



懂心机的女人 有转机

金熙桢 ♥ 编著

女人懂一点实 都会有转机

女性职场成功专家 **金熙桢** 全新作品

揭示女人职场上位、人脉占位、机遇到位、好运就位的心机秘诀

少一点摩擦，多一点顺利；
少一些敌人，多一些贵人；
少一分挫折，多几分成功！



本书可以帮你实现！



化学工业出版社



懂心机的女人 有转机

金熙桢 ♥ 编著

女人懂一点实用心机，人生随时都会有转机



化学工业出版社

· 北京 ·

图书在版编目(CIP)数据

懂心机的女人有转机 / 金熙桢著. —北京: 化学工业出版社, 2013. 1

ISBN 978-7-122-15814-7

I. ① 懂… II. ① 金… III. ① 女性-成功心理-通俗读物 IV. ① B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 267069 号

责任编辑: 马 骄
责任校对: 陈 静

装帧设计: IS 溢思视觉设计工作室

出版发行: 化学工业出版社 (北京市东城区青年湖南街 13 号 邮政编码 100011)
印 装: 化学工业出版社印刷厂

710mm×1000mm 1/16 印张 15 字数 160 千字 2013 年 1 月北京第 1 版第 1 次印刷

购书咨询: 010-64518888 (传真: 010-64519686) 售后服务: 010-64518899

网 址: <http://www.cip.com.cn>

凡购买本书, 如有缺损质量问题, 本社销售中心负责调换。

定 价: 32.80 元

版权所有 违者必究



目录

Part1 知人知面，女人要知心 /001

- ◇以貌取人是女人经常犯的错误 /002
- ◇火眼金睛才是真高明 /006
- ◇表情中蕴藏着大玄机 /009
- ◇言语试探，开启别人的内心 /013
- ◇不要被表象迷惑 /016
- ◇口头禅是最准的判断 /020
- ◇这样抛“砖”才能引“玉” /023
- ◇小细节，帮你看透说话者 /027

Part2 人脉的金矿，要巧妙地开采 /031

- ◇投资原始股，回报最高 /032
- ◇“借势”增值，自己受益 /036
- ◇热情可以似火，但一定要有度 /039
- ◇亮出你动人的微笑 /043
- ◇善用女人之长——亲和力 /046
- ◇在平时就积累人情筹码 /049
- ◇给别人方便，自己受益 /053
- ◇有了距离，才有美 /057

Part3 聪明地听，更要巧妙地说 /061

- ◇把弦外之音听出来 /062
- ◇别总滔滔不绝，学会聆听 /066
- ◇拒绝对方，还不失礼 /069
- ◇心软的人，要用软话攻心 /072
- ◇会登门槛的女人最惬意 /076
- ◇要会巧辩而不是狡辩 /079
- ◇用对方观点说服对方 /082
- ◇女人也要学会“打太极” /085

Part4 混职场，女人必须长点儿心眼儿 /089

- ◇不要拿上司开玩笑 /090
- ◇老板的面子胜过一切 /093
- ◇不要让你的角色越轨 /097
- ◇职场上从来没有“女士优先” /100
- ◇“老资格”需要格外尊重 /103
- ◇会揽过，更要会推功 /106
- ◇及时察觉敌人的糖衣炮弹 /110
- ◇职场上，女人总会为难女人 /113



Part5 多点心机，才能带来转机 /117

- ◇谦虚低调，不在他人面前逞英雄 /118
- ◇眼前亏不吃，日后吃大亏 /122
- ◇外力面前，自己先弯 /126
- ◇豁达一些，不斤斤计较 /130
- ◇丢了好处，你还可以有风度 /133
- ◇难得糊涂，女人的生活哲学 /137
- ◇不做人云亦云的女人 /140
- ◇嫉妒只会损人不利己 /143

Part6 险恶世界里，要保护好自己 /147

- ◇不要轻易指出别人的缺点 /148
- ◇话别说绝，给对方留有余地 /152
- ◇话别说满，给自己留有余地 /156
- ◇朋友的秘密，千万别到处散播 /160
- ◇即使一见如故，也不要推心置腹 /163
- ◇不会装傻的女人，才是真傻 /167
- ◇不在失意的人面前谈得意 /170
- ◇偶尔硬气，才不受气 /173

Part7 灵活变通，一路畅通 /177

- ◇该放弃时，不要执着 /178
- ◇“将错就错”不是错 /182
- ◇环境不能改变，那就改变自己 /186
- ◇撞了“南墙”会掉头 /189
- ◇不按套路出牌，或许是好牌 /193
- ◇待人策略，要因人而异 /196
- ◇锻炼应变力，提升竞争力 /199
- ◇改变你看问题的角度，情绪就会不同 /202

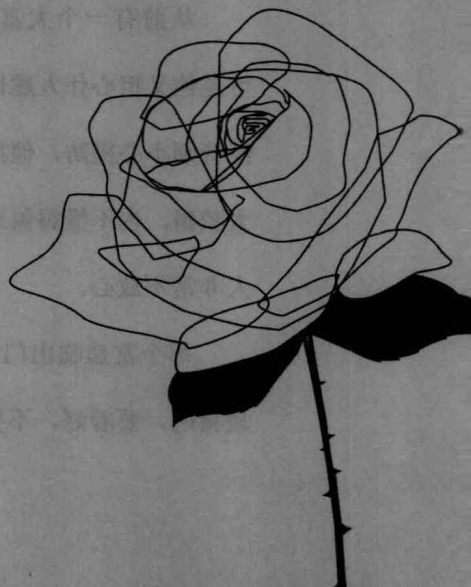
Part8 有点想法，成功就有办法 /205

- ◇机会来了别往后退 /206
 - ◇关键时候，要懂得毛遂自荐 /210
 - ◇职场之上，增强你的能见度 /213
 - ◇女人对工作也要满怀热情 /216
 - ◇先会“潜伏”，再去征服 /219
 - ◇让别人为你做“嫁衣” /222
 - ◇职场女人时刻不要忘记充电 /226
 - ◇笑到最后，笑容才最美 /229
- 

Part 1

知人知面， 女人要知心

人际交往是一门大学问，我们每一次与别人的交流都是一个试探和磨合的过程，充满着不可预测性。很多人虽然不断地结识人，但却不懂得怎样读懂一个人，哪怕那是与我们最亲近的人。事实上，如果想要快速了解一个人，还是有捷径可循的。掌握这个捷径，就需要你具备敏锐的观察力，一眼就能看透对方的内心。所以，从现在开始跟着我练习吧。





以貌取人是女人经常犯的错误

不管你的财富是多还是少，也不管你的学识是深还是浅，任谁都不会说“美丽”的坏话，尤其是女人。很多时候，女人常会因为对美丽的偏爱，犯下以貌取人的错误。我们经常对那些衣着华丽的人表示出羡慕和敬仰，而对那些穿着朴素平凡的人投去轻蔑的一瞥。因为她们认为从外在形象中可以看出这个人的气质修养、才干学识、品德操守、身份地位等。事实并非如此，实际上，外在形象透露出来的信息非常有限，它只能表现出一个人极小的一面，而不是全部。

从前有一个大富翁，嗜酒如命。有一天他要去办一件非他去不可的事，可是他又担心仆人趁他不在的时候偷吃东西，或偷喝他的美酒。当然，富翁已经特别小心提防，他挑选的这个仆人长得一副呆头呆脑的模样，按道理说不会太狡猾，也不懂得偷东西吃或找借口。但即便这样，富翁还是小心翼翼，对仆人非常不放心。

那个富翁临出门之前对仆人交代说：“你留下来看管房子。厨房里挂了一块猪肉，要看好，不要去动它。厨房旁边还有一只鸡，也不要惹它。这些都



要照顾好，不要让猫狗跑进来偷吃。”他又说：“那边有一个密封起来的瓮，里面装的是老鼠药，无论如何都不能去碰它！”

然而，那个富翁刚走没多长时间，仆人便把猪肉拿下来烤了，吃了个精光。接着又把鸡杀掉烧来吃了，还把瓮里的酒给喝了！仆人酒足饭饱之后，觉得十分痛快，便醉醺醺地躺在床上呼呼大睡起来。

等富翁回来之后，看到仆人躺在床上睡觉，满身酒味，而且鸡骨头满地都是，便叫醒他，问道：“喂！我的鸡和猪肉到哪里去了？还有我的酒……我是说，那边那瓮毒药到底怎么回事？”那个仆人开始号啕大哭，跪在地上说：“主人饶了我吧！我确实遵照了您的吩咐，可是不幸，有一只猫跑了过来，爬上厨房的屋顶，把那块猪肉叼去吃掉了。狗看到猫的举动后，也学着把鸡咬到外面吃了。我很担心主人回来后会骂我或把我杀了，我就把那瓮毒药喝下去，可是怎么到现在还活得好好的呢？”

这个仆人外表看似老实，但其实并不老实。从这个角度来说，我们在与人交往的时候一定不要以貌取人。有些人尽管看起来笨笨的，但其实并不笨；有些人外表看起来很甜，却不见得就是如此。我们要看他们做事的方式和结果，才能深入地了解他们，不要仅凭外表就断定一个人的好坏。

著名房产经纪人爱迪·葛里早年从事房地产推销工作。之后创办了自己的房地产经纪公司——爱迪·葛里公司。在他从事房地产推销的这些年，他明白了一个道理：任何人绝对不能事先对客户的外貌做出判断。

爱迪·葛里曾经帮助一位建筑商推销房子。当时这位建筑商投资建造了价值20万美元一套的房子，这种事前人从未做过。他现在面临的问题是，还没有找到一位能买得起这套房子的买家。在那时，投资建造这么高级的房子是件冒





险的事，没有人敢这么干，除非事先有人买。

一天，爱迪葛里正在等一位顾客，那位建筑商停车跟他打招呼。又过了一会，一辆汽车开了过来。从车上下来一对上了年纪、衣着朴素的夫妇。他们径直朝门口走来。当爱迪葛里热情地与他们打招呼时，正瞥见那位建筑商摇着头对他打手势，那意思是说：“不要把时间浪费在他们身上。”

那位建筑商见爱迪葛里没有理他，便生气地离开了。既然建筑商走了，而且房子又是空荡荡的，爱迪葛里就领这对夫妇参观了一下房子。

房子里豪华的设施，使这对夫妇大开眼界，他们从未见到过这样高级的房子。

在看完第四间浴室后，丈夫对妻子感叹道：“一幢房子有4个浴室，真是不错！”

他们参观了房子的每一个角落后，最后来到卧室。

“我想跟你单独聊几分钟，你看可以吗？”丈夫彬彬有礼地问道。

爱迪葛里微笑着答道：“当然可以。”

然后他们朝厨房走去。丈夫问道：“爱迪葛里先生，这房子售价是20万美元，对吗？”

“对。”

他脸上露出一丝微笑，然后从衣兜里掏出一个大的旧信封：“这是20万元现金，你点点。”原来，客户是一家旅店里的服务员领班。他和妻子为了攒钱买一栋豪华的房子，多年来一直过着拮据的生活。

他们走后不久，那位建筑商回来了。爱迪葛里给他看了看签订的合同，并且把钱交给了他。当那位建筑商看到这种情况后，吃惊得半天都没说出一句



话。爱迪蔼里笑着说：“我觉得推销不能以貌取人，要学会重视客户，重视特定推销环境中的每一个人。哪怕是一个热情的招呼也能收到意想不到的效果。不论是谁，都要热情对待。”

由此看来，任何时候都不要以貌取人，这一点在为人处世上非常关键。一身珠光宝气的人不一定很有钱，而衣着朴素的人也不一定很贫穷。古往今来，大家都知道“人不可貌相，海水不可斗量”的道理。所以，不要以貌取人，特别是女人，漂亮的也许是个魔鬼，丑陋的却可能是天使。

如果你只是通过很肤浅、很简单地判断，就得出结论并当做是一个理由去界定一个事实，那你就太傻了。因此，在对待人和事物时，不能盯住眼前一点表象，不要以貌取人，应该把目光放长远一些，对人和事物从本质上分析、判断，只有掌握了这样的方法，才可以做出正确的、符合自己利益的决策。





火眼金睛才是真高明

但丁在《神曲》中这样说：“一个人在智者面前可要小心啊！他不仅看清了你的外表行为，就是你内在的思想他也能看清楚呢！”我们完全有理由把但丁所说的“智者”理解为具有火眼金睛、能透彻阅人的人。

戏曲中有脸谱的说法，就是以某些角色脸上画的各种图案，来表现人物的性格和特征。脸，从某种程度上说，就是反映个人情绪和性格的晴雨表。其实，正因为每个人的表情后面是他的生活经历、学识修养、心态人格，外人才可以通过一个人的脸色看穿一个人的心理，看透他是什么样的人。

而这里说的“脸色”，不是指静态的长相，而是指动态的面部表情。面部表情是一种丰富的人生姿态、交际艺术。不同的人的脸色，又可以反映出一种风情、一种身份、一种教养、一种气质特征和一种表现能力。比如，脸上泛红晕，一般是羞涩或激动的表示；脸色发青、发白是生气、愤怒，或是受了惊吓而异常紧张的表示。脸上的眉毛、眼睛、鼻子和嘴，更能表示极为丰富细致而又微妙多变的神情。皱眉一般表示不同意、烦恼，甚至是盛怒；扬眉一般表示兴奋、惊奇等多种感情；眉毛闪动一般表示欢迎或加强语气；耸眉的动作比闪



动慢，眉毛扬起后短暂停留再降下，表示惊讶或悲伤。

随着社会的发展，人与人之间的交往更加密切、频繁，而女人也越来越多地参与社会生活，与人打交道。而女人要想在这种复杂的人际关系中立于不败之地，就更需要了解别人的真实心理。如何在最短的时间内了解一个人，洞察他深藏不露的内心玄机，并采取相应的交往方法，已经成为现实生活中女人建立人脉、成就事业必备的生存技能。

美国著名的成功学家、“钢铁大王”卡耐基是一个不好虚名重实际的人，只要对事情有好处，他就会把出风头的事让给别人。卡耐基更厉害的一点还在于，他能够清楚地洞悉对方内心真正的需求，然后有的放矢，几乎每一次都能达到目的。

有一年，卡耐基结识了一位名叫弗里克的青年。此人经营煤炭业，号称“煤炭大王”。卡耐基的钢铁公司需要煤炭，而且他对弗里克的胆识与才干非常赏识，如果跟弗里克合作的话，对他的事业无疑是有好处的。

卡耐基知道弗里克为人十分自负，如果不把他照顾周全，即使他明知对自己有利，也不会合作。于是，他将弗里克请到自己家里，热情接待。其时，卡耐基已年近 50 岁，比弗里克的年纪差不多大一倍，他的财富则比弗里克多无数倍，但他仍然在弗里克面前保持着礼貌和谦逊。尽管弗里克是个骄傲自负的人，也不禁对卡耐基产生了好感。这时，卡耐基才提出合作成立一家煤炭公司的建议。他还大度地表示，新公司的总价值是 200 万美元，弗里克的焦炭公司约值 32.5 万美元，其余 160 多万美元都由他支付，股份双方各得一半。

只出不到六分之一的资金，却能得一半股份，这是打着灯笼都难找的好事，弗里克却还在犹豫，如果公司以卡耐基的名义运作的话，他是不乐意的。因为





他是一个“宁为鸡首，不为牛后”的人。

卡耐基看出他的心事，补充道：“新公司的名称是弗里克煤炭公司。”

弗里克再无疑问，当即爽快地同意了。此后，弗里克成为卡耐基的合作者，日后更成为卡耐基钢铁公司的高层领导之一。

卡耐基知道，作为商人，当以求利为本。利来而名自至，根本用不着考虑一时的虚名，可是弗里克却不懂得这个道理。卡耐基看穿了他想要个虚名的心理，并且投其所好地及时奉上，立刻获得了弗里克的合作机会，这笔买卖，卡耐基付出的不过是一个虚名，一顶空帽子，但收获的却是实实在在的利润，卡耐基这次能成功，主要是看穿了对方的心思。

现实中，不是每个人都能像卡耐基那样善于从脸部看人，这种能力是要通过努力的学习和长期的实践才能得到的，它不是雕虫小技，而是一种极其重要的做人、看人的本领。作为女人，如果你发现并掌握了它，往往能大大地帮助你做一个左右逢源、极受人喜欢的人。

不过，虽然面相和外表不能代表全部，但是如果将一个人作为一个整体来看，综合观察他的言谈举止、行为声貌，就会从细节中发现这个人的特性。所以，只要你密切关注对方的相貌，甚至连对方的言语、眼神、小动作等多方面的蛛丝马迹都会认真对待，仔细分析其真实意图，你就能成为一个社交高手，游刃有余地行走于人际社交中，使自己成为所在行业的终极赢家，进而在事业上取得突出的成就，赢得美好、幸福的人生。



表情中蕴藏着大玄机

可以说，表情是无声的语言。在几乎所有生物中，人的脸部表情是最丰富、也是最复杂的。据统计，人的面部能做出的表情多达 25 万种之多。正是这些丰富的脸部表情使得人们的社交变得复杂而又细腻深刻。

而每个人都有一副独特而不容混淆的脸相，而在这些独特的脸相中，隐藏着各种各样的表情，而表情是情绪的外部表现，是由躯体神经系统支配的骨骼肌运动，是感情活动的外显行为，反映的是人的心理。

美国心理学家拜亚曾经做过一项实验：他让一些人表现愤怒、恐怖、诱惑、无动于衷、幸福、悲伤等 6 种表情，再将这些录制后的表情放映给人们看，让他们猜何种表情代表何种感情，结果让人大吃一惊，猜对的平均不到两种。这说明，虽然表情对揭示性格在很大程度上有一定的可取性，表情对于语言来说更能传递一个人的内心动向，但要在瞬间通过表情识破人心，实属不易。

由此看来，在很多情况下，如果你不经过长时间的对人们内心活动的研究，并不容易知道对方的真实心理。不过，在高明者看来，简直不费吹灰之力，他们认为每个人的脸上都挂着一张反映自己生理和精神状态的“海报”。狄德罗

知人知面，女人要知心





在他的《绘画论》一书中说过：“一个人，他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰、很明显。”

美国联邦调查局官员卡特在调查一件杀人案时，碰到了一个硬钉子：嫌疑人马尔默坚决不承认自己杀害了邻居，警方现有的证据也没有办法证明马尔默就是凶手。

面对性格沉稳、狡猾诡诈的马尔默，卡特精心设计了一套询问方案，围绕着马尔默在杀人案前后的行踪设计了很多问题。比如杀人案发生之前，马尔默究竟在哪里；马尔默是否听到了什么怪异的声音；杀人案发生之后，马尔默是如何知道消息的，等等。当然，这些问题中包含着一个重要的核心问题，那就是，你认为凶手会怎么处理凶器呢？丢弃在下水道？不远处的湖里，还是带走？

马尔默的回答相当简单，如果能用一个字说清楚，他绝不会用两个字。一番讯问下来，卡特的搭档们认为卡特这次又将徒劳无功，可卡特却信心满满地告诉大家：没错，凶手就是马尔默！

大家都非常奇怪，这次讯问，马尔默的回答和上一次几乎相同，这个家伙似乎早就把回答警方提问的答案准备好并且背熟了，为什么这一次卡特就能确定他是凶手呢？

卡特告诉大家，在刚才的询问过程中，他非常注意观察马尔默的表情变化。马尔默是个具有一定反侦察能力的人，他知道如果不敢和卡特对视，那么他很容易被认定是凶手，所以在整个询问过程中，马尔默一直和卡特对视。但实际上，马尔默的心里并不平静，卡特让他猜测凶手怎样处理凶器，中间提到了“不远处的湖里”这个地点，虽然当时马尔默的表情镇定自若，但是他的眼皮却轻轻眨了一下，这种眨眼并非出自生理的需要，而是他下意识地想遮挡住卡特看

