



肖悦 / 编著

聪明女人 一定要学会的心理操控术

THE SKILLS OF PSYCHOLOGY
SMART WOMEN
MUST LEARN



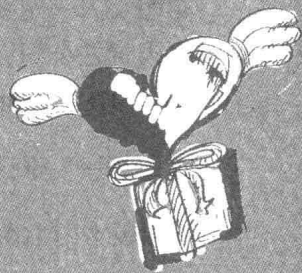
**女人可以不美丽，但不能没有智慧
要知道，智慧的力量比漂亮的脸蛋更重要**

身为女人，需要学习用心理学知识来武装自己，仔细分析周围的人，从而使自己能够巧妙化解尴尬和危险，保护并避免自己身陷不利的处境。



吉林出版集团有限责任公司

肖悦 / 编著



聪明女人 一定要学会的 心理操控术

THE SKILLS OF PSYCHOLOGY
SMART WOMEN
MUST LEARN



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

聪明女人一定要学会的心理操控术 / 肖悦编著. —长春: 吉林出版集团有限责任公司, 2011.10

ISBN 978-7-5463-5749-2

I. ①聪… II. ①肖… III. ①心理学-女性读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 135906 号

聪明女人一定要学会的心理操控术

肖悦 编著

出 版: 吉林出版集团有限责任公司
地 址: 吉林省长春市人民大街 4646 号
电 话: 0431-86037610
传 真: 0431-85678550

出 版 人: 吴 红
责任编辑: 李 丹 孙昊苏 李 冬
法律顾问: 赵亚臣

发 行: 吉林出版集团青少年书刊发行有限公司
电 话: 0431-86037637
印 刷: 北京市通州富达印刷厂
开 本: 710 × 1000 毫米 1/16
印 张: 16
版 次: 2011 年 10 月第一版
印 次: 2011 年 10 月第一次
定 价: 29.80 元

ISBN 978-7-5463-5749-2

莎士比亚对女人曾做过文学定义：“女人，你的名字是弱者！”尼采也同样对女人进行了哲学思考：“去找女人吗？请带上你的鞭子！”女性，受传统社会观念的影响，千百年来一直被定位为附属角色。然而，随着社会的发展，如今女性极想转变自己在社会中的角色，也想在生活、事业、爱情、家庭等各方面都取得成功。但在充满利害关系的世俗世界里，女性或许会遭受职场性别的歧视，或许会被人欺骗感情，或许难以承受压力，或许令婚姻矛盾重重……总之，女性在人际关系的处理方面总会显得束手无策、举步维艰。

女性想在社会上为自己争取一定的地位，改变以往的附属角色，就需要建立良好的社交处世关系。社交处世不仅是社会存在和生存的必需，同时也是一门值得所有人关注和研究的课题。即使在家相夫教子，也要掌握与丈夫和孩子进行平等有效沟通的方法；而在外工作，不仅要掌握与同事或上下级的相处艺术，还要掌握如何晋升、加薪或博得领导器重的“心计”；在外又要掌握与朋友或顾客、陌路人等的相处之道。所以说，只要你生活在这个社会上，就不可避免地要与人接触，因此，良好的人际关系就显得尤为重要。

在交际中能够灵活运用机智的技巧，会让人对你赞不绝口。机智的女人是聪明的，而聪明女人又是让人敬佩的。一个懂得和谐处世的女人在生活与工作中总能充分展现自我，洒脱自如地与人交往。在各

方面表现都得体而恰到好处的女人，怎会得不到众人的青睐呢？

18岁到35岁这个年龄阶段，是女性走向成熟和发生质变的飞跃阶段，是奠定事业、成就婚姻、确立价值观的阶段。此时，与其被现实牵着鼻子走，最终让自己沦落为一个失败者，不如让自己聪明一些，早一些洞察人生的真相，掌握驾驭人心的技能！让自己在现实环境的压力下表现出超脱的能力，从而让自己成为人生的主宰者。

那么女性该如何在交际中轻松赢得好人缘，获得他人的青睐，赢得自己的幸福和成功呢？这就需要掌握一定的交际技巧，要时不时地耍点儿小手段，掌握一些能够操纵他人心理的方式方法，进而改变自己的人生，过上自己想要的生活。《聪明女人一定要学会的心理操控术》就将教你如何变聪明，如何读懂他人的心理，如果利用一些心理技巧驾驭他人、操纵他人。

相信女性在读完此书之后，定能掌握一些心理学技巧，从而成为聪明而又成功的女人。

第1章 展现独特魅力，让人对你刮目相看 001

赞美他人，为你的人际交往加分 002

增加自己“被利用”的价值 006

幽默让你的形象更具吸引力 009

赢得他人信任，铸就你的信任度 012

谦逊做人，犯了错要懂得道歉 015

板个苦瓜脸，现代MM难有“气场” 018

真实而有瑕疵的你更有魅力 020

相信自己，成为人们眼中的“明星” 022

亲和力更显女性魅力 025

测试：看看你的魅力焦点在哪里？ 028

第2章 求人帮忙，聪明女人要学点驭人攻心术 031

给人一个美好的名誉 032

竖个梯子让对方向上爬 034

抓住机遇，绕好一个让人不忍拒绝的圈子 037

利用“欠情”心理使对方难以拒绝 039

找到共鸣之处，与对方“同频共振” 042



- 上屋抽梯，让人别无选择 045
- 在冷漠的池塘里投入一枚微笑 047
- 将所有信任倾注在一个人身上 050
- 真正融入到“我们”当中去 052
- 测试：你是个拥有好人缘的女性吗？ 053

第3章 投其所好，聪明女人更能让人敞开心扉 057

- 捕捉细节中的信息，叩开对方紧闭的心扉 058
- 利用“自己人效应”抢占交往的先机 061
- 心理交流需要换位思考 064
- 培养相同的兴趣爱好 066
- 会识眼色，让失意之人把你当知己 069
- 有意“卖点傻”，对方更愿意吐露心声 072
- 先让你的嘴停下来，别人才有说话的机会 074
- 测试：你是受欢迎的女性吗？ 076

第4章 开启心智，聪明女人巧妙与“对手”过招 079

- 做个懂得隐藏自己的“大女人” 080
- 请你最讨厌的人吃饭 083
- 不要显得比对手强 085

咸鱼翻身，让“小人”难得志 088

提防职场“小人”，看穿但不说穿 090

让嫉妒的“暗箭”绕道而行 093

测试：你属于哪种“心机”美人？ 096

第5章 突破瓶颈，聪明女人职场晋升有策略 099

让自己出类拔萃，领导更看好你 100

“抬”头苦干，让领导看到你的成绩和努力 103

领导是助你晋升的“梯子” 106

适当示弱能让自己更快变强大 108

抓住职场“贵人”，让你晋升有望 111

测试：你的事业能否辉煌？ 115

第6章 做职场有“心”人，聪明女人更能博得领导器重 119

留一点空间给你的上司 120

不要“惧上”，老板也“好为人师” 123

适当地帮上司“背黑锅” 125

不把问题留给上司 128

巧施策略，让你成为办公室“黄金女郎” 131



在只能提供“温水”时，不妨先端给领导“冷水” 134
测试：你会像杜拉拉一样受领导器重吗？ 136

第7章 从“心”出发，聪明女人在同事间如鱼得水 139

管好你的舌头，让同事喜欢你 140
守护与同事间的“黄色安全线” 142
职场中聪明的“笨蛋”更受人欢迎 144
与同事共进午餐 147
赞美，让同事关系如奶酪般香甜 149
得理也让人，让你在同事间更好做人 152
测试：你拥有职场好人缘吗？ 155

第8章 只有内心愉悦，下属才更加努力 159

读懂下属内心所需 160
巧妙用称呼拉近你与下属的心理距离 162
幽默让你的批评更显委婉 165
用关心这颗糖衣炮弹让下属内心愉悦 168
测试：你属于哪种领导？ 171

第9章 俘虏男人心，赢取甜蜜恋爱 173

- 若即若离，和男友保持温暖距离 174
- 甜蜜爱情，不要“十分”要“八分” 178
- 吊吊胃口，让你的心上人自动上钩 181
- 软硬兼施，让男人一直“追”着你 184
- 用蝴蝶的翅膀扇动起你如蜜的爱恋 187
- 测试：你身上的哪种魅力最能俘获男人心？ 190

第10章 把握爱人心，为婚姻系好安全带 193

- 做个“小骗子”，赢得男人更多的爱 194
- 做个“傻”女人，让男人把你当成手心里的宝 197
- 会示弱的小女人，更能让他怜香惜玉 200
- 用眼泪套牢你的“宝哥哥” 203
- 聪明女人懂得爱要亲密有“间” 206
- 让老公“臣服”在你的“温柔”之下 209
- 测试：婚后你家谁是老大？ 211

第11章 家庭不是战场，聪明女人要幸福需动心思 213

- 让婆婆成为你的“闺蜜” 214
- 了解婆婆的内心，让老公不再受“夹板气” 216



将心比心，让你轻松搞定野蛮婆婆	219
蹲下来，与孩子平等交流	222
鼓励孩子合作，不要“贿赂”要技巧	225
如紧箍咒般的唠叨，只会让孩子想逃	230
一次拥抱胜过万千说教	234
冷处理，让孩子在平静中受教	238
测试：你是处理婆媳关系的高手吗？	243

第 1 章 展现独特魅力，让人对你刮目相看

有时，在刚见面的一刹那，或许你就能给人留下深刻的印象，或许从此就让人对你刮目相看。机会错过就不可能再来了，因此，为了使人在看你第一眼时就对你印象深刻，从现在起，聪明的你就展现出独特的魅力吧！

赞美他人，为你的人际交往加分

美国心理学家威廉·詹姆士指出：“渴望被人赏识是人最基本的天性。”喜欢听赞美的语言是人的天性，人人都希望得到别人的赞美。马克·吐温曾经很夸张地说：“只凭一句赞美的话，我就可以多活两个月。”这就是赞美的魅力！而从社会心理学角度来说，赞美同样是一种有效的交往技巧，它能缩短人与人之间的心理距离。

对女性而言，若想在这个竞争激烈的社会中生存，并且想生活得很好，就必然要与人交往。但有很多女性在看到别人的优点及成就时，往往不是赞扬而是心怀嫉妒，这就给自己的人际交往带来了很大障碍。因为一个怀着嫉妒之心的人，绝对不可能真诚地与人交往，也绝对不可能真正地从内心深处去给予别人温暖和关怀，这样的人当然不会讨人喜欢。

该如何与人友好相处，是令很多女性困惑的问题。赞美他人，在无形中可以强有力地提高女性的魅力点，让女性能够轻松缩短与他人之间的距离，开心与他人相处。

然而是不是只要对对方加以赞扬，对方就会对你另眼相看呢？事实

并非如此。就像“打蛇要打七寸”一样，赞美他人、说他人的好话，就要说到点儿上，这样才有助于良好人际关系的发展。因此，女性在赞美他人时需要注意到以下几点：

首先，在背后说他人的好话。我们来看一下《红楼梦》中的一段描写：

史湘云、薛宝钗劝贾宝玉去为官，然而贾宝玉不愿做官，对她俩的话大为反感，于是便当着她俩的面说起林黛玉的好话来：“林姑娘从来没有说过这些混账话！要是她说这些混账话，我早和她生分了。”说来也凑巧，此时黛玉也刚好来到窗外，无意中就听到了宝玉在人面前对自己的赞美，心里顿时“不觉又惊又喜，又悲又叹”。结果宝黛二人互诉衷肠，感情倍增。

一句简单的赞美，不仅能够令人振奋和鼓舞，给人以自信和不断进取的力量，同时，还可以增进人与人之间的交往。

试想，假如宝玉的这一席话只是当着黛玉一个人的面说的话，生性多疑、悲观叹世的林黛玉会认为他是在真心赞美自己吗？或许她还会认为是宝玉为了打趣她或是想讨好她呢。而宝玉偏偏是在黛玉不在场的情况下，当着外人的面赞扬她能够理解自己。因此，黛玉觉得这种好话不但难得，还是无意的，绝对是宝玉发自肺腑之言。由此也可以看出，不当面而是在背后说人好话，使人际交往更容易开展。

当面说人的好话，尤其是当对方是你的上司时，他很有可能会误认为你是在奉承他、讨好他、巴结他。因此，这种正面的“歌功颂德”有时候不仅起不到效果，甚至还会适得其反。而如果在背后说他的好话，在他不在场的情况下，大力地“吹捧一番”，他在无意中听到或是由第三方传到他那里后，他就会认为你对他的赞美是真心的，这时候，他很容易领情，并会在心里感激你。

因此，与人交往，如果女性想利用赞美他人来达到与人和谐相处的目的，不妨多在背后说他的好。

其次，赞美要善于找到对方的亮点。当我们与他人初次见面时，想要和对方建立起良好的人际关系，找到对方的亮点并加以赞美，就是很有必要的。

小王第一次到小李家串门，说是串门，其实就是想把自己的化妆品推销给小李。一进门刚坐下，小王就看见小李家客厅墙上有一幅山水画，于是便情不自禁地赞许道：“客厅里放上这么一幅画可真不错，不仅平添了几分神韵，还显出了几分雅致！这是谁的点子啊？太有创意了。”

小李听她这么一说，脸上立刻就露出了欣慰的表情，连忙说是自己的点子，说画也是自己选的。并且小王环顾四周之后，还说小李会很会收拾屋子，因为她看到房间里无论是花卉盆景，还是家具摆设，都显得错落有致，恰到好处。就这样，之前仅有过一面之缘的两个人很快便熟识起来。

但在谈话间，小王发现小李还是略带忧郁，一副心不在焉的样子，并且还不时地抚弄着她的齐耳短发。小王也注意到了她的发型，清爽简洁，很符合小李的脸型，但一看就知道是刚刚剪过的。又看到小李的表情和动作，小王猜到她对自己的发型可能有些不太自信。于是，小王便不失时机地说：“你的发型很适合你，很配你的脸型。与我上次看到的你的长发相比，更给人一种干练利索、清爽简洁的感觉。”没想到小李听了这句话，竟马上从包里拿出小化妆镜，一边照着，一边还不疑惑地说：“真的吗？你真有那种感觉吗？你知道吗，为了这个发型我已经生气好几天了。这不利用假期的时间想换个发型吗，可谁承想，理发师竟把我的长发剪成了这样，根本不是我理想中的样子。我还想上班时都不好意思见同事了，但让你这么一说，我倒是很喜欢这个发型了，感觉也不难看了。”一边说着，还一边冲着镜子开心地笑了。

最后，小李很痛快地从小王处花一千多元钱买了一套化妆品，并且最后两个人还互换了手机号码。在小王离开时，小李说：“这个下午我感觉很开心，跟你说话很舒服。所以，没事时要经常来家里玩，以后再

有什么新品种也一定给我介绍一下。”

就这样，小王不仅做成了生意，还交了一个好朋友。

找出对方的亮点，并加以巧妙地赞美，这同样是拉近彼此关系的法宝。但赞美是说给人听的，因此，无论是赞美物件，还是赞美对方本人，都要与对方的知识、能力和品位挂上钩，以此来突出对他的赞赏。就像小王，如果她只是评价那幅山水画，小李可能就随便一听了。而小王的巧就巧在了她偏偏加上了一句“是谁的点子？太有创意了”，这就引起了小李的兴趣，说到了小李的心里。这里也不得不说小王很会“动心思”，因为，在一般情况下，家里的家具、物件的摆设，都是由女主人来决定的，因此，她在赞赏山水画的同时，其实也就是在对小李加以赞赏。对于小李的发型也是如此，小王抓住了小李对自己的新发型不太满意的心理，适时地给予了赞赏，这就让小李心里的疙瘩解开了，使心情舒畅起来。也因此，她才轻松推销出了自己的产品，还交了一位好朋友。

最后，赞美要自然而诚恳。赞美对方，其实是向对方表示一种肯定、理解、欣赏和羡慕，而且需要对方能够从赞美的话中领会到这些。但如果赞美不当，不仅如隔靴搔痒，起不到任何作用，甚至有时候还会起到相反的效果，让人反感，使你们之间的关系变得疏远。

所以，在赞美别人时，态度诚恳是关键。态度诚恳，才能让人感到你的赞美很自然、很真实，别人才会对你的赞美感兴趣，进而你才能达到与人友好交往的目的。

善于赞美他人的女性，定是善于与人交往的人，也定是善于与周围所有人都友好相处的人；善于赞美他人的女性，定能取得他人的理解与配合，也定能赢得他人的好感。因此，作为女性，如果你不想让自己成为沙滩上的一粒沙，不想让自己成为大海中的一滴水，那么你就需要去真实而有“心”地去赞美他人，得到他人的赏识和认可。

增加自己“被利用”的价值

一切人际关系的建立与维持，都建立在一定的价值观基础之上，对自己来说有价值的人际关系，人们则倾向于建立和保持；而对自己来说无价值的，或是失大于得的人际关系，人们往往会疏远或者终止。女性如果想受人欢迎、成为一个吸引他人的人，不妨增加一些“被利用”的价值，让自己保持一种“吃亏”的状态，给人提供一些“小便宜”“小方便”，让人始终能尝到“甜头”，从而愿意和你一直保持良好关系。

凌是个性格开朗、大大咧咧的人，但是人缘却不怎么好。凌毕业于一所名牌大学，如今的工作也与专业对口。而且在上学时，她的专业成绩一直都很优异，在学校时经常受到嘉奖与表扬。本科毕业后，她又到国外深造了一年，怀揣着研究生文凭就来公司上班了。

或许是因为凌自信过了头，同事们并不太喜欢她，还经常在背地里议论她：“她以为自己是谁啊！凭什么对我指手画脚的？还让我去帮她发传真？我没有自己的工作要忙吗？”“凭什么让我给她打饭？”其实，在凌周围的同事中，哪个不是大学毕业呢，哪个不是专业成绩优异呢？只是凌想不到这些。她平时总喜欢指使别人，却从没想到过要帮助其他人。

一次，快要下班时，一位同事工作还没有做完，但她的母亲晚上就要坐火车到北京了，老太太第一次来北京，人生地不熟的，她必须去接站。于是，同事就让凌帮忙，希望她能把自己手头上剩下的工作继续做完。可是，凌当即就拒绝了，因为她晚上要同男朋友约会。

从此以后，同事们都开始疏远凌，不仅平时不跟她打招呼，甚至在碰到什么热点话题，大家在一起讨论时，都把她当成透明人，有意把她