



李少聪  
著



# 懂心理的女人 会和世界好好相处

要么你去驾驭人生，要么是人生驾驭你。女人是否懂得心理学，决定了谁是坐骑，谁是骑师！



女人在与世界相处过程中的很多烦恼，都源于对心理学过于生疏！  
人心是世上最深邃的一把锁，用心理学的知识把它打开了，一切问题都将迎刃而解。

 中国出版集团  
 现代出版社

# 懂心理的女人 会和世界好好相处

李少聪 ●



 中国出版集团  
 现代出版社

图书在版编目(CIP)数据

懂心理的女人会和世界好好相处 / 李少聪著. —北京: 现代出版社, 2015.10

ISBN 978-7-5143-4106-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第 239250 号

---

作 者 李少聪  
责任编辑 张桂玲  
出版发行 现代出版社  
通讯地址 北京市安定门外安华里 504 号  
邮政编码 100011  
电 话 010-64267325 64245264 (传真)  
网 址 www.xdcbs.com  
电子邮箱 xiandai@cnpitc.com.cn  
印 刷 北京中印联印务有限公司  
开 本 787mm×1092mm 1/16  
印 张 14.5  
版 次 2016 年 8 月第 1 版 2016 年 8 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-5143-4106-5  
定 价 35.00 元

---

版权所有, 翻印必究; 未经许可, 不得转载



# 前言

PREFACE



我们知道，在生活中那些太实在、太老实、说话直来直去的女人经常会伤害对方，破坏与对方的关系。而聪明的女人则会绕个弯子，换种方法巧达目的。这就像你生赶死拽驴子就是犟着不肯往前挪步，而在它前面放一个大萝卜，夸几句，再扬扬鞭子，驴子就嘚嘚地跑步前进了。

有女人与人第一次见面，就不知深浅地对着别人的脸说：“你多大了？看起来皮肤不是太好哦。”别人会怎样？就是有素质的人，也一定会给你一个白眼，转身走人。

有女人傻乎乎地对别人说：“我这么做，可都是为了你好。”别人不见得领情。

有女人毫无征兆地跑到别人面前说：“我遇到难事了，你就帮我这一次吧。”换作是你，你愿意心甘情愿伸出援手吗？

有女人恨不得把自己的爱一股脑倒到对方肚子里，说：“我这么爱你，你难道就不能爱我一点吗？”估计对方早就吓得一溜烟跑了吧。

任何时候，这样的女人都不太会受欢迎，即便她们本身并无恶意，甚至是带着春风般的好意，结果吹到对方脸上就成了刺骨的寒风。而聪明的女人不同，她们善于运用“心理学”——

初次见面，聪明的女人会展示自己适度的热情，会悄无声息地暴露一些无关紧要的小缺点，以赢得对方的好感。

爱情途中，聪明的女人常常会出其不意地使用一些小手腕，让男人欲罢不能。比如，故意冷淡他，吊足男人追逐的胃口；比如，给他糖，但一次只给一颗；比如，付出的同时，也懂得巧妙地索取等。这种女人被称为



“坏女人”，但这种“坏”却具备迷倒众人的超级无敌魅力。

人际交往中，聪明的女人懂得给别人留情面，有理也会让别人三分。这样的女人做事懂得给人留余地，并时常把朋友放在心上，成为人人喜欢交往的对象。

说话的时候，聪明的女人从来不会直接反驳对方，她懂得委婉说话的艺术，使得忠言听起来也顺耳。

合作共事的时候，聪明的女人从不会吃独食，她知道互利互惠的道理。不会一直索取别人的帮助，也会让自己具备帮助别人的能力。她更懂得让别人欠自己的人情，先失小，再获得大的利益。

在职场晋升的路上，聪明的女人懂得怎样在上司面前表现自己，会巧妙地把“红花”戴在上司的胸前，获得上司的青睐。

在投资人情方面，聪明的女人从不会干临时抱佛脚的蠢事。她知道友情需要平时不间断地存储才会牢固，更懂得在最关键的时刻给予别人帮助才会赢得别人长久的感激。

求人办事的时候，聪明的女人会在别人面前通过示弱来博取他人的同情，也会运用以退为进的策略获得更大的帮助。她不会强求，却能在委婉中达成自己的目的。

无论是在人际交往中，还是两性关系中，一个不懂心理学的女人往往付出了很多，得到的却少得可怜。女人耍一点心理战术，无伤大雅。相反，掌握了这些小战术，女人能更明白人情世故，懂得男人心理，能更好地获更多的人喜欢，更好地握住幸福。

使女人发光的并非珠宝，而是心灵深处的智慧，而掌握好心理学就是智慧最好的体现。这本书意在教女人如何处理情绪、工作、人情世故、两性问题等的技巧，引导女人走向成熟，让女人学会利用女性的优势和独特心思，优雅而从容地应对一切。



# 目录

CONTENTS



## Chapter1

### 深谙人情世故，聪明女人的心理术

1. 吸引，从心理互补开始 002
2. 相比完美的神，人们更喜欢稍有不足的人 004
3. 不做透明人，但要适当地自我暴露 006
  4. 主动承认错误，更容易被原谅 009
  5. 爱笑的女人，运气不会太差 011
  6. 让别人觉得你是“自己人” 013
7. 见面时间长不如见面次数多有效 016
  8. 记住，人们不喜欢被反对 018

## Chapter2

### 把握好交际最初的“三分钟效应”

1. 美女效应——以貌取人是人的天性 022
  2. 过度的热情会把对方吓跑 024
  3. 握手时，你在告诉别人什么 027
  4. 闲聊是拉近距离的良方 029



5. 让自己看上去很有自信 032
6. 你富有亲和力的微笑，人人都喜欢 035
7. 紫格尼克效应，制造下一次见面的机会 038
8. 少用“我”，多用“我们” 040

## Chapter3

### 让别人觉得自己重要，你已经赢得了一大半

1. 能告诉我：你是怎么想的吗 044
2. 常常给予别人肯定的鼓励 046
3. 把对方放在心上 048
4. 送人虚名，给人实惠 050
5. 第一次就牢记对方的名字 052
6. 主动迎合对方的兴趣说话 055
7. 对他人表示感谢，强化他的成就感 057

## Chapter4

### 迷倒男人的“坏”女人：脸媚心灵姿态低

1. 告别乖乖女时代 062
2. 做“狐狸精”何尝不是一种境界 065
3. 故意冷淡他，勾起他追逐的欲望 067
4. 想要受关注，付出少一点吧 069
5. 给男人一点遗憾，他将给你一份惊喜 072
6. 想“操纵”男人，示弱就行 074

- 7. 男人喜欢历史，但你不要太快地交代你的过去 076
- 8. 不要请求他关注你，你要关注自己 078

## Chapter5

### 做个玲珑女人

- 1. 顾人脸面，给人台阶 082
- 2. 对象不同，说话方式也不同 084
- 3. 得理要饶人，理直要气和 086
- 4. 女人要“知趣”，万事留余地 088
- 5. 表现自己而不贬低别人 090
- 6. 与不同性格的人相处的方法 092
- 7. 管好舌头，不该说的不乱说 094
- 8. 求神要看佛，说话要看人 097

## Chapter 6

### 坚持互利互惠，是人际交往的基本原则

- 1. 让人需要胜于感激你 102
- 2. 不妨让别人欠你一份人情 104
- 3. 不怕吃小亏的女人才能占大便宜 106
- 4. 别欠人太多，也别施人太多 108
- 5. 不要让自己沦为“索取者” 110
- 6. 问问自己，能为别人做什么 112
- 7. 有时替对方背黑锅，对方会回报你更多 114





## Chapter 7

### 怎样说别人才爱听，如何听别人才肯说

1. 出门不素面朝天，说话别开门见山 118
2. 先接受再拒绝——“YES, BUT定律” 120
3. 啰啰唆唆一大串，有时不如简简单单一句话 122
  4. 不可随意打断对方的发言 125
  5. 聊天要避免别人的痛处 127
  6. 善于称呼才能让人喜欢你 129
  7. “不”字也要说得悦耳动听 132

## Chapter 8

### 读心有术，撕掉对方的伪装

1. 你知道他在说谎吗 136
2. 闪光的不一定是金子 138
3. 别让你的善良被人利用 140
4. 不要盲目信任对方的身份 143
  5. 先了解，再交朋友 145
6. 防止你最信任的人在背后“出刀” 147
  7. 防范与你一见如故的陌生人 150

## Chapter 9

### 比存钱存爱情更实惠的是存交情

1. 好水才能钓好鱼，结交有价值的朋友 154
2. 不需要朋友帮助的时候，也要保持联络 156
  3. 朋友是块宝，但别被损友拖下水 158
4. 不向别人借钱，也别轻易借钱给别人 160
  5. 闺蜜之间也不能说话直肠子 162
6. 想要赢得真朋友，雪中送炭比锦上添花更暖人心 164
  7. 关系有了裂痕时，要迅速弥补 166
  8. 一诺千金，说得出就要做得到 169

## Chapter 10

### 为什么总说“女人的钱最好赚”

1. 哪个女人不爱刷卡的感觉 174
2. 别让攀比心理加重了你的生活负担 176
3. 女人要学会向冲动消费说“不” 178
4. 最“奢侈”的事是买了一堆无用的廉价品 181
  5. 小心赠品背后的陷阱 183
6. 爱上奢侈品，是品位还是虚荣 185



## Chapter11

### 巧妙迎合，职场杜拉拉的生存博弈术

1. 不要试图改造上司，学会适应他的风格 190
2. 记住，没有上司会喜欢越级报告 192
3. 把“红花”戴在上司胸前 194
4. 适当表现自己，赢得老板的青睐 197
5. 汇报工作进度，让老板看到你的努力 199
6. 好的薪水都是“谈”出来的 201
7. 同性嫉妒的“灭火器” 203

## Chapter12

### 瞬间攻心，求人办事的心理策略

1. 央求不如婉求 208
2. 激起同情心，让他不忍不帮忙 210
3. 退一步才能进三步 212
4. 运用激将之法，让别人不得不为你办事 214
5. 先进门再提要求——登门槛技术 217



## Chapter 1

# 深谙人情世故，聪明女人的心理术

1. 吸引，从心理互补开始
2. 相比完美的神，人们更喜欢稍有人不足的人
3. 不做透明人，但要适当地自我暴露
4. 主动承认错误，更容易被原谅
5. 爱笑的女人，运气不会太差
6. 让别人觉得你是“自己人”
7. 见面时间长不如见面次数多有效
8. 记住，人们不喜欢被反对



## ① 吸引，从心理互补开始

生活中，我们常常容易被和我们有着相反特点的人所吸引，比如，活泼的女孩子往往喜欢和沉默寡言的人做朋友，性格内向的女孩子则倾向于同外向开朗的人相处。这在心理学上称为心理互补。事实证明，当两个人相处的时候，当双方的个性或需要及满足需要的途径正好成为互补关系时，就能够产生强烈的吸引力，从而能够愉快地交往。

苏联的一些心理学家曾经做过一个实验。当把两个弱气质的学生安排在一起的时候，常常会因为双方都没有主见而出现尴尬的局面，他们总是面面相觑、无可奈何；把两个强气质的学生放在一起共同学习的时候，两个人又会因为各执己见、互不相让，从而影响学习的效果；效果最好的就是把两个气质不同的学生组成一组，该小组的学习效果最显著。这便是互补的吸引力。

巧妙地运用这种心理互补，不仅能够在群体交往中给我们带来好人缘，同时也是职场中取得良好业绩的必备手段。善于运用这种“心理战术”的女人就如能够读懂别人思想的精灵一样，知其所想，然后投其所好，供其所需。这样的女人很容易与人打成一片，成为人们乐于交往的“大众朋友”。

张燕是保险公司一位十分优秀的业务员，说她优秀，不仅是因为她那每月排名第一的业绩，还有她那在人群中游刃有余的能力。公司里几乎没有人讨厌她，她的客户提起她也是赞不绝口。人们普遍的反应是，和张燕在一起感觉很愉快。为什么呢？因为她的“善解人意”。

年长的大姐喜欢她，因为她能安静地听她们说那些家长里短，从不厌烦；内向的同事喜欢她，因为她总能以自己的活泼带给别人活跃的气氛；老板喜欢她，因为她的乖巧听话总能让有支配欲的老板感受到自身的优越。她总是能够巧妙地在不同的人中周旋，如“百变星君”一样迎合各种人的口味。

我们知道，彼此相似的人很容易产生共鸣，相似性越多，吸引力就越强。但如果两个人长期不能给予对方新奇的感觉，恐怕就要出现“审美疲劳”了。而互补性则给人一种耳目一新的感觉，因为每个人都对自己没有的东西抱有极强的好奇心，有了解的兴趣和愿望。所以，在人际交往中，女人不妨根据交往对象的特点而灵活地改变我们自身的一些东西，从而与他人形成一种互补的关系，以引发别人与你交往的兴趣，并使得相处更加融洽。

一般来说，互补性多反映在性格上，譬如内向和外向，急性子和慢性子。当交往的双方有着不同的角色作用时，这时候互补性就显得很重要了。例如在婚姻关系中，有些夫妻信奉“男主外，女主内”的状态，那么他们的性格和能力方面就要以特点互补而相互欣赏；在一些企业单位里，一个具有强烈的支配欲但民主意识薄弱的领导常常喜欢那种乖巧顺从、唯唯诺诺的下属。

要和对方形成互补关系，就要学会适时改变自己的性格。这里说的改变并不是让你内向改外向，而是在面对不同性格的人的时候适当调整一下自己的行为。在广泛的社会交往中，我们会接触到形形色色的人。而每个人都有自己独特的个性。这就需要我们灵活地掌握技巧，方能在人群里游刃有余。

例如和性急的人交往，这种人往往心直口快而且善变，他们很有可能因为一时冲动而作出决定。这时候就需要我们保持镇静，平心静气地做出决断，然后再来开导他。有的人生性多疑，做事情容易优柔寡断，瞻前顾后。这时候我们不妨及时地提醒他，帮助其迅速作出决定。有的人天生不爱说话，对人态度冷漠，其内心令人难以捉摸。和这样的人交往就要注意说话的方式，注意不能说过多不必要的话，这样与其交谈才会取得好的效果。有的人生来比较木讷，不善于与人交谈，这时你就要充分发挥自身的活力，把沉闷的气氛调动起来。

总之，在和别人打交道的时候，一定要注意他真正需要的是什么，然后再利用性格优势互补形成吸引力。女人天生就具有缜密的心思，只要善于发现，努力寻找双方的互补成分并不困难。只要能够将其挖掘利用，巧妙搭配，自然会提升自身的吸引力，引起别人与你交往的兴趣。



## 2. 相比完美的神，人们更喜欢稍有不足的人

一般来说，相对于完美的人，人们更倾向于喜欢那些聪明又有小缺点的人，这种现象便是心理学上的“犯错误效应”，也叫“白璧微瑕效应”。也就是说，白璧微瑕比洁白无瑕更令人喜爱。有时候人们虽然喜欢结识一些品行能力都很优秀的人，但是如果他们在这个圈子里总是表现得很优秀，甚至没有一丝瑕疵，这就难免带给人一种不真实的感觉，让人难以接近。譬如人们崇拜一些伟人、名人，可这并不是表示对他们的喜欢和接纳，反而是一种保持距离的敬而远之。

大多数的女人在与人交往的时候总是希望能够尽可能地掩饰自己的缺点，尽量展现给人们一种完美的形象。女人虚荣心强，总是希望获得称赞和夸奖，然而，那种形象过于完美的女人，在团体中不仅没有获得她们所希望的人气，反而很有可能会受到同事的排挤或议论。

李丽在一家大型的外资企业上班，她不仅长得漂亮，而且能力超群。她为公司赢得了很多的客户，帮助公司获得了巨大的利润。可是令她不解的是，自己如此优秀却在同事中建立不了良好的人际关系。而且很多人都是有意地躲避她，甚至还有人在私底下挖苦她，叫她“机器人”。上班一年多了，可是她在公司里没有一个朋友，经常独来独往，很是寂寞。她不明白别人为什么要这样对她，她并没有做什么对不起别人的事啊。

有一天晚上，李丽心情非常不好，独自跑到酒吧喝得酩酊大醉。第二天睡过了头，当她急匆匆赶到公司时已经迟到了两个多小时。这一天她的工作状态都不好，给老板的文件竟然出现了好几处低级错误。原本以为会受到老板的批评，同事们更加排挤她，她甚至做好了辞职的打算。可是接下来大家的表现令她十分惊奇。老板不但没有责备她，反而关切地让她多加休息，不要太拼命。而同事们也从此对她有了笑脸。她不知道，这一切的转变都是由于她犯的错误帮了忙，使她在人们心目中的形象丰满起来，



从一个只会工作的机器人变成了有血有肉的人。当别人看到她平凡的一面时，对她的排斥心便消除了。

每个人都是生活在一个群体中的，而有着某些明显缺点的人往往比较容易融入集体，即便很优秀也不会给人过度的疏离感，因此总是能受到身边人的欢迎。这个道理在男女关系之中同样适用。美国密西西比大学的约翰·波格博士曾经做过一个长达半年的调查，他发现，那些不刻意隐瞒，把包括缺点在内的一切坦露的情侣不容易分手。而那些越是想在恋人面前展示完美的情侣越容易分道扬镳。所以说，恰当地向别人展示自己的缺陷，不仅不会有害处，反而会大大有益。

社会心理学家阿伦森设计了这样的实验：把四个能力各异的选手放在一个演讲台上进行比赛。其中的两位才能出众，能力几乎不相上下，而另两位才能等各方面都比较平庸。在演讲过程中，其中一位才能出众的选手不小心打翻了一杯咖啡，另一位资质平庸的选手也出现了同样的错误。实验结果表明：那位才能出众却犯了小错误的人最具有吸引力；才能出众但没有犯错误的人吸引力排在了第二位；才能平庸却同样犯错误的人吸引力最弱。这个实验表明，太过完美和有太多缺陷的人都没有那种处于中间状态的人受人欢迎。

古人有句话叫作“水至清则无鱼，人至察则无徒”。过于完美的人并不招人喜欢，而断臂的维纳斯却魅力十足。所以不要过分地追求完美，如果你是一个优秀的人，就不要过于追求“锦上添花”，适当地在人们面前示弱，适度地暴露些“瑕疵”，反而会赢得更高的人气。

苏洁是一名优质的剩女，不仅学历高，容貌好，而且事业有成。这样的女性在很多人眼中算得上是很完美的人了，可是她年过三十仍然是孑然一身，一个追求者都没有。因为她对自己的另一半的要求相当苛刻。不仅要外形帅气、事业有成，而且还要家世优越、温文尔雅。如果对方稍微有些缺点或瑕疵，她就觉得不能接受。

抱着这种宁缺毋滥的态度，苏洁眼见身边那些远远不如自己的女友都走上了婚姻的殿堂，而自己虽然各方面条件都十分优越，但还是孑然一身。对此她感到很困惑，自己这样完美的女子，怎么就没有优秀的男人喜





欢呢？其实，她不知道正是她的这种“完美”吓跑了一大堆追求者。世界上本没有十全十美的男人，可是她偏要等待这样的人出现，那又有什么办法呢？

在通常情况下，人们都希望追求好的东西，可是太过完美就不会容易被人接受。因为和一个完美的人在一起，就无疑衬托出了自己的不完美。如果对方能力超群，所有的鲜花与掌声都是属于他的，自己跟这样的人站在一起，唯一的作用便是衬托他的“威仪”，显示自己的卑微。和这样的人在一起，时间久了换作谁都不会喜欢这样一个时刻提醒自己无能和低劣的对象。因为大多数人是不喜欢充当“绿叶”的角色的。相反，一个能力出众但是却有一些瑕疵的人则降低了周围人的这种压力，缩小了双方的心理距离，从而令他人的心理得到了一些平衡，保护他人的自尊，也赢得了更多人的喜爱。

因此，在人际交往中要想让别人喜欢自己，就不要太苛求完美。聪明的女人都会懂得犯一些傻的，有时候适当地展露自己的缺点和缺陷也是一种提升自身魅力的技巧。我们在修炼自身能力、努力成为一个优秀的人的同时，偶尔犯下一些无关痛痒的小错误，就很容易让身边人产生亲近之感，从而为你赢来好人缘。

### 3 不做透明人，但要适当地自我暴露

与人交往最忌讳的就是过分地暴露自己。一些女人生性豪爽，而且口无遮拦，不管什么事都爱跟别人说，甚至毫不避讳地跟人谈及自己的隐私。这样的女人在众人面前就如一个透明人，被人一眼就能望穿。你可以辩解说这是真诚、单纯的表现，我们不否认真诚是美德，可是这并不表示要将自己一览无余地展示在别人面前。

做人做事都应该适当地保持一点神秘感，这样懂得保留一点神秘感的