

# WOMEN'S Relationship & Fortune

男士送给女士的最好礼物  
女士给自己的最佳选择

# 女人<sup>的</sup> 人脉与财脉

女人是上帝赐予人类最美好的礼物。善用女性魅力的女人，  
容易在广漠的人脉中左右逢源。  
身为女人，懂得经营人脉网络，才能创造财富，最终成为美丽一生的赢家。

高 华◎编著

要获得理想的人生，必须掌握正确的方法，打通你的  
人脉环节，是未来财富创造的基础！

美国著名未来学家奈斯比在《女性大趋势》中说：“未来最主要的趋势之一，  
就是女人在改变世界的进程中所起的作用越来越大。”奥地利的《女性杂志》称21世纪为“女人的时代”。  
在许多领域里，妇女在对社会的贡献方面已不再逊色于男人了。  
在政界、商界、学术界以及各行各业的优秀人群中，到处都活跃着女性的身影。  
在今天，女人的成功机会也越来越多了。

中国旅游出版社

# 女人①人脉与财脉

今天的女性，美丽，自信，独立，  
善于学习，重视交往，  
她们用女人特有的魅力，广结人脉，  
成为事业家庭兼顾，坚强温柔并存的完美女人。  
人脉让今天的女性有更多的机会去体验人生，  
创造财富。

## WOMEN'S Relationship & Fortune

ISBN 7-5032-2656-0



9 787503 226564 >

ISBN 7-5032-2656-0/G · 785

定价：26.00元

# 女人脉脉

（女）脉脉——脉脉含情，脉脉含羞，脉脉含泪，脉脉含怨，脉脉含恨，脉脉含情。

（女）脉脉——脉脉含情，脉脉含羞，脉脉含泪，脉脉含怨，脉脉含恨，脉脉含情。

（女）脉脉——脉脉含情，脉脉含羞，脉脉含泪，脉脉含怨，脉脉含恨，脉脉含情。

（女）脉脉——脉脉含情，脉脉含羞，脉脉含泪，脉脉含怨，脉脉含恨，脉脉含情。



责任编辑：高 瑞 耿 敏

装帧设计：纸衣裳工作室

---

### 图书在版编目(CIP)数据

女人的人脉与财脉/高华编著. —北京：中国旅游出版社，  
2005.8

ISBN7-5032-2656-0

I.女… II.高… III.女性—修养—通俗读物

IV.B825-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 083887 号

---

书 名：女人的人脉与财脉

---

编 著：高 华

出版发行：中国旅游出版社

北京建国门内大街甲 9 号 邮政编码：100005

<http://www.cttp.net.cn>

E-mail: [cttp@ccta.gov.cn](mailto:cttp@ccta.gov.cn)

印 刷：三河市九洲财鑫印刷有限公司

版 次：2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

开 本：787 毫米×1092 毫米 1/16

印 张：13

印 数：1-15000 册

字 数：130 千字

定 价：26.00 元

---

版权所有 翻印必究





# 前言

## 人脉开启财富之门

美国著名未来学家奈斯比在《女性大趋势》中说：“未来最主要的趋势之一，就是女人在改变世界的进程中所起的作用越来越大。”奥地利的《女性杂志》称 21 世纪为“女人的时代”。在许多领域里，妇女在对社会的贡献方面已不再逊色于男人了。女人依靠男人而生活、为男人而生活的时代早已结束了。在政界、商界、学术界以及各行各业的优秀人群中，到处都活跃着女性的身影。在今天，女人的成功机会也越来越多了。

一个现代女人只有善于学习、发现、发掘和利用自己的优点，重视社会交往、集体活动、广结人脉，追求事业上的成就，才能够充分展示自己在能力和魅力方面的风采，最大程度地实现自我价值，获得经济方面的独立和生活方面的自由。

为了真正成为事业与家庭兼顾，坚强与温柔共存，勇于开拓，有所建树的现代女性，首先要敢于告诉自己：

“首先我是人，其次才是女人；

“我有的是温柔，也有的是坚强的自信心；

“男性所能做到的，我也同样能做到，且会做得更好；

“我的妻性、母性不能取代我对事业的信念；

“我要有意识地广结人脉，不断拓展生活的空间；

“我要赚取更多的钱；

“我要以我自身的力量和事业的成功赢得别人的赞许！”

不管怎么说，要获得理想的人生，都必须掌握正确的方法，坚持正确的准则。

《女人的人脉与财脉》一书，通过大量的真实事例和简明的理论，从成功地求职、保持良好的形象、和同事融洽相处、与上司搞好关系、保持家庭的和谐、克服女性的弱点、拓展的生活空间、提高赚钱艺术和理财能力等方面，对女性拓展人脉、广聚财脉的基本方法和要领进行了详细阐述，是帮助现代女性解除精神苦闷，摆脱失落感，减轻经济压力，赢得更多知心朋友，轻松而潇洒地生活的一盏明灯。在本书的启迪下，你一定能够学会从容地面对生活中的各种问题，更深刻地理解和把握人生，变得更加明智、随和、自信、富有和快乐！

## chapter

## 1 推销自己 奠定人脉财脉的基础

成功地就业是步入社会的起点。在就业方面,女性似乎需要比男性付出更多的努力。把自己推销出去,找到一份理想的工作,你发展自己的人脉和财脉便有了基础。

- 01 求职要找对正确的努力方向 2
- 02 努力在最短时间内找到好工作 4
- 03 巧对面试敏感话题展示个人魅力 7
- 04 面试把握好探问薪酬的分寸 14
- 05 避免平淡,追求特色 18
- 06 女性想晋升的第一步是培养自己的业务能力 20
- 07 向优秀的女性学习 23



## chapter 2 让良好的形象 为你的人脉添彩

物以类聚，人以群分。人们判断你是否值得交往，常常是由观察你的穿着和外在形象开始的。外在形象佳，则在很大程度上人脉就更旺些。而形象是可以人为“改变”的。

- 01 关注细节，增加同事对你的认同 26
- 02 好的气质来自对真善美的追求 29
- 03 在平凡的生活中展示良好的风度和魅力 32
- 04 女性在职场更要注意专业形象 34
- 05 女性应注意自己的坐姿优雅大方 36
- 06 职业妇女的服饰以简单大方为主 38
- 07 女性在正式场合打扮的基本要领 41
- 08 让适当的颜色为你增添优雅高贵的气质 43

## chapter 3 和同事打好交道 人脉才算畅通

一个人在事业方面的人脉如何，往往是由同事决定的。同事可能给你拆台，也可以为你补台。因此，和同事相处不可掉以轻心，要维持好那些容易相处的同事，更要用心关照那些不易相处的同事。

- 01 从心理上赢得对方的好感 48
- 02 把握好和异性同事相处的分寸 50
- 03 与女同事愉快相处 54
- 04 与难于相处的同事搞好关系 57
- 05 与不同风格的人有效合作 61
- 06 冷静地对付爱说坏话的同事 63
- 07 如何化争执为沟通 65
- 08 与同事交谈时采取正确的态度 67

## chapter 4 和上司搞好关系 财脉才会稳固

在很大程度上，上司决定了我们的现在，也可以左右我们的未来。多数人手里的饭碗是否稳固取决于和上司的关系。然而，上司并不总是公正、无私的，在这种情况下，和上司搞好关系，尤其需要一定的技巧。

- 01 在上司需要的时候伸出援助之手 70
- 02 学会奉承与赞美而不去拍马 72
- 03 避免被人认为是“马屁精” 75
- 04 一定要努力领会上司话语背后的意思 77
- 05 永远把做决定的权力留给上司 79
- 06 在小节上顾及上司的感受 82
- 07 在给上司提建议前应做好充分的准备 84
- 08 向上司汇报自己的工作要把握好分寸 86
- 09 不要苛求百分百的公平 88
- 10 遇见糊涂的上司也得有对策 91
- 11 在性骚扰面前保持自己的尊严 94
- 12 得罪上司后要积极挽回 96



## chapter 5 哄好你的老公 家和万事兴

在某种程度上，一个稳固、美满的家庭可以提升一个女人的形象，可以解除女人干事业、赚钱的后顾之忧；更可以平和一个女人的心态，使她以更积极、乐观的心态为人处世。

- 01 摆脱恋爱中的被动地位 100
- 02 纠正对爱情保持的错误想法 102
- 03 在婚姻生活中保留一个自我空间 105
- 04 保持女性特有的温柔 108
- 05 善待男人，赢得丈夫的爱 110
- 06 不能对丈夫采取消极否定的态度 115
- 07 与丈夫的女秘书融洽交往 117
- 08 巧妙化解夫妻间的矛盾 120
- 09 丈夫有了外遇也不能冲动 123

chapter

6

克服女性的弱点  
人脉财脉两旺

不管我们是不是愿意承认,和男人比较起来,女人还是有一些固有的弱点的(当然,男人也有自己的弱点)。如果能够直面这些弱点,努力克服它们、超越它们,就会在人脉和财脉发展方面得到更满意的结果。

- 01 不可搬弄是非,散播流言 128
- 02 克服使你显得不够职业化的习惯 130
- 03 摆脱对别人依赖过强的心理 133
- 04 用行动战胜孤独 135
- 05 努力克服虚荣的心理 137
- 06 克服消极的嫉妒心理 140
- 07 处理好工作和生活的平衡 143

## chapter

# 7

## 拓展自己的生活空间 人脉宽财脉广

作为一个现代的女人,不应该把自己的生活空间局限在一个家庭里,仅仅和同事交往也是不够的。你还应该主动结识更多的朋友,搞好邻里关系,加强和同学的联络。这样,才能人脉宽,财脉广。

- 01 改变人际交往中保持的消极态度 146
- 02 拓展自己的生活空间 148
- 03 努力与陌生的朋友结缘 150
- 04 增进聊天的技巧 152
- 05 与邻居搞好关系 155
- 06 注意和同学培养联络感情 158
- 07 精心维护你的人脉 161



## chapter 8 女性聚集财脉的 秘诀

培养良好的赚钱意识，比赚钱本身更为重要。看看别人是怎样成功赚钱的，借鉴一下别人的经验，大胆地思索和尝试，你也可以开创属于自己的、能够带来丰厚利润的事业。

- 01 要善于捕捉赚钱的灵感 164
- 02 让你的热忱影响自己和别人 167
- 03 学习开创独一无二的事业 170
- 04 开个茶艺馆赚钱 173
- 05 要有远大的志向 175
- 06 追求心智的成熟 177

## chapter 9 学会花钱等于 拓宽了财脉

学会了花钱，等于赚的钱增加了，可用来投资的资金充裕了；学会了花钱，夫妻之间的摩擦就少了；经济条件好了，你的朋友自然就多了。因此，作为现代女性，不可不学习和掌握理财的技巧。


- 01 要知道怎样维持财富 180
- 02 用积极的理财方式代替消极理财 182
- 03 设定适宜的理财目标 185
- 04 管理好自己的财务 188
- 05 把钱花到“刀刃”上 192
- 06 购物之前先列出清单 194



## Chapter ① 女人的人脉与财脉

# 推销自己

## 奠定人脉财脉的基础



成功地就业是步入社会的起点。在就业方面，女性似乎需要比男性付出更多的努力。把自己推销出去，找到一份理想的工作，你发展自己的人脉和财脉便有了基础。



## 求职要找对 正确的努力方向

随着现代社会的不断发展,人们的择业观念正在发生变化,个人的发展和前途已成为许多择业者关注的焦点。选择工作时,薪水不再是许多女性首要考虑的因素,其位置已下降到第二、第三位,取而代之的是个人发展和企业前景。

不管是男人还是女人,在判断是否接受一份新工作时,有以下几种比较典型的观点:一种观点认为,选工作主要是选一个适合自己的环境,这种环境包括单位的好坏、行业的冷热等;第二种观点认为,找工作就是找一个发挥自己的机会,这类人一般并不看中眼下的收入多少,而是更注重长远的发展;第三种观点很务实,认为选工作就是选一种赚钱的方法,从这个角度出发,似乎工作本身并不重要,重要的是它能否在一定时间内充分地体现其经济效益。

很难说这几种观点孰对孰错,因为对工作的认识与人的世界观和价值观有很大的关系。有这样一种人,他们孜孜不倦地寻找一份完美的工作,为此,他们选择了一次又



一次，权衡了一次又一次，也错过了一次又一次。究竟有没有完美无缺的工作存在？

专家指出：工作具有三个功效——给人们提供一个发挥和提高自身才能的机会；通过和别人一起共事来克服自我中心的意识；提供生存所需的产品和服务。

所以，工作其实只是人们的一种途径，通过它人们寻找到那种在自己看来最富有意义的生活方式。

为什么常常有人会选错行呢？人事专家分析认为，原因主要有两个：一是对自己不了解，二是对职业不了解。只有既充分认识自我，又了解职业，知己知彼，才能正确择业。

对自我的认识，主要有性格、兴趣和能力三方面。近年来，国外用人单位在选人时有一种新观念，认为性格比能力更重要，他们认为，一个人能力不足，可以通过培训提高。

在选择职业时，应首先考虑自己的性格特点，外向型性格更适合与外界广泛接触的职业，如律师、记者、推销员等；内向型性格则比较适合从事有计划的、稳定的、不须与人过多交往的职业，如研究人员、会计、资料管理员等。

同时，有些企业，例如保险业、汽车业的销售员，喜欢接受年轻、有冲劲的男性求职者；有些工作，例如秘书类、行政类偏好女性。



## 努力在最短时间 内找到好工作

在最短时间内找到好工作是许多人企求的目标，为了做到这一点，女人似乎需要比男人花费更多的心思。以下建议值得借鉴：

### （1）多渠道收集信息

看报纸寄履历的时代已经过去了，现在找工作要求的是速度快、定位准、门路广。有些公司的职位空缺，并不一定会对外发布消息，不少是通过相关人士的穿针引线。所以，在生活、工作中建立庞大的人际关系网络或和同学保持联系，就显得相当重要——也许他就是你跳槽时的贵人。另外，多参与同业的团体或组织，也是不错的方式，很可能在聚会中就获得第一手的招聘资讯，更是打听企业文化和报酬的消息来源。

### （2）充分利用计算机网络

可以从你所感兴趣的行业和公司下手，多方收集相关资讯。现在，通常有点规模的公司都有自己的网站，在那里你不仅可以了解公司的动态，还可以时常查询到招聘

资讯。如果你能在进入这个公司或行业之前,就得知有关的企业文化、薪资福利、公司结构等资讯,将有助于你做出是否努力应聘的正确决定。

### (3) 在平常多方留心

了解别人就是增加自己的实力,因此,除了未来的潜在企业主之外,不妨多花一点心思,注意报章杂志的分析报道,全盘掌握整个产业的发展状况,特别是有关于并购、增资和缩减的消息,并针对几家同级企业深入了解,预知未来可能面对的问题。当然,对于公司积极参与的公益活动不妨多留意。这些收集资讯的工作是你在平常就可以多方留心的。也许你会有白费工的感觉,可是当有朝一日你获得面谈机会时,它就是你致胜的利器。

### (4) 精心准备简历

简历是公司对你的第一印象,也是为你赢得面试机会的关键,因此千万不可小看。成功的简历除了简洁之外,最重要的是要“令人垂涎”。“令人垂涎”的意思并非要你在简历上写些不实或花哨的自述,它强调的是你应该让人有一探庐山真面目的渴望。

怎样的履历能获得老板的青睐呢?条理分明,一目了然非常重要,必须是用电脑打字编排,方便阅读。原则上履历表的长度以不超过一页为佳。如果一页不足以尽述,那么至少第一页必须是简短的摘要,累赘而冗长的履历可能意味着你不够体贴,没有顾及到阅读者的时间压力。

当然,厚厚一叠履历并不总是给人坏印象,一位人力资源经理坦陈,他就曾被一名应聘者长达数十页的履历所吸引。但其前提是人的经历必须够精彩,文笔要好,条



理分明必不可少，因此这样的做法，并不是每个人都可以尝试的。

履历中最忌讳不实的言论，过度吹嘘的内容让人觉得反感，而且总有拆穿西洋镜的时候，通常需得如此吹捧自己的人，总让人感觉不是能力不足，就是企图掩饰什么。再者，如果应试者花费如此大量的时间在履历上，那极可能给人不懂时间管理的印象。

#### (5) 上阵前先演习

熟能生巧同样可以运用在面试技巧上，千万不可毫无准备就贸然前往，找个熟识的朋友，先和她（他）来场预演，请她（他）客观地对你的答案和举止仪态提出建议，通过事先的演练，可以让你更了解自己的优点，并加以充分发挥。

在装扮上也应特别注意，如果企业环境是较休闲、不拘小节的，那你的打扮也不需太正式，促使他们感觉你可以和大家融为一体，和平相处。





## 巧对面试敏感话题

### 展示个人魅力

女性求职面试时常会遇到用人单位问及一些他们想知道,应聘者不太好回答而又必须回答好的敏感问题。对这些问题回答得是否妥帖,会直接影响到求职的成败。

下面用几个具体实例,说明如何回答好面试中经常出现的几个问题:

#### (1) 你为什么要来本单位应聘呢?

这个问题似乎非常简单,回答得体却并不容易。在面试的时候,有的人会不假思索地回答:“我听说贵单位待遇不错”;“我听说你们要聘人,就来碰碰运气”;“几个朋友一鼓动,我就跟着来了”。

而一位成功的求职者的回答是这样的:“当我还没坐在应聘桌前,也就是还没有正式成为贵单位的员工之前,已经有了一种热血沸腾的感受,因为我一下车,就远远看到贵单位大门上挂着的一只硕大无比的时钟,它好像时时在提醒贵单位的员工要分秒必争,展示出贵单位惜时如金的工作理念。我坚信:一个只争朝夕的单位不可能没有远大的前途,个人亦如此。这正符合我的性格,我的心愿。”



这位成功的求职者，在片刻之时，悟出了所提问题涵盖的深层次内容：一是想了解应聘者的志向；二是想知道应聘者对该单位的了解程度。一席流利的话语，抓住“时钟”这个小小的视点，既表达出自己的志向，又在不动声色中着实夸奖了一番招聘单位，效果当然不错。

相比之下，其他几个人也许讲的都是大实话，但过于直白的表述在应聘中往往是最忌讳的，因为这很容易给别人留下不良的第一印象。“我听说贵单位待遇不错”，这不仅显示出你是一个太注重金钱的人，也容易使招聘者对你产生过于趋利与浅薄，难以成为优秀员工的第一印象。“来碰碰运气”的回答，本身就显得底气不足，缺乏自信。须知“运气”是不会与一个连对自己都没有信心的人为伍的，任何一个用人单位也不会首选只想着去碰碰运气的那种人。“几个朋友一鼓动，我就跟着来了”，显然没有主见。如果让人感到你是一个没有主见的人，也就会认为你是一个没有可能干好工作的人。且不说你工作难有主创性，就说别人一鼓动你就来，那别人再一鼓动，你不就跟着走了？有谁会用朝三暮四、摇摆不定的人呢？

## （2）假如这次是招聘勤杂工，你会来吗？

千万别被这个问题给吓住。用人单位招聘何种人员，招聘简章里早已讲得明明白白，但提出这个问题也并不是毫无意义的试探。因为无论是在公司总部，还是在下属的任何一个部门，都会有一些诸如端茶倒水、清扫整理之类的繁杂事务，而这些很可能就是你今后工作中的有机组成部分。

一位聪明的女士在求职的时候是这样回答这个问题的：“我所看好的是贵公司人尽其才的用人理念，让我当勤

杂工，我会毫无怨言，既然来应聘了，我早就做好了各方面的思想准备。作为一名员工，就应该无条件地服从上司的工作安排。说实际点，我会每天把办公环境收拾得干干净净，让决策者们在更为舒适的条件下工作，当上司工作繁忙劳累的时候，我会及时给其送上一杯热茶，这本身就是一件非常美好的事情，因为上司的运筹帷幄之中也有了我的一份辛劳！见微知著，许多大人物不都是从小事做起的吗？”

她以“我所看好的是贵公司人尽其才的用人理念”打开话题；深深地把握住了提出问题的蕴意，不仅显示了良好的口才，也展示了自己较好的职业道德和发展潜力。

### （3）你推崇晚婚晚育的观点吗？

千万不要以为这个问题与工作没有多大关联！回答是否得体，可能会直接关系到你的应聘能否通过。你也别以为招聘者是在考你的国策知识，晚婚晚育是我们国家提倡的一项政策，人人都应遵守。但招聘单位最为关心的并不是这个，他们最想知道的是你在工作与生育之间的关系处理上将是一种什么样的态度。女性求职为什么普遍比较难？这不能不说是症结之一。为了工作晚结婚晚生育，当然是用人单位所希望的，但是，如果真的这样做了，恐怕也会令人产生疑惑，一个连孩子都可以不要的人，如果有其他利益驱动，她会不会抛弃一切，包括她曾经为之自豪的工作呢？

“谁都希望鱼和熊掌能够兼得，当二者不能同时得到的时候，在一段时间内我会选择工作，因为拥有了一份好的工作，将来培养孩子就会有更为坚实的基础。我想总会有合适的时候让我二者兼得，至于什么时候是合适的时



候,相信上司一定会帮我考虑的。”这样的回答或许真的能提醒上司在你生孩子休息时,还会把原来的位置给你留着,而不会让别人取而代之。

(4)你认为家庭与事业之间存在着难以克服的矛盾吗?

这是一个老问题,也是一个近乎两难推理的老难题。招聘单位自然非常希望你以事业为重,但也希望你拥有一个幸福美满的家庭。“后院不失火”,才会使人无后顾之忧,集中精力用于工作,才会极大地发挥出自己的聪明才干。很显然,直接回答事业与家庭之间存在难以克服的矛盾或根本不存在矛盾,都是不合适的。

一位成功的应聘者是这样回答的:“我以为无论在工作上,还是在家庭中,女性的最大目标都是要使自己活得有价值。虽然我是一个很想通过工作来证实自己的能力,来体现活着的意义的人,但谁能说那些相夫教子培养出大学生、博士生的农家妇女活着就没有价值呢?何况‘一个成功男人的背后往往站立着一位伟大的女性’的说法早已被世人所认同。”

这样回答,乍一听似乎有些答非所问,其实这类回答是人们最希望听到的。因为言外之意是说“我这个人如果在工作岗位上,我会竭尽全力;如果在家中,我会经营好自己的小天地”。这种回答恰到好处地体现出女性特有的刚柔相济的特征。

(5)你面对上司的非分之想该怎么办?

招聘女秘书,往往会问及这类话题,现实地说,女秘书受到上司性骚扰的概率较高,一不留神儿就会或实或虚地演变成老板的“小蜜”,乃至成为商战中的牺牲品。



一位女士的回答是：“你们能提出这个问题，我非常感激，这说明贵单位的高层领导都是光明磊落的人。不瞒诸位说，我曾在一家公司干过一段时间，就是因为老板起了非分之念，我才愤而辞职的，而在当初他们招聘时恰恰没问到这个问题。两相比较，假若我能应聘上，我没有理由不去为事业殚精竭虑。”

她的应答确实很妙。妙就妙在没有直接去回答“该怎么办？”因为那是建立在上司“有”非分之想的基础之上的。而是通过一个事例，或许是编造的一段经历来表明自己态度的坚决，又没让问话者难堪，即使新老板确有投石问路之意，日后也不会轻举妄动了。

#### （6）你喜欢出差吗？

须知，提出这个问题并不是真的想问你喜不喜欢出差，工作需要时，你不喜欢出差也得出。问题的实质主要是想了解你的家人，或者你的恋人对你的工作持何种态度。

一位女士是这样回答的：“只要公司需要出差，我义无反顾。这两年因忙于求学和谋职几乎没出过远门，尽管家人不反对，男友也想陪我出去转转，但终未成行。出差很可能成为我今后工作的一部分，这一点在我来应聘前，家人早就告诉我了。”

这种回答的高明之处在于，她表述出了家人和男友都很支持她，否则她就不会来应聘。也许她的家人并不支持她，甚至她压根儿就没谈过朋友，但她这样说了就绝对有利于求职，这也算不上什么欺骗，用人单位也不会专门去核实情况。至于说如果以后因出差真的与家人产生了矛盾，那也没什么，可以私下里再想办法解决嘛！

#### （7）你有什么缺点吗？



面试官在问这个问题时往往想考察一下你的诚信度，以及你与应聘职位的匹配程度。这时你要懂得有技巧地回答，选择与你应聘的职位没有冲突的缺点来谈。比如要应聘销售，就千万不能说你的缺点是不善沟通，不然你可能马上就被淘汰掉了。要知道，自暴其短也要曝得巧妙。

如果应聘的是财务工作，不妨这样回答：“我做事情的速度有时候比较慢，但是每件事情我都会考虑得非常周到和完美，我想，对于财务工作来说，细致而不出错，是最为关键的。”

如果应聘的是营销工作，可以这样答：“我这个人有时候做事情过于讲求完美，喜欢自己给自己加压力，但也是因为这个个性，我的方案总能得到客户的首肯。”

如果应聘的是推销工作，则这样答：“我的朋友经常被我弄得很烦，说我太缠人，但我觉得，作为销售来说，具备这种百折不挠的韧性，终究会成功的。”

#### (8) 和上司意见不一致怎么办？

这道题主要考你的沟通能力和对自我角色的认定。你可以说，如果遇到这种情况，有效沟通是解决问题的最佳方法。首先，应该向上司表明自己希望沟通的愿望和诚意；在沟通的过程中，应该站在上司的角度去考虑问题，说明上司这样决定的道理。然后再阐释自己的理由。此时一定要注意自己的语气和态度，应该是谦诚的、实事求是的，而不是胜利在握的，或者激愤的。另外，还要尽量照顾上司的面子。

你不妨这样回答：“我想，作为一个团队里的成员，不管是上司还是我，最终的目标都是希望能够把事情漂亮地完成。意见不一致可能是思维方式和沟通的问题，我会从

上司的角度去考虑问题，尽可能地把自己的意思表达清楚，与上司进行最充分的沟通，毕竟上司有比我更丰富的工作经验，思考问题会更全面一点。”



## 面试把握好

### 探问薪酬的分寸

日常生活中,许多人即使想打探或强调自己应得的报酬,却通常难以开口。对于很多女性来说尤其如此。

根据某公司掌管培训的负责人表示,每当需要请名人学者来演讲时,便要为演讲费大伤脑筋,他会询问演讲费应该付多少,对方常回答:“由你决定好了。”于是,他只好自行决定演讲费的支付额。然而,事后他却常遭抱怨,实在十分扰人。为避免这种情形经常发生,事先说出演讲费多少即可,但事实上,大多数人都无法亲口说出。

为什么有关金钱的事,如此难以启齿呢?原因就是担心会在无意中伤害到自己:如果说得太低,则无异自贬身价;而对金钱过分斤斤计较,似乎有损学者形象。诚如一般人在欲讨回价款时,便经常假借第三者之手,向对方表示:“我爸爸乡下房子准备大修,请你是否能方便一下……”“我也欠别人的钱……”,运用这种说法或许比说“我自己要用钱”较为安心些。其实,大可不必如此。

每一个求职者在面试过程中都必然要面临薪水问题,采取一个什么样的态度与雇主谈论薪水,对你能否面试成



功,有着很大的影响。作为女性,勇敢而恰当地和公司讨论薪金问题,还可以表现你的自信。下面的建议或许对你有所帮助:

#### (1) 大胆地说出你的待遇期望

一般企业尽管有自己的薪资方案,但为了吸引人才,树立企业形象,原来的薪资方案在一个小范围内还是有一定的变通余地的。如果你不好意思谈薪水,只是草草地说“按企业的规定办”之类的话,表明你对你自己和企业都没有一个清醒的认识,这对你来说并没有什么好处。

你可以大胆地说出你的待遇期望。如果你是刚刚大学毕业或新进公司的人员,一般来讲,公司在这方面都有很明显的制度,由于你的工作能力、表现都没有过去的记录可证明,因此很少有谈判空间。在这个阶段的求职者,你的期望应该是“依公司规定办”。

如果你是具有一定工作经验的求职者,你的期望应该是:在你掌握了一些资讯的基础上,提出一个合理行情的范围;如果你不确定自己提出的期望待遇是否恰当,也许你可请教对方——“这样的职务通常在贵公司的待遇如何?”

#### (2) 做到心中有数

你应该对你将要面临的情况做一个全面的调查,做到心中有数。比如:这家企业的状况如何,现在市场上通行的行业薪金是多少,你最理想的情形是什么,能够接受的条件是什么,在哪些问题上可以做出让步等。

#### (3) 让对方感到雇用你是值得的

谈论薪水时你不妨先换位考虑:如果你是企业管理者,你希望你的雇员是什么样的?只有先把你和企业之间



的“关系”理顺了，谈起薪水问题，才会顺理成章。

你应该从企业的需求出发，展现你自己，让对方认识到你能为企业做些什么，带给他们什么样的利益，你具有什么样的技术知识、潜力和解决问题的能力等等。总之，你要让对方感到雇用你是值得的。

等对方认定你是最佳人选，这时再争取高薪、福利就不再是很困难的事情了。在提出薪水要求时，不妨只说一个大致范围，为双方都留有一定的余地。比如说，要求薪水在 3000~5000 元之间。

#### (4) 充分了解企业的福利政策

福利是员工收入的一个重要组成部分，通过它还可以反映出企业的人情味、凝聚力、对员工的重视程度等，这些对员工来说是非常重要的。所以，在关注薪酬的同时，你也应该充分了解企业的福利政策。在很多大型跨国公司，职员的薪水有时并不很高，但是福利待遇很好，比如高达薪水 40% 的住房公积金。因此，在这些公司，很多雇员可以保持很高的生活水平。

#### (5) 问薪水问题要注意方式，把握好时机

面试时，在谈到你的工作经历时，招聘者往往会问你现在的收入情况。你可以在回答了对方的问题后，反问一句：这个标准与贵公司相比有多少差距？当然老练的招聘者不会回答准确数字，但是因为有了参照物，他的回答也许会含蓄些，比如：“不会低于过去的收入”或“目前我们可能还达不到这个水平，但差距不会很大”之类。通过这些回答，你可以推算出新岗位的大致薪酬水平。即使对方不作正面回答，或对这个问题有反感，但由于这个问题是“承前启后”的，所以也无法过分怪罪于你。

还有一些招聘单位在面试时会主动问：“你期望的薪酬大约是多少？”这时，你可以以退为进提出反问：“我愿意接受贵公司的薪酬标准，不知按规定这个岗位的薪酬标准是多少？”这样，你不但没有露出自己的底，反而可能摸清了对方的底。如果你对对方的标准满意的话，那么双方可能一拍即合。

## 05

避免平淡  
追求特色

作为现代女性，在求职的时候，不妨采取一种显示创造力，超人一等的自我推销方式。

款式新颖，造型独特的物体常常是市场上的畅销货；见解与众不同，构思新奇的著作往往供不应求。独特、新颖便是价值。物如此，人亦然。他人不修边幅，你则不妨稍加改变和修饰；他人好信口开河，你最好学会沉默，保持神秘感，时间越长，你的魅力越大；他人总是扬长避短，你可试着公开自己的某些弱点，以博得人们的理解与谅解；他人自命清高，孤陋寡闻，你应该尽力地建立一个可以信赖的关系网；他人虚伪做作，你要光明磊落，待人坦诚；他人只求可以，你则应全力以赴，创第一流业绩；他人对上司阿谀奉承，你却以信取胜。倘若你愿意试试以上方法来表现自己，就一定可以收到异乎寻常的效果。

推销自己的时候，要突出自己的特色，抓住自己最能打动别人的优点。

在一次选“香港小姐”的决赛中，为了测试参赛小姐的思维速度和应对技巧，主持人提出了这样一个难题：

“假如你必须在肖邦和希特勒两个人中间，选择一个作为终身伴侣的话，你会选择哪一个呢？”

其中有一位参赛小姐是这样回答的：“我会选择希特勒。如果嫁给希特勒的话，我相信我能够感化他，那么第二次世界大战就不会发生了，也不会有那么多的人家破人亡。”

这位小姐的巧妙回答赢得了人们的掌声。因为这个问题难度较大，如果回答“选择肖邦”，则答案没有特色，显得平淡；如果回答“选择希特勒”，则很难给予合理的解释。那位小姐选择了出人意料的答案，又寻出了合理而又充满正义的理由，从而成功地推销了自己的特色，以幽默、机智给观众和评委留下了深刻印象。





## 女性想晋升的第一步

### 是培养自己的业务能力

应该承认，如果两个女下属的能力相当，男上司多半会提拔那个外表出众一些的（这可能与女上司的决策正相反），这是人之常情，不能说成是“好色”。

但不管男上司是否好色，只要他想保住自己的位置，就一定会提拔得力的下属，也就是说岗位胜任能力。除了特殊时期的特殊所需或别有用心的个案之外，想要提拔的这个下属是否能胜任岗位要求是上司首先要考虑的，因为这至少会涉及上司自身的利益，他是找个帮手还是为自己找麻烦？道理不言而喻。所以即使自己貌美如花，嘴甜如蜜，女性想晋升的第一步是培养自己的业务能力。

孙女士非常聪明能干，领悟力强，每次上司交给的任务都是她头一个完成，而且完成得很漂亮。可上司在提拔下属时却没有考虑她，使她非常愤懑。其实，很多能力突出的女性在工作中容易出现的一个问题是只顾自己努力赶路，不太照顾团队和其他同事的情绪。所以在上司眼中，你只是一个“好下属”，他更愿意你在目前的岗位上发挥作用。而提拔后的岗位需要带动、管理团队，这样的女

性就未必能胜任了。

有些女员工在主观上存在一个下意识的误区，她们看到与其他同事（不论男女）相比自己是佼佼者，业务量名列前茅，可她们却纳闷为什么上司不提拔自己呢？她们忘了上司的标准是衡量岗位胜任能力，并不是评选“业务标兵”，成绩值得称道并不必然等于值得提拔。

任何一个员工其业绩大小和他所处的集体有密切的关系。也就是说，他的成功离不开集体每个人的配合、支持与协作。因此，公司考虑提升某个员工时，除了参考他的综合能力和业绩，还应参考他在团队中所能发挥的作用，看他是否能为企业的整体利益来有效地协调、沟通其他部门，或者是帮助同事积极发挥自身特长，以保证公司和个人利益的最大化。

在做好本职工作的同时，提高自己的“情商”，这是至关重要的。

何谓情商，简单说它反映人们情绪方面的管理能力，包含许多方面，这里只提及主要方面：自我意识和自我了解；对他人和环境的敏感性；自我管理，即你对自己的情绪行为举止的控制力和调整能力等。仔细想想，具备这些能力的女性会怎样呢？你会避免受自己或他人情绪之累；你会避免无谓之争意气用事；你会避免在不合适的场合做出不合适的言谈举止；你会变得宽容他人，善解人意，进而做到有效沟通；你会因使他人愉悦而感受到激励等等。如果你能做到这些，加上合格的业务能力，你怎么会在职场上得不到发展呢？

除了业务表现突出之外，还必须重视团队精神。经常与上司交流是展示自己的能力和显示团队精神的一种重



要方式。试想哪个上司不愿意下属靠拢他呢？他自然不会对此反感，除非你是越级汇报或明显地搬弄是非。但很多男上司都深有体会，在女性员工众多的工作环境里是非也多，经常有女下属找他诉苦、辩解或“反映情况”。作为男上司，尽管处于众星捧月的地位中，也不至于晕头转向。即使他是擅于玩弄权术、挑动下属矛盾的人，心里也非常明白哪些行为非常“不职业”，不会给公司业务带来好处。在考虑提拔人选的时候，他是不会考虑这样的人的。



## 向优秀的 女性学习

在竞争激烈的职场上，女性如果想要获得成功，除了有时必须比男性付出更多的努力之外，在职场上担任要职的女性，一些共同的特征是值得我们学习的：

### （1）成功的女性对自己的定位清楚

女性想要在职场上担任要职，一定是很早就已经抱有“我要在职场干出一番成就”的决心。她们不会有“等哪一天出现一个白马王子救我脱离苦海”的天真想法。她们知道，在职场上为自己定下什么样的目标，往往结果就会如何。例如，为自己定下“要在几年内成为女性主管”的目标，并且有计划地去完成过程中必须完成的小目标，自然就有成功的机会。反之，如果一点具体目标也没有，成功也不会从天而降。

### （2）成功的女性勇于提出要求

千万不要以为，你的主管会很主动地注意你的需求，会替你设想，为你规划升迁之路。其实，一个部门中人数众多，主管很难顾及每个人的需求。如果你有很强的企图



心,最好主动让主管知道。除了直接向主管反映你在工作上发展的期望,也有一些方式,可以让主管察觉你的企图心。例如,在开会时,成功女性从早期就已经坐在“参与度高”的前段座位,并且积极地发言、提出有建设性的想法。

### (3) 成功的女性敢于踊跃发言

在一些以男性占多数的职场中,女性的意见往往会被淹没,成为“没有声音的人”。女性应该坚信,自己绝对有发表意见的权利。成功女性发言前有所准备,有条理地陈述意见,并且言之有物,自然能表现出权威感,也较能在同事中被突显出来。

### (4) 成功的女性懂得推销自己

在职场上,自我推销是绝对有必要的。在众多同事中,如何让老板发现你的企图心和专业能力,需要有一些主动的作为。成功女性即使主管没有要求,也会定期向主管报告工作进度。另外,当其他同事习惯性地躲着老板时,她们会主动与老板攀谈,给老板留下积极、正面的好印象。

### (5) 成功的女性懂得边做边学

与男性相比,女性往往容易退缩,对于未曾做过的工作,总是显得迟疑不前,也因此错过许多表现的机会。而成功女性则不愿错过任何表现的机会。她们知道,对一件工作即使不是完全熟悉,还是可以边做边学,而且要充满信心上场接受挑战。即使做错,也能得到宝贵的经验。例如,当上司要给你升任主管的机会,有潜力成功的职场女性不会以“我没当过主管”的理由而退却。





## Chapter ② 女人的人脉与财脉

# 让良好的形象

为你的人脉添彩



物以类聚，人以群分。人们判断你是否值得交往，常常是由观察你的穿着和外在形象开始的。外在形象佳，则在很大程度上人脉就更旺些。而形象是可以人为“改变”的。



# 01

## 关注细节

### 增加同事对你的认同

作为女性，在职场中，除了工作业绩优秀外，工作中的一些细节是否取得同事、上司的认同也很重要，下面的建议会对你有所帮助。

#### （1）衣着得体

衣着能表明你的气质、性格和欣赏水平。你或许很小资、时尚，你或许认为只有穿上那些怪异的服饰才有个性。但不要忘了，现代职场的职业性要求的最好是职业装。否则，只能让你的同事们窃窃私语和投来异样的目光。

作为女性，衣服的样式可以多一些，但不可妖艳，也不要“露”得太多。浓妆艳抹的女同事给人的感觉比较轻浮。要能够显示出端庄的风姿，翩翩的气度，比拥有秀气的面目更有魅力。

#### （2）活泼开朗

职场是人生除家庭之外最重要的舞台，应尽量活得舒心些。

孤僻的人只能使自己的人际关系处于更加被动的位

置。开朗的性格是你左右逢源的基础，更是开拓良好人际关系的基础。

过于压抑的坐班制往往会给人带来心理上的不适，你应该成为这种空气中的活跃分子。最有效方法便是主动出击，热情袭人。你不妨在大家休息时和大家开个玩笑，调剂紧张的心情，大家爽朗的笑声是对你情感上的认同。

如果你不够开朗，从现在起，不要时刻绷紧你的脸，你应该先学会微笑，学会对每一个人微笑，笑容是好意的信使，能照亮所有看到它的人。

### (3) 说话要把握住分寸

病从口入，祸从口出。同事之间的芥蒂多是由不适当的话语引起的。

你经常像广播电台似的滔滔不绝地播报你的独家新闻，这使大家很新奇。但你不可信口开河，更不可牢骚满腹。尽管偶尔一些“推心置腹”的诉苦能多少构筑出一种“办公室友谊”的假象，但喋喋不休的抱怨会让身边的人苦不堪言。也许就在你高谈阔论的空儿，没准有人已经开始盘算如何打你的小报告了。

不要总是以为直爽是真诚的表现，要适当照顾同事的面子，给别人面子等于给自己留条后路。

### (4) 远离帮派

单位越大，人际关系也越复杂，人际间的勾心斗角是不利于事业发展的，所以你应该尽可能地冷眼旁观，避免卷入不良的派系斗争中。距离产生美，这话实用。在同事面前谨言慎行，学会做个聆听者。

比较小气和好奇心重的人，聚在一起就难免东家长

西家短，你最好远离这些人。

#### (5) 谦让、豁达

一个谦让、豁达的女人尤其会让人觉得不俗。与同事的竞争是不可避免的，但不要为了达到某种目的而不择手段，而应抓住与同事公平竞争的机会。谦让、豁达的人总能赢得更多的朋友，相反，妄自尊大的人最终会走到孤立无援的地步。

与同事意见有分歧，最好不要争吵。因为一个有着良好素质的人绝不会失去理智地一味争吵，而是以无可辩驳的事实，从容镇定地表白自己的观点。



## 好的气质来自

## 对真善美的追求

气质是很抽象的东西，但是，它给人的印象却非常明显。时常我们会发现某个女孩子很有韵味，或某个男孩子很潇洒，这韵味与潇洒之美就来自所谓“气质”。气质并不专指好的一面。当然也有平凡、低俗、粗鲁的气质。

气质虽然包括衣着与修饰方面的格调，但这格调却无疑是来自内在的。因为它不是毫无主见的模拟，而是通过个人的选择与认定。这种对美的选择与认定的能力来自三个主要的途径：

### （1）来自知识：它所形成的是一种“知识美”

当然，读书是求知的主要方法，但不能只读死书，而不关心日常生活中的知识。一个人的知识美要能表现出丰富与灵活。它不能只来自书本，而更要来自常识，来自对生活中的、正在进行着的、大家所关心的事物的了解。一个学富五车而从来不看电影不听戏、对娱乐界动态一无所知的人，或许值得尊敬，但却难免令人厌倦。所以，除了书本上的东西之外，你不但要知道太空人登月的经过，也要知道披头士与嬉皮士的来源和他们的影响。除了你专攻的





学问之外,你的知识范围应包括:大至世界大事,小至一个电影明星的自杀,时装的概念,受欢迎的电视影片的内容,以及诸如此类的大小事情,这种书本上的专门知识与平凡常识的综合,才可构成一种丰富而又灵活的知识美,也才可以对你的气质有所帮助。

(2) 来自品德:它所形成的是一种“品德美”

善良的心地,宽大的襟怀,平和的处世态度。待人谦虚而有自信,积极向上而不嫉妒倾轧,欣赏别人的优点而不自卑,了解自己的长处而不嚣张,勇于负责而不跋扈。这种优良的品德会形成一个人雍容大雅的气质。有这种气质的人自然举止从容,态度大方,而有一种安详高雅之美。

(3) 来自艺术修养与对自然的欣赏:它所形成的是一种“艺术美”

艺术修养关乎一个人的气质,比前两者更为重要。你不一定要使自己成为艺术家,但你一定要有足够水准的欣赏力。你应该知道哪一类画是美的,哪一类的古物是值得欣赏和珍视的,哪一类的音乐是优美的,为什么大自然是胜过人工造作的。由于你有了这份欣赏力,你才会知道某些举止是高雅的,某些举止是粗俗的,某些化妆是高级的,某些化妆是低级的;某些衣服是美的,某些衣服是不适合的;某些人的言谈举止是可以仿效的,某些人的言谈举止是不足取的。有了这份鉴赏力,你才有选择力,才有取舍的标准,你才懂得朝哪个方向去琢磨自己,才懂得什么标准是你所要达到的。这是艺术修养,也是帮助你形成高雅气质的最重要的因素。

一个人的选择力可以决定一个人的格调,也可以决定他的生活范围和他的前程。所以培养选择力在教育过程

中是很重要的。知识的多寡、品德的好坏、鉴赏力的高低，决定一个人的选择力，也决定一个人的风格。以一个女孩子来说，她选择什么样的衣服、什么样的装饰品，梳什么样的发型，都要靠她自己的品位决定。因此，粗俗与高雅，立刻可由她的服饰上看得出来。所谓的外在美，事实上也并不是单纯的外在，而是由内在美发挥出来，是由内在的格调所造成的。

因此我们可以说，气质是来自内在，表现于外的就是我们通常所说的“风度”。风度不是造作而来的。事实上，如果你先有了好的内在，你越是真诚，就越有良好的风度。



## 03

## 在平凡的生活中

## 展示良好的风度和魅力

个人形象的建立和完善是一个良性循环的过程。为了使平淡的生活更有乐趣，不妨表现出你那迷人的风度，制造出一份属于大家的惊喜。

美国国务卿奥尔布赖特 10 多年前是 BON 电影公司的公关部经理。她面临着巨大的职业挑战，同时又必须面对许多现实的东西，像人际关系的处理，家庭生活的和谐等，但她巧妙地使这些不仅没有成为自身工作的障碍，反而每天都心情愉悦，成了她工作的最大推动力。

原来，她的下属总会在某一个繁忙的下午突然收到一张上面写着诸如“你辛苦啦”、“你干得非常出色”之类的小卡片，一张精致典雅的卡片使下属感到了温馨。而在她丈夫生日的那一天，她总会举办一个家庭小舞会，一个人事先布置好。就这样，她总是带给他人一份又一份的快乐和惊喜。

她饶有兴趣地说：“大家的节奏都那么快，大部分人都忘了一些最基本的问候，认为这些只是不足轻重的小细节。其实正是这些细小的方面，使人与人之间的情感变得

不那么紧张。那我就想：为什么我不能做得更好些呢？

“这其实花不了多少时间，而且还是一种休息，在繁忙的工作之余让自己的神经稍微放松一下。我们不是总抱怨活得太累，那为什么就不轻松快活一点呢？这完全在于你自己的个人选择啊。

“一份小小的问候就能体现出你的真挚和诚意，使他人感到温暖。人与人之间渴望沟通和交流，而这些细小的方面是最能体现出你的那一份心意的。

“这是对我个人形象、风度的一个最佳传播，当她们看到那张卡片的时候，就一定会想起我，而且在她们心中隐含着对我的那一份谢意会使得她们更认为我是一个完美无缺的人，她们总会想到我好的地方，不会注意我的缺陷。”

显然，奥尔布赖特的这一番言论有许多值得我们借鉴的地方，个人的风度、形象不是靠打扮就能解决的问题，它无时无刻不在体现着你自身的、内在的心灵价值，潜在的真、善、美使你具有一种自然的风度。



# 04

## 女性在职场

### 更要注意专业形象

有位女士，在职场打拼多年后，终于跳槽离开了令人羡慕的职位和薪水。论能力与资历，她都无可挑剔，的确够资格做这个位置、拿这份薪水。她的办事能力和人际关系，也都让老总十分放心。但是，她有一个小小的习惯——早晨上班进了办公室之后，她就立刻脱下美丽高贵的高跟鞋，换上居家式的拖鞋。有时主持正式会议，面对 10 来位基层主管，她也会忘了换成正式的鞋子。

总经理经常进出她的办公室，有一次看到她穿的拖鞋，就说：“你是不是压力太大了？”她竟然完全没有听懂，还感激地说：“没有啊，我很好，谢谢总经理关心。”

使她真正觉醒的是在国外重要客户来访的前一天。总经理召集各部门主管开会，会议结束前，总经理特别交代：“注意服装仪容，尤其不要在客人面前穿拖鞋。”

恍然大悟的她，才知道自己平常犯了多么愚蠢的错误。毕竟，办公室不是家里，我们没有理由将所谓的“人性化办公室”过度曲解成“私人化办公室”，以免破坏自己的



专业形象,甚至连工作态度都被打了折扣。

很多时候,我们不是故意要犯某些低级错误或者要做出某些恶形恶状,只是不知自己这样做是什么样子,苦于不自知而已。这时,请照照镜子,根据自己的职业,建立起自己的专业形象。



## 05

## 女性应注意

## 自己的坐姿优雅大方

生活中不了解坐的要领，易犯坐姿错误的女性朋友不少。坐姿如何，是影响形体美的一大要素。但坐姿不端，在别人的心目中会留下一个缺乏教养的印象。

平时坐在椅子上，身体可以轻轻贴靠于椅背，背部自然伸直；腹部自然收紧，两脚并拢两膝相靠，大腿和臀部用力产生紧张感。与客人谈话时椅子坐得很浅，就显得你比较拘束。以脚用力着地来平衡身体，时间稍长就会觉得酸。这样坐背部微驼，下巴突出，体态也不美。不妨一开始你就坐得深一些，然后背部保持直立，膝盖并拢，这会使得你显得优雅而又从容。

很多人坐下来时喜欢将脚架起来。在社交场合，这一般被认为是不太礼貌的坐姿。如果是积习难改，那一定要注意架腿方式：收拢裙口，遮掩到直至膝盖以下部分；支撑的脚不要倾斜，双腿内侧靠近，大腿外侧收紧；双手自然搭在腿上。这样可能还算是美观，能产生自然的美腿效应。

到新结识的朋友家去，不要一开始就靠在椅背上，或者很深地陷靠在沙发中。前者显得傲慢无礼，或显得太随便；后者则表现一种萎靡不振，缺乏生气。坐时要安详，自然地过渡到靠坐，长时间直坐之后，调整一下身体以坐得舒适点，这是自然的事，这并不影响仪表美。和朋友同坐一张沙发时，叠腿的姿势应该双方一致，均向内，最好是双腿并拢略略向朋友坐的一方倾斜，身体保持一定的弹性，调整臀部，略微侧身，显出亲切和蔼的姿态。

容貌和身材是天生的，但却是可以更改的，坐相不佳就能直接削减美的效应。因此，生活中的女性在社交场合中，只要意识到自己的一举一动都在别人的“监督”之下，就能时时注意约束自己，在潜移默化之中渐渐养成优雅的坐姿。



## 06

## 职业妇女的服饰 以简单大方为主

古今中外成功的女性都非常重视在公共场合的服饰,并且多追求简单、大方。

英国历史上第一位女首相撒切尔夫人,是一位对别人的衣着毫不关心,却对自己的衣着非常在意的人。她对自己的化妆、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。她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,脚登老式皮鞋,腋下夹着一只手提包,显得持重老练。虽然有人笑话她打扮土气,但她却有自己独到的见解: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。

其实,只要在穿着打扮方面费一点心思,不一定需要很多金钱和时间,就能展现出自己的特色。下面介绍成功女士提出的几点建议供大家参考:

#### (1) 衬衫

外型简单的衬衫,适合穿着去上班。买衬衫时,要检查领口和袖口。有褶边的袖口容易影响工作,所以要避免穿去上班。

#### (2) 袜子

有关丝袜,一般都穿接近肤色的自然色,或黑、灰色等比较适于搭配服装的颜色,至于颜色较鲜艳或花样较复杂的裤袜,则不适合上班穿。

#### (3) 鞋

需要站着工作,或经常走路,或坐办公室的人工作时所穿的鞋子,鞋跟高度以3厘米~5厘米为宜。太高,会让脚的负担太重,而产生疲劳,此外也会引起腰和肩膀的酸痛。反之,若鞋跟太低,走起路来因脚后跟要向后踩,也会失去一些韵味。

#### (4) 裙子

上班所穿的裙子,长度以盖到膝盖为宜。理由是坐着和别人交谈,或端茶给客人,或行礼等种种场合时,不会因裙子太短而感到不便。裙子的长度,很容易受流行的影响,但是不管流行如何,上班时仍需穿着适宜的长度。裙子若太长,则会给人一种不灵活的感觉,裙子的款式应该以简单大方为主,不宜太花哨。

#### (5) 围巾

随意变化就能呈现出画龙点睛之效的大围巾,平时应在皮包中准备一条,遇到天冷或穿短裙坐车时,不仅让



你御寒，也能让你变得更有女人味，无论上班或休闲都很适用。

当然也可以系在脖子或衣领上来装饰，最好能自己创造，以呈现出自我风格。

#### (6) 手表和饰品

在工作场所，所配戴的手表及装饰品的式样无需太复杂，会发出声响的装饰品尤其要避免，项链宜小而式样简单，不要戴太贵重或太夸张的项链去上班。戒指避免一次戴好几个。总之，上班的配饰以简单大方为主。





## 女性在正式场合 打扮的基本要领

在比较正式的社交场合，女性尤其要注意自己的装扮，下面的建议可供借鉴。

一定要适当修饰你的仪容。因为在社交场合中，你给人的第一印象便是你的容颜仪表。如果别人都容颜整洁漂亮，而你则不修边幅，那么便会相形见绌，使你产生浓厚的自卑感而完全失去自信，试问这样又怎能从容镇定地去和别人交往呢？

正式的场所，应选择能显现出智慧的化妆法。因此口红和眼影的颜色，应与平时有别。

口红应该避免用珍珠色或白色，应该选择看起来比较健康的橙色或比较稳重的红色系列，亮丽的护唇膏也适合使用。

化妆的重点在眉毛，不曾修理过眉毛的人，可趁此机会将眉毛稍做修理，以使整个眉形更为好看。涂口红时，先用唇笔将唇形描好。然后在上片唇涂得较薄一点，下片唇涂得较厚一点，这样可以增加你的魅力。



在正式の場合中，不宜让头发随意披散着，这样的发型也给人一种没有精神的感觉。不管是长发或短发，应将额前的头发往上吹，以让整个脸显露出来。而留长发者可将头发盘起来，使自己更有精神。

若衬裙露出裙外，是非常不雅观的；因此衬裙应该比裙子短。穿裙子外出时，应该先面对镜子将手上举，以确定衬裙不会外露。夏天的衣裳较薄，这时最好穿颜色较浅的胸罩及衬衣。

在室内最好不要用香水，因为用香水的人会对味道比较迟钝，因此可能不知不觉中用得太多；若要用，也应该选择较柔和的柑橘系列，并且用量适宜，有隐约的香味即可。

指甲不宜太长，指甲的形状，剪成和自己指甲半月形（指甲底部白色部分）相同的弧度。指甲边的肉有碍观瞻，可用水泡软后修剪，指甲油的选择宜用淡色。

在衣着方面也要注意，如果故意穿一些较暴露或紧身的衣服，以期获得别人的注意及赞美。然而，你可能没有想到，这样做往往会获得相反的效果，很容易令人低估你的身份，甚至引来一些不必要的骚扰。

至于服装与饰物的搭配，应注意协调。例如丝巾与头饰，若与衣服不协调，便难收美容之效，切勿疏忽。珠链有强调部位美之效，但也须注意款式及颜色与衣服是否协调，不然会产生相反的效果。在旅行或户外活动的场合，把丝巾束在头上作为发饰是无妨的，但日常的装扮切忌这样做，因为会使人以为你在故意标奇立异。如穿着长裙，不论在什么场合，也不要把裙脚拉到膝盖以上，这是十分失仪的，要千万留意。



## 让适当的颜色为你

### 增添优雅高贵的气质

为了展示良好的风度，女人一定要注意自己服装的颜色选择。一种颜色表现的是一种风格，不同颜色能巧妙搭配出千百种效果。颜色的组合大有学问，稍一不慎，你就会成为一个受人嘲笑的调色板，相反若颜色搭配得体，则能直接地展示你的审美品位。

一般颜色可分为活泼色调、柔和色调、自然色调、深暗色调，以及黑、白、灰色调这五种最有代表性的色调。

活泼色调色彩鲜艳、热情，给人以华丽、时髦甚至夸张的感觉，并带有神秘的异国情调或异族情调。

柔和色调色彩淡雅，娇媚清爽，给人以明亮轻快的感觉，是春夏季节不可或缺的颜色。

自然色调以大自然颜色为参照色，土黄色、茶色、橄榄绿等安详、恬静又稳定的颜色，是许多职业女性偏爱的颜色。从不同组合变化中又能变幻出大量色彩，神奇莫测。

深暗色调指以酒红色、深黄色、藏青色为中心的深郁、沉着的色调。在浓厚中包含着华贵与雅致、稳重与热



烈,是一种矛盾的混合色,深受知识女性喜爱。

黑、白、灰三色也称无色色调。几乎所有的衣服都有它们的影子。这三种色调一直是服装设计师的宠儿,在T型台上历经百年而不衰。

下面具体介绍几种成功的颜色搭配:

### (1) 最易搭配的蓝色

在所有的颜色中,蓝色服装最容易与其他颜色搭配。不管是近似于黑色的蓝色,还是深蓝色,都比较容易搭配,而且蓝色具有紧缩身材的效果,极富魅力。

生动的蓝色搭配红色,使人显得妩媚、俏丽,但应注意蓝红比例适当。用近似黑色的蓝色面料做一件合体的外套,配上白领衬衣,再系上领结,出现在一些正式场合会使人显得神秘且不失浪漫。曲线鲜明的蓝色外套和及膝的蓝色裙子搭配,再以白衬衣、白袜子、白鞋点缀,会透出一种轻盈的妩媚气息。

蓝色外套配灰色褶裙,是一种略带保守的组合,但这种组合再配以葡萄酒色衬衫和花格袜,显露出一种自我个性,从而变得明快起来。蓝色与淡紫色长圆裙配白衬衫是一种非常普通的打扮,如能穿上一件高雅的淡紫色小外套,便会平添成熟的都市味。上身穿淡紫色毛衣,下身配深蓝色窄裙,即使没有花哨的图案,也可在自然之中流露出成熟的韵味。上身着深绿色毛衣,下身配深蓝色长裙,极富冬日情趣,再在里面穿一件布满小碎花的衬衫,隐隐流露出乡野气息。有条纹图案的深蓝色毛衣配绿色格子呢裙,则富有原野气息。里面穿紫色荷叶领衬衫,给人一种春天回归的感觉。

### (2) 最易活用的黑色

黑色服装适合各种场合穿着,然而,如何将其他颜色的服装与之搭配好,却大有学问。一般认为白色是它的最佳配色,以黑色为主,以白色为点缀,这种设计清爽自然。

黑色与粉红色搭配,能表现出一种俏丽,是成熟的象征。上身穿深黑色与粉红色相间的外套,里面配一件白衬衫,显得柔和明快。黑色与红色搭配,色彩极为鲜明,红色上衣配黑色裤,或黑色外套配红色裙子,再围起一条红围巾,可构成一种平衡的韵律。

### (3) 必备的白色

白色可与任何颜色搭配,但要想搭配得当,也需要一番心思。

白色下装配以带条纹淡黄色上衣,是柔和色的绝配组合。下身穿象牙白长裤,上身穿淡紫色西装,配一件白色衬衣,不失为一种成功的配色,可充分显示出个性;象牙白长裤与淡紫色休闲衫配穿,也是种不错的组合;白色长褶裙配淡粉色毛衣,给人以温柔的感觉;浅咖啡色,灰褐色以及暗茶色上衣与米色长裤搭配,也很具特色。

对于粗条纹服装来说,红白搭配是大胆的结合。上身着白色休闲衫,下身穿红色窄裙,显得热情潇洒。在颜色对比下,白色的分量越重,看起来越柔和。

### (4) 充满魅力的灰色

乍看起来,灰色似乎不具有什么个性,但与蓝黑均不同的是,灰色有各种浓淡色调的变化,在保守装扮里,灰色自有一种说不出的魅力。雪白的衬衫配米灰色上衣,下着带条纹的浅灰长裤,这种搭配充满了现代风情,而整齐的灰色套装配上白衬衫,则会显得端庄大方。

灰色格子外套与白衬衫和黑裙子搭配,给人以整体



协调的感觉；若将衬衫改为红色或蓝色，则又变得生动活泼，于秀丽中又添一份雅致。

灰色细格子圆裙配黑色外套显示成熟，人整体上又显得柔和、苗条。灰色长褶裙配白色衬衫显得轻松随意，再配以红色毛衣或葡萄酒色外套，则更能体现女性的柔美。

#### （5）温文尔雅的褐色

褐色服装温文尔雅，搭配起来比较困难，但在其他色系中重复奥妙的色调浓度，有可能给人一种成熟的印象。

褐色苏格兰斜纹呢外套极具魅力，配深褐色淡褐色毛衣，充满粗犷乡村色彩，同时体现原始和自然。褐色毛衣具有素雅的风情，配米色紧身长裤，显得轻松自在。下身配穿圆裙，则更具特色。暗褐色长裤配纯白色衬衫，显得端庄俊俏。上身再穿大方的淡米色外套，更充分表现自我特性。天然琥珀色短上衣配骆驼色长裤时，可在同一色系中组合出色彩差异产生一种复杂情调，体现自然与潇洒。骆驼色围巾配可可色毛衣和淡咖啡裙子，这种由淡褐色至深褐色组成的迷人款式，可作为正式服装穿着。

褐色与白色搭配，给人一种清纯的感觉。金褐色及膝圆裙与大领衬衫搭配，可体现短裙的魅力，增添红色毛衣、红色围巾，鲜明生动、俏丽无比。

褐色毛衣配褐色格子长裤，可体现雅致和成熟。褐色厚毛衣配褐色棉布裙，通过二者的质感差异，表现出穿着者的特有个性。

一定要了解适合你自己的色彩的选择与搭配。但是选择正确的色彩仅仅是开始，发现适合的颜色与高明的搭配，两者同等重要，缺一不可。只要掌握住了，管它现在流行什么，你都能充满自信地穿出令人赞赏的衣着。






## Chapter ③ 女人的人脉与财脉

# 和同事打好交道

人脉才算畅通



一个人在事业方面的人脉如何，往往是由同事决定的。同事可能给你拆台，也可以为你补台。因此，和同事相处不可掉以轻心，要维持好那些容易相处的同事，更要用心关照那些不易相处的同事。



## 从心理上

## 赢得对方的好感

人们在交际中既有明显的个性心理,也有普遍的共性心理。如果能针对人们的共性心理切入交际活动,就可以获得满意的交际效果。为了满足同事的心理需求,赢得对方的好感,女性职员在日常工作中,可参考如下建议:

### (1) 多加赞扬,满足人的称许心理

人们都有一种显示自我价值的需要。真诚的赞扬不仅能激发人们积极的心理情绪,得到心理上的满足,还能使被赞扬者产生一种交往的冲动。

### (2) 勤于求教,满足人的自炫心理

人们对于自己具备的技能都有一种引以为荣的心理,如果想同这些人结识相交,采取求教法是最有效的手段。

### (3) 表示欣赏,满足人的自信心理

一个人往往对自己所崇信的对象或采取的做法坚信不移,有时宁愿相信自己一向认定的事实,也不愿意接受来自他人的纠正。他所喜欢的东西如果能够得到你的欣赏,你便能得到他的认可。小张喜欢画画,同事小丽看了他

的一幅画，虽不是很懂，却赞美他的画“有意境”，并用欣赏的目光长时间地打量这幅画，并一再表示“真不错”。小张的心情格外开朗，马上把小丽奉为了“知己”。

#### （4）强调共性，满足人的共趣心理

生活中我们常常听到这样的话：谁与谁说不到一块去，一见面就顶牛；谁与谁很投缘，恨不得穿一条裤子。说不到一块去就是没有共同的兴趣和爱好，很投缘就是情趣相投。人们一般都喜欢和那些与自己有“共同语言”的人交往，而情趣相左的人交往则往往不太容易成功。那么，如果你希望交际成功，就可以从寻找共同情趣切入。

#### （5）主动问候，满足人的尊敬心理

社会交往中，获得尊重既是一个人名誉地位的显示，也表明了他的德操、品行、学识、才华得到了认可。无论是年长者还是年轻者，位尊者与位卑者都期望别人尊重自己。因此，那些懂得尊重别人的人，人们对他产生好感就是情理之中的事了。而主动问候就是最便捷、最简单地表达一个女人的敬意的交际行为。从问候切入交际活动，十有八九会有一个圆满的结果。



## 把握好和异性

### 同事相处的分寸

随着时代的发展，两性的工作交流非常频繁，实在不能再以男女授受不亲的老观念来衡量。两性总是要交流的，而且两性共事应该有助于工作效率的提高，所以两性间绝不能采取隔离策略。即使已婚，也不表示要和异性保持距离，以免犯忌。过分拒绝和异性相处，不仅不像个现代人，更可能妨碍职场角色的扮演。所以，必须找出好办法使两性相处有利无害。

因为是异性，对很多事物的看法普遍有很多分歧。如果你是在异性面前很虚心的人，你会发现你在异性中备受宠爱。因为多数人对异性没有排斥感，而且喜欢帮助异性工作伙伴，他们把这个看做是同事中成就感的一个标志。人人都希望被异性重视、仰慕，一个人如果注意吸取他人的长处， he 可以从每个工作伙伴身上学到不同的有助于自己发展的长处。平时注意观察他人长处，不计较他人短处的人，会觉得同事之间好相处。

物以类聚，人以群分。既是同事、朋友，就有共同语言、互有好感的人，如果你没有意思将这种关系发展为恋

情,就应当将感情投入限制在友谊的范围内,即使很有好感,也不应表露出来。如果对方射来丘比特之箭,也应明智地将其化解。千万不要给对方以默许和鼓励。

对异性采取大方、不轻浮的态度是同异性工作交往中一个很重要的原则。其中包括行为和言语两方面。以尊重对方是异性工作伙伴的关系来处理办公室中的一些事务,将会使某些复杂的事物变得简单一些。千万不要将办公室的异性关系处理成类似“恋爱关系”所期望的那种结果,也不要与某个异性发展成比之其他异性更为亲密的关系。

男同事有男同事的苦恼,女同事有女同事的苦恼,他们可能会因为工作头绪繁多而忙得焦头烂额,可能会因为事业发展阻力太大而停滞不前,可能会为家庭纠纷而沮丧不已。大多数同事遇到这种情况会表现出逃避的姿态。其实,只要你说出一句“我来帮帮你”的话语,同事就可能感激不已。当他有困难时,或者大家都不敢接近时,如果你能不计利害去帮助他,他心中的感激是可想而知的。

为了和男同事和睦相处,作为女性职员,应该从以下几个方面来努力:

#### (1) 培养自己的独立性

如果说在私下交往中,你还可以得到男人的关心爱护的话,那么在工作中则根本不可能得到男同事的礼遇。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,但一到实际情形,则没有谁会真心帮助你,惟一能依靠的只有你自己。



## (2) 在相处中寻求共同点

男同事面对职业女性时,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。

## (3) 不要伤害男同事的自尊心

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,便会产生抗衡心理。所以,你若想在男性为主体的职场站稳脚跟,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,面令你们尴尬。

## (4) 征求男同事的意见

征求男同事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。你征求男同事的意见时要注意:在公司,极不适宜和男同事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。

## (5) 积极沟通感情

白领女性也可以主动约男同事或主管出外喝茶,交换意见,但要言之有物,避免闲聊,这样可达到互相沟通感情的目的。



下班时间到了，不要急着说再见回家，设法帮助还在忙于工作的同事。这样可以在工作中建立情谊，改善人际关系。

(6) 不要惹人生气

一忙就会闹情绪，变得遇事不耐烦。因此，白领女性务必要注意，即使工作再忙，也要注意说话的态度，不要让同事们产生敌意，或误认为“女人爱闹别扭”。

(7) 降低说笑音调

许多男同事对女性说笑时的尖锐声和娇滴滴，多有反感。因此，白领女性应时常对照自己是否有这样的不足，努力做到“有则改之，无则加勉”。

(8) 对男同事多关心和理解

许多人往往认为男同事应该豪迈大方，有“男子气概”，所以一旦遇到男同事焦躁不安、借题发挥的情景，就会感到十分惊讶，并可能认为他是一位心胸狭窄的人。这种想法是错误的。因为一个对工作十分努力、殚思竭虑的人，如果没有达到理想的目标，比如眼看可以签订正式合同却在商谈中失败时，往往会很颓丧，感到懊恼。有些年轻男士遇到这种情况，常会把苦闷、懊恼发泄出来，以求得心理上的平衡。在这种情况下，作为同事的你，一定要表示你的理解和关心，只有这样做，才会改进和完善与男同事之间的人际关系。



## 03 与女同事 愉快相处

女性职员和女同事相处，一点都不比和男性同事相处容易。但是，只要掌握了某些原则，也不存在什么难以克服的障碍。

同事之间，对于工作问题上的不同意见和看法，完全可以直言不讳地进行讨论、争议和协商处理，因为有一整套有关工作的组织制度在制约着对方，所以，同事之间一般不会因为工作问题上的争议而相互记恨、彼此隔阂。但是，仍有一些与工作有关联的琐碎、具体事情，需要很好地对待和处理，因为这些事情处理得好与不好，直接关系到能否培育良好的人际关系。

### (1) 把工作放在首位

在工作场所，能被同事们所关心，这恐怕是每一个人的希望。

在工作场所中，衡量一个人是否受到周围人喜欢的标准，并不在于他如何笑容可掬、无事套近乎和装出一副惹人喜欢的模样，而在于你如何对待工作，任务完成得如何，效率是否高，是否经常有合理的意见和建议，是否经

常为公司 and 周围的人着想等等。所以,在工作场所,大可不必为了得到周围人的喜欢,而放下手中的工作,一味想方设法取悦于人。只有认真工作,奋发努力,积极向上,你才能进一步获得周围人的喜欢和尊重。

### (2) 对女同事多帮助和体贴

女同事在工作上遇到困难时,往往需要别人的体谅和帮助。比如一位女同事边看表边叹息说:“要是不加班的话,今天的工作完不成了。”这时你不妨伸出援助之手,使对方感到有依靠,减轻思想负担,提高工作效率。这次你伸出援助之手,下次当你碰到困难时,她必定会跑过来帮你的忙。这是一种在工作中互相协作的精神,应当发扬光大。

### (3) 对同事的错误坦诚相告

改进与完善与同事之间的人际关系,当然不仅仅在理解与关心对方等方面做文章,在遇到原则性问题,尤其是察觉同事有犯错误的倾向时,一定要坦诚相告,直言不讳地提醒。有的人往往担心,这样做会不会撕破情面,造成人际关系恶化呢?犹豫不决,结果带来不可避免的重大错误和损失。所以,不论对方是年长的前辈,还是同龄人,一旦发觉有犯错误的倾向时,用不着多做考虑,直截了当地指出来,以期尽快纠正。实际上,说出真心话,是对同事的信任、爱护和关心,不但可以使公司避免重大损失,而且可以使同事避免“一失足成千古恨”。

### (4) 在工作中把个人恩怨得失抛在脑后

小王和小张在同一家公司的同一个部门工作,她们分别负责销售统计工作的制单和核单工作,也就是说小王负责填制单据,然后交由小张核对后,才能发货。这是两



个联系密切的岗位。

一天午餐时,小王无意中说了一句话伤害了小张,自己却未察觉,而小张虽碍于面子没当面指出,却耿耿于怀。后来恰逢小王填制单据时出了错,小张核对时发现了,因在气头上,她故意不予指出。结果发错了货,给公司造成了损失。小王受到处罚,小张也难逃责罚。事后,小张为自己的心胸狭窄、意气用事懊悔不已。

在职业生涯中,每个人都会遇到不顺心、不如意的事。这时,我们只有保持心胸宽阔的态度,冷静处理,才能把问题圆满解决。那么,具体应该怎样做呢?

①忘掉旧怨新仇,化“敌”为友,握手言欢,和同事愉快合作。大家保持健康的心态,和睦相处,才能减少人际磨擦,增强集体的凝聚力。

②忘掉自己的资历,从“元老”二字中解脱出来。要保持进取精神和饱满的工作热情,别躺在“功劳簿”上睡大觉。和新人友好相处,同甘共苦。

③忘掉在外开拓业务时的冷遇。客户的冷脸、闭门羹、窝囊气,对业务员来说已是家常便饭。见了同事,就应该将种种不愉快、不顺畅的事统统抛在脑后。

④用平常心看待职场得失。职场受挫不可怕,斗志消亡才可悲。应抱着“这不是失败,只是暂时未成功”的心态,持之以恒地努力,困难定会迎刃而解。



## 与难于相处 的同事搞好关系

事实上,由于家庭背景、文化程度、兴趣爱好以及观念的差异,我们所遇到的人也就形形色色、各种各样。在每一个单位里,都有一些不好相处的人,和这些人的关系搞好了,就不愁在办公室里没有人脉了。倘若你明白对方属于哪种类型的人,对症下药,见机行事,交流起来就容易多了。

### (1) 傲慢无礼型

这种人一般以自我为中心,自高自大,常摆出一副盛气凌人、惟我独尊的架势,缺乏自知之明。和这种人打交道或共事,你千万不要低三下四,也不要以傲抗傲,你只需长话短说,把需要交待的事情简明交待完就行。

### (2) 自私自利型

这种人一般缺少关爱,心里比较孤独。他永远把自己和自己的利益放在第一位。你要他做些于己不利的事,那你便难于和他沟通了。和这种人相处,你必须从心灵上关注他,让他感受情感的温暖和可贵。



### (3) 固执己见型

这类人一般观念陈腐,思想老化,但又坚决抵制外来建议和意见,刚愎自用,自以为是。对待这种人,仅靠你的三寸不烂之舌是难以说服他的。你不妨单刀直入,把他工作和生活中某些错误的做法——扩大列举出来,再结合眼下需要解决的问题,提醒他将会产生什么严重后果。这样一来,他即使当面抗拒你,内心也开始动摇,怀疑起自己所做决定的正确性。这时,你趁机摆出自己的观点,动之以情,晓之以理,那么,他接受的可能性就大多了。

### (4) 家庭妇女型

这类人不仅指女性,有一部分男性也很“妇女”。这种人,上班一进办公室就把家里昨天晚上直到今天早上发生的事一五一十地跟办公室里的人讲。如果实在没什么说的,就跟你重复昨晚的电视剧。单位的事情没有他们不知道的,张家长李家短的,手里做着工作,嘴上也不闲着。遇见分个福利什么的,他们会尽挑好的往自己那里拢。这种人让你心烦,在你心情不好时,听见他们在你耳边嗡嗡,可能会让你恨不能骂两句才解恨。不过你千万不要发火,这样的人,你少接他们的话就是了,他说什么你全当没有听见。这样的人,在关键时候不太会说你的坏话,还可能说你的好话,因为他们比较有同情心。

### (5) 搬弄是非型

这种人与前一种类型的人相比有质的不同。他们可能嘴也不愿闲着,但却是到处打听周围人的隐私,并乐于制造、传播一些谣言,企图从中获得些什么。而且,在他们的心中,任何人都不在话下(上司除外),而他们自身却没有什么所长。这种人让你讨厌,但他们并不可怕。所以,你



也不必如临大敌，与他们计较。只要他们说的构不成诽谤，又能伤着你什么呢？

#### （6）欺负新人型

这种人的思想，其实在我们每个人的身上都多少有一些。他们对待新到的人，不管性别、年龄怎样，都要有相当长的一段时间里拿你不当回事，指使你做这做那，尽是一些“下活”。这种人并非真正的坏人，至多算个素质低下的“小市民”，只要他们做得不过分，你最好还是忍了。过了一段时间，他们自然会接受你的。不过你如果不愿忍，或者说没有那么长时间的耐性，你也不妨抓好时机，奋起反击他们一两次。而这种人一般都是欺软怕硬的主儿，只要你反击，十有八九他们会不敢再怎么样你了，他们的矛头很快会指向下一个新来的人。

#### （7）性格古怪型

这种人多半是天生的，有很大的遗传因素在里边，但他们不势利，也不愿与人同流合污。你可能会莫名其妙地与他们“遭遇”冲突，但不要记恨他们。他们一般是事情过去了也就算了，会仍然像从前一样对你，所以，你不要企图去改变人家什么，当然，人家也不想改变你什么。对这种人，注意不要做过深的交往，也不能对他们有过激的行为和语言。

#### （8）清狂高傲型

这种人谁也看不起，包括自己的顶头上司。他们处处要显得与众不同，比别人优越，他们上知天文，下知地理，刚刚在报上读到的知识或者奇闻，就会当成自己的知识当众卖弄。其实，这种人的内心是有着深深的自卑的，他们多半是目光短浅的人，没有见过什么大世面。对这种人，



你根本用不着与之计较，他喜欢吹嘘自己，那就由他去吧。就是他贬低了你，你也不要去与他较量，何必与不在一个层次上的人分个谁行谁不行呢。

### (9) 阴毒恶人型

这种人才是你最应该引起注意的人。这种人不多，但几乎每个集体里都会有。而且这种人，不与他一起工作一定长的时间，是不可能发现他们的阴毒的。他们绝大多数是以其反面出现的。在你刚与之接触时，他们非常热情主动，并会积极地为你解决一些小困难，而且为你想得很周到，也表现出来真是为了帮助你的样子，客观上也能达到使你好的效果。但是，这里有个前提，你不能侵犯他们的利益。你侵犯了一点，他们可以忍让，甚至他们也会自己牺牲些小小的利益，比如一定量的金钱，一定量的时间。但是，关键时，你是绝对不能占他们的便宜的，也绝对不能走在他们前边的，比如晋级、加薪等。否则的话，他们会立即拉下脸来，与你拼个你死我活。

这种人很难对付，如果你发现了这种人，最好是少招惹他们；但敬而远之也不行，因为他们才是真正的“小人”，“近之则不逊，远之则怨”。最好的办法是与他们办事时，多装糊涂，让他们看不起你，觉着你对他们没有什么威胁。如果你真想与他们争斗一番的话，你必须越级向更高层领导反映他们的恶行，同时还要有一旦不成，立即离开他们的准备。



## 与不同风格

### 的人有效合作

不管对方是不是容易相处，不管对方的性格是好还是坏，既然是同事，总是难免要共事的，好在与不同风格的同事进行有效沟通、和谐相处的基本原则是类似的：

#### （1）遇事多商量

工作中会遇到许多需要相互协同完成的事，这时，不要自作主张，而要多和同事商量，以取得他们在实施行动中的配合。如常说：“这件事，你们看怎么办好？”“大家看这样做行不行？”以确定今后的行动不使他人为难。遇事常与同事商量，不自傲，不自卑，相互尊重，易达成工作中的协作。

#### （2）谦虚坦诚

身为同事，地位相等，谈话中就切不可表现出高人一等的样子。如不同意别人的意见，可阐述理由，正面论述，切不可语带讥讽，好为人师。如有人常爱说：“真奇怪，你怎么会有这样无聊的想法”，“你好好听着，这件事应该这样去做！”这样的话语常表达出对他人智商的怀疑与讥讽，会伤害他人感情，难以赢得合作。



### (3) 当面交换意见,消除误解

同事间随时都可能产生矛盾或意见相左。这时,应当面把自己的意见谈出,来谋求相互的了解和协作,不可背后散布消息,互相攻击。在当面交谈时,语调要平和,用词忌尖刻,就事论事,不翻旧账,不做人身攻击。当面交换意见,这有利于相互了解。

### (4) 平时尽可能多交谈,联络感情

人与人的交谈,有时是一种礼貌的表示,不见得有什么重要的事要商量,有什么意见要交换。这时,可以用平常而无害的话题来联络感情。如谈谈近期的气候,谈谈旅游,谈谈市场菜价等。这些话题不直接指向某人,不触及“雷区”,一般来说,礼貌性的闲聊是适宜的话题。



## 冷静地对付

### 爱说坏话的同事

即使你十分小心，也难以完全令别人满意，也难免招致别人的怨言。当你有一天发现竟然有人在你背后四处说你坏话，暗中破坏你的形象时，该怎么办？千万不要因为一时气不过，就怒气冲冲地找对方理论。正确的做法是，先稳定好自己的情绪，然后参照下面的方法，一步步地化解难题。

#### （1）先检讨自己

你应该想想，自己是不是做了些什么事、说过哪些话，让对方看你不顺眼。如果不明就里地去找对方兴师问罪，只会让对方更看你不顺眼。

#### （2）问清楚原因

你可以问：“我不知道发生了什么事，是否可以告诉我是什么问题。”如果对方什么话也不愿意说，干脆直截了当地跟对方说：“我知道你对我似乎有些不满，我认为我们有必要把话说清楚。”



### (3) 委婉地警告

如果对方不肯承认他曾经在别处说过不利于你的话,你也不必戳破对方,只要跟对方说:“我想可能是我误会了。不过,以后如果你有任何问题,希望你能直接告诉我。”你的目的只是让对方知道:对对方传播的谣言,你绝对不会坐视不管。

### (4) 向老板报告

当类似的事情第二次发生时,你可以明白地告诉对方:“如果我们两人无法解决问题,就有必要让老板知道这件事情。”如果事情仍未获得解决,就直接向老板报告。

当然,不是所有的情况都必须向老板报告。如果对方只是对你的穿衣品位有些挑剔,就让他去吧,这并不会影响你的工作或是你和同事之间的关系。





## 如何化

## 争执为沟通

不论男女，同事们在一起相处的时间久了，就会不可避免地产生矛盾，进而引发争执。争执并不可怕，可怕的是不知道如何处理争执。处理得好，能使一切矛盾消解，甚至能让双方因此得到进一步的沟通。在一些特殊的情况下，只要把握了一定的原则，就能够化争执为沟通。

### （1）同事愤怒的时候

当同事愤怒的时候，你千万不能以同样的情绪对待，那会使争执进一步激化，但也不能妥协。对自己的意见除了要坚持外，还可以向对方表示你希望双方能冷静地分析问题并解决问题。

待对方冷静下来之后，你就可以询问他生气的原因所在，询问时一定要照顾到对方的情绪，不要说些与此无关的废话。总之，一切都要建立在谅解和宽容的基础上。

### （2）同事冷漠的时候

不要有任何臆测，你可以不经意似地问他：“怎么了？”如果他不理会，不妨以友善态度表示你想协助他。



如果他因感情或疾病等私人问题影响到工作情绪时,建议他找人谈谈或休假。

### (3) 同事不合作的时候

切勿一味地指责对方或表示不满,最好找个时间两人好好谈谈。若对方因工作繁多、无法配合,则可再安排时间或找他人帮忙;但若是纯粹地不合作,则更需多花时间沟通,寻求问题的症结及解决办法。谨记:退一步海阔天空,说不定还能因充分的沟通而化敌为友呢!

### (4) 同事哭泣的时候

这时,可以表示你的关切及协助的意愿,但不要阻止她哭泣,因为哭泣可能是缓解情绪的好方法。给她一些时间来恢复平静,不要急着化解或施予压力。

最后再问她哭泣的原因,如果她拒绝回答,也不必强求;若她说出不满或委屈,只要倾听、表示同情即可,千万不要贸然下断语,或凭自己的喜恶提供解决的方法。



## 与同事交谈时 采取正确的态度

与人交谈，是一项十分有意义的交际活动。通过交谈，可以交流思想，沟通感情，加深友谊，增强团结，促进工作，激励斗志，增长知识，开阔眼界，陶冶情操，愉悦心灵。生动活泼、轻松愉快、情趣横溢、健康有益的交谈，不仅可以达到上述目的，而且还给人以莫大的精神享受；而枯燥乏味、单调无聊、死气沉沉的谈话，只能是浪费时间，令人厌烦。那么，如何才能使交谈顺利进行、圆满成功呢？这就要了解和掌握交谈中的一些基本原则：

### （1）端正态度，充分尊重对方

与人交谈，首先要尊重、体谅别人，对人要谦虚谨慎，诚恳率直。不要妄自尊大，盛气凌人；不要自以为是，武断专横；不要虚情假意，恭维奉承。只有这样，大家才能和谐融洽地相处，推心置腹地交谈。态度不端正，就会引起别人的反感，思想上一旦形成鸿沟，交谈就很难进行。

### （2）全神贯注地听

不要打断别人的发言，要让人家尽情地讲，你要恭恭



敬敬地听。即使你不同意人家的看法，也不可匆忙打断他，要等他讲完再阐明你的意见。要善于听讲，要分析话中之音，做到既明白对方谈话何时达到高潮，又知道对方言谈何时接近尾声。这样，你的发言才能适时、稳妥，而无需打乱别人谈话，影响他人思路。

### (3) 适当地发言

交谈，是一种有来有往、相互交流思想感情的双边或多边活动。参与谈话的人，不但要“听”，而且还要“讲”。还要做出积极反应，有什么想法和感受，通过点头、微笑、手势、体态等不同方式随时表露出来；不要消极活动，呆头呆脑，无动于衷。

全神贯注地听，仅是交谈中的一个方面。谈，在某种意义上说，显得更为重要。谈的方式多种多样，你可采用任何一种：直截了当地陈述事实，提出问题，发表看法；委婉地表示不同意见，进行评论。这些方式都能使谈话顺利进行。

### (4) 跟上交谈的节拍

当话题几分钟以前已由乒乓球赛转到篮球赛，如果你再谈乒乓球赛，显然是跟不上谈话节拍；当大家正兴致勃勃地谈论篮球赛时，假若你把排球赛也塞进来，显然是不识“火候”；当大家正评论球类比赛时，你却谈起织毛衣、逛超市一类风马牛不相及的事情，显然是离题十万八千里，那只会使人觉得难以接茬。


密切注视谈话进行的情况，要把注意力始终集中在正谈论的东西上。只要头脑清醒、目光敏锐，只要跟上谈话的“节拍”，就不会出现那种对方需要你作答而你却未听见的尴尬局面。



## Chapter 4 女人的人脉与财脉

# 和上司搞好关系

财脉才会稳固



在很大程度上，上司决定了我们的现在，也可以左右我们的未来。多数人手里的饭碗是否稳固取决于和上司的关系。然而，上司并不总是公正、无私的，在这种情况下，和上司搞好关系，尤其需要一定的技巧。



## 在上司需要的时候 伸出援助之手

身为女职员，在单位中千万不要一直扮演弱者的角色，在上司需要帮助的时候，热情地伸出援助之手，一定能够取得异乎寻常的效果，让上司高看你一眼。具体可参考如下建议：

(1) 细心观察，在上司情感最脆弱的时候去安慰他

上司的脸，会因遭遇到不幸或霉运而改变。万一某事失败了，他们心中的悲哀，远远不是你这个身为部下的人所能够想像的。由此可知，上司在表面上看来似乎很荣耀，事实上，他们却都是站在严峻的地位，努力地奋斗着。工作上的事完成以外，在家庭中，他们也肩负着很重的责任。

如果他身体健康，精力充沛，在工作上也很得心应手，公司里的人都认为他很有前途，可是有一天，他突然显露出悲哀，那么一定是家中发生了问题。他虽不说出来，一直努力抑制，可是，自然而然地会在脸上流露出苦恼的表情。你对这种微妙的脸色和表情的变化，不能不予以注意。



(2) 不要逃避,设法帮上司渡过难关

上司的脸,如果因苦恼而改变时,大概就是他的工作不顺利的时候吧!当一个人在拼命工作、苦思冥想,而工作却不能顺利完成时,总是会忧郁的。上司会因为部下没完成任务而苦恼,也会因自己肩负责任的重压,而一直消瘦下去。

然而,大多数的部下,这时都表现出对上司的逃避态度,避免看他的苦脸。有些人甚至认为这与自己无关,而全然漠视。这种人虽然心情比较轻松,不逃避,也不表示关心,但却错过了一个加强和上司联络的好机会。当然,想由正而设法替上司解决苦恼的人,必须具有勇气。除非是心地善良的人,否则就做不到。所以,有这种想法的人,具有相当了不起的素质。

不管事情的大小,一旦你的上司陷于苦恼中,对主动提议帮助他的你说:“谢谢,那么这件事我就拜托你了。”而你也回答:“好的,让我试试看!”而接受下来。这时,我相信你的上司一定会非常感谢你。

(3) 多“施”勿“受”,帮助上司应不图报答

不管是什么情况,要“先施后受”,这虽然很难做到,但我们不应将帮助别人的事牢记在心里,最好把它忘掉。如果常常将它挂在嘴边,“那时候我曾帮助过科长……”科长也会觉得不高兴。这样一来,你对他的帮助,就会化为过眼烟云。为别人所做的好事,如果能被其他人知道了固然好。但是,我们总的来说不应该要求这样,只要获得良心上的满足就行了。为了上司能顺利完成任务,自己主动地去帮助他,千万不能要求回报,或要求对方酬谢。否则,自己所做的一切努力都会变成零。



## 学会奉承与赞美

### 而不去拍马

要想在办公室里出人头地，赢得上司的青睐和同事间的和睦，可以有好几种方法：奉承他人，赞成他人的意见，帮助他人做事等等，其中奉承是最有效的。奉承是成为一个受欢迎的人的必备手段，是建立良好人际关系的基石，更是事业成功的良性催化剂。

#### （1）奉承其实是一种美德

在办公室共事，一般人往往容易注意别人的缺点而忽略别人的优点及长处。因此，发现别人的优点并给予由衷的赞美，就成为办公室难得的美德。无论对象是你的上司、同事，还是你的下级或客户，没有人会因为你的赞美而动气发怒，一定会心存感激而对你产生好感。

巧妙地运用赞美手法，让你的上司欣赏你，让你的同事帮助你，让你的工作得以顺利完成，为每个人营造一种和谐的办公室气氛，同时不失去自己做人的尊严和修养，事业的成功也就离你不远了。

犹太人有一句谚语应该牢记在心：“惟有赞美别人的人，才是真正值得赞美的人。”

## (2) 把赞美和拍马区别开来

但在办公室里,有些人的“赞美”总让人感到恶心。他们总像戴着一个面具,不分场合和时间,巴结他遇到的每一个人,什么过头的话他都说得出口,他们认为向上司大献殷勤就能轻而易举地得到提升,而不想通过努力工作而获得成功。

聪明而有人格的人并不这样认为。赞美别人并不是工作的全部,只是建立良好的人际关系,使自己的工作得以顺利完成、目的得以顺利实现的一种方法。让周围的人讨厌、厌烦,对自己有什么益处呢?而光埋头干活一声不吭,成绩就会给那些整天吱吱喳喳的“马屁精”占为己有了。因此,奉承并不是要让你不分场合地乱拍一气,成功的奉承是一种为人处世的技巧。

## (3) 采取适当的奉承方式

奉承应该是发自内心的真诚的赞美,是自然而然的善意行为,不需要你绞尽脑汁,处心积虑,也不需要你赔尽小心。

①把每一次赞美当作一次学习的过程,把他人的优点作为自己仿效的榜样,别人也就会很乐意地帮助你。同时,在实践中学会更自然地表达自己的好意。

②对别人的意见不要立即表示赞同,给自己一段时间,表现出你的谨慎和细致,然后给别人进一步表明意见的机会,让他们说服你,这样你的赞同就会显得更具价值。

③在任何场合,对任何人,都要用适当的方法加以奉承,你可以把它看做是对未来的一笔投资。哪怕是别的部门的领导,或者是你所厌恶的人,也应该对他们的长处加



以赞赏，这一样会给你带来回报。

④奉承不光是说好话，而是说好听的话，问候、商量、关心、敬重的口吻同样是奉承。

⑤如果你不相信对方，认为对方不值得赞美，就不必去赞美，虚伪的赞美会使自己陷入无法摆脱的困境，而对方也会觉得你是在嘲讽而不是奉承。



## 避免被人认为 是“马屁精”

小芸刚工作不久，还是个职场新人，在如何处理办公室人际关系时碰到了难处。她对朋友说，也许是因为她性格比较柔和，也没什么太多棱角；再加上刚入公司不久，难免对领导有点“唯唯诺诺”，于是公司有一些人对她很有说辞，说她人虽小却是个十足的“马屁精”。其实，小芸特别想跟每个人都搞好关系，几乎对每个人都有点“唯唯诺诺”。可刚走进职场却落下这么个“美名”，让她着实苦闷。

小芸的苦恼也是很正常的，做事先做人，人都做不好，做工作当然全无头绪。

在职场上求生存，必须与主管保持良好的关系，可是怎么做才不被同事们认为是拍马屁呢？

在和上司相处的时候，谨守一般社交礼仪的分寸即可，不必着急处处引起上司的注意。如上司生日时给予祝福，上司心情不好时给予关心，避免在公开场合过分地卑躬屈膝或过于露骨地体贴附和上司。通常上司最在意的是下属是否愿意学习，如果你谦虚、主动地提出疑问，行事



温和不武断，上司交派任务时不挑三拣四，那么，即使你不靠逢迎拍马，也能在上司眼中创造良好的形象。

不过，也会出现一种情况，因为某些兴趣与理念相同，某个下属与上司会特别投缘因而备受上司青睐，这时候，下属千万不可“恃宠而骄”，借着上司对自己的看重而在企业里创造某种个人特权。本来上下级投缘是利于工作的最佳状态，那更应该小心对待，别因上司的倚重而忽略了与同事们的关系，这样才不会被患红眼的同事传出拍马屁的流言。

如果刚好你与上司关系不错，为了避免别人的闲言，在上司交付你较好的任务时，你可以适时向上司暗示，为求团队和谐，建议将该任务交给团队共同执行，让其他同事也有表现机会。而在执行任务的过程中，你也应该主动协助同事，并分享自己的专业知识与技术。相信大部分上司都能理解你的建议从而做出调整，并对你的大度表示赞赏。





## 一定要努力领会

### 上司话语背后的意思

梁红是行政部职员，初来乍到，一身稚气，不知公司两位高层领导徐副总和王副总是面和心不和。徐副总同意的事，王副总有意意见，反之亦然。公司不大，所以行政部有时候也兼做些类似秘书的工作。

那次给老板写年终报表分析，王副总让梁红先按他设计的表格做报告。

过了两天，徐副总问梁红有没有什么格式，梁红就把给王副总的那份报告给了他作参考。此举让王副总非常不快，嘴上没说什么，却冷冷地把梁红叫进来，让她按自己的思路重新设计表格、重新做报表，还开玩笑般不冷不热地加了一句：“这可是有知识产权的，要保密哟。”闹得梁红一头雾水。后经资深同事点化，她才知道，原来二总相争已非一日，大到争权争利争人缘，小到争外出公车的品牌，都要显出个人的身价。所以，身为他们的下属，一定要口风严，谁都不能得罪。徐副总的話没错，王副总的意见也没错，这时候你不光要用耳朵，还要用脑子。

梁红这才知道，自己碰到了只可意会不可言传的事，



暗叹公司的运作与生存艺术实在不同凡响，身为下属向左走还是向右走，就看脑子做出的判断对不对了。

冯昕是王副总的小表妹，有次在给客户做培训时不小心砸坏一个价值 8000 元的投影仪，当着徐副总的面，王副总皱着眉头严厉地对梁红说：“要罚，要按公司规定罚款，决不能敷衍了事。”

梁红这次可学乖了，先是查找能够遵循的公司制度，然后给行政部出了个方案：扣发一个月奖金。奖金嘛，一个月不到 1000 块，当然比不上 8000 元的机头钱。梁红执行的方案是：非故意损坏的要酌情惩罚，情节严重的要照价赔偿。人家冯昕把机头弄坏的时候，都伤心地哭了，这谁都看见了，这怎么也不能说是情节严重吧？所以梁红就建议酌情惩罚了。

事后王副总也追问梁红的解决方案，还打着官腔问：“惩罚力度是不是不够？”梁红巧妙地述说了上述理由，王副总没再说话，挥挥手让梁红走了。不过接下来的日子，他和梁红说话的时候，总是那么和颜悦色，让她感到特别的舒服。

你既不能把自己的上司不当回事，也不能把他们的话真正当回事，执行起来也得有弹性，有时你的确需要装糊涂，更多的时候，可要把老板的话听明白，听出他的真正心思。



## 永远把做决定 的权力留给上司

于莹年轻干练、活泼开朗，入行不几年，职位“噌噌”地往上升，很快就成为了单位里的主力干将。几天前，新老板走马上任，刚刚开始主持大局，就把于莹叫了过去：“小于，你经验丰富，能力又强，这里有个新项目，你就多费心盯一盯吧！”

受到新老板的重用，于莹欢欣鼓舞。恰好这天要去天津谈判，于莹一合计，一行好几个人，坐公交车不方便，人也受累，会影响谈判效果；打车吧，一辆坐不下，两辆费用又太高；还是包一辆车好，经济又实惠。

主意定了，于莹却没有直接去办理。几年的职场生涯让她懂得，遇事向老板汇报一声是绝对必要的。于是，于莹来到老板跟前。

“老板，您看，我们今天要出去，”于莹把几种方案的利弊分析了一番，接着说：“……所以呢，我决定包一辆车去！”

汇报完毕，于莹发现老板的脸不知道什么时候沉了下来。他生硬地说：“是吗？可是我认为这个方案不太好，你



们还是买票坐长途车去吧！”

于莹愣住了，她万万没想到，一个如此合情合理的建议竟然被顶了回来。

“没道理呀，傻瓜都能看出来我的方案是最佳的。”于莹大惑不解。

实际上，于莹凡事多向老板汇报的意识是很可贵的，错就错在措辞不当。注意，于莹说的是：“我决定包一辆车！”在老板面前，说“我决定如何如何”是最犯忌讳的。

如果于莹能这样说：“老板，现在我们有三个选择，各有利弊。我个人认为包车比较可行，但我做不了主，您经验丰富，帮我做个决定行吗？”老板听到这样的话，绝对会做个顺水人情，答应你的请求，这样岂不两全其美？

在这方面，石慧也吃过亏。

石慧是一所重点院校的高才生。大学毕业后，顺利地进了一家私营制冷设备公司。老板求贤若渴，看中了石慧的潜能。第一年让她做销售主管，由于业绩突出，又直接提拔她为总经理助理。凡属公司重大的商务活动，老板总是让她不离左右。石慧成了老板最信赖的人。

由于职场上发展得过于顺利，石慧产生了一种错觉，无形中把自己当成了二老板。

那是元旦的前一天，美国的一家大采购商如约拜访公司。公司出面洽谈的除了老板和石慧外，还有销售部长和技术部长。美国客户简单地问候后，就用英语直接进入了谈判主题：新款冰淇淋机能做吗？技术上存在哪些难题？模具费是多少？如果提供组装材料，每台收多少加工费？每月能供应多少等等。

老板只能进行简单的英语会话，这一大堆专业词语

冒出来后，他把目光转向了石慧。石慧的表现欲这时上升到了顶点。在将客户意思转述的过程中，为了使交易尽早达成，石慧根据自己掌握的情况“添盐加醋”，擅自报低了加工费，承诺若干技术问题可以自行解决。在老板宣布谈判结束时，客户径直走过去对石慧说：“你很能干，英语也说得呱呱叫。如果不出意外，我们回去后，这份 50 万美元的订单就给贵公司了。”

客户回国后，发来了订货合同，老板这才搞清了事情的来龙去脉。原来好几处公司做不到的条款被石慧擅加承诺后列入了合同。如果单方毁约，将会招致索赔。此时，老板勃然大怒，当即就解除了石慧总经理助理的职务。经过与客商反复磋商和解释，公司最终象征性地赔付了一万美元，这个极有市场潜力的家用冰淇淋机产品最终被搁浅。

老板对她的信任降到了冰点，石慧不得不换了另一家公司。经历了这场职场的磨炼，石慧总结出了两条教训：一是要清醒地认识自己的位置，再开明的老板，其包容心也是以公司利益为底线的；二是老板就是老板，作为员工，应该先学会顺从，不要善做主张，要把做决定的权力留给上司。

## 06

在小节上顾及  
上司的感受

人力资源部的刘菲入职3年，能干又努力，工作认真，做事漂亮，人缘佳，但奇怪的是尽管工作出色，可仍旧原地踏步，难上青云，倒是那些不如她的同事却接二连三地升了职。

没错，她是能干，但上司就是不喜欢她。为什么？因为她在小节上从不顾及上司的感受。比如，每次开会，老板都指定刘菲做会议记录。刘菲整理出来后，从来不会让直接主管过目，就直接上交老板，甚至期待老板夸她有生花的文案整理功夫；她帮其他部门做事，从不事先请示上司是否还有更重要的工作分配她做，就自行接下，也不管这事会不会留下什么隐患，所以，她得到了好口碑，可她的上司倒显得有些小气。再比如，部门要买个投影仪，上司让她询价做性价比，然后准备购买一台，刘菲拿到供应商资料后多方比较，自作主张就订了货，还对上司说出一大串理由，好像她做事是多么的圆满。

在看到又一个同事加薪升职后，刘菲叹道：唉，上司真是瞎了眼了。



其实，上司一点也不瞎，人家心里亮堂着呢。不管你承认不承认，那些表现出色、从不出事、也不需要老板来指点的人，并不一定能得到重用和认可，甚至上司并不喜欢。因为面对你的完美，上司无法发挥他的指导，无法显示他的才干，而你也就不会和“进步”或“改正”什么的词挂钩，这时候，完美就是你的缺点。倒是那些大错不犯、小错不断、又喜欢和上司接近的人，却容易获得更多的机会，因为他给老板预留了发挥的空间，让上司很有成就感；即便日后升了职，也会被骄傲地冠名为“我培养出来的”。

有时候，满足一下上司的虚荣心，比干很多具体的力气活要重要得多。



# 07

## 在给上司提建议前 应做好充分的准备

每一个人都会有一个或多个想法，而且常常自信这些想法若被实施，将会大大提高工作效率。真正有事业心的人，难免向领导提供建议。做这种事，应注意的是不必太急。

首先，从上司的角度来看，你的想法也许没什么了不起的——事实上，也许很不成熟。而且，你要记住，他的看法与你完全不同。有许多内在的因素你大概并不十分清楚，但当它们与其他事物放在一起时，就很可能明显地表现出来。你的建议有可能使你的上司与公司的其他成员，包括他的上司在内的人发生冲突。至少，实施你的建议很可能耗费他的时间。即使你认为，从长远的观点来看，你的建议会节省他的时间，但你要记住，管理者往往是注重短期效益的。

还有一个因素值得考虑：提出一个改进工作的建议，事实上意味着你认为目前的工作并不理想。换句话说，这里面含有一种批评的弦外之音。接受你的建议意味着，在他的工作中有不足之处。但不容忽视的是，上司有时也很

自负，他们不愿承认他们工作中有不当之处，在下属面前尤其如此。

因此，当你想提建议时，应当慎重。

首先，注意选择提出建议的时间和地点。如果要提的建议有助于解决上司正在认真思考的问题的话，那么很显然，你在这时提出的建议一定会引起他的重视。而且，上司在情绪良好的时候，一般更容易接受你的意见。还有，给上司提建议时，无人在场要比有人在场好；除非你有把握相信，其他人会支持你的建议，并且上司对他们的支持反应良好。

其次，提建议的方式以尽可能少地打扰上司的日常工作为宜。通常的方法是，事先做好大量与实施建议有关的工作。例如，如果你认为上司应该通知生产部门注意某些顾客对产品质量的抱怨，那么，你可先试着为上司起草一份材料。如果你很了解上司的话，那么，你在提建议的时候，就可以把这封信交给他。一般而言，让上司签字总比让他撰文要容易得多。

再次，要从上司的角度考虑事情，不要竭力向他提出你的任何主张。推行组织变革很像打台球。当你瞄球的时候，不仅要考虑球要往哪里打，而且还要考虑它碰上别的什么球以及它们又滚向哪里。现代组织是一个由许多相互关联、极为敏感的部门组成的复杂的有机体。身处高位的上司，往往比你更能看到并估价这些部门之间的相互作用。但是，只要你密切注视正在发展的事物，只要你留意在你工作范围内的其他能表明或影响上司观念和行为的文件，你就能提出既有利于你也有利于你的上司和组织的建议。



# 08

## 向上司汇报自己的工作要把握好分寸

作为下属，要不要经常找上司谈谈，汇报自己的工作呢？

这也常常是许多女性职员在工作中难以把握的一件事。如果经常找领导或上司聊聊，固然可以使其了解自己的工作情况，了解自己的能力和熟悉自己的情况，加深对自己的印象。但是，找多了也会招领导烦，以至于讨厌你。而且，也容易给同事们一个爱拍上司马屁或喜欢“走上层路线”的坏印象。因此，这里有一个“度”的问题。也就是说：找多了不好；但完全不与上司接触，也并不是明智之举。应当适度，不过分。那么，这个“度”在哪儿呢？

首先，这个“度”在于自己的工作状况和进程上。当自己的工作已经取得了初步的成绩，达到了一定的阶段，并有了新的开始，这时，向上司汇报自己前一阶段的工作和下一步的打算，这是十分必要的，这会使上司能够了解你的工作成绩和将来的发展，并给予必要的指导和帮助。

其次，这个“度”也在于你的工作性质。如果你的工作性质本身决定了你必须经常找上司联系，汇报工作，那





## 不要苛求

## 百分百的公平

很多幼稚的年轻人相信：“我们要在公平公正的原则下做事”；而成熟的人却不会苛求上司一碗水端平，尤其是老板更有特权。

小芳刚进公司做计划部主管时，除了工资，就没享受过另类待遇。一个偶然的机会，她得知行政主管乔小娜的手机费竟实报实销，这让她很不服气！想想那乔小娜，天天坐在公司里，从没听她用手机联系过工作，凭什么就能报通讯费？不行，她也要向老板争取！于是，小芳借汇报工作之机，向老板提出申请。老板听了很惊讶，说：“后勤人员不是都没有通讯费吗？”

“可是乔小娜就有呀！她的费用实报实销，据说还不低呢。”

老板听了沉吟道：“是吗？我了解一下再说。”

这一了解就是两个月。按说上司不回复也就算了，而且小芳每月才100多块钱的话费，争来争去也没啥意思。可是，偏偏她就和乔小娜较上劲了。见老板没动静，她又生气又愤恨，终于忍不住和同事抱怨。不料，却被一位老

练的同事一语道破天机：“你知道乔小娜的手机费是怎么回事？那是老板小秘的电话，只不过借了一下乔小娜的名字，免得当半个家的老板娘查问。就你傻，竟然想用这事和老板论高低，不是找倒霉吗？”

小芳吓出了一身冷汗，暗暗自责不懂高低深浅！怪不得老板见了自己总皱眉头！从此，她再也不敢提手机费的事，看乔小娜的时候也不眼红了。

一味追求公平往往不会有好结果，“追求真理”的“正义使者”也容易讨人嫌。有时候，你所知道的表象，不一定能成为申诉的证据或理由，对此你不必愤愤不平，等你深入了解了公司的运作文化，慢慢熟悉了老板的行事风格，也就能够见惯不怪了。

很多职场新人容易产生一种不平的感觉：自己总是干活多，得到的好处少。这种想法其实是比较幼稚的，老板并不全是糊涂虫，在用人和待遇方面，只有你考虑不到的，没有他考虑不到的。

小玫原以为外企公司的人个个精明强干，谁知，自己在公司里工作了一段时间，才发现不过如此：前台秘书整天忙着搞时装秀；销售部的小张天天晚来早走，3个月了也没见他拿回一个单子；还有统计员吕小燕，整个一个吃闲饭的，每天的工作只有一件：统计全厂100多个员工的午餐成本。小玫惊叹：没想到进入了电子时代，竟还有如此的闲云野鹤！

那天，她去后勤部找王姐领文具，小张陪着吕小燕也来领。恰巧就剩了最后一个文件夹，小玫笑着抢过说：“先来先得。”吕小燕可不高兴了，说：“你刚来，哪有那么多的文件要放？”小玫不服气：“你有？每天做一张报表就啥也





不干了，你又有什么文件？”一听这话，吕小燕立即拉长了脸，王姐连忙打圆场，从小玫怀里抢过文件夹，递给了吕小燕。

小玫气哼哼地回到座位上，小张端着一杯茶悠闲地走进来：“怎么了，有什么不服气的？我要是告诉你吕小燕她舅舅每年给咱们公司 500 万的生意，你……”然后，打着呵欠走了。

下午，王姐给小玫送来一个新的文件夹，一个劲儿向小玫道歉，她说她得罪不起吕小燕，那是老总眼里的红人；也不敢得罪小张，因为她有广泛的社会关系，不少部门都得请他帮忙呢，况且人家每年都能拿回一两个政府大单。

老板不是傻瓜，绝不会平白无故地让人白领工资，那些看似游手好闲的平庸同事，说不定担当着“救火队员”的光荣任务，关键时刻，老板还需要他们往前冲呢。所以，千万别和他们过不去。



## 遇见糊涂的上司 也得有对策

在生活中，什么样的人都可能遇到。我们的上司中，也可能有“糊涂虫”，他们或者健忘，或者马虎，或者布置任务的时候含糊糊糊……这样，就常常会给我们作为下属的我们带来一些麻烦。为了减少麻烦，就得动动脑，研究研究怎样对付这种糊涂的上司。下面提供一些对付不同上司的经验：

### （1）与健忘型上司共事

有的上司很健忘，明明在前一天讲过某一件事，可现在，他却说根本没讲过；或者在前一天他讲的是这个意思，可第二天，他却说是那个意思。他常常颠三倒四，也常常丢三落四。

对付这样的上司的方法是：当他在讲述某个事件或表明某种观点时，下属可装作不懂，故意多问他几遍；也可提出自己不同的看法，以故意引起讨论来加深上司的印象。在最后，还可以对上司的陈述进行概括，用简短的语言重复给上司听，让他也牢牢记住。

有的上司，明明你在上午把某个材料送给他了，下午



他会一本正经地说根本没拿，重新向你要。

对这样的上司，可行的办法是：送材料时不要一放就走或托人转送，可适当延长接触时间，也可对材料作些具体解释。如有旁人，要让他们也知道有这样一个材料，以扩大影响，增加旁证。如果重要材料，可要求上司签字，一般不要托人转送。如果必须转送，可在送前或送后再打个电话给上司，以加深他的印象。

如果你是文秘人员，接到上司的文件或书面通知，要你们上司参加会议或活动等，那么就要把通知直接给他看，并把有关时间、地点、所带物品等要素用他的笔画出来，或者把它写在上司的台历上。假如是电话通知，可把具体内容转写成书面通知，直接送交上司；如他当时不在，可放在办公桌上，但事后见面时一定要重复一下。

## （2）与模糊型上司共事

有的上司在布置工作任务时含含糊糊、笼笼统统，从来没有明确具体的要求；有的既可理解成这样，又可理解成那样；有的前后互相抵触，下属根本无法操作和实施。一旦你去做，有的上司就会责怪，说他的要求不是这样，你弄错了。

面对经常这样的上司，在接受任务时，一定要详细询问其具体要求，特别在完成时间、人员落实、质量标准、资金数量等方面尽可能明确些，并一一记录在案，让上司核准后，再去动手。

有时，你去请示某项工作，要求得到具体指标或明确答复，可有的上司却“哼哼哈哈”一通之后，没有明朗的态度，有的只是说“知道了”，有的则是说“你看着办”。有时，请示或汇报的事情具有相互排斥性，即要么行，要么不

行，必须二选其一，有的上司却也没有明确的表示。

面对这种情况，为了避免日后不必要的麻烦，做下属的可反复说明旨意，并想方设法诱导其有一个明白的判断。必要时，可采用提供语言前提的方法，如：“您的意思是——”让上司续接；或者用猜测性判断让上司回答，如：“您的意思是不是xxx吗？”当上司有了一个比较明确的判断之后，立即重复几遍加以强化，也可进一步延伸，假如是这样，那就会如何。

### （3）与马虎型上司共事

有的上司做事很马虎，常常做些让人啼笑皆非的事，弄得下属们无所适从。有的对上面的文件不仔细研读，对上级召开的会议不认真参加，在没有完全理解基本精神的前提下，就发表意见，提出看法或公开传达。如某公司经理和秘书小李去局里参加房改工作会议。开会时，经理不是说说笑笑，就是进进出出，很不认真。问本公司传达时，他只照本宣科。当职工提出具体问题时，他语塞了，无法解说清楚，有些地方自己也没理解。此时，有人就问在场的小李。面对十分尴尬的上司，秘书很巧妙，她不说经理没认真听，也不对问题作具体解释，而是说这些问题上面也没确定，待过几天去问问再作答复。其实，小李是清楚的，只是为了照顾上司的面子而故意这样说的。事后，她就职工提出的问题一一向上司作了解释。她这样做，虽然有点假的成分，但从人际关系的角度来说，是完全可行的。



## 在性骚扰面前 保持自己的尊严

近年，在职场上，女性遭遇上司性骚扰的事件频频见诸报刊，作为女职员，不能不考虑自己如何面对这种可能发生的情况。

3月份，郭小姐应聘到某家公司做办公室文员。

上班后不久的一天中午，她伏在办公室的办公桌上休息时，老板突然从背后抱住了她。

她当即就厉声叫老板松手，并理直气壮地告诉老板：“请你自重，如果你看中的不是我的能力，那么我马上就走。”

过后，虽然老板郑重向她道了歉，但是，考虑了一整夜后，第二天，郭小姐还是选择了离开。

虽然她现在的这份工作没有先前那份工作具有挑战性，而且待遇要比先前那份工作低很多，但是，她并不觉得后悔，如果要她为一份工作而委屈自己，甚至要她为这份工作付出代价，她觉得太不值得。

一位从事社会心理学教育的专家指出，如果女性一直都能坚信“尊严无价”的话，那么性骚扰并不是一个特

别难解决的问题。

有的女性为了升迁，为了保全职位，为了利益，逆来顺受地接受上司和男同事的骚扰，虽然是不得已而为之，但在她们内心深处，却有一种利益和尊严在“讨价还价”。在有些人看来尊严是虚的，利益是实的，所以才在性骚扰面前不敢“翻脸”，甚至连一点不悦之色都不敢表露出来。而某些漂亮的女性在面对性骚扰时，敢于站出来，满脸正义地捍卫自己的尊严，结果，这些敢于为尊严而“战斗”的女性不但没有被辞退，而且还成了单位离不开的骨干，赢得了男上司和男同事的尊重。尊严没了，利益即便有，也长久不了，而且麻烦还会越来越多。



## 得罪上司后 要积极挽回

不管谁是谁非，“得罪”上司，无论从哪个角度来说都不是件好事，只要你没想调离或辞职，就不可陷入僵局，因此，必须采取适当的措施积极挽回。

### （1）不要寄希望于其他同事的理解和支持

无论何种原因“得罪”上司，我们往往会想向同事诉说苦衷。

即使失误在于上司，同事对此也常常不好表态，更不愿介入你和上司的争执，又怎能安慰你呢？假如是你自己造成的，他们也不忍心再说你的不是，往你的伤口上撒盐；更有居心不良的人，可能会添枝加叶后反馈回上司那儿，加深你与上司之间的裂痕。

所以，最好的办法是自己清醒地理清问题的症结，找出合适的解决方式，使自己与上司的关系重新有一个良好的开始。

### （2）主动找机会和上司沟通

消除你与上司之间的隔阂是很有必要的，最好自己主动表现出和解的诚意。如果是你错了，你就要有认错的



勇气，找出造成自己与上司分歧的症结，向上司作解释，表明自己将以此为鉴，希望继续得到上司的关心；假若是上司的原因，在较为宽松的时候，可以以婉转的方式，把自己的想法与对方沟通一下；你也可以以“自己的一时冲动”或是“方式还欠周到”等原因，无伤大雅地请求上司谅解，这样，既可达到相互沟通的目的，又可以替其提供一个体面的台阶下，有益于恢复你与上司之间的良好关系。

### （3）利用一切可能的场合表示对上司的尊重

即使是开明的上司，也很注重自己的权威，希望得到下属的尊重。所以，当你与上司冲突后，最好让不愉快成为过去，你不妨在一些轻松的场合，比如会餐、联谊活动等，向上司问个好，敬杯酒（如果你不善酒，用果汁代替，也能达到预期的效果），表示你对对方的尊重，上司自会记在心里，消除或是淡化对你的敌意。这样做，也同时向人们展示了你的修养和风度。





## Chapter ⑤ 女人的人脉与财脉

# 哄好你的老公

家和万事兴



在某种程度上，一个稳固、美满的家庭可以提升一个女人的形象，可以解除女人干事业、赚钱的后顾之忧；更可以平和一个女人的心态，使她以更积极、乐观的心态为人处世。



# 01

## 摆脱恋爱中的 被动地位

女性在恋爱的时候常常比男性有更美好的憧憬，相对而言，更容易自愿居于被动地位，也更容易受感情的羁绊，因此，也常常有更多的烦恼。其实，只要掌握了一些简单的原则，就能减少大部分烦恼。

### （1）第一印象常常并不准确

人的最佳素质往往不易被发现，只有在相处了一个阶段之后才会显露光芒。所以说女人很难一下子发现她们身边的好男人，反而被那些表面上“风流潇洒”的男士所迷惑。其实这种英俊洒脱的男子只能给女性以最初的激情，绝不可能向女伴奉献持久的爱情。

### （2）魅力来自于信心

女性的刚毅与温情的完美结合能够创造恋爱生活的奇迹，使异性之间的交往变得健康而富有情调。聪明的女人懂得欣赏自己身上女性的魅力，同时也相信自己有能力吸引她心目中的恋人。正因为她对自己充满信心，所以才能在刚毅的基础上表现出女性特有的温柔。

### (3) 勇敢地表白自己的爱

风度翩翩的男子，虽然具有男子的魅力。但是，他很可能是一个保守而又内向的人，也很可能因为你不曾与他见过而怯场，虽然他想认识你，但因为顾虑重重，很可能保持沉默。生活中这样的情况是很多的：

一对本来可以相识、相恋的男女，因各自的心理作祟，或在一个清风习习的早晨，或在一个月儿朦胧的夜晚，却擦肩而过。这种情况固然有种神秘的美丽，但终究没有收获和拥有，但是不是感到有些遗憾？甚至是终身的遗憾？

如果你们不擦肩而过，如果你们擦肩而过后，双双回首，给对方一个信号，那么是不是会发生一段动人的爱情故事？

所以，爱，除了心灵的感应与感觉外，还有行动的表白。不论是爱或者被爱，都是一件很幸福的事，可幸福不是等来的，它需要努力，需要创造……

爱，需要勇敢地表白。很多男人在表达爱意时，比女人更胆怯，女人们应该学会鼓励那个自己心中也暗暗喜欢的男人。

### (4) 不要期望男人主动做出承诺

男人在恋爱中不愿意给女方以过多的承诺，甚至根本就不做承诺，这一直是女人猜不透的谜。虽然他们已经通过自己的行动表达了他们的立场，但是要得到他们的口头承诺却很不容易。聪明的女人懂得如何用巧妙的语言引起男人心灵的震撼，迫使他们对爱做出承诺。



# 02

## 纠正对爱情

## 保持的错误想法

爱情关系所带给人们的感受是如此丰富、如此受到赞美，这不得不使很多怀有美好憧憬的少女认为，爱情是包治生活百病的良药。有了爱情，我们似乎就得到这样一种保障：我们的生活从此就变得美丽、完整、丰富、充实。她们相信：原来遭受的创伤以及不稳定的生活，从此会烟消云散。

每个人都有性格脆弱的一面，而且在不同程度上，我们都在医治着过去所遭受的心灵创伤。我们承认爱是相互联系、相互关心、相互奉献的一种精神形式，但是它不是解除内心情感病症的灵丹妙药。爱情是人生中最伟大、最珍贵的经历。但爱情本身并不是生活的全部。在爱情中，我们常常把自己与爱人融为一体，这种感觉是美妙的，但却是不现实的。不管爱情关系是多么的紧密，爱情的双方一方面是相互的伴侣，另一方面又是独立的个体。

由于社会 and 传统观念的影响，自我价值是每个人都要追求的目标。自我价值本身有其有价值的一面，也有危险的一面。例如，按照传统观念的说法：金钱和事业是体

现男人的自我价值的尺度，而与腰缠万贯、事业通达的男人结婚则是女人体现自我价值的标志。金钱、事业和婚姻都是生活中必不可少的组成部分，但它们并不能医治我们旧时的创伤及痛苦。实际上，医治自身的创伤，需要的是你自己的努力！你的伴侣会给你支持，会对你医治孤独的心灵起一定的作用，但你不能指望你的伴侣会给你抹去过去的痛苦经历。

如果你认为爱情能医治你心灵上的创伤，因此把这一过分的希望强加在你的伴侣身上时，你得到的只能是不不断的失望以及伴侣对你的反感。这些不切实际的希望所产生的效果总是适得其反的，它们不会使你得到身心上的放松。

此外，婚姻关系使我们对自己持有自我欣赏的良好心态。但是，这种良好的感觉必须建立在正确的自我价值之上。否则，这种感觉不能化成内心的力量，而只能依靠表面现象维系和伴侣良好的关系。一旦伴侣离我们而去，我们就会感到异常孤独，束手无策，这会损害我们健康的自我形象。

因此，我们应该有足够的勇气和力量，用积极的目光看待我们的自我价值。我们必须学会首先爱自己，然后去爱别人。否则，我们连自我价值都感觉不到，爱情又从何谈起呢？

还应该指出的是，许多女性对爱情会产生这样一种错觉：我们的伴侣会用一种我们从不知晓的方式了解我们，会对我们内心最深处的梦幻和思想了如指掌。正是这种错觉，造成了我们许多浪漫的要求。我们不但渴望爱情，还渴望永远不再孤独的生活。恋爱中的男女常常谈到





他们对对方的情感达到了“心领神会”的地步，这实际上是指双方的相互认识达到了一定的高度，彼此已经成为“灵魂上的情人”。这就是为什么我们总以为我们的爱人了解我们，理解我们，能够预测我们的内心感觉和思想的缘故。所以，当我们的爱人在现实中不能做到这一点时，我们就感到悲伤和失望，甚至感到对方背叛了自己。

而实际情况常常是，虽然我们希望如此，但是我们的爱人对我们的思想是无法了解的。我们不能期望我们的爱人每时每刻都了解我们内心的要求、渴望以及遭受的心灵创伤，而是应该对爱人对我们的了解程度负责。那些希望被别人了解，但是又不主动行动的人，往往感到自己成了爱情的牺牲品。

有些人认为：如果我们主动告诉爱人自己需要什么的话，那么爱情的完美及浪漫的气氛就会遭到破坏。持有这种观点的人总以为，爱情的特殊性，就在于双方对对方要求的敏感和直觉。但事实却恰恰相反，当你直截了当地告诉对方你的需要，而对方也满足了你的要求，这才是他爱你的真正体现。

希望爱人对你的内心活动了如指掌是完全不切实际的。在现实生活中，愿意倾听你的要求和心声，并给予爱抚地回报的爱人已经是相当可贵了。

真正相互了解的男女，应该用直率地表达彼此的心理活动和渴望的方法来获得自己所追求的爱情，而不是消极地等待对方用神秘的直觉来察觉对方的内心活动。缺少真正的、直率的感情交流的男女关系，只能产生误解、麻木及心灵上的伤害。



## 在婚姻生活中

### 保留一个自我空间

当代贤妻良母十分注重保持在家庭婚姻中的独立意识和独立人格。而在婚姻家庭领域保留一份自我空间，又是女性保持独立性的首要条件。

爱情是有空间的，男女各自占有一半。如果一方失去自我，就会被另一方全部占有，这就失去了爱的基础。以往，男女相爱总爱这么说：“为了爱情，我可以牺牲自己的一切。”其实，为恋人牺牲自己的一切体现了依附的观念。而今，恋爱期间的女性，要注意保留自己的一个空间，这个空间除了容纳爱情外，还容纳事业、志趣、爱好……

家庭也是有空间的，人们除了在这里休息、睡觉、生儿育女，还可以成为学习、工作的“第二阵营”。你在婚前生活的爱好、习惯、生活方式、性格等，不一定因为家庭成员而强制改变。在生活中，你不单单是同恋人、家人的感情，还有与同事、朋友的感情，不论对方是男是女，都没有被别人剥夺的权利。

在生活中，你可以保留一份感情空间，用来爱自己。你心中的某些隐秘可以不对家中成员说，你有封闭这部分



感情的权利。你的行动也是有一定空间的,业余时间不单单同恋人、家人在一起,还要到各种社交场合、社会活动场所。

当然,给丈夫保留一份自我空间也是非常必要的。在现实生活中,常常会出现这种情况:妻子总希望丈夫能呆在自己的身边,而丈夫并不愿意;虽然妻子给了丈夫可口的饭菜,给了丈夫许多温存和关爱,丈夫仍感觉不到十分欢愉。相反,他们会感到空虚、无聊,妻子“黏”得越紧,丈夫的这种感受就越浓。

比如,我的身边,有一个简单的例子:一对夫妻长年累月厮守在一起,丈夫一下班就早早回家陪伴着妻子,妻子除了参加少量的妇女会组织的活动外,大部分时间都呆在家里。这是一个典型的足不出户的小家庭,表面温馨、和睦,可天长日久,他们都觉得日子过得太平淡,索然无味。一次,丈夫因事要与公司的老板外出一段时间。丈夫走后,妻子突然觉得换了一个天空。白天她去参加社交活动,晚上邀几位知己在家聊天,谈论妇女的热门话题。她觉得生活得非常充实和有意义。丈夫虽随老板有公务在身,但他却领略到了从未有过的自由和舒畅。两人重新见面后,都感到了对方强大的吸引力,新鲜而动人。

这就是给彼此保留一个空间所带来的夫妻间的快乐与幸福。

有一位事业有成、外貌潇洒的标准单身男人曾说:“如果能有一个女孩愿意陪伴我,而在我希望单独相处的时候,能够理解和尊重我的这一基本要求,让我自己去做我自己喜欢的事,那么我就会爱上她,并马上与她结婚。”

一个丈夫需要妻子给他一定的空间去享受他的某些

嗜好，做妻子的就不必担心他去追求别的女孩或被别的女孩所迷惑，只有那些对单元式的小家庭生活感到厌倦的丈夫，才会掉进其他女人的陷阱。

丈夫偶尔在周末离开家出去打保龄球，或是与一群朋友玩玩扑克，他们就可以因此而获得这种独立的感受。有些丈夫喜欢在闲暇时将自己关在书房里，静静地呆一会儿；有的喜欢阅读一本惊险小说；有的喜欢将自己的车子仔仔细细地检修一番。不管你的丈夫将这些快乐的自由时间做什么安排，只要他不为某种嗜好养成恶习，如果你能尽量满足他，那么你就是个聪明的妻子。



## 保持女性

### 特有的温柔

“现在的女孩子都一副咄咄逼人的样子，一点儿也不温柔！”经常可以听到男士对现代女性发出类似的怨言。的确，与过去的女性相比，现代女性鲜有柔顺体贴、小鸟依人的了。更常见的，是作风像男性、满不在乎的所谓“新潮女性”。

对于男士的“悲叹”，有些女人可能会柳眉倒竖、杏眼圆睁，忿忿不平地辩驳：“时代不同了，现在我们可是和男人‘平起平坐’的；你大学毕业，我还念过研究生呢；你月收入3000，我年薪5万！我干吗要对你百依百顺，做出一副可怜兮兮的‘弱者’状？”

这些话虽然有一定的道理，但是也未必完全正确。

所谓女人味，是指看起来含蓄、优雅、稍带羞怯感的，也就是令一般男性不可抗拒的力量。尤其是处于保守的东方社会，男人所期望的仍然是充满了母爱的女性，行为太开放、言语太大胆，只会使男性望而却步。

在生活中我们看到，男性的严肃显示出一种深沉、成熟、沧桑、刚毅之美；而女性的严肃则更多地给人以冷漠、

严厉或刁蛮、凶狠的感觉，甚至会得到“不像个女人”的评价。观察你的身边，讨人喜欢、人缘好的，往往不是那些“冷面美人”、“病态西施”，而是面相“喜性”、随和温柔的女性。即使她的五官不精致，身材欠婀娜，但她洋溢着善良与爱心的神情气质，却能给人一种精神上的美感和情感上的抚慰。因为人是有血有肉的，需要的是鲜活生动的感情上的相互交融与关爱。对于女性，人们期待更多的是一种蕴含着母爱的美。这是一种崇高的美。这种美能够弥补先天的缺憾，使年轻的女性可爱，年老的女性更有魅力。



# 05

## 善待男人

### 赢得丈夫的爱

那么，在婚姻生活中，女性如何展示温柔呢？下面的建议不可不尝试：

#### （1）对丈夫体贴入微

爱情的力量十分伟大，它可能使丑的变美，恶的变善，空虚变充实，消极变积极，失望变希望，落伍变前进，软弱变刚强。如果你懂得运用，其效如神；倘若不懂得运用呢？所得到的效果却完全相反。它的作用犹如特效药，可以治人，也可以害人。

男人失意消极时你要鼓励他；男人悲观怯弱时，你要激励他；男人目空一切时，你要冷落他。

不要过分指责他的错误，不要批评他的朋友，不要讥笑他的家庭，不要检查他的书信，不要损害他的自尊心，不要打乱他的兴趣，不要过分追究他的行动，不要检查他的钱包……因为大部分男人的胸襟有限。本来微不足道的小事，常常会引起很大的反应，这些事情千万要留心，这种乱子闹起来可能很大。与其闯了祸以后去补救，莫若预先防患于未然。



在他生日时送他一套睡衣；在情人节时给他寄一张优美、大方得体的卡片；在圣诞新年时送他一条适合的领带，比平常的日子乱花金钱的效果好。

100 次不欢事件的发生，有 99 次是起因于感情用事；100 对恋人，能够终成眷属，并且终生厮守的，都是由于互相关怀备至，体贴入微。

### （2）始终把丈夫放在首位

想建立良好婚姻关系的女人，必须始终坚持一条铁的原则，就是在任何情况下，都必须尽量把丈夫放在首位，不管是事业，还是孩子，都不能占据丈夫的首要地位。

我们这么说，并不是认为你应该抛弃事业，不要孩子，时时刻刻伺候照料丈夫，寸步不离。而是说，你应该在意识上，在心灵深处始终给予丈夫一个至高无上的地位。事业与丈夫不是对立的，如果你的事业无人支持，无人欣赏，无人享用，那你还有这么大的干劲去干吗？你在干事业的同时，不要忽略丈夫的存在，你可以选择有充分自由的事业，你可以适当调整工作的方式，你可以减少无关紧要的应酬，还可以安排固定的时间，以保证你有足够多的时间去关心他，照料他，体察他的感情，满足他的需要。更重要的，是加强情感的交流，不要等到你一觉醒来，丈夫已变成了陌生人。

孩子也不能取代丈夫的首要地位。孩子是夫妻双方的情感结晶，是双方的宝贝。特别是在中国，有太多的父母为孩子而付出了巨大的代价，牺牲了自己，牺牲了夫妻的情感，牺牲了自我的发展……其实，这是完全没有必要的。孩子有自己成长的规律，他并不需要你的全部投入。如果女人过分专注于孩子，忽略了夫妻感情，丈夫很容易



产生被抛弃的感受。这会对家庭的和谐产生一定的隐患。

### (3) 营造一个惬意、舒适的家

卢梭说：“男人喜爱女人，并不是喜爱女人的性，而是喜欢生活在她们身边的一种情趣。”作为妻子的你，应该精心培养你的生活情趣，营造宽松舒适的家庭环境，让丈夫愿意呆在你的身边。

妻子一般都喜欢漂亮的桌椅和精巧的家具，以及许多雅致的装饰品等；但对一个疲倦归家的丈夫，这些高贵又美丽的家具，永远不会比随便就可躺下或可以跷起二郎腿的旧沙发来得可爱。

一个家若要给人一种舒适的气氛，就要使家人有“回到家就好像什么都解脱了”的感觉，使他感到家里是世上最舒服的地方，使他下了班就急着回家，这是你把他的心留在家里的最好办法。

另外，丈夫对自己的居住环境虽然并不太讲究，但却看不惯妻子的懒散。

大部分做丈夫的认为，住在整洁的公寓房子里，比住在零乱不堪的豪华套房要舒服得多。从来不按时吃饭，厨房乱七八糟，只能使得丈夫不愿归家。

三毛说：“要考究住的话，是不是一个富裕的人才能够住？我不是这样的看法。一个纸灯笼多少钱？一个软垫子多少钱？你的屋子小，把床丢掉，地上面铺一块彩色布，丢几个软垫子，再挂一个纸的灯笼，所谓情调、温暖、家的味道统统出来了。

“我非常喜欢住出生活的味道来。我看过很多豪华之家的布置，他们的布置就是有阴森味，在里面，我的手都放在膝盖上不敢动。有很多人快乐，往往不知道为什

么，不爱上班、情感生活不美满、赚钱赚不多……因为你没有一个地方让你躲。所以，我太注重我的窝了。人家说：‘金窝、银窝，比不上自己的草窝。’

“我认为住的事情，就是一定要让自己快乐。这是很重要的一点经验之谈。”

每个做丈夫的都喜欢回到家里能看到妻子打扮整洁、笑脸相迎、温柔相待；屋子里窗明几净，餐桌上饭热菜香。这舒服的一切会自然地使他把一切的烦恼抛到九霄云外，深感人生乐趣。

因此，为了家庭的幸福与快乐，做妻子的，你该用心去营造你的家。

#### （4）不要轻易指责你的丈夫

婚姻给双方提供了互相指责的场所。当我们单身一人时，我们会说：“我今天不高兴，原因在于我自己。”但是结婚后，这句话很容易就被说成：“我今天不高兴，都是由于你的原因！”自己的丈夫成了最方便的替罪羊。

自我批评很难做到，而责怪别人却很容易：“这是你的错，一清二楚！”当我们把责任强加给对方时，我们就不再费心从自己身上寻找原因了，这是因为在婚姻关系中，我们总认为对方应该对我们的幸福负责。

责怪对方的结果总是非常不妙的。首先，它使我们自己感到更加被动，感到自己成了对方的牺牲品。其实，责怪对方或多或少地是因为我们希望爱情关系有所变化。它使我们理所当然地认为对方应该主动采取行动以满足我们的要求。另外，责怪对方会有意识地引起对方的负罪感。但是，我们对对方不断地责怪所得到的回报，绝对不会是积极意义上的改变，而只会是对方反感和敌意的增加。



不要因为你自己的习惯而改变对方的习惯，应该采取积极的办法。我们自己所承担的责任越多，对对方的责怪就越少。最重要的是，我们就会越幸福。

#### (5) 多赞美你的丈夫

妻子的职责，就是帮助她的先生成为他理想中的那个人。不要挑剔他，不要拿他来和隔壁的某某人相比，也不要设法使他工作过量，应该温柔地鼓励他、赞赏他，为他加油打气。

做妻子的，永远不可以对自己的丈夫说：“你失败了！”如果他真的失败了，他的老板将会毫不迟疑地告诉他。但是，在家里，在早餐的时候，在床上，作为妻子的你，应该勉励他，告诉他：“你做得越来越好了。”

一个女人说出的经过明智选择的话，可以改变一个男人对自己的整个看法，使他变得更好，使他对生命有个全新的看法。



## 不能对丈夫

### 采取消极否定的态度

有很多夫妇无意识地在感情上相互折磨，必致一方或者双方心灰意冷，变得死气沉沉。对人采取过分消极否定的态度，能够使人减少某一方面的行动，或者根本就不在这个方面有所行动了。小朱和小陈就是这种情况。

小朱不知道因自己爱泼冷水，弄得她的丈夫小陈沉默起来。他们两口子都是30多岁，已经结婚六年了。前三年，他们非常相爱，过了一段好日子。后来，小陈越来越不满意，想要离婚。

他们不论单独在一起，还是同朋友在一起，小朱总是搞“一言堂”。小陈抱怨说，他“根本插不上一句话”。

“每次我想说话，小朱都弄得我难以张口，”他说，“她说话总是压人，用大嗓门把我的话盖下去。”

小陈还说，小朱总是打断他的话，要么就挑他的毛病，弄得他根本不想说话。他要是说往南最好，小朱就一定说非往北不可，他说往上，她就马上说得要往下。

难怪小陈要保持沉默了。

他觉得她对他这种态度，不但伤感情，而且还让他感



到不知所措。要是他坐着不讲话,她又抱怨:“你为什么不说话?像块木头,我都怀疑你在不在这里!”

如果晚上来的客人走了,小朱睡觉之前准要说:“刚才你在我的朋友面前为什么像块木头?”但是,要是他在那种场合真讲了他想到的事情,她又会不让他讲,打断他的话,说:“你搞错了,那是……”。

小朱很喜欢小陈,但是,她意识不到,几乎小陈每说一句话之后,她都要温和地责备他一番。不管小陈说什么,她都会不自觉地要挑毛病,而且使他很难把一个想法说完而不受到她的干扰。最糟糕的是,她在当着外人的场合像一个没完没了地训斥小孩子的母亲一样,总是出小陈的丑。

在家里让自己的配偶挑挑剔剔已经很不愉快了,要是在别人面前就更是尴尬。如果你爱并且信任你的配偶,你就会相信他或她说的也许比你要说的比较对头、比较准确。这样,你的配偶顶撞了你的时候,你就会怀疑自己是不是犯了傻或者说了废话。感觉到没有把握,想说话也就不说了,退缩了,变成了哑巴。

小陈常常自己不张嘴,让小朱一个人讲话,因为他害怕引起争吵或者挑起她的争论。他以保持沉默来防止小朱用吹毛求疵的批评伤害他的感情。但是,这样做付出的代价是很大的——他在成年人交谈的场合不能老练地同大家一起谈笑风生。这又从另一个方面间接影响了小朱的交往。



## 与丈夫的

## 女秘书融洽交往

近年来，有关办公室性骚扰的绯闻日见增多，因此，有许多女性对自己丈夫的女秘书虎视眈眈。但是，遗憾的是，男人的身边又往往少不了女秘书。

如果说妻子与女秘书的关系处理得不好，也会搅得丈夫心神不定，影响工作效率和事业的进程，更会影响家庭的和谐。如何与丈夫秘书相处的问题，已悄悄摆在许多妻子的面前。

多数事实证明，要维持好三方良好的关系，妻子的态度更具决定性。因为，秘书为了保住她们的工作，往往选择委曲求全。

所以，作为妻子，当你的丈夫准备或者已经雇请了女秘书时，必须做好以下几点：

### (1) 充分尊重女秘书

千万不要认为你是妻子，女秘书是雇员，你比她高一筹。要知道，她是你丈夫聘来的值得高度信赖的同事，她与你一样都是在帮助一个男人走向成功。如果你常常以居高临下的态度对待女秘书，显得你相当没有修养和风度，





你的丈夫也会因此看不起你！

不要嫉妒女秘书漂亮的脸蛋和迷人的风采。爱美是每个人的天性和本性。可以说，没有一个正常的男人不喜欢漂亮、迷人的女孩。甚至有人说，一个漂亮的女孩，像一束刚刚摘下的玫瑰花一样，可使办公室焕然一新。女秘书漂亮、迷人，再加上得体入时的衣着，会更加光彩照人，这是她职业的需要，并不是刻意为老板一人所准备的。同是女人，处在不同地位的你应当知道，在她美丽的外表里有一颗纤弱、自卑的心，她很羡慕你，她也期待结婚做一个成功男人的太太，她付出的劳动比主妇要艰辛得多，但她所获得的报偿与主妇是无法比拟的。

### （2）不要胡乱猜疑

一些心胸狭窄的妻子常常做出令人惊讶的事：丈夫晚归了，回来后追问不休，是否单独与女秘书在一起？丈夫带女秘书外出洽谈公务，临行前妻子再三叮嘱：“瞧她那个妖样，你可得离她远一点！”丈夫外出归来，总爱偷偷地翻翻他的外套口袋、公文包，以发现她想象中的蛛丝马迹……这些妻子总是认为丈夫很有吸引力，女秘书肯定会将他当作追求的目标。其实，女秘书对老板的欣赏，或者老板对女秘书的欣赏，一般不会动真情。老板对女秘书的好感，大多取自于社交活动中的感情投资，这已是商业界、企业界非常通用的一种交际手段了。妻子必须深明这一点。既然你真爱你的丈夫，你就完全应当相信他！一天到晚瞎猜疑，只会将你的丈夫往感情破裂的边缘上推。

### （3）不要指使女秘书为自己服务

有些妻子认为女秘书是丈夫的雇员，自己也有权利去支配她、使唤她。其实，这是一种错误的认识。她只是老

板的秘书，但绝不是你的佣人！如果你要她利用休息时间去帮你买月票、扫卫生及做其他杂务，看在老板的面子上，她虽不好拒绝，但你要知道这既不是她分内的事，也不是她很愿意去做的。

一定要记住：只有你能够平等地对待她，尊重她，她才会尊重你，进而尊重你的丈夫，把主要的心思用在工作上。



# 08

## 巧妙化解

### 夫妻间的矛盾

曾经有人说过，争吵是这个世界上的盐。夫妻唇齿相依，因而就免不了磕碰。处理得好，争吵会在平静的生活中激起波澜，过后双方相互更加了解和体谅，乃至回味无穷。但是，这种化解艺术并非人人都能掌握，弄不好家庭的破裂就会由小小的争吵而产生。因此，还是小心避免，少去尝试为好。

不幸的家庭现在正在与日俱增，我们应该引起重视、警觉，设法找些解决矛盾、恢复关系的办法。

#### (1) 找出争吵的原因

引起争吵的原因也是多种多样的：

①说谎。信任是两性结合的黏合剂，特别是婚姻成为现实，双方的性吸引力趋于平缓后，夫妻感觉到最多的是对家庭的共同责任，一旦发现对方说谎，就会觉得对方不负责任，信任感消失，裂痕会马上出现。

有的人说谎本是出于好心，怕引起对方的怀疑，结果是欲盖弥彰，不能自圆其说。如听到关于对对方不利的消

息，怕伤害对方的感情和增添对方的心理压力，而不愿将真情相告。有的人当然是出于不信任，怕对方不同意自己的一些做法，而不敢将事实说出。无论哪一种，处理不好，都会引起对方的不愉快。

②揭短。夫妻相互最了解对方的缺点，揭起短来最顺当，最中要害，也就最伤感情。体格、行为、品格等方面都可以挑出短处，都是本人最不愿提起的。一旦人攻心头，心照不宣的心理默契被撕破了之后，那就会使各自的自尊心受到严重的损害，爱的纽带也就被割断。

③任性。恋爱时，双方为缩短交往距离，往往伪装自己，迁就对方，容易相互和谐。婚后，空间距离消失，相互掩饰和协调的心理减退，往往变得随意任性。丈夫多花了几块钱，过去大方的妻子这时也许会唠叨个没完，好性子的丈夫也会忍不住甩几句硬邦邦的话，矛盾就会出现。

## （2）积极化解矛盾

矛盾出现了，该怎样化解呢？

①多忍让。夫妻间的争吵、矛盾常由小事引起，不一定非断出个是非，声音大点儿、态度硬点，就算把对方压下去了，又哪里会赢得喜悦？如果态度温和，语调低缓，或者干脆不吭气，以沉默相对。对方火力发射无目标，也就气焰减弱，吵不起来了。

在家庭生活中，总会遇到一些矛盾。尤其在夫妻双方都很忙碌、很疲劳的时候，发脾气是常见之事。这种情况下，多忍让可以避免许多无谓的争吵。

②常说理。争吵起来，常忘了说理，无理辩三分，得理不让人。如果能稳定一下自己的情绪，心平气和地讲道理，对方的情绪不再被激怒，所讲的道理就能入耳了。



③少发泄。窝在肚子里的怒气一直憋着并不好，适当地发泄可调节情绪。任意地无节制地发泄，就让对方难以接受。一般说来，自我消怒或注意力转移，比发泄怒气要好。

④学点幽默。幽默总会令人忍俊不禁，启齿而笑。面对的是自己的丈夫，怎不喜欢他化怒颜为笑容？

有一对老夫妻吵架后，彼此不再开口了。过了几天，太太忘记了吵嘴的不愉快，想和丈夫和好；可是，丈夫就是不理她。

后来，太太在所有的抽屉、衣橱里到处乱翻，弄得丈夫忍无可忍，问道：“你到底找什么呀？”

“谢天谢地，”太太说，“我总算找到你的声音了。”

这位太太的这一番举动，着实令人佩服。她通过这样一种巧妙的方式，达到了重新和好的目的，而在这种情况下，用一般说理的办法是很难奏效的。

任何一个成了家的人，都应当用幽默来保护自己的家庭，如果没有根本性的重大分歧，幽默能使家庭生活永远呈最佳状态。



## 丈夫有了外遇 也不能冲动

现在，异性之间的交往越来越多，婚外恋作为一个问题摆到了夫妇双方的面前。作为妻子，如何看待这些事情呢？

首先，要信任丈夫，这也是对自己有信心的表现。夫妻之间相互信任是不可缺少的一种美德，同时也是维持双方良好情感的前提条件之一。相反地，猜疑只会增加彼此的隔阂。如果不分青红皂白，妻子一味地猜疑、指责丈夫，反而容易把丈夫推向别人的怀抱。

但是，也不能过于对丈夫和异性的交往粗心大意，要学会帮助丈夫把握好交往的尺度。有时夫妻两地分居或经常分离，也容易给人以可趁之机。

小瑜是一家大报的记者，事业心比较强，经常要出去采访，回到家里又忙着家务和工作，和丈夫的交流有所减少。

有一天，小瑜没出差，难得一家人在一起度周末。儿子忽然问：“妈妈，怎么你在家里，林阿姨就不来玩了？”

小瑜问丈夫：



“林阿姨是谁？”

“是我们单位刚分来的大学生。”丈夫不好意思，脸有点红。

小瑜不再追问了，只是哄着儿子说：

“下次我们请林阿姨来玩，好吗？”

小瑜想想自己对丈夫如此信赖，可竟……思前想后，心里很难受。真想和丈夫大吵一顿，或者离婚算了。

过了一会儿，小瑜的情绪冷静多了，认识到自己经常在外，对儿子和丈夫照顾很不够，何况自己并不能肯定丈夫和林的关系。如果不分青红皂白地和丈夫闹，倒显得自己没理由了。

晚饭，她今天特地没让保姆做，自己麻利地弄了几个丈夫最爱吃的菜。

晚上，她把孩子哄睡了之后，依着丈夫靠在床上，轻轻地说：

“我经常外出采访，让你一个人在家带孩子，实在太难为你了。我不在时你肯定好寂寞，就像我孤零零一个人睡在旅馆里一样。现在我靠在你身上才觉得好踏实，没有你的支持，我的工作一天也做不好。”

丈夫一声不吭，怜爱地抚摸着小瑜的头。

小瑜轻轻问：

“我们周末一起请她来吃晚饭好吗？”

丈夫面有难色。

“你还不放心我吗，我不会让你为难的，更不会为难她。”

周末，小瑜又一次亲自下厨。林来了，小瑜热情地进行了款待。临走时，小瑜特地让丈夫看孩子，自己独自一



人把小林送下楼，拉着她的手说：“怪我自己太工作狂了，对老周（小瑜的丈夫）缺乏照顾，谢谢你常来带我们宝宝玩，也帮着照顾老周。看你这样温柔可爱，不知道哪个小伙会有福气娶到你。好了，不远送你啦，有空欢迎常来玩。”一席话让林又是感激又是惭愧。

后来，林找了个帅气的男友，他们与小瑜夫妇成了好朋友。

小瑜面对丈夫和小林的暧昧关系，没有失去理智，大吵大闹，“家丑外扬”，而是给双方都留了面子。

面对丈夫，小瑜以情动人，首先向丈夫道歉：自己工作太忙，没有尽到妻子和母亲的责任。同时也表白：自己出差在外也很辛苦、寂寞，很思念家。

面对小林的一番话，她则是绵里藏针，既热情有礼貌，同时也暗示对方，自己的丈夫是有妇之人，让对方把握好交往的尺度。






## Chapter 6 女人的人脉与财脉

# 克服女性的弱点

## 人脉财脉两旺



不管我们是不是愿意承认，和男人比较起来，女人还是有一些固有的弱点的（当然，男人也有自己的弱点）。如果能够直面这些弱点，努力克服它们、超越它们，就会在人脉和财脉发展方面得到更满意的结果。



# 01

## 不可搬弄是非 散播流言

有些女性职员喜欢在办公室谈论自己的私事，或是在同事间散播对别人的怨言。这两种行为都会不自觉地把自己推入危险的境地。所以，你最好张大耳朵，封紧嘴巴，有耳无嘴不只是大人教训小孩子的话，也是在办公室的生存法则之一。

发牢骚一向是许多女同事间联络感情的最佳话题，尤其在茶水间、洗手间这两间谈话室里，往往是众家流言的最大集散地，也是大家说老板坏话的秘密花园。然而，就算你在办公室受了多大冤屈，苦水满腹，都不应该向同事诉苦，原因有二：牢骚如同狐臭，人人避之惟恐不及，没有人有义务当你的情绪垃圾桶；其二，办公室不是你找心理医师的地方，有些人会以为互相交换心事是两人结盟的保证，但，万一有一天两个人不再是朋友呢？过去的秘密可就成了对方手上的把柄了。

因此，不论你跟老板私交多好，或是心结多深，都不要在公司里张扬。如果你的条件不错，工作认真，也干出了漂亮成绩，一定不希望自己的努力的成果被归因于跟上司

的特殊关系吧！万一你跟上司之间有误会或摩擦，被有心人知道了，难保不会成为被利用的话题或炒作的题材，两者对你一点好处都没有。

牢骚可以多听，但不能多讲，最好只进不出。所谓“祸从口出”，多言是名副其实的祸水，不管是泄露自己的私事或转述听来的是非，都可能让自己陷人言多必失的危险，更要不得的是以成为流言蜚语的中心为荣，到处打探小道消息，要当心变成被利用的对象还不自知。

在办公室里，聪明的女性一定是不会搬弄是非、散布流言的。

# 02

## 克服使你显得 不够职业化的习惯

任何使你显得不够职业化的表面现象，都会让人认为你幼稚，只适合出入教室，而非办公室。因此，如果你想事业有成，你最好先成熟起来而且要快些成熟起来，否则你就有可能被别人认为你缺乏能力。为了树立良好的职业形象，职场女性必须改变以下不良习惯：

### (1) 脸红

许多女士和男士比较起来更爱脸红。虽然脸红让你看起来纯真、可爱，但它也传达了你不成熟和不坚定的心态。

因此，当你感到脸红的时候，别太在意，继续做你该做的事。你越是在意你发热的面颊，你就越容易给人留下不好的印象。

### (2) 哭泣

在工作时哭泣不但使你显得脆弱、缺乏自制力，而且让人怀疑你会破坏公司形象。

在工作时玩哭泣游戏，输的永远是你。在你的老板面

前,如果你为与工作有关的事而哭泣,这表明你不具备对付工作压力的能力。在工作时哭泣不但使你显得脆弱、缺乏自制力,而且让人怀疑你会破坏公司形象——万一你在客户面前哭怎么办?所以,除非你甘愿老板把你当作一压即垮的弱者,而不是出色的员工,你应该学会控制情绪。

### (3) 乱用装饰词

“嗯、啊”等装饰词只能说明你犹豫不决,紧张而缺乏智慧。

你的语言是他人判断你的重要依据之一。你说话的方式告诉别人你的智力与整体能力。

如果你说话时喜欢“嗯、啊、这、那”,你的语言会把你带出事业成功的圈子。一位职业规划发展专家甚至指出:“最大的职业陷阱之一,就是在工作中频繁使用‘嗯、啊、这’等装饰词。”

### (4) 不适当的着装

不成功的着装所传达给老板的惟一信息是:重要的任务不能放心交给你去做。

你应该为你希望做的工作选择着装,而不是为你已有的工作着装。一般来说,你在上班时应该配一套较为正式的服装,不要穿有很多饰边的衣服……你希望你的同事们把注意力集中在你的想法上,而不是你那紧身背心的穗子上。但是,要想树立完美的职业形象,只是穿上完美的衣服还远远不够,要注意,不合适的发型和化妆照样会损害你的职业形象。

### (5) 怯场

当你表现出怯场,就是在告诉老板:你缺乏最基本的职业技巧。





摆脱怯场的关键是要意识到怯场只不过是多余的能量没处用，像早已经开了水的壶一样。你需要想法子重新支配过剩的精力。建议你在公开发言之前，做些体育活动，比如散散步，跳跳绳。

专家认为，充分的准备是降低紧张情绪的有效措施。在作重要的会议发言前应该做什么呢？临阵磨枪，把你要讲的关键问题列下来。在正式发言前彩排应该是习惯成自然的事，但是，很多女士不自觉地就把这一必要的步骤给忽略了。

如果你克服了上述使你显得不够职业化的习惯，马上就能够提升你的职业形象，获得更好的人脉。



## 摆脱对别人

### 依赖过强的心理

依赖性太强常常是许多女人的弱点，严重的甚至可以说是患上了依赖症。如果你在这方面表现不够好，该怎么办呢？

#### （1）承认依赖症

有些女性对别人依赖过强，是因为患上了依赖症。患上依赖症后，会很难把握自己，不知道正常状态应该是什么样的。这时候可以对照以下几条标准，看看自己有没有相类似的情况出现？

“不管怎样，这件事都要先做”，在你的生活里，就有这样的一件事。

这件事会对身体或者经济带来不良影响；自己已经发现了它的坏影响，可就是没法放弃，总是重蹈覆辙。哪怕只有一条符合，你就已经在依赖症的边缘了。如果你认识到这一点就可以找到对症下药的解决办法。

#### （2）不自责

患上依赖症的人，有时会对自己苛求，希望自己能在拒绝依赖的过程中变得更坚强些，但这种过度的自我控



制，有时反而会取得适得其反的效果，有的甚至越陷越深。如果有什么事情是自己想去做的，但是实践过程中却没能办到，这也没什么关系。不要责怪自己，要学会经常自我表扬。

### (3) 寻找他人帮助

一个人闷闷不乐，找不到解决办法的时候，依赖症往往趁虚而入。要是有一个能无话不谈的朋友，困扰自己的问题就能迎刃而解。

要想从依赖症中解脱出来，单靠一个人是不够的，个人的过度努力反而会产生新的压力。有的患者原先依赖症的情况确实有所好转，却又很快陷入了努力过程中产生的新依赖症中。但如果向心理医生寻求帮助，医生会从谈话中发现患者本人可能从未察觉的一些情况。寻求帮助的对象是不是心理医生并不重要，重要的是不要只靠自己。

### (4) 学会敷衍

患上依赖症的人往往特别在意别人对自己的评价，有时不得不违反自己的意愿，日久就造成了心理压力。学会敷衍会对你有所帮助。比如说，别人邀请你出去玩，实际上并不想去的时候，可以随口敷衍说自己发烧了等等。试试看，撒这种无伤大雅的谎，它会帮助你掌握属于自己的时间。

### (5) 培养忍受孤独的能力

一个人呆着，并不等于被别人孤立。学会享受一个人的时光，不依赖别人，也不依赖某种东西或行为。独处的时间能够帮助你客观正确地认识自己，也是形成自己独立个性所必需的，这是改善依赖症的关键一步。



## 用行动

### 战胜孤独

孤独常常是困扰大多数女性朋友的一种感觉。

孤独，并不单纯是独自生活，也不意味着就是独来独往。一个人独处，可能并不感到孤独；而置身于大庭广众之间，未必就没有孤独感产生。

一位心理学家认为，真正的孤独，往往产生于那些虽有肉体接触，却没有情感和思想交流的夫妇。事实上，不管你是已婚抑或是未婚，也不管你是置身于人群，或者是独居一室，只要你对周围的一切缺乏了解，和你身外的世界无法沟通，你就会体会到孤独的滋味。

女性朋友该如何战胜孤独呢？

#### (1) 积极战胜自卑

因为自觉与别人不一样，所以就不敢跟别人接触，这是自卑心理造成的一种孤独状态。这就跟作茧自缚一样，要冲出这层包围着你的黑暗，你必须首先咬破自卑心理织成的茧。

其实，大可不必为了自己跟别人不一样而忧心重重，人人都是既一样又不一样的。只要你自信一点，钻出自织



的“茧”，你就会发现跟别人交往并不是一件难事。

### (2) 主动与外界交流

独自生活并不意味着与世隔绝。一个长年在山上工作的气象员说，她常常感到有必要把自己的思想告诉人家，可是她的身边却没有人可以倾诉，所以她就用写信来满足自己的这一要求。

当你感觉到孤独的时候，翻一翻你的通讯录，也许你可以给某位久未谋面的朋友写封信；或者，给哪一位朋友挂一个电话，约她去看一场周末上映的电影；或者是，请几位朋友来吃一顿饭，你亲自下厨，炒上几个香喷喷的菜，这都别有一番情趣。

当然，跟朋友们的联系，不应该只是在你感觉到孤独的时候。要知道，别人也都跟你一样，能够体会到友谊的温暖。

### (3) 为别人做点什么

跟人们相处时感到的孤独，有时候会超过一个人独处时的10倍。这是因为你跟周围的人格格不入。就跟你突然来到一个语言不通的国度一样，你无法跟周围的人进行必要的交流，你也无法进入那种热烈的气氛里面，你不由自主地觉得自己很孤单，而他们之中那种热烈的气氛更是衬托出你的被冷落。

要打破这种尴尬的局面，惟有“忘我”。想一想你能够为人家做点什么，这很有好处。只要你用心去找，可以为周围的人做的事是很多的，比如：帮别人擦擦桌子，打一壶水，或者帮别人扶一下门等等。这些，都会拉近彼此的距离，使你远离孤独感。



## 努力克服

### 虚荣的心理

一位哲人指出：虚荣是女性成功的大敌。

虚荣是一种不良的性格，是一种被扭曲的自尊心，女性容易产生虚荣心的原因，被归纳为两个方面的内容：一是女性自尊心过强，迫切希望得到荣誉，特别关心自己在他人心中的评价；二是女性内心深处往往有一种潜在的自卑感。

由于自卑，她们对于自己的才能缺乏信心，感到没有凭真才实学、实际才能取得荣誉，博得社会赞誉的能力；但又希望自尊心得到满足，于是自欺欺人地务虚不务实，满足于虚假荣耀。

虚荣的女人是金钱的俘虏，虚荣的男人是权力的俘虏。太强的虚荣心，使男人变得虚伪，使女人变得堕落。虚荣者，容易轻浮；轻浮者，容易受骗；受骗者，容易受伤；受伤者，容易沉沦。许多沉沦，始于虚荣。虚荣，很像是一个绮丽的梦。当你在梦中的时候，仿佛拥有了许多；当梦醒来的时候，你会发现原来什么也没有。因此，与其去拥抱一个空空的梦，还不如去把握一点实实在在的东西。



为了克服虚荣心理,你应该从以下几点来努力:

### (1) 树立正确的人生目标

一个人追求的目标越崇高,对低级庸俗的事物就越不会倾注心思。古今中外许多伟人往往不太看重荣誉本身。

居里夫人一生躲着亲人的赞美。她和丈夫认为,科学不是为了个人荣誉和私利,而是为人类谋幸福。一天,她的女友到她家做客,看见她的女儿正在玩一枚英国皇家学会奖给她的奖章,便惊奇地问她:“居里夫人,现在能够得到一枚英国皇家学会的奖章是极大的荣誉,你怎么给孩子玩呢?”居里夫人笑了笑回答说:“我想让孩子从小就知道,荣誉像玩具一样,只能玩玩而已,绝不能永远守着它,否则将一事无成。”

### (2) 学会正确认识自我

许多人在与周围各种各样的人的接触中,去注意人们对自己的态度,去想象他们对自己的评价,并以此作为一种客观标准而内化到自己的心理结构中去,在这个基础上形成自我形象,达到自我认识,也就是说,他们对自己形象的建立和认识,常常在与他人的接触、想象他人对自己的判断和评价中形成。这种自我认识特点,在一定程度上有利于深入认识自己,然而由于缺乏主见和过于依附他人的观点,因而有时容易无所适从,反而模糊自己对自我的准确认识,或自卑自贬,或盲目乐观。这样极易产生虚荣心理。

因此,一个人必须学会正确认识自我。自我观察法是认识自我、剖析自我的最好方法,通过自我体验来了解自己的心理状态,承认自己的能力,坦白自己有不能干的方



面,许多虚荣的做法就能避免。只有充分认识自我能力及自身状况后,才能极大地发挥自己的能力优势,使自己的行为更加合理、更加适应外界环境和社会要求,克服虚荣心理,正确解决荣与辱这一人生课题,促进身心健康。

### (3) 追求真实的荣誉

社会上的一切物质和精神财富皆是劳动的创造,“天上掉不下馅饼”,这个道理是很浅显的。

因此,我们不应希望什么不经过努力就可以得到财富和荣誉。一切虚假的荣耀因为违背了人类社会的基本准则,所以没有生存基础,不但最终会丧失,而且自己也要受到惩罚,“图虚名,得实祸”,是客观规律。只有通过自己的劳动和创造为社会做出贡献而得到的荣誉,才是真实可靠的。



## 克服消极 的嫉妒心理

几年前，北京市海淀区法院曾经有过这样一个案子。某知名大学心理学系的一位女研究生，将同宿舍的一个同学推上了被告席。原告与被告以前关系不错，堪称该系的一对姊妹花，两人的成绩不相上下，因此彼此又在暗中较劲。到第三年的时候，两人都参加了托福和 GRE 考试。原告成绩较理想，遂向美国一所著名大学提出申请，不久被告知每年可获得近 2 万美元的奖学金。原告高兴万分，等着对方的正式录取通知。被告考砸了，看到原告整天兴高采烈的模样，心中更加不爽。她越想越有气，就生出了一条毒计。原告左等右等，迟迟不见正式通知的光临，就托在美国的同学去该校打听，校方说曾经收到她发来的一份 E-mail 表示拒绝来该校，因此校方只好将名额转给了别人。原告闻此消息，如五雷轰顶，冥思苦想这到底是怎么回事。后来，她多方调查，才发现是被告盗用了她的名义，在心理系的机房发了一封拒绝函。原告怀着愤怒的心情，将此事诉诸法庭。

是什么害了上述案件中的两个少女？是嫉妒！

心理学教授指出：嫉妒是一种不道德的行为。嫉妒的人感到别人的成功贬低了自己，这一成功正是他自己想要取得的。他贬低他人或他人的成就，以此来弥补他们自己认为损失了的那些东西。嫉妒可能以多种面目出现，或是对他人的工作诋毁和破坏，或是对他人思想的中伤。嫉妒感也不一定溢于言表。亚里士多德说：“嫉妒是对自己同胞所犯的罪行。”也就是说，人最容易对与自己相像的人产生嫉妒。比如，你对美国一位女作家获得诺贝尔奖无动于衷。但是，如果你隔壁的一位同事获得本市先进生产者称号，那对你就完全是另外一回事了。

很不幸的是，我们在世界中的地位都是相对的。如果你认识的一个人考入了第一流的大学，而你却没考上，那你一定有许多难言之苦；如果你和他都没有考上，那你就感到轻松多了。

嫉妒心重的人，看到别人取得成绩，受到表扬，特别是别人超过了自己，总是设法贬低别人，有人甚至不惜降低自己的人格，搬弄是非，散布流言蜚语，诽谤中伤别人。如果一个人的精力用在攻击别人上来，又怎么能发挥智力效应，在自己的工作上做出显著成绩呢？

嫉妒心重的人往往人际关系紧张，因为她总是忙忙碌碌在别人背后说三道四，自然会引来被攻击者的反感，造成人际关系紧张。

那么，染上嫉妒恶习的人应该怎样克服这一性格上的弱点呢？

首先要心胸开阔，正确对待在事业上和学习、生活上比自己能干的人。其次，要充分认识嫉妒害人害己产生的恶果。嫉妒者多半把自己的主要精力和全部智能都下意识



或十分明确地用于攻击和伤害被嫉妒一方。虽然有些嫉妒者也知道这样做于事无补,但仍像中了邪似的受制于它。

一种克服消极嫉妒心理较好办法是:唤醒你的积极嫉妒心理,勇敢地向对手挑战竞争。积极的“嫉妒心理”,必然会产生自爱、自强、自奋、竞争的行动和意识。当你发现你正隐隐地嫉妒一个在各方面比自己能干的同事时,你不妨反问几个为什么和结果如何?在你得出明确的结论之后,你会大受启示。长时间地停留在嫉妒之火的折磨和煎熬中,并不能使自己改变面貌。要赶超他人,就必须横下一条心,在学习或工作上努力,以求得事业上的成功。你不妨就借嫉妒心理的强烈超越意识去奋发努力,升华这股嫉妒之情,以此建立强大的自我意识以增加竞争的信心。自卑感强的人容易嫉妒,因为他们想逃避现实而故意虚张声势,因为惧怕失败而采取嫉妒的手法。所以,首先要对自己的能力、潜力有一个客观的认识。不自我夸大,亦不自我贬低。只有在自我感觉好、自我意识能力强的前提下,才能变消极嫉妒为积极嫉妒,也才能在积极嫉妒心理中获取能力、接受竞争意识的刺激。当然,在你反问几个为什么之后,你可能会觉得自己的天赋、客观条件、知识、能力都不如人家。这也无妨,不要自卑,更不要嫉妒。你不妨再找找自己的优势,在某一方面发挥你的优势,在竞争中发挥你的聪明才智,从而找到你的心理位置,得到生活的乐趣。

总之,对于他人在事业上的成功,既要羡慕,又要不嫉妒;羡慕,就是积蓄你自己大量精力、时间、智慧去产生应该属于你范围内的积极嫉妒心理;不嫉妒,就是要洒脱和不甘于落后,对自己充满必胜的信心。这才是强者风度。



## 处理好工作

## 和生活的平衡

女性职员在办公室往往也企求越来越大的发展空间。而上司都期望那些被提拔的女下属能够处理好工作和生活的平衡。

一般来说，女性员工比男性员工更加情绪化，容易把生活中的各种情绪带到工作中来，这是让男上司非常恼火的事情。所以，“今天高兴，明天不高兴，后天又遇到了感情问题”的女员工让他们很头疼。

罗克是一家著名证券公司的部门经理，手下有男女业务员若干。他曾经这样对别人说，如果是他做主，就一个女员工也不要。因为证券行业要求员工极为专注，不能被琐事分心，而且经常需要加班到深夜。每次有女员工加班，还需要派个男员工护送以保证安全，而男员工往往就在办公室凑合一夜，第二天继续干活。更不要说女员工经常会以“结婚”、“生子”、“给孩子开家长会”、“家里的水管爆裂需修理”等理由向他请假，让他有苦说不出。

当然，大多数男上司都对女性的很多特殊生理状况表示体谅。但职场如战场，成败很残酷，很多时候容不得



个人因素的辩解，所以，男上司期望那些被提拔的女下属能够处理好工作和生活的平衡，他所关心的只是：你不能耽误工作。

作为一名女性，在生活中需要扮演多种基本角色。

首先她是一个女人，这是最基本的。通过女性本身自我意识的觉醒，可能会让她在工作、学习或者家庭生活中准确地把握住各种状态。如果做不到和谐，那就会很累。

作为企业家，女人要比男人付出更大的代价——你在外面做的是男人的事情，像男人一样去冲杀，人家不会因为你是女人就多给一份订单；当你回到家时，你还得要完成另外一些角色的义务，在男人的潜意识里，这些都是你女性角色天生注定要做的。

对女性管理者而言，更是每个角色都要照顾到，需要做到八面玲珑，调试好自己，去把各个方面都摆平。到办公室里面时，你是总经理，有老总的威严；但一旦回到家，也许就得马上扎着围裙进厨房干活儿去。这种角色的快速转换，对职业女性来说是一种很大的挑战。转换不好，就会带来角色混乱、角色冲突，不是老公就是老板不满意。

如何才能让老公和老板都满意呢？


最关键的一点，就是要管理好期望。你当了一家公司的总经理，你就得回家去跟你老公说：“我现在不一样了，你甭拿女朋友的要求来要求你的妻子了。”对于老板，你要让他明白，结婚之前和之后，生孩子之前和之后，时间和精力投入的程度是不一样的，你要想办法管理好老板的期望。而掌控期望最重要的手段，就是沟通。只要你说出自己的困难，让别人知道你确实已尽了力，在绝大多数情况下，是能够得到各方面的谅解的。



## Chapter 7 女人的人脉与财脉

# 拓展自己的生活空间

## 人脉宽财脉广



作为一个现代的女人，不应该把自己的生活空间局限在一个家庭里，仅仅和同事交往也是不够的。你还应该主动结识更多的朋友，搞好邻里关系，加强和同学的联络。这样，才能人脉宽，财脉广。





## 改变人际交往中

### 保持的消极态度

有一个丰富多彩的人际关系世界是每一个正常人的需要。可是，很多女性在这方面的需要都没有得到满足。她们总是慨叹世界上缺少真情，缺少帮助，缺少爱，那种强烈的孤独感困扰着她们，折磨着她们。其实，很多人之所以缺少朋友，仅仅是因为她们在人际交往中总是采取消极的、被动的退缩方式，总是期待友谊和爱情从天而降。这样，使她们虽然生活在一个人来人往的世界里，却仍然无法摆脱心灵上的孤寂。这些人，只做交往的响应者，不做交往的始动者。

要知道，别人是没有理由无缘无故对我们感兴趣的。因此，如果想赢得别人，与别人建立良好的人际关系，摆脱孤独的折磨，就必须主动交往。

心理学家研究发现，有两点原因影响人们不能主动交往，而采取被动退缩的交往方式：

一方面是生怕自己的主动交往不会引起别人的积极响应，从而使自己陷入窘迫、尴尬的境地，进而伤及自己脆弱的自尊心。而实际上，在现实生活中，每一个人都有交往

的需要。因此，我们主动而别人不采取响应的情况是极其少见的。试想，如果别人主动对你打招呼，你会采取拒绝的态度吗？

另一方面，人们心里对主动交往有很多误解。比如，有的人甚至会认为“先同别人打招呼，显得自己低贱”，“我这样麻烦别人，人家肯定会烦的”，“他又不认识我，怎么会帮我的忙呢？”等等。其实，这些都是害人不浅的误解。但是，这些观念却实实在在地起着作用，阻碍了人们在交往中采取主动的方式，从而失去了很多结识别人、发展友谊的机会。

尝试是成功的先导。当你因为某种担心而不敢主动同别人交往时，最好去实践一下，用事实去证明你的担心是多余的。不断的尝试，会积累你成功的经验，增强你的自信心，使你的人际关系状况越来越好。



## 拓展自己的生活空间

不管男人还是女人,如果你还想在事业上有进一步的发展,就必须懂得主动和人交往广结人脉。对于女性而言,主动和人接触常常是一个艰难的障碍。

很多女性羞于运用她们的交际能力,或是根本不愿展示自己的魅力。然而,不合时宜的谦虚,以及过分内向的性格,都会成为成功之路的阻碍。

那么,作为一个现代女性,怎样才能广结人脉,拓展自己的生活空间呢?

### (1) 确立目标

一定要为你的未来定义一个关键目标。你定义得越具体,你的关系网就越容易被联结起来。比如,你可以将媒体上频频曝光的经济人物树立为自己的职业偶像。一定要将你的职业愿望用语言形容出来,然后确立你可以分步骤达到的目标。

### (2) 积极参加各种活动

每个活动都会为你提供扩大社交圈的机会。你可事先

思考一下,你希望认识哪些人。然后收集一些可以参与到同这些人交谈中去的信息。一有机会的时候,从对方感兴趣的话题着手,就容易引起共鸣,奠定进一步交往的基础。

### (3) 告诉别人

不管你是在找一份新工作还是一台便宜的笔记本电脑,如果你并不知道谁能够帮助你,“撒网”就可能会派上用场。不妨将你的愿望告诉你所有碰巧遇到的人。通过口头广告,肯定会让你受益匪浅。

### (4) 积极利用各种集会时间

活动前,讲座休息时,午餐时或是在飞机候机室里,你都不要置身事外。你可以结交一些你的同事、领导以及你对面的人。事业的成功也可以是在下班时间取得的。

### (5) 注意收集信息

仔细而且积极地倾听,通过提问,你可以让谈话朝你希望的方向发展。为了你的现在和将来,为了你自己和他人,应该收集一些联系方式和值得了解的信息。这些信息一定会使你的生活空间更广阔,完成各项事业更轻松。



# 03

## 努力与陌生 的朋友结缘

很多人都有这样的体验，在走进一间陌生的房间，或是与一个不熟悉的人碰面时，在心里对自己说的最多的一句话就是：“我该怎么样打破僵局，交到朋友？”

无论如何，在觥筹交错的聚会上，都不能让别人认为你是一个沉默寡言的人。

不要说这里没有你所熟悉的人，其实，有些看起来很亲昵的人，很可能是刚刚认识的朋友。只要勇敢地说出第一句话，你就已经成功了一半。

首先，你可以观察一下你身边的人（或者你感兴趣的人），看看他们是否有比较特别的地方，如，有异族风情的佩饰，或是一款你也非常青睐的手表。谈论这些细节很可能立刻吸引他们的兴趣。聊天的话题最好选择节奏感比较轻松明快的，开心的一笑，会瞬时拉近你们之间的距离。

遇到自己感兴趣的人，为了给第二次见面做好铺垫，你不妨问清他的名字，并直呼他的名字，说点无伤大雅的笑话，讲点轻松的小故事，给彼此留下轻松和谐的印象。但要注意的，交谈中，尽量不要提出一些只能让人回答

“是”或“不是”的问题来。这样的话，等于在扼杀你们的谈话，要给人能够展开话题的余地。而且，不要说出太随便的话，否则，很有可能会冒犯到你新认识的朋友，使得你之前所做的努力全部报废。



## 增进聊天 的技巧

任何年纪的人都需要聊天。许多人在正式谈论一件事情的时候，都喜欢以轻松的话题作为开场白，然后再逐步导入正题。

善于聊天的人之所以能把谈话的气氛营造得很热烈，并不仅仅是靠自己比别人懂得更多，或声调比别人高，或最会讲笑话，或懂得“控制”谈话的方向。聊天聊得好，并不是什么秘密，甚至一点也不困难。首先，你的谈话态度一定要放轻松，然后再设法找出对方喜欢的话题时，尽量让对方打开话匣子。至于你，“不妨装出”有兴趣的样子，仔细地倾听。

“沉默是金”在社交场合根本行不通，而且是非常不礼貌的。反之，善于打破沉默、谈笑风生、能带动会场气氛的人，走到哪里都会受到大家的欢迎。这种人不会让会场沉默太久，也不会让“无聊分子”一直强迫别人听他的训话。这种人懂得适时转变话题，让大家都有台阶下。社交活动的目的，就是要让话题一直继续下去，使得宾主尽欢。



我们在聊天这件事上最容易犯的错误，就是一见面就从对方所从事的工作谈起。我们总以为，和医生谈开刀，和运动员谈打球，和商人谈生意经，和人大代表谈政治，乃是“天经地义”的事。殊不知，他们一年到头做同样的事情，已经够烦的了，如果你再不识相地和他谈这些事情，表面上他不会发作，内心很可能把你当成是“无聊分子”。

那么，我们到底应该谈哪些事情呢？最好的办法，就是经常阅读报纸和一般性的杂志，以增加各方面的常识。不然，除了“你好吗？”“今天天气不错啊！”之外，接下来你就不知道要聊些什么了。

以下 5 点建议，可以帮助我们增进聊天的技巧：

①在和朋友的聚会当中，不要站在一个地方不动，这样会给“无聊分子”可乘之机，抓住你不放，大谈他的得意事情。你最好往人群聚集的地方去，听听他们在谈些什么，这样你也有机会发表你的意见。等到有趣的话题谈得差不多的时候，再找个借口离开，另寻聊天的对象。这种游击式的方法，很容易找到真正可以聊天的对象，也可以认识许多朋友。

②如果是家庭式的宴会，势必要坐等聊天。这时，你有“义务”和左右及对面的人聊天，不要冷落任何一个人。还有，在主菜上来之前，不要把聊天的话题一下子用光了，免得上菜之后，大家都在干瞪眼。一位女士非常懂得聊天的技巧。她和初次见面的女士聊天，用的都是同样的一套：“你戴的这串项链（或手镯、戒指）真漂亮，是别人送的，还是……”几乎没有一次例外，被她问到的女士都乐意诉说得到这串项链的故事。



③聊天的话题是否有趣，所谈的一定要是每个人都  
知道的人和事物。如果你谈的是一个谁都不认识的人，必  
然引不起大家的兴趣。

④如果你发觉听众已经不耐烦了，最好赶快闭嘴，听  
听别人的高论，何必一定要硬撑下去呢？

⑤每一位男士都喜欢听到别人说他很风趣，每一位  
女士都喜欢别人称赞她很漂亮。尤其是来自异性的赞美。  
因此，在聊天的时候，要善于发现对方的优点，并大声地  
说出来，这样，对方聊天的兴致就会高得超出你的想象。



## 与邻居 搞好关系

俗话说：远亲不如近邻，近邻不如对门。意思是说，居家过日子，若遇到个大事小情，邻里的帮助及时、便捷，要胜过亲戚的帮助。因为亲戚离得远，远水难解近渴，远不如邻居来得迅速。这话道出了邻里关系友好相处的重要性。

邻里关系若处得好，有时要胜过亲戚关系。它是我们社会上成功办事可利用的重要关系，事实上，有许多人，都是得益过邻居帮助的。在日常生活中，谁都免不了托付邻居帮忙办事。比如，出远门了，告诉邻居帮着照看一下家；有人生病了，求邻居帮忙送到医院；有力气活时，自己一个人干不动，求邻居给帮一下等等，在很多时候都是离不开邻居的。很多处得好的邻里关系都变成了真诚的朋友关系。邻里关系的重要，就在于它有时能解危难之急。而与邻居搞好关系的关键，常常在于女主人的努力。

那么该怎样维持与邻居的关系呢？

### （1）主动给邻居帮忙

要求得邻里的帮助，我们就应该在适当的时候先去帮助邻居。例如询问身体状况、事业发展、家人情况等，或是



记住对方曾经说过的话，然后向对方表示：“您曾说过……”这样，邻居会感受到你的关心。

### (2) 好事同庆

“好事同庆”，是维系和促进邻里关系友好的最佳时机。

邻居办喜事，道一声祝贺，送一份礼；邻居的儿子考上大学，也不失时机地说两句祝福都是十分必要的。

而当自己的家中有喜事，同样也可以请邻居小聚，让这乐融融的气氛融洽彼此的关系。

好事同庆就如催化剂，巧妙地起着作用，促进邻里关系的发展。

### (3) 帮邻居解决家务事

有一个好邻居，可以帮自己解决麻烦的家务事儿。有一位善良温柔的女人，她和丈夫生活得很幸福。而他们的邻居丈夫是性子比较急躁的人，爱发脾气，心情不好时，会与家人吵架，甚至大打出手。她和丈夫决心对这对吵架的夫妻进行巧妙的劝解。

这次吵架，他们安排邻居负气出走的妻子住在自己家，邻居丈夫一开始还赌气，自己给孩子做饭，忙里忙外。夜深人静时，他才体会到妻子的温柔体贴，她总会在自己忙得不可开交时倒一杯热茶，总把家收拾得井井有条，妻子轻柔的话语比谁的安慰都重要。他终于意识到自己并不是不爱她，只是脾气暴了点，都是自己不好。

他到处找妻子都找不到。后来，才知道她住在邻居家，就过去赔礼道歉。

这位温柔的女人又不断地安慰受气的妻子，使她也想到丈夫对自己的体贴关怀，就不再责怪丈夫，两人又重

归于好。

在这件事中，邻居起到了非常重要的作用。如果没有邻居的帮助，不知事情会发展到何种程度。好邻居会为和谐的邻里关系而努力，当别人家有了不愉快的事，会全力帮助解决，这样，自己也能获得很好的回报。

#### (4) 暗示邻居帮忙

谁都免不了求人。争取邻居的帮助是要讲究技巧的。

首先是要让邻居知道自己的困难。不一定要直接告诉邻居：“我现在想请你帮个忙。”这样做，如果邻居是个热心肠的人，会毫不犹豫地答应下来；如果邻居是个有心计的人，他会考虑自己有没有必要帮这个忙。

我们可以在与邻居的闲聊之中告诉邻居，现在自己正处于困境之中，面对的这个困难是自己无法解决的，需要有人帮助。这样，邻居就很难拒绝你。

有这样一个事例。有一个家庭原来生活比较富裕，但是刚买了新房，孩子就考上了大学，现在，学费比以前高出许多，因此家里生活就紧张起来。这家人就想向邻居家借些钱，但她并没有直接向邻家借钱，她只是在闲聊中，告诉邻家自己的孩子考上了什么大学，现在学费是多么贵，自己那些工资还要还贷等等，邻居家自然知道她所遇到的困难，那么后面再提出借钱的事，就顺理成章了。

其次，是暗示邻居帮助解决这个困难。你要表示出，依邻居的能力来说，帮个忙是很方便的事。先扣一个大帽子给他，邻居也会认为这点事对自己来说并不算什么，这样就容易帮你的忙。

经常互相帮助，相互来往的邻里关系，才是融洽和谐的。



## 注意和同学培养

### 联络感情

许多女性在结婚生子以后,就不愿意和同学来往了,这种做法是不适当的。

同学关系是非常纯洁的,有可能发展为长久、牢固的友谊。因为在学生时代,人们年轻单纯,热情奔放,对人生对未来充满浪漫的理想,而这种理想往往是同学们共同追求的目标。由于彼此经常在一起热烈地争论和探讨,每个人的内心世界都容易展现在别人面前。加之同学之间朝夕相处,彼此间对对方的性格、脾气、爱好、兴趣等等能够深入了解,因此,容易产生比较深厚的感情。

即使你在学生时期不太引人注目,交往的范围也很有限,你也大可不必受限于昔日的经验,而使想法变得消极。因为,每个人踏入社会后,所接受的磨炼均是百般不同的,绝大多数的人会受到洗礼,而变得相当注意人际关系的重要性。因此,即使与完全陌生的人来往,通常也能相处得好。由于这种缘故,再加上曾经拥有的同学关系,你可以完全重新展开人际关系的营造。换言之,不要拘泥于学生时期的自我角色,而要以目前的身份来展开交往。

谁没有几位昔日的同窗？说不定你的音容笑貌还存留在他们的记忆中。千万不要把这种宝贵的人际关系资源白白浪费掉，从现在开始，你就要努力地去开发、建设和使用这种关系。

同学关系有时的确能在关键的时刻帮上自己一个大忙。但是，值得注意的是，平时一定要注意和同学培养、联络感情。只有平时经常联络，同学之情才不至于疏远，同学才会心甘情愿地帮助你；如果你与同学分开之后，从来没有联络过，你去托他办事时，一些比较重要的关乎他的利益的事情，他就不会很愿意帮助你。

与同学保持联系的方式和机会会有很多。

#### (1) 祝贺有喜事的同学

有空给远在异地的同学们打电话，发个电子邮件，询问一下对方近来的工作、学习情况；介绍一下自己的情况，互相交流一下，这是很有必要的，这点时间绝对不能节省。碰上同学的人生大事，如果有空最好亲身参加；如果实在脱不开身，也应该有所表示，否则，就会失去一个联络感情的绝好契机。

自己有困难的时候，更应加强联系。许多人总喜欢向同学汇报自己的喜事，而对一些困难却不好意思开口，应去掉这些顾虑。或许，同学能够在帮助你的过程当中产生一种成就感。

#### (2) 安慰陷入困境的同学

当听到同学家有人生病或遇上不幸的事，如果可能，应马上想办法去看看。平日尽管因工作忙、学习重没有很多时间来往，但朋友有困难鼎力相助或打声招呼，才显出你们间的深厚情谊来。“患难朋友才是真朋友”，关键时刻





拉人一把，别人会铭记在心。

### (3) 积极参加同学会

现代社会，人们都已经充分认识到同学之间交往的重要性，为了大家经常保持联络，加深合作，在一些或大或小的城市里，“同学会”已成为一种时髦，这是一种十分有效的方法。一年一小会，五年一中会，十年一大会，关系愈聚愈坚，愈聚愈紧，彼此互相照应，“一方有难，八方支援”，这真是中国所特有的人际关系。它说明了同学关系已越人了一个更高的层次，不受时间所限，不受空间所限，只要有“聚”，那份关系，那份情，将取之不尽，用之不竭。而只有积极参加这种聚会，你才能够充分享用同学的资源。



## 精心维护

### 你的人脉

除了积极拓展人际关系，更重要的是人际网络要勤力维护，如果缺乏妥善的管理，会让你最初的努力功亏一篑。以下建议会对你有所帮助：

#### (1) 填写记录卡片

应该记录清楚在什么活动中结交的什么人。不要只写下名字，而要写下你对他们工作最感兴趣的方面。这样就不用记住所有的细节，在有所需要时，就能有所侧重地查看卡片了。

#### (2) 介绍他人加入

你的人际关系网是张安全的网，因此你可以慷慨些——介绍第三个人加入你们的行列。这样做的好处在于：你是这个关系网中的一分子，而且是一个介绍人的名声就此传开。

#### (3) 保持忠诚

不要因为她休了一年的产假，就将那个友好的前任从你的联系人名单中划去。保持和她的联系，即便是她和



你目前的工作完全没有联系。只有当你在时机好的时候维护好你的人脉关系，你才能在不顺利的时刻获得帮助。

#### (4) 及时表达一份祝福

在熟人生日时送上鲜花或是发出一个祝福的电子邮件，朋友婚礼时或是生育了也要及时送上祝福，当你在行业报告中读到老同事获得成功时不要忘记祝贺他。最终你会发现，自己也会收到意想不到的祝福，也会有人经常想着你。

#### (5) 建立一个固定的联络方式

应尽量与同事或是同行每个月在聚会上碰面。在这种内部聚会上会有不少免费的内部消息、工作方法的建议和成功的战略。

能够坚持做到上面几点，你的人脉就会永不枯萎，而是越来越旺。



## Chapter 8 女人的人脉与财脉

# 女性聚集

## 财脉的秘诀



培养良好的赚钱意识，比赚钱本身更为重要。看看别人是怎样成功赚钱的，借鉴一下别人的经验，大胆地思索和尝试，你也可以开创属于自己的、能够带来丰厚利润的事业。



## 要善于捕捉

### 赚钱的灵感

赚钱如同“谈恋爱”，你用心太重，追得太急，对方反而会跑得离你更远。因此，可以说，培养良好的赚钱意识，比赚钱本身更为重要。在赚钱意识方面，女性常常优于男性。

赚钱的感觉，是指在日常生活中，有赚钱的机会来临，便有一种高度的敏感和嗅觉，这是一个人获得足够财脉的必要心理条件。

就像是恋爱的感觉，有时你没有自觉地意识到恋爱的机会已经降临，但从对一个异性的特殊感觉中，可以敏感而迅速地做出判断。“赚钱的感觉”，也就是当机遇到来，直觉中马上能判断可否赚钱的灵感。而女性的直觉往往优于男性。

比如，林小姐对赚钱极有感觉，能随时随地意识到某项事业是否赚钱。当典当行刚刚恢复，许多人对典当的认识还停留在老观念上时，她就开始利用典当行的业务范围筹集资金做生意。那时生意的回报率极高，林小姐大大赚了一笔。

当然，仅仅依靠直觉也是不够的。感觉需有先天的“悟性”，但更重要的还是后天的培养。赚钱的感觉首先来自经验。实际上，你参与的有关赚钱的活动越多、经历越丰富，你的“感觉”就会越灵敏、准确和深刻。其次，赚钱的感觉来自于知识。道理很简单，如果你要投资股市，那你一定要对有关股票的基本知识了然于心，否则，“盲人骑瞎马”，不赔才叫怪。假如你要投资邮票、古玩，一定要对这类东西“在行”，否则，不被人骗得当了裤子就算不错了。

赚钱的感觉毕竟只是感觉而已，要想把它变成一沓一沓的钞票，还得有胆量去动作。如果赚钱的机会来了，你却犹豫不决、左顾右盼、患得患失、该出手时不出手，那你就永远别想发财了。因为这类机会往往如电光火石，稍纵即逝，而现在有“感觉”的人越来越多，你稍一迟疑，别人就蜂拥而上，把你挤到一边去了。

对于很多善于动脑筋的女性而言。一闪而过的念头里往往孕育着赚钱的灵感。

“五一”那天，小张正在家中烫衣服，邻居下岗职工袁梦到来找她去逛街，看着一堆没烫完的衣服，小张随口说了句：“谁要是开一家专烫衣服的小店，肯定会受欢迎的。”两个多星期以后，也就是5月18日，小张发现自家那栋楼下挂出了一块牌子：袁梦24小时烫衣店。走进去一看，袁梦正在忙活，见是小张，她笑着说：“你的一句话，让我下决心开了这间小店，咨询费就不付给你了，但今后你烫衣服全部免费。”袁梦的小店烫衣裤价钱比外面的洗衣店便宜一些，而且方便了楼内周围居民区的人，因此生意很是不错。



随着洗衣机在百姓生活中的普及，洗衣已经变得越来越简单了。然而，整烫衣服成为许多家庭面临的问题，特别是近年来高档面料服装，如羊绒大衣、羊绒衫、纯毛制服及真丝衫等销量大增，使得整烫衣服成为消费的大项。遍及每个城市，小洗衣店及大的洗衣公司都给居民整烫衣服提供方便。但是，随时随地能够满足需求的单烫衣装服务很少，因而，小张的一句话，再加上袁梦的“一闪念”，便创造出一个颇有“钱”景的赚钱门路。

为了聚集财脉，你也充分利用你的直觉，把握更多的机会吧！





## 让你的热忱

### 影响自己和别人

热忱对一个商界女人的成功也是至关重要的。

如果你对自己所推销的产品、提供的服务或是发表的演说产生热忱，你的“意识状态”将很明显地被所有听到你说话的人了解，他们可以通过你的语气加以判断。事实上，要使对方相信你或使对方怀疑你，最主要的是你发表声明时的语气，而不是声明的内容。

当你自己的意识因为受到热忱和刺激而剧烈地振动时，这个振动将会自动记录在相关的所有人的意识中，尤其是那些和你有过密切接触的人。

有一次，一位推销员来拜访拿破仑·希尔，希望希尔订阅一份《周六晚邮》。他把那份杂志拿到拿破仑·希尔面前，暗示了拿破仑·希尔应该如何回答他的这个问题：“你不会为了帮助我而订阅《周六晚邮》吧，是不是？”

当然拿破仑·希尔一口拒绝了。因为，他的话中没有热忱作后盾，他脸上充满阴沉及沮丧的神情。他急需从希尔的订费中赚取他的佣金，这是不容怀疑的。但是他并未说出任何足以打动希尔的理由，因此，他无法做成这笔交



易。

几个星期之后,另一位女推销员来见希尔。她一共推销6种杂志,其中一种就是《周六晚邮》,但她的推销方法则大为不同。她看了看他的书桌,发现书桌上摆了几本杂志,然后,她又看看希尔,忍不住热心地惊呼:

“哦!我看得出来,你十分喜爱阅读书籍和各种杂志。”

拿破仑·希尔很骄傲地接受了这项“判断”。当这位女推销员刚走进来时,希尔正在看手中的一份文稿,这时候,他把稿子放了下来,想要听听她将说些什么。

用短短的一句话,加上一个愉快的笑容,再加上真正热忱的语气,她已经成功地中断了希尔的工作,使他准备好要去听她说些什么。她只用了那个短短的句子就完成了最困难的工作,因为在她当初走进书房时,希尔已经下定决心,绝不放下手中的文稿,仅礼貌地向她暗示:自己很忙,不希望受到打扰。

然后,她问拿破仑·希尔:“你定期收到的杂志有哪几种?”希尔向她说明之后,她脸上露出了微笑,把她的那卷杂志展开,摊放在希尔面前的书桌上。她——分析了这些杂志,并且说明希尔为什么应该每种都要订阅一份:《周六晚邮》可以让人欣赏到最优美的小说;《文学书摘》以摘要的方式把新闻介绍给他,像他这样的大忙人,最需要这种方式的服务;《美国杂志》可以向他介绍工商界领袖人物的最新生活动态等等。

但拿破仑·希尔并没有像她所想象的那般反应热烈,于是她向他提出了这样一项温和的暗示:“像你这种地位的人物,一定要消息灵通,知识渊博;如果不是这样子的

话，一定会在自己的工作上表现出来。”

她的话确实是真理。她的话既是恭维，又是一种温和的谴责。她使他多少觉得有点惭愧，因为她已经调查过他所阅读的材料，而那6种她推销的畅销杂志并不在他的书桌上。

接着，拿破仑·希尔开始“说溜了嘴”，他问她，订阅这6种杂志共要多少钱。她很巧妙地回答说：“多少钱？呀，整个数目还比不上你手中所拿那一张稿纸的稿费呢。”

她又说对了。她怎能如此准确地猜出拿破仑·希尔的稿费收入呢？答案是，她并不是猜的——她早已知道了。她的推销方法的一部分，就是巧妙地引导对方把他的工作性质说出来。她走进拿破仑·希尔书房之后不久，他就把手中的稿纸放在桌上，她对此十分有兴趣，因此，便诱导他去谈论这方面的事情。在希尔谈到自己的原稿时，曾经承认说这张稿纸可以使自己获得60美元的收入。

于是，她离开时，便带走了拿破仑·希尔订阅这6种杂志的订单，还有50美元订报费。但这并不是她利用巧妙的“暗示”和“热忱”所获得的全部收获。她征得了拿破仑·希尔的同意，又到他下属的办公室去进行推销，结果，她在离开之前，又招揽了希尔的5位职员订阅她的杂志。

当她停留在拿破仑·希尔书房的那段时间，一直不曾让他留下这个印象：希尔订阅她的杂志是在帮她的忙。正好相反，她很自然地使他有了这个感觉：她是在帮助他。

在人生中，也许你没有其他更好的资本和条件，但是，你可以让自己焕发出超人的热忱，这种热忱，本身就是一种巨大的财富！

# 03

## 学习开创

### 独一无二的事业

许多女性经营者的创业都是非常独一无二的。如果她们缺乏资金,她们也许就会选择另一种职业。比如后来成为百万富翁的哈泽尔·比索帕。她由于经济上的原因不能上医学院,所以选择了药剂师这个工作,为一位顶尖的皮肤病专家打工。

在工作以及相关经验的基础上,她在她的厨房里发明了最早的吻不掉色唇膏。后来,她的品牌占据了 25% 的市场份额。她的创造性才能克服了她经济上的困难。更为重要的是,她如果成了一位皮肤病专家,也就绝不可能成为一位经济上的成功者。高水平的皮肤病专家可以有很多,但吻不掉色唇膏的发明者只有一个。

有创造能力的人才会提出独一无二的创业思想。在我们的经济发展中涌现出许许多多成功的女性创业者,她们从一开始就受到鼓励,进行与众不同的思考。

创造性是培养出来的。以下推荐几种有效的培养创造性的方法:

### (1) 要乐于接受各种创意

要丢弃“不可行”、“办不到”、“没有用”、“那很愚蠢”等思想渣滓。

有一位在保险业中表现杰出的人曾经告诉拿破仑·希尔：“我并不想把自己装得精明干练，但我却是保险业中最好的一块海绵。我尽我所能去吸取所有良好的创意。”

### (2) 要有实践精神

废除固定的例行事务，去尝试新的餐馆，新的书籍，新的戏院以及新的朋友，或是采取跟以前不同的上班路线，或过一个与往年不同的假期，或在这个周末做一件与以前不同的事情等等。

### (3) 要主动前进，而不是被动后退

成功的人喜欢问：“怎么做才能做得更好？”要努力把握主动，积极进取。消极无为，被动等待的结果只有被迫后退，最终退出竞争的圈子，成为一个失败者。

### (4) 要明白进步本身就是一种收获

有重大成功的人，都在不断地为自己和别人设定较高的标准，不断寻找增进效率的各种方法，以较低成本获得较多报酬，以较少的精力做较多事情。“最大的成功”都是保留给具有“我能把事情做得更好”的态度的人。

通用电气公司一直使用这样的口号来激励员工，那就是：进步本身就是公司最重要的一项产品。

那么，你为什么不考虑将进步也变成你最重要的一项产品呢？

以下练习能帮助女性朋友发现并发展出“我能做得更好”的能力。



每天工作前，花 10 分钟想：“我今天要怎样把工作做得更好？”“我今天该如何激励别人？”“我还能为顾客提供哪些特殊的服务呢？”“我该如何使工作做得更有效率呢？”

这项练习很简单，但是很实用。试试看，你会找到无数创造性的方法来赢得更大的成功，你的心理态度决定着你的能力。你以为你能做多少你就能做多少。你若真正相信自己能做得更多，你就能创造性地思考出各种方法。

#### (5)要迎合消费者的喜好

顾客就是上帝，成功的经营者都会投下大笔资金，来研究消费者的需要，询问关于某种产品的味道、品质、大小，以至包装等方面的意见。听大家谈话可以想出加强销售力的各种创见，还可以据此宣传产品的特色来配合消费者的喜好。

你的耳朵就是自己的输入管道。它可以听到许多资料，然后化为有用的创造力。我们无法从自己说的话中学到什么，却能从“发问”和“聆听”中学到无穷的知识。

注意消费者的要求，它将给你无穷尽的信息，激起你创新的活力。

有了好的创意，加上果断的决心和长期的积累，聚集足够的财脉是理所应当的。



## 开个茶艺馆 赚钱

小兰看了京剧《沙家浜》后，得到启发，开了一个“春来”茶馆，一年就收回了投资。

经营茶馆不需要很多的体力，打算经营的女士，如果没有其他更好的选择，可以考虑开个茶艺馆。

目前，前去茶楼消费的客人大致可以分为三种，一种是朋友偶遇聊天；一种是娱乐休闲；还有一种是非正式的商务交流。

一般情况下，在市中心、写字楼相对集中的地带，所开茶馆的主要消费群体是商务人士，因而茶馆的环境可概括成一个字——“静”。至于风格可前卫，可古朴，各取所需。而对于那些地段不是太繁华，但周围居住人口较多的地方，就要针对聊天或娱乐进行设计，其风格也不尽相同。

在整体风格定下来后，还要根据具体的消费个体定方案。比如说，研究所、大学城附近，这些地方主要以高校的学者、教授、家属以及部分学生构成主要消费群，茶馆的经营风格要突出文化品位，强调格调。





经营茶馆的一个基本要素就是要有人脉，一定要想办法留住客人，让客人在店里延长停留时间是盈利的关键。例如，给客人提供什么茶，是红茶、绿茶，还是根据季节提供适时茶都要根据茶艺馆消费人群的品位确定。茶艺馆规模可大可小，但一定要在氛围上下工夫，营造舒适、惬意的休闲气氛。此外，还应增加茶馆的文化味。可以设立茶道表演并请专人向顾客讲授茶艺和茶叶的基本知识，以此培养消费群体，带动消费；设立书架摆上关于茶、茶具、茶艺、茶文化等相关的书籍，订阅一些都市类报刊供客人阅读。另外在馆内可以根据具体情况给客人提供一些必要的小食品，如果有条件的话可以给客人提供一些自制的快餐。但要注意，餐可以简单，但要精致。特别要指出的是，各茶馆提供的座椅各不相同，但一定要在美观的同时，兼顾舒适性。客人坐得不舒服，很难想象会有二次消费。

另外，发放贵宾卡及贵宾金卡，时不时地推出一些优惠套餐也是留住客人的一种很好、很有效的手段，但要讲诚信。



## 要有远大 的志向

女性要聚集足够的财脉，还要摆脱一种“小富即安”的思想。在这方面，有很多杰出的女性为我们树立了典范。

20 世纪 90 年代，波澜壮阔的改革大潮在神州大地激荡，各路英雄竞显风流。毕业于北大商企管理专业的安钟岩，放弃了西城华联公司团干部、工会干部的职业，带领一群年轻人大胆地走向市场，开创了一个又一个实体：迅达出租汽车公司、丰顺驾驶员培训学校、路宝汽车修理厂、丰意德家具有限公司、星顺科艺光电设备有限公司、德润文化发展中心、兴顺驾驶员培训学校。几年来，驾校被评为首都人喜爱的“十佳驾校”；修理厂是保险公司定点厂，以注重质量闻名；出租车公司连续 5 年被评为“北京市交通安全先进单位”，她自己也成为了一名年轻的女企业家。

安钟岩之所以能成就今天的事业，和她远大的志向是分不开的。她是个要强的女孩，事事争先，做什么都尽力，要达到最好。



安钟岩从小就喜欢车，但那时只能从画报上欣赏那流光溢彩的外国车。终于她有能力买一辆轻骑摩托车了，她每天骑着它上下班别提有多高兴了，这在当时还没有多少人骑摩托车的情况下已经是够抢眼的了，更何况还是一位年轻貌美的女孩。但随着经济的发展和人们生活水平的提高，她越发感到摩托车虽轻便、快捷，可每次骑车回家都是灰尘满面，这对一位衣着考究的漂亮女孩来说简直无法接受。这时她已有了一定的经济基础，她决定买辆轿车。

最初她买了一辆小奥拓，不久就换成了桑塔纳。1993年又换成了红色的三菱 3000GT 跑车。她非常喜欢跑车，那段时间，是她事业的发展时期，开红跑车既适合快节奏的生活规律，同时开好车也是成功女性的象征。红跑车开起来，事业的风帆鼓起来。不久前，她又买了一辆白色的宝马 528，以她的身份开宝马，显得既稳重又有成就感……

她的远大志向，早在学生时代就时常表现出来，北大的同学至今还记得她大二时说的那句话：“我要开车就要开宝马！”如今，她果然如愿以偿了。

你也不要开上“富康”就轻易满足哦！



## 追求心智 的成熟

许多“创富指南”中反复论及，没有钱，没有足够的经验就不可以创业，盲目创业这是聚集财脉的最大敌人。理智不成熟是把大多数人变成穷人的罪魁祸首！

如果你是一个缺乏理智的人，只有创业的热忱，显然不适合创业。正在北大光华管理学院读 MBA 的方芸就深深地体会到了这一点。

方芸原是清华大学建筑系的毕业生，目前拥有三家建筑设计公司和一家办公系统工程有限公司，现有资产3000万元。

方芸认为，成功是一种心智的成熟。女人做事业，面临的压力要比男人多得多，而女人天生又比较感性，处理事情和矛盾往往不如男人那样理性和冷静。过于情绪化是导致很多女人事业停滞的重要因素，而方芸认为自己在这一点上很幸运，她说：“我所受的教育帮我弥补了这些缺陷。”她的专业是设计，眼睛比别人多了一种捕捉美好事物的能力，良好的教育不仅可以使你获得专业知识和管理知识，更重要的是培养一个人的心态。所以，成熟



的心智往往意味着人生的大智慧，一个人拥有了这一切，才会具有一种百折不挠的韧性，获得自我调适的能力，并拥有一种健康真实的人生态度。


如果你想干出一番事业，一定要先从追求成熟的心智开始！



## Chapter 9 女人的人脉与财脉

# 学会花钱

## 等于拓宽了财脉



学会了花钱，等于赚的钱增加了，可用来投资的资金充裕了；学会了花钱，夫妻之间的摩擦就少了；经济条件好了，你的朋友自然就多了。因此，作为现代女性，不可不学习和掌握理财的技巧。

## 07

要知道怎样  
维持财富

当你知道怎样创造财富，并且也赚到了钱，接下来就是要知道如何维持那些财富。能赚钱并不表示就一定能维持财富。我们都听过有些名人赚到大钱，却在一夕之间变得身无分文，就像有些天赋异禀的运动员，赚进了大把钞票之后就开始随便挥霍，眨眼工夫能花光手上的钱。等到有一天不再受人青睐，收入大降而无法收支平衡时，他们就失去了一切。

要想持有财富，惟一的方法就是：支出不要超过收入，同时多方投资。无疑地，这虽不是最吸引人的方法，但却能长期维持财富的最好办法，令我们惊讶的一点是，不管人们赚多少钱，似乎总能找出把它们花掉的办法，就算是那些收入最高的人，也有“破产”的时候。这到底是什么原因呢？那是因他们都以短期而非长期的眼光，来裁决所有的理财计划。既然没有明确的花钱计划，就根本谈不上什么投资，因此，等待他们的只能是破产。

惟一可能的致富之法是，每年把一定百分比的收入存起来，留作未来的投资。目前有很多人知道这个方法的



好处，可是真正照着去做的人却不多，而且更有趣的是，不这么做的人当中大多数还不是富有的。

要持有财富就必须懂得控制花费，这不是要你做预算，而是要你做花钱计划。如果预算控制得好，那就是好的花钱计划，这可以让你事前决定钱应该怎么花，而不致事后陷入收支不均的困境里。很多女性经常匆忙作决定，以至于事后后悔，然而，我们若是有个花钱计划，每个月在什么项目上打算花多少钱，那么用起钱来就会有所节制，而若是成家的话，相信夫妻也就不会因花费而迭起争执了。

记住：要当好家里的理财能手，支出不要超过收入，你才能维持你的财富。

## 02

## 用积极的理财方式

## 代替消极理财

有一位女士老是向她的朋友抱怨自己的先生太会花钱，不懂得节制，以至于到现在还住在原来的一幢破旧的房子里，墙面多年没刷，地面已经破旧不堪，但也只能无可奈何。然而先生认为自己每天已经很辛苦地在工作了，一个月少说也赚了三四千，弄不清楚为什么家里的钱还是不够用。其实，归根到底，问题还是出在家庭理财上。

你可能听说过，有些有钱人不仅花费不多，而且能利用钱滚钱，赚取更多的财富。相对而言，多数人却让各种支出减少了不少收入，能用于投资的，已经所剩无几。而且，这些投资也常常是听人提及或看了报章上相关报道后，一时兴起作的投资，往往也赚不了什么钱。

其间的差异是，有钱人可以利用经验丰富的理财专家或顾问来替他们节支开源，一般人则无法负担大笔的顾问费用。不过，只要你愿意，花点时间好好规划自己的财务，不仅可以避免入不敷出的窘况，而且能使自己活得非常舒服。

理财可以说是生活的一部分，因为我们一生都无法

与金钱脱离关系。而理财要理得好,就必须要做好计划,并持续不断地去执行并改进,才能从中受益。一般而言,理财应该能达到下列目的,才能算理得好:

(1) 可以不断增加收入

每个人的收入来源可能都不相同,有人继承家产,靠家族企业获取收入或不去生产坐收利息;有人做生意或自己开创事业;有人则受雇于人领取薪金。

理财贵在能“开源节流”,在开源方面,就是能通过理财,在现有的财富基础上增加或创造财富。投资获利算是这方面最典型的方式。

(2) 能够减少不必要的支出

也就是通常说的“节流”。任何人都不可能在处理钱财时“只进不出”。只是支出的方式与习惯,也是人各有异。有些人挥霍无度,有些人过于吝啬。善于理财的人则在支出时让花费发挥最大的效用。另外,在税收制度越来越健全的形势下,这将是个人的一大笔开支,理财的原则是“能少则少”;对于各种意外遭逢的损失,则利用可能的救济途径(如买保险)来弥补。凡此种种,都是希望将支出减少至最低。

(3) 可以提高个人或家庭的生活水平

通过开源节流,个人或家庭就可以有较宽裕的经济能力来改善、提高生活水平,丰富生活内容,甚至增加生活的享受。由租屋而居到拥有自己的房子,由搭车上班到开自己的汽车,或由整天忙碌到出国旅游等等,都是这方面的具体实例。

理财方式可分为消极的理财和积极的理财。消极的理财是指各式各样的凭一时冲动进行的钱财处理,积极

的理财则是把钱财及相关事务纳入有计划、有系统的管理。要达成上述的理财目的，需要积极的理财。

要实现积极的理财，首先制定切合实际的目标，并随着经验的不断积累和经验日益丰富，不断改进和完善你的计划。



## 设定适宜

### 的理财目标

理财要有目标，这是许多商界成功女士一再强调的。从另一个角度来说，理财实际上就是设立并达成财务目标的过程。

不过，应当记在心里的是，理财目标并不是一成不变的。所有目标都是动态的，在你人生当中某一阶段合适并值得追求的目标，在另一个阶段（可能只是几个月以后）可能并不合适。因此，在设定目标时，有必要时时问自己：

- ①在理财大道上，你现在站在哪里？
- ②将来你要去哪里？
- ③你将怎样到达那里？

只有弄清楚这三个问题，才可能定出明确的目标，并设法达成。而在设定目标时，有几个原则必须遵循：

- ①要明确，一定要定出达成日期。
- ②目标量化你的目标，用实际数字表示。
- ③将目标实体化，假想目标已达成的情景，可以加强你想要达成的动力。

“当我退休时，我要舒舒服服地过日子。”就不是较好



的目标；较好的目标应该是：“我要在 20 年内(60 岁时)退休，然后在××居住，每月有 4000 元人民币的收入。”

有一个方法可以帮你做较好的目标设定，那就是明确地写下来。

必须强调的是，由于每个人想追求的生活和自身所处的情况(像年龄、工作及收入、家庭状况等)都有不同，所以不同的人设定的目标会不相同。

即使是同一个人，目标也会有长期、中期和短期之分。短期目标通常定在一年之内达成，像出国旅游、购置音响；中期目标通常在 3 到 5 年内完成，像买车、整修房子等；长期目标一般则定在 5 年以后完成，像筹措买商品房基金、退休等。不论短期、中期或长期目标，设定时都必须明确而不含糊。

个别的目标设定后，最好依各个目标达成的优先顺序列成一个总表，时时提醒自己，哪一个目标要先采取相应的理财措施。

当然，优先顺序并非一成不变，最好每隔一段时间(如每年一次)就根据当时家庭状况和财务状况检查一次，并做相应调整。

设定目标时，有一个因素也应加进来考虑，那就是通货膨胀。通常通货膨胀会使你的钱缩水，减少原有的购买力。所以你在做理财规划时，不能忽视这方面的影响。在计算各种所需要的金额时，最好能针对这个因素，从宽估计。

只有将个人或家庭的财务按步骤做好规划，才能够善用钱财，达成各种理财的目标，享受无忧无虑的生活。

理财的目的在于善用钱财，并使个人或家庭的财务状况处于最佳状态，要达成这样的目的，就必须有计划、有步骤。

一般而言,理财规划可以分为4个步骤:

第一步,检查。建立一个财务健康的档案,汇集并整理出个人财务方面的资料。财务资料通常包括你的资产和负债、所得税资料、每月收入及生活费用的明细表、个人和公司退休计划及资料、各种保险的保单和其他有关资产安排的文件,与各个阶段的目标、目的和能够承受的风险限度相对应。个人资料应包括自己和家人的所有资料。

第二步,诊断。分析已汇集、整理好的资料,确定自己的优势和劣势,用一些理财的概念和原则来审视你的财务状况。例如,你是否有足够的现款以备不时之需?够3~6个月的生活花费吗?你是否负债累累?是否入不敷出?你的投资是否与阶段性的目标相符?根据你的个性和风险承受度,是不是做了不合适的投资?凡此种种,都该在这个步骤中弄清楚。

第三步,纠正。根据上个步骤的诊断情形,采取一些必要的措施,将你的财务状况导向健康。例如,如果你的财力已不允许套牢的股票继续赔钱,就必须忍痛割让退出,谋求东山再起的机会。或者你可能会发现,由于对原来的房子进行了装修,以前投保的房产保险额已经不够,就该增加保额。

第四步,观察。定期地检查你所拟定的理财计划,比如说每年一次,并根据主、客观环境的改变,做出适当的计划调整。定期观察的同时,也可以比较执行的结果是不是与预定的目标、目的相符,做必要的调整。

通过这4个步骤,一般人都应该能妥善地对自己的财务状况做出很好的规划。





## 管理好

## 自己的财务

每个家庭都有自己的物质生活目标，都有它自己特有的财务问题。即使在一个家庭里，家庭各个成员也都有各自不同的需求，而且不可能被同样程度的花费、节约和储蓄的限制所束缚。

由于这些原因，对于一个人应该在银行里存多少钱，应该投入多少保险费，应该购买还是租借住宅等问题，就不存在固定不变的答案。要回答这些问题，必须视具体情况而定。

虽然对个人财务问题没有精确的金额数字答案，但仍有一些常识性的原则可遵循。下面是一些成功女性在理财方面的经验之谈。

### (1) 确定你的合理支出

要确定现有的收入应该花在哪些地方，至少要收集过去半年的花费记录，然后，按下列的科目分类，分别划入各项开支：

①固定的开支。包括：每月的房屋租金或物业管理费、水电费(按每月基本用量计)、煤气费(按每月基本用量

计)、电话费(按每月基本用量计)、取暖费(平均每月用量)、贷款偿还(每月平均数)等。

②非固定开支。包括:食物(每月平均)、家庭生活用品(每月平均)、家庭佣工(每月平均)、个人开销(每月平均卫生清洁费用)、衣物被褥(每月平均)、交通费用支出(每月平均)、家具、设备等(每月平均)、医疗和牙科疾病费用(每月平均)、娱乐消遣(每月平均)、交际费用(每月平均)、书报费(每月平均)、储蓄(每月平均)和其他支出(每月平均)。

在这里,我们使用了固定支出这一专用名词,但即使是“固定”的,也仍然有可能是变化的。固定支出包括一些基本的决定,在这个意义上说,这些基本决定为其他财务计划打下了基础,而且,这也是实行财务控制所必需的步骤。

一个人的大部分固定支出,在回答下面三个问题之后,都可以被确定下来:

①他应该购买还是应该租赁一套住宅?

②他应该拥有多少人寿保险?

③在什么情况下,他应该借或是买某件东西?对许多家庭来说,有时租借住宅,有时则自行购买。无论租借还是购买,两者各有利弊。这要根据你的具体情况灵活决定。

## (2) 把钱花在事业上

一个满怀雄心壮志的人,应该为增加自己的成功机会而慷慨地花钱。在获得一定程度的成功之前,在满足个人享乐方面的开销,应该像个守财奴似的小气。

这就意味着,你应该尽可能优先考虑摆在自己面前的这类开支,例如:参加一个自我提高课程的学习,加入



一个有利于自己事业发展的俱乐部等等。而对另一类花费,如夜生活、时装、好车等等,则应该十分吝啬。如果你首先考虑满足事业上的需要,那么,其他方面的生活内容也将逐渐丰富起来。

这个有关花钱的忠告,不仅对那些在企业中刚刚准备起步的人,而且对那些已经顺利进行事业的人都有指导意义。一个真正希望成功的人,如果把自己的时间和精力耗费在对自己的事业毫无助益的消遣上,那是愚蠢的。那些已经成功的人之所以成功,是因为他们把事业摆在了首位。

### (3) 有一笔应急储蓄

随着一个人年龄的增长,对家庭所负的责任也逐渐加重。家庭日益增加的吃用、医疗、娱乐、交通和接受教育等各方面的开支,都要靠你和爱人的收入来满足。你所拟定的最合适的家庭收支计划,可能被一次未曾预料到的突发事件所损害,甚至被永久地毁灭掉。即使你为了防止意外事故给自己买了部分保险,也会因为对飞来的横祸毫无准备而摔倒。因此,对任何一个人来说,都需要应急储蓄,就像一个企业公司,为意外开销或负债而保持一定的储蓄一样。

### (4) 为未来投资

一个企业的所有者,总是将所得的盈利进行再投资,扩大再生产,以发展自己的事业。一个普通人也一样,你的财产增长,取决于你的能力和你是否乐意将自己的部分收入进行再投资。这种投资可以采取多种形式:银行存折,一定形式的人寿保险,租金收入,股票,公共债券,终身或临时的商业或企业保险等等。

任何一个希望精明地管理资金的人，首先必须对自己所处的财政状况了如指掌。你应该清楚，哪些是自己的，哪些是别人的；你有哪些收入，这些收入用于何处。你了解这个底细，就可以着手准确地找出自己财务中存在的问题，然后采取措施改善你的财政状况。你的最终目的，应该是收入的增长。

一般说来，除非你能很容易一下子拿到一笔相当数目的现金，否则，当某种突然事件发生的时候，你将是不堪一击的；基于这个原因，你必须立即采取行动，积累一定数量的流动资金储备，因为有些意外事故是你必须认真对付的，比如：严重的疾病；预料之外的旅行；财产的意外损失等等。

从现在开始，采取切实可行的办法，努力管好你的财务吧！



## 把钱

## 花到“刀刃”上

谁都愿意少花钱多办事。花费同样多的钱,如果设计得当,就可以获得额外收益。额外收益越多,钱当然花得越值。

想把钱花到点子上,就要注意几个效益。

### (1) 边缘效益

人们消费每一单位商品时,所带来的效用或满足感是不同的。比如,一个人吃蛋糕,吃第一块时感觉到香甜可口,心里特别满足;吃第二块时也感到不错;但吃第三块时可能就饱了,不想再吃了。因此,在进行消费决策时,应把几块蛋糕的开支分散到其他需求上去。比如,吃两块蛋糕,再看一场电影,买一本杂志等。花钱差不多,但效用大大提高。

### (2) 要讲求感情效益

同样是添置衣物,倘若做父母的能在孩子上学或生日时,带着孩子一同去选购,那么买回来的就不单是一两样实用的东西,同时也增加了亲子之间的感情。同样

地，夫妻在添置家用设备时，若能考虑对方的要求，将对双方感情有极大促进作用。比如，买烟灰缸，女主人就不能以自己的喜好去买，要考虑丈夫用起来是不是方便，丈夫是不是喜欢。夫妻一方外出时，若能惦记着对方的爱好，给对方买回来一些需要或喜欢的纪念品，就会把一次普通的花钱过程变成一次爱的体验，使对方每当接触这件物品时，就会睹物思情，引起美好回忆。同理，如果夫妻双方都主动承担赡养老人的义务，那么，不仅使双方老人老有所养，同时也能在夫妻爱的天平上放上一颗重重的砝码。否则，互不关心对方老人，甚至抱怨、提防对方为父母多寄了钱，结果花了钱还怄气。

### （3）要注意时间效益

在生活中，有时你会碰到这样的情况，为了学外语，你想买一台某某牌的复读机，可是一时买不到，等过了很久好不容易买到时，已经耽误了相当长一段学习的时间。或者，一位亲友病重想吃某种新上市的水果，你为了省钱，想过几天再买。不料，病人竟在你等待水果降价期间，与世长辞了。这样的事，可能会给你带来终生的遗憾。虽然想省点钱，结果却带来了无可挽回的损失，所以，该花的钱别犹豫，这也是把钱花在点子上的内容之一。



## 购物之前

### 先列出清单

也许许多人会感到迷惑不解，为什么那么多非常有钱的人会使用优惠券呢？这不过是今天节省了1元钱，一生能节省多少，又能增加多少投资？

在北京，典型的三口之家每周在食物和家庭生活用品上的支出超过200元。那就是说，每年超过10000元。在成年人的一生中，这就是在40万~60万元之间。如果你将这个数目削减10%，即在4万~6万元之间，并将这些钱投资于一个位居前几位的股票基金中，根据过去几年的收益率，你所赚到的钱将会超过10万元！真是不算不知道，一算吓一跳！

在闲暇的时间里，你有必要对一定时期中各种活动的成本和利益进行计算以求得节省。这种行为与财富的积累有高度的相关性。

一项调查显示，很多女性购买者是冲动型购买者，她们没有携带购物单就出现在一家超级市场中。她们没有计划，在商场中四处闲逛，因而很可能在寻找商品上花费了更多的时间。花费的时间越多，所花费的钱也就越多。



这个事实一次又一次地被人们所证实。而且,在没有购物单的情况下,人们经常会购买几周以后才会需要或者根本就不需要的东西。

购物之前先列一个清单,这听起来好像需要大量的工作,但实际上并非如此。假如你没有购物单,没有购物计划,那么你每周将在食品店里多花 20 分钟、30 分钟或者更多的时间,那就是你没有提前做好计划的缘故。如果每周占用 30 分钟,那么在成年人的一生中,这将会是 1000 多个小时。

将你一生中的 1000 个小时以上的时间花费在一家食品店中,这肯定不是效率很高的行为——如果这些时间用在计划投资、看你的儿女们做游戏、度假、提高你的计算机技术、锻炼身体、做好生意,或者写书,你难道不觉得会更好一点吗?

[ G e n e r a l   I n f o r m a t i o n ]

书名 = 女人的人脉与财脉

作者 =

页数 = 1 9 5

S S 号 = 0

出版日期 =

封面  
书名  
版权  
前言  
目录  
正文