



有智慧的女人
最幸福

You Zhihui de Nüren
Zui Xingfu

妙 用 心 思 ， 用 心 理 策 略 赢 得 人 心

懂

社交心理的女人 最受欢迎

为什么有的女人一举手、一投足乃至一颦一笑都招人喜爱，有的女人一说话别人敬敬而远之；为什么有的女人左右逢源，顺风顺水，为什么有的女人形单影只，处处碰壁？本书将为你揭开谜底。

洞察女人社交背后的心理潜规则

DONG SHEJIAO XINLI DE NUREN
ZUI SHOUHUANYING

子衿◎编著

中国纺织出版社

DONG SHEJIAO XINLI DE MUREN
ZUI SHOUHUANYING

洞察女人社交背后的心理潜规则

子衿◎编著

工薪阶层，网络科技行业，白领等核心职业群体，是本书
主要读者，每位职场女性都了解职场社交潜规则的重要性，并
渴望掌握职场社交背后的心理潜规则，但职场社交潜规则并
不是高深莫测，难以琢磨的玄奥理论，本书以浅显易懂的
语言，为您揭开职场社交背后的心理潜规则。

写给女性朋友的一封信

懂

社交心理的女人 最受欢迎

为什么有的女人一举手、一投足乃至一颦一笑都招人喜爱，有的女人一说话别人就敬而远之；为什么有的女人左右逢源、顺风顺水，为什么有的女人形单影只、处处碰壁？本书将为您揭开谜底。

中国纺织出版社

内 容 提 要

本书基于实用的心理学技巧,结合实际案例,对日常工作、生活中的各种说话现象进行了较为详尽的分析,有助于女性朋友们在为人处世、交际过程中抓住对方的心理,把话说到对方的心里去,进而改变其意识和认知,从而达到事半功倍的理想效果。

图书在版编目(CIP)数据

懂社交心理的女人最受欢迎 / 子衿编著. —北京: 中国纺织出版社, 2012. 8

ISBN 978-7-5064-8686-6

I. ①懂… II. ①子… III. ①女性-人际关系学-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 111920 号

策划编辑: 刘箴言 张永俊 责任印制: 陈 涛

中国纺织出版社出版发行

地址: 北京东直门南大街 6 号 邮政编码: 100027

邮购电话: 010-64168110 传真: 010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

三河市航远印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2012 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 710×1000 1/16 印张: 20.5

字数: 283 千字 定价: 33.80 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社图书营销中心调换

写给女性朋友的信

亲爱的女性朋友们：

自从来到这个世界的第一天起，我们便置身于各种关系之中。家庭关系、职场关系以及社会生活中各个层面的关系交织在一起，构成了我们今天的社会生活。每天早晨睁开眼睛，不管你愿不愿意，你都不可避免地投身其中，在各种角色间穿梭往来，努力实践着自己。

愿意投身职场的女人，都在创造属于自己的事业；安心顾家的女人，也都秉承着“出得厅堂、入得厨房”的理念，竭力把自己打造成全面发展的新时代女性。欧洲有个古老传统，16岁的女孩子在生日那天会收到母亲所送的晚礼服，这是对少女人际交往能力的信任。试想，哪个女孩不盼望着有一天，能够拖起精致的吊带晚装裙，像公主一样被众人的目光追捧着，迈出自己成人庆典的第一步呢？

女人们一路上跌跌撞撞、喜忧参半地走来。亲人、朋友、同事、领导甚至下属，每一天都在不经意间参与着我们的生活，磨砺着我们的成长。一不小心我们就可能陷入人际交往的泥潭，一不注意我们就可能被推出幸福婚姻的门槛，一不留神我们就成了职场竞争的牺牲品，而造成这一切的重要原因，就是我们不懂人心，不懂人际交往。

也许，女人内心所向往的就是有一天，能够成熟练达地穿梭于各种人际间，谈笑自如，拥有十足的底气和自信。也许你更着迷于那些温暖、恬静的女人，独坐咖啡厅的一角，与三两好友，有一搭没一搭地闲聊。这也许就是都市生活所理应赋予女人的全部财富：温暖的性情、深厚的文化底蕴、超强的理解力以及敏锐的直觉。

然而，所有这些女人身上的特质，无一不需要你经过漫长的人生积累

懂社交心理的女人最受欢迎



和学习才能完成。也就是说，了解人们交往时的心理需求，积累丰富的社交知识，将所学到的知识融会贯通于自身的成长经验之中，人际交往的局面才能慢慢打开，独特的社交魅力才能展现。

人际关系学家戴尔·卡耐基曾说：“一个人成功的因素，归纳起来，15%得益于他的专业知识，85%得益于良好的社交能力。”当我们具备了良好的社交能力的时候，我们就获得了85%的成功机会。在当今这个处处充满竞争的社会中，那种自怨自艾、柔弱无助的女人早已日渐失去市场。男人不再是女人的主宰，女人也早已不是男人的附庸。可见，正确稳妥地处理和自己产生交集的各种人际关系，并用心梳理维护，令自己的魅力无处不在，是每个女人的必修课。

真正拥有社交能力的女人，生存的智慧和生活的品质，会像竖琴一样在她们手中拨出美妙的声响。她们在社交的激流中弄潮，自信而积极地施展处世的技巧，运用女人的资本和独特心思，聪明而不无目的地掌控世情，具备这种特质的女人才能实现由内而外的雕琢，透出一种让人信服的气质。读完此书，你会发现使女人发光的并非珠宝，而是一种沉淀于心的心灵智慧。

群体生活如同一面镜子，从每个人的脸上我们都能发现自己。女性朋友们，也许，在你经历了人生的起起伏伏后，终有一天，你会恍然发觉真正的人生原来是如此的简单和平凡，每一件平凡的小事真切而平实地连在一起，就构成了生活本身。而只有深谙人们社交时的心理，规避人际交往的暗礁，与人、自然、社会乃至整个世界保持关联，切身体验关联的感觉，才能渐渐走出孤独，成为各种场合都备受欢迎的魅力女人。

子衿

2012年5月

目录

第一章 破译社交心理密码， 成为交际场上的“魅力女王”

自从有了人类社会的那一天起，人的生存就与社会关系紧密相连。能否破解人们交往时的心灵密码、心理需求，掌握人际关系中的一些基本原则和普遍效应，已成为衡量一个人是否具备社交能力的重要条件。尤其对于女人来说，能否深谙此中奥秘，便是走出狭隘的个人交际空间，紧跟时代步伐的有力保证。一个有智慧的女人，一举手、一投足，乃至一颦一笑都能将明媚的阳光投射给身边的人，都能让别人感受到她发自内心的接纳、宽容和赞美。只要你认真学习，相信你也会成为交际场中的“魅力女王”。

- 首因效应：第一印象决定交往的成败 /2
- 皮格马利翁效应：没有人不希望被赞美 /4
- 马斯洛理论：尊重是人内心深处的第一需要 /7
- 相吸原理：人们都愿意与喜欢自己的人交往 /9
- 从众心理：人与人之间是相互影响的 /11
- 刺猬法则：关系太亲密未必是好事 /13
- 互惠定律：合作共赢是职场交往的原则 /15
- 双赢效应：吃独食的人没有人喜欢 /17
- 约哈里窗户理论：适当的“自我暴露”能获得对方的信任 /19
- 攀比心理：人们都喜欢相互模仿和比较 /22



第二章 克服女性心理障碍，

开辟社交“绿色通道”

人都有自己的弱点。女人在人际交往时同样也会自发地带出许多共性问题。比如，情绪化、嫉妒、猜疑、虚荣、焦虑、唠叨等。身为女人，只有不断克服这些弱点，在实践中学习，在失败中反躬自省，走出小我、端正心态，才不致在交际场上碰壁，才能逐渐得到他人的接纳、欣赏和支持，从而获得更加宽松的人际环境。

巴纳姆效应：情绪化会让女人的人际交往很困难 /26

霍桑效应：女人，要学会适度发泄 /28

孔雀心态：不要让炫耀和攀比害了自己 /30

鸟笼效应：抛弃无端的焦虑和烦恼 /32

嫉妒心理是女性社交的最大障碍 /35

女人，不要让猜疑毁了你 /37

拒绝做一个“怨妇” /39

抛弃你的虚荣心 /41

气大伤身，切忌动辄就发怒 /43

不要让悲观心理控制你的认知 /45

宽容，才能让阳光照进心里 /48

第三章 提升个人形象，

打造女人社交的“最佳名片”

人是视觉动物。没有人不向往美丽，美丽的形象，美丽的言行，总

能使人过目不忘，甚至流连忘返。一个女人即使没有如花似玉的容颜，也能从言语行为、内在的修养、举止的细节等方面修炼出仅属于自己的美丽来。个人形象提升了，女人在与他人交往时就会传递出更丰富更真实的个人信息，就能更好地运用首因效应来打开自己的社交通道。

体貌效应：形象决定女人受欢迎的程度 /52

名片效应：恰到好处地展示女性的魅力 /53

微笑——女人社交过程中的通行证 /55

女人的美丽气质是“妆”出来的 /59

进行得体的自我介绍 /63

每一步都要走出女人的优雅 /65

女人注意握手的细节 /68

在品味咖啡与茶中展现自己的高雅 /70

熟知女性参加舞会的规矩 /72

第四章 一眼看透人心， 掌握社交场上实用的“读心术”

人与人之间的相处，很大程度上来自于双方对彼此信息的解读。读得好了，你们的交往就会准确、到位；读得不好，就会凭空生出许多误解和无奈，甚至白白的错过很多机会。因此，一个女人是否具备看人识人的眼光很重要。言语、行为、面部表情、服饰特点乃至生活细节，都能成为你识得人心的切入点，掌握了这些，你也就掌握了人心。

反映法则：外在的世界反映内心的真实 /76

要想看透人，就要养成研究人的习惯 /78

通过眼睛窥探人的内心 /80

通过服饰推测对方的性格 /82

懂社交心理的女人最受欢迎



习惯性的动作最能暴露一个人的内心 /84

通过面部表情判断人内心活动 /86

通过签名判断对方的性格 /88

通过步履感知人的心理活动 /90

从话题的选择上窥探人心 /91

通过放手机的习惯洞悉人的内心 /93

第五章 吃透恋爱心理学， 轻松找到自己的“白马王子”

恋爱是人生中一件美好的事。尤其对于女人来说，有内涵的恋爱可以加深相互间的了解和适应能力，为今后的婚姻生活打下坚实的基础，没有内涵的恋爱则容易令人对爱情失望，一天不见就起疑心，或者陷入无法自拔的情欲中，痛苦不已。吃透恋爱心理学，了解男女之间交往的原则，才能使你充分掌握恋爱的尺度，轻松获得“白马王子”的爱情。

延迟满足定律：即使爱也不要急着去同居 /98

罗密欧与朱丽叶效应：理解与支持会让爱情更长久 /100

了解男人的亲密周期 /102

不做醋坛子，但要适时表达醋意 /104

爱他，就要爱他的一切 /106

不要试图改变你的爱人 /108

期望十全十美的爱情不现实 /110

不要掉入“暗恋”的陷阱 /113

女人味，俘获男人心的最佳手段 /115

抓得越紧，跑得越快 /118

了解男人最爱听的“情话” /119

恋爱不同阶段时男人的心理发展 /121

第六章 多些包容和理解，

掌握经营婚姻的“心理按钮”

婚姻是女人一生幸福的重要保证。在婚姻生活中最常见的问题就是夫妻双方都从个人立场考虑问题，斤斤计较于得失。总想着自己能在关系中得到了什么，而从未想过付出了什么。多理解、多包容，学会倾听和赞美，在相互接纳中与你的老公实现共同成长，这才是幸福婚姻的真谛。接纳你老公本来的样子，在夫妻关系中，做一个懂得包容和理解的女人，你也就启动了婚姻幸福的按钮。

幸福递减定律：不要让你的幸福随着获得而减少 /124

示弱效应：适当示弱的女人惹人疼 /126

婚姻诀窍：吃亏越多，幸福越多 /128

尊重对方的情感隐私 /130

做一个会倾听的太太 /132

让丈夫的铁拳打在棉花上 /136

处理好婆媳关系 /138

把自己的丈夫“捧”起来 /140

不妨撒撒娇 /143

做一个宽容的娇妻 /145

家丑不外扬 /147

不要做一个“教官式”的妻子 /149



第七章 用诚心换真心， 建立属于自己的“知己圈”

珍贵的友谊就如同一棵大树的根须，深入泥土，从不同的方向不断地滋养女人的生命。一个女人一生中若能有一两份这样的友谊相伴，实是一大幸事。

卢维斯定理：用谦虚的心赢得朋友 /154

闺蜜是女人的“心理安慰剂” /157

人至察则无徒：做一个“糊涂”女人 /159

找到做“知音”的突破点 /161

一定要善待朋友 /162

面对友谊，直言也要有智慧 /164

以宽容之心来维护友谊 /166

距离，会让友谊更牢固 /168

学会维护他人自尊 /170

第八章 上演职场攻心计， 做上司的“左膀右臂”

升职加薪是每位职场女性所追求的梦想。女人要想在职场中攀升，就要学会与自己的上司相处。与上司相处也是一门学问。和上司的关系太远了不行，太近了也不行，直言不讳不行，隐而不露也不行，既要学会关心、尊重上司，又要学会巧避风头，既要远离上司的隐私，也不能触碰到

上司的“逆鳞”。如此种种，懂得了这些，你也就懂得了为官之道。看来，要想真正成为上司的“左膀右臂”，还真得经过一番学习。

注意力法则：要巧妙地获得领导的注意 /174

抢了上司的风头，断了自己的前途 /176

尊重领导，不犯“抗上”的低级错误 /178

上司也有脆弱的一面，适时关心不可少 /180

上司出错帮忙要不露痕迹 /181

故意留点不足让上司挑 /183

远离上司的隐私，掌握与上司相处的尺度 /185

摸上司的“逆鳞”你会“死”得很难看 /187

多个心眼，巧妙应对上司的穿小鞋 /189

第九章 巧获同事之心，

成为广受欢迎的“白领丽人”

人的一生大部分时间都是在工作中度过的。职场如战场。初入职场的
女性，如果能把同事关系处好，使自己迅速融入公司的文化氛围，就会
提升自己的职场人气和个人幸福指数。与同事相处不容易，白领丽人稍不
留神就会莫名其妙地成为职场战争的牺牲品。与同事相处也很简单，只要
能够做到一视同仁、善于合作，在适当表现自己的前提下，偶尔的示弱，
相信没有人不会接纳你。同事也是有感情的，出差时一个小礼物、一点惦
记、一丝牵挂，都会触动同事的心灵，拉近你与同事间的心理距离。

公平原则：一视同仁，平等对待每一个同事 /192

竞争优势效应：善于合作的女人最受同事欢迎 /194

显露才华，但不要和同事“抢功劳” /196

故意示弱，低调一点儿向同事求援 /198



出差回来要给同事带小礼物 /200

远离小团体，小心上“贼船” /202

掌控情感动向，正确处理办公室恋情 /205

不要做“鹤立鸡群”的职场“女明星” /207

当众拥抱自己的竞争对手 /210

第十章 知其心用其人， 女领导就该这样“柔腕治国”

女人走上了梦寐以求的领导位置后，往往容易独断专行，大权独揽。尤其那些饱尝人间辛苦的女人，一旦坐上了“龙椅”，便非常在意自己的权力和身份，深怕别人不把她放在眼里。于是就会表现出焦虑、情绪化、过分的热情、过于跋扈，时常迁怒于人等种种状态。在与下属交往方面，女性领导者更应该发挥自己的性别优势，合理地运用温和的方式来实现自己的管理，只要你的下属对你的领导力信服，对你所管理的企业产生归属感，他们定会迸发出强烈的工作热情。

南风效应：用女性的贴心赢得下属的忠心 /214

踢猫效应：不要迁怒于下属 /216

权威效应：是女人，更是领导 /218

激励下属，为其描绘一幅美好的前景 /221

棍棒效应：制造危机，让下属“奔跑” /223

多送给下属一些赞扬 /226

不要让“猴子”跳上你的背 /228

适当地给下属一些小恩小惠 /231

不能心太软，“破窗”要及时堵上 /233

恰到好处地帮助别人 /235

第十一章 营销就是赢心，

快速攻陷客户的“内心堡垒”

营销这一行业集中体现着人的社交能力。女人想了解人的社交心理，一定要了解一些营销知识。营销是一种技巧。你可以巧妙地运用多种方法来打动客户、说服客户。比如运用“证人效应”来提高产品的说服力，运用“同理心效应”让客户视你为自己人，运用“沸腾效应”找到客户的兴趣点等；营销也是在赢心。只有客户首先认同你这个人，对你产生由衷的信任，他才会接受你的产品。

沸腾效应：不断地刺激客户的购买兴趣点 /238

同理心效应：让客户觉得你和他一样 /240

证人效应：巧妙利用第三方说服客户 /243

面对客户，倾听比劝说更管用 /247

运用女人特有的善解人意征服客户 /251

用动听的声音敲开客户的心房 /253

欲擒故纵，让客户不经意间“上当” /255

投其所好，顺坡赶驴 /257

暗示客户：过了这个村就没有这个店了 /259

绝不能与客户发生无谓的争执 /261

反动心理：嫌货才是买货人 /264

送客户一顶高帽，收获一份订单 /266



第十二章 发挥女性社交优势，

与陌生人“一见如故”

女人天生善解人意，能够敏锐地体察他人的心事；女人关注琐碎，她们的兴趣点从时尚明星到物价上涨，从星期天早晨的瞌睡到孩子幼儿园的老师，各种话题，信手拈来。女人的幽默表达着对生活的灵感和体悟，女人的赞美体现着她们天性中的良善，这些都是陌生人眼里颇具亲和力的特质。除此之外，女人敏锐的洞察力也可以帮助她们。在初次见面时，根据直觉寻找到双方的共鸣区域，巧妙地运用自己人效应，迅速拉近彼此间的距离，与陌生人“一见如故”。

自己人效应：迅速缩短心理距离的利器 /270

调味品效应：废话是人际交往中的润滑剂 /273

发现和强化双方的共鸣区域 /275

抓紧见面的最初45秒钟 /276

必要的寒暄不可少 /279

请求对方帮一个小忙 /281

多说“我们”，少说“我” /283

用适当的赞美拉近彼此的距离 /285

幽默的女人更受欢迎 /287

要练就“没话找话说”的本领 /290

第十三章 深谙社交潜规则， 巧妙规避人际交往的“雷区”

人际交往也有许多“雷区”。每个人都有自己的秘密，都有一些不允许他人碰触的地方。在交往时，尽可能绕开对方的心理暗礁，小心地呵护对方的感情，交往才能持久。聪明的女士知道有些心照不宣的话题说太多了，浪费双方的精力；有些不甚了解的疑问，也不能打破砂锅问到底。更不能拿自身的生存模式强行套在别人身上，“削足适履”，即使出发点是因为爱。保持沉默，就是对对方的尊重和呵护；接纳对方，才能使友谊之树常青。

- 奥卡姆剃刀定律：放弃也许是最好的选择 /294
- 投射效应：不要以个人喜好作为衡量他人的标准 /296
- 看透，但千万别说透 /298
- 不要将朋友理想化 /300
- 不要什么事都要问个明白 /302
- 说话时不要哪壶不开提哪壶 /304
- 不管什么时候，都不要把话说得太满 /306
- 男女之间交往不能逾越底线 /309
- 参考文献 /311

第一章

破译社交心理密码， 成为交际场上的“魅力女王”

自从有了人类社会的那一天起，人的生存就与社会关系紧密相连。能否破解人们交往时的心灵密码、心理需求，掌握人际关系中的一些基本原则和普遍效应，已成为衡量一个人是否具备社交能力的重要条件。尤其对于女人来说，能否深谙此中奥秘，便是走出狭隘的个人交际空间，紧跟时代步伐的有力保证。一个有智慧的女人，一举手、一投足，乃至一颦一笑都能将明媚的阳光投射给身边的人，都能让别人感受到她发自内心的接纳、宽容和赞美。只要你认真学习，相信你也会成为交际场中的“魅力女王”。

