

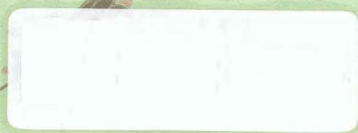
聪明的女人懂得如何运用心理策略，  
迅速获得他人的好感，看穿他人的心思，捕捉对方的真实意图。

# 零压力社交

## 聪明女人人际关系中的心理策略

周 艳 / 编著

掌握一定的交际心理策略，有助于成功开展交际活动，建立和维持良好的人际关系。在社交中运用心理策略，才能够让你读懂人心，掌控人际交往主动权，才能成为交际中的人气女王。



中国三峡出版社

# 零压力社交

聪明女人人际关系中的心理策略

周 艳 / 编著



中国三峡出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

零压力社交：聪明女人人际关系中的心理策略 / 周  
艳编著. — 北京：中国三峡出版社，2012. 11  
ISBN 978 - 7 - 80223 - 839 - 8

I. ①零… II. ①周… III. ①女性—心理交往—通俗  
读物 IV. ①C912.3 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 266536 号

中国三峡出版社出版发行  
(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)  
电话：(010) 66112758 66116828  
<http://www.zgsxchs.cn>  
E-mail: sanxiaz@sina.com

香河县宏润印刷有限公司印刷 新华书店经销  
2013 年 2 月第 1 版 2013 年 2 月第 1 次印刷  
开本：710×1000 毫米 1/16 印张：17 字数：270 千字  
ISBN 978 - 7 - 80223 - 839 - 8 定价：32.80 元



## 前 言

善交际的女人是灵活的，她能够见什么人说什么话；善交际的女人是睿智的，她能够选好时机做对事情；善交际的女人是富有的，她能够轻松收获助己之力；善交际的女人是强大的，她能够不断超越完善自我；善交际的女人是幸运的，她能够得到机遇的垂青。总之，善交际的女人是独特的，她能够吸引他人的目光，成为社交场合的主角。

人际交往不仅仅是一门学问，更是一门艺术，只有将科学性和艺术性结合起来，才能提高和改善人际关系。

对于现代女性而言，若想在这个社会立足，必须让自己拥有充足的人脉资源，这些都离不开人与人的交往。好人缘的女人不但能够收获人心，而且能够收获人力！会办事的女人不但能够赢得人气，而且能够赢得人生！如何在社交中脱颖而出，这些都需要恰当的方式与技巧。

如何去经营自己的人脉，运用绝妙的技巧去打造完美的人际关系网，不妨利用你自身的优势：你的举止、仪态、言谈都是制胜的筹码，你的待人接物、个性修养都是赢得青睐的法宝，你的热情、真诚都是维系成功的利器。

掌握一定的交际心理策略，有助于成功开展交际活动，建立和维持良好的人际关系。在社交中运用心理策略，才能够让你读懂人心，掌控人际交往主动权，才能成为交际中的人气女王。

交际场上的女人，不一定要很美丽，但是一定要有魅力，魅力是女人从身体内部和心灵深处自然而然流露出来的一种气韵。有魅力的女人，讲究内外兼修，追求由内而外自然散发出来的美，这才

是最有吸引力的美。

有魅力的女人，在社交场合驰骋的时候，会十分注意自己的肢体语言。落落大方的女人才能吸引别人的目光，成为交际场上的赢家。

聪明的女人，更懂得用心观察生活，能从一点一滴的细节中洞察自己需要的信息。从肢体到行为习惯，每一种动作背后都可能隐含着一种心理秘密。读懂他人的微妙心思，可以洞悉他们内心最真实的想法。

聪明的女人懂得如何运用心理策略，迅速获得他人的好感，看穿他人的心思，捕捉对方的真实意图。巧妙地运用心理策略能帮助我们做到：善于在交际过程中给人留下好印象，赢在交际第一回合；赢得好人缘、讨人喜欢、受人尊重；让别人乐意帮助你，在职场中与上下级、同事、对手融洽相处，与朋友、爱人和谐相处；妥善处理交际障碍，成功应对交际场合，让你在职场中游刃有余，在人际交往中脱颖而出。

《零压力社交：聪明女人人际关系中的心理策略》希望让读者了解到，那些成功人士是如何巧妙运用一些心理策略来处理交际过程中遇到的人际关系问题的。同时，《零压力社交：聪明女人人际关系中的心理策略》也对这些心理策略做了进一步的分析与解读。有时候，正是这些心理策略的运用，许多被动、尴尬的局面才得以扭转。希望本书能帮助女性从容应对生活中的困惑和困难，避免走入人生误区，更希望女性朋友能够重新审视自己，成为心智成熟的幸福女人。

# 目 录

## 第一章 给人留下好印象的心理策略 ..... 1

从第一印象所获得的主要是关于对方的表情、姿态、仪表、服饰、语言、眼神等方面的印象。它虽然零碎、肤浅，却非常重要。因为，在先入为主的心理影响下，第一印象往往能对人的认知产生关键作用。

- 晕轮效应：良好的开端是成功的一半 ..... 1
- 外在形象，是你的第一张名片 ..... 3
- 得体的妆容，展现你的魅力 ..... 5
- 注重礼节，使你收获好人缘 ..... 7
- 微笑，是女人最强大的武器 ..... 8
- 善于倾听，学会沉默 ..... 12
- 恰当的称呼，能拉近感情 ..... 14
- 主动热情，与陌生人说话 ..... 18
- 记住别人的名字，也是一种感情投资 ..... 20
- 投其所好，找到共同点 ..... 22
- 找到感兴趣的话题，吸引对方注意力 ..... 25
- 了解对方内心需求，才能找准突破口 ..... 28

## 第二章 做个受人尊重的女人的心理策略 ..... 31

懂得尊重别人，就是尊重自己。一个懂得尊重别人的人就是将自信、善良和宽厚播种在他人的心田。尊重别人，是一种理解、一种美德、一种潇洒、一种坦诚。人生在世，人人都需要别人的尊重与认可，当你主动尊重别人，给人以真诚、温暖与鼓励的时候，他们也将用同样的方式



## 零压力社交：

聪明女人人际关系中的心理策略

对待你。

尊重别人，才能赢得别人尊重 .....	31
维护他人的自尊，理解并尊重他人 .....	33
诚实守信，打开心门的钥匙 .....	35
付出真诚，赢得好感 .....	37
聪明的女人，揣着明白装糊涂 .....	38
话不能说过头，事不能做出格 .....	40
学会节制，懂得知足 .....	42

## 第三章 做个讨人喜欢的女人的心理策略 .....

如何做一个讨人喜欢的女人，是非常重要的—件事。一个讨人喜欢的女人，外表上优雅高贵，气质出众；言谈上滴水不漏，八面玲珑；精神上成熟深刻，思虑透彻；职场上圆通灵活，左右逢源；生活中落落大方，举止得体；家庭中上得厅堂，下得厨房。

主动热情，先喜欢别人 .....	46
善解人意，更有魅力 .....	47
谦虚礼让，不做才以骄人 .....	49
从容淡定，清香弥久 .....	51
刚柔相济，不失优雅本色 .....	53
肯定他人，积极激励 .....	54
知性女人，才最有魅力 .....	56
腹有诗书气自华 .....	58
豁达，由内到外而美 .....	60
不掩饰做作，保持自我本色 .....	62
适当地保持距离，为彼此留下一点空间 .....	64

## 第四章 如何获得好人缘的心理策略 .....

好人缘是一个人的巨大财富。富兰克林说：“成功的第一要素是懂得



如何搞好人际关系”。一个人在社会上行走，要想达到无往不胜，首先得懂得处理好人际关系。人际交往是一门艺术，要有原则、有方法、有技巧。学会恰当灵活地运用，便会拥有好的人际关系，为自己获得好的人缘。

重视别人，才能打动人心 .....	69
赞美，让沟通更融洽 .....	71
宽容，是女人高贵的品质 .....	72
感恩，因善良而美丽 .....	74
幽默，提高女人的人缘指数 .....	76
站在对方的角度看问题 .....	80
互惠互利，才能皆大欢喜 .....	82
打人不打脸，揭人不揭短 .....	84
适度暴露弱点，拉近彼此距离 .....	86
宁当“喜鹊”，勿当“乌鸦” .....	89
互帮互助，建立人脉关系 .....	91
<b>第五章 让他人乐意帮助的心理策略 .....</b>	<b>95</b>

在这个竞争激烈的社会，女人的成功似乎要比男人付出更多，即使这样，每个人的能力都是有限的，不可能把所有的事都做的完美无缺，有好多事在我们的能力之外，有好多事要必须寻求别人的帮助才可以顺利完成。

套近乎也是一种交际“手腕” .....	95
借别人的口，说出自己想说的话 .....	98
求人办事，脸皮要厚 .....	99
帮助别人，就是在帮助自己 .....	101
雪中送炭，会让人铭记在心 .....	103
信赖可信之人，才能得到援助之手 .....	105





## 零压力社交：

聪明女人人际关系中的心理策略	
人情像银行账户，需时时“储蓄”	106

## 第六章 说服、拒绝他人的心理策略 ..... 109

人际交往中，有很多事情，总会面临说服他人的问题。说服他人必须以理服人，才能使人心悦诚服。会说服人，是人际交往成功的开始。当别人对你有所希求而你办不到时，你就不得不拒绝他。生活中，学会拒绝的艺术，才能化难为易。如果拒绝方法不得当，就很容易陷入被动，还会得罪人。

说服别人前，先说服自己	109
投其所好，请君入瓮	111
给别人台阶下，不与之争辩	113
动之以情，晓之以理	115
因势利导，方能心服口服	117
要想不被别人拒绝，你最好先拒绝别人	119
教你拒绝别人的方法	121
诱导否定，巧妙拒绝别人	123
拒绝别人，善用一些小手腕	125

## 第七章 与上级相处的心理策略 ..... 129

与上级相处是一门很微妙的艺术，面对不同的上级，要采取不同的应对办法。在一个人的职业生涯中，对你产生直接影响的就是你的上级。没有上级的支持，你就无法在工作中获得认可；没有认可你就不可能加薪，也就失去了发展的机会。

摸清上级的心理，才好办事	129
懂得分寸，适度关心上级的生活	131
和上级相处，保持一定的距离	133
给足上级“脸面”，维护领导尊严	135



男上级与“难”上级，处理得当 ..... 137

在上级面前，不要轻易承诺 ..... 139

挨批评之后，不要产生“踢猫效应” ..... 140

不卑不亢，从容自若 ..... 143

不要忽略了“二把手” ..... 145

## 第八章 与同事相处的心理策略 ..... 149

女人在职场中，仅有工作能力是不够的，还必须要和同事保持良好的人际关系。了解这些复杂的“职场”生存法则，那么，你就为解读职场打下了坚实的基础；如果你能够对自身的这些资本加以运用，你就能开创成功职场的生存法则。

职场友谊，把握距离 ..... 149

赢得同事的信赖 ..... 152

荣耀，要和同事一起分享 ..... 154

严于律己，宽以待人 ..... 156

耳根保持清静，避开办公室是非 ..... 159

不要成为被同事孤立的人 ..... 160

帮助他人，成就自我 ..... 162

平等地对待每一个人 ..... 164

和不同性格的同事，学会巧妙相处 ..... 166

## 第九章 与下级相处的心理策略 ..... 169

作为上级要了解下属的生活需要，在下属生活困难时，上级要拉一把，帮助走出困境；了解其心理需要，在下属心理需要安慰时，要及时给予安慰，使下级永远有一个良好的心理状态；了解其发展需要，就是给下级提供一个施展才华、实现人生价值的舞台。

充分了解你的下属 ..... 169



## 零压力社交:

聪明女人人际关系中的心理策略	
给下属留面子, 照顾下属情绪 .....	171
擅长使用“小恩小惠” .....	172
接近下属, 创造良好的人际关系 .....	175
做个称职的女上级 .....	177
和异性相处, 要把握分寸 .....	180

## 第十章 与客户交往的心理策略 .....

185

· 无论从事哪个行业的工作, 都有适应于它的目标客户群, 与客户在情感上的信赖, 与客户建立真正的朋友关系, 帮助客户, 满足客户的心理需求, 注入真诚的情感……这些已经成为销售成功的关键。

给客户留下好的第一印象 .....	185
知己知彼, 摸清对方底细 .....	188
找到一个合适的切入点 .....	190
用真情打开客户的心门 .....	194
认真倾听客户抱怨的声音 .....	197
积极打消客户心中的顾虑 .....	199
客户永远是对的 .....	202

## 第十一章 与对手、小人交锋的心理策略 .....

205

在动物世界里, 动物的对手说到底也就是它自己。在工作和生活中, 我们要学会和对手相处, 才是最重要的。工作和生活中难免有小人, 只有共赢, 才能长久。所以, 做个聪明的女人, 在不断的学习和进步中自我完善, 自我成长, 才能坦然面对各种各样的挑战。

故意让对方看到你的缺点 .....	205
了解对手, 才能战胜对手 .....	207
主动认错, 化险为夷 .....	209
学会示弱, 轻松“化敌为友” .....	211



学会拥抱你的对手 .....	214
不要得罪小人 .....	215
离伪君子要远一点儿 .....	217
宁可得罪君子，也不要招惹小人 .....	219
借助外力保护自己 .....	221
明枪易躲，暗箭难防 .....	223

## 第十二章 与朋友相处的心理策略 .....

朋友之间相处很奇妙，有时即便是很要好的朋友，也可以会因为一些鸡毛蒜皮的小事，比如一方的粗心和疏忽，不经意间在一些场合、事情上没有顾及到另一方的感受等，都会使朋友间的感情受到影响。所以朋友之间的感情也要用心去经营和维护。

择善人而交 .....	228
朋友也要注意礼节 .....	230
真诚的友谊，不求回报 .....	232
不要单纯为了功利交朋友 .....	233
要学会赞美女人 .....	235
借钱给朋友，不如送钱 .....	238
友谊也需要保持距离 .....	239
为朋友守住秘密 .....	241

## 第十三章 博得爱人欢心的心理策略 .....

爱情是这个世界上永恒的话题。每个女人都期待美好的爱情，都希望恋人能终生痴情于自己，也更希望爱情始终保持新鲜。聪明的女人，懂得怎样维系自己的感情，经营自己的婚姻和家庭，这样的女人才是最幸福的。

男人也需要被赞美 .....	246
----------------	-----





## 零压力社交：

聪明女人人际关系中的心理策略	
千万不能伤害男人的面子 .....	247
女人不要干涉男人太多 .....	249
争吵是婚姻生活中的调味剂 .....	251
学会沟通，营造良好的两性关系 .....	253
在分歧中找到共同点 .....	255
称职的妻子是这样的 .....	257

## 第一章 给人留下好印象的心理策略

心理学家做过一个试验：分别让一位戴金丝眼镜、手持文件夹的青年学者，一位打扮入时的漂亮女郎，一位挎着菜篮子、脸色疲惫的中年妇女，一位留着怪异头发、穿着邋遢的男青年在公路边搭车，结果显示，漂亮女郎、青年学者的搭车成功率很高，中年妇女稍微困难一些，那个男青年就很难搭到车。

这个故事说明：不同的仪表代表了不同的人，随之就会有不同的际遇。这不仅仅是以貌取人的问题。大家都了解第一印象的重要性，而研究发现，50%以上的第一印象是由你的外表造成的。你的外表是否清爽整齐，是让身边的人决定你是否可信的重要条件，也是别人决定如何对待你的首要条件。当你新到一个地方，与素不相识的人初次见面，必定会给对方留下某种印象。这在心理学上叫做“第一印象”。从第一印象所获得的主要是关于对方的表情、姿态、仪表、服饰、语言、眼神等方面的印象。它虽然零碎、肤浅，却非常重要。因为，在先入为主的心理影响下，第一印象往往能对人的认知产生关键作用。

### 晕轮效应：良好的开端是成功的一半

“良好的开端是成功的一半”。人际交往的开端——第一印象，同样会决定一个人的交往“命运”。“第一印象”好比演员登台亮相，“第一炮”打响了，就可能博得满堂彩。人与人第一次交往中给人留下的印象，在对方的头







## 零压力社交：

### 聪明女人人际关系中的心理策略

脑中形成并占据着主导地位效应就是首因效应。首因效应也叫首次效应、优先效应或第一印象效应，它具体是指当人们第一次与某物或某人相接触时会留下的“第一印象”。

经过科学家研究证明，初次见面的人如果给人以良好印象，那么在今后的日子里，与人合作成功的几率则会大大增高。当你意识到初次见面给别人印象的重要性时，就应该学习如何好好地利用它们。这里有五条基本原则可以帮助你跟别人第一次见面时如何为自己生成一个良好的光环。

“晕轮效应”，也被称为光环效应，它是指人们在观察判断和评价某一行为主体的时候，由于该主体的某一方面特征或品质从观察者的角度来看非常突出，以此掩盖了观察者对该主体的其他特征或品质的认识，简单地说就是一个人的某种品质，或一个物品的某种特性给人以非常好的印象。在这种印象的影响下，人们对这个人的其他品质，或这个物品的其他特性也会给予较好的评价。这种爱屋及乌的强烈知觉的品质或特点，就像月晕的光环一样，向周围弥漫、扩散开来形成晕轮的作用。晕轮效应促使人们对认知对象被标明是“好”的，他就会被“好”的光圈笼罩着，并被赋予一切好的品质；如果认知对象被标明是“坏”的，他就会被“坏”的光圈笼罩着，他所有的品质都会被认为是坏的。就比如你对人诚恳，那么即便你能力较差，别人对你也会非常信任，因为对方只看见你的诚恳。

《韩非子·说难篇》中，记载了这样一个发人深省的典故。在春秋时代，卫国有一个美男子叫弥子瑕，后来，他成为卫灵公的亲信大臣，并深得卫灵公的宠幸。有两件事能够反映出卫灵公对他宠爱的程度。

有一次，弥子瑕的母亲生病了，有人抄近路连夜通知弥子瑕，情急之下弥子瑕假传君令，让车夫驾着卫灵公的马车送他回家探望自己的母亲。按照当时卫国的法令规定，私乘君王座驾者论罪应处以断足之刑。可卫灵公得知此事后，却认为他德行好，不但没有加罪于弥子瑕，反而称赞：“弥子瑕竟然冒着断足之刑的危险，执意去看望母亲，真是难得的孝子啊”。

另外一次，两人一起在桃园游览，弥子瑕顺手从树上摘下一只桃子大口吃起来。吃到一半的时候觉得桃子很甜，便随手把剩下的一半递给了卫灵公



吃。卫灵公接过桃子开心地吃了起来，还得意地说：“你能忍受好吃的诱惑，把美味分享给我，可见有多爱我啊”。

有效的运用晕轮效应，可以建立良好的人际关系，有利于社交活动的完成。想要在社交场上，给他人一种好的感觉，女性朋友们首先得从仪表入手，打造出自己完美的形象。这里美好的形象包括精致的妆容、得体的穿着、优雅的谈吐和良好的仪态。这些是取得成功的第一步，也是很关键的一步。

## 外在形象，是你的第一张名片

西方有句名言：“人们往往根据书的封面来判断一本书的内容。”尽管这样有失偏颇，但是，封面的好坏的确影响人们对一本书的判断是毋庸置疑的。我们看人也是这样，如果把女人比作一本书，她的外表形象就是她的“封面”。一个人外在的形象，影响到给别人的第一印象。所以，女人要想给别人留下好印象，就必须要有一个好的外在形象。

英国女王曾在给威尔士王子的信中写道：“穿着显示人的外表，人们在判定人的心态，以及对这个人的观感时，通常都凭他的外表，而且常常这样判定，因为外表是看得见的，而其他则看不见，基于这一点，穿着特别重要……”

作为现代女性，我们必须建立与他人友好的人际关系。人的态度和举止，在人与人之间的交际中占有十分重要的地位。如果一个人举止粗野、蓬头垢面，即使学问满腹、才高八斗，也会让人“敬而远之”；相反，如果一个人态度诚恳、举止文雅，给人的第一印象温文儒雅、落落大方，那么即使他不开口说话，人们也乐意与之相处。可见，只有在高明的说话技巧和高雅的行为举止相得益彰时，才能使彼此达到理想的交流氛围。

虽然好的外在形象的建立，并非一朝一夕之事，但每天早上只要多花几分钟时间，就可以使你看起来赏心悦目，受人欢迎。

凯瑟琳是她所在部门里业绩最好的一个，每次只要她出差去和顾客谈生



## 零压力社交：

### 聪明女人人际关系中的心理策略

意，从来没有空手而归的情况。许多同事都曾经询问她成功的秘诀，她总是笑着摆弄她那时髦衣裳的一角，半是认真半是调皮地说：“要是你们像我一样喜欢照镜子，你们也会和我一样走运的。”

大家都以为她是在说笑话，拿同事取笑开心，可是事实上凯瑟琳确实喜欢照镜子，而且这确实和她的成功有很大的关系，至少凯瑟琳这样认为。

“每天上班之前，我会照照镜子，看看我的衣服有没有搭配合适，有没有衣领卷起来了……那些糟糕的事情很容易让别人笑话你，一旦遭到别人的笑话，你就不要指望别人会轻易地尊重你！”凯瑟琳这样说。

“在见准客户的时候，我也会在镜子里看看我的妆有没有坏掉。当我面对镜子的时候和我面对客户的道理是一样的，我把自己的眼睛当作客户的眼睛，甚至比他们的还要苛刻。这样我会让自己看上去更加完美，精神更加饱满，衣饰更加得体……而很重要的一点，我因为感觉到了自己的完美所以更加有自信！”

照镜子和事业成功看似没有必然的联系，但是这个动作却也能产生边际效应。一个人会因为穿着打扮的不同而留给别人不同的印象，对交往对象产生不同的影响。外在形象虽然不能代表一个人，但是你给别人的印象，尤其是第一次的感觉90%都来自于你的着装和仪表。

所以说形象的得体，不仅可以使你在与人交往中获得良好的印象，更重要的是，美好的外表能够提升你的自信，在你心中树立成功的信念，为你的成功之路添上一盏华灯。

得体的穿着是人际交往的敲门砖，它会使沟通更融洽。一个人的仪表和外在形象在人际交往中的作用相当于一种“无声的语言”，它在告诉别人你的品位、地位、性格、习惯、修养等个人信息。

很简单的例子，如果你的衣着花样很多，特别时髦，你就有可能被别人认为性格活泼、思想开放；如果你的衣服显得保守而端庄，人们会认为你是一个拘谨而严肃的人；如果你穿着随随便便，甚至邋遢肮脏，那么人们便不会轻易相信你的话。

一个人的衣着打扮和形象仪表，是个人品性的延伸和扩展。得体悦人的