使女人发光的并非珠宝，而是心灵深处的智慧

一部提升女人交际技能的智慧书

幸福女性必备
XINGFU NÜXING BIBEI

做一个会读心 会沟通 会处世的聪明女人

胡琳◎编著

ZuoYiGe HuiChuShi De CongMingNüRen

女人要“有心”，读懂他人，看穿心理；女人要“多心”，把控他人，巧妙沟通；女人要“用心”，聪明处世，三言两语达成心愿。

多学点读心术，多掌握点沟通技巧，多了解些处世哲学，女人的生活会变得更简单、更幸福。

中国纺织出版社

做一个
会读心 会沟通 会处世的
聪明女人

中国纺织出版社

内 容 提 要

女人闯荡社会，要有非凡的智慧才能让自己更加顺心。读懂人心的策略、与人沟通的技巧和立身处世的诀窍，这些都是现代女性必须掌握的技能。会读心的女人在人际交往中能够掌控局面，拥有未雨绸缪的社交智慧；会沟通的女人能够与各种人友好相处，不为自己树敌；善处世的女人往往人见人爱，受人欢迎，成为最受好运青睐的人。

本书从女性的视角出发，以轻松睿智的笔触进行层层分析，以上、中、下三篇的形式配以多角度多层次的贴近生活的案例进行阐述，为女性解读读心、沟通和处世的方法与诀窍。这是一本全面、实用、精致的女性社交能力提升读本，可以帮助女人修炼为人的心计、社交的技巧和处世的智慧，成就其事业、家庭和婚姻的美满、幸福。

图书在版编目（CIP）数据

做一个会读心会沟通会处世的聪明女人/ 胡琳编著. —北京：中国纺织出版社，2011.6

ISBN 978-7-5064-7356-9

Ⅰ.①做… Ⅱ.①胡… Ⅲ.①人际关系—女性读物 Ⅳ.①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 039411 号

策划编辑：闫 星　　责任编辑：宋 蕊　　责任印制：周 强

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

尚艺印装有限公司印刷　各地新华书店经销

2011 年 6 月第 1 版第 1 次印刷

开本：710×1000　1/16　印张：17

字数：214 千字　定价：29.80 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

序言

Preface

女人想要在如今的社会中立身处世，必须要学会和形形色色的人打交道，学会巧妙地处理各种各样的突发事件。社会是一个由人组成的关系网，每个人都要在这个“网”中活动，如果不能自如地和他人打交道，不懂得如何与他人沟通，不知道如何做事、处世，那么在这个竞争激烈的社会上将寸步难行。

女人在这个社会上安身立命的第一种本领，便是会读心，要能够读懂人心，能够从别人的言语、神态、一举一动中揣摩出对方的思想、心理和目的，并且第一时间做出反应，想出对策。有些人在与他人交往的过程中会将自己的真心掩藏起来，语言上的委婉、脸上的表情“面具”都让人很难一下子了解对方。因而学会读懂人心，对于女人来说是尤其重要的。当然，由于大多数女人先天拥有细密的心思和敏感的直觉，在读懂人心方面有着先天的优势，所以再加上适当的方法，一定能够让自己事半功倍，快速读懂人心，理解对方意思，从而使自己迅速适应社会，融入社会，为自己成功助一臂之力。

女人与人相处，读心只是了解他人的一种方式，而真正要和他人打交道，还是要通过沟通来完成的。如何能更有效地和别人沟通，也是一门不小的学问。会沟通的女人不费吹灰之力就能让自己达到目的，不会沟通的女人不仅自己的目标完成不了，还会因为自己的不会说话而得罪很多人。会沟通的女人在生活中不仅人缘好，而且会办事得力，而不会沟通无疑会成为女人成功路上最大的绊脚石。

此外，女人要想在社会上左右逢源，仅仅能够读懂人心、能够顺利地与

人沟通还是不够的，更重要的是学会如何处世。同样的世界，同样要生存，同样要发展，有的女人在忙碌的生活中丢失了自己，不知道如何更好地生存下去；而那些熟稔处世原则、能够从容打理人际关系的女人却能够在奋力打拼的同时享受生活，她们是聪明的女人。阅历的增加让女人知晓了人世间的复杂，经验的增加让女人有了更好的处世观。一个会处世的女人会在这个复杂的社会中找到最适合自己的应对方法，让自己游刃有余地游走于各种交际场合。

你是怎样的女人，你想做怎样的女人呢？如果你想更多地了解女人处世的技巧，请阅读本书吧；如果你想做一个会读心、会沟通、会处世的八面玲珑的女人，请阅读本书吧。通过阅读本书，你可以学会和形形色色的人打交道而又从容自得，处理纷繁复杂的事而又身心愉悦，忙忙碌碌的处世而又目标明确。通过阅读这本书，你可以更有效地和别人沟通，可以在各种场合都优雅自然、落落大方。耐心读完本书，你就会成为人人羡慕的交际高手！

编著者
2010 年 11 月

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com

目录

Contents

上篇：女人会读心，知人面更知人心

第1章　洞察人心，不被假象蒙蔽双眼 …… 3

人心，是一本耐读的书 …… 4

女人不要被这些假象蒙蔽双眼 …… 5

女人不要让先入为主影响判断 …… 7

透过细节看穿他的真心 …… 9

小心被首因和近因效应影响，读错人心 …… 11

日久见人心，不要轻易下定论 …… 13

勿让心情、环境偏差左右你的分析 …… 15

第2章　透过他人外貌，聪明女人读人心 …… 19

看穿外表透出的百态人心 …… 20

看穿衣着搭配出的千种风情 …… 21

看穿发型理出的万种姿态 …… 23

看穿眼眸折射出的内心 …… 26

看穿眉态显示出的内心 …… 28

看穿嘴巴表露出的内心 …… 30

第3章　巧看他人言色，聪明女人辨人心 …… 33
从语言辨析情操 …… 34
小口头禅露出大秘密 …… 36
从说话方式看性格 …… 38
语速能体现人的脾气性情 …… 40
谈话主题能暴露个性 …… 42
从哭笑中听出心声 …… 44
从神情知晓内心 …… 46

第4章　看他人待人处世，聪明女人断人心 …… 49
握握手，断其脾气 …… 50
识人应该从多角度 …… 52
看朋友，知其秉性 …… 54
设应酬，观其为人 …… 55
看其是否讲求诚信 …… 57
察看友情是否纯洁 …… 59
关键时刻考验人心 …… 61
看其如何对待上司 …… 62

第5章　看懂人情冷暖，女人要能识破小人心 …… 65
小心小人的嘴脸——见利忘义 …… 66
谨防小人的把戏——工于心计 …… 67
女人要学会躲闪暗箭的伤害 …… 69
看破小人的追求——唯利是图 …… 70
挖掘小人的病根——嫉贤妒能 …… 72
女人勿轻易透露自己的底细 …… 74

第6章　揣摩对方需求，女人会洞悉客户的心 …… 77
女人学会察言观色，探其内心 …… 78
点一支幽默的蜡烛，缓和气氛 …… 80

掌握提问的技巧，一切尽在掌握 …… 82
运用欲擒故纵术，吊其胃口 …… 84
抓住对方把柄，占得先机 …… 85
做时间的主人，把握时机 …… 87
打好心理战役，增强气场 …… 89

中篇：女人会沟通，让自己人见人爱

第7章　女人与陌生人愉快沟通的技艺 …… 93
态度积极一点，沟通顺畅一些 …… 94
仪表优雅一点，第一印象好一些 …… 96
赞美多说一点，对方心情好一些 …… 98
说话得体一点，谈话兴趣多一些 …… 100
共同话题多一点，聊天开怀多一些 …… 102
说话讲分寸一点，张扬个性少一些 …… 104
为别人多想一点，自己快乐多一些 …… 106

第8章　女人这样做能够快速拉近心灵的距离 …… 109
说好开场白，让人一见如故 …… 110
谈话从对方感兴趣的话题切入 …… 112
耐心地倾听，勿轻易插话 …… 114
记住对方的名字，让其感觉被尊重 …… 116
适当迎合他人，让其感觉被重视 …… 117
进什么庙拜什么佛，看清人再说话 …… 119
开玩笑要分清场合，过度就会变质 …… 121
不要怨天尤人，让对方亲近自己 …… 123
敢于承认错误，让对方相信自己 …… 125

第 9 章　女人这样做容易让他人同意自己的想法 …… 127
可以用对方的思维定式来说服对方 …… 128
学会借助权威的力量来说服对方 …… 130
化敌为友，将对方拉到自己的阵线 …… 132
不光考虑自己，以共赢为目标说服对方 …… 133
先认可对方再提议，更易说服他人 …… 135
展现真实的案例，让他人自觉赞同你 …… 137

第 10 章　心理暗示是女人影响他人的“撒手锏” …… 139
沉默不语让他人捉摸不透自己 …… 140
营造惺惺相惜的“自己人”心理 …… 141
用否定暗示法摧毁对手的心理堡垒 …… 143
抓住对方弱点，用激将法扰乱其思路 …… 145
故意提出相反意见来探知对方的真心 …… 147
设法让对方的好奇心跟着自己走 …… 149
条条大路通罗马，转移话题换个思路 …… 151

第 11 章　身体语言是女人和他人交流的秘密武器 …… 153
女人的微笑，让他人感觉非常亲切 …… 154
女人的拥抱，让人感到特别善意 …… 156
女人的手势，昭示着你举止的优雅 …… 157
女人的握手，让对方感到你的温暖 …… 159
女人的坐姿，表露出你的性情 …… 161
女人的走姿，体现出你生活的态度 …… 163

第 12 章　聪明女人都在用的高效沟通技巧 …… 167
倾听是沟通最好的桥梁 …… 168
能听出对方的“弦外之音” …… 169
摆正心态，沟通畅通无阻 …… 171
用幽默的方法表达你的看法 …… 173

让别人更容易地理解你 …… 175
积极反馈，别让对方寂寞"独唱" …… 177
眼神有交流，全神贯注表示你的沟通兴趣 …… 179

下篇：女人会处世，从从容容过一生

第 13 章　精通说话技巧，做口吐莲花的口才达人 …… 183
说话要话到嘴边留三分 …… 184
三思而后说使话语更流畅 …… 185
巧妙自嘲能化解尴尬 …… 187
话不在多，在关键时刻 …… 189
拒绝的话也可以说得很漂亮 …… 191
审时度势，说话把握分寸 …… 193

第 14 章　深谙社交艺术，做左右逢源的"交际玫瑰" …… 197
初次见面留个好印象——打好基础发展不难 …… 198
不喜欢也可以做朋友——他可能是你日后的贵人 …… 200
社交尺度把握好——中通外直品行高 …… 201
在社交中收敛你的小脾气 …… 203
挖掘积累人脉的途径 …… 205
恩惠于他人，为自己的路放一盏绿灯 …… 207

第 15 章　看清职场脸谱，做个有心机的职业女性 …… 209
把功劳让给上司 …… 210
谨慎对待领导给的特权 …… 211
不要撞在上司的"枪口"上 …… 213
做同事间流言的终结者 …… 215
对待同事心要热，头脑要冷 …… 217
把握好同事间的远近亲疏 …… 218

此为试读,需要完整PDF请访问: www.ertongbook.com

人心，是一本耐读的书

人们经常说的一句话是："世事难料，人心难测。"人心是最难读懂的，就像人们经常说的"知人知面不知心"。

女人要想读懂人心，不是件容易的事，因为每个人都不同，想要看穿他人就得花费很长的时间，毕竟日久见人心。但是现实条件往往不会允许女人以这种慢工出细活的速度去读懂一个人的内心，要想迅速读懂一个人的内心，就应该在与其相处期间仔细观察对方的所作所为，从对方做事的小细节以及他对某件事的一些态度上看出对方的内心。在这里，女人可以借鉴古代名人志士的一些识人策略。

我国最著名的识人心的方法有三种，分别是战国初期魏国政治家李悝的"五视法"，秦朝吕不韦的"六验法"，还有三国时期诸葛亮的"七观法"。这三种识人法各有侧重，是从不同方面教人读心的。李悝的"五视法"侧重的是在不同的环境中观察一个人的表现，看他是否有好的操守，主要就是观察对方的品行是高尚还是低劣；吕不韦的"六验法"，主要是看人在不同情绪时的行为表现；诸葛亮的"七观法"，是有目的地和对方进行交谈，从中达到识人的目的。

从古代这些仁人志士的识人经验中，我们可以总结出现代女人如何快速识别人心的方法：

(1)看这个人生活的环境。他是处在一个文明守法的居住环境里，还是生活在一个肮脏混乱的环境里，环境可以影响一个人，包括这个人的语言、行为以及人生观、价值观。生活环境可以间接地向人们透露这个人的一些信息。

(2)看这个人所交的朋友。物以类聚，人以群分，一个人的朋友可以直接反映这个人，不管是品位，还是操守，这些都是最好的参考。

(3)看这个人在情绪起伏时的表现。在高兴的时候，是容易得意忘形，

还是喜不形于色；在悲伤的时候，是怨天尤人，还是控制自己悲伤的情绪；在生气的时候，是乱发脾气，还是努力克制自己；在他富裕的时候，是毫无节制地乱花钱，还是淡然对待金钱。就是在这些细节中，一个人才能将自己的内心显示得清清楚楚。

(4)看一个人在财富面前的表现。是秉公执法，为人清廉，还是想方设法地将不义之财甚至是公家财产据为己有。

(5)看这个人的举止谈吐。一个人的举止谈吐往往会反映这个人的修养程度和能力高低。在和对方的谈话中，女人有目的地询问对方对一些事情的看法，注意对方的用词和对事情的看法，这些情况都可以折射出一个人内心的真实想法。

女人要想识别人心不是通过一两句话就能将对方看清楚的，有些人是善于伪装的，他们会将自己的真实想法包裹在一个虚伪的“壳子”里，所以女人要想读懂对方的心理，就应该从对方谈话处世的细节中去探知对方的内心，无意识的行为和说辞往往更能显示一个人的内心。

人心不是一个短小精悍的故事，不是一个情意绵绵的小说，而是一部耐人寻味的“大部头图书”，每次读都会有不同的感悟，不同的人读会有不同的感悟。女人要想更好地读懂人心，就应该时时读，反复读，每个人都是有不同面的，女人今天读懂的可能仅是对方的一个小侧面，明天再读，又会读懂另一方面。

读懂人心，女人的生活会更澄澈，更少是非，更多精彩。希望天下的每个女人都能通过本书成为读心高手。

女人不要被这些假象蒙蔽双眼

人都是善于“伪装”的，尤其是在一些郑重的场合下，为了给别人留个好印象，有些人经常会将自己真实的一面隐藏起来，用假象来蒙蔽对方的双眼。女人在识人的时候，要学会透过假象看到对方真实的一面。

社会上的一些小人，经常是打着漂亮的旗号将自己的内心隐藏起来，有些人在人前会表现得非常能干，但是在别人看不见的地方，就懒惰得不得了；有些人在人前让自己表现得非常有责任心，但是转个身就连自己的职责都分不清了；有些人喜欢在别人面前吹嘘自己，将自己说成是天上有、地上无的一类人，这种人的吹嘘功夫经常会勾起别人的羡慕之心。但这些都是假象，女人应该学会透过这些假象看到他们真实的本质。

古人曾经说过："事之至难，莫如知人。"人世间最难做的事往往就是读懂一个人，人心本来就是很难读懂的，现在的很多人还将自己真实的内心掩饰起来，这样一来，读懂别人的内心就更困难了。人的外貌会呈现出无数的假象，所以女人在识人的时候，一定要睁大自己的双眼，不要被众生的假象所迷惑。

女人要想在交往中尽快地识别他人的假象，就应该学会以下几个技巧。

(1)想识别别人的所作所为是不是假象，就不应该仅看对方处理一件事情的做法，也不应该仅看他对待一个人的态度，而是应该多熟悉对方，不仅要看其如何对待自己的上司，也要看其如何对待自己的下属；不仅看其在一个人前的表现，也要看其在其他人前的表现。这些都是相辅相成的，单方面看一个人是不会看透人的本质的。

(2)如果一个人在女人面前表现得很博学、很能干，这时，这个女人就应该看他其他时候是不是也很能干，是不是也很博学，有些人喜欢做出这样一种假象，就是因为他想在对方面前树立起自己的良好形象，或者是为了达到自己一些不可告人的目的。就像在谈恋爱的时候，男人经常会将自己不好的一面隐藏起来，在心爱的女人面前，他们经常让自己表现得很优秀，无疑就是为了在心爱的女人面前留个好印象。所以，女人在恋爱的时候，更应该睁大眼睛，认清对方的为人，这对自己以后的婚姻幸福也是一种保障。

(3)有些人喜欢让自己表现得很清廉，尤其是官场上的人，更喜欢让自己表现得廉洁奉公，这种人通常喜欢做一些表面文章给别人看，但是背地里却做一些违法的交易和勾当，像这种情况，女人就不应该仅仅将眼光盯在对方在"阳光下"的这些行为上，而是应该将眼光放在众人看不见的事情上，平时多向和他交往的人打听，这样就能更加全面地了解对方了。

(4)人们经常说大智若愚。有些人就喜欢用木讷的外表向别人表示自己很“明智”,自己有“大智”,这样的人往往自视甚高,看不起周围的人,像这样的人,女人在和其交往的时候,不要被对方的头衔、对方的光芒所吓退。看一个人是不是有大智,关键在于看对方的做法,而不要看他张口闭口地向众人说出无数的人生哲理,如果他也是用这样的人生信条规范自己人生的话,那就说明这个人是言行一致,有人生大智之人,假如对方说的是一套,但是仅仅是说教,对方的处世风格、行为方式,完全与此相反,那这样的人就算是有智慧,也是虚伪的小聪明。

人生在世,凡事都不可能按照人们的想法发展,人也不可能像弗洛伊德说的“本我”那样生活,想怎么样就怎么样,人戴上假面具生存是为了让自己的生活变得更加和谐,前提是不会危害到别人。而另外一些喜欢用假象示人的人,他们戴的假面具虽然也是为了让自己的生活更好,但是本意却是危害别人。女人为了让自己的生活少受到他人假象的迷惑和危害,就应该在和别人的交往中,多分析,时时保持冷静,不要因为自己的一时冲动而看走了眼。

女人不要让先入为主影响判断

细心的女人经常会发现,在认识某人之前,如果先听过别人介绍该人,就会影响自己对这个人的判断,假如介绍人说这个人还不错,女人见到这个人后往往会觉得这个人还是不错的,甚至能不断发现这个人身上的优点,假如介绍人说这个人不怎么样,那么就算这个人在和自己相处的时候表现得很好,女人也往往不会对其产生过多好感,这就是先人为主影响了女人的判断力。

所以女人要想识别一个人,就应该摒弃先人为主给自己造成的影响,别人的评论仅是别人的判断,并不能代表自己的判断,就像是在一千个人心中会有一千个哈默雷特一样。同样,一个人在不同人的面前也会有不同的表

现，这些都是很正常的，自然每个人给他下的定论也是不一而足。别人向你灌输对某个人的评论，是将她个人的看法传递给了你，但是女人应该知道，每个人评价别人的标准是不一样的。

女人应该克服先入为主给自己造成的偏见，因为先入为主往往会给女人留下很深刻的印象，所以女人经常会让先入为主影响自己的视听，这种情况经常发生在和陌生人打交道的时候，先入为主带有很强的主观性，经常会被居心叵测的人利用。

李芸是一个公司的白领，面容姣好，已经28岁了，依旧没有结婚的意思，虽然自己现在是大龄青年，但是李芸认为结婚不是小事，不能随便，她想找一个和自己情投意合的男人。后来在一次聚会上，李芸结识了大自己四岁的王奇，李芸对他很有好感，但是她向自己的好友婷说王奇时，婷却一直说这个王奇不是好人，自己认识他，还说这个人的品质不好，做事冲动，非常抠门，于是李芸一听，就庆幸自己没有和这样的男人走得很近。再说当时王奇见到李芸，也是大有好感，他使出浑身解数来追求李芸，但是李芸始终将他拒之门外，王奇也很纳闷，自己在李芸的面前一直表现得很好，可就是得不到李芸的一点回应。后来李芸在和王奇打交道的时候，李芸也觉得他表现得很好，但是因为婷的介绍，她始终不敢接受王奇。后来王奇见没有什么结果，就重新找了个女人结婚了。一次李芸在和婷交谈的时候，婷不小心说出了当时自己正在追王奇，这时李芸才明白，自己让婷害苦了，原来当时婷是王奇的下属，喜欢王奇，但是王奇不喜欢婷这种爱慕虚荣的女人，于是王奇一直没答应她。这直接导致了婷对王奇的一番负面评价，而李芸也因此错失了自己的幸福。

李芸为什么当时没把握住自己的幸福？是怨婷的报复之心，还是怨自己的没有主见？假如李芸不让自己的先人为主影响到自己的判断，那李芸就不会因此错过王奇。所以，女人应该避免先入为主影响自己的判断力。先入为主主要有三种方式会影响女人对别人的判断，分别是首因效应、近因效应和晕轮效应。

首因效应就是人们所说的人的第一印象，第一印象在女人的脑海中往往是最牢固的，往往直接左右着女人对他人的评价，由于第一印象带

有很强的主观性，因此这时候女人对他人做出的评价往往会有很大的出入。

近因效应就是女人仅看到对方眼前的表现，按照眼前的表现，给对方下了定论，就像是一个人平时表现很好，由于某些原因，最近一段时间表现得不是很好了，而恰恰是在这段时间的表现被某女人看到了，于是该女人就直接否定了对方以往的表现，这是有失偏颇的。所以，女人判断一个人要从全面、长期来看，不能只看一时，也不能只看一事。

晕轮效应就是人们通常所说的以点带面的效应，这就是只看到了对方在某方面的表现，直接扩大到了其他方面，就像大风前的月晕一样。晕轮效应往往会因为接受到的信息少，而使女人一叶障目，最终造成对他人的识别误差，以偏赅全。

女人由此可以看出有时先入为主是多么可怕，不管是做什么事，一定要处理好自己先入为主的思维定式，正确对待先入为主。先入为主的主观性太强，很容易让女人只看到对方的某一方面而忽视了对方的全部，很容易给别人下一个错误的评论。先入为主只能作为女人识别他人的参考，并不能将其拿来直接作为自己对他人的判断。这既是对别人的不公平，也是对自己的不负责。

透过细节看穿他的真心

女人在谈恋爱的时候，往往会被对方的甜言蜜语所蒙蔽，爱情不只是一个男人整天对你说甜言蜜语，不是一个男人整天只会围着女人献殷勤，女人要想看清对方是不是一片真心，关键还是看对方在细节上是怎么做的，一个注重在细节上体现对女人关爱的男人，才是一个真心爱她的男人。

以下这些细节能让女人看穿对方是不是真心：

(1)是不是经常无意识地叫女人的昵称：一个经常无意识地称呼女人昵

此为试读，需要完整PDF请访问：www.ertongbook.com