信任的人。更重要的是,这样做增加了自己的经济负担,生活必定不会轻



松。真可谓：“服之不衷，身之灾也。”

### 3. 让衬衫领带体现个人特质

与西装比较起来，衬衫和领带不仅有较多的选择余地，也更容易发挥个人独特的气质。

提到衬衫，纯白无纹衬衫绝对是人人必备。它可以不用考虑到西装和领带，任君搭配，尤其适合深蓝色西装和夹克。若想表现青春气息，可降低领口纽扣或在衣领上稍做变化。

除了白色以外，浅蓝、浅棕色衬衫同样极受一般上班族的欢迎。偶尔亦不妨采用粉色或淡黄色来变换搭配。原则上，衬衫与西装如为同一色系，感觉比较柔和；若采取对比色系，则显得抢眼出众，但必须运用得当，以免弄巧成拙。两种穿法可交互配合，时时给人耳目一新之感。

其次是花纹部分，细条纹多半显得保守正式而易于搭配，格子花纹配上轻便打扮则相得益彰。花纹繁杂的衬衫应选配素色或接近素色的领带，以求调和。

如果公司的作风倾向保守，不喜欢员工穿着颜色明亮的衬衫或降低领口纽扣，那就不妨多参考一下周围同事的衣着，以掌握公司的开放程度。

### 4. 领带的使用

提到领带的数目，大致上，每套西装各配三条领带。换句话说，以最低限度的四套西装而言，至少应准备十二条领带。但是倒也不必一口气买足这个数目，刚开始时包括手边已有的，只要准备五六条领带就足够，往后再配合季节或西装搭配所需，逐次添加。

其中值得注意的是领带干净与否，这一点被人忽略的程

度出乎意料地高。事实上，领带位于最显眼的部位，如果脏了，一眼便能看出来。所以别忘了定期送去清洗，时时保持清洁。

此外，领带的宽窄、式样与潮流息息相关，别舍不得扔掉旧的或变形的领带，它们只会使你的形象大打折扣。

领带的结法甚多，其中包括三种常见的基本型态，那就是平结、温莎结和半温莎结。打一圈，结型较小的是平结；打一圈半的是半温莎结；结型最厚，呈正三角形的是温莎结。

在商圈里，对于结型并无特殊限制。严格说来，温莎结显得漂亮、体面，可是打起来颇费工夫，工作忙碌者较不适宜。

此外，从流行趋势来看，似乎倾向于轻薄短小，而且为了配合西装和衬衫的领幅，平结亦较受欢迎。

总体而言，西装和衬衫的选择机会较少，领带则具有画龙点睛之妙，如何选择一条适当的领带让自己显得倍加出色呢？

从颜色方面来看，上班时应避免选用颜色太浅的领带。如果西装和衬衫属于浅色，则不易衬托对比效果；假使西装和衬衫的颜色较深，又会显得相当轻浮。

使用深色领带有两种搭配方法，一种是从外（西装）向内愈来愈深；另一种是西装与领带均为深色，中间（衬衫）夹着浅色。大致上，第二种搭配法比较能够给人诚实和信赖感，在商业场合十分适宜。

## 5. 男性化妆的技巧

提到男性化妆品，指的大都是刮胡水和发乳而已。但是



近年来，男士们愈来愈注重自己的仪表，相对地，新产品也不断地应运而生。

根据现代人的观念，“化妆早已不再是女性的专利”。为了塑造良好形象，男性在外貌上运用一点修饰技巧美化形象，应属于无可厚非。

刮胡子可以说是现代男性的基本礼貌，除非是有特殊情况，否则绝对避免带着一夜未刮的胡须上班。

至于平时，不妨养成使用化妆水或发乳的习惯，可以保持红润健康的肤色。如果因为加班或应酬过多而使气色受损，更应借此掩饰一番。

## 整洁的男人更可亲

干净整洁是一切美的基本条件，要让自己出色先要让自己干净。脏给人的感觉是最差的，脏可以拒人于千里，让人望而却步。干净整洁是一种健康的生命状态，令人向往和喜悦的生命状态。所以，男士讲究卫生是社交中不可忽视的重要环节。

社交场合，个人卫生是极为重要的，良好的个人卫生习惯是有修养的表现，有助于增强对方的好感和信任。下面具体介绍一下身体各部位的保洁方法：

### 1. 发

头发表现了一个人的生活状况和情绪。如果说这人“蓬头垢面”，就是一种很差的生命状态了。要让头发闪闪发亮就要保持头发的清洁，应该养成周期性洗头的习惯，一般每

周洗一次即可。油性头发宜三四天洗一次。洗前先将头发梳理通顺，而后用洗发精轻揉，最后冲洗。发未干时，不要用力去梳理，不要用力以毛巾擦头发。

头皮屑过多的人，应随时注意清除掉肩背上散落的头皮屑。并注意休息，多吃水果，可减少头皮屑。

头发不要有异味，特别是夏季出汗较多，要及时清洗。

## 2. 脸

在社会交往中，脸是最突出的部位，所以脸一定要干净。

洗脸也有技术，一定要先用温水清洗脸部，使之湿润。然后用适量的清洁用品，用手由下颌向上揉搓，手指划圈，手经过鼻翼两侧至眼眶反复划圈。然后从上额至颧骨下颌部位反复划圈，从颈部至左、右耳根反复多次。这是借助于光滑的洗面用料以达到对皮肤的按摩。接着用温水洗净脸部的清洁用品。然后用凉水再清洗脸部，冷温交替可以刺激皮肤，使之富于弹性。

如果是在夏季可以用毛巾擦干两眼周围，让脸部保持湿润，这样做对皮肤是大有好处的。洗脸的时候要一块儿清洗耳朵和颈部。

要多吃水果蔬菜，多喝水，以保持脸部足够的水分，防止粗糙干燥，保证足够的睡眠，使脸部看上去红润。夏季要及时擦去脸上的汗，不要汗迹斑斑的。

## 3. 鼻

鼻子位居正中，要特别注意清洁。

每天早晚要洗净鼻子内外，有鼻液要及时用手帕擦干净。有些男士鼻毛长得过长，甚至长到鼻孔外面，看上去



不够整洁，有碍美观，可用小剪刀剪短，不要在人前拔鼻毛，这样很不雅观。

尤其不可当着人面就用手指头挖鼻孔。这样做很不卫生，别人看了也很不愉快。

#### 4. 口腔

保持口腔清洁是一个人的生活水平和文明水平的表现。是社会文明交往必须注意的。

说话的时候，不要唾沫四溅，不要在嘴边留下许多白沫。

有些男士有口臭的毛病，与人面对面讲话时，口腔里发出难闻的气味，会使对方不悦，自己也很难堪。口臭可能是由内脏疾病引起的，也可能是由口腔疾病或不注意口腔卫生引起的，应该查明原因以治愈口臭。

若是单纯性口臭而没有其他疾病，就应多注意口腔卫生，坚持早晚认真刷牙，饭后漱口，不暴饮暴食，多吃清淡食物，戒掉烟酒。

有口臭时，在社交场合应注意闭嘴呼吸，避免呼出的不良的气味影响到他人。与人要保持一定的距离，千万不要凑到他人身边去，如必须在人耳边低声交谈，应用手加以掩盖。必要时可以用口香糖来减少口腔异味。

#### 5. 牙齿

人有口洁白的牙齿是很美的，古人说“齿如扁贝”，就是标准洁白的牙齿。

保持牙齿清洁，首先要坚持每日早晚刷牙。刷牙可以减少口腔细菌，清除牙缝里的饭渣，防止牙石沉积。刷牙时不可敷衍，应该顺着牙缝的方向上下刷，牙齿的各部位都应刷

到，刷牙时间应在五分钟左右，这样才能起到洁齿的作用。

多吃蔬菜、水果和粗糙的谷类，以清洁牙齿。不吸烟，不喝浓茶以防牙齿变黄。

不要当众剔牙缝，若餐后一定要剔牙，应用左手加以掩盖，右手轻轻剔牙，最好不要让人看到毗牙咧嘴的样子。

### 6. 手

手在人的仪表中占有重要位置。与人交往时，人总不免先看到你的手，所以手的形象与人的整体形象密切相关。手的卫生能反映一个人的修养和习惯。所以要随时清洗自己的手，洗手时应该用香皂轻轻搓洗，不要用碱性太强的肥皂，指甲缝里常常是最脏的地方，更应该认真清洗。

指甲要及时修剪整齐，有人认为指甲留得长长的，看上去很美，其实适得其反，长指甲对健康文明的年轻人来说，不仅缺乏时代美，而且于健康不利。涉外活动是不允许蓄指甲的，生活中也偶有发现个别男士蓄着很长的指甲，不论是出于什么心理，都是不妥的，除非是出于职业需要。

还有人喜欢用牙齿啃指甲，这个动作既不卫生，也不雅观，同时还给人一种性格上不成熟的印象。

## 男性表现个人CI的服饰

对CI (Corporate Identity) 这个文字您是否略有所闻呢？CI可以说是各企业所呈现的面貌和象征，最近CI的重要性俨然成为热门话题。例如，许多公司出现为一新CI而大举求新求变的热烈景象。CI的变革项目包括广告设计、



招牌、包装纸，公司使用的信封、信纸、车辆，及公司的名称、标志等，因此所需的经费十分可观，尽管如此，各种企业趋之若鹜地加入这场 CI 战。

### 1. 表现风格的媒介

初见面的人都会交换名片，彼此的认识也仅止于名片上的头衔。所以，对外表的印象将直接或间接影响两个人在商业上的合作关系。

自古有言“人要衣装，佛要金装”，可见服装对人的重要性，有些人认为：“男人真才实学最重要，何必在乎外表！”因此每天埋首于业务，穿着的事完全交由太太处理，这样的商人实在很多。但从另一角度来看，外表是需要自己拿点主张的，因为服装可代表一个人，是构成个人 CI 的要素，可以说是男士的另一张名片，应该精心设计才对。

既然服装是个人 CI 的问题，必须注意与个性相符，如果只因衣服本身品质好就购买，那就是对自己的仪表问题不负责。

服装如何表现个人风格？是否每天穿同一款式、同一颜色的衣服，就是表现个人风格呢？不，这并不完全正确。

最重要的是不要刻意模仿他人，根据自己的感性与知性选择服装。当然也有特别例外的。

比如某 H 先生的秘书说，H 老板每天都穿一模一样的衣服上班。直到去世时，才从他的夫人中中得知，原来他有数套完全相同的西装、衬衫和领带。难怪旁人觉得他从未换过衣服一般。



其实 H 先生是为了要表现个人风格，建立个人 CI。然而这种方式，未免太强烈太特别了。

一般人可按既定的原则，加以变化，享受穿衣的乐趣外，不论职业、地位、年龄都能在工作上取得胜任愉快。

目前社会构造复杂，变化太大，想在这样的环境中求生存，就要提高精神层次以及革新服装，使自己有出类拔萃的仪表。

有些人讲究穿着，纯粹是为了漂亮及提升形象而穿，因此显得忸怩不安或怪里怪气。

美国在二三十年前，讲究衣着的人们就有此观念。其实穿着应以舒适为前题，如果只是为了好看或追求流行而穿，便无法表达内心真正的快乐，而作为表现个人风格的服装也将失去其魅力。

我们已快速进入个人追求服装风格的年代，若不将穿着视为生活乐趣，也许男士们个个都会像杂志上面无表情的模特儿一般，怎么可能吸引人，给人好印象呢。

现代的年轻人十分讲究穿着，也很花工夫打扮自己，但多半是对杂志上的服装资讯全盘接受，只是追求流行罢了。应该同时注意自己对衣服的感觉，才能从中获得乐趣，否则如何提高形象。

## 2. 美国商界主流——“能力感”服装

单从服装方面而言，美国在 10 年前就进入“能力感”服装时代，所谓“能力感”服装，就是在社会上具有权力、影响力、决定力、指导力的人士所穿的服装，用以表现其个人优越感。

年轻人及一般商人选购的衣着，与能力感服装绝不可能



雷同，可见千篇一律的穿着方式，已逐渐转变成为自我“解释派”的服装穿着，不论在宴会或其他特殊场合，“能力派”人物便穿着独树一帜的服装，吸引众人的眼光。美国商业社会的竞争日趋更激烈，为了得意商场，服装也必须表现其权威，这种现象已成一股风潮。

当然，最近“能力感”服装也在日本等国出现，服装已成为一个男人成功或失败的标记。

### 3. 穿西装和便装

深色西装已成为商业装的主流，从服装的历史看来，男性服装统一成黑色调，是100年来的事。

西装是英美的主管级人士和优秀干部最普遍的穿着，理由是过去西装价值昂贵，穿上西装将被公认为绅士。黑色代表信用，基于心理上的因素，被认为是商人最重要的表征，因此黑西装对提升形象极有帮助。

西装的数量，要视工作性质及个人情况而定。一般而言如下：

春夏西装一、二件。

秋冬西装一、二件。

应选有厚重感的，并特别注意布料及手工，仔细检查一番。春夏穿的要选用夏布，秋冬穿的则选用毛絨料、安哥拉羊毛料、萨克逊羊毛料或合成纤维与羊毛混合的毛料等，合成纤维与毛料合织的布料，既容易洗又经久耐穿，是最理想的工作服布料。

不同的布料，即使颜色、款式相同，感觉也会不一样。所以，西装和小配件也要统一。由于淡色西装有便装的感觉，上班时穿，应以格调高雅为选购的重点，只要把握住重



点，淡色西装对形象也别具功效。

商场的青年才俊不必刻意选择衬衫、领带，以使自己有成熟感，尽可在其他方面表现其稳重气质，而这类便服应是年轻人的最佳选择，目前主要销售对象是年轻人，相信以后也会得中年人的欢迎。

很多人在周末换上舒适的夹克来上班，因此夹克也可算是商界的正式服装。

夹克的布料，最普遍的是苏格兰尼、斜纹软尼制的，这种布料制的衣服本是苏格兰人从事打猎、打高尔夫球、骑马等户外活动时所穿的，现在则发展为普通服装。

苏格兰尼有独特的风味，穿上后活动自如，有原始友善、亲近的感觉，使人印象良好。

除了苏格兰尼外，还有其他适合上班穿的衣料，如法兰绒制的衣服，及喀什米尔羊毛料制的便衣均可考虑。

上班时穿夹克应系上丝绸领带以示慎重，太土气而少变化的穿法，将使夹克失去魅力。

#### 4. 找出自己的色彩

塑造个人CI时不要忽略了颜色对形象的影响力，对各种颜色的选择不能只凭个人瞬间的喜好。而是先要掌握色彩的内涵，进而借颜色来表现自我。

男士们在塑造形象时，先要认识基本原色——深蓝、灰、褐三种，选定自己的色彩，再配以其他物件，完成整体感，才能表现独立的精神与品味。

##### (1) 蓝色。

蓝色系列从浅蓝到接近黑色的深蓝，其中变化无穷，而最重要的是深蓝色，深蓝色对男士而言，永远不会被淘汰。



几乎没有人排斥深蓝色，因为深蓝色象征端正、知性与冷静，看起来清爽、年轻，很多学校机关的制服都采用深蓝色，可见其被肯定的程度。先选择深蓝为基本色后再配上条纹的布料所做成的衣服，可形成高社会地位或厚实的形象。总之，蓝色可说是最正统的颜色。

以蓝色为主色时，搭配的色彩要柔和，对强调色彩最有效的是白色和灰色。至于红、橘红、黄等对立色则少用，但偶尔一用也可给人崭新的印象。

要使穿着有变化应从布料着手，虽然明度色度相同的蓝，若使用不同的布料，如绸料与毛料，由于光线吸收率与反射率的不同，其效果也不同。

### (2) 灰色。

灰色属于黑白系列的素色调，其变化也无穷，穿黑白色衣服最难搭配，但若用点脑筋，则没有任何颜色能比黑白搭配更吸引人。

由于是单色调，可与任何颜色相称，小配件也容易挑选，灰色的穿着要点就在于此。黑白颜色最易于表现个性，实用范围也大，相反地，任意套穿，效果不佳。灰色要特别留心配色，因此使用太多副色最危险，要用三种左右的颜色来搭配才好看，如要强烈的对立色则使用一种较易处理。

### (3) 褐色。

这种颜色不易搭配，但善用巧思对提高形象很有帮助。褐色是泥土和枯叶的混合颜色，有温馨感，给人好品格的印象，在谈生意时对自己有利。褐色中包括如巧克力般的浓褐色，也称棕色，与一般颜色较好搭配。

淡褐色偏向红色，给人稳重、成熟感，褐色衣服如穿着

得当，可散发都市的气息，可以说是一种时髦、漂亮、脱俗的色彩，当然能得到极佳印象。

褐色的最佳搭档是绿色，尤其是橄榄绿和黄绿更佳。而红色、橘红色、黄色等强烈对立的颜色起初要尽量少用，稍有经验时再慢慢加入，要诀在明度与彩度上应有共通点。

蓝色是褐色的补色，也易与褐色调和。初穿褐色衣着，不要选深褐色，应先用柔和的中间色，再逐渐扩大范围，就万无一失。

#### 重点提议——

美国已售出 250 万本的 J.E. 毛洛依著的“DRESS FOR SUCCESS”一书中提到有关各种颜色的问题，以下摘录其内容：

**黑色西装：**代表权威，但过于正式，在商场上穿西装显得过分严肃刻板。

**淡蓝素面西装：**最受“中上”阶层人士欢迎，并可得“中下”阶级人士尊敬。身为指导者适合此颜色。

**黑灰素面西装：**也是“中上”阶层人士所偏好，但“中下”阶层人士较不喜欢，要视谈生意的对象来选择。

由于好看，适合主管人士穿着，个子高大或肥胖的人也适合。

**中间蓝色素面：**任何阶层人士均喜欢，并适合任何场合。

**中间灰色素面：**“中上”阶层欢迎，但“中下”阶层则排斥，个子高的人不适合。

**布料纹样最易表现权威感的顺序依次为细条纹、素面、粗条纹、格子状。**



想表现权威应穿细条纹、想得信赖则穿素面或细条纹的深蓝色西装。

同时表现信赖感与权威感，应穿素面浅蓝或素面浅灰。在美国，格子布是最受上流社会排斥的。

### 5. 反应个性的 V 地带

配色的基本组合 V 地带即指西装领所包围的部位，就是胸前一个三角形地带，在颇受限制的商业服装中，此部位是惟一可自由发挥的。

V 地带的主角是衬衫、领带和外套三项，其中没有哪项特别主要，而是三位一体的集合创作才能建立形象。所以，购买时最好三件同时购买，或者购买其中一项时，携带另两项参照，如此才能得完美的组合。

考虑的主因是三者要协调，就像旋律、合音等音乐方面的协调一样非常重要。

此外，再考虑三项中要特别强调的部分，及次要的部分，重点不同给人的印象也不同。

两种配色的原则 V 地带配色的基本原则，可分软性配色或硬性配色来讨论。

软性配色是使整体的颜色为同一系列或类似色，可产生融合、安定的印象。

硬性配色则用对立色来组合，强调动态，这种搭配带来年轻、有个性、有挑战力的印象。

花样的选择也是表现 V 地带的技巧之一，如只要求其中一种，最重要是领带的选择，若衬衫与领带同时注重，衬衫仍是素面，如二者能有花样，应有大小的差别，并应有对

比的效果。

衬衫、领带、外套均有花样，是属于异端，此时三者花样大小（指格子大小或花纹大小）的关系，要分出重点花样与辅佐性花样，才能使搭配有平衡感。

布料的组合也很重要，质感应该一致，包括西装上衣与长裤。厚薄也要一致，如毛绒料的西装，可搭配绵料混织的衬衫，绵质或丝绸领带。夹克也可搭配绵质衬衫和领带。

色彩浓淡的三种变化方式商场穿着的三大基本原则，即衬衫、领带和西装外套的颜色须有浓淡的差别（深色/中间色/浅色），颜色浓淡有变化，就可呈现不同的风貌。

（1）深色（领带）、中间色（衬衫）、浅色（西装）。

这是V地带配色最基本的要诀。

由外向内颜色愈深，是最正统的穿法。例如领带用最深的深蓝，衬衫用中蓝、西装用浅蓝。

此时要注意的是虽然同是蓝色，仍有清浊的不同，所以购买时应携带所要搭配的服装，以便使搭配效果更生动，影响非常大。

（2）浅色（领带）、中间色（衬衫）、深色（西装）。

这与前一种相反，由外向内颜色愈淡，同样是颜色浓淡度的差异，比（1）项更需高度技巧，也是困难度较高的搭配，一旦熟练，能表现都市的时髦、脱俗感，塑造良好的男上形象。

由于深色西装有稳重、成熟练，搭配的要诀是，先做其他成熟打扮，等适应后再穿正式西装。

（3）深色（领带）、浅色（衬衫）、深色（西装）。

这是商人最普遍的穿法。



由于淡色在中间，可表现高格调，也许你会发现你常以深蓝色西装配浅蓝色衬衫，再系上深蓝色领带，这的确是很好的—种搭配方式。

V地带的装饰——领带的系法系领带时最重要的是与衬衫领子平衡。

领带结法有三种，分别是平结、大结、中结。

平结只要绕一圈，结头最小。中结则绕一圈半，结头呈三角形，大结要绕二圈，结头显得特别结实而大。无论何种结法，都要注意使结贴于领口，才能产生平衡感。

结与领型的配合也有基本原则，短领、长领、有扣领适合平结，一般领或宽领适合中结，领子开得大的要配合大结。领带结法不正确常常是失败的关键。

V地带的空间分配 V地带最好看的空间分配法是要注意，衬衫领子的开幅、领带的最宽部位、领子的宽度三者要一致。V地带是男士衣着的重点，这项基本法则一定要记住。

此外，衬衫领从背面看需高出外套领 1.5 厘米，许多人穿西装，从背面根本看不见领子，显得十分怪异，当然也不能露出太多，要稍加留意。

衬衫领与西装领不搭配，也是常有的缺点，领子太大也不适宜。

相反地，西装领太小，衬衫领太大也很滑稽。

脸型与领型的微妙关系衬衫领子对脸部形象有很大的影响。所以选择衬衫时，应了解脸型与领型的搭配原则。

椭圆形的脸适合圆形领子，此外普通领、宽领、长领都可考虑。配合西装领形，可依场合及自己的喜好选购。



方形脸的人，多半颈部粗短，所以领子小的，或双重领均不适合，应买普通领或圆领、长领等。

领子的高低与领子一样对脸的印象有关系。短脖子的人不要穿高领衬衫。

长脸的人，除了长领外，其他领型都适宜，可自由挑选，尤其领子上有扣的，或宽领更是好看。

颈部长的人穿高领衬衫，可掩饰其缺点。

圆脸的人，可穿长领、有扣领、尖领等，使脸部看起来长些。

颈太短的圆形脸，要特别注意考虑领子的高度，不要穿刚好的领，应尽量露出颈部。

#### 6. 便装的穿着

便装在商界愈来愈流行，不但年轻人喜爱，连中上年纪的人们，也可以穿得很得体。但由于职业的限制，穿便装上班的人还是少数，那么不妨利用这个特点，将便装巧妙地做为个人的注册商标，也是明智之举，可视为建立个人CI的上策。

便服也可穿在正式场合与制服没有两样，应用范围愈来愈广泛，像夹克就是便装的一种，而穿夹克上班的人不少。所以，若能运用巧思，设计自己的便装，也许不久后，人们看见某一类型衣饰时，就会联想到你，这就表示你的形象战术大功告成了。总之，形象要靠自己来塑造。

此外，身上配带的小物件也要力求变化，才能产生画龙点睛的妙趣。

决定穿便装时，布料不妨选择适合年轻人的法兰绒，自然的肩形，穿时正面三个扣子，只扣中间一颗，左胸前口



袋，与下方两口袋均采外露式。

如果不习惯在公司里穿这样的便服，可先选择稍有变化的双排扣西装，给人带来新的印象。

西装裤的颜色，秋冬季可选中灰色，春夏季则配合上衣。不过，颜色较深适合上班穿。

衬衫则选腰部较窄，有条纹的。领子白色为原则，一般都穿正式领的衬衫，有条纹的领带，黑色素面皮鞋、黑皮带、黑袜子。

周末或稍可放松的时候，或身为指导人员时，可穿浅灰色鞋子、短袖衬衫，鞋子最好也是棉织布鞋，这样的组合可衬托轻松气氛。其实也能在公司穿，但要注意与其他同事平衡，不要刻意表现、哗众取宠。

便服可在平常穿，巧妙搭配后也可登大雅之堂，但在正式场合最好还是穿有双排扣的西装。

若准备在下班后参加酒会，可只换衬衫和其他小配件，使衣着有变化，衬衫可换有光泽的质料，其他配件则颜色不要太多，领带与口袋的小手帕应同系列颜色，手帕露出口袋的份量，也是变化方式之一。怀表链悬于口袋上，再夹一支彩色领带夹，看起来较正式。

# 7



## 怎样做个成功的社交男人

成功的男人往往是社交场上最活跃的人物，正是他们的幽默、睿智乃至恶作剧给人们带来无数令人欢悦的场面和欢乐的气氛。

学会跳舞、唱歌，以及一些交际技巧，就会让别人感到你极具有能力，这样，不论你走到哪里，你都是受欢迎的，与人相处也总是愉快的。



## 男人怎样做社交场上的活跃人物

在社交中，人们喜欢出现令人欢悦的场面，而能够制造欢乐气氛的人则更受欢迎。

以下方法可帮助男性成为社交场上的活跃人物。

### 1. 夸张般的赞美

老朋友，新同事见面后，不免介绍寒暄一番，这是个极好的活跃气氛的机会。借此发表一番“外交辞令”，把每个人的才能、成就、天赋、地位、特长等作一种夸张式的炫耀与渲染，这可使朋友们感到自己深深地为你所了解、所倾慕。尤其是利用这种方式把他推荐给第三者，谁也不会去计较真实性，但你却张扬了朋友们最喜欢被张扬的内容。这种把人抬得极高，但又没有虚伪、奉承之感的介绍，会立即使整个气氛变得异常活跃。

### 2. 引发共鸣感

朋友、同事相聚，最忌一个人唱独角戏，大家当听众。成功社交应是众人畅所欲言。各自都表现出最佳才能，作出最精彩的表演，为达到这一目的，就必须寻找能引起大家最广泛共鸣的内容。有共同的感受，彼此间才可各抒己见，仁者见仁，智者见智，气氛才会热烈。所以，你若是社交活动的主持人，一定要把活动的内容同参加者的好恶、最关心的话题、最擅长的拿手好戏等因素联系起来，以免出现冷场。

### 3. 有魅力的恶作剧

善意地，有分寸地取笑、调理朋友，并不是坏事，双方

自由自在的嬉戏，超脱习惯、道德、远离规则的界限，享受不受束缚的“自由”和解脱规律的“轻松”，是极为惬意的乐事。恶作剧具有出人意料的效果，它起于幽默，导致欢笑。人们在捧腹尽欢之际，会深深地感谢那个聪明的、直爽的制造者。

#### 4. 寓庄于谐

社交中需要庄重，但自始至终保持庄重气氛就会显得紧张。寓庄于谐的交谈方式比较自由，在许多场合都可以使用。用幽默、诙谐的语言，同样可以表达较重要的内容。当年毛泽东主席在接见国民党谈判代表刘斐先生时说：“你是湖南人吧！老乡见老乡，两眼泪汪汪哩！”这番话顿使刘斐先生的紧张心情减去了一大半，打消了拘束感，紧张的会谈气氛也因此缓和了下来。

#### 5. 故意暴露一下缺点

在社交生活中，你可以偶尔故作滑稽，或搞出一副大大咧咧、衣冠不整的样子；或佯装调皮、佯装醉汉、摆出一副满不在乎的神情等。这些“缺点”，平素在你身上不常见，人们突然观察到这种变化，会有一种特殊的新鲜感，你的收得拢、放得开的举止会令人捧腹大笑，对你刮目相看。

### 男人应酬应注意的几种说话方式

#### 1. 避免索然无味的谈话

每天我们都会看到这样的情况，两个谈话者中一个谈兴盎然，另一个却哈欠连天，对于有经验的男性，这种趣味索



然的谈话是绝对应该避免的。具体的方法是：

(1) 讲个好故事。

故事能使观点更清晰，使复杂的问题简单化，使模糊的问题清晰明朗化，还可以维持听众的兴趣，给他们以精神的愉悦，或者起到松弛气氛的作用。你的故事不一定全是有趣的，它也可以激起同情、使人震惊、激起自豪感，甚至使人愤而采取行动。

即使故事本身比较一般，但只要讲法得当，照样会吸引听众。善讲故事者知道怎样运用细节，懂得控制语言的节奏，知道该在什么地方停顿——讲故事需要戏剧化的手法。

(2) 随时测试谈话对方是否对你的话题感兴趣。

讲话时要随时注意对方的反映，如果对方一直能接上你的话头那应问题不大，否则你就该随时提出出人意料的问题，看看对方是否答得出来，结果答不出来，这就代表对方已经对话题感到厌烦，这时你最好换个话题。

(3) 如果双方都感到厌烦，你应该给他离开的机会。

有些时候谈话对方会觉得自己像是被冲到沙滩上的两条活鱼，除了热和渴之外还觉得头昏眼花，然而谁都不好意思说要回到大海畅游一番，这时候你应当试着打破僵局，礼让对方先走一步。例如你可以说：“我不占用你太多时间，还有很多朋友等着和你叙旧吧？”

(4) 当别人发现你没在听他谈话时。

这时对方会有被冒犯的感觉，而你应该立即给人家一个“台阶”，比如“后来怎样？”“你的意思是说？”“你能否再换个方式讲一讲？”如果这还不能奏效，那就再换个方式，比如“对不起，我忘记听了，我正在思考你一分钟前说的事

情。”或者“你刚才说的事让我想起了……”

## 2. 什么话题不该说

男人常说，男人之间无话不谈。即使是这样，男人也是要主动回避一些敏感的问题的。具体来说，包括下列一些：

### (1) 与钱有关的事。

金钱问题纯属个人私事，最好不要谈及。例如：这件新的毛皮大衣零售价多少？批发价呢？价钱的房子卖多少？开价又是多少？小王薪水多少，包括辅助金？你借贷多少？老李必须支付多少赡养费？你太太整型花了多少？房子里装设一间新的浴室要多少钱？送你岳母去旅行一趟花了多少？

### (2) 自己健康状况。

健康极佳时，面对：“你好吗？”应该脸带微笑且亲切地回答：“很不错！你呢？”如果染有重病，回答“还不错，那你呢？”即可。

如果同事在病愈、手术或意外事件后回到工作岗位，你应该以亲切和热诚的态度欢迎他，并告诉他，如果他需要任何协助，你随时候驾。

### (3) 争论性的话题。

如政治、宗教、堕胎、同性恋和核能等。当有人想投入这些话题时，最好不要谈论。

### (4) 哀伤的话题。

如死亡、苦痛、饥荒和虐待等。

### (5) 谣言与闲话。

即已经发生但不明确的传言。

### (6) 陈腐和夸张的话题。

有些话题，例如名人、军事和财务新闻等，媒体已经报



道过度，提出这类主题来作为话题的人可能会被认为庸俗，而且完全缺乏想象力。反之，如果你拿人家熟悉且能参与的时事来当话题，将是一个受欢迎的人。谨防谈及一些已经陈腔滥调 and 迂腐的题目。

### 3. 如何寻找恰当的借口

找借口是一种常见的生活现象。所谓借口，是指人们在交际中为了达到某种目的而提出的非起初的或假托的理由。在必要的时候，男人也得学会找一个美丽的借口，促使交际获得良好的结局，那将是十分得体的选择。

#### (1) 拒绝他人的借口。

有时，自己不想参与某事，就需要找一个借口加以拒绝，这既不失礼，又达到了目的。

比如，有一个女人约小李晚上看电影，他不喜欢这个女人，但人家是好意，自己不想使她下不来台，他不得不找借口，说：“很不巧，今天晚上我还有约会。”

运用借口，得体地拒绝了对方的邀请。用这个借口回绝对方的邀请是恰当的。这时的借口必须有正当的又不被他人怀疑的理由才是成功的。如果所找的理由不足以使人相信，这个借口就可能影响人际关系。

#### (2) 回避难堪的借口。

有时，为了避免难堪，或自己不想在某种交际场合呆下去，也可以找一个合适的借口离开。

比如王处长到一个单位办事，快到中午了，领导非要留他



吃饭不可,可是他与这个单位的另一个领导有些不睦,不想和他同席,于是找借口说:“实在对不起,今天中午我要回去,我有位朋友要来,我不能失约。”这么一说,人家自然不便再坚持。运用这类借口必须注意,说出来的理由一定要比对方挽留的理由更充分,不好拒绝,才能达到目的。

### (3) 争取时间的借口。

在交际过程中,当自己处于不利态势,为了寻找转机,加强己方的立场,也需要找借口暂时离开现场,想对策。在谈判中,人们常常以“去卫生间”或打电话为借口。

某公司的经理在与一家外国公司谈判中,对方要价太高,不能接受。于是,他说:“对不起,我去卫生间,方便方便。”他离开现场,马上给公司总经理打了电话,请示怎么办,得到指示后,他心里有了底,又开始继续谈判,从而使谈判成功。

最后需要指出的是,即使是美丽的借口用起来也要慎重。我们必须以良好的动机为出发点,根据事情的性质及彼此的关系,寻找恰当的借口才能产生预期的效果。如果不是这样,借口就成了骗人的口实,必然丑化自己的交际形象,并影响正常的人际关系。

### 4. “和稀泥”的4个高招

男人需要打圆场的事总是很多,有时要为自己的过大找圆场,有时要为别人的争执吵闹当“裁判”,如果弄得不好,只会火上浇油,不仅不会息事宁人,还会扩大事态。

#### (1) 劝架的原则。



两个哥们争执，非要你裁决不可，如果逃避，反而会同时得罪两个人。那么在劝架时，怎样做才有效呢？有三条原则：

原则一：不盲目劝架。讲不到点子上，非但无效，还会引起当事人的反感。要从正面、侧面尽可能详尽地把情况摸清，力求把劝架的话讲到当事人的心坎上。

原则二：要分清主次。吵架双方有主次之分，劝架不能平均使用力量，对措词激烈、吵得过分的一方要重点做工作，这样才比较容易平息纠纷。

原则三：要客观公正。劝架要分清是非，不能无原则的“和稀泥”。不分是非各打 50 大板，笼统地对双方都作批评，这不能使人心服。

## (2) “和稀泥”的技巧。

一般来说，不能“和稀泥”，对无关大是大非的小争执，作为第三者，就应该“和稀泥”。“和稀泥”有三种技巧：

技巧一：支离拆分。如果双方人气正旺，大有拔剑弩张、一触即发之势，这时，第三者即可当机立断，借口有什么急事（如有人找，或有急电），把其中一人调走支开，让他们脱离接触，等他们消了火气，头脑冷静下来了，争端也就趋于平息了。

技巧二：“欺骗蒙混”。有时太真太直率了，反而误事，碰到这种情况，第三者就应随机应变，以假掩真，然后顺水推舟，变难堪的场合为活跃、融洽的场面。

技巧三：以情致胜。第三者可以拿双方过去的情份来打动他们，使他们主动“退却”。或者以自己与他们每个人之间的情谊作筹码，说：“你们都是我的好朋友，你们闹僵

了，让我也很难过，就看在我的面子上，握手言和吧。”一般说来，双方都会领第三者的这个面子的，顺梯就下了。

### (3) 怎样为别人打圆场。

有时双方处于尴尬的境地时，聪明的男性若是以巧妙的角度为双方打个圆场，可以变凝滞的气氛为轻松活泼。

中国的一位老诗人严阵和一位青年女作家访问美国，在一所博物馆广场上散步时，恰巧有两位美国老人在旁休息，看见中国人来，他们很热情地迎上来交谈。其中一位老人为表达对中国人的感情，热烈地拥抱那位女作家，并亲吻了一下。女作家十分尴尬，不知所措。另一位老人抱怨那老人说，中国人不习惯这样。那拥抱过女作家的老人，像犯了错误似的呆立一旁。老诗人赶忙上前微笑着说：“呵，尊敬的老先生，你刚才吻的不是这位女士，而是中国，对吧？”那老人马上笑道：“对，对！我吻的既是这位女士，也是中国！”尴尬气氛在笑声中烟消云散了。

### (4) 怎样替自己打圆场。

为自己打圆场最主要的是不刻意回避掩饰。如果是细枝末节的问题，不妨用转移目标或话题的办法，岔开别人的注意力。如果别人已有所觉察而问题并不严重，就稍作解释。如果性质较严重而且引起了别人的不快甚至反感，就要立即诚恳地致歉，然后较为郑重地作些解释，当场予以解决，拖得越久，后果越不好。



## “再见”的情绪把握

随着现代社会文明程度的提高，人们在交往中更加注意礼仪，不辞而别或拂袖而去，恐怕很少有人觉得是一种值得效仿的姿态了。连毛娃娃还在父母手中抱着的时候，就被教着学说“bye—bye”（再见）。可见，文明礼貌用语已家喻户晓了。面对于职场男性们来说，再见已不仅仅是礼貌用语，它隐藏的内容是颇值得推敲的。

“再见”简释就是“再次相见”，实际是句预祝语，希望下一次再相见。而将此作为分手时的客气话，确实有非常精彩的引申意义。“再见”被用来道别只是隐讳分手难言之语，而非人情的“道别”。

各种人说“再见”时是有不同表情的，有时有尊敬、感激、难分难舍、悲怆等情绪，有时也有敷衍、冷漠、愤怒等情绪，这些情绪都是由在交往中形成的认识引发的。

学生求教于老师，告别时深怀感谢恩师之情，辞退出门时一鞠躬，说声：“张老师，再见！”某公司老板到一商行洽谈生意，进门不久就受到对方的冷嘲热讽，侮辱之语难以忍耐，他极克制地说了句“再见”，便出门驾车离去。“再见”一语含义单一，但却能反映说话者的心境，也预示着下次再见面的气氛。

因此，我们奉劝言“再见”者眼光宜放远些，用热情的语调创造一个产生好印象的结尾。

说“再见”时，切忌突然，不可在别人谈兴正浓，而你还未有任何先兆表明想离开时，突兀地冒出“再见”，那样准让别人感到毫无思想准备，同时又觉得你不但不尊重别人，且是否神经有些不正常。说“再见”前，最好从最中心的热门话题中游离出来，谈一些边缘或轻松的话题，自然地让他人感到主要部分已经谈得差不多了，此次交往的核心已被对方把握住了，并且感到比较愉快。这时，你应该不失时机地强调一下这次交往的成功之处和特点，重申对方在谈话中答应承诺和履行的内容，以及你本人可以答应的那一部分，造成不容改变的既成事实。对今后你们双方或多方的行动作些展望和表态。这样使对方觉得你既通情达理，又明智不钝。

### 忌流露不平等情感

同情，就是设身处地、将心比心、感同身受，把别人的不幸当成自己的不幸，从感情上产生共鸣。因此，优秀的男性应站在完全平等的地位上交流思想感情，给对方以精神上、道义上的支持，并分担对方的感情痛苦。有时，同情还可以包含有敬佩、敬爱、敬仰之情。同情是一种真心实意的善心。怜悯，不是平等的思想感情交流，不是精神上、道义上的敬赠，而是一种上对下、尊对卑、富对贫、强者对弱者、胜者对败者、幸运者对不幸者的感情施舍。施主对被接受施舍者，有意无意地流露出一种幸运感、优越感，或多或少有轻视、小看对方的意思，包含有伪善的成分。同情的话语，有劝慰也有鼓励，语气低沉而不乏力量，而且尽量不当



面说出“可怜”、“造孽”等词语。怜悯的话语，只有一味的悲伤，语气低沉、无力，而且把“可怜”、“造孽”等词语经常挂在嘴边，仿佛在欣赏、咀嚼对方的痛苦。

对于事业心强、自尊心强、个性强的强者，对于一切真正的男子汉乃至有志气的人，无论其处境多么不幸，怜悯都是一种变相的侮辱，只会刺伤他们的自尊心，激起他们的反感，从而从心理上拒绝接受。对于老幼病残与弱者，单纯的怜悯也只能促使他们沉溺于悲痛、绝望的深渊而难于自拔，更谈不到振作起来，从软弱变得坚强一些，向不合理的世道、不公平的待遇、不幸的命运进行必要的抗争。

在男人感情的海洋中，同情是盐，怜悯是污泥。安慰需要同情，但不要怜悯。

## 幽默男人最可爱

社会环境瞬息万变，职场速度效率急剧加深，因而现代男性常感到一种心理压力和焦虑。此时，幽默是最好的“减压阀”，它不仅使心情变得轻松愉快，谈笑风生，而且有助你在交际中左右逢源，马到成功。

在芸芸众生中，你想成为受欢迎的成功者吗？那么您就要有点超越常人的“幽默感”。

### 1. 怎样培养说话的幽默感

幽默给人以从容不迫的气度，更是男子汉成熟、机智的象征。你不必为自己的言语贫乏而懊恼，掌握下列幽默方法，你也可以成为幽默专家。

(1) 当你叙述某件趣事的时候，不要急于显示结果，应当沉住气，要以独具特色的语气和带有戏剧性的情节显示幽默的力量，在最关键的一句话说出之前，应当给听众造成一种悬念。假如你迫不及待地把结果讲出来，或是通过表情与动作的变化显示出来，那就像饺子都破了一样，幽默便失去效力，只能让人扫兴。

(2) 当你说笑话时，每一次停顿，每一种特殊的语调，每一个相应的表情、手势和身体姿态，都应当有助于幽默力量的发挥，使它们成为幽默的标点。重要的词语应加以强调，利用重音和停顿等以声传意的技巧来促进听众的思考，加深听众的印象。

(3) 不管你肚子里堆满了多少可乐的笑话和俏皮语言，你都不能为了体现你的幽默之处，而不加选择地一个劲儿地倒出来。语言的幽默风趣，一定要根据具体对象。具体情况和具体语境来加以运用，而不能使说出的话不合时宜。否则，不但收不到谈话所应有的效果，反而会招来麻烦，甚至伤害对方的感情，引起事端。

因此，如果你现在有一个笑语，不管它有多么风趣，但是，如果它有可能会触及对方的某些隐痛或缺陷，那么，你还是做一下努力，把它咽到肚子里去，不说出为好。

(4) 有些人在做说服别人的工作时，运用幽默过多，常常是笑话接笑话，连篇累牍，就像连珠炮一样。这样一来，谈话内容往往会脱离主题，难以实现说服别人的目的。对方听起来，也会感到云山雾罩，不知道你究竟要说什么，甚至认为你在向他展示幽默才能呢！



(5) 最不受欢迎的幽默，就是在讲什么笑话之前和之中，或是刚讲时，自己就先大笑起来。自己先笑，只能把幽默给吞没了。最好的方式是让听众笑，自己不笑或微笑。这就是说，采取“一本正经”的表情和“引人圈套”的手法，才是发挥幽默力量的正确途径。

(6) 在每次讲话结束的时候，最好能激发全体听众发自内心的笑容。不妨试一试，用风趣的口吻讲个小故事或说一两句俏皮话、双关语或是幽默的祝愿词，这些都是很妙的结尾。总之，你要设法在听众的笑声中说“再见”，让你的听众面带笑容和满意之情离开会场。

作为一位绅士，在与别人的交往中必然也会发生一些不必要的尴尬。如果在那些情况下，你也能从容地开个玩笑的话，你与别人之间紧张的气氛相信就能消失得无影无踪，而且你的同事还会被你的魅力所吸引，被你的宽广胸怀所感动，进而钦佩你，最后真正接受你。善于幽默的人，大多能把幽默的力量运用得十分自如，真实而自然。由此，当他们开玩笑时，别人不会感到耸人听闻，或是哗众取宠，而只是给予欢乐。

## 2. 掌握幽默须通过哪些途径

### (1) 要有高尚的情趣和乐观的信念。

恩格斯曾经说过：“幽默是表明工人对自己事业具有信心并且表明自己优势的标志”。幽默的谈吐是建立在说话者思想健康、情趣高尚的基础上的。它对人提出善意的批评和规劝，它必然要求批评者有较高的思想境界和较高的涵养性。一个心地狭窄，思想颓唐的人是不会幽默的。幽默永远属于那些热心肠的男人，属于那些生活强者。幽默者品德要



高尚，要心宽气朗，对人充满热情。老一辈革命家，在与人民群众讲话、攀谈时，言谈话语间有时便流露出一定的幽默感，使人感到分外热情、亲切，这与他们的崇高品德是联系在一起的。

(2) 要有较高的观察力和想象力。

幽默的谈吐具有反应迅速的特点，这就要求说话者思维敏捷、能言善辩，而这些又来自于对生活的深刻体验和对事物的认真观察。具有较高的观察力、想象力，才能通过仿拟、移时、降用、拈连、比喻、夸张、双关等方式说出幽默的话语。

(3) 要有较高的文化素养和语言表达能力。

幽默的谈吐是人的聪明才智的标志，它要求有较高的文化素养和较强的驾驭语言的能力。一个人语言修养高、知识丰富，对古今中外，天南海北，历史典故，风土人情，各种各样的事情都有所了解和掌握，再加上语汇丰富，语言表达方式灵活多样，这样他平时讲起话来就会得心应手，自然就容易活泼、生动、有趣。

在这里还要指出，幽默只是手段，并不是目的。不能为幽默而幽默，一定要根据具体的语境，适当选用幽默话语。另外，人的才能不一样，有的会幽默，有的不会幽默。不会幽默的，则不必强求。否则，故作幽默，反而弄巧成拙。

### 成功男人的交友之道

这些有关男性友谊的特征，在一代又一代的男性中遗传



着，而且不觉会永远传下去。但如果你稍稍仔细地观察，你就会发现：男人们在互相畅叙一通友情之后，总是抱怨自己没有朋友。为什么会这样呢！这真是个谜！难道男人之间互不信任吗？难道那些为朋友两肋插刀、敢赴死难的事例都是编造出来的吗？

### 1. 先赢得对方夫人的信任

有句俗话说“射人先射马”，当你想要赢得别人信任时，最重要的是先赢得对方夫人的信任。这个道理大家都已经知道了，但“射马”却不是那么容易的事，这是有技巧的。

现代的女性，大多是非常有智慧而精明能干的，并不是以前足不出户的家庭妇女。

拓展人际关系时很重要的原则就是不要涉及对方私生活，尤其是初相识的朋友。这时，不妨先利用电话来联系。

在打电话之前先要有充分的准备。电话打通后，除了要说清楚对方的名字以及他与自己的关系之外，不妨可以从日常的招呼语开始。此外，平常与朋友交往之中，注意对方所谈到有关自己太太的事（例如工作、兴趣、嗜好、背景等），在打电话时就可以用得上，这也是让接电话的太太留下深刻的印象的好方法，这样就可以解决初次见面的尴尬状况。

接着，主动把打电话的事告诉朋友。别忘了告诉他：“你的夫人很亲切、优雅。”“夫人真是大客气了，还请我有空去坐坐。”接着，就是再次打电话。这时，她可能已经记住了你的名字，也可能已经从先生那儿听到了你的称赞。你必须很敏锐地嗅出对方对你的观感，对方对你的印象是好、是坏。如果对方对你没有什么印象，你不妨很爽快地和对方打招呼。

最后，利用任何机会送礼物给对方。结婚纪念日、探病、逢年过节、孩子金榜题名都可以。

和对方太太交往时的三大支柱是礼仪、信任、实际利益。人与人的交往就是以熟识来填补彼此的空隙。愈是亲近愈容易交往，礼仪是使友情持久的条件，信任是巩固友情的基石，没有尊重就得不到信赖。最后要注意的是，女性大多对利益很敏锐。不但不要增加对方的负担，更要让对方感到和自己交往的好处。这好处不单是物质上的好处，还包括了智慧、精神层面的好处。

如果你能赢得对方夫妻二人的友情，这才是一份完整的情谊，你的朋友也更乐于与你交往。

### 2. 男人与男人交友

一个男人会为他最好的朋友做任何事情。会为他朋友排忧解难，当朋友遇到经济困难时给予物质和金钱上的资助，他会千里迢迢赶去救助困境中的朋友；为了朋友，即便冒生死之危险也在所不辞。他也渴望得到朋友倾听他心底的愁烦；在他蒙难受挫或抑郁不安时，得到朋友的慰藉和陪伴。

这些有关男性友谊的特征，在一代代又一代的男性中遗传着，而且还会永远传下去。

但是，许多男人抱怨自己没有朋友，要解开这个谜并不是一件轻而易举的事。因为男人不愿把自己的秘密暴露给你。还是让我们来看一看男人的世界里到底都有哪些朋友吧，他们或许可以给人们带来一些启示。

男人爱好交谈，只要有人听他讲话，他就可能滔滔不绝地说个不停，从不管自己谈的是什么是或结果如何。为了在交谈中唱主角而竞争是男人喜爱的一种游戏，在人群中尤其如



此。在有男有女的人群中，男人们更为了吸引女人的注意而展开角逐。在一个亲密的友谊关系中，男人既可以说大话，又可以毫无顾忌地拉家常。亲朋密友之间应该竞争少些，防卫少些，彼此都了解、并随时都准备给予对方以帮助。

即使面对亲朋密友，一个男子也不愿谈起没有答案的问题以及没把握的事情。好朋友之间，由于互相很了解，这种躲闪是容易被对方看出来的。但在某些问题上，如女人或家庭问题，在朋友心里面觉得不舒服时，是不应该逼迫他去谈起这类事情的，因为这违反了男子的习惯。开玩笑、侃大山等，是男子独特的交际方式，意思是说：“这是挺难办的，但我是堂堂男子汉，没问题。”

男人从小就对友谊充满了种种美好的幻想，他希望孩提时代的友谊永远牢不可破，彼此之间的竞争友好和善。他希望同学和战友忠心耿耿，希望兄长师辈和蔼可亲，希望亲朋好友能与他同甘共苦，这就是男人的理想。两个同样强壮的男人同心协力，携手并肩，一道走向世界，走向生活，瞧，多少美好！

## 男人酒桌上的艺术

请客吃饭，吃喝应酬，这是每个男人人生的一大乐事，但是酒极则乱，言多必失。作为东道主，你应该让客人饮得既要尽兴，又要适度，让酒宴上的气氛始终欢快融洽，这就要看你的口才在酒宴上的发挥。

### 1. 请客吃饭的三大原则

请客吃饭是男人生意场中的一种礼节性行为，发出邀请是第一个步骤，恰当邀请可以为交际的顺利和成功提供条件、奠定基础。

#### (1) 选择合适的对象。

确定邀请对象是邀请首先应该解决的问题。而邀请对象的选择，必须根据交际的目的而定。就一般的情况而言，下棋应请棋友；跳舞要请舞友；打球当请球友；乔迁、喜丧则请亲朋故旧；开业剪彩就该请有利于工作展开、业务往来，便于协调社区关系及从事传播等新闻媒介方面的客人……

邀请的对象自然是能给你带来帮助的人，但有时也需要一些其他朋友作陪，如果遇到这种情况，就应当精心安排，选择邀请对象，要根据交际的性质、需要，及宴会规模的大小等，遵循先主要后次要，先亲近后疏远的原则，来划定邀请范围，依次确定邀请名单。

此外，还要适当考虑邀请对象的学识、年龄、地位。性格的差异和他们相互间的关系等，以防邀非其人，破坏邀请对象间的关系和谐，给你的交际带来不便和麻烦。

#### (2) 采取恰当的方式。

采取何种方式邀请，要具体问题具体分析，根据交际的性质，对象而定。学者、专家、领导等，大多工作忙、时间紧，对他们最好提前相约，以便他们做好工作调整、时间安排；闲暇时间多、工作容易调度的早点约定，自然更好，而即使临事而请，一般也能随请随到；对某团体的要人，公开邀请，甚至借助传播媒介，就既能体现公正无私，光明磊落，又利于引起关注，促进宣传，扩大影响；而朋友密谈则



悄悄地进行更利于避开旁人的视线，保证交往活动的隐蔽性；一般的往来、一般的亲友，打个招呼、通个电话、捎个口信儿也就可以了；比较重要的工作联系、业务关系、公关事务等就必须采用相应的公文格式，如发书信、寄请柬等。或者按照一定的规格派专人传达、亲自登门，以示重视、郑重和尊重。总之，邀请的方式要因事而异，因人而异。

(3) 注音“行”“明”“便”“诚”。

①“行”即邀请的可行性。某人办了一家餐馆，开业剪彩，非要请某市长亲临，来装门面，作宣传，谁知久请不到，一拖再拖，最终也没请来，白白浪费了时间。所以邀请要量力而行，既不强人所难，也不为所不能为。

②“明”就是明确、明白。邀请前一定要明确宴会的时间、地点、活动内容、邀请对象等，以便心中有数，做好邀请。还需将上述事项向邀请对象传达明白，以利其接受邀请，担负相应的角色，准时赴约。

③“便”就是尽可能地为邀请对象着想，为其提供来往。交通等方面的便利。

④“诚”就是真诚相约，不虚情假意，不违约、不失信。有人曾邀请几位朋友到他家去做客，朋友信以为真，谁知他却是虚意敷衍，让朋友吃了闭门羹，他这种失礼行为，使朋友非常气愤。事隔多年，提及此事，朋友仍然耿耿于怀。这么邀请耍弄了别人，失去了朋友，岂不害人害己！

## 2. 拒绝邀请，别不好意思

男人有权利请别人今后继续和你保持联系，同样，男人也有权利对别人的邀请说“不”。回绝别人时最大的障碍之一，就是我们不想伤害别人的感情，但是却常常因此给自己

带来许多烦恼。所以在权衡了利弊之后，还是果断地拒绝你本该拒绝的邀请为好。关键在于你需要掌握好拒绝的方法。

(1) 笑一笑，说：“不，谢谢你。”既然不欠别人什么，只要待他有礼貌就可以了。你没必要说明理由，除非你愿意那样做。

(2) 虽然你对这个人感兴趣，但是不喜欢他提议的活动，那就直接告诉他。告诉他你喜欢什么，看他是不是也感兴趣。

(3) 你既然不喜欢这个人，也不喜欢他提议的活动，但是，你却很感激他邀请你，那就把你的拒绝“夹杂”在对他的感谢中间。

(4) 如果那人不理会你客气而又坚定的暗示，那就索性去找另外一个人或另一群人。如果某人表现得很不得体，可是只要你一直站在那里和他说话，他就以为他可能会动摇你的决心。行动胜于言语。要相信你的早期预警系统，一旦感到不舒服，就尽快离开那个人，不要等出现了问题再动身。

### 3. 劝大家吃好、喝好

请客吃饭，吃喝应酬，这是每个男人人生的一大乐事，但是酒极则乱，言多必失。作为东道主，你应该让客人饮得既要尽兴，又要适度，让酒宴上的气氛始终欢快融洽，这就要看你的口才在酒宴上的发挥。在宴席上侃侃而谈，运用语言的功能来驾驭酒宴的才能，才是令大家佩服的。

(1) 适度为好要破除“但使主人能醉客，不知何处是他乡”的观念，应当以真诚相待为前提。不知客人的酒量和身体状况，一味劝人多喝，就有失待客之道。

喝酒应遵循“喝足不要喝吐，喝好不要喝倒”的指导思



想，让客人乘兴而来，尽欢而去。

(2) 开宗明义在酒席上宾主欢聚一堂之时，应戒感情用事、胡乱吹捧、滥用颂辞；反过来，应戒对别人抱有成见，平时无表达机会，酒席上来个借酒发挥，尽情宣泄，出口成“脏”，恶语中伤。如此恶行，是为众人所不齿的。

还应戒在酒席上、朋友之间相互攀比，虚荣心膨胀，口出狂言，目空一切。言多必失，定会遭人耻笑。

(3) 注意酒德。菜过五味，酒过三巡后，要防止头脑发热，嘴巴像打翻了的脏水桶，胡言乱语，甚至对人动手动脚，丑态百现，借酒装疯。

别忘了饮酒也是文化，酒宴应当成为文明、礼貌的交际场所。大家叙叙旧，谈谈生活，切磋技艺，交流思想，这才是酒宴的宗旨，它应该是显现融洽亲切、高雅欢快的场面。

#### 4. 酒桌上如何说话

谈起喝酒，几乎所有的人都有过切身体会，“酒文化”也是一个既古老而又新鲜的话题。现代人在交际过程中，已经越来越多地发现了酒的作用。

的确，酒作为男人的一种交际媒介，迎宾送客，朋友聚会，彼此沟通，传递友情，发挥了独到的作用，所以，探索一下酒桌上的“奥妙”，可以有助于您求人交际的成功。

(1) 众欢同乐，切忌私语。

大多数酒宴宾客都较多，所以应尽量多谈论一些大部分人能够参与的话题，得到多数人的认同。因为个人的兴趣爱好。知识面不同，所以话题尽量不要太偏，避免唯我独尊，天南海北，神侃无边，出现跑题现象，而忽略了众人。

尽量不要与人贴耳小声私语，给别人一种神秘感，往往



会产生“就你俩好”的嫉妒心理，影响喝酒的效果。

### (2) 瞄准宾主，把握大局。

大多数酒宴都有一个主题，也就是喝酒的目的。赴宴时首先应环视一下各位的神态表情，分清主次，不要单纯地为了喝酒而喝酒，而失去交友的好机会，更不要让某些哗众取宠的酒徒搅乱东道主的意思。

### (3) 语言得当，诙谐幽默。

酒桌上可以显示出一个男人的才华、学识、修养和交际风度，有时一句诙谐幽默的语言，会给别人留下很深的印象，使人无形中对你产生好感。所以，应该知道什么时候该说什么话，语言得当，诙谐幽默很关键。

### (4) 劝酒适度，切莫强求。

在酒桌上往往会遇到劝酒的现象，很多男士总喜欢把酒场当战场，想方设法劝别人多喝几杯，认为不喝到量就是不实在。

“以酒论英雄”，对酒量大的人还可以，酒量小的可就犯难了，有时过分地劝酒，会将原有的朋友感情完全破坏。

### (5) 敬酒有序，主次分明。

敬酒也是一门学问。一般情况下敬酒应以年龄大小、职位高低、宾主身份为序，敬酒前一定要充分考虑好敬酒的顺序，分明主次。即使与不熟悉的人在一起喝酒，也要先打听一下身份或是留意别人如何称呼，这一点心中要有数，避免出现尴尬或伤感情。

敬酒时一定要把握好敬酒的顺序。有求于席上的某位客人，对他自然要倍加恭敬，但是要注意：如果在场有更高身份或年长的人，则不应只对能帮你忙的人毕恭毕敬，也要先



给尊者长者敬酒，不然会使大家都很难为情。

(6) 察颜观色，了解人心。

要想在酒桌上得到大家的赞赏，就必须学会察颜观色。与人交际，就要了解人心，左右逢源，才能演好角色。

(7) 锋芒渐射，稳坐泰山。

男人在酒席宴上要看清场合，正确估价自己的实力，不要太冲动，尽量保留一些酒力和说话的分寸，既不让别人小看自己，又不要过分地表露自身，选择适当的机会，逐渐放射自己的锋芒，才能稳坐泰山，不致给别人产生“就这点能力”的想法，使大家不敢低估你的实力。

## 5. 敬酒罚酒都不吃

杯中之物，喝多无益，且劳形伤身。所以男人学会一点却酒的艺术，在日常交际中是十分必要的。本文试举几例，供参考：

(1) 满面笑容却酒，智在以柔克刚。

有不少人发现，相当多的“酒精（久经）考验”的拒酒者，任凭你天花乱坠地劝，他就是笑咪咪地频频举杯而不饮，而且振振有词。

张某乔迁之日，特邀亲朋祝贺，小李也在其中，然而小李平素很少饮酒，且酒量“不堪一击”。酒宴上，小王提议和小李单独“意思”一下，小李深知自己酒量的深浅，忙起身，一个劲地扮笑脸，一个劲地说圆场话：“酒不在多，喝好就行。”“经常见面，不必客气。”“你看我喝得满面红光，全托你的福，实在是……”结果使小王无可奈何。

### (2) 突出事实却酒，智在申明情况。

事实胜于雄辩，无懈可击。拒酒时，若能突出事实，申明实际情况，再配上得体的语言，能令劝酒者欲言又止，缴杯罢手。

A 君参加一个生日宴会，B 君好久未曾和 A 君相逢，提出要和 A 君痛饮三杯。A 君说：“你的厚意我领了，遗憾的是我最近一段时间身体不适，还在吃药，好久滴酒不沾，只好请你多关照。好在来日方长，后会有期，日后我一定与你一醉方休，好吗？”此言一出，宾客们都纷纷赞许，B 君也只好罢手。

### (3) 针对后果却酒，智在前车之鉴。

饮酒当然应是喝好而不喝倒，让客人乘兴而来，尽兴而归。那种不顾实际的劝酒风，说到底，也只过是以把人喝倒为目的，这充其量只能说是低级趣味的劝酒术，乃劝酒之大忌。作为被动者，当酒已喝到一半量时，应向东道主或劝酒者说明情况。如：“感谢你对找的一片盛情，我原本只有三两酒，今天因喝得格外称心，多贪了几杯，再喝就‘不对劲’了，还望你能体谅。”如此开脱以后，就再也不要喝了。这种实实在在地说明后果和隐患的却酒术，旨在要劝酒者明白“乐极生悲”的道理，善解人意者，就会见好就收。

### (4) 反守为攻却酒，智在后发制人。

反守为攻，意即先不动声色，静听其言，等待时机，一旦时机成熟，抓住对方言辞中的“突破口”，以此切入，反守为攻，使对方无法争辩，从而却酒。



刘某新婚人喜之日,当酒宴进入高潮时,某“酒仙”似醉非醉、侃侃而谈,请三位上座的来宾一起一人“吹”一瓶。面对“酒仙”言辞上的咄咄逼人,三位来宾中的一人站起来说:“我想请教你一个问题,‘三人行,必有我师’,这是不是孔子的话?”“酒仙”随即答:“是的。”来宾见其已入“圈套”,便说:“既然是人说,‘三人行,必有我师’,你又提议要我们三人一起喝,你现在的就是我们最好的老师,请你先示范一瓶,怎么样?”这突如其来的一击,直逼得“酒仙”束手无策,无言以对,只得解除“酒令”。

此番却酒,妙就妙在某来宾不动声色,静听其言,然后抓住“酒仙”言辞中的切入点,提出问题。悄悄布下个“圈套”,诱使其说出(或同意)与自己相似的观点,请君入瓮,随即“收拢圈套”,以“诺”攻“诺”,反戈一击,达到制胜却酒的目的。

## 6. 如何辨别酒后之词

古今中外,不管地理位置相距多么遥远,生活习惯相差多么悬殊,各个民族都独立地发明了酒,而且使之与各种文化、习俗、甚至政治、历史发生深刻的联系,形成了丰富多彩的酒文化。

人们常说:“以酒盖脸,无话不谈”,或者“酒后吐真言”。这种情况当然存在,但是不可否认,在更多情况下,由于酒精的作用,使得不少人酒后出狂言,酒后出谰言,酒后出胡言。所以,对于酒后之言,不可一概不信,更不可一概全信,而要认真分析,根据不同情况,加以取舍,或者凭自己的判断,去其虚伪,取其精实,这才是正确的办法。

首先,我们必须认真观察,仔细判别,酒后说话之人醉

到了什么程度。事实上，醉酒的程度大体可以分成五个等级，即微醉、初醉、深醉、大醉、沉醉。

对于微醉的人，由于其理智依然十分清楚，所以其言谈并未受到酒精的影响，思路也清楚，所不同者，有酒助兴，神经略显亢奋而已。此时，谈话者一般表现为神采奕奕，谈锋颇健，而且思路清楚。逻辑性严密，对于一些平时少言寡语、城府较深的人来说，这时可能大异于平时。所以，可以认为这是听话、交谈的大好时机。但是，也要记住，此时说话人醉酒极轻，思想活跃，完全能够控制自己，所以不该把他所说的全都认为是“真言”，要知道，说不定由于他们此时的思想活跃，反而在语言中运用了更多的技巧和隐语。因此，必要的“去粗取精，去伪存真，由表及里”的功夫仍不可少。如果要讲开诚布公，那么，对于平日讲话较少，城府较深的人，这倒是一个与之促膝谈心，进一步窥视其内心隐秘的大好时机。

初醉者在醉酒程度上已较微醉更进一层，此时，说话人在思路上，交谈的欲望上已出现不受主观意念支配的现象，可以说，这才是“以酒遮脸”。一般情况下，这也是“酒后吐真言”的前期阶段。

正因为此，所以初醉者此时谈话的特点是，或者滔滔不绝，不让别人插言；或者神情激奋，表情认真；或者斩钉截铁，一言九鼎；或者态度神秘，令人莫测；或者思路灵活，大异往时；甚至语惊四座，极度坦诚。总之，此时人由于酒精作用大脑的活动已进入亢奋时期，在较大程度上，已不受日常习惯和顾虑的限制。虽然语言是清晰的，逻辑是合理的，情绪是兴奋的，态度是诚恳的，但是却已异于平时，再



不受脸面、环境、关系、礼俗等等的约束，可以说，他已经到了道平时所不想道，说平时所不肯言，破除情面关系，扫除世俗障碍，照理而言，据实陈述的时候。所以，这是听话的千金难买的大好时机，切不可轻易放过。所谓要知心腹事，但听口中言，此其时也！

人超过初醉，到了大醉就已经开始失去理智，此时，人的思维已经紊乱，意识已经模糊，判定能力已经失去。所以已经说不出什么有逻辑、有思想的谈话，从这种意识几近模糊的谈话中，已经很难获得说话的真实含义以及真实思想，故此也就谈不上什么真言假言了。

人进入沉醉状态时正常意识已基本消失，大多沉沉入睡，即使未曾入睡，也完全失态，即使尚能发声，也是语无伦次，彼此全不连贯的呓语之声，既谈不上什么语言，更谈不上传达什么思想和信息了。

综上所述，初醉、微醉乃是谈话和听话的黄金时间，所谓“酒后吐真言”者，当其时也。所以，在这种情况下，听者应集中精力，努力获取信息，万勿以酒后之词无足轻重而弃之。如果说话人已进入沉醉阶段，则听者必须注意，万勿随意地把“酒后吐真言”的说法滥推到这个阶段。如果人已进入大醉、沉醉，则此时之言，多不足信，听不听两可矣。

# 下 篇

## 1



## 白领女性的求职策略

激烈的求职竞争中,女性如何才能取得成功呢?什么样的女性又最受企业青睐呢?阅读本章,希望能启发您成为老板魂牵梦绕的“绩优股”。

本章将授给求职中白领女性的几大法宝,在这个纷繁无杂的世界里,找工作中的你一定要善于利用;切不可眉毛胡子一把抓!



## 白领女性找工作的五种最差方法

在你周围总是有许多工作机会，等待着你去发现和赢得。但是下述方法是女性求职者找工作的五种最无效的方法。所以奉劝你一定要擦亮眼睛，目标明确。

### 1. 漫无目的地随便把个人简历邮寄给雇主

这种方法的成功率为 7%——也就是说，每 100 个用这种方法求职的女性中，可能只有 7 个幸运儿成功。而 93% 的求职者将找不到在他们周围的工作——如果她们仅仅依靠这种方法的话。

一项研究表明，每 1470 份个人简历中，仅有一人能得到工作；另一项研究把这一数字提得更高，认为每 1700 份个人简历表中，仅一份会有效。

### 2. 凭专业性报刊或贸易期刊上刊出的招工广告应聘

这种方法的成功率也只有 7%——也就是说，每 100 个使用这个方法求职的女性中，只有 7 个人后来找到了工作。

另外 93 个人却没能找到就在身边的的工作——如果她们仅仅用这个方法的话。

### 3. 凭非本地报纸上登出的招工广告应聘，而招工单位不在本地区内

这种方法的成功率为 10%——就是说，在每 100 个使用此方法求职的女性中，10 人可能会找到工作。

而其余 90 人将找不到工作——如果她们仅仅用这一方法的话。



#### 4. 凭当地报纸的招工广告应聘

其成功率为 5%~24%——就是说，每 100 个用此法求职的女性中，5~24 人将能找到一份工作。

而 76~95 人将不能找到就在自己周围的工作——如果他们仅仅用这一方法的话。

（这一范围的波动起伏主要依求职者期望的工资水平而定；求职者对工资水平的期望值越高，用这种方法求职的成功率就越低。）

#### 5. 去寻求私人职业介绍所的帮助

这种方法的成功率也在 5%~24% 之间，其变动也主要随求职者对工资水平的要求而定——就是说，每 100 个以此法求职的女性中，约 5~24 人将找到工作。

另外 76~95 人将找不到就在他们身边的的工作——如果她们仅仅依靠这种方法的话。

（应当指出的是，这种方法的成功率近年来有所上升，根据最近的一项研究，依靠私人职业介绍所的帮助，约有 27.8% 的女性求职者在两个月内找到了一份工作。）

正如前面反复强调过的那样，在你周围总是有许多工作机会，等待着你去发现和赢得。但是，上述方法是女性求职者找到工作的五种最无效的方法。

因此，如果你想通过个人简历、招工广告和介绍所去找工作，结果却一无所获的话，那并不意味着你周围没有工作。那仅仅说明，这些方法不能找到工作。



## 白领女性找工作的五种最佳途径

### 1. 询问空缺职位线索

向你的家人、朋友、圈内的熟人、职业中心的职员（尤其是你中学或大学的校友）、本地学校的职员询问，请求他们为你提供求职线索。你只需问他们一个简单的问题：你知道你们单位或别的什么地方有空缺的职位吗？这种方法的成功率为 33%——就是说，每 100 个人中将有 33 人能凭此找到工作。

其余 67 个求职者可能将找不到工作——如果她们仅仅用这个方法的话。

### 2. 叩响每个令你感兴趣的雇主、工厂或办公室的门，无论他们是否有空缺的职位

这种方法的成功率为 47%——就是说，每 100 人中，将有 47 人能凭此找到工作。

另外 53 个求职者可能找不到工作——如果他们仅仅用这个办法的话。

### 3. 自己动手，翻看电话号码簿的黄色页码，找出你所在城市中令你感兴趣的领域

给这些领域的负责人打电话，询问他们是否想要雇用一名像你这样的职员，问他们是否需要你完全能胜任的职位。这种方法的成功率为 69%——就是说，每 100 个求职女性者或更换职业者中，69 人将如愿以偿。

而另外 31 人可能将找不到工作——如果她们仅采用这

一种方法的话。

4. 和其他的求职者们组成一个团体,一起翻看电话号码簿的黄色页码,找出令你们感兴趣的、本地的工作领域和单位给电话簿上标列的负责人打电话,问他们是否需要你们能够胜任的职位。这种方法的成功率为 84%——就是说,每 100 人中,84 人将凭此找到工作。

另外 16 人可能将难以如愿以偿——如果她们仅用这一种方法的话。

### 5. 求职或跳槽的全新途径

这种方法既可以个人单独完成,也可以许多人集体完成。其特点,概括地说就是:独立地做好一切准备工作,把所做的一切开列清单;从中找出你自己最喜爱的几种,按先后顺序排列好;然后多找机会与从事这几种工作的人们交谈,了解他们是否喜欢他们现在从事的工作,询问他们是如何找着现在这份工作的;接着选择一些你希望得到工作的单位(不要局限于仅仅是你知道存有空缺的单位),在走进去以前,对它们进行彻底的调查研究,以找出真正有权决定是否雇你的人,然后用你的私人关系或朋友关系,与他或她接近,让他们明白你能帮助他们解决难题。不必转弯抹角,不必掩饰缺点。这种方法的成功率为 86%——就说,每 100 个以此方法求职或跳槽的人中,有 86 个将获得成功。

14 个不幸运的人可能找不到工作——如果她们仅仅用这一种方法的话。

如果你使用了上述一个以上的方法,情形又将怎样呢?

求职者使用的求职方法越多,他或她找到工作的可能性就越大。25 年以前做过的一次研究发现了这个事实。



然而，4年前进行的另一次研究，又发现了一个奇怪的现象：的确，你找到工作的可能性会随你使用的方法数量而增加，但是仅仅限于四种方法以内；如果你使用的方法超过四个以上，你找到工作的可能性就反而会随之下降。

## 白领女性求职面试中的十大错误和十大要点

白领女性求职面试的十大错误：

- (1) 只去找那些大型的组织（比如《财富》杂志前 500 名的大企业）。
- (2) 携简历单枪匹马地寻访每一个地方。
- (3) 去一家组织之前不做任何准备工作。
- (4) 让人事部（或人力资源部）的人来面试你——而他们的主要职能是筛掉你。
- (5) 没有为你和一个组织的约会制定时间限制。
- (6) 让你的简历成为你求职面试中的主要问题。
- (7) 谈起你本人和这份工作对你的益处来滔滔不绝。
- (8) 每次用 2~15 分钟时间回答他们提出的一个问题。
- (9) 像乞丐一样接近他们，希望他们给一个工作，不管这个工作有多么低下。
- (10) 在面试之后没有立刻发出感谢信。

白领女性求职面试的十大要点：

- (1) 去找那些雇员不超过 20 个人的小组织，因为他们了解所有新的就业机会的 2/3。

(2) 利用朋友或熟人的帮助获得面试机会。因为一个求职者需要 50 双眼睛和耳朵。

(3) 去找一家公司之前利用获得充分信息的面谈和图书馆做好你的准备工作。

(4) 对任何一家组织你都要确定对你想要的职位拥有人事权的人，并且利用朋友和熟人的联系人进去见他。

(5) 与他们约会时只要求占用他们 20 分钟的时间，并且要守时。

(6) 带着你自己的议程、你自己的问题和这份工作是否适合你的疑问去参加面试。

(7) 只有当你说你到那个组织对他们的“问题”有帮助时才能谈论你自己。

(8) 每次只用 20 秒到 2 分钟的时间回答他们提出的一个问题。

(9) 接近他们时表明你能够提供资源，你能比你的前任为组织提供更好的工作成绩。

(10) 要在面试的当天晚上就写感谢信，最迟第二天一早发出。

### 什么样的女性最受企业青睐

在激烈的求职竞争中，女性如何才能取得成功呢？什么样的女性最受企业青睐呢？

在激烈的求职竞争中，女性如何才能取得成功呢？时代的进步、社会观念的改变已经使大部分用人单位在选择雇员



时摆脱了性别的限制，但也还是存在着用人单位对女性求职者有更多更高的要求等现象。有些女性在求职过程中也常常会摆不正自己的正确位置，一味委曲求全，导致工作的不如愿。其实具有良好的素质、优秀的学习工作业绩和较强的人际交往能力都会让女性在任何时候都受到用人单位的欢迎。关键是女性在求职过程中究竟该抱有什么样的心态和应注意些什么问题。

### 1. 要有自信心

在择业过程中，女性要敢于在用人单位面前表现自己的自信心，尽量发挥和运用自己的优势。

### 2. 要善于展示自己的魅力

在求职过程中，女性适度展示自己的魅力，所产生的效果是男性望尘莫及的。首先在打扮上要注意大方得体，举止应端庄大方、彬彬有礼，谈吐要有条不紊，不亢不卑，善于听对方谈话，并能简洁地陈述自己的观点。

### 3. 表现出良好的精神风貌

你对将来所要从事的事业有多少动力、热情？对工作与环境的关心程度如何？未来的梦想如何？采取什么样的前进姿态？挑战精神有多强？这些潜在的精神风貌都可以通过说话的语气、脸上的表情、眼神、态度等表露无遗。平时不注重这些细节的人，在面试时不论多么善于伪装，都无法掩盖真相。

公司最希望的是你充满活力。即使你成绩不太好，举止行为也欠理想，但只要健康、热情、有活力，评价就会较高；相反，评价就会大打折扣。

# 2



## 女人如何运用领袖资本

良好的仪表形象是一个事业成功的重要因素，对女人尤其如此。良好的仪表形象，可以加强女人的吸引力，可以使女人在工作上如鱼得水。

本章将告诉你怎样成为一个成功的女领导，怎样处理与下属的关系，怎样与客户打交道？掌握好女领导的指挥棒，充分发挥你的“驭人”术的潜能。



## 女性领导应首先成为美的化身

现代领导者是美的生活的组织者，也是美的生活的引导者；是美的生活的感受者，也是美的生活的创造者。作为领导者，自己首先应该是美的化身。

我们的前国家主席宋庆龄，是世界上公认的伟大女性。除了崇高的品质、高尚的人格外，还具有美好的仪表形象。

领导者的仪表形象，除了展示个人的气质风度外，对所从事的事业也有很大的帮助。可以说，良好的仪表形象是一个人事业成功的重要因素，对女人尤其如此。

英国历史上第一位女首相撒切尔夫人，是对别人的衣着毫不关心，却对自己的衣着非常在意的人物。对自己的化妆、服饰非常讲究。在她身上，没有一般女人的珠光宝气和雍容华贵，只有淡雅、朴素和整洁。从女孩时代开始，玛格丽特就十分注重自己的衣着，但并不标新立异、哗众取宠，而是朴素大方、干净整洁。从大学开始，她受雇于本迪斯公司。那时的衣着给人一种老成的感觉，因而公司的人称她为“玛格丽特大婶”。每个星期五下午，她去参加政治活动时，都头戴老式小帽，身穿黑色礼服，脚蹬老式皮鞋，腋下夹着一只手提包，显得持重老练。有人笑话她打扮土气，但她有自己的见解：这样的打扮能在政治活动中取得别人的信任，建立起威信。她的衣服从不打皱，让人觉得井井有条是她一贯的作风。从服饰方面注意自己的仪表形象，对玛格丽特事业的成功的确起到了一定的作用。



女性领导者的形象具有两重性：一方面是她本人形象的体现，另一方面又是她领导的那个组织的象征。领导人形象不同，给人留下的她所领导的组织的形象自然也不同。领导者在与各类公众打交道、参加各种社会交活动时，展现出来端庄整洁、彬彬有礼的形象，会使公众感受到其所在组织的整体形象，而这种整体形象又有助于该组织事业的发展。

## 女性主管的“驭人”术

无论你怎么能干，一定会有人妒忌你，尤其是那些年纪比你大，资历比你深的人，更会以为做主管的应该他而不是你！许多公司的经营决策阶层对于提升一个女性主管，要比提拔一位男性更小心谨慎，原因是一位女性主管要面对的属下负面情绪远比男性大得多。很多男人对于受到同性管理觉得理所当然，但是对受制于女性主管却非常敏感；而女性下属对于同性主管的态度，又很少有人是诚心诚意的。因此，假如你是女主管，你会发觉很少有人肯心甘情愿为你工作……，这时你在管理时所采用的方式将会对你的管理效率产生极大的影响。

首先，让我们做一个测试。新员工的表现不尽如人意，你已经决定解雇他，你的做法会是以下4种中的哪一种：

- (1) 叫助手告诉他已被解雇；
- (2) 叫他进房，然后直接地把他辞退；
- (3) 以温和的语气和外交辞令向他解释，他实在不适合



在公司工作；

(4) 解雇，然后向其他下属安抚，叫他们安心工作。

这分别代表了4种不同的领导风格：

(1) “被动的领导风格”。

你逃避困难。虽然这种作风并非没有效，但如果要成功地采用这种领导方式，你的助手必须十分地精明干练。

(2) “独裁的领导风格”。

你不能忍受别人犯错，一经指示便希望别人一丝不苟地把工作做到最好。这是传统管理方法，在讲究人性化管理的今天已较少有人沿用，因为这类的主管较少受人爱戴。

(3) “民主式的领导风格”。

你和属下之间相当友善，每次要使用权力时便踌躇不前，虽然能顾及下属的自尊和士气，人人工作愉快，但是你部门的工作效率肯定不是全公司最高的。

(4) “队长风格”。

一方面你懂得在适当时刻运用权力，尽量和下属保持合作，一方面又能提高士气，极尽怀柔，令每位下属都觉得自己是队伍中的一分子。

第四种作风——队长风格，就是今天在科学管理方式上认为最理想的领导者风范。

## 克服女性管理者的弱点

在女性管理者前进的道路上，充满了重重困难，在她们成功的背后，是种种艰辛。女性管理者是伟大的。由于女性

的特殊自然属性和社会属性，决定了女性管理者必须面临着家庭、事业这两种关系的冲突，会使她们时不时地出现各种困惑，在尽两方面责任的过程中，常常为不能像男性那样无后顾之忧工作而感到很烦恼。这使得女性陷入家庭与事业的困惑之中，从而影响家庭与企业的管理工作，女性管理者要勇于摆脱、超越这一困惑，尽量协调好两个方面。

人际关系处理协调与否，时常会影响女性管理者的工作情绪和精神状态。一些女性管理者对人际关系的心理承受能力较差，她们特别关心别人对自己的评价和态度，一旦人际关系紧张，她们就有可能感到紧张，失去了冷静分析问题的能力，陷入事业成功与人际关系的内心冲突之中，进而影响到领导的情绪和精神状态。

美国心理学家汉瑞特·布莉卡说：“女性对成功的解释和男性迥然不同，男性常把成功归于自己的能力强，失败则是任务太艰巨；女性则通常把成功归于自己的运气好，失败则归罪于自己的能力不足。男、女性分别以这种方式解释自己的成功，也同样看待别人的成功。这种对待自我能力的曲解，必然助长女性的自卑感，阻碍女性管理者的成功。”

面对这种种困惑，女性管理者要做好领导工作，就一定要超越困惑，正确认识自己，在实践中扬长避短。

首先，要发挥女性感情丰富、细腻的优点，克服感情脆弱的缺点。由于女性具有的温柔、机敏、热情、善解人意的特点，使她们更容易体察到下属的各种心情和变化，能够关心、体贴下属。善于听取部下意见，专制主义思想少，蛮



横、暴躁的情绪也少，这是许多男性不具备的优点。但是女性的感情一般较男性脆弱，在困难和挫折面前易产生退却、沉沦，这就需要培养自己具备坚强的意志和顽强的毅力，在逆境和荆棘面前不被折服，充分发挥自己的优势。

其次，处理好家庭与事业的矛盾冲突，保持心理平衡。这就要求女性管理者一方面以积极的热情投身工作，提高工作的效率，掌握科学的领导方法和艺术，减轻自己的工作压力，腾出时间兼顾家庭；另一方面，也要不断提高自己承受和排解矛盾、压力的能力，分析二者产生冲突的原因，控制自己的情绪，使家庭与事业的矛盾冲突减小到最低程度。

再次，女性领导应当自尊、自信、自主、自强。女性由于自身的特殊的社会属性和自然属性，决定了从事管理工作，就要付出比男性更高的代价，只是单纯求得社会理解、支持是不够的，同时需要女性自身认识自我，达到自信、自强、扬长避短，要有责任感、紧迫感、危机感，发挥自己责任心强、认真细致、勤奋努力、谦虚谨慎、善解人意、擅长交往的长处，以献身、求实、创新、协作的精神，丢掉依赖软弱的包袱，把自己造就成具有敏锐的观察思维能力、较强的吸收能力、较好的组织领导、运筹决策能力，具有较广泛社交能力的新型女领导。

## 成为超级女主管的 17 种方法

在公司，极不适宜和男人商量纯私人性的问题，如家庭丈夫、男朋友的问题等等，除非你和他私交相当不错。

当然,诸如你想买汽车、投资股票或购买房子,又知道他在这方面有研究,就可以在轻松的情况下(如午饭、下班后)向他讨教,保准会令他觉得你有眼光而对你友善,以后也会自动向你提意见。

### 1. 被误作情侣时即时更正

职业女性尤其女主管,免不了会有许多工作上的应酬,如与一名男士单独吃饭、跳舞什么的。不幸的是,在某些时候,尤其在晚饭时间,常会被人误作夫妻或情人。当侍者走过来,自作聪明地唤你一声“太太”时,你当然极不自在。礼貌上,应由男士作解释,但男人通常不会即时作出反应,而是听之任之,若无其事。一是懒得解释;二是有意戏弄。遇到这种情况便自己解释好了。

### 2. 对男性下属不得过分谦恭

做一个成功的职业女性,面临着多方面压力。除了因为性别歧视,还面临着男性下属不愿服从的麻烦。作为女主管,要对他用软功,苦口婆心,他会看扁你,因此,对待这类男性下属,没有必要处处谦让,而应拿出上级的权威,让他感到你不是吃素的。当然,若能恩威并举,是最有效的,只不过这种恩要建立在威的基础上,对女性来说更应如此。

### 3. 重视自己的职业形象

在一般人的观念中,女性主管给人的印象是胆量不够,眼光短浅,依赖性强。第一件要做的事,就是叫男朋友不要在你上班时挂电话,也不要让男朋友到你公司来接你。更不要在众人面前或在电话里跟他撒娇发嗲,这样才能显示出自己的工作责任心及起码的独立能力。



#### 4. 培养自己的独立性

如果说在私下交往中，还可以得到男人的关心爱护的话，在工作中则不要完全期待得到男同事的关爱。要是你能干，男同事反而会有受威胁的感觉，否则他又会嗤之以鼻。因此，女人在工作场所里，尽管能得到男人口头上的诸多关照，实际上没有谁会真心帮助你，惟一能依靠的只有自己。

#### 5. 工作岗位上要公私分明

照章办事，公私分明，这是做工作的基本常识。但要在工作上严格照章办事却并不容易。通常，有些人便会钻人情空子，不按常规办事，男人做这些勾当，往往会设下爱情或友情陷阱，诱骗女同事往里钻。当女性迷迷糊糊尚不清醒时，在不知不觉中做了男人的工具。故女性有了办公室友情或恋情时，遇到涉及公事的事，也要理智对待，不违原则。

#### 6. 不要伤害男人的自尊心

这并不是要你向男士拍马屁，但你一定要明白，男人总是自信天下第一、无所不知、无所不能。这种自尊心实际非常脆弱，一遇到女人威胁到他的存在，便会产生抗拒的心理。所以你若想在一个现代的世界里站稳脚跟，就必须懂得在适当的时候维护一下他们的自尊，并夸奖他们一两句。但要记住：这种夸奖要有分寸，否则别人可能误会你对他有意，而令你尴尬。

#### 7. 在相处中寻求共同点

男人面对职业女性时，常常手足无措，因为他所面对的女性，既是同事，又是个女人。在这种情况下，你应设法消除他们这种心理，努力寻求建立一个共同点，产生共鸣，使相处变得容易。

要想达到这个目的，先要知道这个人的喜好，方可对症下药。例如听音乐，共同的爱好使你们有了共同的话题，大家也可以自然地谈公事以外的事了。另外男人同女人一样，对自己的家庭和儿女都非常关心，所以问候他的儿女情况，也会慢慢消除他对你的敌意和戒心。

### 8. 征求男人的意见

征求男人的意见也是一种赞赏。因为这表示你重视他的见解和经验，令他觉得他存在的重要性。但你在征求意见时，不要让他觉得你事无大小都要过问一番，这样会令他觉得你根本没有判断力，不懂得抉择。

你征求男人的意见时要注意：在公司，极不适宜和男人商量纯私人性的问题。对于纯属公事性的问题，则可能随时提出，用不着不好意思。

### 9. 对别人的情绪反应要敏锐

作为一个出色的女职员，要想和对方建立一种良好的工作关系，就需要擅长观察别人的情绪，采取不同的办事方式。要是你的上司在早晨心情特别好，那你便要看准时间，和他商讨困难或提出升级的要求；若你知道他今天特别忙碌或刚开完会，非常疲倦，你要鉴貌辨色，千万不要打扰他。

### 10. 布置好你的办公室

办公室是自己可以控制的地方。装饰好你的办公室，不仅代表你的职位和身份，更反映了你个人的风格气质。你可以适当地把你的房间重新布置一下，或花钱购买一些装饰品。

或放一两盆植物，但切忌把房间布置得太花哨，像女性的闺房。不要挂海报，因为看上去好像大学生宿舍。如要挂



画，应选择高雅的版画或油画，而不要挂风景画。同时，要尽量减少把家人的照片放在房间四周或书架上。这样不但可以创造一个理想的工作环境，有时还能无形中增加你的威势。

### 11. 提防别人有意“忘记告诉你”

在公司竞争中，有的人会不择手段地拆你的台，一个能干的女主管也不能幸免，一种最常用的手段就是同事有意向你泄露假消息或提供假情报，令你在紧要关头措手不及。比如，你需要某些重要的资料方可完成一项决策，而拥有这些资料的同事却有意无意把重要部分“忘记告诉你”，以致你的计划难以完成，或因此而做出错误的决策。或者是定于后天召开的会议，妒忌你的同事明知你赶不完计划，却突然不动声色地和上司商量提前到明天开会，使你的工作无法在开会前完成，给上司造成你懒散无能的印象。

### 12. 不要在别人面前流眼泪

女性很容易用哭来要求想要的东西。但在一个工作的环境里，这种女性化的情绪表现却是不能容忍的。虽然这一哭可能会立刻得到同情，但这只是一刹那间的事。从长远的眼光来看，不但有损你的威严，也对你的事业形象有害。在有些情况下，男人能接受某些女人的眼泪，但对一位主管却绝对不能。他们会鄙视动不动就哭的女人，并以此断定该人不能做大事。所以，你一定要学会控制自己的眼泪。

### 13. 学会客观地接受批评

女人做事很容易主观化，别人一批评，容易不经考虑而立刻为自己所做的事情作出辩护，找借口说明自己是对的。有时还会丧失客观的判断力，而令人觉得不能接受建设性的



批评。特别是受到上司的指责时，更会觉得难受。所以女人有必要不断提高自己客观的见解，学会接受批评。否则，你的同事和上司难以和你沟通，不能和气地倾谈，这对你是有利的。最好的方法是平心静气地听他人说完，分析之后，觉得是对的便先承认过失，这样的态度才会受人尊敬。

### 14. 妥善地向下属布置工作

女性一得到提升，便觉得自己更应努力，很容易事无巨细都亲自接手而变得心力交瘁，精神不振。同时，如果事无巨细你统统包办代替，下属也会因此而事事依赖你，难以发挥整体的才能和配合。要改变这种被动状况，你必须学会妥善地向下属布置工作，明确哪些是该你亲手做的，哪些是该下属做的。要相信下属并给下属以锻炼的机会。不要身为主管仍做从前一般职员所做的工作，而应学习做领导，指导别人，从一个新的角度去展开工作。

### 15. 多与同级或更高职位的主管交往

你若想保持女主管的形象，并要别人承认你这个地位，你应该与自己同级或更高职位的朋友来往，这并不是势利眼而是现实情况。商业社会阶层观念特别受到重视，职位和朋友都是身份的象征。你若留意的话，便会发觉别的主管都较多和主管级的人来往。

### 16. 不要同当主管前的下属朋友打得太人热

假如你做秘书时已和别的秘书成莫逆之交，之后，你脱颖而出，升了主管，便要避免与她们打得太火热。一方面不要让别人觉得你还是摆脱不了女秘书风格；另一方面，她们亦会在你而前有诸多顾忌。因为诉说上司的闲话是她们的生活情趣，你若在场，会使她感到尴尬。



### 17. 恰到好处地运用批评警告

作为一个女主管，当面临男性下属没做好工作而需要批评时，往往会觉得难以启齿，担心伤害男人的自尊心。但为了大局，你还是应该不顾情面，该批评的批评。在批评之前，最好先赞赏几句，然后再具体地提出建设性的批评意见，并提供改进的方法。同时，不要在一群人面前批评下属，也不要在一个下属面前说另外一个下属的不是。

## 女性领导要善于知己

有人说：“做女人难，做女干部更难，做一名称职的女领导干部难上加难”。女性领导者要做好领导工作，首先要善于知己，要知道自己的长处，也要知道自己的短处，在实际工作中注意扬长避短，这是女性领导者取得成功的一个关键问题。

在领导工作中，男性之果断、刚强为世人称道。但女性之柔和也有它独特的魅力。这种魅力主要体现在策略上的灵活性，作风上的民主性，善于听取不同意见，但要注意培养自己的坚强意志，力戒脆弱。女干部也不妨学学男同志的刚毅、坚定的性格，做到原则问题不让步，柔而不弱，“棉里藏针”，具有一种“富有弹性的软化力量”，从而成为女性拥有的独特的沟通能力，这是女性领导者协调复杂人际关系的一个“秘密武器”。以“铁女人”著称的英国前首相撒切尔夫人，是运用这个武器的女性代表，她习惯询问下属的家庭情况，问后总是记着。在她的同僚中，不管是谁发生了困

难，失去了父亲或母亲，或谁的夫人病了，她都要亲笔写信问候。她出任首相后，每逢圣诞晚餐，她都要请首相府的工作人员和自己的客人一起饮酒，并由她为大家服务。但在工作上她要求下属必须认真负责，一丝不苟。她的每一个工作人员都心甘情愿地为她尽忠尽职，她的秘书们常常夜以继日、废寝忘食地工作却毫无怨言。

另外要发挥情理结合的优势，克服心胸狭隘的弱点。在领导工作中，女性领导者既要有“热情”的感染力，也要有理论的说服力。融情与理于一炉，把晓之以理与动之以情巧妙地结合起来，发挥女性情理相济的优势，既能表达自信和力量，又能体现出对他人热情相待，这种优势和特点的综合运用，将会使女性领导者在领导活动中牢牢把握主动权，可获得攻无不克的效果。

感情丰富本是女性的心理优势，但若细得过度，就容易导致办事婆婆妈妈，对小事斤斤计较，心胸狭窄，无容人之雅量，一则损害了自己的形象，不受别人欢迎；二则消耗了精力，使自己目光短浅，抱负降低。就像俗话说的，小事情上无所不为，大事情上一无所为。女干部也应学习男同志的豁达、开朗，具有坦荡的胸怀，恢宏的气量是现代女性领导者必须具备的素质之一。

心理学家杜勃罗留波夫说过：“情感的善良与高尚只有建筑在坚固的信念基础之上并经过须密的思考，才完全可靠，才真正有益。否则，对一个心地善良的人的道德无法做出任何担保，从而对他给其他人带来的什么益处也无法做出担保。”这段话对于女性领导者情理相济，力戒狭隘是颇有启发的。



## 女主管如何宴请客户

通过一次宴请，与客户之间公私两方面的感情与关系都可能建立起来。然而要先公后私，一切要以公司的利益为重。

### 1. 恪守的规则

欲使人们改变对你的看法吗？那你就在衣着上讲究些，再搞点化妆术。同样一个你，使用点化妆术后，会收到惊人的效果。

职业妇女当主管，避免不了业务上的各种应酬。为了节省时间，常常利用中午在某餐厅与客户会晤。第一次会晤是最难的。这时，你在一个高雅或是豪华的宾馆，面对着的客户又大多数是男性，你可能既感到紧张和兴奋，又感到很有权威，可是切记你的职责，不可忽视运用技巧。

虽然你是主人，对方是客户，但你仍然是个“小小的”妇女，对方仍然是个“大大的”男子汉。对方也知道你请客的费用是由公司来付的，并非你个人掏腰包。这时，你最重要的是要冷静地把握住自己，言行要有分寸。通过一次宴请，你与客户之间公私两方面的感情与关系都可能建立起来。然而要先公而后私，一切要以公司的利益为重。

关于请客户吃午餐的规则如下：

(1) 你可以提议请对方吃饭，但地点由对方挑选。

(2) 你可以用你个人的名义预定饭店的座位，但对方如果认为有更适合的地点，也可以对方的名义预定座位，仍由

你付款。

(3) 当你与客户已决定在某天一起吃饭时，关于地点、时间等，就让你的秘书与对方的秘书去联系，并让你的秘书将最后决定的时间、地点随时提醒你。

(4) 假如你先到饭店，切记不要自己先要酒，以防万一对方不喝酒，就会弄得很尴尬。

(5) 二人都到了，应让对方点酒点菜。在用饭中间，你如果想多添些菜肴，也应请对方把传者招来，你自己也不要去招呼侍者。

(6) 最后结账这一关，对一个女性来说，是很难处理的。据经验有两种方式可用：如你与饭店的领班熟悉，暗示他——挂账；假如你与领班不熟悉，你可这样说：“我和这位客人做了好几笔生意，这次我请客。”你找到这个借口可为客户留面子。

最后到衣帽间取物品时，你如果存了东西，可将收条交给对方，请他为你拿，你来付小费；如果他一定要付，也不必争，让他付好了。

## 2. 饭桌上的交谈是做生意的开端

一位新上任的女主管，第一次宴请客户或与重要业务人员交往，为的是为未来的业务活动铺平道路、打开门路。只要有了好的开端，未来的生意就不难做成。你如果是一位机智敏感的主管，在第一次宴请客户的交谈中，你就能意识到将来的生意能否做成。

女主管越年轻，越需要学习宴请男性客户谈生意的技巧。经验多一次，信心增强一次，预测生意成功率的机智就会深一层。等到你来点菜而由男性客户付钱的阶段，你就成



为一位主管老手了。

当你能将前面提到的规则运用自如时，你就会感到饭店不仅是个谈生意的好地方，而且是个进行交往、建立私人感情的好地方。你可以运用你的机智灵敏的头脑，观察出对方的个性和家庭出身，观察出对方是未婚、已婚还是离婚，甚至还能观察出对方的教育程度、未来理想、人生观等。至于对方如何观察你，那是他的事，你只要把握住自己的立场就行了。

一餐过后，可能你想谈的生意还没有一点眉目，那也不要紧，老板不会期望你在两个小时的饭桌上就谈成一笔大生意，或是签订数万元的合同，除非你的公司老板是个笨蛋或是对公关一无所知的人。你的老板只想你利用宴请方式与对方建立联系，先为公司交个朋友。如果你能在饭桌上对生意有所收获，那当然好。如果没有什么收获，以后还可以通过电话、信函来进行联系，甚至还可以在办公室进行会晤。

对于女性客户就不同了，因为大家都是女性，谈话可以随便一些，不过要见机行事。有的女性是很难推心置腹进行交谈的，有的则坦诚直率，甚至连自己生孩子的情景都会讲给你听。对于后者，你也可以推心置腹地进行交谈。总之，注意对方是何许人，要因人而异。

# 3



## 职场女性怎样做个好下属

长期由男性主导的职场环境中，男性建立了专有的职场游戏规则。女性要分半壁江山，不妨从了解男性的职场游戏规则开始，试着像男性那样思考和行事。

### 职场女性，你向男上司学什么

女性在事业上的成就，为什么总是无法与男性并驾齐驱？不是专业能力高下有别，而是思维方式多有差异。



长期由男性主导的职场环境中，男性建立了专有的职场游戏规则。女性要分半壁江山，不妨从了解男性的职场游戏规则开始，试着像男性那样思考和行事。

### 1. 直接要求

女性通常害怕遭到拒绝，所以很难说出自己心里真正的要求。在职场中，当提案遭到主管退回时，对女性而言即代表绝对否定，没有机会，挫折；对男性而言，拒绝却代表了仍有许多其他的可能性，现在遭到拒绝，以后还有机会，可以换个方式再接再厉，根据问题重新修正提案，总有被接受的机会。

因此，女性应该改变自己敏感、脆弱、太过注重人际关系的特点，重新规划生活目标，不断告诉自己一定要达到目标，深信自己有能力成功，将失败与挫折变为下一次机会。

### 2. 敢于表达自己的看法

男性从小就被鼓励做事要勇敢，要勇于表达自己的看法。他们参与各项比赛、运动竞赛等活动，早已习惯竞争和输赢，也了解没有永远的赢家。女性则习惯准备所有的功课，虽然非常细心负责，却不擅长报告，往往是准备100分，到最后的分数却大打折扣；而男性准备60分，却常有表达到100分的成绩。

你是否有类似经验：男同事在会议中总是非常踊跃地发表意见，滔滔不绝，似乎有备而来。事实却可能是：他对提案没有你更熟悉，而且你手上准备的资料也比他更周全。但你从没有机会表达你的意见，主管不知道你的存在，更难想象你的专业程度。最后的结果是，公司采用男同事的提案。

除了充分的专业准备外，关键在于你是否掌握表达的机



会，让自己站上舞台，发展实力。机会不会从天上掉下来，表达才有得分的机会。

### 3. 掌握表达的技巧

开会是最有效的沟通方式之一，要让高层主管在有限的时间与注意力中专心倾听，报告必须简短有力。主管期待听到精彩的 10 分钟，而非冗长又没组织的 30 分钟。女性往往会不自觉地模糊焦点，加上冗长的解释，让听者丧失耐心。

开场白应避免使用软弱的字句：“很抱歉打扰你的时间”，“大家一定都曾想过这个创意”。女性可以训练自己的报告技巧，学习如何自信地传达声音，以直接有力的开场白加上自信坚定的、有信心的回答。在会议报告中留下深刻的印象，就有机会获得主管的青睐。

### 4. 主动出击，赢得注意力

男性惯于主导职场环境，一有机会便很自然地推荐自己，争取表现的机会，扮演火车头的角色。相比之下，女性习惯默默耕耘，等待主管的赏识。不要孤芳自赏，整天努力工作，然后呆在办公室内，以为老板一定知道自己为公司鞠躬尽瘁。事实是：老板是不会注意的，除非你主动出击。

你可以主动定期向老板报告团队的最新工作绩效，反映自己优秀的领导能力。同时主动与其他相关部门建立关系，介绍你的职务，让他们了解你能为他们做什么，你有什么资源可以分享。

### 5. 不要期待每个人都是朋友

当有同事直接向你表示：除了公事外，无意与你建立所谓的“朋友”关系时，女性的反应通常会感觉受伤，认为是其他原因所致，接下来也间接影响彼此工作上的合作与支



援。对于这种状况，男性的反应常是无所谓，今天在会议中处于竞争对立的立场，明天却一起去唱卡拉OK，公私泾渭分明，两者无关，也不会产生矛盾。

反观女性，常常认为同事应在同一阵线，习惯将战友等于朋友。女性认为，若不是朋友，如何并肩作战？建议女性在职场中应以工作职务为标准，不要因为朋友的关系而影响了对公事该有的专业判断。即使彼此不是朋友，只要工作上能配合，能共同达成目的，就可以合作。夹杂私人感情在工作里，反而会影响工作效率。在公司内，如何与同事保持适当距离非常重要，若时时要顾及朋友情谊而误了公事，必定会产生负面效果。

#### 6. 小处着眼

男性在职场目标清晰，非常清楚终点目标的位置，不会偏离跑道，能以阶段性的方式完成各个短期目标，有效且精确地到达终点；女性则倾向同时处理很多方面的事务，包括家庭与事业，希望能同时兼顾所有的事。正因为她们耗费很多心力在各项责任中，因此常感到工作过量，力不从心，承受较大的工作压力。

建议女性在工作环境中，先确认首要目标，将焦点集中在首要目标，完成后再逐步进行其他任务。理清工作中的轻重缓急，有助于提升工作绩效，引领你快速到达目标。

#### 7. 不要私下抱怨

工作碰到瓶颈或挫折时，女性习惯私下向朋友或同事表达各种抱怨与烦恼，最后导致全公司的人都知道你的不幸。结果是没有解决问题，却换来团队成员对你的不信任。每个人都会遇到瓶颈，但男性不会向其他同事透露烦恼，也不会

表现出自己焦虑的情绪，因为这无助于完成工作。

作为一个女性主管，不要期待别人替你解决烦恼。你要设法寻找其他平衡情绪、缓解压力的方法，不要让在公司里的抱怨变成自己的负担。

### 8. 配合团队作业

女性通常因考虑太多，同时在自我保护的外衣下，排斥与别人分享资源，喜爱自行其是，因而无法共同达到团队目标。男性则比较能配合团队领导人的指令，拿出最佳本领，协助主管完成目标。

女性应充分了解在团队整体目标的前提下，需舍弃自我的观念，因为团队领导人将担负所有的责任与压力，只要身为团队成员，都应尽全力协助领导人。

### 9. 担负更多责任时，要获得更多权力

女性在企业里多担任副手、军师的角色，天生就乐于分担工作，虽然做的事愈来愈多，却不会主动要求享有更多的职权，以获得升迁的机会。反观男性，他们会在担负更多的责任时，主动要求升迁，在职场中更上一层楼。

因此女性在担负更多责任的同时，切勿忘记要求有更多权力，这样不但可以让自己有更大的发挥潜力，也会拥有更多资源，使工作更有效率。

### 10. 与核心人物靠近

开会时，女性通常会选择后面的位置，与老板保持距离，或和朋友坐在一起，感到较有安全感。她们潜意识中认为，前面的位置是留给主管及老板的。相反地，男性则会非常自然地坐在前面。

选择会议室的位置反映了你的自信度。不论你有多么专



业，坐在后面就显示得自己较不重要。会议位置象征权力的奥妙转移，女性应该坐在会议室前半部分，让老板看得见你，有机会询问你的意见，对你有印象。

### 11. 展现幽默与笑容

在各种公开场合中，多数女性会非常认真、严肃地看待所有的事，缺乏幽默感。若你过于严肃，别人往往不知如何开始沟通第一步，容易与你保持距离。男性则擅长运用幽默或缓和紧张的气氛，或让别人更易接受自己的看法。

有些人甚至认为女性天生就不会讲笑话。因此女性在听到笑话时，应尽量展现你的笑容，表示你享受幽默的乐趣，接受较幽默的表达方式。有时，即使你已听过同样笑话了，仍然可以展开笑容，营造幽默的气氛，这是表示赞同与鼓励的一种方式。

## 职场女性怎样做到游刃有余

沙翁曾对人们说：“女性是弱者的代名词。”但是，随着时代的发展，女人不再是弱者的代名词，女人也有了自己的半边天。尤其是在职女性，更应该面无惧色地面对一些颇为伤脑筋的问题，下面几招希望对你管用。

### 1. 黄色玩笑如何对付

供职于某电视台的庞女士同一办公室有位男下属，40多岁，是位记者，业务不错，可就有一个毛病，整天满嘴黄话。庞女士对此很是烦恼。对他狠也不是，不狠也不是；说轻了不是，

说重了也不是。

对此有几种应对办法：

(1) 装傻：他们说他们的，你不理睬，但脸上可以带点宽容的微笑，不必板着脸，这一方面可以体现你的修养，一方面可以表示你丝毫不接受暗示。

(2) 愠怒：在他们说的过程中，温和地骂上几句，或者说“不要脸”，或者说“不像话”，总之不要真发火。男人说黄话是很普遍的，这大约也是性别的特点，你应该理解。

(3) 还击：遇到特别令人讨厌的男人，可以毫不留情地进行还击，不必有所顾虑。正如一些女人所说，只要有一次叫他下不了台，他就老实了。对那些屡教不改的，可以在办公室的墙上贴张“文明守则”，让大家来共同监督。

## 2. 能力差的男上司刁难你怎么办

在许多领域里，女人的能力已超过男人，但男人当权的现象仍十分显著，因而女人与男性上级的相处艺术十分重要。人格独立的女人特别希望遇到既自爱又善于用人的男上司，但“顺我者昌，逆我者亡”的差劲上司不仅存在，而且还很多，这也成为一种摆在职业女性的面前的现实。

谢女士原是一家刊物的编辑部主任，工作能力很强，文字功底也好，气质风度都不错，在工作圈子里颇有些名气。但主编却希望谢再温顺一点，经常这样暗示谢：“你为什么不能发挥女性的性别优势，跟领导搞好关系呢？”谢听了很恼火，说话就不大客气了，主编恼羞成怒，对她百般刁难。实行聘用制后，主编没有聘用谢，等着谢来求情，谢很自傲地离开了。



像这种情况，能不能找到一种既保持人格又保住饭碗的方法呢？

(1) 给上司一点面子：凡是当领导的，都是要面子的，尽量尊重他，把他当领导看，这可避免不必要的灾难。最好是常能保持微笑，见面问声好，适当的恭维也是有用的。如果他已经成家并有了孩子，不妨和他谈谈孩子，夸夸他的孩子多么有出息，这比任何一种恭维都有效。总之，该做的就要做，否则你的处境会莫名其妙地一天不如一天。

(2) 以诚相待，不卑不亢：不论上司品德如何，其实都可以以诚相待。以一种高姿态与他相处，即使瞧不起他也不要放在脸上，记住，不卑不亢是你对待上司的最好态度。

(3) 虚心请教，做好下级：下级应该学会服从上级，“领导怎么说就怎么干”其实是一种处世方法，虽然不是最好的办法，但起码不至于影响自己的生存。再说，任何人都是有长处的，多向上司请教请教吧，既然他是你的上司，就一定有做你上司的道理。

(4) 无愧于己，无负于人：做到这点很不容易，但努力去做，是会收到成效。当你的所作所为都经得起检验时，上司会觉得你这人无懈可击，他又敢把你怎么样？如果他硬要逼你下岗，就跟他去打官司，应学会运用法律来保护自己！

### 3. 与异性上司相处的秘诀

在工作中，当你的男性上司总以“护花使者”的身份出现在你面前时，他不是有意要表现自己的强大，而是想告诉大家，他真的很赞赏你，很支持你。然而，他这种善意的举动，却常让人们误以为你是一个脆弱而幼稚的人，他们会认

为你没有能力而不够专业。

请告诉他，你很感激他的关心和支持，但是有些表达方式让你觉得很不自在。告诉他用什么其他方式来传达恰当的讯息。假如他真的想帮助你，他会急切地想知道怎么做对你最好。请你要耐心，而且要坚持——因为你面临的是一种根深蒂固的情感和行为。

如果你选择男性主管，请挑选一个真心培植你的人，面不要一个让你在他手下工作或“照顾”你，只是为了当英雄的好人。假如你发现自己老是处在幕僚的位置，请要求担任负有盈亏责任的直接管理工作。

公共场合更是一个讲究礼仪、分寸的地方，大家更应按照即定的社会交往规则所规定的距离处理人与人之间的关系。女性下属不应只考虑到自己加强与领导关系的必要性，同时也应该考虑可能在同事中所造成的印象，并且还须想到：此时领导的心中也在考虑自己的公众形象。所以，对于那些不注意在公共场合保持与领导的适当距离的女性，其行为是不自重、不明智的。

有这样一个女同志，一心想讨好领导，并且爱与别人炫耀自己与领导的关系如何好，以此来提高自己在单位中的地位。

一次，单位组织全体同志去春游。一上车，这位女同志就捷足先登，坐在了男经理的身边。一路上，她与领导谈笑风生，显得亲密无间，根本不在乎周围同事的看法。到达目的地后，她更是与领导形影相随。领导走到哪里，她就跟到那里，还时不时地对经理大献殷勤。于是，春游之后，大家都不无讽刺地称她为“经理的‘小蜜’。”



这位女同志的这种故意在众人面前缩短她与领导之间距离的作法，实在没有任何高明之处。如果说她也有所收获的话，那就是获得了一个坏的名声。但实际上，聪明的领导决不会是“顺水推舟”，而是避之而恐不及的。

#### 4. 与上司过招的必胜计

##### (1) 职业女性与上司相处的智慧。

与女上司相处的艺术不要穿得像她的“孪生姐妹”。对拥有青春的下属来说，穿得像女上司一样雍容华贵，是对她的成就感的一种微妙侵犯。

情况不明之前，勿问候她的家人。别冒冒失失问候她的丈夫和孩子，许多女上司的生活比我们想象中的要独特得多。单身的女子，你何必去加深她的形影相吊之感呢？

除非被咨询，否则勿向她陈述养颜的秘方。交换美容心得是女性之间增进亲密感的秘诀之一，不过这一手法不适用于女上司和女下属之间。女上司十有八九会失去平常心，因为她为自己的晋升付出太多。

不管女上司是否严肃，记住在电梯里要对她露出微笑。与男上司相比，女上司更关注你与他人融洽相处的能力，而不是你单枪匹马的业绩。

女上司生病时，记着给她打电话表示问候，登门慰问倒不必，一些从不以“素面朝天”形象出现的女上司，或许并不愿意向你展露她那种病弱的形象。

不管男上司喜欢不喜欢小鸟依人型的女子，别在他面前“发嗲”。也许男上司并不讨厌你“发嗲”，但在旁观者眼里，会认为你是心有企图的，随之而起的流言可能会使男上司有



意利用你的这种“企图”。

空闲时彼此聊聊儿女的近况总不会错。现代成功人士总是乐于展示他们贤夫良父的形象，无论他是38岁还是58岁，儿女总在他的生命中占着至关重要的位置。

如果你跟随男上司外出谈判或参加有关会议，衣着要恰如其分。对此，曾有人有过深刻的教训，一位员工本来只是事务性秘书之一，但有一次，她穿上色调深沉并饰金钮扣的名牌职业女装，让谈判者误以为她也是决策层中的人物之一，一定要听她的意见，男上司当时脸色就十分难看。男上司往往对“职业身份”十分看重，你又何必去讨那个没趣呢。

上班穿着一定要整洁、得体、大方。低胸衣、迷你裙、夸张的饰物等，除了会影响周围同事工作时的专心程度外，更会使男上司怀疑你的工作能力。在工作环境中，浓妆或在工作时经常补妆，有欠对男上司的礼貌，也会妨碍工作。

#### (2) 与“麻烦”上司过招。

工作的表现固然重要，但事实上，能够具有与人相处的高招本领则会让你更加如虎添翼。在很多情况下，这反倒是你成功路上的重要一环。要是不幸遇上了“麻烦”上司，可怎么办？别急，和他过招！

易怒型上司一点点小事也会使他暴跳如雷，但属于雷阵雨类型的，一会儿又跟没事人似的跟你讨论一个问题，让你有点儿摸不着头脑。遇到这样的上司，由他去发火，因为人总是要发泄的，这只是他的发泄方式。等他把他心中全部的愤怒都倾倒出来，彻底恢复理智了，再向他提出意见。记住：千万不要反驳！

工作狂型的上司在他的眼中，工作的事情高于一切，因



此，对下属的工作能力能否达到他的要求，自然十分重视。你应该努力把自己的工作做到最好，让他看到你的表现。比如，下班的时候，先去吃个晚餐，然后再折回来，一定要他在走出办公室的时候看到你还没走，这样他会觉得你很勤勉。记住：勤勉的形象是不能破坏的！

懒散型的上司这种上司喜欢把所有的工作都推给下属，什么都懒得去做，只会邀功。对付他的办法就是将他击败！默默无闻地工作，抓住一切表现自己的机会，特别是在上级的面前。如果能够有天赐良机，适时地将他击败，取代他的位置！

要是不幸他是老板的亲信，而且在老板面前的地位不可动摇，那么你就更需要努力学习一切本领，和所有的客户搞好关系，然后寻找时机换工作！记住：客户就是你的资本！

### 5. 怎样对付古怪女主管

你的情绪始终保持冷静和稳定，不要让她在这方面对你有所挑剔。不论你怎样苦恼，也不要让她觉察到。

你假如不幸碰上了一位脾气古怪的女性主管，为了你的自身利益与安全，那么，建议你采用如下的招法：

#### (1) 夸赞你的主管。

夸赞时不能过分和太频繁。当她的意见正确时，不要表露出你的惊讶与赞赏，只要表示愿意效劳就行了。

#### (2) 时刻保持冷静。

你的情绪始终保持冷静和稳定，不要让她在这方面对你有所挑剔。不论你怎样苦恼，也不要让她觉察到。

#### (3) 犯错误时要道歉。

即使出现一丁点儿小错误，你都要进行道歉，同时表示

再不犯这类错误。

#### (4) 注意穿着。

你的穿着不要富有磁力，否则她会讨厌你，妒嫉你。

#### (5) 不要插手主管的私事。

主管的一切事情——如意的、不如意的，你都假装毫无所知。她高兴时，不必去奉承她；她不高兴时，也不必对她表示同情。即使她在办公室与男友会面，你也不必大惊小怪。因为一切事情都有她的秘书来处理。她不找你，你就不插手。你只要干好分内的工作就行了。

#### (6) 不要锋芒毕露。

你如果比她年轻，你要表现出品格高尚、情操纯洁，但不要太露锋芒，处处卖弄自己的才华。最好避免在办公室与任何人聊天，最好少为私事使用公司的电话。

对于上面的几种招法，你可能不太容易做到，但为了你自身的安全起见，最好遵守为妙。

### 6. 不让男性上司“吃豆腐”的方法

如果你穿的裙子短得像舞蹈演员，整个修长的大腿都暴露在光天化日之下，这样无疑是对上司欲火的无声煽动，因为这对于他来说实在是大诱人了。

某些男性上司可能会对自己周围的女下属，尤其是年轻漂亮的女下属实施性骚扰。若你在这样一位男上司周围工作应该怎么办呢？

#### (1) 要洁身自好。

首先，作为女下属，最重要的是要做到洁身自好。如果你的男上司偶尔约你出去喝杯咖啡，聊聊天，谈谈工作，而并没有别的表示，这一般来说是很正常的，遇到这种情况



时，你不必像一块拒绝融化的冰，全副武装，整个身心都处于高度戒备状态。但是，如果男上司不同寻常地几次三番约你共进晚餐，或者陪他参加宴会，你就要有心理准备了，因为这往往不是什么好征兆。

上司对你的邀请或许会使你怦然心动，甚至受宠若惊，因为这毕竟是上级对下级的主动行为，如果不赏脸的话，似乎太不知趣，但是，有时候这并不只是一件小事，更重要的是，你作为一名女下属，要考虑是否已经钻入了男上司的圈套中。

你如果是一位不善言谈和交际的淑女型职员，最好是婉言拒绝男性上司的邀请，这是最立竿见影的办法。你可以报以浅浅的微笑，以示歉意，然后以舒缓的语气对他说：“对不起，老板，我实在很高兴能与你共进晚餐，但是恐怕今天晚上是无缘了，因为我的朋友已约我去参加他的生日晚会。”

只要你稍微动一下脑筋，找一个借口其实是很容易的，但借口一定要做到合乎情理、天衣无缝，千万不要因为一时疏忽而使自己的谎言露了馅。如果你由于心中没底，而显得神色慌张，话语吞吞吐吐，就往往会被聪明的上司看出底细。所以，你平时最好准备一下这样的借口，以便随时能用。

即便是无法拒绝男性上司对你的邀请，但作为他手下的女职员，你也应该尽量做到与其他职员一同前往，尤其是去酒店喝酒，或者去游乐厅娱乐。

在喝酒的时候，除非你是一个“酒坛子”，否则，饮酒一定要注意，适可而止，最好是找一个借口回绝任何含有酒精的饮料。你可以为自己要一些汽水、果汁类的饮料。如果你仗着自己的酒量大而豪饮一番，有时候会影响你作为职业

女性的形象。

喝酒常常会误事，俗话说，“酒后吐真言”。酒过几杯，头昏脑胀，自己往往无法控制自己的行为，说话也许就会有出格的地方，不该说的话这时也说了出来，这样容易使一些心怀叵测的男性上司想入非非，甚至作出一些过火的行为，让你难堪。饮酒过量，烂醉如泥，哼哼叽叽，往往会使你在男性上司心目中的形象大打折扣。同时，这一点一滴的表现也会影响你今后的工作。

### (2) 着装打扮要符合职业女性的身份。

作为一名职业女性，上班时一定要注意自己的着装打扮，比如，头发不要过于散乱；脸部不要总是浓妆艳抹；头上或手上的装饰品不要过多等等。

即便是非常正经的男性上司，如果你上班时穿得过分透明和性感，曲线毕露，那么，他有时也会有所想法。虽然他不会像好色的上司那样向你下手，但有一点是明确的，那就是你在他心目中的形象已经划上了问号。

有一些女职员，常常会合理利用她们俊俏的脸蛋和迷人的身段，去勾引撩逗她们的异性上司，好使上司在提薪和升职方面给她们以帮助，或者得到其他更好的利益。这种女职员往往想把事情控制在她们认为最合适的范围之内，既想不断从上司那里得到好处，又想使上司不至于越雷池一步。但是，这是很不容易做到的，因为有时候，一些男性上司很容易失去理智，不能控制自己的行为。

### (3) 保持端庄良好的态度。

作为女职员，保持自己端庄良好的态度是重要的，所谓洁身以自律，苍蝇不叮无缝的蛋。只要自己树立自尊自爱的



形象，男上司往往就会很知趣。其实，作为女职员，应该更多地发挥自己的聪明才智，用工作中取得的成绩展示给上司看，从而在公司或企业中站住脚跟，让上司相信你的工作能力，认识到你的价值，那么，对你提职或加薪也就是顺理成章的事了。

经常向上司搔首弄姿，无论在谁看来都不是很正常的。职业女性要有职业形象，善于约束自己。如果你是一位开朗活泼的女士，平时喜欢大声说笑，聊起天来随心所欲，但是，在男上司面前，千万不要开一些不着边际、无所顾忌的玩笑。大方有度才是规范，任何事情都不能超出度的范围。

还有一些女职员，天生性格内向，在男性上司面前总显得很怯懦，甚至非常紧张。她们往往缺乏勇气去拒绝男性上司要求其去做任何事情，男性上司对她们做些什么，她们往往默默地忍受和顺从，恐怕得罪了上司。男性上司遇到这样的女职员时，往往会贼心大发，得寸进尺。

### 7. 应付男性主管太太的技巧

有些男性主管不愿对自己的太太谈自己的业务，有的太太对丈夫的业务也不感兴趣。假如你的男性主管习惯于把业务带回家，愿意在饭桌上与自己的太太（这位太太既没有小孩又没有工作）商量，你这下属就不大好当了。

那么，你怎样应付男性主管的太太呢？

（1）像对待主管一样对待主管太太。

例如有这样一位主管，什么事情他都要与太太商量，他所主管的发行部门，有位作家写了一本书，他对书名不满意，于是亲自改了名字，而且通知了部门下属。后来他的太太又想出

了一个名字,也通知了部门,大家说书名已经决定了,但她坚持非要改过来不可。

如果遇到这类情况,对上司的太太可采取以下两种态度:第一,你可以像对待男性主管一样,如果名字确实好,就采用,如果不好,就不采用;第二,假如她坚持要改,你就照办。出了问题时,你就照直说,说是太太的意见。如果犯的错误过于严重,以后她就再也不敢乱来了。

#### (2) 时刻注意自己的言行。

有一位太太,对于主管的业务方面起不了多大作用,但是对于用人、奖励、退休、辞退职员等,却能产生巨大的影响。当她的丈夫办公室里有位漂亮的女职员时,这种影响力更为明显,离丈夫的办公室越远,她越关心丈夫的事情。

当这类情况出现时,而主管的太太又是个心胸狭窄的人,你这位女下属又长得漂亮,麻烦可就大了,此时,你必须时刻注意自己的一言一行。

#### (3) 离男性主管远一点。

还有一种类型的太太,就是她怕丈夫在办公室里胡闹,而找一个男职员作为她的耳目,监视上司的一举一动,随时向她汇报。遇到这种情况,你最好离男性主管远一点,以免被她的耳目向她打你的小报告。

能否当一位称职的职业女性,并不决定于你站在上司一边还是站在太太一边,因为不仅仅只有两边,而且还有第三边。第三边则是别的主管的下属。因为主管与主管之间常来



常往，别的主管的下属对你的主管或是他的太太说上有关你的一句话，对你的影响同样是很大的。

所以，只有三方面的关系都处理好，你才有可能成功。

## 职场女性怎样给上司留个好印象

好的印象是沟通的开始，一个具备端庄、稳重、气度非凡的职场女性无疑会给上司一个难以磨灭的印象。在能力的肯定上，无疑是给上司吃了一颗定心丸。

### 1. 做个让老板魂牵梦绕的“绩优股”

哪些一手握权力一手握金钱的老板们对他的打工者一往情深？哪些摸爬滚打身经百战的成功者为挣他的钱的人魂不守舍？因此周遭不论大小只要出落成一个总经理的人，无不具有强者风范，三顾茅庐的事就像迂腐的传说。

某网络公司的陈总，最近就对一名杂志执行主编王玉牵挂不已，二人使君有妇，罗敷有夫，绝无情爱瓜葛。陈总创办了一家专业网站，但编辑部总编辑没有人选。应聘者都只是频道主编的水平，单资历就弱，更没有见识，这么大一摊怎么能放心交出？有人向陈总推荐了王玉。经过接触，陈总决定高薪让王玉过来。

王玉受宠若惊，禁不住陈总的个人魅力和高薪诱惑，很快答应了。

王玉说干就干。在交接过程中，出频道策划，约稿写稿，管理编辑，包括写市场部文案，全面到位。陈总真是喜得做梦一



般。但一周后,王玉眼泪汪汪地告诉陈总不能过来了,原来王玉一撤,杂志社炸了锅,下期稿眼看没着落,编辑人心思动,杂志社高层立即拿出软硬两套方案:一套除名,收房,补交培训费等;一套提拔她为副总编辑。年轻的王玉无力招架,只得悔约。陈总真是后悔当时没签协议,他可以提供一切补偿但已无法叫王玉收回对杂志社的签字,他心疼得像被人抢了新娘一般,鼻子一阵发酸。

现在陈总的公司已有一位称职的男主编,但他依然很关心王玉的动态:一是王玉的确优秀,现主编可以换一个职位;二是王玉素质好,可以转做媒介总监;三是他的合作公司中也很需要这样的人。他知道王玉只是经大事少,重感情。她的杂志社管理有问题,出来是早晚的事。王玉就这样上了陈总无字的名单,陈总倒不怕等,他的出色的团队和庞大的产业都不是一朝一夕建立起来的。

在海外,有人称王玉这种人“滞职业静电”。带电的女性是职场的“绩优股”,她们立于职场不败之地,让老板们魂牵梦绕。

## 2.“绩优股”外包装

吸引老板第一步:心理学家证实,外在形象最吸引他人的注意力,并在7秒钟后变成对你的基本判断。如果老板对一个人没有基本好感,不可能雇她做事。

7秒钟后,对你更多的背景信息感兴趣。注意老板会不动声色地掩藏自己的判断,如果他说话流于程式很不专心,你多半可以考虑另谋高就或重新检讨外包装的不当之处。

看不出年龄老态当然不行,公司里只有董事长,总裁可



以是老太太，即使如此她们也还要洋溢着年轻。弄得与 20 岁相仿何如？再糟不过。你会永远拿低薪，没人有信心把一份重要的合同交给你。不管你多大，让人觉得你 30 岁上下，而且不再长大，也从不变小。

许多老板都是些抓大放小的主，很少在乎女人的细枝末节。一位才华横溢的美院毕业生，个不高，一头飘逸长发。单个看挺有味，在一堆应聘者中却显得头脑不清爽，个子更矮，一走路含胸驼背，结果痛失好职业。剪个与身高相称的发型，练练健美操就会结局两样。注意：显著的方面不能丢分，它会让你不及格。

### 3. 让老板心动的言谈

只有职业装至多能做个低级职员。如果最初的言谈再让老板心动，那么高薪和要职已经在握。内涵丰富的女人具有巨大杀伤力，越坚强的老板越难幸免，谈话时间超出预定设想、高薪和要职抛出，老板越来越随和，眼光暗含喜悦。要做到让老板心动并不难，你只须掌握以下几点：

有正规丰富经历的老板喜欢名牌大学、大企业任职经历，他认为好的教育与阅历会带给公司正规和实力。

不要谈计划和实施，直接切入结果，承诺自己能做到什么，再谈及为此拟定的方案。

为实现公司的预定目标百折不挠包括：遇到紧急事件心理镇定，步骤清晰；具有成败参半风险时，选择迎接挑战；挫折不能很长期地阻止新的方案开始；不把挫折归因于自己或同事的缺点；心中期望的目标比预定的目标更高；怀着期望成功而不是害怕失败的情绪做事。

没有女人致命的优柔寡断、患得患失的缺点，有决断

力，有热情，有点冒险精神，常常把事情看得更简单而不是更复杂。

丽是一家广告公司的文案，很有创意，老板想把她提为创意总监。一天，市场经理说：“我可剽窃了你的文字。”丽大声开玩笑：“你窃可以，千万别嫖。”老板刚好听到，从此丽进入另册。

决不打算成为老板的情人，成为情人是彻头彻尾的职场失败，你拥有的应是另一种吸引力。

职场丽人单靠领悟和自学成长可不行，必须正规学习，培训最好，购置职业自修书也是不错的选择。

#### 4. 慎与家庭不合的男上司交往

女性在工作中，一定要慎与家庭不和的男领导交往或对其轻易表示同情。家庭不和、夫妻反目，势必造成双方的烦恼与痛苦，这时若有未婚女性或者已婚年轻女性出于同情而和男方频繁往来，对其大加安慰，或者对男领导妻子表示义愤和谴责，那就给正在纠缠不清的事情中又加了一层额外的麻烦。

其一，有可能使男方产生误解，认为女方有意于他，而加速去拆除本来还有可能和好的家庭；其二，有可能使男方妻子产生误解，认为难怪丈夫如此行径，原来有个第三者；其三，有可能造成自身的误解，错把同情当爱情，到头来误伤自己：或真的成了插足的第三者，等待男方离婚之后与其成立新家庭；或因和男子有了更深一层的关系而最终伤及自己；或者由于不得已而草率建立自己的家庭。



家庭不和的男人，一般有几种类型：一是坚决准备离婚的（双方感情已彻底破裂）；一是边走边瞧，得过且过的（有外力影响，也许就离了，无外力影响，也许能恢复旧日感情）；一是根本不打算离婚，只是一时闹起纠纷，到外边寻些安慰的；还有一种是借着对没有生活经验的女性大谈家庭革命，而蓄意逢场作戏的。因此，对女性而言，和这种家庭不和的男子交往，有一个直接的危险——充当第三者。所以，不论是有意还是无意，女性都应当高度自制，不然很可能增添麻烦与不必要的纠缠。况且，即使男方真的要重新组建家庭，也要等到前一次婚姻真正解除之后。在男方闹家庭纠纷过程中，充当安慰者的女性便对他以身相许，这无论从哪一个方面来说，都是不合适的。仅从女性自身而言，不管事情最终结局如何，草率失身，精神上、心灵上和肉体上受到伤害的都是女方。有些未婚女子，一面等待男方离婚，一面连续几次做人工流产，给自己的身心带来很大创伤。

与家庭不和的领导频繁往来，或者轻易对他们表示同情，其结果必将对女性不利，你要牢记。

### 5. 如何应对男上司的晚约

在人际交往中，女性免不了要与男性接触，其中还会有许多来自男上司的问题，尤需女性认真应对。要说最难应对的，莫过于男上司热情邀请女职员同赴晚会或共进晚餐。这其中也许有工作的需要，但也可能是为了感情的发展。如果贸然拒绝，势必伤害上司的自尊心；但倘若不明上司的用意和居心就欣然应允，恐怕有可能给自己带来麻烦，甚至身心的伤害。因此，女性特别是年轻女性，应慎重应对上司的晚约。

(1) 勇于婉拒。如果女性不愿赴约，应设法拒绝。但直截了当的拒绝方式恐怕会让对方难以接受而显得尴尬。此时不妨换个角度或说法，让对方听了需揣摩一阵才能回过神来；或者找个借口推辞，让上司碰个软钉子而取消邀约。

某公司办公室文书小韩长得亭亭玉立，是公司的一枝花。一天总经理约她共进晚餐，小韩因不明总经理邀约用心，便装出十分抱歉的表情说：“总经理，实在不好意思，这两天我患了肠胃炎，白天跑了六七趟，准备晚上输液的。感谢您的一番美意。”总经理虽然心中不快，但也只得作罢。

(2) 打扮得体。如果一时找不到借口推托，那就只好奉陪了。既然同意赴约，就应精心打扮一番，但又不能刻意。此时的打扮要做到三要三不要。一是化妆要清淡，忌浓妆艳抹。清淡的化妆表示对上司的邀约很慎重，体现了尊重之意。清淡妆以粉底为佳，适当着红，轻点朱唇，淡描秀眉，展示女性的庄重和自然美。倘若浓妆重彩，使自己变得陌生起来，反而会让男上司误以为你是为了吸引他，触动其非份之想。二是着装要淡雅，忌透影露形。白色或素色的衣服，既能使人感受到高雅文静，又能展示女性俏而不妖的俊美。应邀者绝不能为展示女性的魅力而一“露”二“透”，否则会让男上司误以为你是在挑逗他而想入非非。三是发型要整齐，忌披头散发。整齐的发式可以显示出女性态度严谨、办事认真，给人以有风度、有气质、有条理的感觉。而蓬发的形象会增加女性温柔恬静的魅力，尤其是在温馨晚餐的氛围里，容易令男上司难以自持，以致做出意想不到的举动来。



(3) 巧于应对。既然已经赴约，必定要有所应酬了，但要严把分寸。一是饮食适量，切忌贪嘴。饮食适量表明既领受了上司的邀约之情，也体现了女性的文雅气质。特别是饮酒，如果过量，不仅是对上司的不尊重，也会给自己带来一些尴尬，甚至影响身体健康。更可怕的是，醉后失态，或影响女性形象，或造成终身的遗憾。二是言辞适度，切忌滥侃。首先要明确，邀请者是主人，被邀者是客人，因此谈话时不能喧宾夺主。适度的言辞既能显示自己的素质和教养，也表示对上司的尊重。反之，会给上司留下一个不稳重、多嘴婆的坏印象。三是适时告辞，切忌贪恋。如果是一个正派的男上司邀约谈公事，他自会把握好时间；但倘若是为了发展私人感情，或者只是公事以外的闲聊，而你又无此意，那么最好适时提出结束交谈。办法有二：一是请男朋友定时来接，一是直接握手告别。因为在幽静的环境以及酒的作用下，容易言及个人隐私，留下后患。适时告辞不仅减少了后顾之忧，也能让上司了解你做人很有原则。

总之，年轻女性要用自己智慧的语言、文雅的气质、稳重的举止去应对男上司的晚约，让上司为你的应变才华和清正人格叹服。

# 4

## 职场女性：

## 做一个舌绽莲花的女人



大多数成功女性都是舌绽莲花、谈吐不凡，一个能言善道的女人往往能表现出自己十足的信心，给人留下深刻的印象。

### 端庄秀丽，舌绽莲花

大多数成功的人都是能言擅道的，而不成功的人大多不会说话。如果你学会了怎样说话，你就能成功。如果你觉得自己已经是一个成功的人，要是你比现在还能说，就



会更加成功。

### 1. 表现出足够的理解力

我们最喜欢和能理解我们的人说话，因为她们清楚地表达出不只关心你所说的话，也关心你的感觉。当你告诉别人说换了新工作，你希望对方会说：“哦！棒极了！”而不只是一句：“哦，真的吗？”

### 2. 表达幽默感

幽默感到处都受到欢迎，在谈话中自然也不例外。一条演说的“天条”是——别板着脸太久。不要介意开自己的玩笑，事实上，最擅长与人交谈的人常说关于自己的小笑话。

### 3. 拥有自己的谈话风格

善于说话的人的一个重要特质，是有独特的风格，而且沟通起来非常有效。建议你找出让你感到最自如的说话风格，然后好好地予以发挥。

### 4. 最后，请闭嘴

不管你多能说，总有些时候闭嘴会比说话好。如果你的直觉告诉你少说为佳，那么还是忍忍吧！

下面是从事不同职业的女性对自己说话方式的定位。

丁小姐(,25岁,电视台节目主持人):

我的性格属于外向型的，平常在说话的时候面部表情非常丰富。而且，适当的手势不仅可以使整个人显得生动，而且让人感到容易接近，可以帮助我在外出采访时很快地进入角色，将谈话带入到一定的氛围当中。声音对于一个人的外在修饰是很重要的，却往往容易被人忽视。所以我认为每个人都应该注重对自己声音的塑造，没有受过这方面训练也可以通过



自己平时的观察和积累，逐渐找出适合自己的说话方式。

(张小姐，28岁，公司经理)：

我平常说话语速比较慢，声音也比较柔和，最大的特点就是爱笑，朋友们都说我不说话好像也在笑。我在招聘公司的秘书小姐时的一个重要条件就是语音要柔和亲切，不能有不良的说话习惯。因为小姐在接客户的电话时，是通过语言与人打交道的，代表着公司的形象，丝毫马虎不得。我在培训公司做推销员时也特别强调，在向客户推销产品的时候，还要注意交流，观察客户是否在听你的介绍，如果发现对方没有跟上你的思路，就要及时调整语言。

## 女人的赞美，男人的心动

### 1. 一旦拥有别无所求

有人曾经这样说过：“对男人而言，征服一个女人，也就是一定程度上的征服世界。”在大多数男人眼中，女人的赞美听起来更加舒服，更能满足他们的成就感和自信心，更能显示出他们的实力。

心理学家曾经做过这样的调查，同性之间的赞美往往会令人保持一定的戒心，会冷静地批判分析的接受，而对异性的赞美则不然，这种现象在男人的身上表现的尤为强烈，很多男人都视同性为潜在的竞争者和敌手，保持一定的距离，而女人对他们来说则是很少能够与之竞争的，因此，他们更愿意相信女人的话，更愿意听到女人对他们的赞美这辞。

出于异性相吸的原理，男女之间往往更容易互相吸引互



相欣赏，尤其是女人，出于性别优势在赞美男人时所表现出来的眼神、表情、动作、手势、声音的甜美程度等，都是女性自身魅力的一种展现，无疑能非常满足男人的虚荣心和满足心，从而打动他们，男人会更加乐于接受这种来自异性的赞美，甚至表现出极大的兴趣来。

有一个很平常的女孩，相貌、身材都很一般，可是却很受男生们的欢迎，据说是她总是善于发现别人的优点，然后适当地赞美出来，这样她身边的男孩子总能保持心灵上的愉悦感觉，又怎能不喜欢和她在一起呢？尤其是这个女孩子还很会运用表情和体态动作，这样的女孩子的这样的赞美是任何一个男士都无法拒绝的，因而男孩子们都很喜欢她。

基于女孩子天生的细腻心思，女性一般都有着天然的敏锐的感知能力，她们常常会发现一些甚至连男人自己都没有发现的优点，而且一些在男人们的眼中看起来十分平常，十分基本的技能，在女人眼中可能也是十分了不起的事情。这样，对于一个女人来说，男人身上可赞美的地方太多了，而对于一个男人来说，也会自我感觉十分良好，毕竟人都是喜欢听好话的动物嘛。

一般情况下，男人的烦恼，逆境中的苦闷是不会向同性朋友诉说的，他们会过多的考虑尊严和面子问题，而面对善解人意的女性时，他们往往会放下一些过多的顾虑，而求得安慰，并且，女人的赞美和鼓励往往更能激发起他们的勇气和信心，这些其实是男人们在倾诉苦恼之后想得到的东西。

作家莱特高在一本书中为介绍了这样一种赞美法则：

“对待一个男人，也可以说是掌握一个男人最重要的是不要使他的自尊心受到损害，假如你是位聪明敏感的女性，你一定会体会出，要保障男人的自尊心，最好的方法是赞美他完全像个男人，无论他说的、做的、他使你感受的方式等，你都赞美他完全像个男人。”

这恐怕是与男人打交道，征服男人，赞美男人的关键法则之一。

女性朋友们，你通过本文一定能得到一些启发，聪明的你，肯定会找到一个最合适你的，你最想要的赞美方法，是吧？

## 2. 借口于人，出奇制胜

身为女性，直接直白地夸赞异性，不仅使自己的形象受损，同时也会使受夸赞的男性不自然。虽然有时候你的赞美并非有其他的含义，但如果你直接地说出你的心里话，可能会引起不必要的误会。如果是因为真心的赞美而引起误解，这不仅会达不到取悦别人的目的，反而适得其反，甚至会引起别人的厌恶或疏远。女性应掌握适度的含蓄和语言艺术，否则即使对方不误会或无所谓，也会显得自己没有内涵，没有气质。在现代社会，自我形象非常重要，它是人际关系好坏的关键，它犹如一件外衣，在“只敬衣来不敬人”的环境中，自我形象的优势就是你成功的一张王牌。因此，既要保护自己的形象又要使他人尤其是异性高兴，在称赞别人的时候就要懂得用含蓄、婉转的语言。其中有一种很有效的方法，就是借助别人的口，间接地赞美别人。

例如，在聚餐的时候，你碰到以前的男同学。这位以前的男同学事业有成，同时你又很想与他保持良好的朋友关



系，这时如果你说：“你现在有很好的工作，又有成就，身边肯定有许多女孩子。”这些话不仅显得你没有内涵，而且势利，甚至会引起这位男同学想你是否在暗示你在喜欢他。因此，要避免这种误会，你就要学会借别人之口。你可以说：“听别人说你最近做了一笔大生意。”或者“他们说你刚开了一间公司，祝贺你。”之类的话。这些话有如下的特征：一、虽然不是别人说的事实，是你本身掌握的事实，但你可以把它说成是别人告诉你的。二、至于是谁说，你大可不必说出来，否则会引起不必要的麻烦。三、用别人的话来带出你的赞美。话语间是别人的赞美，但实际上是你的赞美。这样的话不仅能准确地传达你的意思、想法，还能使对方高兴愉快的接受。

这种赞美的话在日常生活中会使你有一个愉快的生活工作环境，如果是运用在有目的的外交场合，它就会变成一种请君入瓮的手段。在古时候，我们的祖先对这种手段运用非常娴熟。举个例子，在三国中，貂蝉就是利用它来达到自己的目的。

貂蝉为了挑拨吕布与董卓的矛盾，故意接近吕布。她对吕布说：“妾虽在深闺，但久闻将军大名。本以为在这世上就将军一人有如此本领，但听到别人闲言，说将军受他人之制，如今想来，着实可惜。”说罢，泪如雨下。吕布听了很惭愧，满怀心事地回身抱貂蝉，安慰她。貂蝉利用借别人的传说来把吕布称赞得世间无人能及，挑起吕布的虚荣心，再巧妙地挑拨他受董卓之制，身为一个热血男儿，又怎能受到如此之羞辱呢。这些片言只语，正是以后董卓与吕布之间矛盾的导火线。因此，借

助别人之口的手段，其威力可见一斑。

其实，世间上许多男性的想法和行为与吕布相差无几。他们既希望得到女性的看重，又希望得到一世英名。所以当有女性这样赞美他，而且又听说是别人说的，就会令他有一种错觉，觉得自己很了不起。同时为了维护这份虚荣，他就会做一些自己也不清楚究竟是对是错的事，不过，有一点可以肯定的，是他对你的话没有什么戒心。

这种借助别人的话来表达你的赞美还有一种妙用。就是它能把你的立场模糊起来，反主动为被动。假如，在某鸡尾酒晚会上，你刚认识了一位男性。这位男性潇洒大方，而且从你朋友中你得知他还没有女朋友。再从他开来的车中，你推断他的环境还可以，你就想接近他，想更多一点了解他。如果你想给他留下一个好印象，如何开口就是关键的一步。在这种男人周围，应该也有许多女人想接近他，因此你要博得他的好感，你就必须表现得不卑不亢。但因为你是先开口，处于主动地位，所以你就要以稳取胜，这时借别人之口就派上用场了。当朋友介绍了你俩认识后，你可以说：“据说你潇洒开朗，以前是只闻其名，今天看来的确如此。”这样的开场白不仅暗示了你对他有兴趣，而且又引起他的兴趣。最重要的是它能给你带来机会的同时能掌握主动权。

总的来说，这种借他人之口，间接赞美异性的妙用有：

(1) 能表达自己心理话的同时，又不会招致别人的误会。这犹如一把适度的尺子，保持异性之间应有的距离。

(2) 如果运用在外交的方面，这就能成为请君入瓮的必杀武器。它专门利用别人的虚荣心理，利用别人爱维护自己



面子的自尊心，来达到自己的目的。这些目的可以是挑拨离间，可以是激将法，总之，如能灵活运用，必使对方不知不觉地进入你的圈套。

(3) 它能使你犹如置身于纱窗之外，让对方对你的意图有大致的了解，但又不至于太直白，使自己处于尴尬或无路可退的地步。特别是用于异性交往中，用于“因为有距离才有美”中。有时太直白的话使人索然无味。

### 3. 春风得意火正猛，油水本是一家人

很多人在事业有成，春风得意地时候，更喜欢听到赞美的话语，但是如何去赞美一个正春风得意的人呢？说好了是锦上添花，说不好就是阿谀奉承了。

一般来说，异性之间的赞美会更有力度，更使人有成就感，尤其是女人的青睐、好感。称赞会使男人产生极大的价值感，同样的话，他们会更乐于从女人的嘴里听到。对男人来说，事业顺利，生意兴隆，职位升迁，有社会地位，有名誉，有鲜花和掌声，往往意味着他们在男性世界中的成功，这是最基本的，可大多数男人更看重他们在女人眼中的地位，因为这也意味着他们在女性世界中的地位，这是一件让人兴奋又愉快的事情。

可是不管一个男人有多成功，多得意，他内心最深处最渴望的还是别人的理解和关怀。一般的理解和关怀都是无可厚非的，可一定要注意把握“度”的原则，过犹不及，说的太夸张、太直白了，就会被人当成追逐名利，爱慕虚荣的女人，会成为男人心底讨厌的势利女人。因此，即使是赞美，也要掌握分寸，通常如果从以下几个方面入手来赞美别人，是比较容易被接受，而且会收到预期效果的。

(1) 在赞美人的同时，注意表达关心与体贴。关心与体贴是女人善良天性的表现，也是女人细腻温柔的体现，女人的关心，有如吹面而过的柔和的春风，又如沁人心脾的淡淡花香，会在不知不觉中消消渗入男人的心灵之中，融化他们的心怀。男人们最喜欢的是那种会关心、会体贴、善解人意的女人，女人的关心和温柔会让男人从心底感激和欣赏。以前，曾有人这样赞美过别人：

“张老师，您那本书写的真好，没少花工夫吧，您可得注意休息了，瞧您现在比以前瘦多了。”

“刘总，这么大的工程，您一个人给搞定了，可真了不起，不过您可要注意身体呀，别光为了工作，累坏了自己。”

“赵哥，你把那事谈成了？怎么谈的？以后您可得教教我，我要拜您为师，向您学艺。”

这些又温馨又充满敬仰与关切的语句，怎么能让男人不动心，不打心底感激，不视女方为自己的好友呢？

(2) 在赞美男人的时候，恰当地表达出崇拜的思想，不管男人还是女人，都希望有人崇拜自己，都希望被人用尊敬，仰视的眼光看待，这也是人之常情，被人崇拜是无法拒绝的，这崇拜意味着对“自我”的肯定，是一种人生价值的体现，对一个春风得意的人来说，他最自豪的是“自我”，也就是他的成功之源。

(3) 别忘了在赞美的同时予以鼓励，一个女人鼓励一个男上，既是对他过去成熟的肯定，对他以前创业生涯的一种肯定，又是对他未来充满信心的一种表现。人在任何情况下都是希望有支持和鼓励的，人不仅对自己有信心，更需要别人对自己有信心。现在的社会，竞争这么激烈，压力那么



大，一个成功的，春风得意的男士，即使在一定程度上达到了一个自我价值的展现，但也还是需要鼓励的，尤其需要别人对他有信心。

还有一些男士，春风得意的时候，往往会在别人的一片颂扬声中沾沾自喜，自高自大，忘乎所以，而女性的委婉的激励，有时就像一剂良药，给头昏脑热的春风得意者一点不动声色的提醒，进一步激发起他的冷静和投入下一次竞争的热情。

鼓励对方其实就是替对方着想，期待对方有更大的成就，聪明的男士会认为你是他真正的朋友，而不是那种爱慕虚荣的小女人，因此他也会把你当朋友来看待。

在赞美一个春风得意的男士的时候，有一点特别忌讳的是，不要当这位男士的面大肆指责他的竞争对手，这样做也许当时能让这位春风得意的男士十分高兴，但过后，他就会清楚地意识到这种以贬低一个人来衬托另一个人的手法是多么的笨拙，并且让人感到的只是巴结和恭维，所以，建议那些想要在锦上添花的朋友，一定要注意，添花要小心，要把握好分寸，不要搞出笑话来，反而遭人反感。

#### 4. 世界上没有无优点的人

每个人都有优点和缺点，长处和短处，因为人都不是十全十美的，赞美一个优点多的男士非常容易，把他的优点找出来（既然他的优点多，那一定可以顺手拈来），稍微夸大一下就可以了。若是我们要赞美的是一个缺点很多，并且有明显缺点的男士，该怎样在赞美他的时候，让他听起来很自然，很真诚，很真实呢？

面对女人，男人们的自尊心往往表现得更加强烈，即使



是一个充满缺点的人也是很需要别人鼓励和支持的，尤其是需要别人的赞美，他们往往比常人更需要别人的肯定。

不管一个人有多少缺点，他总有自己的优点，有可爱的地方，就像不管一个多么完美的人都有自己的缺点一样，在大多数情况下，人们总是盯着别人的缺点，挑别人的毛病，而不善于发现别人的优点。这无疑是一个非常不明智的做法，而且也是极不公平的。

当女性面对一个有着明显缺点的男士时，一定要善于发现他的长处和优点，给予适当的赞美和鼓励。

女性尤其要谨慎对待男人的缺点，因为男人是一种极要面子的“动物”。

首先，女性不要刻意回避他的缺点，回避就表明已经意识到了他的缺点，并且视之为一大忌讳，这样会更加伤害男人们的自尊心，更令他们感到不安。

其次，当女性在谈话中不可避免地要谈到他的缺点时，一定要用温和的口气，轻描淡写地略过，并且表示体谅。

每个人都有可能犯错误，都有这样或那样的缺点，这都是不可避免的，并且也不是不可改正的，女性在与人相处时，一定要有一颗宽大的包容之心，宽容对方的缺点，给对方以改正的机会。

同性之间往往更有互相戒备的心理，更不善于理解和沟通，男士更是这样。尤其是有关尊严、面子、能力的问题，所以，男士一般更愿意向异性而不是同性暴露自己的缺点，而女性的宽容和理解对他们而言则是一种最好的安慰，因为女性一般都更具有同情心，更能理解人。



### 5. 一口两赞,三人皆乐

在赞一个男人时,这个男人已婚、特别是他的妻子也在场,你最好是先赞其妻,后赞其夫。虽然不能说这是赞美一个已婚男人时的赞美原则,但只要能遵守此道,会使你的赞美成功的机率较大一些。

因为,一个女人与已婚男人谈话时必定有些隔阂,双方很难谈到一个点上,若妻子也在场的话,也会因女人的敏感而对你怀有戒心。这样二人话不投机,又都担心发生些“意外”的状况,谈话就很难继续下去。这时,你不妨试一试先赞一下其妻,能缓解一下气氛,让谈话放轻松些,以消除其妻子的顾虑,谈话就可以正式进行了。

因为双方是异性,所以千万不要觉得你与他谈话不关他妻子的事儿。只要他的妻子对你有嫉妒心或者是反感,那你与他就不可能保持友好关系,也不能进行正常的交流。所以前面所提到的欲赞其夫,先赞其妻是必不可少的。

应该怎样赞美一个男人的妻子呢,称赞一个男人的妻子时都需要注意哪几点呢?

首先,你要找到这个女人的弱点。知道这个女人渴望什么,需要什么,喜欢什么,讨厌什么,以此为切入点,对她展开“攻势”,定会很容易被攻破。女人是最了解女人的嘛。所以,只要你细心地去观察,不怕没有破绽。

其次,因为你要夸的是对方的妻子,或许对其妻子不会有太深的了解。这时你应以女性话题为赞美要点,进行赞美。如谈一谈女性共同的嗜好,可赞她的相貌、身材;也可谈一谈女性共同的能力,有厨艺、裁艺等;还可谈一谈对孩子的教育,说她教子有方什么的。这些都是不需要太多了

解，也可随意用来赞美的。因为以上几点不仅是女人的特性，也是女人的共性。

你也可多向他的妻子请教些问题。这属于间接赞美法。你可以问一问其妻子一些生活方面的问题，也可以问一问女性们所关注的事情。如“你家布置得这么漂亮，你能告诉我你是怎么想到这种布置方法的吗？”“这道菜味真不错，你用什么牌子的味精？”“听说前几天一本杂志刊登了时尚服装的图片，你有没有看到？”等等。

另外，你在赞美其妻时还可对他的丈夫说。因为，她的妻子在场，你对谁说都无关紧要，关键在于他的妻子能听到就可以了。

对一个成功的男士而言，也意味着他要有个家庭，要有个同样优秀的妻子。这样他才能真正的感到满足，感到成功的喜悦。而最有资格评判女人的也就是女人了。男人只有通过其他女人对他的妻子的评价才知道自己的妻子是否足够优秀。你对一个男人赞美其妻子自然会使这位男士大感喜悦，心情特别舒畅，对你也会相当感激。而女人呢，在丈夫面前听到对方在赞自己，首先就会对你产生好感，而后就消除了所有的怀疑与戒心。因为，她觉得在自己丈夫面前夸自己，正表明了自己也与丈夫同样风光，自己是完全有资格配自己的丈夫的。不仅是自己的虚荣心得到满足，也往丈夫的脸上贴金，当然感到高兴。这样一举两得的方法希望你能借鉴。

欲赞其夫，先赞其妻的方法都介绍过了。怎样？你学会了吗？不过，你一定要牢记的是因为你要夸的始终是其夫，还是要把重点放在其夫身上，不要偏题了。而且夸其妻时，也不要夸得太过夸张，让人误解为你是做“贼”心虚。



## 女人如何把花环套在女人头人

赞美女人好像永远只是男人的事，女人间的争风吃醋简直成了女性关系中的代名词，也许作为女人的你没有得到多少同性的赞美，但是同时你想想自己又赞美过同性几回。其实女人更需要同性间的赞美，因为真实、适当的女性间的赞语往往比男人的甜言蜜语更让她们感到高兴。

不过，女性怎样赞美女性倒不是一个简单的问题，还是从以下几个方面——道来！

### 1. 知女人者，女人也！

懂一个人很难，因为你可以看见他的物质载体，却永远看不见他那时时活跃着的大脑中到底思考着什么。懂一个女人更难，女人具有双重性，即社会性这个新角色和家庭性这个传统角色；同时女人还要负担妻子、母亲、工作人员三重职责。另外，她们不仅要顾及各种各样的社会习俗，还要顾及自己在他人心目中的形象，顾及别人对自己的议论和批评。于是有了“女人心，海底针”的说法，但请注意这是男人们对女人的评价，女人之间并非如此。

女人只有同女朋友聚在一块儿并以独立的心态谈自己、男人、妇女问题、社会问题时她们才感受到自己的力量、自己的美、自己的潜能，才感受到生活的喜悦与烦恼，这可以看出，女人有更多的机会去了解、接触女人，女人比男人更了解女人，因为她们拥有同样的细腻和感情。

“女人中没有真正的友谊”好像说出了女人之间相互隔

离，不相互了解的真谛。其实这只存在于某些爱慕虚荣的女人身上。只要你不老想着要别人来称赞你，而且能适宜地去称赞别的女性，那么你会获得一般女人所得不到的友谊。人都有虚荣心，特别是女人，你为什么不去试着去满足她们。而且，你们天然的亲近感使你们知道女人需要什么样的赞扬。除容貌、气质、性格、才气等，还有服装、烹调、家具等。只要你细心，善于发现她的兴趣，然后诚心地加以赞扬，被称赞的那位女性就会觉得你很理解她，并且她会对你产生好感，进而使你获得意想不到的收获。一位女士的亲身经历就足以证明。

一次，她陪丈夫去他姨妈家。当她丈夫同表兄谈事情的时候，她就陪年老的姨妈聊天。她先瞧瞧房子的四周，看看有什么值得她真正称赞的。

“这房子是一九二〇年左右建的，不是吗？”她问。

她姨妈答道：“是的，正是那一年建的。”

“这使我想起我所出生的那栋房子，真漂亮，真坚固，真宽敞，你知道他们现在所建的房子，都大不如从前了。”

“一点儿也不错，”老太太同意说，“今天的年轻人不讲究漂亮的房子了，他们要得的只是一间小公寓，一个电冰箱，然后他们就开车出去兜风。”

“这是一座梦之屋”，她说，声音充满了温柔的回忆。“这座房子是用爱筑成的，我丈夫和我在房子建造之前，就已经梦想了好多年，我们连建筑师也没有，完全靠我们自己设计的。”

然后，她姨妈带她到处看看，她真诚的赞赏她姨妈从各地搜集而来的美丽珍品。



参观过房子后,这位女士说:“她带我到汽车间,就在那儿停着一辆派克汽车——几乎是全新的。”

“我先生在过世之前买了这部车子,”她柔声地说:“自从他过世以后,我从不曾再坐过……你懂得美好的东西,因此,我要把这部车子送给你。”

“啊,姨妈,”她说:“你令我手足无措,我感激你的好意,但是我怎么也不能接受。我甚至还不是你的亲戚。我自己有一部新车,你有很多亲戚都想拥有这辆派克。”

“亲戚!”她叫起来,“是的,我有的只是那些盼望我死去而获得这辆车的亲戚,但是他们是得不到的。”

“要么,你可以把它卖给旧车商。”她告诉她。

“卖掉,”她叫起来,“你以为我会卖掉它?你以为我忍心看着我不认识的人开着这部车子到处乱跑——这部我丈夫买给我的车子,谁也别想得到它。我要把它送给你,你懂得美丽的东西!”

就因为几句真诚的赞美的话便令老太太以爱车相赠,你难道还不了解为什么吗?老太太曾年轻、美丽过,但到老了等待她的只是孤独、寂寞。这位女士懂得她的孤单,也知道她过去美丽过,所以只是几句赞美的话,就换来了老太太的莫大好感。

在男人面前,女人总会不自觉地掩饰自己,这时的女人往往是男人们所琢磨不定的。而作为女人,你应该懂得替她装饰,更应不失时机地赞美她几句。可以肯定的是,这时的被赞美女人比任何时候都感激你。

一次宴会上,两个有过节的女人碰面了,开始当然是你

斜我一眼，我横你一眼，后来舞会上，其中一个女人忍不住说了一句另外一个女人（且叫 A 女士）的衣服合身。谁都能想象，那女人是无意间发出的由衷的赞美，而且只是说衣服，并没说 A 女士身材好。可 A 女士想：她当着这么多人的面赞我（当然包括她喜欢的情侣），我也不能显得太小气。理所当然，她当时也绝对真诚的回赞了对方一句。最后她们当然冰释前嫌了，而且还成了好朋友。

## 2. 把你装在我心里

“你”、“我”是日常生活中最常用的两个字，少说“我”多说“你”是一个特别重要的交际原则。“你”代表你的交谈对象，“我”代表我自己。多说“你”就是要在交谈过程中始终要让对方觉得你是以她为重心，使她觉得你很尊重她，能分享她的欢乐，肯定她的成功。

“多说你”中的“多”并不代表你要多说好多话，关键在于对她的注重性。表面看来女性多为比较羞涩的，但这并不代表她不喜欢让别人发现她的亮丽，她的与众不同。女人细腻的心思更令你们有能力发现即使一点点别的女人的可赞之处。而且，从某些方面说，女性在有些场合对女性的赞美较男性更为重要。只要你说的恰到好处，并充分利用“多说你”原则，你一定能获得对方的绝对好感。

人都喜欢以自己为中心，她找你聊天，大多只是要你当一个听众，能偶尔回答她几个其实她已想好答案的问题。这时的你，当然应该尽量满足她了。

一次新老科技交流会上，A 女士的一段经历就是一个绝好的证明。



那次，她是第一次到这种场合，所以她不知该找谁交流好。于是，她一个人坐在一个角落喝着咖啡。这时，一个50多岁的老女人，从人群中走过来。A女士开始看见她和几个人聊着，但她几次都被别人打断，很是扫兴。她看见A女士一个人坐着，便过来找她谈话。她开始讲她对新型激光割治装备的了解及个人的见解，还有她对此做出的贡献等。整整四十分钟，A女士都只是静静的倾听，说实话，A女士是搞生物研究的，肯定拉不上多少关系。但她没有因此而显出不耐烦。对方偶尔征求她的意见，她要么微笑，要么点头，一直到对方尽兴为止。

会议结束时，对方对她赞不绝口，说她知识丰富，是个很好的交谈对象，以后大家多联系，有事找她帮忙。

从头到尾，A女士都没有发表多少自己的看法，这简直不是在交谈，而只是对方在单方面的谈。可结果却令对方大加赞赏。原因就在于她充分地掌握了“多说你”这一原则。你也不妨试试，结果包你满意。

“多说你”中的“多”还表现在你要多说对方引以自豪的（当然你不要一味阿谀奉承，这样别人就会认为你是个小人了，分寸得掌握好）。还要多说能引起共鸣的话，譬如说家务的繁忙，烹调的技术、服装的搭配、菜市的涨价等。你们可以一起借题发挥，大加研讨，大加赞美及对某些事的发泄等。这样可以令你们俩都兴趣盎然，都恨相见太晚。

最后还得强调一点的是你一定要显得全身心的投入，即使装也得装在注意她所说的每一句话。否则，你会前功尽弃的。就算你花两个小时听对方说，但你在听的时候不时左看



看，右瞧瞧，别人的兴趣也会因此而削减。在别人说的时  
候，你最妙是看着别人的眼睛，俗话说：“眼睛是心灵的窗  
口”，你不光可以让对方觉得你在重视她，还可以从眼神中  
发现许多语言中所得不到的信息。

不过，现实生活的情形不是某个固定的模式可以套用的，但只要你对“少说我，多说你”这一原则掌握的好，能灵活运用，你肯定会收益非浅的。

### 3. 夸虚荣女人，你肯定行

虚荣心，从字面上看就是人们对虚幻的追求，其实是一种心理情感因素，是人们对自身各方面的渴求重视，其产生的社会背景是由于人们处在不同的阶层，拥有的资源比例不同，高阶层拥有资源多，低阶层拥有的少。这种差距产生一种诱惑人进入高阶层的心理，如果达不到，个人自身心受到挫折，为调节平衡自然产生虚荣心。如某女人在社会地位不高的情况下穿金戴银以显示自己的经济实力。

从个人角度说：戏剧化的人格倾向、自卑等及深层心理缺陷及面子观念的驱使也会产生虚荣心。

虚荣心，人皆有之，但女人往往比男性显得更突出。如果同样作为女性的你能让虚荣心强的女性得到满足，这是一件非常了不起的事。

女性的虚荣心主要体现在：（1）物质生活的不满足心理。（2）处处爱以自我为中心，自夸自耀心理。（3）否定掩饰自己缺点，潜意识中超越自我心理等。关于男性方面的（如择偶条件），我们这儿所说的满足是指从语言上能令其虚荣心满足，如赞美她男友有档次，本人漂亮多姿，平时穿着得体，为人处世老到等。



虚荣心强并不是好事，有时甚至会因此而把人引向深渊。但我们满足她的虚荣心，不是助长她对超乎自己能力事物的想象，也不是为了使其改正这个毛病，我们的惟一目的是为了交流的继续，是为了交流中氛围能融洽。虚荣心强的女人并不代表她没有长处，每个人都会有自己的闪光点。更何况那些虚荣心强的女人为了满足虚荣心，就得做出自己的努力。我们且不说努力的结果如何，但那个过程肯定是有值得你称赞的。

满足一个人的虚荣心不是简简单单的说她几句好话，这样怎么也不能让她得到满足。每个人的心态都不同，其对事物的向往也不同；不同场合中，人们的需求也不同。因此，抓住她的需求，这是最重要的，一般来说，满足女性虚荣需求从以下几个方面就可以了：

(1) 趋长避短。一般人都爱让自己的优点让众人所知，从而获得鲜花与掌声，而不愿让自己的缺点暴露于大庭广众之下遭人白眼与嘲讽。我们应该善于发现她们的优点，女性即使虚荣心再强，但亦是带有含蓄的天性，她不可能自己跑到显眼位置夸耀自己这方面好，那方面优秀。所以要认真观察，从她的语言神态中体会出她要别人赞她什么。其实她们往往表现的很明显，如一个人在很短的时间内连续五六次抚摸她的头发，你就应该发现她的头发是否很飘逸或用摩丝定了个很特别的发型等，这些都可以让你加以称赞；如一个女人不时的抬起手腕看自己的手表，那么只有两种可能，要么她的确很焦急，要么就是她的手表很有特点：或名贵或有型。这两种可能极易分辨。下面该怎么做你应该明白吧！

(2) 少批评多赞扬。当一个人的虚荣心开始膨胀时，她

的所作所为往往会引起人们的反感。这时的你一定要控制自己的情绪，不要因为看不惯而多加指责、嘲讽。你可以批评，但要含蓄，让她高兴的接受。这就是一种比较高的技巧了。

当杨女士成为R公司的总管后，她说了一段她怎么批评人的故事。

她每天都要去几家商店巡察，以掌握基层情况和监督员工。有一次她看见一名顾客站在柜台前等待，没有一个人对顾客稍加注意，而那些售货员在柜台的另一头挤成一堆，彼此又说又笑。杨女士没说一句话，她默默地走到柜台后面，亲自招待那位顾客，然后把货品交给售货员包装，接着她就走开了。

以后，她再去那家商店时，发现售货员的服务态度好多了。

(3) 在公共场合满足她的“突出”欲望。也许在平时许多女人显得与世无争，但一到大众中，她们就开始表现出她们与众不同。这时你也许感到诧异，可你千万别因为诧异而忘了这条原则——此时她是“鲜花”，你是“绿叶”。至于她当不当得了“鲜花”那就要看她个人的魅力了。你只要适当赞她就行了。当然你是“绿叶”不是指你仅仅在陪衬她，你有你的目的，你有你亮丽的一面，别人不赞也无法否认。

(4) 真诚的欣赏。这是一种比较含蓄的赞美方式，也是一种很有效的满足虚荣的方式。当她带了一块劳力士时，别人只说这手表贵，是名牌，你却可以从表的结构、精确度、表的可用期等方面加以赞扬，也许戴表的女士也不懂这些，但她绝对能听出来你的赞扬区别于别人之处就是比较实际，



带有欣赏的味道。

人人都有虚荣心，都有让别人赞扬的意愿，只是虚荣心强的女人的需要多一点，我们为什么不可以满足她们？同时，她也会更加需要我们，这样“合家欢乐，岂不快哉”。

#### 4. “因为我撑着，所以他成功了”

家庭主妇，顾名思义就是主管家庭内部工作的妇女。其主要责任是做饭、整理内务，教育孩子及营造一种温馨的家庭气氛。她们显得如此的默默无闻，只有在丈夫成功后，别人才偶尔说这些“成功男人身后的女人”，她这时才成为“贤内助”。如果丈夫在外面也一样默默无闻，她是不是就因此而大失其乐呢？不，她们仍会日复一日，年复一年的这样工作着。因此我觉得她们确实应该特别提出来大加赞美一番。

社会发展到现代，绝对意义上的家庭主妇逐渐消失了，大多数女人开始有了自己的工作和自己的事业。但大体上她们的作为家庭主妇的责任还是没有变。那些身兼两职的女人们就更让我们钦佩了。

赞美她们可以从两大方面入手。

##### (1) 她们所从事的工作和所做的事。

你去朋友家做客时，首先是看看屋内的摆设和颜色的搭配等，这时你可以跟这家主妇攀谈一下，问一问她为什么这么摆或这么搭配，然后你就可以称赞她这样摆设在你看来是多么的整齐、舒服。并表示回家后和丈夫商量一下，再向她请教之类的话了。然后是吃饭，这是家庭主妇的最大任务和最大贡献。你可以从菜的色质佐调的搭配及菜的味道等方面一一加以赞扬，这样你吃的开心，她也做的开心。饭后聊天是你了解和称赞她的最好时刻。两个女人在一块儿，她肯

定会畅所欲言。这时她会向你诉说她工作中的一些困难及家庭中的烦琐事及她怎样处理这些事的。你可以在表示同情或赞同的基础上对她的处理方式表示称赞。

如果对方在工作中也较顺心的话，那你就有更多的发展空间了。

不过你要注意的，赞扬她不是从头到尾的说她这儿好，那儿也好。有时只要一个微笑，一个颌首或一声赞同就够了。

## (2) 称赞她为家庭、为社会做出的贡献。

因为有家庭主妇的存在：地上的烟头绝不会留到第二天；冰箱的柜子里决不会空荡荡；孩子、丈夫回家后，饭桌上绝不会冷冰冰，在丈夫失意后也决不会因此而丧失家的温暖。她们就是这样默默地做着看起来很平凡的事。其实，这一切都是值得赞扬的，她们给家庭带来了整洁，给孩子带来了温暖，给丈夫带来了支持，给父母带来了关爱。同样做为女人的你，对这些都应有所体会，也能感受到其中的艰辛，你每次完成一件事是不是也渴望别人的一份赞美呢？既然如此，你又何必吝啬自己的一份赞扬。

有许多女人自己办企业，当经理，营业有方，成功了，值得赞扬。但更多的是作为家庭的幕后者，丈夫、儿女的成功就是她的成功。一位企业家在事业有成后这样称赞他的妻子：“我能有今天，全是她的功劳。我债台高筑时，她没有抛弃我；我失魂落魄时，她没有嫌弃我。她给我的是真诚的祝福，无言的激励。我今天想向全世界宣告，她是我心中最完善的妻子。”

最后我们还强调的是：家庭主妇也拥有一切女人拥有的



特点。

①女人都有自己小小的虚荣心，而且又很容易得到满足，家庭主妇也不例外，作为主妇，丈夫、孩子是她生活的中心，相夫教子是她们的本职，往往你赞美她的丈夫、孩子更使她得到满足。你可以告诉她，你是多么的羡慕她有那么能干、体贴的丈夫，她的孩子是多么礼貌、听话、聪明、懂事，她营造的小家庭又是多么的温馨、快乐，让人向往——这些都让主妇有一种莫大的成就感，比起赞美她的事业成就更让她得意。

②她们爱美、爱显示自己的优点，也爱得到赞美。现在社会提倡那种“入得厨房，出得厅堂”的妇女。女人不仅希望自己能得到家人的承认和朋友的认可，更希望得到社会的认可。虽说“女为悦己者容”，但任何一位女性都不会拒绝别人对她容貌的赞美。如果她并不美，你可以赞美她的服饰、搭配，说她的品味是那么独特而又时尚。还可以赞美她的身材，并趁机询问一下她的保持身材的诀窍，她一定会滔滔不绝的——告诉你；赞美她的自信，风度，告诉她的平易近人和爱心是多么受人欢迎，最好别忘了问她，是怎么在繁重的家务和繁忙的工作中做到这些的。

可以说，每一个家庭主妇都可以在丈夫成功后自豪的说一句“因为我撑着，所以他成功了”。这种自豪不由一时勇气激发而出，而是建立在平时她们所承受的一切之上的。她们是值得骄傲、值得称赞的。

### 5. 赞美挂在口，同学朋友伴你行

同学，朋友相对于你来说最大的特点是属于共同年龄段的人。这样的话，你们在兴趣爱好、活动范围、活动方向等

许多方面有相似点，你就更容易了解他们。

要赞美同学、朋友首先要了解你的同学、朋友的性格特征。看她们是活泼外向型、冲动型、内向型还是复合型。

活泼外向型的女孩大多具有火辣辣的热情，说话比较直爽，她们有时像男孩子似的奔波于操场上，有时像小鸟似的喧闹于走廊中。对于她们想说什么就可以直说，扭扭捏捏反而会引起她们的反感。赞扬她们什么她们都会乐意接受，但能否打动她们的心就要看你是否能透过她活泼的外型看到她内心的喜好。

冲动型的女孩是那种感情奔放，收缩不能自如的女孩，她们不在意的东西你怎么说也难打动她们，但她们注重的东西是不顾一切也要达到目的的，这也是所谓的固执。对于她们，批评等于火上浇油，赞扬也要注意点，不要对她们“无病呻吟”。

内向型的女孩比较容易接受别人的赞美，因为性格使她们的交际面缩小，身边朋友也不多，平时也很少说话，称赞她们的人也不太多。因此，只要你抓住她们的优点赞美她们，哪怕是比较平淡的语言也能给她们留下好的印象，但一定要注意场合，千万不要在公共场合出奇不意地说出来，这样她还会认为你在讽刺她。

其次，同学、朋友一起相处的时间比较多，如果你老是说她这好，那也好，会令她们认为你在有目的吹捧她们，而使她们对你的赞美产生警惕感。我们应将赞美她们融于日常生活之中，一方面达到了赞美的目的，一方面也使同学、朋友关系融洽。

其实我们赞美同学、朋友无非想达到两种目的：（1）



获得对方好感，使大家成为朋友。(2)为了一起相处时气氛的缓和。两种目的又有一个总的意图，就是能令对方开心。

不同人有不同的满足感，满足她们就能令她们开心。有的人注重自己的容貌，当别人对她艳丽的面貌赞叹不已时她们就已经满足了。有的人爱出风头，每次在公开场合她都会以她自以为会惊动全场的姿态出现，这时你把她看成骄傲的公主，她就满足了；有的人过的比较清贫，但她能从家庭中、从自然中、从书中找到无限的乐趣，这时候你赞扬她的超脱俗世才会令她满足。

当她们都沉浸在她们的满足中时，而且是因为你的赞美作为催化剂时，你就达到了你的赞美的目的。

其中要注意的是怎样对待那些虚荣心强的同学、朋友，她们物质生活中的盲目攀比，社会生活中的病态的自夸和炫耀，潜意识中的超越自我。往往令你感到赞扬无从出口，赞扬她们好像是在拍马屁似的，好象从某些意义上来说还有损我们的人格尊严。但是，你这样想就会因此断绝自己和她们的联系，达不到我们交流的目的。实际上，她们也有自己的优点，你只要源于实际，出于真诚就行了，可能她们已经因此而失去了很多，所以她会十分珍惜你的这一份赞扬，你是否觉得这样也有价值呢？

大家能相识一场已是上苍的恩赐了，能成为同学、朋友更是一种缘份，我们有什么理由不珍惜呢？有什么理由不好好营造这份感情呢？只要我们能多拿出一份关爱，多拿出一份赞扬，你就会快快乐乐的被友谊包围，从而打破那种“女性中没有真正友谊”的无稽之谈。



## 做一个谈吐不凡的女人

大多数成功的人都能言善道，不成功的人多不怎么会说话。但语言往往能使我们完美的技巧，十足的信心去处理生活中的问题。一个谈吐不凡的人都会给人留下深刻的印象。怎样才是谈吐不凡呢？

### 1. 睡懒觉，起晚啦！要给办公室的同事打电话说一下吗

可能多数人会选择编个谎话。“早上好，我是市场部的LiLy，遇上交通事故，耽误了时间，所以晚一些到公司。”

讲出实话“你好，我是市场部的LiLy，早上起晚了。我尽快赶过去，可能迟到20分钟。”

迟到是自己的错误，就要勇于承认。如果说假话，那么在工作中也会失去别人的信任。犯了错误应尽早向有关人士说明，这才是明智之举。

### 2. 早上在电梯遇到了其他部门的经理，打不打招呼呢

“其他部门的领导不认识我，就不打招呼了。如果我跟他（她）寒暄，对方反而会莫名其妙呢！”千万别这么想！

大方地向经理说“早上好”，就算对方不知道，在同一公司工作，打招呼也是理所应当的。

因为有缘，大家才在一起工作，所以在公司里没有与自己毫无关系的人。那么就大方地问候大家吧！千万不要因为其他人与自己没有关系而冷漠视之。

### 3. 是和客户开会的日子。因为生病去不了公司，怎么办 先给客户打个电话，直接道歉：“抱歉，今天我身体不



太好，预定的会议不能出席了。”这样说真的好吗？

与公司的领导通电话，说明自己因病不能出席会议，同时请示上司该如何处理此事。

出现这种情况时，一定要把它当作紧急事件对待！但自己不应先跟客户联系，要根据上司的指示再行动，这样才能避免不必要的麻烦。

#### 4. 同事请你一起吃午饭，但是已经和别人有约了

“对不起，今天已经和别人约好一块吃饭了……”含糊地用抱歉的态度来表示拒绝。

“非常感谢您的邀请，可我今天和大学同学一起吃午饭。下次，请还邀请我好吗？”两种回答，你认为哪种好？

对于这种情况，没有必要说对不起。表达清楚不能赴约的原因才是关键。对于他人的邀请一定要表示感谢，这才是为人处事的态度。

#### 5. 上司交待任务总是不很明确，用什么方法问清楚才不失礼

“嗯……我想再确认一次。你是说完成评估报告，期限是明天中午，是这样的吗？”

很多上司的指示都不是非常明确清晰的，这时你不应该使用反问的语气，这会使上司觉得你对他的命令有所怀疑，而应该用征询的语气才对。

领导布置完工作后回复道：“完成评估报告？好的，我明白了，那么，什么时候交给您好呢？”

#### 6. 已经忙不过来了，还有同事来委托你帮忙，怎么拒绝

“如果不是现在有其他的工作忙不开，我应该可以帮忙……”这样说并不是最好的方法。

“我今天的工作已经排满了，这可不好办呀。”将自己的实际情况告诉同事。

如果接受同事的委托，可能会把自己的工作推后，这可不是好事！如果你觉得这让别人不高兴的话，可以先告诉对方自己的状况，再与同事商量就可以了。

#### 7. 上司请我帮忙复印大量的文件，我怎么回复他(她)呢

回答说“好的、我马上去复印”，可是因为复印的量太大了，耽误了自己的工作……

“各复印 200 份，我明白了，很急吗？”并在办公桌上留下便条“我在复印室，15 分钟后回来。”

明确的回答和复述要求，以及确认后再行动，这是基本的常识！此外，估计工作需耗费的时间，在便条上标明自己在哪里，何时返回，以便能使别人方便地找到你。

#### 8. 有紧急文件需要上司批复，但他(她)一直在忙，怎样开口

上司可能很忙，但你想让他(她)早些批复你的文件，所以请求道：“经理，请您马上批复。”这样说是否会令上司不悦？

“经理，这份文件比较紧急，请您批复。”站在公事的立场上，经理会考虑先批阅这份文件。

怎样适当地与上司在工作上沟通，是很难的事。首先，自己要估计出事件的处理期限，是不是紧急到非马上办不可的程度。如果不是，就等上司稍闲时再说。

#### 9. 因为别人的错误被上司狠狠批评。这时要不要澄清自己呢

“经理，这不是我的错！”为别人的错误挨骂，你可不愿



忍受，一定要赶快澄清！但是，会不会引来上司更大怒气呢？

委婉地开口“经理，我本不想打断你说话，但这件工作确实不是我做的……”

如果不是自己的责任，清楚地说出是没有关系的。但是在发火的上司面前，要适宜地说出可不太容易，尤其不要说：“这是××的责任”这样的话。

#### 10. 上司请客时，你应该怎样表示感谢呢

马上表达谢意，当上司在收银台付账时对他（她）说：“非常感谢您！”这种作法是最好的吗？

在上司付过钱以后再恭敬地说“谢谢您的款待，今天真是非常高兴！”

在收银台这种相对匆忙的场所，是没法好好说话的。在结账后，看着对方的眼睛表达谢意，会留下好印象。如果再说一些“这家店感觉非常好”之类的话，就更得体了！

## 做个让人心仪的电话美人

当我们听到一个陌生人的声音时，我们会根据她的声音在脑海中描绘她的形象。打电话时，你该注意些什么礼节，以便给人留下美好的声音形象呢？

### 1. 基本技巧

(1) 清楚地通报公司名称及自己的姓名。

应该在电话铃响 2~3 声时接电话，第一句话是“你好！这里是××公司。”明快的声音能给对方留下良好印象。注意，“喂……”是公务电话中不应使用的语言。

(2) 需要转接的电话,先确认对方的身份。

确认对方职务及姓名后,再转接电话,这样才不会让人觉得唐突。如果因为某种原因无法立即接听电话,需要对方等待时,一定要说“请稍等”之类的话。

(3) 千万不要在电话中默不作声。

在对方说话时你不可以无声地听着,要经常在谈话中以“嗯”、“好”、“是”等来表示自己在认真倾听,给对方以安心的感觉后可以继续讲下去。

(4) 要对来电话的一方表示感谢。

在双方用电话沟通过重要的事情以后,一定要说“谢谢您”,表示对对方致电的谢意,这样做比只说“再见”听起来更悦耳,也更易让对方接受。

(5) 即使不认识对方也要以礼相待。

通电话的对方虽然是你所不认识的人,但也许将来会是公司的客户或者是你的未来上司,所以对待任何一个来电话的人,我们都要非常礼貌地对话。

(6) 认真地记录客人的电话。

如果对方打来好几次电话,都没有找到想要找的人,你可以提议:“对不起,他还没有回来,让他回来后给你去电话好吗?”然后记下对方姓名及电话号码。

(7) 记下要回复的电话并再次确认。

确认对方的留言内容时,要特别慎重,不要出现数字的错误。比如确认:“您说的15点,就是下午3点吧。”通常不要用“知道了”,用“我明白了”更礼貌。

(8) 最后说再见,轻轻放下听筒。

在通话的最后说“再见”时,基本上打来电话的一方会



比接电话的一方稍慢一些放听筒。如果“砰”地一声放下听筒，对方一定会听到，所以要轻轻地放下听筒。

## 2. 特殊情况的处理

不知道对方的身份、姓名时该怎样询问？

“对不起，请问您的姓名？”

“对不起，请问您贵姓？”

不知道对方身份的电话确实比较难办。转接给别人时总不能说“××先生（小姐），您的电话，不知道是谁来的。”这样做，会让双方都尴尬。

但是在询问时一定要要有礼貌，千万不要让对方觉得你是在审问他（她）！

对方声音小得听不清楚，怎么提醒对方呢？

“您的声音太小了，听不清，请大点声。”

“对不起，您的话筒好像离得比较远。”

打电话时常有对方声音比较小或有杂音的情况。如果直接提醒对方声音小，会误以为在责备对方，要采取较委婉的方法。而且，当你听不清时也要说“嗯？”“什么？”之类的话，迫使对方不断重复。

## 办公室里的语言艺术

事实上，只有 1% 的人能够严守秘密。所以，当你的生活出现个人危机，如失恋、婚变之类，最好还是不要在办公室里随便找人倾诉，省得被人传得天下皆知。

过分的坦白直率和少根筋差不多，任何一个成熟的女性

白领都不会这样直率的。

在办公室里与同事们交往离不开语言,但是你会不会说话呢?俗话说“一句话说得让人跳,一句话说得让人笑”,同样的目的,但表达方式不同,造成的后果也大不一样。在办公室说话要注意哪些事项呢?

**1. 不要跟在别人身后人云亦云,要学会发出自己的声音**

老板赏识那些有自己头脑和主见的职员。如果你经常只是别人说什么你也说什么的话,那么你在办公室里就很容易被忽视了,你在办公室里的地位也不会很高了。有自己的头脑,不管你在公司的职位如何,你都应该发出自己的声音,应该敢于说出自己的想法。

**2. 办公室里有话好好说,切忌把与人交谈当成辩论比赛**

在办公室里与人相处要友善,说话态度要和气,要让人觉得有亲切感,即使是有了-定的级别,也不能用命令的口吻与别人说话。说话时,更不能用手指着对方,这样会让人觉得没有礼貌,让人有受到侮辱的感觉。虽然有时候,大家的意见不能够统一,但是有意见可以保留,对于那些原则性并不很强的问题,有没有必要争得你死我活呢?的确,有些人的口才很好,如果你要发挥自己的辩才的话,可以用在与客户的谈判上。如果一味好辩逞强,会让同事们敬而远之,久而久之,你不知不觉就成了不受欢迎的人。

**3. 不要在办公室里当众炫耀自己,不要做骄傲的孔雀**

如果自己的专业技术很过硬,如果你是办公室里的红人,如果老板老板非常赏识你,这些就能够成为你炫耀的资本了吗?骄傲使人落后,谦虚使人进步。再有能耐,在职场



生涯中也应该小心谨慎，强中更有强中手，倘若哪天来了个更加能干的员工，那你一定马上成为别人的笑料。倘若哪天老板额外给了你一笔奖金，你就更不能在办公室里炫耀了，别人在一边恭喜你的同时，一边也在嫉恨你呢！

#### 4. 办公室是工作的地方，不是互诉心事的场所

我们身边总有这样一些人，她们人特别爱侃，性子又特别直，喜欢和别人倾吐苦水。虽然这样的交谈能够很快拉近人与人之间的距离，使你们之间很快变得友善、亲切起来，但心理学家调查研究后发现，事实上，只有1%的人能够严守秘密。所以，当你的生活出现个人危机，如失恋、婚变之类，最好还是不要在办公室里随便找人倾诉；当你的工作出现危机，如工作上不顺利，对老板、同事有意见有看法，更不应该在办公室里向人袒露胸襟。过分的直率和十二点差不多，任何一个成熟的白领都不会这样“直率”的。自己的生活或工作有了问题，应该尽量避免在工作的场所里议论，不妨找几个知心朋友下班以后再找个地方好好聊。

说话要分场合、要看“人头”、要有分寸，最关键的是要得体。不卑不亢的说话态度，优雅的肢体语言，活泼俏皮的幽默语言……这些都属于语言的艺术，当然，拥有一份自信更为重要，懂得语言的艺术，恰恰能够帮助你更加自信。娴熟地使用这些语言艺术，你的职场生涯会更成功！

### 女性赞美的智慧

重复对方的谈话，可使场面活跃，听对方讲话时偶尔插言，更能显示你在倾听。交谈时，对方如果是个比较木讷的



人，你就得多费一点心机了。尤其当你担任会议主持人或访问人时，更不能出现冷场。

准备纸和笔，随时记下一些要点。这些要点是对方说出的比较特别的话，有时是提到他自己的专长，有时是特殊的见解，大部分都与主题无关。这一类特殊话题，如果当时就打岔发问，不但与原来的话题不连贯，也会使得对方莫名其妙。所以先用笔记下来，待对方没有话要说，有点冷场时候再提出来。否则你要临时编出一些话来，有时候根本想不出来，有时候好不容易想出来，却又可能太唐突。若能适时地提出对方刚才讲过而又未加讨论的话，就两全其美了。

有人在对方或上司讲话时，总是频频点头，随声附和。其实这并非聪明之举。附和是表示倾听对方说话的最容易的信号，用起来当然极为方便。但是，附和次数却不可过多。否则，将破坏讲话者的讲话步调和情绪，必然令其十分厌烦。附和次数过多的另一个副作用，是使讲话者感到你不诚实，甚至会使他完全失去讲话的兴趣。当然，一声不吭，形同木偶，也非良策，那会使讲话者觉得像对牛弹琴，尤其扫兴。那么什么样子的附和才称得上恰倒好处呢？记得有人曾经说过，与名人、学者谈话，不可不懂，也不可全懂；不懂便会被看轻，全懂则会讨嫌。所以如你能将不懂之处发问，佩服之处赞同，不敢苟同之处小议一番……这才是聪明的附和。

因为双方交谈时，发言者不仅要让对方了解谈话的内容，而且在无意识中对听者的感情表现会有强烈的印象。这时如果对方完全无动于衷，那么他就不知道自己的话应该有什么样的反应。但如果对方不时说声：“哇，这真令人惊讶！”或是“太好了。”甚至说“这里我还不太清楚”等，这



么一来，发言者即可知道对方对他所谈内容的关心程度，同时也知道对方的确在专心听自己的谈话。因此，下意识中发言者会因满意于对方的态度，进而对对方引起好感。

要表示你在仔细倾听对方的话，最简单的方式就是不停地点头，发出“嗯、嗯”的声音。可是要注意，这种方式用多了，也会产生不好的效果。

第一，插话次数太多，会破坏发言者的情绪，令人觉得厌烦。尤其是广播电台的节目主持人，最忌讳这一点。当你在访问特别来宾时，因为面对着客人，也许还不觉得。可是在收音机旁的听众，看不到现场的情况，只是不断地听到主持人的插话声，会觉得非常讨厌。

第二，不断地点头，会让对方看成是一种机械性的反映，认为你并没有专心在听，而只是敷衍性的伪装做作。因为无论他说的对与错，你都一味地点头。不要多久，对方就会失去说话的欲望，让你自己唱独角戏。

事实上只要你认真地听对方的话，一定会发现不太了解的地方，有令人感动的地方，也有令人拍案叫绝的地方。为了表示你受感应的程度，你应积极地有所反应。不过要注意的是，你的反应要适可而止，不要太多的话，话太多了等于是“抢风头”，一样也会产生相反的效果。

## 秀口生辉，女性的语言

### 1. 闲聊的艺术

懂得聊天的人很清楚一般人对什么样的话题感兴趣，他

们也知道成功的谈话不仅需选对话题，还得选对场合和聊天的对象。

##### (1) 商业午餐中的聊天。

即使同伙中有人比较幽默风趣，你觉得跟他聊天是一大享受，但你仍要与四周每位宾客有相当的聊天时间，特别是吃晚饭的时候，不要只把头转向一边。

如果开始出现冷场，赶快找一位来宾要他谈谈自己，保证气氛能一直热闹下去。

想些轻松的话题，避免令人不舒服的话题。一定没人想听同条街上邻居出车祸的惨剧，谈谈市区的河滨美化工程是不错的话题。

如果想引用名言，请等到真正适合的时候再说。

聊天重要的一点，就是保持轻松愉悦，让对方想继续聊下去。记住，谈话时如果始终笑容可掬，别人也会更专注。

##### (2) 不适合聊天的场合。

当然，需要保持沉默的时候就一定要保持沉默。别人正集中精神于工作、阅读和手边事情时，请勿打扰他；晚宴上大家都应该愉快地聊天，但在飞机、公车、火车或候诊室内，看到某人正专心于自己的事情，就别吵他。对自己上司也一样，陪老板坐车或等待拜访客户时，得看情形决定是否该说话，如果他正在阅读公事包内的文件，就等他开口时再搭腔，如果他的视线又转回文件，那就让他专心工作。

##### (3) 谈些什么。

懂得聊天的人很清楚一般人对什么样的话题感兴趣，也晓得挑场合讲适当的话，让谈话自然而然地展开。他们也知道要成功地谈话不仅需选对话题，还得选对场合和聊天的对象。



总括来说，有些主题确实就是比较容易讨好别人。包括：  
从当天报纸找出一则有趣可谈的报道，或是耸人听闻的主题。

和初为人父母者聊聊宝宝的情形。

向刚动过手术或大病初愈的人道喜。

想想对抗疾病（如艾滋病）的新募款方式。

聊聊全国都在谈论的体育盛事，如奥林匹克运动会或甲A联赛。

谈谈令人兴奋的财经新闻。

谈谈最近听到的地方市政问题。

描述别人告诉你的创新教育实验法。

谈谈彼此都认识的朋友的好消息。

聊聊最新文化表演活动。

聊聊健康或营养学方面的最新突破。

告诉朋友记得收看一个即将播放的电视节目，因为据说制作得非常好。

讨论当地房地产市场动向。

谈谈如何帮助一位刚失业的好朋友渡过难关，因为你们都认识这位朋友。

聊天技巧拙劣的人只会：

谈论当天报纸的坏消息。

询问某人婚姻是否触礁。

要求对方讲述生病或开刀等痛苦经验的诸多细节。

询问某对夫妻，他们儿子罹患疾病的消息是否属实。

大谈在场人士几乎都不懂的体育项目。

提起当前经济严重不景气的消息。

谈到社区的一项争议就变得激动暴怒。

散播每个人的不幸遭遇。

告诉每个人，他们现在为什么“不能吃这个，不能吃那个。”

警告每个人，即将播出的电视节目据说非常难看。

询问每个人用什么方式筹钱买房子。

听到彼此认识的朋友被解雇的消息，不但不同情，还大声问事发原因。

## 2. 办公室闲谈的时机与话题有哪些

某些地点，如办公室门厅，电梯，走廊以及设备房等常常是人们闲谈的场所。某些时间，如上班前或下班后，或在会议开始前，都是闲谈的好时机。

在寻找和利用这些时机时，还应审时度势。有些时候看似闲谈的好时机，但不一定对，比如某些人喜欢静下心来工作，只在把外套挂好并取出公文包里的物品之后才愿意与别人闲谈。有些人看起来静静地站在那里等候电梯，但实际在思考问题，准备去赴约。在这种场合如果你主动上去交谈并不为错，可是如果别人不接茬，则应察言观色及时停止。

即使场合和时间都合适，而且别人也愿意谈，但也不可谈得过多而使人生厌。作为一个有风度的专业人员，应该乐意参与交谈，但是人们的耐心程度千差万别。如果交谈时间太长，即便讨论很愉快，别人也会生厌。要记住，闲谈时忌谈公事。

在人很多而且又适合闲聊的场合，如开会前或在办公室聚会时，可环顾整个房间，然后选定某个人，主动上去作自我介绍，开始攀谈。但不要和一个人谈得时间过长。通常和



一个人的谈话平均在四至七分钟为宜，这因当时的情况和谈话对象而异。不要只顾和熟人交谈。

如果在较小的办公场所闲谈，必须留心是否会影响别人。有时，佯装不听别人谈话可又不可能听不见，是相当烦人的。轻轻地交谈充其量只是权宜之计，因为它会刺激人的好奇心并造成你在议论别人的印象。即使你的同事很愿意和你交谈，也必须留神周围人的反应。最好的办法是在休息或午餐时再继续交谈。

应该什么时候结束交谈呢？因为闲谈常常是无目的、无计划的谈论，最简单的策略是在行将退出对话时，客客气气地说一声，比如：“喂，我该回去工作了。”或“我该去处理那些财务报表了。”总要说上几句再离开，使自己平平静静地退出谈话，切不可刚等别人讲完话就拔脚离开。

如果对方滔滔不绝地说个没完，你也可以用同样的办法从谈话中脱身。在聚会场合，你可以说，“跟你交谈很愉快，我刚才看了一下时间，我还要在离开前和西蒙说几句话”；或者“跟你见面非常高兴。我想过去加点热茶水”。

如果一个特别善谈的人找你闲聊而影响了你的工作，可建议另改时间。你可以说，“我本想跟你再多谈谈，可是我中午前必须完成这个报告”，或者“你来的时间真不巧，我们为什么不在例行会议之后好好聊聊呢？”

#### (1) 谈话前的准备。

当你与某人初次会面或参加一次会议时，可以预先对议题做些准备。事先做好准备可以使谈话双方无拘无束，并避免可怕的沉默。这并不需要多长时间，在路上就可以思考这个问题。这种事情做多了，也就习惯了。以后再遇到类似情

况，甚至可以引用过去场合讲过的话。

准备谈资的方法如下：

每天至少读一种报纸，每月读几本杂志，以使自己时刻掌握时事动态。当你访问一个城市时，读一读当地的报纸的确是个顶好的办法。

注意观察周围的世界。你可以谈论社区里发生的事情，天气情况、文化动态等等。甚至连交通堵塞、新的建筑以及展览会开幕式都可以成为你的谈资。

阅读本行业的杂志，这些杂志可为你提供有关本行业的最新消息。

坚持对有趣的故事、统计资料 and 情况作笔录，包括剪贴报刊杂志，收集某城市主要工业的情况、城市的口号及奋斗的目标等等。在面对棘手的场合之前，不妨可以翻看一下记事本。

#### (2) 玩笑切忌涉及公事。

闲谈场合千万要避开办公室政治的“雷区”。你一定知道自己的工作环境中哪些是安全的话题，哪些不是。比如，单位的人事纠纷，涉及决策争议的积怨，每个人心里都有一本账，可这些不是供闲谈的话题。

#### (3) 应避免使用的“杀手语言”。

有一些词会引起别人的不快和费解，所以不宜使用，否则会有损于自己的职业形象。

以下各类用语均在禁忌之列：

俚语：

这些词语太随便，不宜在公众场合使用。同样，在多数情况下，要避免使用绰号。



秽语：

不言而喻，这类词语即便是委婉说出，或是使用缩写，也只能减轻而不可能避免对人造成的伤害。

行语：

有些行话听懂的人极少，因此最好不要使用。

卖弄语言：

为哗众取宠，故弄玄虚而卖弄语言，只能起到反面效果。

表示反对意见的话：

比如说，“你错了！”或“真是个馊主意！”。实际上，你完全可以委婉地说“我不一定这么看”或“可能我没考虑到”。

涉及某人的种族、等级、宗教信仰或残疾的词语：

这些话，哪怕非常细小的一个两个都是不妥当的，它会激化各种背景人们之间的对立情绪。

### 3. 关于身体语言

动作是非言辞沟通最有影响力的部分。你手和身体的动作越少，你就显得越有力、谨慎、可靠和聪明。

知道吗？你的行动、作手势、坐、微笑和看对方的方式，可以造成成功与失败间的差异。

60%到90%的意义，都隐藏在非言辞的语言中。没说一句话，或甚至没注意你在做什么，就可以产生弱或强、可信或不可信、积极主动或被动、可爱或不可爱的印象。

尽管你有最好的提案、消息或提议，若你不被认为有力、可靠或值得信任，很可能被束之高阁。

知道你自然的身体语言说什么，并学习去管理它，要让



它诉说你要说的，这是创造良好第一印象的重要部分。

非言辞沟通发生在许多层次：动作、语调、身体姿势、视线水平、微笑和触摸等等。

##### (1) 动作越少越好。

研究人员发现，动作是非言辞沟通最有影响力的部分。你手和身体的动作越少，你就显得越有力、谨慎、可靠和聪明。

女人尤其要小心。在国外的一次录像研究中，女人和男人进入一个房间开会，显示女人平均有 27 个重要的动作。一位女性会脱掉大衣、放下手提箱、整理头发和裙子、从皮包里拿东西等等。男人只做 12 种这类动作。观看录像带的人认为女人“花较多时间才镇定下来”，这抑制了她们来开会要说的话。

女人在谈话中也易于“手舞”——从手肘到指头做很多姿势和动作，以说明或强调要点。她们自己说只是释放过剩的精力，但观察者都有她们在“泄漏”情绪的印象。这同样减损她们整体的影响力。

研究也显示，被理解为领袖的人倾向于动作少和手势少。结果是他们的动作和姿势更有份量，也更有意义。

建议：

避免夺取权力的“手舞”、不必要的姿势和坐立不安。

考虑每一个动作。

减慢你的动作。当你的动作谨慎、体贴和细心时，人们也会那样理解你。

##### (2) 语调：降低，再降低。

声音的“非言辞”部分，不在于你说什么，而在于你讲



话的速度和声调。

再说一次，越少越好。以较低声调讲话和讲话慢的人，被理解为较有力和可靠。

建议：

要注意你讲话的速度和声调，声音维持低一点，讲的慢和清楚。

(3) 寻找你最自然的姿势。

一位女性部门主管，因为想占有太大的空间，就在她强调一个重点前，她在椅子上住后靠，双手就搁在她两侧的空椅子上，室内的每一个男人都紧张起来。

她要传递的讯息绝不是那样，但她的身体语言创造那种印象。男人就为此讨厌她，虽然他们不知道理由。

若她用一只手而不是双手搁在一张空椅子上，她会显得跟男人一样有力，也会避免“跨越她的界线”。

较常见的情况是女人不占有足够的空间。她们易于绷紧自己，手脚紧靠着身体，不是显得坐立不安就是僵在那里一动不动，这一切容易使她们显得被威胁或受迫害。相对的，偶而挪动身躯被人们认为是强有力的形象，那使她们显得轻松、自信和负责。

这些反应和偏见也许不公平，但研究显示，事情就是这样。人有这些本能的反应，无论你喜不喜欢，我们必须考虑它们，以便有效地运作。

女人的好消息是；虽然她们动得多和占较小的空间，因此被理解为较没有力量，但她们对身体语言的警觉胜过男人。

哈佛大学心理学家做过一系列的测验，测验中男人和

女人观赏剪接下来的人们谈话的无声影片，要他们“阅读”他们的身体语言和表情，猜测发生什么事。女人正确地叙述87%的时间里发生的事。只有从事艺术或教育行业的男人，表现得跟女人一样好。

研究也显示，不对称的身体姿势，比如你身体左边的姿势跟右边不一样——比对称的姿势有力。当你摆出一种自然但稍微不对称的姿势，你便无意间投射出对自己的信心。

建议：

训练你身体的“记忆”。你的身体“记住”和本能地回复到某种姿势。

对于每一种一般的情绪（幸福、惊讶、害怕、悲哀、生气和恶心），可采取你独有的姿势。请一位朋友之后几个星期观察你，当你采取那些姿势时，让你知道你是什么样子，以及你在显得有力和自信时，又是什么样子。获得此种资料的另一种方法，就是请人在几个角色扮演的场合给你录像。

查明你本能的姿势，并确定它们是否为你发挥功能。你要保留它们，还是练习新的？

当你知道你自然的幸福、自信和有力的姿势时，即使你觉得不快乐或软弱时，也可以采用它们。这使你在沟通中可以免于陷人不利，而且可能真的使你觉得好一点。

采取一种稍微不对称的姿势。稍微偏向一边；一只手托住下巴，切忌两只手；一手搁在桌上，身体前倾。这些姿势会使你显得更加积极和自信。

#### （4）视线。

研究显示，在一个团体中，眼睛视线最高的人，通常被认为是领袖。人们先向他讲话。



建议：

站挺，坐直。你要确定别人是否在听，调整你的姿势，令你的视线高于他们的。

(5) 为所有正当的理由微笑。

微笑是双刃剑，对女人尤其是，她们比男人容易笑。微笑可以使你显得友善、吸引人和开放，但也可以被视为满足的姿势，尤其在结合暗示这些态度的身体姿势时。

社会心理学家称笑是“一个女人满足的标志”。研究显示，女人 89% 的时间在笑，而男人只有 67%。

建议：

微笑在合适时，建立联系、传达友善——但别“笑太多”或用笑作为满足的姿势。

(6) 触摸。

触摸可以创造联系或摧毁它们。

一般而言，触摸某个人最安全和最少威胁的方法是握手。你在握手时，将左手放在另一人的手上，可以表达亲密之感。更亲密的是握手和将你的左手放在另一人的上臂。

建议：

对别人触摸的舒适程度要很敏感，且合适地反应。

#### 4. 四组关键字眼

在你所使用的说服性词汇中，额外加入这几个字眼，会带来可观的结果，而且是事半功倍。

在沟通过程中，文字只占一小部分，我们在研究非语言沟通时就会知道。下过，某些字眼却对你想说服的对象有相当的影响力。

### (1) 名字。

世界上最强而有力的字眼就是自己的名字。在孩提时期，我们会听到自己的名字一再地被呼唤，然后借以引起注意。每个人都喜欢受到关注。每个人都是有姓有名，哪一个最常用来代表自己，那就是被说服的关键字眼。对大多数人而言，名字最有影响力。

另一方面，有研究显示，如果在一个句子的开头或结尾时直呼一个人的名字，这个人被说服的可能性将会大大增加。当然了，这并不意味着必须采到一再直呼他人名字，才能获得成功。

利用别人的名字可以迅速获得注意，而无论后面接着的是什麼，这都是一个正面的交友态度。

### (2) “请”和“谢谢你”。

仅次于名字之后的，就是“请”和“谢谢你”。就像名字一样，这两个字眼也是我们从小就被教育学习的。我们都知道，如果我们说“请”，可以得到想要的东西，在得到后，还要说“谢谢你”。也就因为如此，在沟通过程中使用这两个字眼，会有极佳的效果。

正确的使用方式如下：

“谢谢你今天来看我。”

“请从各个方面来看这个议题。”

“谢谢大家今天到这里来，我相信你们会发现我们的服务员相当认真。请尽量就您的需要提出要求。”

“请尽一切力量”。

“请让我为你分担财务问题，这样我们才可以达成一致的互惠协议。”



### (3) 因为。

排在第四位最有力的字眼是“因为”。小时候我们常一再地听到“因为我说了就算”。这种说法带有权威感。等长大后，说“因为”时也就会带有某种权威性。

哈佛大学社会心理学家艾伦·兰格曾进行一项有趣的实验。她请一群人排队使用图书馆的复印机。当她问“对不起，我只有五页文件，我可不可以先用，因为我要赶时间？”有94%的人会让她排在第一位！

如果这个句子没有最后一句话，只有60%的人会让她排到前面去。然而，最吸引人之处，在于当她问道：“对不起，我只有五页文件，我可不可以用复印机，因为我必须马上复印？”冲着“因为”这个字眼，有93%的人会立即让她排到队伍前面去！

在你所使用的说服性词汇中，额外加入这个字眼，会带来可观的结果，而且是事半功倍。

在说服的过程中，还有很多像前而几个字眼一样有力的同。只要你细心体会，就可以找到最适合自己用的。

### 5. 怎样说“不”

难道“不”永远要在生气、板着脸孔或咬着牙根的情况下说出来吗？你应该学习带着和善的脸色说“不”，然后你就可以像说“好”时一样的轻松。

很多人因为没办法说“不”就说“好”，但是到了最后没办法实现诺言时又改变主意，他们在别人没时间做其他计划的最后一秒钟时，突然粗鲁地说“不”。这是失败者的表现，这种态度，不仅疏远了对方与他们的关系，而且也建立

了一种反击的状况。你是这样的人吗？如果是，当你不顾以前的态度，而突然粗鲁生气地对人说“不”时，你可能也会收到相同的反击。

毕达哥拉斯说过：最短、最老的字——“好”或“不”——需要最慎重的考虑。

练习说“不”，是一种困难的沟通技巧，因为我们小时候如果敢对父母说一句“不”字，必然会遭到责备或反对。从小，我们就将“不”与痛苦处罚连在一起，于是“不”的意义变成长久的沉默、精神上的不悦或退缩，在这种状况的积压下，“不”就带着生气和毁灭性的效果了。

难道“不”永远要在生气、板着脸孔或咬着牙根的情况下说出来吗？你应该学习带着和善的脸色说“不”，然后你就可以像说“好”时一样的轻松。

(1) 练习温和且坚定地说“不”。

不论你现在说“不”的语气或态度如何，你可以学习更有效率、更温暖的方式。即使你在困扰之中，仍能坚定地说“不”，而且不会失去友谊。

(2) 停止做一个长不大的小孩。

别人对你有所期待，并不表示他就是你的父母。因为，现在你不再依赖父母了，你已经是有独立个性的成人，不再需要接受不断的安抚。今天你说“不”，不会被打屁股，也不会失去赞许。

(3) 排除争议。

用和善、简短而坚定的态度说“不”，能终止冲突。“我说了，这不会引起争议的。”和善地表现你的自信和坚定，也能使别人接受你所传达的讯息。



#### (4) 看着对方。

当你说“不”时，注意你的身体语言。你的态度可能会说出和你心中想要沟通的相反意思。当你说话时，眼睛要看着对方，没有说出来的讯息和你说出来的一样重要。如果你的态度显得笨拙而没有信心，别人不会相信你的言辞。

#### (5) 不必解释。

当你对所做决定提供理由时，就是在暗示你动机不稳，需要调整。一个冗长的解释会让人误认为虚伪，他们相信你是有罪恶感才会想说服别人来同意你的决定。写出一长条理由和依据就是对自己不敬。你是值得敬重的，所以没有必要做任何解释。

#### (6) 准许自己多用点时间考虑问题。

即使你是个绝佳的决策者，有时候你也会需要几天时间来决定重要的事。你可以用一种肯定的表达方式：“我需要考虑一番，但很快就会给你答复。”

在你未准备妥当之前，不要立即答复“不”或“好”。

尽量利用时间做一个你可以贯彻的决定。

#### (7) 用肯定方式来说“不”。

学习使用“没有讽刺或伤害”的声音。用真诚肯定来传递讯息，现在你可以用同样的方法来说“不”。

假设一个朋友向你借钱而你不能借时，首先用些真诚肯定，然后简短地说出来你的意思，再用一些真诚肯定来结束话题。

肯定 1：我很高兴你信任我，让我知道你的经济困难。

肯定 2：我们的友谊对我很重要。

肯定 3：我知道我对你的好感，是永久不变的。



“不”的讯息：我不想让金钱介入我们的友谊关系中。

肯定 4：我重视你，不希望有任何事破坏我们之间的感受。

如果可能的话，利用身体语言，把你的手搭在朋友肩上，可以增进谈话以外的效果。

(8) 改正别人的错误。

比说“不”还要困难的事是用和善的态度指出别人的缺点。小时候父母告诉我们：“别人有错时，小孩子不要多嘴。”如果我们违反告诫就会被责备。但等到我们长大后，这种观念阻碍了迈向成功的道路。所以现在，你必须学习另一种沟通方法，就是面对不愉快状况时，依然能指出别人的错误。

即使你对别人的表现（或错误）非常沮丧，你也要让他听你必须表达的意思，所以，先用你的肯定态度。

假设你与一位能干的职员之间有了问题，他耽搁了一项计划使你很沮丧。你可以先说出欣赏他的话，再让他知道你的感觉，而仍能维持他的工作情绪与效率：

肯定 1：你达成目标的记录非常了不起。

肯定 2：你的计划周到详实，我常拿来作为新进员工的范例。

肯定 3：在我们这个团队里，你是十分重要的一份子。

（在你提出他的优点后，可以把困扰你的问题提出来了。）

问题：这项计划，是我认识你以来的第一个失败，我很想知道延迟的原因。

肯定 4：我很想帮你解决问题，因为我知道你一向很有



能力，而且值得信赖。

让他有所反应是很重要的，问题解决之后，你可以将主题转到一些比较令人快乐的事情上，这样彼此都能继续愉快相处。

这个方法也可以用在其他的相互关系上，但是你的批评与抱怨要简短，而真诚肯定的次数要多些，这将使你在与别人沟通时，得到预期的胜利。

#### 6. SOFTEN

微笑；准备聆听；身体前倾；音调；目标交流；点头。

把上述六种技巧巧妙地结合起来，会使他人产生一种舒适和受到重视的感觉。

SOFTEN 是由六种最重要的参与技巧的英文首写字母缩略而成。

S——微笑 (Smile)

O——准备注意聆听的姿态 (Open Posture)

F——身体前倾 (Forward Lean)

T——音调 (Tone)

E——目光交流 (Eye Communication)

N——点头 (Nod)

把上述六种技巧巧妙地结合起来会使他人产生一种舒适和受到重视的感觉。其原因详述如下：

##### (1) 微笑。

微笑是友好和接受的标志。要注意不可笑得太多，不然会显得像孩子一样。微笑是根据交谈时听到的信息内容所作出的反应，如果别人告诉你一则坏消息，决不能站在那儿

傻笑。

#### (2) 准备注意聆听的姿态。

这是一种非语言交流形式，它表明你作好了聆听并接受别人谈话的准备。此时，你应全神贯注地面对讲话人端坐或者站立。站立时，两脚平行放置，全身重量均匀分布，这表明你稳稳地站着而不是随时准备抬脚就走。不要交叉双臂或双腿，因为这样会给人以敌视或防备的感觉。商务交谈时谈话人之间的最佳距离为三英尺左右。距离太近会使人感到紧张，人一紧张，听力效率就会下降。

#### (3) 身体前倾。

交谈时不时将身体稍稍前倾以表示你在专心听讲，既保持机警又不失轻松的感觉。

#### (4) 说话的音调。

这能表达出你对谈话的兴趣。如果你小声咕哝，提高嗓门或者低声耳语，都会使谈话变得更为复杂。通过对男人和女人声音的研究发现，声音越低沉，听者坚持的时间就越长。如果你很关注自己的声音——高度，声调，语速，音量等，可以去征求一下别人的看法或求助于专业人员。

#### (5) 目光交流。

是不用开口便可让别人知道自己正在聆听的最好方式。如果你同坐在轮椅上的人讲话，你最好坐下来同他的眼睛保持平视。

双方目光直接接触时，切记不可死盯着讲话的人，直勾勾地盯着人看被认为是威胁或骚扰的行为。

#### (6) 点头。

偶尔肯定地点点头表示自己对谈话内容认可或有兴趣，



但也不可像鸡啄米一样点头不止。

只要有可能，多做练习，不断改进。观看自己谈话时的录像，然后再对照下面的谈话方式参照表看看自己到底做得怎样。

你在适当的时候微笑了吗？

你的微笑是真诚的吗？

你的身体姿势适当吗？

你是否注意不交叉双臂没有摆成防卫姿势？

你是否注意将身体倾向讲话者而不是向后仰了？

你的声音是否充满了热情？

你表示出对别人讲话的兴趣了吗？

你是否做到在 80%的时间里眼睛在看着讲话者？

你有没有不停地转移视线或死死盯住讲话的人？

你是否做到过一段时间就点点头或者露出赞同的表情？

# 5

## 女人如何以你的红颜作为 职业资本



女人不是因美丽而可爱,而是因可爱而美丽,不仅因漂亮而美丽,更因自信而美丽,这份自信原于职场女性的才干、智慧和成功,所以,外表是“开场白”而已,真正的机会还是取决于自己在工作中的智慧、才干和勤奋。

### 职场女性的漂亮与机遇成什么比

貌不美的人尽管大胆地去应聘文秘,你成功了,说明这



是一家值得呆下去的公司，因为你是凭能力入选的。如果因外貌没成功的话，那么这家公司所招聘的可能不仅仅是文秘，万万去不得。

除了演员、空姐等特殊行业要求“形貌端丽”之外，外貌只应放在学历、能力之后。

美国哥伦比亚一家公司曾做过著名的研究，发现漂亮女人容易找到办公室职业之类的工作，而且薪酬不低，但却妨碍她们进入更高类型的职业。

女人不是因美丽而可爱，而是因可爱而美丽；不是因漂亮而美丽，而是因自信而美丽。这份自信源于自己的才干、智慧和成功。

虽然，在秘书等这一小范围的招聘中，对女性的要求往往是“美丽”比“本科”重要。但更多的就业领域中，在今后的工作经历中，外表的“美丽”只是“开场白”而已，真正的机会还是取决于自己在工作中的勤奋、才干和智慧。

下面我们便来听听几位年轻女孩对此的见解：

### 1. 让世界充满“美”

生活中，女人好办事，美女更好办事，这已经是不争的事实。某人所竞聘的是纺织工作，典型的劳动活，与选美不搭界的，居然也未过其俗。

20年前，我是“国家户口”，高中毕业后好找工作，正巧纺织厂招工，我就去应聘，但不抱希望，因为我读书时患胆结石，开过刀，体检时就查出来了。我长得像刘晓庆。面试那天，我一进门，有一个人（后来知道是劳资科长）大笑起来：“刘晓庆！”经他一说，在场的其他几个面试者立即附和起来，并牛头

不对马嘴地议论起了《垂帘听政》什么的，等笑够了才想起正事，随手一圈——下周一来上班吧。这么顺利！在以后的工作中，我这“刘晓庆”的面容给请假、晋级提供不少方便，甚至出门也不必像其他女工一样被门卫当作贼来打量！

美人好办事，有人归结为因为男人好色，其实错了。孩子也好办事，为什么呢？人都有呵护美、向往美、追求美的心理。这种心理引导着大家积极地爱美扮美学美，无论是高矮胖瘦，只要注意，总能收出个性的美。正如一个花园，不论色彩形体，只要是花朵就有它独特的美丽。真希望走在街头，如同走在花园，每个人都是一朵美丽的花，多好！

## 2. 外表与智慧

18岁那年，某女的父亲通过熟人的介绍，让不成才不爱读书的她去银行上班。应聘那天，两位主考官对她的外表有了一番对话。

一个说：“这个妹子长得大套子（长沙话，意为一般）。”一个说：“还行，不难看。”他们没有问她一句与业务有关的话。她那时年少气盛，对他们这些话极为反感，于是不顾父亲的劝阻，扭头就走。她想一定要考上大学，不要做单位的“花瓶”。

大学毕业后，她也有去过人才市场找工作的经验，她发现，那些对外表的要求比对智慧的要求更高的单位大多虚有其表，而有发展前途的单位，更看重你的水平与学历。不过有句话说得好：“女人不是因为美丽而可爱，是因可爱而美丽。”而有气质的女性无疑是可爱的，在供大于求的人才市场，有气质的女性绝对比漂亮的女性更容易找到工作。哪里



有需求，哪里就有供给。最近连出了几例女大学生拿“写真集”求职的事情，公众一片嘘声。我对于这几位女大学生来说，这未免有失公平。

大学生到招聘会上应聘，是一种自我推销，属于市场营销行为。美国管理学大师杜拉克说：“市场既不是上帝创造的，也不是自然或经济力量创造的，市场是商人创造出来的。”杜拉克先生说的自然不错，他说的市场应是相对于一种产品的新市场，而我们这里讨论的是人才市场。用人单位（其实主要是个人）对女大学生的美貌甚至美色的“市场需求”是那些出示“写真集”的女大学生创造的吗？显然不是，那个市场在她们之前早就有了，她们也只不过是事先了解了市场行情，来主动适应市场罢了。这里应该套用这一个规律：有什么样的市场需求，就有什么样的商品。这些女大学生们也是病急乱投医——现在的人才市场，毕竟是买方市场——为形势所迫。要杜绝这种荒唐的现象，应该先端正那些老板的人品、整肃用人机制再说！

说句大实话，她自认为长得并不漂亮，没有魔鬼的身材，更没有天使的面孔。小时候她内心自卑极了，但她用快乐来武装自己，用学习成绩来弥补，还有一颗善良的心……长大后，听人说美丽是女人的资本。这下可惨了，难道书白读了吗？心灵善良也不起作用吗？那次是在南国的人才市场，她与一位小姐同时被一家贸易公司秘书部招去试用。看着这位小姐，她心里一点都不舒服（女人的嫉妒心理），因为她比她漂亮，还有几丝高傲。这位小姐的存在给她带来很大的压力，她不敢多想，只能在工作上一丝不苟，在业余时间里勤奋学习，挖掘她全部的潜力，踏实、快乐地工作着，



尽量给周围带来活力与欢乐。3个月后，她上任公司秘书部部长，那位漂亮小姐则因为考试不过关被淘汰了。而老板竟然说她有气质、有内涵、有实在的能力。对于这一夸奖，她一笑置之。

对着镜子她对自己更有信心。

自信一点，美丽在人人之间都是平等的。只要你付出了，上帝赐予你的所有都是美丽的，而且这种美丽是别人享受不了的。

### 3. 形貌姣美者加 20 分

那年她大学刚毕业，应聘一家很有名气公司的秘书，经过初试、面试、复试，她和林站在了老总面前，但林身材高挑面容姣美。与林站在一起，她简直是只“丑小鸭”，最后老总留下了林。

当时心情是十分的不平衡，因为在笔试中她的成绩要比林高 8 分，她毕业学校的牌子也比林硬，而这些又有什么用？一张漂亮的脸蛋立马可以多加 20 分。难怪现在有不少相貌普通的师妹们要做美容手术，当前竞争这么强，用人单位要求如此高，天生的面容差距往往造成了现实的不平等。

### 4. 单凭美貌有助于较低职业，无助于高级职业

——中国自古就有“红颜多祸水”说法，我们习惯于把罢官、亡国、无出息甚至不长寿都无一例外地归咎于女人的美丽。但客观说来，美丽有错吗？没有！要说有，错的只能是男人对待美丽的女人与女人的美丽的态度！

招聘是招聘，选美是选美，当两者混淆时，貌不美的不必难过，貌美的不要欢喜，这里面，想好了才能去。除了演员、空姐等特殊行业要求“形貌端丽”之外，外貌只应放在



学历、能力之后。

美国得州大学的丹尼尔·S·哈默梅什教授发布了多年来对漂亮经济的研究,在其他条件都相同的情况下,被访者认为不幸属于“丑陋”之列的占工作男人的9%,她们收入比英俊男人低9%;长相英俊的占工作男士的32%,薪水却多5%。被认为“丑”的职业女性薪水比平均少5%,美女则多赚4%。美国人一年要花400亿美元在“制造”美上,每分钟即有1484管口红、2055瓶护肤品在商店卖出去。

美国哥伦比亚一家公司曾做过著名的研究,发现漂亮女人容易找到办公室职业之类的工作,而且薪酬不低,但却妨碍她们进入更高类型的职业。

## 怎样做个白领俏佳人

- (1) 必须备有深色西服三件套;
- (2) 必须备有浅色无领三件套;
- (3) 必须备有款式多样的衬衣;
- (4) 必须懂得组合搭配。

白领丽人是都市生活中一道独特而靓丽的风景。因为人们对她们的期望值高,所以她们对自己的着装亦更为讲究。那么,白领小姐在竟该怎样打点“行头”呢?

### 1. 必须备有深色西服三件套

西服套装是白领小姐的主流职业装,简洁、大方、精干是其特点。深色不单是黑色,还有普蓝、深灰、深灰蓝等。

此三件套分别为上衣、西装裙、宽松长裤。在多数正式场合，它们可相互配套或分开搭配，使之充分显示成熟、稳重与自信。

### 2. 必须备有浅色无领三件套

此三件套由上衣、连衣裙、合体长裤组成，与深色套装的外形特点拉开距离：上衣一长一短，颜色一深一浅，领型一有一无；裙款，一为西装裙一为连衣裙；长裤，一宽松一合体，这样可以给您的服装搭配留有较大的空间，体现不同的风格。

浅色无领套装，内为短袖齐膝合体连衣裙。在秩序井然的办公室里，这套服装能带给别人温柔而甜蜜的心情。它亦可拆开穿用，脱去外衣，是典雅的连衣裙，简洁、轻巧，而又清新宜人。

### 3. 必须备有款式多样的衬衣

在严谨、格式化的套装限制下，衬衣自然成了白领丽人体现个性和展示女人味的最佳选择。

衬衣应准备5件至8件，领型包括无领。高领、翻领、叠领等；颜色应有深色、浅色、灰色、印花等；衣长和袖长宜有长短之分。其中一款衬衣应可配裙成为两件套，并可直接与套装中的上衣搭配。编织物是衬衣中常采用的面料之一，一套合体的编织套裙，一件编织上衣下配半截裙或长裤，都能使身段姣好、腿型优美的白领女性以最合理的方式去展示匀称而流畅的线条。编织物和淡色印花衬衣如同轻丽的内衣一样，最易在理性的外衣下悄悄传达和表露女性的细腻情感。

### 4. 必须懂得组合搭配

在正规场合，白领女士着一套“天地一定统”的套服或



套裙最为适宜，但如果平时也像这样中规中矩，那无异于自我“禁锢”。其实，套服、套裙也可以像其他服装那样拆开来重新组合，使原有的“棱角”化解，而平添一股舒适、随意的韵味。

比如一套上长下短的黑色西服套裙，将其拆开，下配一条黑底白花、悬垂感较强的丝绸长裙，休闲风度立马透露而出；而短裙无论配什么样的上衣，都不失为明智的搭配，因为黑色是最理想的配衬色。

又比如蓝底白花的大摆裙及领、扣、包镶裙料的蓝色上衣的组合套裙，将其拆开，上衣既可配白色休闲裙、裤，也可配蓝色休闲裙、裤，两者皆可起到上下“呼应”的作用；而下面的大摆裙则可配蓝、黑、白、黄等单色T恤，下松上紧，上短下长，同样可以体现一种如水的休闲风。

套服的重新组合搭配，必须注意以下几点：

- 一是尽量采用邻色搭配和同色搭配，以营造一种和谐美；
- 二是尽量采用长短搭配和松紧搭配，以营造一种参差美；
- 三是尽量使上下面料厚薄一致，以营造一种质材美。

此外，还应当注意在这些重新组合中辅以适当的配饰，方能起到“画龙点睛”的作用。比如素色上衣配光泽度较高的金银首饰，休闲上衣配各种天然质材的首饰，白西裤上面配一件夕阳红的丝绒紧身短袖衫，再在脖子上挂一串珍珠项链，秀雅、端庄又不失性感；而白西服则套在一条碎花纯棉连衣裙的外面，再在腕上戴一对木头手镯，其白领形象“硬中有软”，不乏娇娇俏俏的女人味。

## 办公室女人的美容必修课

美容功课的内容看起来很多，实际上加起来所花的时间总共还不到一小时。这些简单有效的功课，只要你能坚持，那些因干燥、污染……等等办公室里的不良环境为你皮肤所带来的伤害就会离你远去，你的皮肤就会如同一句广告词说的那样：“一切尽在掌握。”

电梯、中央空调，有专人打扫的卫生间……工作在写字楼里的女孩看上去真是幸福。

但是，当你脸上的皮肤被中央空调调理得越来越干燥，当深藏不露的黑色素因为化学涂料、电脑辐射等等不良物质的刺激而“浮出水面”……的时候，你会觉得坐写字楼实在是一种不幸。怎么办？难道真的无法可想了吗？其实，办公室小姐的皮肤最大的敌人是干燥和污染，只要你采取相应的防护措施，注意皮肤的清洁、补水和修护，便可以令肌肤保持在最佳状态。

### 1. 清洁

不管是清晨起床还是下班回家，你最不能忽略的就是洗脸。不要以为洗脸是很简单的一件事情，要想让你的血液循环更快，加速有害物质的排解，就必须掌握一套正确的洗脸方法。白领时尚在这里教给你一套最适合你的洗脸方法，具体程序如下：

①将浸过热水的毛巾（水温以稍有点烫手为宜），轻轻盖在脸上（当然如果脸上有彩妆，就要先用卸妆液卸妆），



用手指将毛巾轻轻往下压，令毛巾贴紧面部和眼部皮肤，让毛巾上的热气停留约 30 秒，以促进脸部的血液循环。

②洗脸的时候，以绕圆图的手势，用指腹轻轻地按摩清洗。用毛巾吸干面部水分，舀一匙食盐，倒在手心，加点热水化成浓浓的溶液，再将溶液像抹洗面奶似的遍抹面部（眼部除外），轻轻划圈按摩（手上的力度一定要轻，因为有些食盐结晶可能没充分溶解，用力稍大就会搓伤皮肤），30 秒后用清水洗净。油性皮肤和每天化妆的人可以每天都用食盐洗面，干性和中性皮肤者则隔一两天洗一次，洗完之后，你会发现你的面部异常干净清爽，而且食盐还能令你的皮肤变得细腻光洁。

③洁面程序完成后，以拍打的方式上化妆水，全脸均匀拍打约 100 下，不但可促进血液循环，还能使肌肤光滑有弹性，不必担心地心引力来拜访。

④化妆水敷过之后，还应选择有保湿或是美容作用的精华液，帮助脸蛋补给抵抗干燥的营养剂。

⑤最后擦上乳液，乳液也应是滋润度高的乳霜。

注意：天冷的时候，用热水清洁完面部，应再用凉水泼脸，以收缩毛孔；天热的时候，还可适当加些冰块。不过如果你一直习惯用热水洗脸，就应循序渐进，逐渐降低水温，冰块也不宜加多，否则会对脆弱的毛细血管造成伤害，令脸上出现难看的“高原脸”（红一块白一块）。倘若你的皮肤比较薄，凉水就不太适合你，你可以在洁面后，多用点有收缩毛孔作用的爽肤水，在毛孔较大的地方（比如鼻子四周）多按几下。或者用一只小小的旅行用乳液瓶事先装些爽肤水冰在冰箱的冷藏室里，要用时，就从冰箱里拿出来均匀地喷在脸上，记住，千万不要喷多了！

## 2. 防护和补水

让我们先来说说防护。所谓防护，很简单，就是选择一些具有防护隔离作用的面霜，现在很多品牌都有类似的产品出售，如柔美娜的 Skinsation，纪梵希防护日霜、娇兰特效过滤性护肤乳等等，不过这种面霜最好与含保湿成分的爽肤水一起使用。

补水是在办公室的一天里最重要的功课。这不光是喝几大杯水那么简单。首先，你需要有一瓶专用补水剂，比如纪梵希的肌肤滑润液，而不是一瓶普通的矿泉水。有很多人以为往脸上喷矿泉水，既补充了水分，又补充了矿物质，事实上，纯粹的水由于没有添加营养剂和渗透剂，当它喷到脸上的时候，不但不会被皮肤吸收，反而会在蒸发的同时带走皮肤自身的一部分水分，效果适得其反。所以，你如果想喂皮肤“喝水”，就必须购置一瓶真正的补水剂。

补水的频率应视各人皮肤状况而定。一般而言，油性皮肤3小时左右应补一次水，干性和中性皮肤2小时左右补一次。补水之前，需要先用一张吸油纸吸去面部油分，再用湿润的化妆棉轻轻擦去面部污物，然后均匀地喷上补水剂。倘若面部有彩妆，程序可以简单一些，只需在吸去油分后，喷上补水剂即可，但别忘了再用一块干的化妆棉吸去多余水分，顺便将面部粉底重新打匀，然后薄施一层定妆粉。

除了外在补水之外，你不妨自己配制一些特别的美肤饮料，在补水的同时调理气色，护理肌肤。下面就是我们为你特别推荐的几款“办公茶”，这些“茶”的原料都不贵，在中药材店、副食店都可买到，上班时往自己的茶杯里一放就OK了，方便又有效。



**桃花茶：**干桃花（在干花店和出售香薰的商店均可买到，如能自己采集到农历三月初三东南方枝头的桃花，效果更好）4克，冬瓜仁5克，白杨树皮3克。每月将这三样物品置于杯中，用沸水冲泡，加盖，10分钟后饮用，每日可反复冲泡3~4次。这种茶能祛除黑斑，白嫩肌肤，但孕妇及月经量过大者忌用。

**红花茶：**红花、檀香各5克，绿茶2克，红糖30克，沸水冲泡后，加盖闷5分钟即可饮用。每日一剂，会让你的皮肤变得干净透亮，粗糙的皮肤也会回复光泽。

**柠檬茶：**将柠檬去皮以后切成片（一定记得要去皮，因为柠檬皮会令黑色素沉淀），依个人口味添加冰糖，泡水饮用。柠檬里含丰富的维生素C，此外还含有钙、磷、铁和B族维生素等，常饮柠檬茶，会让你的肌肤回复光泽与弹性。

### 3. 保养

晚间回到家里，是让疲惫的肌肤服用点营养品的时候了。点上空薰灯，滴一滴自己喜欢的香精油，开始你的晚间护肤功课。

平时你可以用冰箱里的保鲜膜和精华液（精华液依各人情形而定，可选择美白、抗皱、保湿等功效的）来护肤。具体程序如下：

- （1）剪一块大小与自己脸部相近的保鲜膜，在保鲜膜上，剪出能让眼睛、鼻子、嘴巴透气的洞。
- （2）擦上量稍多的精华液后，将保鲜膜敷在脸上。
- （3）把热毛巾覆盖在脸上，让热蒸汽促使精华液完全吸收。
- （4）约10分钟后，取下保鲜膜，用面纸拭去多余的精华液即可。



注意：想让热蒸汽湿润脸部，除了用热毛巾、蒸汽浴之外，还有一个方法：拿一盆热水，将脸靠近盆子，热蒸汽就自然冒到脸上来了。

隔两三天，你就应该为自己调制一些面膜，或是用现成的护肤面膜做个护肤了。目前市场上各护肤品牌中补水补营养面膜琳琅满目，你大可以自由选用，我们这里要介绍的，是几款自制的面膜，做起来很简单，效果也不错。

**酸奶面膜：**取3茶匙酸奶，3茶匙炼乳，黄瓜片适量。将酸牛奶和炼乳混合，身体平躺，涂于面部，再将黄瓜片敷在脸上，20分钟后取下黄瓜片，把脸洗净。你会发现你的皮肤变得水嫩水嫩的。这款面膜适用于各种类型的皮肤。

**土豆蛋黄面膜：**把熟土豆捣成泥，加入鸡蛋黄、牛奶调成糊状，加热至微温后，涂于面上，20分钟后洗净。这款面膜尤其适用于干燥缺水的皮肤，而且能增加皮肤弹性。

**柔肤面膜：**将1汤匙奶粉调入1个蛋白中打匀，再将1个蛋黄与1茶匙蜂蜜缓缓调入，调制成糊状敷面膏，敷面后10分钟洗净。这款面膜适用于干性皮肤。

注意：如果你的皮肤尚算年轻健康，问题不大，做完脸后，抹脸的爽肤水和乳液的量可以减少，不出门的话，不擦也无妨。

敷脸时如能点上一盏香薰灯，还能令你在护肤时进行二次美容，你可选择能镇静心情、平衡情绪的甘菊、熏衣草、柠檬、白干层香精油，也可选择能放松肢体的檀香木、玫瑰、鼠尾草香精油。

这就是坐写字楼的你在一天之内需要为你的皮肤做的功课，功课的内容看起来很多，实际上加起来所花的时间总共还不到一小时。这些简单有效的功课，只要你能坚持，那些



因干燥、污染……等等办公室里的不良环境给你皮肤所带来的伤害就会离你远去，你的皮肤就会如同一句广告词说的那样：“一切尽在掌握。”

## 女色也是晋职的砝码

这可不是教你脑袋空空，扮演交际花的角色，以美色迷惑男人。更不是要你露着大腿，什么成绩都没有，就凭色相获得高薪。每一个女人都具有天生的女性魅力，只要你刻意发挥它，就能让异性被你吸引，也能让同性对你表示友善。

在以男性为主的企业界，女人要晋升为主管并不容易。然而，如果你懂得善用“女色”，不要误会，我们指的是与生俱来的女性魅力，必定能帮助你在职场上，拥有更胜男人的优越条件。

随着时代改变，现代女性不但不应该扮演冰山美人，板着脸孔，反而应该善用“女色”——与生俱来的女性魅力，和男同事和平相处，并在和谐的气氛中，凭着本身的实力和才干，再用女性的魅力包装自己，一步一步借助着男同事的辅助，慢慢地往上爬，以求得出人头地的机会。不过，这可不是教你脑袋空空，扮演交际花的角色，以美色迷惑男人。更不是要你露着大腿，什么成绩都没有，就凭色相获得高薪。

注意，我们说的是“女色”而不是“美色”。

事实上，并非每一个女人都都是美女或性感女神，但肯定的是，每一个女人都具有天生的女性魅力，只要你刻意发挥它，就能让异性被你吸引，也能让同性对你表示友善。

想想看，女性的魅力是什么？甜美的笑容、得体的装扮。娇嫩的嗓音、温柔的气质……女人一向被教导要做个“有魅力的女人”，比较男性占了一些优势。魅力是一种优雅的风格，能让女人在追求事业的时候获益良多。

只要有魅力，即使不是美女，依然有着动人的“女色”。

### 1. 合适的性感装扮，吸引上司注意

你的工作表现很好，但是，上司只注意你的男同事，一点都不注意你，而上司的上司对你一点印象都没有。请问，你表现给谁看呀？什么时候才能轮到你升级加薪呢？

说实在的，你要大展身手，也得争取上司的支持，以及上司的上司注意你，对你的事业发展才有利。

如果你的上司、上司的上司都是男性，要吸引他们的注意力，除了具备专业知识和工作能力之外，合适又性感的穿着，绝对是引人注目的法宝。一件能充分显示线条美的裙子，或是略显性感的短裙套装，加上摇曳生姿的高跟鞋，浓淡合宜的化妆，既有女人味，又不失端庄。

不过，切记：你的目的是要你的上司、你的男同事、你的客户欣赏你的穿着品味，喜欢你，并认真看待你的工作能力，而不是要他们把你当作性感尤物，或是产生性幻想。

一旦你的外表、你的穿着打扮给人深刻而良好的印象，许多契机就会自然产生。

### 2. 聊他感兴趣的话题，建立异性友谊

让男同事注意你，甚至喜欢你，绝对好处多多。当他们喜欢上你时，你在工作上的各种困难，自然就会因为有人帮忙而获得解决。不过，可不是要你没事就和男人打情骂俏，而是要你保持幽默感，脸上时时带着笑容，让男同事了解



你，欣赏你的魅力。

要获得男同事的友谊，方法之一是挑对方有兴趣，而你又有所认识的话题。例如，欧洲杯足球赛的赛情如何、汽车展销会的新型汽车有哪些、哪家酒廊的情调最好……

程式设计师美美说：“我必须和一群男同事一起工作。我发现，当我趁工作较轻松的时刻，和男同事聊些私人话题，他们都显得兴味盎然。和男士们成为谈得来的工作伙伴之后，自己的工作遇到难题时，很自然就能够得到援助，工作变得轻松多了。”

另一个和男士建立友谊的方法是，和他们保持礼貌性的肢体接触。这里指的可不是性接触。例如，开会时你可以坐在想建立友谊的对象隔壁，在适当的时机，偶尔拍拍他的肩膀，表示支持和鼓励。研究显示，身体的接触是拉近人与人之间距离的最好方法。让他成为你的朋友，就算他不能成为你的助力，起码不会成为你向上发展的阻力。

### 3. 温柔幽默的话语，融化男性脾气

女人娇媚和温柔的特质，在面对冲突时是最好的润滑剂。当你和办公室的男同事意见不一致时，先别急得脸红脖子粗，应该保持风度，维持笑容，气定神闲，甚至可以摆出一副低姿态化解僵局。

大部分男人都是吃软不吃硬的，当你摆出愿意妥协的姿态时，他往往会先软化，妥协得比你更彻底。

此外，女人应培养幽默感，因为在适当时机加入适度的幽默，不但可化解僵局，也可以消除双方的紧张和压力。尤其在职场上，男人免不了说些“男性笑话”一和政治、时事

和两性有关的笑话，如果女人也能在不失矜持的情况下运用，是在紧张的谈判中致胜的重要因素。

### 4. 适时的赞美鼓励，突破对方防线

男人喜欢被女人赞美和崇拜，因此你也别辜负女人善于甜言蜜语的才能。当你觉得某位男同事表现突出时，大方地说出你对他的钦慕，例如，“哇！你真行！”“你怎么办到的？”“令人难以置信”之类的赞美。这样的语气，能给对方极大的激励和勇气，也容易突破对方的防线，赢得对方的友谊。

千万别吝啬赞美，男人的自尊在女人的恭维后，将变得更具信心，更勇于付出。你对他们评价越高，他们表现得越好，还会乐于为你提供种种帮助，使你在工作上增加一份助力。

向男同事讨教，也是提高男性尊严的好方法。男人绝对乐于为你解决任何问题。男人好强，喜欢扮演照顾人的角色，当你征询他们的意见时，他们觉得被需要、被敬重，也就乐于提供各种意见，而他们的建议，常常真的管用。

梅是股票行新手，在向男同事讨教的过程中，她发现自己果然获益良多。她说：“我曾经向一位对财经资讯颇有研究的男同事请教，该如何投资共同基金，我发现自己真的是问对人了，他抱了厚厚一叠的资料，从趋势分析，到每种基金的特色，如数家珍地一一为我解说，让我获得宝贵的知识。而且本来酷酷的他，现在只要看到我，都会露出罕见的笑容。其他同事都很好奇，他为什么特别照顾我，其实道理很简单，赞美他，让他享受被崇拜的感觉，他自然会照顾我。”

这种感觉，是男性彼此之间最难相互产生的。女人柔弱



的特质，在男人眼中绝对是优点，而且也是督促他们努力表现的最佳助力。

### 5. 控制眼泪和情绪，赢得男性尊敬

在一个以男性为中心的职场上，女人要建立个人的工作风格，既不太男性化——冷酷、倔强、果断、积极进取，也不太女性化——柔弱、情绪化、被动、犹豫不决，并非一件容易的事。

许多男人对职业女性的看法是，她们不懂得控制自己的眼泪和情绪。女人过于直接地表达情感，会使男人感到不舒服，并会瞧不起她们，认为女人无法自我控制，所做的决定不值得信任。

如果你想大声哭，你有权力这么做，然而，要注意的是，应在何时何地何人面前放声大哭。若能在适当的时候、适当的男性面前运用“泪弹”，含泪欲滴，嚤嚤哭诉，或许更能博取同情，达到自己的目的哦！

假如你想要有一番事业，不想被男人看穿你的底牌，你就该学习控制情绪和眼泪，勇敢面对失败和压力，才能赢得男人的尊敬。

## 职场女人的靓丽妆扮

一般来说，最好能以上司的穿着为榜样，先注意她穿些什么，再为自己购装。努力的向顶头上司的风格学习，是博取信任的捷径，因为上司会以为你的价值观和生活态度与她的相同，对你的看法自然会比较正面和有好感。

日常生活里，外貌的重要性比我们想象中还来得重要，职场上犹然。虽然衣着仅及于表面，但却影响深远，因为人们习惯以外观度人，纵使能力是最重要的，但言谈、举止及妆扮也不可轻视。

尤其是在竞争激烈、企业不景气的年代里，面对众多的求职者或员工，执事者根本还没来得及看出你的能力就得进行人事决策。这时候你所展现出来的整体感就成了决定性的因素，关乎你是否能被录取、被留任，或甚至被提升。

简而言之，别人对你初步的印象，完全要由你的打扮是不是能显示出专业的形象而定。在考虑个人的穿着形象时有以下几点决定因素：

### 1. 找出企业形象

每家公司都有其企业形象，因此对员工的穿着也会有些成文或不成文的规定。如果你想要在公司里升迁，就一定要了解公司的要求。观察高级同仁的穿着；然后在妆扮上和公司的要求一致。也许你认为中高阶主管的妆扮很土，但别忘了你的品味并不代表公司的风格。尤其注意，别随便批评高阶主管的打扮，小心你刻意张扬自己时髦的结果是最后换来一张下岗证书。

此外，要是无法确定公司的要求为何，最保险的方法就是穿着保守一点，尤其是初来乍到之时更该如此，以免触犯禁忌而不自知。

### 2. 配合企业风格

成功的职业妇女都是花了许多时间才明白该具备什么样的风格。她们会选择典雅、不褪流行的服饰，既不用担心年年得换新衣，也不用烦恼穿着是否不得体。



选购衣服的原则也是专业形象第一，女性气质其次。职场上，你必须在专业及女性两种角色里取得平衡，宁愿让人看起来觉得你是个精明的人，也不要让人说你是花瓶。

有些女士会细心规划自己的穿着，什么样的场合该穿什么样的衣服，都细心记录下来，以有所依循。甚至于还会排个轮值表，以免同一套衣服出现的次数过于频繁。

### 3. 向主管学习

一般来说，最好能以上司的穿着为榜样，先注意她穿些什么，再为自己购装。努力的向顶头上司的风格学习，是博取信任的捷径，因为上司会以为你的价值观和生活态度与她的相同，对你的看法自然会比较正面和有好感。当然也愿意给你更多的表现机会，如此一来，别人也会因此而对你的态度大不相同，会更尊重你。换句话说，你想要获得什么样的职位，就该以那个职位该有的打扮出现，争取上级的印象分数。

不过，请注意，千万不要走火入魔，巴结的太过于明显招摇，惹得其他同事讨厌和非议，反而让上司认为你的人际关系不好，并且失去其他同事的支持，工作起来是十分吃力，反而有碍发展。

因此，学习上司的风格并不是和上司穿情侣装，而是“模拟”上司的着装品味，例如，如果上司喜欢穿亚麻布料的西服外套和长裤，你也可以穿着同样面料和款式的套装，只是花色不同或将长裤改成短裙。

### 4. 换上优雅利落的套装

套装给人的印象是井然有序，最好你也能这么穿。至于颜色当然还是以白、黑、褐、海蓝、灰色等基本色为主。

若你嫌色彩过于单调，不妨扎条领巾；或在套装内穿件



亮眼质轻的上衣。当你脱下套装的外套时，丝质上衣显露出的高贵气质是别的衣服无法比拟的。冬天时，羊毛或丝质上衣和套装搭配起来也很好看。至于夏天，套装内配件时髦的T恤也是不错的选择。此外，购买上班时的衣服最好是以基本样式为主，颜色也大多为海蓝、灰褐、黑色、乳白、白色，偶尔可以有一两件红色。

海蓝或黑色的休闲外衣是用途最广的，加件T恤就可以上班，周末配上牛仔裤，也可显出轻松休闲的气息。

## 职场女性装扮 ABC

俗话说：“三分姿色，七分打扮。”这话一点也不假，若经一番包装的你一定会场更加吸引目光。这对于职业女性尤为重要，谈谈的体重，得体的淡妆，适全你脸型的发型都会令别人心旷神怡，同时，在工作顺利上，会给你带来意想不到的效果。

### 1. 若有若无总是情

#### (1) 倍思浓的艺术情调。

看到梵高的《向日葵》，你一定会被它夺目的黄色所震撼。听到巴哈的《圣母颂》，你十有八九会被感动得热泪盈眶。为什么？不为什么，那是艺术！如果这时有个女人与你擦肩而过，其实你也没来得及睹其芳容，但你还是扭过头猛盯了几眼，然后吸吸鼻子，定了定神。为什么？不为什么。那也是艺术，香水的艺术！

它透过空气，穿过鼻孔，在你的大脑中游走不定，拨动着



你的某一根神经，而你有一丝难以觉察、难以名状的感觉……好了，不必再讨论这香水的魔力了，还是独自慢慢体味吧。

## (2) 香水的香型。

就像音乐中有七个基本音符一样，香水世界里也有七个基本的香水系列：

### ①芳香 - 花香系列 (Floral)。

是种类最多，也最受女性欢迎的香味。除了玫瑰和茉莉香味较为浓郁之外，其它的都非常淡雅。

著名香水有：Alnarigs、Bluegnss、Eternity、Joy、Bverly Hill、Habanita、Floral、Danla Nuit、Chloe Narcisse 等。此种香型又可细分为几种：甜蜜 - 花香，如 Bouche Id、Chl、花香 - 水果香如 Tresor、清新 - 花香如 Diorella、Diorissimo、Volupte。

### ②清新 - 草绿香系列。

这是一种比芬芳 - 花香系列更刺激、更清亮的绿草清香味。由嫩草香、羊齿香、藻香和柑橘香混合而创造出一种绿野草的清涼感觉。是 20 世纪 90 年代最流行的香味之一。这种香精的挥发性比较高，因此多用于室外运动时使用。

世界上著名的清新 - 草绿 + 芬芳 - 花香香水有 Eternity, Alli-age, Dune, Escape, Vent Vert、Y 等。

### ③古典 - 旭蒲鹤香系列。

旭蒲鹤香水是世界上最古老的香水之一。相传是欧洲十字军东征时，从塞浦路斯岛带回来的。这种香水的香味干爽、沉静、令人迷恋。

富含旭蒲鹤香的香水有 Chypre、Dune、Femme、Kowing、Miss Dior、Halston Couture、以及 Mon parfum 等。

#### ④摩登 - 现代香系列。

这一系列的香精是在 19 世纪 20 年代末发现的，是从酒精及某些特殊植物中经人工合成方式提炼出来的。因此它提供了一种自然界没有的，很有个性的略带前卫的花香，如果和天然花香系列的香精配合起来，还往往能产生一种令人惊讶的效果。如世故练达、成熟迷人的夏奈儿五号香水就是以这种香味为主的。其他著名香水有：Arpege、Cale Che、Madam Rochas、White Linen、Donna 等。

#### ⑤神秘 - 东方之香系列。

香气浓烈、刺激而长久，具有典型的东方神韵色彩。所含的麝香、龙涎香、香草香、檀香的成分比较高，因此适合晚上使用，给人一种朦胧、高贵、典雅、神秘的气质。她也是一直流行不衰的香味，如 1889 年出品的世界级香水 Jicky 现在还可以买到。

目前最著名的神秘 - 东方香口味的香水有 YSI，1977 年出品的鸦片、娇兰，1925 年出品的莎乐美以及 Amouage、BalaVersailles、Chantilly、Coco、Dioressence、Nahema、Poison、Samsara 等。

#### (3) 最昂贵的香水。

名贵的香水，有“液体钻石”之称。当今世界上排列前十位的最昂贵的香水是：

① 毕扬：由名牌服装设计师毕扬调制，最昂贵的香水是木香 - 龙涎香系列，有浓郁而神秘的东方香味，每盎司 300 美元。

② 欢乐：由巴黎服装设计师尚巴度推出，其茉莉香味，能带给女性欢乐，每盎司 230 美元。



③ 第几内：优雅的欧洲风格，以茉莉与玫瑰香味为主，混合丛林基调，每盎司 200 美元。

（1987 年推出的芬芳花香 - 龙涎香系列香水。所含香精种类高达 150 种，是为了庆祝该公司成立 150 周年而设计的。前味：芬芳花香，含金茉莉、橘花、苦橘花。中味：紫罗兰香系列，以鸢尾根、紫罗兰叶、铃兰为主。后味：龙涎香系列，有白檀香、龙涎香、香草和岩兰草。）

④ 狄娃：繁复的香味，适合最时髦和最浪漫的女人，由恩加罗公司出品，每盎司 190 美元。

⑤ 鸦片：浓郁的东方香味，神秘而具诱惑力，圣洛朗公司出品，每盎司 175 美元。

⑥ 小马车：艾尔媚的招牌香水，每盎司 170 美元。

（1961 年推出的古典芬芳花香系列香水。前味属清新 - 摩登现代香系列，包含佛手柑、柠檬、橙花油、旭浦鹤香、中味由茉莉、玫瑰、橘花、鸢尾、桅子花、伊兰花构成，后味则主要是木香。）

⑦ 艾佩芝：雅致的花香味，同时散发纯朴的气息，由龙芳公司推出，每盎司 170 美元。

⑧ 夏奈尔 5 号香水：1921 年上市，“5”是夏奈尔女士的幸运数字，在其精品系列中，不论珍珠表链、首饰，均以 5 为单位，其开瓶香味为花香乙醛调，持续香味为木香调，No.5 的花香，精致地注释了女性独特的妩媚与婉约，每盎司 170 美元。

⑨ 一千零一夜：娇兰的香水，有东方松脂味道，每盎司 170 美元。

⑩ 象牙：帕门推出的女性香水，清新风格，每盎司 165 美元。

#### (4) 香水的使用。

##### ① 适合使用香水的部位：

香水一般应涂在身体的主要脉搏部位，例如手腕，耳、背及颈项两旁的脉搏位，另外手臂内侧及膝盖内侧也是合适的部位。除了直接涂于皮肤上之外，香水还可以喷在衣服上，这时一般多是喷于内衣、外衣内侧，裙下摆以及衣领后面。

##### ② 不宜使用香水的地方：

人身体上有一些不适合涂香水的部位，主要有面部，腋下的汗腺，易被太阳晒到的暴露部位，易过敏的皮肤部位以及有伤口甚至发炎的部位。

##### ③ 慎用东方香型。

香水的东方香型其实并不是适合东方人的香型。它实际上指的是在西方人眼中所认为的一些东方特质，比如神秘、奇异等，一些东方的动、植物香料而制成的香味，如没药、麝香、檀香、藿香、茵香等，虽然都是带有东方民族色彩的典型东方香料，同时却又是浓烈的。所以这种东方香型，对于真正的现代的东方女性而言，未必是实用的。

##### ④ 不要将多种香水混合使用。

香水，各有各的独具“个性”（味道），我们选中它，涂抹它亦是由于它的这种个性。但是，多种“个性”的混合，到头来只能是“什么也没有了”。所以香水切忌将两种以上的品种混合使用，以避免各种不同的香味之间发生冲突，从而发生一些预想不到的味道的变化，且这种混合而成的味儿常常是不太好闻的。

##### ⑤ 香水使用礼仪。

在公事的场合里，应用淡雅清新的香水，这样才不会给



人以唐突的感觉。在运动旅游场合，则应用各品牌中标有 sport 样的运动香水，而在私下亲密的时刻，当然可以用浓烈诱人的古典幽香了。在时辰上，白天和夏季应以清淡的香水为主，如古龙水和檀香水；晚上和冬季由于温度低，香水应相应增加浓度，用 Ban 或 EAU de parfum。此外，若想香味更持久一点，可以先用同系列沐浴用品，然后喷上淡香水，最后点上浓度最高的香水或香精在脉搏部位，这样香味可久久缠绕不散。

## 2. 夏洛蒂安妮的本色化妆术

清新亮丽。

漂亮、新颖、前所未见的本色化妆术正展示在现代化的化妆舞台上。这是化妆专家夏洛蒂安妮·菲德勒精心设计的。本色化妆术对使用唇膏和香粉修饰的人，也许是难以理解的化妆观念。这种化妆手法不会让你变得“面目全非”，你就是你，不是别人，它只是令你更加出众。

本色化妆术只从粉底霜、香粉和眼影膏的宝库中重新塑造一个本来面目的你，达到自然美容的最佳效果。想象一下，你拥有在清新的空气中待了一天之后的脸色，消磨了整个夜晚亲昵之后的唇色，整整一个星期早睡之后的肤色，是不是红润而生机勃勃、漂亮而清新？这时你就会理解这种化妆术了。

即使你长期睡眠不足，又只能在充满废气的大街上呼吸所谓的新鲜空气，本色化妆术仍能帮你塑造出一个生活在清新环境中的自然美的形象。而这只需你拥有本色化妆的几种组成化妆品——透明的唇膏、黄褐色胭脂、米色眼影即可。更妙的是，本色化妆法与类似臭鼬条纹的发型、蓝色指甲油

等标新立异的手法不同，它不是兴之所至、昙花一现的事。

众多高级化妆专家都在探讨怎样才算现代本色化妆法。这种方法应是简易、省力、实用，非常适合我们今天生活方式。

弗朗哥斯·纳丝的化妆品系列中有好几种很好的本色产品，她说：“显而易见，本色化妆术就是简单的化妆和简洁的服饰、发型相配。”博比·布朗同意她的看法，说：“这种妆容有生气、漂亮、不复杂，令女性更加优雅，这是本年代完美的妆容。”

琳达·坎特洛也是一位热衷于本色化妆法的专家，她说：“我爱它既经过修饰，又保持本色，很自然。很适合现代女性。既美化容貌，又不显得俗不可耐。”但她又提醒人们说：“这种妆容强调轻柔的手法，切忌浓重的线条。摒除不自然的色彩，要根据自己的肤色和轮廓，在自身的基础上加以修饰。”

阿歇莱·沃德，是本色化妆中的形象设计者，她说：“你改变一下唇的边沿。唇型即可变得非常漂亮。”首先要润湿唇部，然后用最接近本人自然唇色的唇笔描上，再轻搽上本色光泽的油膜。眼部本色化妆术比用许多画笔和厚重的眼影更美化你的双眸，令你那两扇窗子更具光彩。阿歇莱·沃德说：“这种方法虽是经过化妆但干净利落，确能突出眼部的美。”在眼到眉毛间搽上骨色眼影，然后在内侧眼角画少许闪光的眼影，加以突出。卷曲眼睫毛，从睫毛根部至尖端涂少许棕色毛油（因全黑色太刺眼）。刷好眉型，形状要自然。从绚丽斑斓的太空时代的色彩转向传统的本色。这就是本色化妆术。阿歇莱阐述道：“比起沉溺于夜总会的五光十色，你是在创造一种传统而完美的光彩。”



肤色——本色妆容的基础。保持本色肤色的方法之一。

要使你的肌肤达到理想的标准。千万不要节省保湿剂，不妨在粉底霜也加上些保湿剂，令肌肤更加清新、柔软。

底色是十分重要的。本色妆容的肤色不是未加修饰的纯自然肌肤，应该呈现纯净无瑕的自然肤色。找一种适合自己的粉底霜。如你有雀斑的话，可借助遮瑕膏加以遮盖，用薄薄的香粉定妆。

眉毛：修饰得简单，只需依照原有眉形加以淡淡的描画，不必再刻意修饰。

眼部：化妆强调眼影和眼线。用黑色眼线笔描画上下眼线；在眼睑到眉毛间搽上浅色系眼影，然后在内侧眼角画出少许闪光的阴影加以突出。卷曲眼睫毛，涂少许棕色睫毛油。

粉底：十分重要。本色妆并不是未加修饰的纯自然肤色，但应呈现纯净无瑕的自然感。用接近肤色的、轻薄的液状粉底，化妆时先用化妆水将化妆海绵蘸湿，再把粉底直接倒在海绵上，用海绵均匀地推开粉底，产生轻薄如烟的感觉。

胭脂：用来修饰脸色与脸型。用大号的腮红刷，将胭脂打在两侧脸颊，刷子越大，刷出的颜色越自然。

唇部：选择接近唇色的颜色。首先润湿唇部，然后用最接近自然唇色的唇线笔来描，最后用唇刷或手指涂上唇彩。

### 3. 拥有美唇的情调艺术

专家根据唇形将女人划分为具有不同个性的类：

#### (1) 热情之唇。

饱满性感的唇型，充分显示出戏剧化的人格特性，这类女性不喜欢受拘束，自我主张强烈，甚至有点任性，为所欲为，喜欢制造意外惊喜，体验不同生活。



## (2) 婉约之唇。

上下比例均匀，线条弧度优雅的唇形，这类唇型反映出谨慎、内向的特质，相当有才气，适合成为艺术家，对自己或别人都很真诚，但在感情上属于被动者，面对所爱的人也不好意思表示，容易错失良机。

## (3) 沉稳之唇。

唇型宽但比较匀称的唇形，拥有此类唇型者通常都是女强人，个性沉稳、乐观且相当有主见，理性思维中常带有感情的成分。她们具有坚强的个性，充分具备领袖的特质。

## (4) 理性之唇。

上下唇型皆薄且唇型小而内敛的唇形，此种唇型的女性通常头脑清楚、思路敏捷，具有随机应变的聪明才智，是个标准的分析家，也是现实的实践者。她们在感情方面相当冷静，不容易受情感左右，属于理智型的女人。

## (5) 浪漫之唇。

唇型小而丰满，这类女性对自己充满自信，脑中存有罗曼蒂克的幻想，相当注重感情生活。具有细心、善解人意、温暖体贴的个性，在朋友间很受欢迎。

## (6) 艳艳红唇。

樱唇一点点，红唇艳艳，是女性朋友所希望向往的。涂上口红的美唇，看起来更加迷人。

不由你不信，女人们最早接触的化妆品就是口红。而且，伴随着天性情感丰富的女人善变的心情，可以说拥有不止一支的口红是天经地义的事！

## (1) 滋润唇膏。



其实嘴唇的表皮并没有角质层，很容易发生干裂、脱皮、红肿等现象，而滋润唇膏的诞生，无疑是女人们的一大福音。

滋润唇膏通常含有脂肪酸、脂质、羊毛脂衍生物、滋养成分，可以养护极为细致的唇部表皮肌肤，维持双唇的柔软度与湿润度。这类唇膏因为油脂的成分较高，所以非常容易涂抹，并可维持嘴唇的舒适感，是最受欢迎的一种。

### (2) 保湿唇膏。

为了让双唇不会干涩难过，保湿唇膏除了含有柔软的蜡质、乳霜、多种维生素、无水的油性物质等重要成分外，还会添加滋润因子与保护剂，帮助留住水分，因而可以让唇部拥有较佳的柔湿感。

为了增加口红的持久性，保湿唇膏的成分包含一种有机聚合物，能聚集滋润因子，防止日晒后的唇部干燥，让嘴唇有水分附着的愉悦感。

### (3) 粉质唇膏。

有些人不喜欢上完唇膏后，嘴唇会泛着一层油光，可试着使用粉质唇膏。针对其他唇膏会有不易上色、嘴唇侧唇附着力差、而且容易褪色晕开的缺点，粉质唇膏增加了特殊的配方，可以掩饰多余的油脂，能使色泽效果更完美持久。同时，为了让上色更容易，粉质唇膏也添加微粒聚合物，使唇膏质地浓稠，色调更丰富，上唇膏时也更易推展。

涂抹粉质唇膏时想要增添光亮的感觉，可以在涂完唇膏后，再涂一层护唇膏来增加润泽度。

### (4) 持久唇膏。

持久唇膏的配方通常是超高分子的植物萃取液，配合亲

水性脂质囊与食用色素，提供嘴唇润泽、持久的美唇效果。当然为了维持长时间的唇色，持久唇膏的成分有绝大部分是粉霜，才能紧密地附着在唇上，同时，天然的物质矿物能帮助反射光线，使唇膏的色泽浓烈而艳丽。

但此类唇膏的密实度高，搽在唇上时间一久，常会产生干燥刺痛感，严重者还会有红肿脱皮的现象，最好在上唇膏前先涂一层护唇膏，或是上完唇膏后再涂抹，也可以避免嘴唇粗涩干裂。

另外，由于性质特别持久，因此在卸妆时需要使用特定的唇部卸妆液，才能将唇彩清洁干净。

#### (5) 护唇膏。

有些人的唇部特别容易干涩，尤其在秋冬季节，常会有干裂的现象，因此需要使用护唇膏来保护双唇。

护唇膏的油脂成分特别丰富，可以让唇部完全在脂质的包围下，得到滋养与养护，尤其是当嘴唇感觉疲惫时，使用护唇膏可以填补唇隙间的皱纹，并在嘴唇上形成一层薄膜，能暂时封住嘴唇，不受外在环境的影响。

你也可以在上唇膏之前，先涂上薄薄一层护唇膏，隔离色彩直接接触唇部，就不用担心双唇会受到伤害。

#### (6) 持久唇膏特别课堂。

随着化妆品研发科技的创新，推出已两年的持久唇膏种类也愈见丰富，选择性也多，但是，你清楚持久唇膏的特色与使用方法吗？以下就是对你有帮助的答案。

##### ① 使用持久唇膏会伤害唇部肌肤吗？

因为双唇表皮并没有角质层，而且血管密布，原本就很容易受到外在环境的影响，产生干裂脱皮的现象，并非因为



涂抹持久唇膏所造成。

② 涂抹持久唇膏会不会造成唇部色素沉淀？

持久唇膏的成分绝大部分是粉霜与可食用颜料色素，这样才能使唇膏的色泽浓烈而艳丽。使用持久唇膏其实不会有问题，但是如果你担心色素沉淀的困扰，可以在涂抹持久唇膏前，先搽上无色彩的护唇膏，让唇部多一层保护膜。

③ 持久唇膏也不会造成唇部干涩的吗？

是的，新一代的持久唇膏含蛋黄油、维生素E醇、维生素E酯及绵羊油酯，另外还含有多重的生化补给与保湿因子，涂抹起来柔顺、易延展，可以防止唇部肌肤干燥、老化及产生皱纹。

以追求美为终极目的的口红，永远积极地顺应潮流而成为不落人后的一分子。

(7) 点睛樱唇。

习惯素面朝天的女孩子，如果有一天涂了口红，突然间会放出许多光彩。确实，唇部作为脸部化妆的焦点，是大多数女性最早接触的化妆部位，而了解有关化妆技巧，真是很重要。

①唇线笔和唇刷。唇线笔：用唇线笔描出唇形，上唇由嘴唇中间往上以弧形描出唇峰，再描至唇角。下唇则分别由左、右向中间描出唇形，最好连笔画出一气呵成。左右对称，唇线笔颜色应比口红略深。唇刷：唇形描好后，专业化妆师大多用唇刷抹口红。在刷唇膏时，刷毛要弄平，用刷毛尖端的边缘抹唇膏，然后再慢慢加上颜色。

②口红颜色的选择。根据三原色的特性，将口红的颜色分为两类。一类带黄色，属于暖色系列，包括红黄色、粉黄

色、橙色等；另一组带蓝色，属于冷色系列，包括紫色、玫红、桃红等。选择口红颜色主要考虑肤色、发色和穿着服装颜色。口红应与眼形、指甲油、胭脂颜色搭配一致。鲜艳发亮的口红可以使嘴唇看起来丰满些，而颜色深的口红则可以使嘴唇看起来薄一些，东方人口红颜色最好选择以暖色系列为主，这样能使皮肤看上去粉嫩、透明。

③不同唇形的口红涂抹技巧。目前都强调个人造型，表现自己独特的个性美，因而嘴唇没有美丑绝对标准。当认为自己的唇型不太理想或想表现其他风格造型时，可以通过唇线笔画出唇线。粉底修饰嘴唇不规则形状，达到自己满意的效果。

唇角下垂修饰：用唇笔画出微翘的唇角，但不要太夸张。如果将整个唇的唇线略为加长效果会好些。

厚唇修饰：不要涂满整个唇形，先用粉底掩饰唇部。利用唇线笔画出比原来唇形稍小的唇形轮廓线与口型相称，然后在轮廓线内涂上没有珠光粉的深色唇膏。

薄唇修饰：画唇线时，用较鲜艳的唇膏来强调唇部。

不对称唇形的修饰：有些人上唇左右唇峰大小不一致，这种唇形的修饰可以根据脸部其他五官的比例，较大的话，可画大唇线的比例，以保持唇部平衡；若五官比例较小，可画内唇线来平衡唇部的比例。

有皱纹唇部的修饰：上了年龄的女性，有些人嘴角四周容易出现皱纹，涂口红时颜色容易集中在纹沟中，使纹沟更加明显，因此最好用唇线笔勾画唇线，涂口红前在唇上抹少量粉。

(8) 选择最适合你的唇色。

唇膏的选择应注意与肤色、服装色彩以及光线的配合，



以求更完美的视觉效果。

肤色较深的女性，可选择紫红色调的唇膏，而若选用红橙色等暖色调，就更会让肤色显暗显深。

肤色白皙的女性，总的来说适合于各种不同冷暖色系的唇膏，无论是紫红色系的冷调还是橙红色系的暖色调都会有很好的效果。只是略带暖色调的亚光唇膏似乎更能让皮肤白皙的女性展现迷人风采。

通常而言，唇膏与服装的搭配方法是取服装的主色调，让服装与唇膏的色调一致起来，比如粉红色上衣与粉红色的唇膏，紫色的长裙又正好与紫红色的唇膏相配。

如若服装的色彩十分鲜艳，就不好再用上而的这种“加法”搭配法了，这样会使人显得过于鲜艳，而是应尽量减低脸上的鲜艳度，选用颜色略暗的亚光唇膏。

浅色或黑色的衣服最易搭配唇色，因为几乎有全色彩的选择范围，任何颜色的唇膏都可以有不错的效果。

唇膏的色彩亦需与光线配合。一般的日光之下可涂抹带点光泽的唇，而在夜晚的灯光、烛光等的掩映中，亚光的唇膏反而有出色的效果。

#### 4. 明眸善目传深情

问：我是一名外企的白领，职业的需要让我必须以良好的状态和形象示人，但是我又无法花大量的时间来化妆，那么我在化妆的时候可不可以只重点突出面部的某一点呢？

答：当然可以。今天的化妆主流已倾向于眼部、一张纯净细致的容颜，不能见缺一双神采奕奕的眼眸。人们常说眼睛是心灵的窗户，千情万绪皆流露于双眸之间。东方人眼部轮廓不明显；如果花点时间画好眼妆，会使我们的眼睛看起

来更大、更亮，整个人也会显得更精神。

问：要画好眼部的彩妆，在化妆顺序上有什么讲究吗？

答：根据经验，按照眼线—眼影—睫毛—眉毛顺序画出来的眼妆效果会更好一些。因为眉毛是眼妆的重点，眼部其它部位的妆要以它来衡量。如果先画眉毛，眉毛画深了，眼线就会更深，整个妆就会显得很浓、很重；并且，如果先画好了眉毛，再画其它部位时可能会显得不方便，甚至于还容易把眉毛弄花。

问：刷睫毛膏对整个眼部会起到什么作用呢？

答：眼线可以让眼睛更有神，睫毛膏则会让眼睛更明亮。一双明亮有神的眼睛，会因浓密迷人的睫毛而更加亮丽出众。特别是东方女性，眼部轮廓没有西方女性那样深邃有型，睫毛的长度与密度也较西方女性稀疏。如何展现双眸的神采、赋予双眸全新的生命，就靠浓密有致的睫毛一展动人的目光。眼部的彩妆，除了以眼影、眼线笔勾勒双眸之外，睫毛的整妆会起到画龙点睛的效果。

问：眉毛怎样画才能显得既好看又自然呢？

答：正常的眉毛生长规律是前浅后深，而卸妆的时候却是前深后浅。所以画眉毛时，下笔应从深浅结合处落笔，然后再加深眉头。妆成后的眉毛应该是由粗至细，由深至浅，层次过渡自然。

问：您能否就画眼妆过程中应该特别强调和注意的地方，谈一谈它的化妆技巧？

答：画眼线的时候，东方人最好只画皱褶处，从里往外由深至浅。上眼线画饱和、可以在眼尾略微延长上扬，下眼线则只画一头一尾就行。画眼影应将浅色眼影打满整片眼



窝，再将深色眼影沿着眼线的方向，从眼角向眼尾晕染。大多数东方人的睫毛都长得较为稀疏，所以在刷睫毛膏之前，最好使用睫毛夹，它可以帮助睫毛变得卷曲、柔顺，刷上睫毛膏后会显得更加浓密。

### 5. 上班族 5 分钟的扮靓方案

**第一分钟：**要有一个自然的妆，就必须要有清洁的皮肤。用性质温和的清洁液或香皂。最好选用不含香氛、消毒成分的香皂，因为这较不易刺激皮肤，洗完脸后，在皮肤尚湿的时候涂上润肤霜，在等候皮肤吸收润肤露的同时，你可以梳头。

**第二分钟：**黑眼圈和脸上的瑕疵是美容的大敌，所以我们要用遮瑕膏去遮盖这些地方。一般来说，乳液式的遮瑕膏会有均匀的效果并省时。首先，我们用海绵沾上遮瑕膏从内眼角推向外眼角，另外，也顺便涂在最易红的嘴角和鼻旁两侧。然后再全面涂上粉底，而遮瑕膏最好选择比自己皮肤和粉底浅的色泽，购买时最好在自己手上试一下，并注意有没有在手上造成皱痕。

**第三分钟：**接着便涂上干粉或散粉，涂上散粉后，整个妆马上变得明显突出。有些女士若想省时间，可以不涂粉底，也可使用湿粉扑上干粉涂在面上，这也有涂上粉底的效果。

**第四分钟：**涂上眼睫毛液，先从眼睫毛根作水平式的向外擦出，然后再由下向上擦。若想眼睛看起来更明亮，可以涂一点眼影在眼角位上。为了使眼部化妆更有效率，我们可先在美容院电眼睫毛，这样效果会更好。

**第五分钟：**最后是涂上唇膏，最好选择颜色轻浅的唇彩，因为深色需要有更多时间才涂得好。要涂唇有更佳的效



果和省时，可先用唇线笔画唇，然后再涂上唇膏。

## 6. 秀发是你的代言人

### (1) 让你的头发活起来。

头发是男女都关注的问题。男子害怕脱发，而女子则把心思放在头发的质地、颜色、发型和洗染上。国外有专家注意到，无论男女对头发的保护都有一些错误的观点和做法。例如：洗发液直接倒在头发上。不少人在洗发时，为了图简便省事，将洗发液直接倒在头发上。殊不知，这样易使洗发液滞留在头发上的某一部位，不易冲洗干净。最好的做法是将洗发液先倒入手掌，揉搓均匀后涂到被温水浸湿的头发上。洗发时用指甲挠头。有些人为了止痒，在洗发时拼命用指甲挠头，以图一快。实际上这种做法只会刺激头皮屑的产生。正确方法是用指腹轻柔地按摩，这样既可止痒，又可促进血液循环。有些人还习惯将头发发丝相互搓洗，这很容易损伤头发。最好用手指轻揉发丝，顺其生长方向，将脏的泡沫洗掉，头发自然就干净了。

### (2) 洗完发后立即吹风。

洗完发后马上使用吹风机，会使头发受损、开叉干燥。正确的方法是，先用宽齿梳梳理，待头发半干时，再用吹风机整理头发。有些人认为：高功率的吹风机是很好的造型工具，其实吹风机功率越大对头发的伤害也越大，一般以500~700W的吹具最适于造型，使用时最好搭配有扩散头，这可以使热流均匀散出，不致于伤害头发。

### (3) 烫发可以改变发质差的外观。

要知道，发质差时表面呈多孔状，此时烫发更易伤发。烫发的原理在于用强碱性的烫发剂破坏头发的组织髓，形成



新发型。在发质不佳时烫发，药水对头发的侵害将更大。

(4) 头发分叉剪掉就行了。

将分叉的头发剪掉，这只能防止继续分叉。而防止头发分叉最根本的办法，是使头发健康，多摄取蛋白质、维生素，使用含营养成分的美发品及定期保养，这样才能维持头发健康不分叉。

(5) 护发用品有助于头发生长。

人们常错误地认为，抹在头发上的护发用品有助于头发生长。尽管使用洗发香波和其他护发手段，会对头发的质量产生影响，但它们对头发的生长不起任何作用。因为头发从头皮中长出来以后不再有生命了，这和手指甲的组织相类似。真正有生命力的东西是头发根，它是促使头发生长的细胞群。

(6) 头发泛黄是天生的。

不少人认为，头发泛黄是天生的，不可能改变，其实，只要摄取适当营养，避免过度日晒、烫发、染发，头发色泽仍可改善。阳光中的紫外线会破坏存在于头发皮层中的黑色素，而使头发褪色变得枯黄、无光泽；强碱性的烫发剂也会破坏头发的组织髓，致使头发变色。所以，防止头发泛黄的关键在于避免过多日晒和烫发。

(7) 梳头一百下对头发有益。

每天适度梳发（三四十下）对头发确实有益，使之能够定型并且梳掉表面的灰尘和脱落的头皮屑。但过多用力地梳头是不必要的，相反还易使头发脱落。只要条件允许，最好梳发前先用手指把缠绕的头发拉开。梳理时不要直接从发根梳到发梢，应先从距离发梢约2厘米的地方梳起。在所有的

缠结梳通以后，再从发根梳头发。

(8) 设计一个好发型。

“头发是人的第二张脸”，一个好的发型既能为“丽人”锦上添花，又能使“凡女”秀美几许。而要想有一个好的发型，固然离不开发型师的高超技术，同时，也与你前期的配合密不可分，这里有三个步骤：

- ① 保存多种发型图片。
- ② 挑选一间好发廊。
- ③ 选择一个好的发型师。

判断一个发型师的好坏，途径是多方面的。从他的品位、朋友同事的评价中，你对他会大概有个了解，但最主要的，还要看他对你的了解。要先与发型师对话，出示你保存的发型照片，告诉他你的想法与要求。此时，你要留意，看他是否在耐心倾听你的话语，如果他心不在焉，将你的头发仅仅当作道具在摆布，那你赶紧起身告辞。

一个具有职业水准的发型师，同时必须是半个心理医生，他应非常耐心地听你说话，并告诉你哪一种发型比较适合你，并依照你的脸型、气质，告之你哪些地方需要做出修改。当然若要发型师在与你见而之初就能令你满意，你应让他了解到你的真实年龄、职业、爱好、大多数服装的款式与颜色，以及平时较多活动的场所等生活细节，这些内容会帮助发型师整理思路，设计出与你相符的发型。

双方达成共识后，你的工作便完成了大半，可以轻松地把剩下的事交给发型师去解决了。

最后提醒你的是，整个过程中，你要完全明白发型师的构思与发型结构的原理，留意发型师梳理头发的手法，并请



教回家后打理的注意事项，这些都是你获得完美发型的必要条件。

### (9) 什么样的头发才够健康。

头发的外观直接受其皮质层和毛小皮状态的影响，如果皮质层或毛小皮受到损伤，将直接影响着头发的健康程度。

#### ① 健康的头发是什么样子？

健康头发发干的表皮呈“屋顶鳞瓦”状排列，能正常地反射光线，看起来柔顺亮泽，手感柔滑，易于打理。

#### ② 损伤的头发是什么样子？

受损头发的毛小皮不再呈“屋顶鳞瓦”状排列，粗糙甚至缠成一团，不能规则地反射阳光而显得色泽黯淡，同时，头发的柔软性也大大降低，不易打理，持续的损伤还会导致发端开叉。

#### ③ 健康美观的头发的标准是什么？

干净的头发——头发如同人的脸面，代表着人的精气神儿。干净为健康头发的首要前提。如果不经常清洗头发，空气中的灰尘、脏东西和细菌就极易与头发的分泌物粘附在一起，不仅显得脏、重、缺乏光泽，日常的梳理甚至也会导致头发受损和脱落。

柔顺的头发——健康美观的头发应该是柔顺的，不易打结，能让你轻轻松松，一梳到底。

亮泽的头发——除了保持基本的清洁外，拥有亮泽头发的秘诀是经常的滋润和营养。没有营养的头发则显得黯淡无光，缺乏光彩。

没有头皮屑的头发——头皮屑是最恼人的东西，好端端的肩上白花花的一片，整个人的形象也就大打折扣了。

### (10) 认识发质与护理要诀

首先，我们要做的是知道自己属于什么发质的。要分辨头发的性质并不难，头发的油脂分泌量是关键所在。

① 干性：油脂少，头发干枯、容易打结、松散、头皮干燥，容易有头皮屑。

油脂分泌不足或头发角质蛋白缺乏水分，经常漂染或用过热温度洗发，发质干燥。

护理要诀：

用营养丰富的洗发水，无须天天洗发；

每星期做两次焗油。

避免曝晒在阳光下，宜用防晒成分的护发产品和补湿产品。

② 中性：柔软顺滑，有光泽，油脂分泌正常，每天脱发数量约三十条，只有少量头皮屑。

护理要诀：

注意头皮保养，洗发时多进行头皮按摩，以保证血液循环良好，养分可输送到发尾。

定期修剪，保持秀发营养充足。

③ 油性：发丝油腻，洗发过两日，发根已出现油垢，头皮如厚鳞片般积聚在发根，容易头痒。油脂分泌过剩，大多与荷尔蒙分泌紊乱、压力大、过度梳理、经常进食高脂食物有关。

护理要诀：

注意清洁头皮。

不要用过热水温洗发，以免刺激油脂分泌；

护发素只宜涂在发干上，不要抹在头皮上；

不要经常用发梳擦头，宜以梳代替发刷，并只梳理发丝。



④混合性：头皮有油但头发干。多数是油性头皮的人过度进行电发或染发，又护理不当，以至发丝干燥但头皮仍油腻所致。

护理要诀：

集中修护发干，避免头发开叉或折断；

停止电发染发，修剪干枯发干，让头发得到修养；

选用保湿型护发素，注意头部按摩；

改善个人饮食，少食油腻食品，增加黑色食品的摄入量。

(11) 怎样让秀发在夏天更美？

①保证充足睡眠。高温季节会造成睡眠少或质量差，由此会影响毛发生长。所以要防止过度疲劳，注意劳逸结合。

②增加相应营养。毛发是由角蛋白组成的，内含多种氨基酸，营养不良会造成毛发生长障碍，影响毛发质量，因此要多食鱼、肉、奶等蛋白质含量高的食物。

③清除汗渍、油垢。夏季出汗多，油脂分泌旺盛，也会影响毛发生理代谢，因此要经常清洗头部，及时清除汗渍、油垢，以利毛发生长。

④做好精神保养，脱发症与精神因素有着不可分割的关系。用脑过度、急躁、烦心多虑、忧郁悲哀等不稳定的情绪均会加重脱发者的病情，因此一定要有宽松、愉快的心理状态。

⑤接受正规治疗。毛发脱落是种综合病症，它包含生理、病理、心理等原因。治疗脱发症，一定要找出致病因素，因人因症拟定治疗方案。

(12) 自己动手拥有乌黑秀发

怎样才能使自己头发乌黑亮泽呢？仅按照电视广告上说

的那样，使用这个洗发素、那个营养液是不可能办到的。根据传统的中医理论和多年的临床实践，必须恰当地进行食补，给头发以真正的营养；同时实施正确的局部按摩，改变头发的微循环状况，这样才能真正使你的头发乌黑、秀丽起来。

### ①当头发枯干发黄无光泽时。

根据对此种头发中含微量元素的检验，其结果是：缺少氨基酸、铁、碘和钙所致。此时，你应适量的多吃一些含铁、碘、钙、核黄素、氨基酸多的食品。如：大骨头汤，排骨中含有大量的易被人体吸收的游离钙，每日喝1~3碗大骨头或排骨汤，这样坚持10~20天，头发白会逐渐变好的。牛肝、猪肝、香菇中含有较高的核黄素，每天坚持吃100克左右的牛肝（猪肝）、香菇，一个月的时间，头发就会有较大的变化。天然海洋食品海带、紫菜中含碘量最高，每天应坚持吃些（50克至100克）这两种食物，或汤或凉拌吃。黑木耳中含有大量的铁，每天要坚持吃半两黑木耳，一个月后你的头发会变得好起来。

### ②当头发经常脱落时。

这种情况说明人体内缺少氨基酸、硫胺素、尼克酸等物质，应多吃一些含各种氨基酸较多的食品。花生中含氨基酸的量较大，可炒吃或冲吃花生奶，长久地坚持下去，必会出现好的结果。各种新鲜蔬菜（芹菜、黄瓜、冬瓜、茄子、香菜、丝瓜、西红柿、苦瓜、小白菜、油菜、洋白菜等）中含有较多的、不同种类的氨基酸，每天至少应吃上述蔬菜中的其中两种，且应在400克左右。此外，动物的心脏、肾脏、精瘦肉中也含有较多的氨基酸，有条件的话应坚持每天吃50克至100克左右。这样头发在生长发育过程中，才能得



到它所需要的营养物质。

③当头发发生早白时。

按照中医学讲，这是人体内的血热外加头部微循环不畅所至。而西医则认为，这是体内缺少维生素丙、卵磷质、蛋白质所致。所以，平时（每天应吃 100 克至 150 克）应多吃含上述物质的食物，根据测定检验，核桃、黑芝麻、黄豆、黄豆制品、鱼类、虾类、赤小豆中含有较多的上述物质。长此坚持下去，你的头发会逐渐的黑起来。

④当头发同时出现上述三种现象时。

除应坚持自觉地多吃上述食物外，还应学会自己给自己的头部按摩。其简要的方法是：每日早、中、晚各一次，一次 12 分钟。按摩前把双手洗干净，而后双手相互摩擦 2 分钟，感到发热时，将双手的十指用力按紧头部的前端，边来回旋转边逐渐地往后移动至脖根处；如此反复地进行 20 次，最后略感头部发热、发紧为止。这样长久地坚持下去，你的头发会变得乌黑、发亮，光彩并富有弹性起来。

(13) 果蔬汁滋润秀发。

①豆粉香蕉汁——防止头发分叉。

原料：黄豆粉两大匙、香蕉半个，牛奶 150 毫升，蜂蜜 1 小匙，柠檬 1/4 个。

做法：把香蕉去皮，与牛奶、黄豆粉、蜂蜜、柠檬汁一起放进果汁机，搅拌即成。

附注：香蕉可用鸡蛋代替，再加上麦胚芽就更有营养，并可防止皮肤老化。

②混合牛奶汁——防止脱发。

原料：麦胚芽一大匙，蛋黄一个，牛奶 180 毫升，紫菜



汁一小匙，蜂蜜两小匙。

做法：把少量牛奶和紫菜汁充分混合后，将全部原料放入果汁机，充分搅拌即成。

附注：这种果汁对皮肤干燥、小皱纹，便秘都有效，剧烈运动后可饮一杯。

### ③西芹番茄汁——预防头发起屑。

原料：西芹 100 克，番茄一个，柠檬 1/6 个，菠萝 140 克。

做法：番茄、菠萝去皮，和西芹一起放入搅拌器加柠檬汁搅拌即成。

附注：可用苹果或香瓜代替菠萝，但因有西芹，所以稍觉辣味。这种果汁富含维生素 B<sub>1</sub>、B<sub>2</sub>、B<sub>6</sub>，对皮肤干燥，易于疲劳，缺乏精力的人特别有益。

### ④胡萝卜汁——保持头发光泽。

原料：胡萝卜一个，杏两个，苹果半个，西芹 40 克。

做法：把胡萝卜、杏、苹果去皮，与西芹一起放进搅拌器，充分搅拌即成。

附注：睡眠不足或疲劳时可喝一杯，效果特好。

### (14) 染发小贴士。

简约平淡的年代已经过去，随之而来的是热闹丰富和缤纷跳跃的潮流，时装注重布料的质感和华丽的细节；妆容不示弱，意在营造青春奢华的感觉；追求时尚的女孩子，又怎会忽略自己一头亮丽的秀发？改变一下发色，可以使面容充满神采。一些暖色调的颜色如红及棕色等都很适合黄皮肤的亚洲人，不妨一试。为了头发的健康亮泽，染发需要注意的问题也不容忽视。



①极少数人会对染发霜产生敏感。但仍可在染发前做皮肤测试，将少量染发霜抹在耳背、手臂内侧等处 48 小时，看看是否有过敏现象。

②长发应从发根下 1 寸地方开始涂染发霜，最后才涂上未涂的 1 寸。这样可避免出现颜色不均匀的现象。

③染发后 4 周才可烫发。

④烫发后 2 周内不可染发。

⑤头发不断生长，定期染发能保持色泽持久。

⑥发色较深或做了深色染发，都不应选用太浅的染发霜，不然头发不容易上色。

⑦绝对不可将染发霜作染眼眉或染其他毛发之用。

⑧用剩的染发霜不可再次使用，因为有效成分会在短期内氧化消失。

⑨如果刚使用过海灵草、色泽恢复剂等，绝对不适宜染发。

⑩东方人可选择一些古铜或带红的色调，若想紧贴潮流，今季的灰、银等色也相当流行。

#### (15) 芳香美发的情调经典。

有良好的皮肤，但没有健康光泽的头发配合，美感便会大打折扣，要保持一头美丽动人的头发，除了定期修剪合适的发型外，日常头发的清洁和护理至为重要。把芳香植物精华油加入美发的程序中，会有令你意想不到的效果。

很多人已忘记了头发的存在价值——头发有保护头皮及保温的作用。我们对头发的关心除了色素、发型外，还应注意头发的光泽及活力。

长久以来，人们便以茴香（Fennel），迷迭香（Rose-mary）、洋苏草（Sage）保养头发，这些精华油能帮

助毛发生长，增加营养及光泽。

头发的保养：以 50 毫升植物媒介油，稀释芳香植物精华油，抹于发根至发尾上，用热毛巾或塑料浴帽包裹头发，有条件的最好使用蒸气焗油机，令精华油渗入头发的发根及发尖，二十分钟至半个小时清洗头发中的油分。

配方：

①油性发质：佛手柑（Bergamot）12 滴 + 薰衣草（Lavender）10 滴 + 丝柏（Cypress）3 滴。

②中性发质：香柏（Cedarwood）10 滴 + 杜松（Juniper）5 滴 + 迷迭香（Roseward）10 滴。

③干燥及受损发质：檀香（Sandalwood）10 滴 + 薰衣草（Lavender）10 滴 + 天竺葵（Geranium）5 滴。

或：依兰（Ylang）10 滴 + 广罗香（Patchouli）10 滴 + 茴香（Fennel）5 滴。

（16）头屑过多的处理方法。

以 50 毫升天然植物媒介油稀释芳香植物精华油，涂抹于整个头上，由于目的在刺激发根毛囊细胞，故要着重涂于头皮及发根上。用双手轻轻按摩 5~15 分钟，然后在蒸气焗油机上加热，如果没有焗油机，则可用毛巾或塑料浴帽包裹头发，使精华油渗透到头皮中，20~30 分钟后清洗。

配方：

①迷迭香（Rosemary）10 滴 + 枝树（Eucayptus）10 滴 + 香柏（Cedarwood）4 滴。

②香柏（Cedarwood）10 滴 + 天竺葵（Geranium）5 滴 + 佛手柑（Bergamot）10 滴。

（17）防脱发助生长方法。



以 50 毫升天然植物媒介油稀释芳香精华油，涂于头发及发根上，用双手轻轻按摩 5~15 分钟，然后用蒸气焗油机加热或用毛巾、塑料浴帽包裹头发，使精华油渗入头皮内，20~30 分钟后清洗。

配方：

① 迷迭香 (Rosemary) 4 滴 + 薰衣草 (Lavender) 13 滴 + 杜松 (Juniper) 8 滴。

② 百里香 (Thyme) 14 滴 + 迷迭香 (Rosemary) 8 滴 + 柠檬 (Lemon) 3 滴。

③ 百里香 (Thyme) 14 滴 + 香柏 (Cedarwood) 7 滴 + 迷迭香 (Rosemary) 4 滴。

④ 洋苏草 (Sage) 4 滴 + 薰衣草 (Lavender) 7 滴 + 香柏 (Cedarwood)。

## 7. 伸出一双纤纤玉手来

一双欠缺保养的手，最容易暴露年龄的秘密。尤其在春夏季，天气愈来愈干燥，肌肤也愈来愈缺水想双手保持娇嫩光滑必须花点工夫。

### (1) 健康与营养。

缺乏营养的指甲，会发生易裂、易断、变软变薄或表面凹凸不平的现象。要想使指甲坚韧光洁，首先要保证足够的睡眠及均衡饮食。人的指甲是由一种名叫角航的坚硬蛋白质组成的，在化学成分上和头发的质地相似。所以，一些对头发的生长及营养有益的食物同样有助于指甲的健康生长，如果仁类、贝壳类、豆类、谷类及海藻、牛奶等。

### (2) 常用手乳滋润霜。

想拥有一双靓手适时涂手乳滋润霜是少不了的。其实很

多手乳滋润霜在滋润之余，亦能防止皱纹的形成，延缓老化，令皮肤保持弹性。还可戴上内层有润肤乳霜的护理手套，可收到较好的护手功效，再对双手柔缓地按摩，让双手有充胀和微热的感觉，然后戴手套睡觉，让肌肤在睡觉时，充分吸收精华液，就能得到最彻底的修护效果。

### (3) 巴拿芬蜡护理。

护理面部可以做美容面膜，保养双手其实也可以用。巴拿芬蜡护理的原理是利用热力，将维他命 E 和骨胶原带入皮肤底层，令双手即时恢复白嫩。①首先要清洁双手，再做磨砂，去除死皮。②按摩双手，加强血液循环，有助吸收养分。③将手放入蜡中，然后提起，重复几次，让蜡在手上变成薄膜。④将手放入胶袋，然后戴上手套，令热力停留。待 15 分钟，才把蜡膜除去。最好每星期敷一次。

### (4) 手美要靠自己。

尽可能不用肥皂洗手，若遇上顽固污渍，可用一茶匙糖加少许食油，以双手摩擦，可收到清洁之效。接触冷热水、洗洁精、洗衣粉及漂白水时，要先戴上手套。别忘记随身备一小瓶润肤膏，以便每次洗手后涂用。如你的指甲比较脆弱，可把一茶匙盐放入半杯冰水，然后把手指浸入水中两分钟，以强化指甲。除了经常性的保养之外，每次摆弄水之后把手擦干，然后在食醋中蘸一下，以便皮肤表面形成一层酸性保护膜，对手的保护作用很好。

## 8. 鲜花美容的情调时尚

当女性们对化妆品及美容药品日渐冷淡的时候，一种回归自然的生态美容方式悄然流行。近期，“鲜花美容”逐渐成为时尚。



### ①桃花。

我国古人很早就认识到桃花的美容价值。现存最早的药学专著《神农本草经》认为，桃花具有“令人好颜色”之功效。在清明节前后，桃花含蕾未放之时，采桃花250克、白芷30克，用白酒1000毫升密封浸泡30天，每日早晚各饮15~30毫升，同时将酒倒少许在手掌中，两掌搓至手心发热，来回揉擦面部，对黄褐斑、黑斑、面色晦暗等面部色素性疾病有较好效果。

桃花的作用，主要与桃花中含有多种营养成分有关，促进皮肤营养和氧供给，滋润皮肤。桃花中还含有多种维生素和微量元素，这些元素能防止黑色素在皮肤内慢性沉积，有效地清除体表中有碍美容的黄褐斑、雀斑、黑斑。桃花中还富含植物蛋白和呈游离状态的氨基酸，容易被皮肤吸收，对防治皮肤干燥、粗糙及皱纹等有效。

### ②茉莉花。

“玉阑干处净无尘，茉莉香来扑鼻新，月色似花花似雪，不知谁是似花人。”茉莉花也是古代常用的美容花，人们常用其浸液做香水，芬芳可爱。另有一种素馨花，称大号茉莉，也是美容花。宋、元、明、清时，南国的妇女摘其花做花环，“以绕云髻”，或“蒸油取液，作面脂发油”，芳气袭人，具“长发润肌”功效。用素馨花美容之风一度盛行江南。

### ③李花。

洁白秀美，质朴清纯，味苦气香，外用可以除粉刺，面有光泽。

## ④玫瑰花。

典雅艳丽，香馥迷人。其香精是名贵的香料，其花入药可有疏肝及美容作用。

有简易的方法可用：采玫瑰花瓣浸入醋中，静置一周，取其滤液，兑入适量清水就可以做美容液。用此液早晚洗面擦颈，可以美容洁肤，治疗粉刺、面疮，久用之可使皮肤细嫩、洁净。玫瑰花护肤，一般适于油性皮肤。

## (1) 芳香疗法的起源与发展。

在希伯莱文明、希腊文明、阿拉伯文明、印度文明及中国文明均自远古时代便记载天然植物精华油的医疗用途，而最广泛应用的应该是古埃及。

充满传奇的埃及艳后 Cleopatra 对香薰情有独钟，从埃及、罗马的古籍及民间传说中得知，Cleopatra 喜爱用玫瑰、薰衣草等香薰浸浴及保养皮肤，她在迎接罗马情人安东尼的船上抹上大量的丁香油，在房间内洒满玫瑰及依兰油，以增加她对男性的吸引力。持之以恒的香薰攻势，成功地获取了安东尼的心，而芳香美容也成为时尚。

众所周知，真正的健康，是人体各环节的运作相互协调，互相影响的过程。情绪影响人体，人体又影响情绪。香薰治疗，无论是对情绪还是人体，都是一种简便有效的治疗途径，并在加强预防和增强身心健康诸方面更见功效。我们的祖先，早已从生活中领悟了香薰疗法所特有的镇定、安抚、舒缓等作用。时至今日，芳香疗法结合中国的“经络穴位”，印度的“生命轮”、西方的“淋巴引流”技术已被世界



医学界所公认。

近年，越来越多的化妆品公司相继推出“芳香疗法”精华油，芳香美容将是一个领导专业美容的新趋势。

“回归自然、延续生命”。“唤醒生命的密码，激发内在的潜能”。

在欧洲、美国、澳洲、东南亚，香薰美容与个人家居保健已是人们必不可少的生活内容。

## (2) 芳香美容配方宝典。

使用芳香精花油进行保养，不要让我们的皮肤过分习惯一种精华油配方，这样皮肤细胞会对某种精华油产生饱和现象，刺激不起细胞功能，亦发挥不到该精华油的治疗功效。使用精华油做皮肤保养品，你可以根据个人喜好及需要，自行调配出几种搭配不同的保养油，交替使用。如果你早晚都用不同搭配的植物精华油保养皮肤，皮肤就会得到不同精华油的刺激和补充，且不会对植物精华油产生困倦。

### ① 干性及成熟皮肤配方：

天竺葵 (Geranium) 2 滴 + 玫瑰 (Rose) 3 滴。

橙花油 (Neroli) 2 滴 + 玫瑰 (Rose) 2 滴 + 迷迭香 (Rosemary) 1 滴。

橙花油 (Neroli) 1 滴 + 薰衣草 (Lavender) 2 滴 + 天竺葵 (Geranium) 1 滴。

茉莉花 (Jasmine) 1 滴 + 玫瑰 (Rose) 2 滴 + 薰衣草 (Lavender) 2 滴。

天竺葵 (Geranium) 2 滴 + 玫瑰 (Rose) 1 滴 + 檀香 (Sandalwood) 2 滴。

没药 (Myrrh) 2 滴 + 花梨木 (Rose wood) 2 滴 + 罗勒



(Basil) 1 滴。

广罗香 (Pat Chouli) 1 滴 + 乳香 (Frankincense) 3 滴 + 茉莉 (Jasmine) 1 滴。

玫瑰 (Rose) 2 滴 + 乳香 (Frankincense) 2 滴 + 薰衣草 (Lavender) 1 滴。

②油性及暗疮问题皮肤配方：

鼠尾草 (Clay Sage) 2 滴 + 柠檬 (Lemon) 1 滴 + 薰衣草 (Lavender) 2 滴。

依兰 (Ylang) 2 滴 + 香橙 (Orange) 2 滴 + 佛手柑 (Bergamot) 1 滴。

柠檬草 (Lemongrass) 1 滴 + 松针 (Pine) 2 滴 + 檀香 (Sandalwood) 2 滴。

杜松 (Juniper) 2 滴 + 天竺葵 (Geranium) 2 滴 + 薰衣草 (Lavender) 1 滴。

洋柑菊 (Camomile) 2 滴 + 天竺葵 (Geranium) 2 滴 + 薰衣草 (Lavender) 1 滴。

香柏 (Cedarwood) 2 滴 + 丝柏 (Cypress) 1 滴 + 橙叶 (Petitgrain) 2 滴。

桉树 (Eucalyptus) 1 滴 + 依兰 (Ylang) 3 滴 + 茶树 (Tea tree) 1 滴。

③中性健康皮肤配方：

茉莉 (Jasmine) 3 滴 + 薰衣草 (Lavender) 1 滴 + 佛手柑 (Bergamot) 1 滴。

天竺葵 (Geranium) 2 滴 + 罗勒 (Basil) 1 滴 + 橙花油 (Neroli) 2 滴。

玫瑰 (Rose) 1 滴 + 柑菊 (Camomile) 2 滴 + 橙花油



(Neroli) 2 滴。

桉树 (Eucalyptus) 1 滴 + 乳香 (Frankincense) 4 滴。

④敏感皮肤配方：

丝柏 (Cypress) 2 滴 + 薰衣草 (Lavender) 2 滴 + 天竺葵 (Geranium) 1 滴。

柑菊 (Camomile) 2 滴 + 薰衣草 (Lavender) 2 滴 + 檀香 (Sandalwood) 1 滴。

桉树 (Eucalyptus) 1 滴 + 橙花油 (Neroli) 2 滴 + 薰衣草 (Lavender) 2 滴。

洋柑菊 (Camomile) 4 滴 + 橙花油 (Neroli) 1 滴。

⑤缺水皮肤配方：

罗勒 (Basil) 1 滴 + 香橙 (Orange) 3 滴 + 迷迭香 (Rosemary) 1 滴。

罗勒 (Basil) 1 滴 + 茉莉 (Jasmine) 3 滴 + 玫瑰 (Rose) 1 滴。

洋柑菊 (Camomile) 2 滴 + 茉莉花 (Jasmine) 3 滴 + 玫瑰 (Rose) 1 滴。

## 9. 茶叶美容法

### (1) 消除眼睛疲劳法

眼疲劳是指从事近距离工作或学习，由于过度使用视力而产生的眼睛疲劳。此症好发于从事近距离精密工作、电脑工作或者照明不足以及患有近视、远视、老光等屈光不正及身体衰弱的人。患者一般的症状是：视物稍久则模糊，有的甚至无法写作或阅读，眼睛干涩、头昏等，严重时可出现恶心、呕吐等。

人们因长时间的看书写作，或在电脑上上网，都极易引

起眼睛疲劳模糊，不但影响工作效率，而红肿的眼睛也不利于你的社交活动。

下面是眼疲劳食疗法：

① 黑豆粉 1 匙，核桃仁泥 1 匙，牛奶 1 杯，蜂蜜 1 匙。

制法：黑豆 500 克，炒熟后待冷，磨成粉。核桃仁 500 克，炒微焦去皮，待冷后捣如泥。取以上两种食品各 1 匙，冲入煮沸过的牛奶 1 杯后入蜂蜜 1 匙。

吃法：早晨或早餐后服。或当早餐，另加早点。

说明：黑豆含有丰富蛋白质与维生素 B1 等，营养价值高，又因黑色食物入肾，配合核桃仁可增加补肾力量，再加上牛奶和蜂蜜，这些食物含有较多的维生素 B1、钙、磷等，能增强眼内肌力、加强调节功能，改善眼疲劳的症状。

② 枸杞子 10 克，桑葚子 10 克，山药 10 克，红枣 10 个。

制法：将上述四种药物水煎两次（分头、二汁）。

吃法：头、二汁相隔 3~4 小时服。

说明：枸杞子、桑葚子能补肝肾，山药、红枣健脾胃。视力疲劳者如能较长时间服用，既能消除眼疲劳症状，又能增强体质。

## （2）消除黑眼圈

造成黑眼圈的原因有两个：

① 睡眠不足，用眼过度、较长时间的刺激，缺少维生素 B10；

② 轻度发炎、贫血，曝晒在阳光下太久、遗传、疏忽护理、妇女月经期间等，都会产生黑眼圈。避免黑眼圈的最好办法是：作息正常，保证睡眠充足，避免阳光直射而产生



黑色素。消除黑眼圈最简单的方法是先把2袋茶包（将茶包在纱布中）在凉水中浸透，闭上眼睛平躺，在左右眼皮上各放1个茶包，放15分钟为宜。睡前在清洁眼部化妆品时，常因方法不当而造成眼部红肿，这时最好用温水泡过的茶包压在眼皮上10分钟，但不可太靠近眼睑。

### （3）养颜美容法

随着岁月的流逝，许多女性步入中年以后面部皮肤就会出现一些细小的皱纹和色斑，有些人不惜花费高价购买各种高级护肤品，也只能收一时之效。不错，借助食物美容不但可葆青春常在，而且作用稳定而持久，是一些外用美容护肤品所不及的。这里介绍几例常用美容饮品供读者选用。

#### ① 燕窝蜜枣汤

燕窝25克、蜜枣15克、红糖适量。将燕窝用清水泡开除去杂质，然后与蜜枣（去核）同放入锅内加水适量煮至烂熟再加入红糖调味食用。此方具有养颜和祛皱纹之功效，使肤色光泽滋润。

#### ② 果红汤

山楂15克，金银花5克，赤小豆200克，冰糖100克。先将山楂、金银花同放入锅内加水适量煮20分钟，滤去渣后放小豆同煮至烂熟，放少量冰糖调味食用。此方味道酸甜，是开胃、健脾、清热、养颜、美容之常饮佳品。

#### ③ 杏花露

杏仁12克，桂花6克，冰糖适量。取杏仁捣碎裂入锅内煮15分钟，加入桂花再煮10分钟，滤去渣放冰糖调味，即可食手。此方清香扑鼻、美味可口，具有乌发养颜、护肤祛斑之功效，适于女性四季常饮。

## ④ 美容霜

新鲜成熟的木瓜、鲜牛奶各适量。将木瓜切细加水适量，与砂糖一同煮至木瓜烂熟，再将鲜牛奶兑入煮沸即可服用。此方有美容护肤、乌发之功效，常饮可使皮肤光洁、柔嫩、细腻、皱纹减少、面色细润。

## ⑤ 三味美颜汁

将藕、胡萝卜、苹果切成小块，一同放入果汁机内绞成汁，再用少许蜂蜜调味饮用。藉含有大量的磷、钾及多种维生素，胡萝卜、苹果所含的果酸、胡萝卜素可使皮肤得以营养，使之光泽、细腻、柔嫩。

## 10. 去斑药方十三条

(1) 将 60 克丝瓜晒干，研为细末，每晚用水调涂面部，次晨用温水洗去。若用蜂蜜调涂，还可去面部皱纹。

(2) 密陀僧，研至极细，每晚搽脸。

(3) 茄子 1 个，切片取汁磨擦局部，1 日 3 次，10 天见效。

(4) 柠檬 30 克，研碎，加入硼砂末、白砂糖各 15 克，拌匀后入瓶封存，3 日后启用，每天早晚用此药少许冲温水适量，洗患处一次约 5 分钟，数日后雀斑自然隐退，连续用一段时间，可彻底治愈。无雀斑者用此药，可使皮肤红润娇嫩。

(5) 当归 9 克，赤芍 9 克，柴胡 9 克，茯苓 9 克，甘草 3 克，薄荷 1 克，香附 9 克，天花粉 9 克，蝉蜕 3 克，水煎服每日 1 剂。

(6) 冬瓜瓤捣烂取汁，涂患处，一日数次。

(7) 硼砂 20 克，冰片 2 克，加水 100 毫升，溶化后蘸



涂患处。

(8) 洗脸水中加少量食醋，一日数次。

(9) 僵蚕、白附子、白芷、山柰、硼砂各 10 克，石膏、滑石各 16 克，白丁香 7 克，冰片 2 克，研成极细粉，每晚上行下效 有用水或牛乳调匀，搽面部。

(10) 白附子研子末，加白蜜调匀，涂纸上。每晚睡前洗净面，贴面。

(11) 黑牵牛（子）末，鸡蛋清调和，夜敷旦洗。

(12) 白果 20 个、红枣 15 个、白芷 9 克、珠儿粉 15 克、菊花 9 克、猪胰一个，捣烂拌匀，加以蜂蜜拌匀，入煎药锅蒸。用此药每晚搽面患部，第二天清早洗去。

# 6



## 职场女性的禁忌

女性往往要出现于不同的场合，因此在办公室里、社交中、工作过程等各种场合中，都必须让自己的行为与场合和身份相称，所以就有了诸多禁忌，重视这些对于你的工作、生活将大有益处。

### 职场女性说话的禁忌

不管你在职场上是一枝独秀，还是普通老百姓，在说话



方面，都要注意适可而止，切不可让嘴巴惹了祸，你知道适可而止的尺度是什么吗？好的，阅读下文，你就领悟了。

### 1. 在说之前要多想一想

白领女性也许知道，林肯有个习惯，在社交场合中，许多人在聊天的时候，林肯往往离开人群，只有在确认有很好理由，值得他贡献自己的想法时，才会开口说出来。卡尔文·考里基说话简洁明快，举世闻名，想要说什么的时候，绝对不会找不到适当的字眼来表达。所以大家都记得华盛顿和林肯那些著名的演说；人们还都常引用考里基那些简洁扼要、直截了当的评论。

尽管大多数白领女性，都不必借着演说在竞选中争取胜利而担任公职，但在日常生活中，每天都得说话，说话内容虽然不同，但都同样重要。从事市场营销的人员在每次推销商品的时候，抱怨的时候，支持或反对某一个意见的时候，解释为什么要采取某一种行动的时候，或是教别人某一种技术的时候，都必须开口说话。有时候，他们有时间准备，但是更常见的情形是临时碰上了要说话的场合，没办法事先准备好，当场就要说出来。不过，以前他们也一定遇到过一两次这种情况，所以根据过去的经验，总还能应付出几句话来。

但是，作为白领女性，要知道：你说的话是必要的吗？这些话取得了好的效果吗？没有必要说的时候，必须保持沉默，要三思而后言，方能于事有利。

你在对别人说话的时候，音量高低效果会不同，你若是知道这种效果对别人产生影响，就千万不要像这样的妈妈，在严厉地责备了自己的儿子之后，还生气地问道：“为什么



你不肯照着我告诉你的去做？”做儿子的回答道：“对不起，妈妈，你叫得这样大声，我根本听不到你在说什么。”

要记住，把说话的音量控制在适当的大小，是很有效果的。但是即使是悄悄低声说话，只要合时宜，会比大炮的轰隆声还有力。温蒂有五个粗壮的爱吵闹的儿子，旁人问温蒂这个做妈妈的，那五个儿子交谈的时候，就和大喊大叫没有什么差别，谁能听得到温蒂说的话呢？“噢，其实很简单。”温蒂说道：“我轻声细语地说话。”

对于说话音量的大小，你也应该特别小心，特别警觉，特别深思熟虑，你用不着自我设限，说话时用同样大小的音量就是作茧自缚，但是也不要漫无目的随便改变音量，否则就会减少影响。

你改变音量的时候，一定要有理由，不能丧失了自制力。改变音量大小，是因为你听了自己说的话，希望改变一下想要传达的信息。

一种坏习惯会导致另一种坏习惯，如果你养成了一种坏习惯，例如话说得太快，你会不知不觉地发现，会坠入其他坏习惯，例如猜想别人想要说的话，替他说出来。如果你说话说得太慢，也许会发现，不容易找到机会，说出你心中想要说的话。话说得太慢的人，也许会发现听他说话的人，会等得不耐烦。话说得太快的人，则会发现听他说话的人，跟不上说话着的速度，两种人都没有办法有效地传达正确的信息。

电影演员约翰·韦恩有一次说出这样一番道理来：自己的演戏天份，主要在于说话时，每句话中都停顿一下。说话中间停顿时产生的魔力，是不可忽视的，而同样重要的，则是停顿



的时机。

有些字句间的停顿，人们称之为生动的停顿，因为那可以强调我们所说的话。但是这种生动的停顿，拖得稍微久一点，听起来就像是夸大其辞，或是缺乏自信，或是说话的人一时不知该怎么说才好。停顿得稍久，听的人可能就会完全分心。说话的时候，其间有短暂的停顿，时间不长不短恰好，人家听起来会觉得你是个有条理的人，说话有分寸。如果停顿的时间配合得不好，间隔太短，人家就会觉得，你说话没有条理，叫人有不知所云之感。

听一下自己说话的时候，停顿的时机是不是配合得很恰当。要区分出差别来并不难，但是你一定要听一听自己的话，才能知道自己说话时停顿的时机是不是适当。

沟通时所用的词汇是很重要的，想要表达自己的意思，刚好能找到适当字眼清楚地让人了解，是再好不过的事，这是谁也不能反驳的。但是，有一些字眼则像是难以预料的双面利刃。

如果你了解自己在对什么样的人说话，你所说的是什麼，为什么要这么说，你不妨使用俚语或行话，那会是非常有趣的沟通桥梁。可是，有些人听不懂某些俚语、行话。而且，这些话很快就不再流行，这样一来，说这些话的人似乎就显得过时了。避免使用这些字眼，还有另一个原因，就是许多这类词汇，都过于情绪化。

使用这些言辞，如果是为了简便，或是代表较为完整的解释，听的人就会觉得，说这话的人准备不够充分，或者是运用词汇的能力不够。

因此，我们可以这样说，正确而且适当地使用俚语、行话、口语，会达到正面的效果，但是搞不好也会叫人觉得说这些话的人有点呆呆的，所以自己要小心。

同样的情形，对某个人来说，听起来很悦耳的话，对另外一个人而言，听起来却很不顺耳。也许你本想说几句恭维话，结果说出来之后叫人听了像是侮辱或讥讽。如果这种情形也发生在你身上，不妨自我安慰地想一想，其他人也犯过类似的错误。其实，这种事情无时无刻不在发生。举个例子来说。

盖瑞有一天的在街上遇见了一个朋友，就对那朋友说道：“潘蜜拉，你看起来好漂亮！”

“真的吗，谢谢你！”潘蜜拉温柔地微笑道。

“当然是真的！”盖瑞说得有点夸大其辞：“我差一点认不出你来！”

盖瑞本来应该适可而止的，潘蜜拉可能会开心的笑起来，认为盖瑞说的是恭维话，只是指潘蜜拉的新发型，使得整个人看起来都不一样了。但是有时候，有的人过于敏感，本来只是恭维话，却以为是另有含意，而更敏感的人，甚至会生气地走开，心里想着，上次盖瑞遇到她的时候，她到底看起来是什么样子？

## 2. 女性在社交中应注意的问题

### (1) 以真面目对别人。

有个人这样描述他的朋友：她总是面带微笑，乐于助人，多年来没发过脾气或显得烦躁不安，可他的同伴都认为



这样的人好像是个圣人，但不一定是好朋友，因为好朋友都以真面目对人。

在万圣节里，小孩三五成群的戴上面具，到处按人门铃，索取糖果吃，玩得十分尽兴。对他们来说，面具和万圣节代表了欢乐。

但对成年人来说，他们已经忘掉这种欢乐的节日。在他们眼中，面具代表悲剧，代表彼此的友谊是建立在虚幻的基础上，而不是建立在坚实的基础上；它们代表了隐藏，而不是付出。

如果你觉得必须对你的一位朋友隐藏起你的真面目，那么你们将不是好朋友。真正的好朋友将会接受你的本来面目，接受你的缺点与优点、错误与胜利。婚姻誓词说：“不管是好是坏”，两人都要紧紧相守在一起，彼此互相了解，在各种情况与各种心情中都要互相厮守，没有虚伪，并接受彼此的一切，包括缺点。

良好的友谊就是如此；朋友间相互了解，没有虚伪，彼此坦诚相见，并尊重彼此的利益。

## (2) 正确地认识自己。

如果你把你的感觉深深埋藏在内心深处，那你将无法有一个正确的自我形像，因为你不可能知道你真正需要的是什么，你只知道你想要伪装的是什么。

如果你参加某个宴会，并向他人解释你内心深处的一个念头，而这些人却大皱眉头，你是否立刻停止说下去，或是改变话题？你一定要表现出你的说服力，不要再去寻求其他人的称赞或承认。否则你将扼杀自我表达的能力，使自己隐藏在一个面具之后，而破坏你的创造力。

许多女性像小孩子那样保持沉默，并且认为自己并不重要。她们经常退居人后，自认是个失败者，并产生很深的自卑感。

如果这正是你的情况，那么赶快把你的过去埋葬掉，丢掉你的失败，再恢复你的独特权利。

关于“个性”一辞，已经写得太多了。据“韦氏大辞典”的解释，“个性”一词的定义为：“个人的状态或特质。”

某些作家认为，要拥有“个性”应该精力充沛，学会某些社交技巧，或谈论你的有趣经验。

许多人并不反对这些说法，但他们觉得某些作家的看法太肤浅。要想拥有“个性”，要想拥有“个人的特质”，就一定要除掉面具，恢复自己本来的面目，而不是扮演某种不是自己的角色。

个性的秘密就是必须学会拿掉自己的面具，恢复自己的原来面目。

### (3) 逐步完善自己的经验。

为了与别人和睦相处，亦或为了工作的顺利完成，在日常生活中，我们就得逐步完善自己。

①不要害怕与众不同。那些嘲笑你与众不同的人不值得你去注意。世界上最伟大的思想与领袖人物并不害怕与众不同，如果他们担心别人的看法，那么他们无法达到今天的成就。

②消除你对“完美人物”的恐惧。这些人并不是真的完美无缺，他们只是扮演某种角色而已。不要拿你自己和这种十全十美的人做比较，这样很不公平。



③尽量使自己自然一点，稍稍放松自己。当你想要发表谈话时，不要事先准备好说什么，让你的话到时候自然流露出来好了，因为大多数的人都不喜欢听“录音谈话”，他们不信任这种谈话。请记住这一点：就算你说了一些听来很愚蠢的话，别人也不至于因此将你枪毙，你仍然活得好好的，而且也不是你最后一次出场——至少我不希望如此。

④信赖你自己。成熟的女人始终接受她自己，她无须祈求别人的支持。一个人在说笑话时，若是只会寻找听众的笑容，最后将一个听众也没有。人们喜欢轻松娱乐，但不喜欢被人强迫反应。如果你重视自己的行动，那你将能够自由自在地表达你的意见。

⑤压制自我批评的想法。如果你不断地批评自己，将会因此破坏你勇敢的冲力。当你告诉自己：“也许我太蠢了”，或“也许我太武断了”，或“我说话不应该那么快”，那么你将会破坏你真正的个性，而且也会迫不及待地戴上一个面具。

⑥脱下你尊严的外套。许多女人觉得她们必须保持尊严，不可随便表现出热诚的态度，这是十分荒谬的想法。完整的女人应该表现出愤怒的情绪，甚至还应该表现出爱与热诚这类积极的想法与感觉。如果有位朋友帮你一个大忙，不要觉得不好意思，要大大方方说声：“乔，你太好了！”如此你将会因带给他人幸福，而使自己沐浴在和谐、自在的感觉中，别人也将更喜欢与你相处。

### 3. 最好是不要插嘴

说话做事最忌讳中断。本来灵感闪现，该一气呵成的事却因为某种原因而中断，造成极大遗憾。假如这件事无关紧

要那么还可以原谅肇事者的过失。但是假如它是人命关天的事，那么肇事者就罪责难逃了。所以在与别人交谈时，万万不能贸然插嘴。

女性有些事是决不能做的。例如催对方快点说；或者一边心不在焉地听，一边漫无目的地瞎写什么；或者怀疑对方的讲话，反驳对方的主张；或者离开对方讲话的主题、妄作结论；或者屡屡夺取对方讲话的机会，等等。

采取这种行为，对方是很难继续把话讲下去的。在对方看来，你的行为只能表明你那冷冰冰的态度。

还有一点，你在他人讲话的时候，不要打断他的话。否则，你会无端地耗费讲话者的精力，令他产生急躁情绪。

“插嘴”起着很坏的干扰作用。“插嘴”，作为交流混乱状态的副产品，是一种自发性的毛病。人们的讲话，大致上是按照自己的思想顺序先后表达出来的，各种各样的想法，心里怎么想的，嘴巴就怎么说。

可是，这个事实对于作为听者的你来说，却是一个大问题。因为你必须按照对方的思路，收集对方思考的片断，把它们理顺，看看对方要表达个什么意思。有时，要耐心地听，才能得到几句有意义的话，有时，还要核实对方的话。这就像用拼图玩具制作巨型图画那样，不耐烦不认真，是难以完成的。

不懂这个道理的女性，总是胡乱打乱他人的讲话。

她们插嘴，打断人家的讲话，在他人讲话时，突然发问，她们抢他人的话头，不让对方往下说，她们硬要他人沿着她们的思路说话。

这样“插嘴”分散了讲话者的注意力，混乱了讲话者的



思路，捣乱了有条有理的讲话内容，因而使人讨厌。

另外，虽然谦虚是一件美德，但如果女性事事都谦虚的话，反而会显得很愚蠢。例如当你听到对方赞扬时，过于谦虚就会如此。例如，对方说“你今天真漂亮”时，你不要说：“哪里，我自己觉得很上气。”应该说，“谢谢，你这么说我真高兴。”又如对方说“你表现得很好”时，你不要说：“别人也能做好。”应该说：“谢谢，这个工作我很喜欢。”当对方说“你这个人很有趣”时，你不要说：“和你在一起才这样”应该说：“谢谢，和你在一起我也觉得很愉快。”如果对方说“你唱得真不错”时你不要说：“我觉得有点走调。”应该说：“你这么评价我真开心。”而对方说“你做的菜真好吃”时，你不要说：“看你吃的样子我就知道了。”应该说：“你喜欢吃，我很高兴。”当对方说：“谢谢你帮忙”时，你不要说：“谁都会帮这个忙的。”应该说：“能帮上忙我很高兴。”

#### 4. 说与不说都不是一件好事

大家一定会对长舌妇毫不陌生，成天东家长、西家短的搬弄事非颠倒黑白，这种人着实很让人讨厌。如果你有这种爱说三道的缺点，就要立即改正。倘若难以改变，也最好少说为妙。

假如在你议论女同事时，一旦察觉对方已经面露愠色，应当赶紧住嘴，等到对方翻脸再做解释，当心愈描愈黑、平地起风雷，倒霉的是你，同时也没有人会同情你。

倘若你出言莽撞而不经大脑思考，诸如当着相貌平平者的面夸赞别人如何美丽，或者在年高未婚女同事面前议论结婚等等敏感话题，也容易让人误会为不怀好意。由此看来，



想要作为八面玲珑的成功上班族，恐怕得在修饰方面好好下一番工夫。

就算对自己容貌自信心再强之人，也有不愿旁人提及的弱点。比方过高、过胖、过黑等字眼，在这些敏感者面前就该谨慎，以免触其伤痛。

尤其是对过于神经质的女性同事，若是犯了禁忌却仍喋喋不休不知避讳，将会更加激怒对方。

女性爱美且甚于男性，这是天生的。她们每天盛装上班，上班前巧作打扮，当她们怡然走入办公室时，无非也是为了期待同事赞美的眼光。因此，当这类女性同胞进来时，你可以有分寸地夸她们几句，这样，不仅听者心情舒畅，而且也可以活跃办公室的气氛。

当然，如果遇上个别人具有爱批评人的爱好时，你也要泰然自若。有自信心的人是不害怕批评的；有的甚至在寻求批评。即使是刺耳的批评通常也包含一些有价值的真理，是值得一听的，尽管在其他方面使人感到难以接受。如果你经常被同一个人批评的话，比如，你的老板或者你的爱人，你也许做出这样的结论，他们批评得不太合适，因为他们以前对你有成见。然而，不论他们是否是经常性的批评者，一定要想法子正确对待，这样你才可以吸取其精华，同时又不会引起对方的反感：

(1) 让对方说完话之后你再做出反应。

(2) 不论是同意还是不同意对方的批评，用你自己的话总结一下批评的内容，表示你已经理解了刚才听到的批评。

(3) 不要对自己的行为举止加以辩解，不要小看批评者，不要轻视他说的话，或者对他的批评进行辩驳。



(4) 对于批评你所作所为或涉嫌所做的事情的批评，表示乐意接受和欢迎。不要对批评者流露出你的身份和职务。

白领女性只要记住，只注重问题中的积极因素和论点，事情一切都会好的。

### 5. 到该开口时才开口

有些人缺乏语言交际的基本能力，又不讲究场合和对象，常成为了不受欢迎的插言者，这是十分让人难堪的事。为了避免大家重蹈覆辙，请注意下列细节：

#### (1) 知道应该避免哪些话题。

为了避免不愉快的场面出现，最好不要涉及宗教、种族、家庭、经济、恐怖势力、对他人的批评等方面的话题。个人问题诸如你前夫如何酗酒，你女儿如何吃药，也不会有什么人会感兴趣。

当然，也有些时候，有些人喜欢谈论这些话题，不过还是要小心，以免落入对方的陷阱。

#### (2) 对自己不懂的话题应保持沉默。

另一方面情形是，如果某位仁兄在大谈核分裂的原理，那么你不必指望他在10分钟内为你上堂高级物理课。你可以继续听下去以求多少学点东西，也可以悄悄走开。另外，不要对你不感兴趣的话题询问细节。

#### (3) 避免“强迫推销”。

不要在别人不喜欢的时候插话。虽然你可能是出于好意，但也要视别人的意愿而定，比如你请人吃饭或约会，如果带有“强迫推销”的意味，是不会有好效果的。

#### (4) 在说错后找寻补救之道。

LiLy 是这方面的高手。她讲话有时不经大脑，结果是

大家全都默不作声。但知道说错话的她有个救命绝活，那就是说：“嘿！我刚才的话实在不高明，但它至少让各位打发1分钟的无聊时间。”这时候大家也会发现同情或体谅的笑容。如果这还不奏效。你只有闭上嘴巴一两分钟，再找个新的话题。

(5) 避免问不着边际的问题。

类似问题包括“应该如何对付贫穷”或“今天的年轻人到底出了什么问题”等等。这些问题会让人不知道从何答起。如果你将问题的范围缩小，你会发现别人很乐于回答。

(6) 不要对无伤大雅的玩笑反应过度。

有次一位主管上班迟到，他开玩笑说这是因为昨天他家跑进来一只大蟑螂，大到可以拉动他的拖鞋。于是大伙笑成一团。而他也得意非凡，认为自己居然能够讲出这么好笑的笑话。有的人就是这样，面对这类无伤大雅的玩笑话我们最好是听过就算，过分计较只会让每个人都感到尴尬。

(7) 不要闯入别人的机密谈话。

这样的谈话有一定特征，比如谈话的人挨得很近，对任何走过身旁的人都紧盯不放，等等。如果你不小心闯入了这样的谈话，应该马上道歉，并立即离去。

(8) 如果你对答案没有兴趣就不要提出问题。

对方马上会看穿你是没话找话。比如这样的问题：“你不是很爱读书吗？告诉我最近又读了什么书？”这些问题会让对方觉得自己像个傻瓜。

(9) 避免说些不言自明的话。

如果你说：“时代真的不同了。”你可能得不到任何回应，这不表示你的话复杂难懂，事实正好相反。因为这是每



个人都知道的事，所以对方无从回答。

## 职场女性的社交误区

### 1. 别让小节破坏了你的形象

每天职场女性都存在于不同的场合，作为社交一分子，职场女性要做的就是让自己的行为与场合和身份相称。但是，偶尔一疏忽就会露出马脚，这个时候你不妨检查一下自己有什么细小的地方不妥当。

让我们来看看你的行为，你是否在当众打呵欠？在大庭广众中，你能忍住不打呵欠吗？打呵欠在社交场合中给人的印象是，表现出你不耐烦了，而不是你疲倦。

有些手痒的人，只要她看见什么可以用，就会随手取一支来掏耳朵，尤其是在餐室，大家正在饮茶、吃东西的当儿，掏耳朵的小动作，往往令旁观者感到恶心，这个小动作实在不雅，而且失礼。有些头皮屑多的女性，在社交的场合也忍耐不住皮屑刺激的搔痒。而搔起头皮来。搔头皮必然使头皮屑随风纷飞，这不仅难看，而且令旁人大感不快。

宴会席上，谁也免不了会有剔牙的小动作，既然这小动作不能避免，就得注意剔牙的时候不要露出牙齿，更不要把碎屑乱吐一番，这是失礼的事情。

因此，对于自己不拘小节的习性，而破坏了自己的形象，这实在不好，针对此必须注意：

手——最易出毛病的地方是手。把手掩住鼻子、不停地抚弄头发、使手关节发出声音、玩弄接过手的名片。无论如

何，两只手总是忙个不停，很不安稳的样子。本来想使对方称心如意的，谁知道却因为这样而惹人厌烦。

脚——神经质地不住摇动，往前伸起脚，紧张时起后脚跟等等动作，不仅制造紧张气氛，而且也相当不礼貌。如果在讨论重要提案时伸起脚，准会被人责骂。

在参加会议时更不要当众双腿抖动。这种小动作多发生在坐着的时候，站立时较为少见。这种小动作，虽然无伤大雅，但由于双腿颤动不停，令对方视线觉得不舒服，而且也给人有情绪不安定的感觉，这是失礼的。同样，让跷起的腿儿钟摆似地耍秋千也是相当难看的姿态。

背——老年人驼背是正常的事，如果二三十岁的白领的人都驼背的话，可就不太好了。我们主张挺直腰杆和人交谈。

眼睛——目光惊慌，在该正视时，却把眼光移开，这些人都是缺乏自信，亦或隐藏着不可告人的秘密，这种人容易使人反感。然而若直盯着对方的话，又难免会让人产生压迫感，使别人不满。因此只要能安详地注视对方眼睛的部位就可以了。

表情——毫无表情，或者死板的、不悦的、冷漠的、无生气的表情，会给对方留下坏的印象。应该赶快改正，不让自己脸上有这种表情。为使说话生动，吸引对方，最好能有生动活泼的表情。

动作——手足无措、动作慌张，表示缺乏自信。动作迟钝、不知所措，会使人觉得没劲儿，而且让人觉得他可遇不可及。昂首阔步、动作敏捷、有生气的交谈等会使气氛变得开朗。所以，千万别忘了人是依态度而被评价，依态度而改



变气氛的。

你是否觉察到你身上存在着一些令人讨厌的动作，这些动作不仅多余而且绝对有损你的社交形象，仔细阅读下列几项内容，如果你确实具有这些表现，一定要尽快改正它们：

- (1) 你专爱打听电话号码，学校、家庭成员。
- (2) 自以为是，爱说大话觉得自己很了不起。
- (3) “嗯，咱们到哪儿去呢？”你总是见了面后再来商量。下次再约会时，最好先想好了要去的地方。
- (4) 一见面你总是对别人说：“你头发好少呀！”“你太胖了呀！”
- (5) 一张口就会说：“你瞎说”、“你讨厌”一类的话。
- (6) 你一面说，“吃什么都行”，一面又挑肥捡瘦。
- (7) 千万不要在外人面前梳头发、照镜子，那样太难看了。
- (8) 参加会议时，多次变更座位，这是不沉着的表现。可见你除会议之外，也许还有其他惦记的事。
- (9) 用手遮着嘴说话怯场的女性多有这样的动作。但是，这往往表示高度关心性别的姿势，尤其是关心男性。

## 2. 做一个有节制的人

能够有节制，对一个职业女性尤为重要，有节制是成熟职业女性魅力的体现。而做一个有节制的职业女性，应当注意以下几点。

### (1) 开玩笑要有分寸

① 注意格调。玩笑应有利于身心健康、增进团结，但应摒弃低级庸俗。

② 注意场合。正规场合一般不宜开玩笑，彼此不十分熟悉不宜开玩笑。

③ 因人而异。对性格开朗、喜欢说笑的人，开些“国际玩笑”也无妨；而对性格内向、少言寡语的人，一般不要过分地开玩笑。

④ 掌握分寸。凡事有度，适度则益，过度则损。

⑤ 避人忌讳。不要拿别人的生理缺陷或其他短处开玩笑。

## (2) 表示厌烦要适度。

有的人因为种种原因，在社交场合十分明显的显示出对谈话不感兴趣，常有许多不耐烦的表现，这也是十分不礼貌的交谈习惯。在我们的交谈中应尽量少使有这种方式来逐客。如果你确实时间很紧张或对话题不感兴趣，应在谈话之初就向对方表明，使对方尽早知道你的兴趣所在。

## (3) 适当注意有关数字禁忌。

许多数字例如 13，欧美文化认为它不吉利，他们尽量避免与 13 打交道。在荷兰，人们用“12 号 A”代替第 13 号房间，在英国的剧院里，找不到第 13 排和第 13 号座位；美国一些影院虽有第 13 号座位，但票价减半，忌讳 13 个人外出旅行，更忌讳 13 个人共进晚餐。在上海的国际饭店、锦江饭店也找不到“13 层”的标记。4 和 9，是日本人的忌讳。日本人在日常生活中，特别是请客送礼时，都喜欢送 3，5，7 等奇数的礼物。中国人喜好偶数，喜欢成双成对。如“四大名旦”、“六喜儿子”、“八宝粥”。“什锦菜”、“十二生肖”等不胜枚举。



#### (4) 需要禁忌的听话方式。

最有赏识力的倾听，能促进人际关系更和谐地发展。“听”不仅是指运用耳朵听觉器官的听，而且是指运用自己的心去为对手的话语作设身处地的构想，要做到“耳到、眼到、心到、脑到”，一般人在听过别人说话以后，不论他心里如何地想，注意去听，也只能记得所听到的一半。这是因为，尽管都是“听”，但每个参加谈判的人素质各异，听的方式也有差异。第一种是漫不经心地听。听时，心不在焉，左顾右盼，或摆弄钢笔、钥匙，或处理他事，时而倒茶水，或上卫生间，或边听边与他人絮语。这种方式，伤害对方自尊，使他不愿再讲下去。第二种是批评性地听。这种方式，听时虽然认真，但先入为主，喜欢挑剔对方所讲内容，频繁插话，容易引起争论，并且使对方小心翼翼，不敢吐露真情。第三种是站在对立者（对方）立场上听，移情式地听，能设身处地理解对方原意，比较宽容。这种倾听方式，容易和谐气氛，有客人之量。

一般人听话及思考的速度大约较讲话的速度快四倍。因此，标准的倾听，是不允许同时构想着自己的答辩的，而应该注意其话语所蕴含的观念、需求、用意和顾虑。应该主动地给对方以反馈，亦即以面部表情或动作向对方示意你对他的话语的了解程度，或请对方明白阐释，要随时留心对方的“弦外之音。”

#### 3. 女性应禁忌的失态行为

职业女性们常常喜欢参加各种社交活动，但是由于女人们的天性却又很少能够受到通行社交惯例的束缚。所以许多情况下，女性尤其是年轻女性，就容易出现许多失态的不文



明行为，这是每个职业女性应该注意的，你应当杜绝失态行为的发生。下面例举的行为都在禁忌之列：

例如，在办公室，咯吱一声坐在椅子上的女人，一点不注意噪音；在访问时，吃饭叭达叭达搞得乱七八糟就搁下的女人，实在没礼貌；在狭窄的马路上并肩慢吞吞走路，后面来人，也装着不知道的女人，在办公桌下脱鞋，还乱动，自以为是在桌子底下没有人看见，太不成体统的女人；在大街上一边走一边仰头喝可乐或橘汁，喝完就随地一扔，实在缺乏公共道德的女人；穿着拖鞋在公司的走廊里叭达叭达走的女人；咣一声把门关上，尤其是用脚或屁股关门的女人；在电梯里大声说话，有人也说没关系的女人；用车站大厅里的镜子梳头、化妆，不知道别人还要用镜子的女人；虽然会休息，但在电车里坐着打盹，前仰后合，左弯右倒，还流着口水，再加上头发发出臭气的女人；有不称心的事，就闷不吭声，总是绷着脸的女人；像老婆似的在别人前扬扬得意地整理男人的领带或衬衣的女人；脸上的化妆浓厚而出现裂痕相的女人；用公共电话时，不管后面有没有人却心安理得地讲个没完的女人；打扮得与年龄相称，倒还罢了，却偏要硬往年轻打扮，头发搞成马尾式，实在不敢恭维的女人；关系并不怎么亲近，却亲自编织毛衣、手套，施恩似地说：“你穿着吧”的女人。对社会大事不闻不问，与私利有关则斤斤计较，目光短浅，这种女性只会引起别人的反感；如果其他女性受到领导的赞赏或同事的称赞就愤愤不平，千方百计诋毁获得好评的人。这种心胸狭隘的妇女，不会有真正的朋友；有些妇女，对人当面热情诚恳，背后却散布人家的坏话，她是不会受到欢迎的；向未婚女性询问年龄、婚恋等问题，有



时使被问者尴尬万分，既不能不回答，又实在不愿回答或无法回答；背后打听别人隐私的女人，更令人难以容忍。

#### 4. 对方再客气你也要讲礼节

当你登门拜访时，要记住，对方对你再怎么客气，也还是在别人的家里，拜访礼仪同样是不能丢的。你应该注意以下几点：

(1) 初次见面，不知说些什么好，所以交谈容易中断，显得很不自在，如处尴尬之境。当你感到这种情况时，你可稍微地把身体移动移动，改变一下坐的方向，斜冲对方，心里就会慢慢平静下来。

(2) 人坐着要有坐像，要表现出自己具有相当素质深厚的线条美来。腿的放置也有一定之规，两腿分劈而坐很不雅观，就是放在桌下不容易被人看见也不好。坐在椅子上要坐得靠前点，浅一些坐，两腿斜向放置呈流水形，样子很好看。两腿盘坐要有相当的功夫和经历的人才行，盘坐脚脖子容易累。坐在座位上两肩不要用力，下巴微微上翘，腰背向上挺直，可以给人一个极美的印象。

(3) 脱下的鞋子要摆齐。鞋子脱下来乱放一气是不雅观的。鞋子擦得锃明瓦亮，人也显得潇洒，但鞋子脱下后应该放整齐，并可把鞋子靠边一点摆放，且调换一下方向，以便告辞出来时，穿着方便。禁忌进屋前先调方向后脱鞋。因为这样一来正好把屁股对向迎接你的人，就显得有点失礼了。

(4) 禁忌东张西望地环视四周，尽管无可笑之因，也一个劲儿的傻笑不止，这种不能安静下来的举动会使对方产生不快之思想：认为“大概是不太高兴与我见面吧！”

(5) 禁忌用吸管喝饮料发出咕咕响声、喝汤时发出吧哒

吧哒的声音、嘴里一边咕噜咕噜地吃着东西，一边又在唠叨个没完没了，这些情况都是做事不够检点的表现。

### (6) 上卫生间要弄得干干净净。

上卫生间不论做什么要弄得干净利落，如：整理头发洗脸时，洗脸池周围的脱发都要打扫干净，上卫生间出来时要把里面的穿用的拖鞋放整齐等等。

(7) 禁忌到人家里，“啪”地把装东西的袋子乱扔一气，自己一屁股就坐到椅子上去，也许自己不会感觉到有什么不好，但在别人眼里怎么看呢？

(8) 如果到馆子里吃饭，看完菜单就要很快地做出抉择，不要磨磨蹭蹭的显得迷惑，不知吃什么好，而让服务员在你的身旁傻等着。还有对端上桌的饭菜，稍不合自己的口味就拉长脸，显出不高兴的样子，以及不考虑对方口袋里的经济情况，而一味地叫高档饭菜，种种这些做法在别人看来都是不妥的。

(9) 饮咖啡，喝牛奶时只知自己不顾他人，吸烟时一个劲儿的吧嗒吧嗒的吸，一点也不注意，把烟吹到对方的脸上。

## 白领秘书的几个注意事项

由于工作关系周旋于男老板身边的女秘书，在言行上须谨慎从事，经常自我检点，因为一旦不慎，轻则坠入闲言蜚语之中，重则破坏了公司及老板的形象。身为女秘书，需特别注意以下几种行为：



第一，不要代作决策。女秘书的职责是老板的助理，而不是老板的代理人。否则就是越权。

第二，要对机密守口如瓶。女秘书常常随同老板参与重要会议，有机会接触重要的文件，知悉公司的重要机密，身为秘书，切不可泄漏公司机密。

第三，切忌以“二老板”自居。老板常因工作忙碌而让女秘书代为传达指令，但这不表示秘书有权发号施令。以“二老板”自居，直接指挥同事，不但令人不服，使指令难以贯彻，同时也易成为员工与老板之间沟通的障碍。

第四，不可自我膨胀。在公司中，女秘书与老板接触的机会较多，也常被认为是老板的心腹。在这种情况下，许多女秘书往往自我陶醉，过度自我膨胀，表现出独霸一方的气势。这种类型的女秘书，往往令员工讨厌。

第五，切忌与老板发生恋情。女秘书与老板相处的时间自然要比他人多，当然也就容易成为老板倾吐压力与挫折的对象，两人之间因而容易产生恋情。但这种恋情的结果往往是女秘书被扫地出门。

第六，不可插手老板的家务事。老板因公事忙碌，可能会将家务事交由女秘书代劳。在这种情况下，女秘书要认清自己是公司的员工，是老板公事上的助理，而不是私事上的帮手。另外，代老板处理私事，也容易引起老板娘的不满。

除上述六点外，白领女秘书在一些细节上也应特别注意，因为哪怕是不起眼的小事，也会对你的前程起到关键的影响，抓住小事，才能成就大事。

#### (1) 早晨时间不抓紧。

如果你踩着铃声踏进办公室，手里抓着没来得及吃的早

点，在众人注视下坐在办公桌前，不管这一天你干得多有成效，你的功绩也会在他人心目中大打折扣。

### (2) 动不动就找老板要答案。

确实，一些问题必须由上层主管决断，可是如果事无巨细都向领导请示，领导会认为你缺乏办事能力。久而久之便会对你失去信心，这样的人是很难得到提升的。

### (3) 交待事情不清楚。

如果你来传达上级老板的指示，结果会后所有人都不知道谁在什么时候该做什么，那么你纯粹是在浪费他人的时间。平时在工作中与上司和同事交流时也要用确切的语言，来表达清楚你对某件事情的认识或看法。不要让别人老是问你在说什么。

### (4) 衣着没有品位。

多数单位对着装没有严格规定，但是，如果你想表现出对所从事职业的重视，你的穿戴就要对得起这个职业。作为一名白领女秘书，就必须衣冠楚楚，切不可不修边幅。那样受影响的不仅仅是你自己，因为，你还代表着公司的形象。

## 失败的职场女性通病

男女对于成就感的需求各不相同，策动男性追求成就的心理关键是“竞争”，女人的动机却是“社会的接纳”，而一些漂亮的女子往往不思进取，认为自己天生已有了被社会接纳的资本，无需再费力去“竞争”了。

心理学认为，女性在事业上容易失败，其心理因素占主



导地位。许多女子内心都潜伏着心理障碍，最为常见的是以下五种：

### 1. 漂亮产生过分的优越感

自古红颜多薄命，从人才角度讲，漂亮女子成才的确比较少（文艺行业里稍例外）。这是因为漂亮女子容易产生一种盲目的优越感。从心理上看，男女对于成就感的需求各不相同，策动男性追求成就的心理关键是“竞争”，女人的动机却是“社会的接纳”，而一些漂亮的女子往往不思进取，认为自己天生已有了被社会接纳的资本，无需再费力去“竞争”了。

### 2. 害怕成功会取代爱情

社会上有这样一种现象，女子学历愈高，找对象愈难。一方是成功的女人往往容不得男人比自己差，而特别称心的男子又不容易觅得，另一方面是许多男人要“贱内”，而不喜欢“女强人”。因此，许多女人深信，事业上的成就不仅会受到社会的排斥，而且也会带走夫妻间的爱。

### 3. 缺乏竞争欲望

在一个人事业成功的因素中，竞争意识的重要性不亚于才干。不幸的是，女性的心理似乎总是使她们自觉样样不如人，同时，也不喜欢靠竞争来满足自己的愿望，而往往以“我要是能那样该多好哇”来自慰。

### 4. 同性的嫉妒心理

女性本不喜欢与人竞争，但在爱情上或在对待同性时却“竞争意识”十足，可惜，这种竞争使她们失去已有的优势。一些女人自身的不足在于病态般的嫉妒，她们不善于协调自身的有利因素，盲目地同那些本不应与之竞争的对象去竞

争，最后失去大局。

### 5. 延续性心理

很多女性总是喜欢将注意力放在对原有的思维结果的理解和模仿上，思维的目的，只是为了延续已有的东西，而不是为了创造新的东西。这也是为什么女性在那些模仿和继承性强的领域易出成绩的主要原因，同样，也成为她们不善于创造性工作的最大心理障碍。

## 职场女性应战胜的三大弱点

在职女性，由于工作占了许多时间，令她们无暇顾及个人家庭，久而久之，在她们心里会形成一种不良反应，孤独和沮丧会令她们站不稳脚根，在情绪上被男人左右会令她们透不过气来。因此，战胜这三大弱点，就是一个棒女人！

### 1. 孤独

内心世界的封闭使人们无法通过情感交流建立真正的友谊，友情的缺乏使现代人陷入一种强烈的孤独感。正如有的女人对自己感受的描述那样：“在这个世界里，我感到孤独、嫉妒、愤怒、紧张。”也正是这种孤独感和对他人的排斥感加剧了女人的情绪危机。

很多女人都会在结婚以后产生孤独情绪。

阿缘是一个刚过 30 的少妇，她的丈夫是一家私营公司的经理，算是十分成功的男人。他们是在阿缘 20 岁时结的婚，为了丈夫的事业，阿缘没有要孩子，但是，她也没有去任何地方



上班。她常常无所事事地坐在家中,久而久之,由于很少与外人交流,心中便有了极强烈的孤独情绪,慢慢地,她的性格变得孤僻起来,身处在孤独之中,她开始得变烦闷,首先是和丈夫因一些小事闹别扭,后来便是经常性地吵架,最后,她终于因为忍受不了这种生活而与丈夫离了婚。

在现实生活中,一个成年女人没有一个伙伴或知己是不足为奇的,许多女人都承认她们没有一个可以完全信赖和吐露心事的亲密无间的朋友。然而,她们之间的大多数又似乎都认为这种现象是正常的,可以接受的。有一位成功女性在谈到友谊时说:“我真希望为自己找一个知心朋友。我有不少生意场上的朋友,但没有一个知己,我感到十分孤独。偶尔心血来潮,毫无缘由地打电话,结果也仅仅只是问个好,谈天说地的情况从来没有发生——就没有这样的对象。”

在互相建立联系的过程中,女人们似乎自始至终都受着约束,她们不愿意让别人知道自己的弱点——挫折、焦灼、失望。她们怕被人视为懦弱,表现得像只会一味怨天尤人的失败者,使他人对自己失去兴趣和尊重。同时,她们也不愿意与人分享自己胜利的欢乐,因为她们怕激起别人的竞争、嫉妒,或是怕表现出一种狂妄而被人指责。

在我们这个社会里,人们只有在为共同的目标奋斗时,他们之间的关系才能和谐、亲密,这是一个可悲的讽刺。十几岁的孩子走到一起就能结伙组织一个球队,同心协力地去击败另一个队;而作为成年人,却只在战争年代里,才会团结一致面对共同的敌人。

在大多数情况下,人们彼此之间总是处于戒备状态,他



们的谈话也很少真正涉及个人的隐私。有个人自以为非常了解他的朋友，不料朋友与妻子突然分道扬镳，这使他非常惊讶。他说：“我从来不知道他们之间还有什么矛盾。”

内心世界的封闭使女人无法通过情感交流建立真正的友谊，友情的缺乏使现代人陷入一种强烈的孤独感。正如有的女人对自己感受的描述那样：“在这个世界里，我感到孤独、嫉妒、愤怒、紧张。”也正是这种孤独感和对他人的排斥感加剧了人类的情绪危机。

要在这个人与人之间的情感日趋淡漠的世界里保持良好的人际关系和健康的情绪状态，无疑对人的情商提出了更高的要求。事实上，也只有高情商者才能更好地适应这个社会，获得和谐的人际关系和友谊，从而在现实生活中如鱼得水。

## 2. 沮丧

虽然沮丧是人类的正常现象，但如果长年逃避和否定自己，陷于持续的沮丧之中不能自拔，却又习惯把责任一股脑全推给别人的话，那么这样的女人大都是些缺乏勇敢和能力承担不幸的女人。

桑纳在他的《发现勇气》的一书中讲述了这样一个故事：

琼留着红艳欲滴、修剪精致的长指甲，年纪已经40好几，但双手之滑嫩宛如属于16岁少女所有。我见到她，真想把我那只满是皱纹、指甲粗短的手藏在口袋里去，但琼会抓住我的手，把我拉近，用一种高声的细语，向我讲些她有名的低级笑语，我们咯咯地笑成一团，然后我忘掉了手的粗鄙。



琼住在疗养院,和我继父安迪同一楼层。他刚搬进来时,是琼接待他的,指点他们路——把他介绍给其他住户,并给他情报,哪些管理人员可以找,哪些该敬而远之。

她罹患机能退化症,病况恶化得很快,我认识她的时候,她已经要绑在轮椅上才能坐直了。有些日子,她会把手指甲掐入手掌心,死命地喊着要多吞几颗止痛药。她丈夫早就离开她了,知道她有病之后就不再搭理她了。她没有子女,有个男朋友叫约翰,是个50出头的白发帅哥,他中风过,说话有很大问题,他们常常在日光室坐着,手握着手。

在琼过世之前,我问是什么力量支持她活下去,她说:“猫王的福音音乐,还有祷告。”

在这种情况下,一般人早就发疯了,而琼却选择自我实现。写到这里,我的电脑屏幕已经因为我眼中的泪水而模糊不清了,一个人活在人间地狱的煎熬中,却一心要在地狱里找出活下去的意义,再没有一件事比这个更动人心弦的了。想想有一天我们也很可能遭逢重大不幸,再也没有比这个更吓人的念头,我们没有一个人会愿意和琼一样,在黑暗的人生旅途中匍匐前进。

还有,如果我们铸成大错,对别人或自己造成永远无法弥补的伤害,那该怎么办?

著名心理学家A.阿德勒曾说:所有失败者——罪犯、酗酒者、自杀者、堕落者、娼妓等等,他们之所以失败,都是因为他们缺乏从属感和社会兴趣,从而对生活产生强烈的沮丧情绪。他们在处理职业、友谊和性等问题时,都不相信这些问题可以用合作的方式加以解决,于是对现实充满失

望感。

自怜并无助于恢复破碎的自我，一味地沮丧和自怜往往会带来更残酷的现实。她本来可以显得更年轻的，可如今却看起来像个老人；她本可以获得很好的社会地位的，可如今却有无穷的经济负担；丈夫对他的自卑态度十分不满，小孩对家庭也没有归属感，这也使她变得愈发的沮丧。

虽然沮丧是人类的正常现象，但如果长年逃避和否定自己，陷于持续的沮丧之中不能自拔，却又习惯把责任一股脑全推给别人的话，那么这样的人大都是些缺乏勇敢和能力承担不幸的人。

沮丧者虽然也大都在各自挣扎，并很想求助于别人，可是孤独和害怕被拒绝的心理使他们往往不敢冒险求人。由于自卑态度，他们也无法正视自己的脆弱，只好以假装快乐的方式来掩饰自己。因此，除了配偶和孩子等家中亲人，周围的人往往都无法了解他们的内心世界，认识到其糟糕的情绪，因而也难以给他帮助。事实上，即使知道了他们情绪上的沮丧，旁人也常常会显得无能为力。

沮丧的人灰心是很自然的。一个人辛辛苦苦在奋斗，其理想不管是大小，如果他不能获得事业的成就感、家庭的幸福感，那么她是不会感到快乐和欣慰的。她会不断地自问：“我得到的是什么？”这时如果不能够及时调节、克服沮丧情绪，就很容易产生“不死就知万事空”的感觉。

人在其生命的几个重要阶段都很可能出现沮丧。童年时期，健全的感情发育和培养很重要，如果她家庭生活不幸，比如父母亲离婚、丧失亲人等，都容易导致其产生沮丧感；青年时期，健全的社会关系包括恋爱、婚姻、朋友等等都十



分重要，恋爱、婚姻挫折会使人沮丧，而没有真正的朋友也会使人沮丧；老年时期，健全的人生旅程显得十分重要，如果老年丧偶、丧子很容易使人陷于沮丧无助的情绪之中。

沮丧情绪常常会扩大生活的不幸。所以对被持续强烈的沮丧情绪困扰的人来说，很有必要接受一定的心理治疗，但这些人又常常不愿意承认自己有心理问题，对心理咨询和治疗持拒绝排斥的态度，这就不可避免地会对他们的工作、生活、婚姻、家庭造成进一步的破坏。

有的人在沮丧中形成了对他人冷漠的态度，认为这样可以报复别人，其实这样不但无助于事情的解决，还会进一步损害自己。因为这样做，无论在肉体上、精神上都将进一步影响自己的情绪，使自己无法坚强地面对现实。事实上，用冷漠的方法打击自己倒是最有力的武器。

在生活中，每个人都会有沮丧的时候，但沮丧并不是不可克服的。要拿出勇气改变自己的生活态度，找出引起沮丧的原因并努力设法改变现状。

所以说，应像对待所有其他的不幸后果一样，对于不幸带来的沮丧，我们也不应听之任之，一味地自怨自艾、杞人忧天，而要振作起来，采取勇敢的态度、奋进的态度去直面面对它以及现实中的一切挫折和困难。

高情商的女人之所以更可能成功，就在于她们能够以开放的心理接受各种情绪的影响，具有较强的情绪承受能力，并能通过适当途径克服消极情绪所带来的困扰，始终保持乐观向上的精神，对生活充满着希望和信心，从而才有勇气和耐心去征服生活中一个又一个艰难险阻。一味沉浸于沮丧之中不能自拔的低情商者，最终只能使自己变得更加的一败

涂地。

### 3. 不要在情绪上被男人左右

女人往往把同约会的男人共享的活动视为只有与男人一块儿才能享受的活动。

一旦身边没有男人，一切都黯然无光，一旦话题离开男人，就觉得烦躁不安，这些都说明她们一旦离开男人就连自己也失去了，她们的情绪完全由身边的男人决定。

女孩接受的教育使他们以为爱情是生命中第一要紧事，而男孩被教导在工作、竞赛中取胜，恋爱并不是首要的东西。女人喜欢爱情有紧张感、有挑战，能让她们销魂失魄，所以就容易匆忙陷入危险的动情的境地。男人在这一方面较为谨慎，在与女人的接触中，他们是自卫型的，有一种掩饰自己的恐惧和焦虑的需要，早年的教育使他们即使在女人动了情，无法把握自己和对方时，也不表现出慌张。

坏男人的重要才能是对女人的高度理解，他们对女人了如指掌，至少对女人与他相关的方面非常了解。他们常常是女人刺激和幻想的目标，女人也愿意被其吸引，而无视其潜在的危险，因为这些坏小子对女人来说代表了一种征服感。他们小时候可能有一个富有魅力的，但却情感疏远的母亲，她从未给过他所渴望的爱，这样他们不得不经常揣摩自己的母亲，以便知道何时、怎样才能得到他所需要的安慰和保护，他练出了一种对女人高超的观察能力和感知力。

女人长期的小心翼翼，抑制了她对亲情和爱恋的需求，坏男人强有力的神秘变化让她无法抗拒，她在他的诱惑面前毫无抵御力，他不是一个在床上自私而笨拙的想完事拉倒的男人，他很耐心，他能等。在外表上，他很迷人，会体贴，



善于激发起女人的高潮状态。他通常很快就消失了，女人的痛苦也因此产生，但在关系进行时，是快乐而新鲜的。

一个女人的兴奋源与满足源越少，她就越有可能与其中某一项紧密相连。在传统的教养下，女人习惯于从爱情中寻找兴奋和满足，而她一旦决心从爱情中跳出来，要找到爱情的替代物并不容易，世界上比陷人爱河更奇妙、更令人激动的事情的确太少了。

我们都在爱情中寻找避风港和抚爱，借此摆脱孤独，这是一种共同的梦幻，但对某些女人来说，对这种关系的追求更有一种例外的含义——她是在既甜蜜而又痛苦地进行情感冒险，证明她个人的存在。女人往往把同约会的男人共享的活动视为只有与男人一块儿才能享受的活动，如听音乐会、听讲座、看戏、参加体育运动等等，一旦他们想从这些活动中抽身出来，她就有可能感到不自在，这也使她明白，在多数的时间里，频繁的约会虽然使自己兴奋，但在本质上是无聊的，一旦身边没有男人，一切都黯然无光，一旦话题离开男人，就觉得烦躁不安，这些都说明她们一旦离开男人就连自己也失去了，她们的情绪完全由身边的男人决定。

我们的情绪受制于人常常是连自己也没有意识到的，意识到情爱中情商的重要也促使我们从受制于人的情绪中走出来，当爱情得不到回报时，我们可能经历比死亡更为惨烈的痛楚，因为它是对自尊心的伤害和对自信心的痛苦一击。当我们所爱的人让我们失望，我们在一定程度上要丧失一些自信心，这是相当正常的；但是倘若长期不能自拔又是另一回事了。女人对男人失望后受到的打击可能更大一些，这与男人被赋予某种权力有直接关系，男人的这种权力能证明女人

作为一个情人、一个女人和一个人的价值。

女人在任何情况都不应该把决定自我感觉的权力交给男人，但还是有很多的女人因为被男人抛弃而感到自我价值的丧失。这些女人总是觉得自己被生活的力量所左右，她们自我感觉是生活的受害者，男人闯入了她们的生活，让她们感受到了一种从未有过的感觉，而当他们离开时，则带走了她们感觉良好的能力。承受生活压力的女人倾向于认为这是自己的错，这种自责加剧了痛苦。

女人长期痛苦的一个极重要因素，就是慢慢屈从于让男人来决定自身的价值。在男女的相互作用中，她们丧失了对自己内在力量的感觉，尤其当她们无力留住男人的爱时，她们会把暂时的丧失力量感与更为长久的无力感混在一起。其实，高情商的女人迟早会明白，一个男人可能离她而去，但并不能真正把她带走。只有她才是自己价值的实现者和实体的所有者，没有人能够真正把她自己偷走。

一个事业上功成名就的男人，不需要通过他配偶的成功去增强他自我的价值，也不需要靠他人的收入来做保障。女人吸引男人的是那些与事业、成就无关的品质，而成就对许多妇女来说，则又是她们挑选男人的举足轻重的标准。一个学业有成、工作勤奋的女人不一定就被男人看中，尽管男人可能对她们的自强自力、事业心强加以肯定。

女人们常评论说：“好男人”都被人捷足先登“抢走了”，或者说已婚的男人在一定程度上比单身男人更有吸引力。这说明放松的情绪有助于增加个人的魅力，已婚男士只是比未婚男士在举止上更加放松而已，他们能够更加自然地与女人相处，而单身男人与女人交往中往往显得紧张。单身



汉在酒吧的情形总是浅薄和无味，单身的男人和女人相互抱怨，但同样两个如果都在放松的环境里相遇，或者一方变得放松起来，就会显得有趣得多，迷人得多。不是“结婚的”都是“好的”，而是婚姻所带来的安全感和自信心，使他们显得比单身同胞们更自然，更洒脱。

男人和女人迟早会发现，在恋爱中不是智力，而是情绪的流露决定着恋爱的结局。要想让爱情巩固下来，男女双方都必须坦荡直率，胸襟开阔——不要伪装，障碍越少越好。一旦其中一个人的举止受到某种先入为主的想法和期望的支配，那么他的情绪就迅速地下降了，这将严重妨碍亲近的可能性。

男人和女人一样，都希望自己的本来面目被对方接纳，也只有自然流露才能够不造作。女人可能采取一种游离于事外的旁观者的姿态，而男人则采用一种带有预见性的谈话方式，这些都是亲近的大敌。男女越是轻松自如，他们就越能以新的方式结合。

## 破坏女性修养的行为

你想成为一个人见人受的女人吗？你想成为一个格调高雅的女人吗？你想让你举手投足之间别有一翻风情吗？你想让自己魅力四射吗？好的，答案就在下面？

### 1. 令人生厌的举止

美国一位行为心理学家，研究女性招人讨厌的各种行为，结果归纳出 23 种令人生厌的举止。它们是：



- (1) 经常对自己的命运及生活遭遇表示抱怨。
- (2) 扮演心理分析家，对任何人的言行，都要做出分析，找寻动机。
- (3) 骄傲自大，以夸耀去掩饰自己的怯懦无能。
- (4) 拒绝尝试新事物及新经验，不肯从众。
- (5) 言语冷淡单调，缺乏情感热诚。
- (6) 过分注意取悦别人，阿谀奉承。
- (7) 毫无主见，人云亦云。
- (8) 自我膨胀，视自己为最受瞩目的人物。
- (9) 过度轻率，凡事不经大脑思考。
- (10) 尖刻冷峭，专挖别人疮疤，恶意多，善意少。
- (11) 谈话内容狭窄，而且多以个人的喜好和活动为主题，从不考虑别人的感受或反应。
- (12) 在团体活动中扮演旁观者角色，从不为天下先或主动倡议什么活动。
- (13) 对人对事，从不认真，态度暧昧，模棱两可。
- (14) 肆意攻击诋毁别人，揭人隐私。
- (15) 过度吝啬，有机会占人便宜，绝不放过。
- (16) 喜欢挟名人以自重，常以“某某人是我朋友”来抬高自己身价。
- (17) 逢人便巨细无遗地表述自己的健康情况。
- (18) 专门败坏别人兴致。
- (19) 经常打断别人的话题，强行表达自己意见。
- (20) 扮演“通天晓”的角色，对任何事物都作权威状。
- (21) 自我过度谦虚，肉麻虚伪。
- (22) 经常向人诉说生活沉闷。



(23) 自我吹嘘，夸耀个人优点及成就。

## 2. 六类叫人怕的女人

(1) 过分斯文吓怕人。意想不到吧！原来大家都怕太过斯文的女孩子。此类型的女孩由于过分内向，“一声不吭”任由你如何健谈，最后也会变得不擅辞令。好像闲谈时开了一个新话题，她只以一两句简短作答，急急打住，你自不是味儿！

(2) 粗鲁无礼怎相处。粗口烂舌不修边幅，又没礼貌，比男人更男人的女人，大家见到自然怕；泼辣、声大，一副战斗性格，又爱以命令语气说话，谁人受得了？对这些女人，大家通常本着转过脸便算了的态度待之。

(3) 嗲到你受不了。如果女人漂亮可人，娇小玲珑说话柔声细语，方能接受。万一只是平庸姿色，厚道的人会不作一声，把反感不满藏于心中。这样做只会弄巧成拙，惹人讨厌。某些女孩子以姿色甜言作武器，要求人家替她办事，就算简单如影印、买东西、打文件，别人亦会反感。

(4) 诸事八卦让人憎。虽说八卦是女人的天性，况且男人也有爱多管闲事的一群，不过正所谓说是非者，便是是非人。有事没事也圈拢上前，探个究竟，过后不停跟周遭的人乱说一通，以偏概全，一派“是非精”模样，大家只会觉得这种人不能干大事，难以合作，小心眼，万一有什么把柄落在她们手上，真是永无翻身之日，所以少接触为妙。

(5) 粘身树熊烦死人。女人像树熊者，当然并非指女人像它一天睡眠 19 个小时，而是犹如贴身膏药，过分依赖，啥也不干，意在让你完成所有事。打印机卡纸，开启不了电脑档案，只懂向人求教。从不尝试自己解决问题，动不动就

大呼小叫，永远以弱者姿态示人，最怕是想惹人怜爱变成无人可怜。

(6) 死不认错太过分。虽说人要面、树要皮，面皮薄本不是罪过，错就错在做错事后还死口不认，“不是我的错”。做了错事还恶人先告状，对方心存厚道不拆穿是他的风度，死撑是很难看的，尤其全世界都知道你是死撑的时候。

### 3. 女人的 10 种没格调

(1) 穿着公司的新品展示会上赠送的广告衫，胸前印着“××纯牛奶”，或背后印着“××牛肉面”。

(2) 胸部注射了过量的“英捷尔法勒”软组织，给人以视觉上的压迫感。

(3) 热衷于向电视购物频道订购“神奇翘臀裤”、“速效瘦身裤”、“魔术丰乳贴片”。

(4) 裙子是“宝姿”、皮鞋是“达芙妮”、手袋是“路易·威登”……然后，她还要郑重声明：“我的内衣是‘梦特娇’。”

(5) 一见漂亮女人就翻白眼，附在别人耳朵上悄声说“她已经不是处女啦”（假如对方未婚）或者“她老公正在和她闹离婚”（假如对方已婚）。

(6) 直奔而立之年了，还喜欢奶声奶气地说一口琼瑶腔：“我们女孩子……”

(7) 喜欢在办公室说：“今晚又有人请我吃饭，真烦死人啦……”

(8) 吃饭的时候，把口红残留在酒杯上。

(9) 谈恋爱时，动不动就在男友面前谈“女权”、谈



“波伏瓦”。

(10) 到电视台报名参加“电视征婚”节目，而且在节目结束的时候尚未“速配”成功。

# 全国迷你型MBA职业经理双证班

- 学习方式：全国招生 函授学习 权威双证 国际互认
- 认证项目：注册职业经理、人力资源总监、品质经理、生产经理、营销策划师、物流经理、项目经理、企业管理咨询师、企业总经理、营销经理、财务总监、酒店经理、企业培训师、采购经理、IE工业工程师、医院管理、行政总监、市场总监等高级资格认证。
- 颁发双证：高级注册 经理资格证+MBA研修证+人才测评证+全套学籍档案
- 收费标准：仅收取1280元 招生网址：[www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)
- 报名电话：13684609885 0451—88342620
- 咨询邮箱：[xchy007@163.com](mailto:xchy007@163.com) 咨询教师：王海涛
- 学校地址：哈尔滨市道外区南马路120号职工大学（美华教育）



美华论坛  
[www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)

- 颁证单位：中国经济管理大学
- 主办单位：美华管理人才学校

全国职业经理MBA双证班

精品课程 火热招生

函授学习 权威双证 全国招生 请速充电



- 近千本**MBA**职业经理教程免费下载
- -----请速登陆: [www.mhjy.net](http://www.mhjy.net)