

<<做最受欢迎的女人>>

图书基本信息

书名：<<做最受欢迎的女人>>

13位ISBN编号：9787506457538

10位ISBN编号：7506457539

出版时间：2009-7

出版时间：中国纺织出版社

作者：佳薇

页数：235

字数：200000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<做最受欢迎的女人>>

### 前言

时代不同了，男女都一样，男人可以下厨房，女人能够坐厅堂。

新时代的女人，不再仅仅是成功男人背后的影子，作为独立的个体，女人在社会生活中的作用越来越明显。

做一个最受欢迎的女人，要靠自己的魅力和能力，要靠自强独立的心态。

作为一个女人，在这个节奏飞快、竞争激烈的社会中，活得是很辛苦的。

有的女人将美丽作为自己的资本，不过岁月的风刀霜剑很快会让她的韶华逝去，更何况，一个不具有内涵的花瓶女人是不会得到别人的真正尊重的；而有的女人则为了事业而奔波忙碌，失去了生活中的优雅自如。

如何取得个人、家庭、事业之间的平衡，对于很多女人来说，是必须面对的难题。

这个社会对于女人的要求十分苛刻，女人想要让自己在各方面都得心应手则更加困难。

女人需要处理的社会关系远比男人复杂：在单位里要能独当一面，在家庭里要做贤妻良母，在老人面前要做个孝顺的女儿，在社会上则要保持一个好形象。

这其中只要有一个环节处理不好，都会带来无穷的烦恼，让女人的生活距离幸福越来越远。

能否做一个受欢迎的女人，取决于女人自身的人格魅力，而女人的人格魅力体现在与人相处的能力、良好的心态与说话办事的技巧等方面。

女人要想受到别人的欢迎，就一定要懂得：外表可以不漂亮，但不能不优雅。

举手投足之间的优雅，是作为女人的最高境界。

漂亮只能天生，优雅却可以学成，它包含了时尚、精致、独立、智慧、宽容、温柔等元素。

因此，作为女人，要不断丰富自己的内涵，不断充电，提高自己的生活品位。

这样的女人能让自己的智慧体现在行为里、笑语内、生活中，由内而外散发出清新优雅的气质。

一个女人做到了这些，她就是那个最受欢迎的女人。

## <<做最受欢迎的女人>>

### 内容概要

没有哪个女人不渴望受关注、受尊重、受欢迎。

女人是否受欢迎，取决于自身的人格魅力、与人相处的能力、良好的心态与说话办事的技巧。

在家里是老公宠爱的妻子，孩子爱戴的母亲；在婆家是通情达理的儿媳妇；在朋友圈里是可以倾诉的知己，是可以一起聊天逛街购物的密友；在单位是可以信赖的同事；在社交场上是受人尊重的白领...  
...所有这些，构成了女人的充实和幸福。

## &lt;&lt;做最受欢迎的女人&gt;&gt;

## 书籍目录

一 做受尊重的社交核心，好性格才有好人缘 保持良好人际关系的七个技巧 与人为善才能处处逢“缘” 发挥性别优势，主动与人交往 倾听让人际关系更和谐 迎合他人的想法，缩短交往的距离 把沟通当成功课来完成 与他人交往要巧妙“制怒”二 做人见人爱的万人迷，不做作才有吸引力 想要人爱，先要自爱 培养优雅而令人愉悦的谈吐 学会吸引男人的注意力 与男性朋友交往要坦荡有度 弱者的姿态能获得怜惜和呵护 用声音迷死他 女人味源自给人好感的坐姿与站姿 留给别人完美的第一印象 男女之间交往要有底线 不做男人的“红颜知己”三 做相夫教子的贤妻良母，会生活才算有智慧 做男人离不开的那种女人 在外面是“大女人”，回家做个“小女人” 营造一个轻松和谐的家庭环境 做丈夫最好的听众 给丈夫留面子，给自己留余地 不要因为爱情而忽略自己 做个讨婆婆喜欢的好儿媳 善于扮演“心理母亲”角色，呵护你的爱人 管他就像放风筝，收放要适度 善做贤妻与良母 事业家庭两不误四 做亲如姐妹的闺中密友，小细节决定亲密度 善交益友、乐交诤友、不交损友 没有尊重就没有友情 付出友爱才能收获友谊 女人间交往要学会的十种技巧 保鲜友谊要避免争论 与最亲密的朋友也要保持适当的距离 把握好与朋友交往的尺度五 做知性干练的职场女性，靠姿色不如靠能力 靠姿色靠青春不如靠能力 认真地对待你的职业 实力加上好人缘更容易成功 将人际矛盾在小时内解决掉 办公室女郎，有话好好说 在谈判中学会运用智慧六 做个“会说话”的女人，好口才赢得好评价 淑女式的谈吐技巧为吸引力增色 幽默的女性更可爱 话要说到人的心坎上 话切莫说绝 从对方感兴趣的话题入手 掌握因人而异的说话技巧 含蓄一些，委婉一点 做一个巧舌如花的女人 学尝适时的赞美与由衷的感谢七 做个值得信赖的女人，百般假不如一招真 真诚的女人最美 保持自我本色 不谈论他人是非的人最受欢迎 养成谦逊儒雅的言谈之风 知道何时说“不” 做一个独立自主的女人 拒绝别人需三思八 做个有气质的女人，有内涵才有魅力 气质比容貌更重要 女人该读什么书 做个知性美人 塑造高雅的魅力 追求有个性的美 时尚女性的新标准 任何场合都要保持应有的涵养 礼仪和修养体现你的尊贵九 做个温柔善良的女人，能包容才会有空间 聪明的女人不妨温柔些 待人宽容，自己受益 善良的女人自有福报 能不吵时，尽量忍 不要和别人动手，尤其是与男人 不要在小事上斤斤计较 不要因指责人而得罪人 十 做个聪明的女人，懂取舍才有好心态 拥有平和的心态 会思考的女人最理智 爱自己的女人懂生活 快乐的女人不攀比 懂得放手才会轻松快乐参考文献

## <<做最受欢迎的女人>>

### 章节摘录

一 做受尊重的社交核心，好性格才有好人缘保持良好人际关系的七个技巧好人缘对于女人来说是一笔巨大的财富，它可以让你事业顺利，生活如意。

但好人缘不是一朝一夕就能获得的，它需要你用心体会，真情付出。

下面这七个技巧就是营造好人缘的最有效方法。

#### (1) 尊重别人。

俗话说：“种瓜得瓜，种豆得豆。”

”在社会交往中，你处处尊重别人，得到的回报就是别人处处尊重你。

尊重别人其实就是尊重你自己。

#### (2) 乐于助人。

人是需要关心和帮助的，尤其会珍惜在困境中得到的关心和帮助，患难朋友才是真朋友，“雪中送炭”的人一定是你值得珍惜的朋友。

马克思在创立政治经济学时，正是他在经济上最贫困的时候。

恩格斯经常慷慨解囊帮助他摆脱经济上的困境，对此，马克思十分感激。

当《资本论》出版后，马克思给恩格斯写了一封信表示他衷心谢意：“这件事之所以成为可能，我只有归功于你！

没有你对我的牺牲精神，我绝对不能完成那三卷巨著。

”两人的友谊长达40年之久。

列宁曾盛赞这两位革命导师的友谊“超过了一切古老传说中最动人的友谊故事”。

帮助别人不一定是物质上的帮助，简单的举手之劳或关怀的话语，就能让别人感动并记住你。

而如果你能帮助曾经伤害过自己的人，不但能显示出你的博大胸怀，而且还有助于“化敌为友”，为自己营造一个更为宽松的人际环境。

#### (3) 心存感激。

生活中，人与人的关系是很微妙的，对于别人的好意或帮助，如果你感受不到或冷漠处之，那么你的人际关系就会出现裂痕。

经常想一想：你在工作中感觉轻松时，说不定有人在为你负重；你在享受生活赐予的甜蜜时，说不定有人在为你付出辛劳……生活在社会大群体里，总会有人为你担心，替你着想。

享受着感情雨露的女人们不要做“马大哈”，应长存一份感激之心。

当你感受到别人对你的帮助时，应充满诚意当面致谢，不要不好意思，也不要置之不理。

同时，自己也要时时处处为别人着想，心存感激。

拥有一颗感恩之心的女人，就会由内而外散发出一种善意的美，像烛光照亮自己也温暖他人，从而使你的人际关系形成良性互动。

#### (4) 同频共振。

俗语说：“两人一般心，有钱堪买金；一人一般心，无钱堪买针。”

”声学中也有此规律，叫“同频共振”，就是指一处声波在遇到另一处频率相同的声波时，会发出更强的声波振荡，而遇到频率不同的声波则反之。

人与人之间，如果能主动寻找共鸣点，使自己的“固有频率”与别人的“固有频率”相一致，就能够增进友谊，发生“同频共振”。

共鸣点有哪些呢？

比如说：别人的正确观点和行动、有益身心健康的兴趣爱好等，都可以成为你取得友谊的共鸣点、支撑点，为此，你要响应、要沟通，以便取得协调一致。

当别人飞黄腾达、一帆风顺时，你应为其欢呼，为其喜悦；当别人遇到困难、不幸时，你应把别人的困难、不幸当做你自己的困难和不幸……这些就是“同频共振”的应有之意。

#### (5) 真诚赞美。

林肯说过：“每个人都喜欢被赞美。”

”赞美之所以得此殊遇，一方面在于其“美”字，表明被赞美者有卓然不凡的地方；另一方面在于其

## <<做最受欢迎的女人>>

“赞”字，表明赞美者友好、热情的待人态度。

人类行为学家约翰·杜威也说：“人类本质里最深远的驱策力就是希望自己具有重要性，希望被赞美

。”因此，对于他人的成绩与进步，要肯定，要赞扬，要鼓励。

若别人有值得褒奖之处，你应毫不吝啬地给予诚挚的赞许，以使得你与他人间的交往变得和谐而温馨

历史上，科学家戴维和法拉第的合作是一个典范。

虽然有一段时间，法拉第的突出成就曾引起戴维的嫉妒，但其二人的友谊仍被世人所称道。

这份情缘的取得多半也缘于法拉第对戴维的真诚赞美。

法拉第在没有与戴维相识前，就给戴维写信：“戴维先生，您的讲演真好，我简直听得入迷了，我热爱化学，我想拜您为师……”收到信后，戴维便约见了法拉第。

后来，法拉第成了近代电磁学的奠基人，即便在享誉欧洲的时候，他也总忘不了戴维，说：“是他把我领进科学殿堂大门的！”

可以说，赞美是友谊的源泉，是一种理想的黏合剂，它不但会把老相识、老朋友团结得更加紧密，而且可以把互不相识的人连在一起。

### (6) 大度宽容。

人与人的频繁接触中难免会出现磕磕碰碰的现象，在这种情况下，学会大度和宽容，就会赢得一个绿色的人际环境。

要知道，“人非圣贤，孰能无过”。

小说《三国演义》中，周瑜是个才华横溢但度量狭窄的英雄人物，而据史书记载，周瑜不但不是小肚鸡肠，还因为自己的大度宽容而拥有一份好人缘。

比如说，东吴老将程普曾经与周瑜不和，关系很不好。

周瑜不因程普对自己不友好，就以其人之道还治其人之身，而是不抱成见，宽容待之。

日子长了，程普了解了周瑜的为人，深受感动，体会到和周瑜交往，“若饮醇醪自醉”——就像喝了甘醇美酒自醉一般惬意。

身为女人，更应该有一颗宽容之心。

对自己宽容是善待自己，不走死胡同、钻牛角尖；对他人宽容，则会使周围的人更愿意接近你，和你交往时少一些顾忌，你也就更容易获得一些真诚的友谊。

### (7) 诚恳道歉。

有时候，一不小心就可能碰碎别人心爱的花瓶；自己欠考虑，可能会误解别人的好意；自己一句无意的话，可能就伤害了别人的心……一旦你不小心得罪了别人，就应真诚地道歉。

这样不仅可以弥补过失、化解矛盾，而且还能促进双方心灵上的沟通，缓解彼此的关系。

切不可把道歉当成耻辱，否则将有可能使你失去一位朋友。

有的女人往往由于过度自信而忽略了别人的感受。

当然，一个人要想保持良好的人际关系，最好尽量减少自己的过失。

曾子有言：“吾日三省吾身。”

不断检讨自己的过失，提高个人的修养，才能培养自己的好人缘。

与人为善才能处处逢“缘”美国的成功学大师戴尔·卡耐基曾说过：“一个人要是对别人真心感兴趣，在两个月之内，他所得到的朋友，就能比一个总要求别人对他感兴趣的人在两年内所交的朋友还要多。”

李女士是上海一个女子休闲俱乐部的总经理，作为一个年仅37岁的女性，她在事业上是非常成功的，不过她常说：“我在人际交往上更成功。”

从某种角度来看，我的成功是人的成功而不是事的成功！

三年前，李女士还在市区租房经营一个形体教室，规模非常小，学员也很少。

不过，从那时起她就意识到了人际关系的重要性，并开始注意培养自己的人缘。

她记住了学员的生日、爱好、家庭情况，然后根据对方的情况来制订训练计划，尽管这样做会给自己增加很多麻烦……渐渐地，她的训练室越来越有名气了，学员们把自己的朋友、同事都介绍过来，并



## <<做最受欢迎的女人>>

给她提出各种好的建议。

一年后，李女士的形体训练室变成了健身俱乐部，而三年后的今天，健身俱乐部又变成了一个集健身、娱乐、休闲于一身的综合性的俱乐部，李女士的资产也超过了千万元。

她的朋友遍布各行各业，良好的人缘已经成了她的一笔难以估量的财富。

当你喜欢别人，主动关心别人的时候，别人也会喜欢你，愿意帮助你。

对别人的关注越多，别人给你的回报也就越多。

有一位著名文学杂志的女主编曾这样对自己的部下说过：“如果作者不喜欢别人，别人就不喜欢他的小说。

”她这里指的不是别的，而是说一个作家如果不真心爱人，他就必然会把这种人性的弱点带到他的小说中去，那么读者读了他的作品就会很反感。

所以卡耐基总是劝说每一个企图成功的人：“要学会微笑。

”中国人也常说：“和气生财。

”这无非是强调用一种宽容的态度紧紧地抓住你周围的那些人罢了。

人们在赞美中会产生无穷的工作热情。

威廉·詹姆士说过：“人性最深切的秉性，是被人赏识的渴望。

”所以，很多成功者都得出这样一个结论：一个想做大事的人，或者一个想做群体事业的人，或者一个想做领导的人，他最需要的才华不是他的业务能力，而是他“黏合人”的本领。

美国商界年薪超过100万美元的人并不算多，查尔斯·史考伯是其中之一，他这样谈过他被器重的秘诀：“我得到这个位子，主要是因为我跟人相处的本领。

我认为，我能使员工鼓舞起来的能力，是我拥有的最大资产。

而使员工发挥最大能力的办法，就是赞赏和鼓励他们。

再也没有比上司的批评更能抹杀一个人的雄心了。

我从来不批评任何人，我赞成鼓励别人工作……而讨厌挑错。

## <<做最受欢迎的女人>>

### 编辑推荐

《做最受欢迎的女人》：外表可以不漂亮，但不能不优雅谈吐可以不委婉，但不能不得体性格可以不外向，但不能不温柔生活可以不独立，但不能不贤惠心态可以不平和，但不能不包容交往可以不做作，但不能不真诚做受尊重的社交核心，好性格才有好人缘做人见人爱的万人迷，不做作才有吸引力做相夫教子的贤妻良母，会生活才算有智慧做亲如姐妹的闺中密友，小细节决定亲密度做知性干练的职场女性，靠姿色不如靠能力做个说话的女人，好口才赢得好评价做个值得信赖的女人，百般假不如一招真做个有气质的女人，有内涵才有魅力做个温柔善良的女人，能包容才会有空间做个聪明的女人，懂取舍才有好心态



<<做最受欢迎的女人>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>