◆ 看透生活 ◆ 解读他人 ◆ 分析世事

女人要读点心理学

升级版

读点心理学，让自己离幸福更近一步

章如庚◎编著

让上司器重，让朋友交心，让家人亲密的独家秘方
让事业红火，让交际顺畅，让家庭美满的第一要义

学业、事业、婚恋、交际……所向披靡，无往不利

国家一级出版社 中国纺织出版社 全国百佳图书出版单位

女人要读点心理学 升级版

章如庚◎编著

国家一级出版社 中国纺织出版社 全国百佳图书出版单位

内 容 提 要

如果女人将生活和社交中的困惑和问题放到心理学的鱼缸里看待，就可能变得明了透彻，烦恼自消。

本书阐释了心理学的诸多原理、揭示社交中常见的心理现象，传授诸多心理方面的实用技巧，帮助女性了解自身、洞察人生、解释行为，指导她们在人生的路上运用心理学的知识，自由地开启幸福生活的大门。

图书在版编目（CIP）数据

女人要读点心理学：升级版 / 章如庚编著. --北京：中国纺织出版社，2017.8
ISBN 978-7-5180-3770-4

Ⅰ.①女… Ⅱ.①章… Ⅲ.①女性心理学—通俗读物 Ⅳ.①B844.5-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2017）第164328号

责任编辑：闫 星　　特约编辑：王佳新　　责任印制：储志伟

中国纺织出版社出版发行
地址：北京朝阳区百子湾东里A407号楼　邮政编码：100124
邮购电话：010—67004461　传真：010—87155801
http：//www.c-textilep.com
E-mail：faxing@c-textilep.com
三河市延风印装有限公司印刷　各地新华书店经销
2013年9月第1版　2017年8月第2版第3次印刷
开本：710×1000　1/16　印张：15.5
字数：210千字　定价：35.00元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

前言

随着社会的发展，新时代的很多女性早已冲破了“女人只能相夫教子”的传统观念束缚，越来越多地走入职场，参与社会竞争，努力实现自己的人生价值。同时，她们也开始在社交生活中积极地展现自己的风采。有人认为，世界是以关系为基本构成因素的，女人天生是优秀的交际家。然而事实上，我们不难发现，还是有不少女人为此感到苦恼。她们不知道该怎样让自己周围的人喜欢自己，不知道怎么和同事、下属、领导打交道，不知道怎么和家人和睦相处，不知道……而最终，很多女人被繁忙的工作和生活弄得身心俱疲。她们不由地为此感叹：“做人真难，做一个面面俱到的女人更难。”

而其实，这只能说明一点，这些女人太过“死心眼”，不懂得从心理学的角度分析问题。的确，人际关系说复杂也很复杂，说简单也很简单。纵然与我们打交道的人各色各异，但无论是地位高者还是地位低者，无论是朋友还是敌人，只要我们能掌握对方的心理，并采取相应的心理策略，那么，要处理好人际关系并非难事，而且你还能轻松地从中达到自己的目的。

我们可以说，人际交往，做人做事，都和心理学有着千丝万缕的联系。《三国志》有云：“用兵之道，攻心为上，攻城为下；心战为上，兵战为下。”这一兵法在现代社会的社交生活中大有用武之地。如果不懂心理学，即便你口若悬河、大费周章，也可能南辕北辙、毫无效果；相反，

如果懂得心理学，可能只需付出一点点，便能洞悉对方的内心世界，率先掌握主动权，占尽社交先机，最终顺利达到交际目的。

因此，每一个女人，都应该懂点社交心理学。它可以使你摆脱无所适从的困惑；它可以让你具有认清环境和辨别他人的能力；它可以让你在风云突变之际，看透周围的人与事，看破一个人的真伪，洞悉他人内心深处潜藏的玄机，以不变应万变。进而指导你怎么说话、怎样做事，让你从容应对各种人际关系，不再四处碰壁，牢牢地掌握人生的主动权。而本书可以帮助你快速掌握社交心理学，学会如何处理各种纷繁复杂的人际关系，最终让你能够从容处世。

本书在再版的过程中对部分案例进行了调整，新加入了八节女性心理方面的内容，希望能使读者更有收获。

编者著

2017年4月

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目录

第一章　女人破译心理密码——快速提升社交能力 ……001

独特、出彩的自我介绍令人印象深刻 ……003

为他人的名字做一个特殊的解释 ……006

调味品效应：人际交往往往是从“废话”开始的 ……009

交际氛围定律：小幽默更能带动和调节交际氛围 ……011

通过“中间人”，让关系更融洽 ……014

坐向效应：交谈尽量不要面对面 ……017

共同点让彼此交流更愉快 ……019

巧借吃饭喝茶与人交流 ……022

第二章　女人玩转心理效应——洞悉他人的心理秘密 ……025

首因效应：完美的第一印象至关重要 ……027

近因效应：不良印象要尽快消除 ……030

倾听效应：会说更要会听 ……032

焦点效应：人人都希望成为焦点 ……035

刺猬效应：关系再好也要保持一定距离 ……038

细节效应：关注细节，做个贴心的女人 ……041

名人效应：对方的偶像可做“药引” ……044

第三章　女人做优秀的自己——掌握社交中的心理策略 ……047

评价自己要客观 ……049

大胆展示自我，克服自卑心理……051
不做“钻牛角尖”的傻瓜……054
谦虚为人，没有人喜欢自我膨胀的人……057
那点小秘密，不要四处倾诉……059
尖酸刻薄的女人惹人厌……062
演好自己在社交中的每个角色……065
懂得自制，你会变得更有魅力……067

第四章　女人世事洞明皆学问——社交中的心理原则……071
把别人当傻子的人是真正的傻子……073
太过精明，会让对方产生警惕心理……075
多做少说，才能取信于人……078
先坦露内心，有利于你更进一步了解别人……080
要赞美，但不要奉承……083
给他人面子，就是给自己面子……086
获得尊重的前提是尊重他人……089
真诚宽宏，才能交到真朋友……092

第五章　女人朋友多好办事——朋友之间的社交心理策略……095
关系再好，也不要对朋友无所顾忌……097
帮你的朋友守住秘密，他会对你信任有加……100
与比你优秀的朋友交往，多表达钦佩之情……102
平时多关心朋友，关键时刻朋友才会伸出援手……105
不要什么事都依赖朋友……107
不要过度干涉朋友的事情……110
拒绝朋友，也不要伤及对方的面子……113
朋友间不常联系就会生疏……116

目录

第六章　女人懂得“深藏”知道“露”——与上司相处的心理策略……119

经常请教，表达对领导的敬重……121

委婉向上司表达不同意见……124

转让光彩，把功劳让给上司……127

实时汇报工作，让领导放宽心……129

上司的面子比什么都重要……132

别和领导走得太近，他需要维护自己的威严……135

巧妙邀功，不要总是埋头苦干……138

不说二话，表达对领导的绝对服从……141

第七章　女人不妨若即若离——与同事相处的心理策略……145

私密问题不要告诉同事……147

对待同事，要一视同仁……150

调整好心态，与讨厌的同事也能良好地共事……153

职场有小人，离他们远一点会让你远离很多是非……156

懂得拒绝，别被大家当成“软柿子”……158

同事有困难，不要袖手旁观……161

专心工作，远离办公室的八卦话题……163

不在失意的同事面前谈论你的得意之事……166

第八章　女人也要刚柔并济——管理下属的心理策略……169

赏罚分明，树立在下属心中的威信……171

莫争功、不避责……173

南风法则，以情动人好过以钱动人……176

敢放权，多给下属表现的机会……178

批评下属，“三明治批评法”更深入人心……181

“激将法”能让下属全力以赴……183

下达指令要准确，下属才能看到鲜明的目标 …… 186
不要给下属开“空头支票” …… 189

第九章　女人，给自己一包爱情保鲜剂——婚恋中的心理策略 ……193
别害羞，新时代女人有爱就要说出口 …… 195
女人也需要付出，这样才能收获爱情 …… 197
若即若离，保留一点小神秘 …… 200
贴心一点，不要总问男人为什么 …… 203
信任男人，爱情与婚姻里最忌猜疑 …… 206
爱不是网，要给对方自由的空气 …… 209
温柔的女人最动人 …… 211
看穿不说穿，男人都要面子 …… 214

第十章　女人该出手时就出手——与对手交锋的心理策略 ……217
关键时刻显实力，让对手猝不及防 …… 219
以德报怨，化敌为友 …… 221
合作双赢好过两败俱伤 …… 224
遭遇他人挑衅，也要淡定 …… 227
选择熟悉的环境才会更有优势 …… 230
会示弱者才是真正的赢家 …… 232
得饶人处且饶人，给别人退路就是给自己后路 …… 234
面对交涉，争取比对方提前到达约定场所 …… 237

参考文献 ……240

第一章 女人破译心理密码——快速提升社交能力

现今社会，并不再是男人的专属，女人们也走出家门，参与社交，积极展现自己的社交风采。然而，不得不承认的是，很多时候，一些女人会产生一些困惑——与人初次见面，难免会遇到不知从何谈起，彼此默不做声的冷场局面。善于社交的女人，可以与对方一见如故，相见恨晚，赢得交际的主动；不善于社交的女人，只能是四目相对，局促无言。而如何恰当地打破这种尴尬场面，就需要你掌握一些破译心理密码的方法，采用不同的社交方式拉近彼此间的距离，进而消除生疏感。

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

独特、出彩的自我介绍令人印象深刻

在社交活动中，想要结识某人或某些人，而又无人引见，此时可以直接向对方做自我介绍。虽然自我介绍在交流中的时间很短，但一个出彩的自我介绍可以迅速给对方留下美好的印象，从而架起彼此沟通的桥梁。

生活中人们常说：“一回生、两回熟。”“两回”不难，要说难就难在头“一回”。难在哪儿呢？难在面对的是陌生人，不知该从哪一个话题说起，不知该说什么话，不知说的话会不会让对方听了感觉不悦……这一点困扰着很多渴望拥有良好人际关系的女性。面对陌生人，事实上最难的就是如何通过自我介绍，给对方留下良好的第一印象。而如果我们懂得如何抓住对方的心理，就能用一番别具特色的语言打动对方。

可能也有一些女人认为，自我介绍有什么难的，无非就是“您好，我叫××，很高兴认识你”。但实际上，像这样平淡无奇的介绍，等到下次见面时，对方十有八九会忘记你的名字，甚至根本不记得你这个人。精炼的自我介绍，就是要用精彩的语言展现自己最优秀、最闪光多彩的一面。曾经有个女网友这样介绍自己：“每个女人都是为爱而折翼的天使，她们来到人间，就再也回不去天堂了，所以需要男人好好的珍惜。我也是天使，不过降落时不小心脸先着地了，回不去天堂是因为体重的原因。还好，我还有一颗天使的心，善良、仁爱。”人们在捧腹大笑中便不知不觉

地把她记住了。

小宋是一名即将毕业的编辑出版专业的大学生，她已经被一家大的杂志社聘为编辑。

和小宋一起进入面试房间的还有另外两名女孩。

在另外两名女孩介绍完之后，编辑部的面试老师示意让小宋开始做自我介绍。在小宋进行自我介绍时，老师一边听小宋介绍自己，一边翻看着小宋的简历。她介绍完自己后，毛遂自荐道："老师，我可不可以谈一下自己对编辑工作的理解？"

老师一听，倒想看看这个还没毕业的学生有什么特殊的见解，便点了点头，并问"你觉得作为一名编辑最重要的是什么？"

"编辑不光是选稿子、改稿子，我觉得更重要的是对文字的一种敏感……"小宋说。面试老师听完后，连连点头。

而与小宋的自我介绍相比，另外两名女孩的自我介绍太过平淡，最后杂志社决定录用小宋。

小宋的自我介绍是与众不同的，她除了做一般的自我介绍外，还着重表明了自己对编辑工作的理解。从而在三个求职者中脱颖而出，给面试官留下了很好的印象。

那么，与陌生人初次见面时，作为女性，你该如何大方地介绍自己，才能给对方留下好印象呢？

1. 介绍出自己的亮点

亮点就是让别人记住的地方。自我介绍尽管只是简短的一两句话，但吸引别人的也许正是开篇的某个亮点。

2. 注意态度

进行自我介绍，要简洁、清晰、充满自信，态度要自然、亲切、随和，应镇定自若、落落大方、彬彬有礼。既不能唯唯诺诺，也不能虚张声势，轻浮夸张。语气要自然，语速要正常，语音要清晰。

在做自我介绍时，除了突出自己的亮点外，自我介绍还是谦虚低调为

好，免得给别人留下此人爱吹爱侃的第一印象。

单位突然请了一名资深顾问，这名顾问看似成熟，却令小叶很不满。虽然是第一次见面，但这位顾问却突然问小叶："我叫××，有男朋友吗？一定没有吧？你看起来好严肃呀！"还一直问小叶："喂，你叫什么来着？"小叶心想，就算比别人资深，也要顾及自己在别人眼里的第一印象吧！不仅是小叶，单位其他同事也对这位成熟男士没什么好印象。

3. 注意时机

无论在社交场合还是在商务场合，自我介绍都应选择适当的时机。当对方无兴趣、无要求、心情不好，或正在休息、用餐、忙于处理事务时，切忌去打扰，以免尴尬，甚至令对方不快。

4. 注意方法

进行自我介绍，应先向对方点头致意，得到回应后再向对方介绍自己。如果有介绍人在场，自我介绍则被视为不礼貌的行为。

可见，在社交场合中，记住别人是一门功课，让别人记住则是一门技巧，你值得拥有。

心理小贴士

自我介绍是一门学问。初次与他人交往，要想给对方留下良好的第一印象，自我介绍起着至关重要的作用。从某种意义上说，你的自我介绍是否独特、出彩，关系到彼此间是否能进一步沟通。要把你的每一句话都说到对方心里去，展现出你的交际品质，让对方觉得你是一个有个人风格的人，对你产生良好的印象，也就成功达到了攻克"陌生人心理堡垒"的目的。

为他人的名字做一个特殊的解释

生活中，我们每个人都有自己的名字，名字在很大程度上是一个人的标志和象征。与人初次见面，如果能说出对方的名字，对方一定感到很亲切；而你若能再对对方的名字进行一番剖析，然后给出一个特殊的解释，这样更能拉近彼此之间的距离，因为这满足了对方渴望被人重视的心理。

社交生活中，人与人之间交往能否顺利进行，关键在于我们能否成功攻克对方的心理防线。正因为意识到这一点，很多女性在与人初次交往的过程中，她们往往会发挥她们会说话的优势，在获知对方的名字后，总是能在第一时间叫出来，让对方心生好感；而一些口才好的女性，更能开动她们的脑筋，给对方的名字一个特殊的解释，让对方心生喜悦，最终使对方悦纳自己。

杨鑫是一名化妆品销售人员，她所销售的都是高档化妆品。因此，她的潜在客户都是一些高级白领女性。

这天，她在拜访客户前，看了一下潜在客户的资料，她看到了一个名字“黄轴御”，好特别的一个名字！她接着看了一下客户资料备注，看样子这是一个很难摆平的客户，至今还没有同事做过她的生意。于是，她灵机一动，何不从名字着手呢?

于是，她带着自己的产品出发了。和客户简单寒暄了几句后，对方就表示自己要忙了，杨鑫觉得是时候“出手”了。

“黄总，这样吧，我看您挺忙的，今天就不打扰您了，要不您给我签个字，我回去也好向主管交代，最起码表明我拜访过您了，呵呵。”她想，这样要求，客户应该不会拒绝。

听到她这么说，对方便答应了，在她的客户拜访名单中签下了自己的

名字。接下来，杨鑫趁机说："咦？这个名字好特别啊。这三个字不就是'皇后'的意思吗？"

"是吗？怎么讲？"对方好像对杨鑫的这种说法感到很意外。

"您看，'黄'的谐音是'皇'，'轴'本身就有'最重要'的意思，再加上一个'御'字，更证明了这一点。想必，您的父母在给您起名字之前，是对您寄予很高的期望的，您现在在贵公司乃至整个广告市场的地位都是举足轻重的。看样子您的父母真的很有远见呢。"杨鑫一口气说了很多。

听完，对方露出了会心的笑容，这么长时间以来，真的很少有人知道她名字里的含义。于是，她对杨鑫说："你刚才说你要介绍什么产品来着？"杨鑫知道，她的目的达到了。

这个案例中，推销员杨鑫是如何成功攻破客户的心理防线的呢？起初，客户就像对所有销售员一样，对她表现出不耐烦的情绪。此时，她便借口让客户签名，而给自己找到了一个为客户诠释名字的机会，让客户对她产生好感，从而愿意给她一个机会。

的确，在我们每个人的心里，都希望自己受到别人的重视，而重视自己的名字，就如同看重我们本人一样。生活中，我们每个人都有这样的体会，如果谁能对我们的名字表现出兴趣，那么，我们好像就产生了一种被重视的感觉。

因此，女性在与人打交道的过程中，尤其是初步相识时，如果能说出对方的名字就相当的不错；若再对对方的名字进行恰当的剖析，就更上一层楼了。这需要你从以下两个方面入手。

1. 记住他人的名字

与那些只打过一次交道的人再次见面时，如果你能第一时间叫出对方的名字，对方一定觉得你很亲切，觉得备受尊重，也就更容易对你产生好感。一位学者曾经说过："一种既简单但又最重要的增加亲密感的方法，

就是牢牢记住别人的姓名，并且在下一次见面时叫出对方的姓名。”相反，如果此时，你只是觉得“眼熟”，却叫不出对方的名字，再次向对方请教“贵姓”，双方一定都觉得非常尴尬。

而记住对方的名字，需要你用心。爱默生说，礼貌是由一些小小的牺牲组成的。事实上，人们之所以没有记住他人的名字，是因为他们认为这是一件无意义的工作或者根本没有下功夫去记，而且他们还总是会给自己找借口。所以，从现在起，女人们，要想拥有良好的人际关系，不妨从细节做起，就从记住对方的名字开始吧！而如果你没有听清对方的名字，那么，你大可以请求对方重复。

大多数人可能认为，请求对方重复一遍姓名比较难堪。实际上，一个人最珍视的“私有财产”就是自己的名字。如果你能给以哪怕是最细微的注意，对方都会对你产生好感。

2. 为他人的名字做一个特殊的解释

解释他人的名字，需要考验我们对文字的熟悉和掌控能力。具体来说，你可以使用拆字、联想、引申、谐音等方式表达其含义。

比如对一个叫“杨霏”的女孩，你可以谐音地称道：“昔我往矣，杨柳依依；今我来思，雨雪霏霏，想必您是一个性情中人吧。”对一位叫“高山”的朋友，可随口吟出“高山流水，人生得一知己足矣，我希望自己能成为那‘流水’”，或者用一种算命者的口吻剖析其姓名，引出大富大贵、前途无量之类的话，这也未尝不可。

心理小贴士

我们每个人都有名字，虽然日常生活中我们常说名字只是一个称呼，但其实我们每个人都分外在乎他人是否能记住自己的名字。因此，适当地围绕对方的姓名来称道对方，不失为一种好的社交方式。

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com