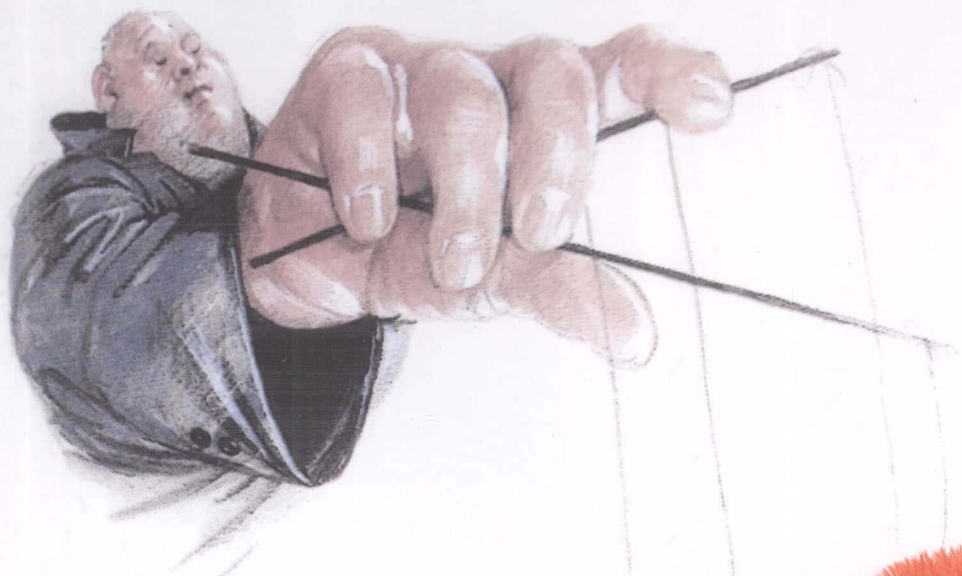




告诉你最简单最实用的操控心理的方法与技巧

世界上几乎所有的人都有人际关系的网络，而那些在人际关系中占据主导地位的驾驭者则通常善于借助自身的各种情绪、言行和心理游戏来达到控制事态发展的目的。因此，在日常生活当中，对于驾驭人心的心理控制策略你不可不知！

梁汉桥◎著

CONTROL PEOPLE'S MINDS
The psychological manipulation
strategy of daily life



驾驭人心

.....
日常生活中的心理操控策略

中国华侨出版社

驾驭人心

日常生活中的心理操控策略

CONTROL PEOPLE'S MINDS

The psychological manipulation
strategy of daily life

梁汉桥◎著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

驾驭人心：日常生活中的心理操控策略 / 梁汉桥著. 北京：中国华侨出版社，2009.7

ISBN 978-7-5113-0006-5

I. 驾… II. 梁… III. 心理状态—自我控制—通俗读物 IV. B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第105047号

• 驾驭人心：日常生活中的心理操控策略

著 者 / 梁汉桥

责任编辑 / 文 蕾

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 16开 印张 / 19 字数 / 250千

印 刷 / 三河市祥达印装厂

版 次 / 2009年8月第1版 2009年8月第1次印刷

书 号 / 978-7-5113-0006-5

定 价 / 32.80元

中国华侨出版社 北京市安定路20号院3号楼305室 邮 编：100029

法律顾问：陈鹰律师事务所

编辑部：(010) 64443056 传真：(010) 64439708

发行部：(010) 64443051

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

序言

古时候有这么一个真实的故事：

诗人刘禹锡有一次来到一个卖镜子的店里。这个店是自产自销的。店里陈列着数十面镜子，其中只有一面磨得雪亮，可以照得清清楚楚，而其它镜子都磨得似明似暗，人照上去很不清楚，就像雾中看花，水中望月，只能看个大概。

刘禹锡觉得很奇怪：为什么把这种劣质品同精品摆放在一起呢？卖镜子的人跟他解释道：并不是没有能耐把镜子都做得一样好，而是人们大多数都喜欢买那种看不太清楚的镜子。那种雪亮的镜子会把人脸上的细微之处都能照出来，一点缺陷都掩盖不了，因此只有那些长得十分漂亮的人才会喜欢那种镜子。事实上，这种好镜子往往卖不出去，差不多每卖掉的十面镜子中只有一面是好镜子。刘禹锡听了，感叹世人竟然宁要劣货不要精品。

在上面的这个例子中，聪明的镜子商正是通过对人们心理的有效掌控，从而将那些制作甚至有些低劣的商品成功推销出去。事实上，从古到今，经济的成功都并

非只是驾驭物质、贩卖商品的成功，更是驾驭人心、满足情感的成功。

在我们的日常生活当中，我们可以细细观察某些人际交往的案例，你会很容易从中找到一些能够直接运用的、卓有成效的心理操控策略。

对于那些成功的大人物而言，他们之所以能够取得如此辉煌的成就，大体都是由于：他们会比平常人更仔细地观察他人、他们对于人性洞悉的更加深刻一些、并且他们在人际交往中会自然而然地运用这些策略。通过这样一种潜移默化的方式，即使在他们的意识深处对这些策略并没有一个非常清晰的概念，但他们运用起来却是非常娴熟的，因为他们已经领悟了有效运用驾驭人心的技巧和方法。他们谙熟了驾驭人心的心理控制策略，善于巧妙地说服别人、引导别人、控制别人、以致让对方心甘情愿地为之鞍前马后，他们可以将征服人心的艺术应用于日常生活的每一细节。

“好风凭借力，送我上青云”。那些长袖善舞者，只不过更能借助他人之力为我所用。因此，精明的创富者不仅要具有知人善任、人尽其才的能力，而且还要具备驾驭人心的能力。古代著名思想家孟柯说过：“天时不如地利，地利不如人和。”这里的“人和”即是众望所归，人心所向，在他看来这才是成就事业的根本。明智者都知道，要想成就事业，就必须获得与此相关的人的认可，获得他人的支持。“花为悦己者容，士为知己者死”，这句话在任何时候都有其极深的意味。

世界上几乎所有的人都有人际关系网络，而那些在人际关系中占据主导地位的驾驭者则通常善于借助自身的各种情绪、言行和心理游戏来达到控制对方的目的。他们往往越是成功，越是会在人际交往中表现的更加谨慎。因此，在日常生活当中，对于驾驭人心的心理操控策略你不可不知！

梁汉桥

2009年7月

目 录

序 言

一、相逢是缘开头难，让他人喜欢你自已

首先要正确认识自己 / 2

留下美好的第一印象 / 6

要记住并善加利用对方姓名 / 10

呼名唤姓要得体 / 13

“没话找话”话寒暄 / 17

衣着修饰学问大 / 22

善用声音表现自己 / 26

二、创造机会，与他人结交朋友

了解对方的观点 / 30

尽可能地尊敬他人 / 33

- 双手一握成朋友 / 36
- 一展笑颜，胜过万语千言 / 40
- 克服自卑心理 / 44
- 朋友就要常来常往 / 47
- 努力记住他人的癖好 / 50

三、有效沟通，让对方同意你

- 让自己看上去很有自信 / 54
- 你不可能在争辩中获胜 / 57
- 信任与支持是互惠互利的前提 / 60
- 投桃报李与礼尚往来 / 63
- 关心他人最关心的事情 / 66
- 学会换位思考 / 69
- 将心比心得人心 / 72

四、以心交心，打开对方心扉

- 充分展现自己的个性 / 76
- 克服牢骚满腹的毛病 / 78
- 做全世界最好的倾听者 / 81
- 雄辩是银，沉默是金 / 84
- 吸引他人的注意力 / 87
- 谈论他人最在行的事情 / 89

五、洞悉人性，消除紧张与畏惧心理

趋望心理 / 94

自卑心理 / 97

自大心理 / 100

不良行为 / 103

莫愁前路无知己 / 106

痛苦情绪的有效疏导 / 110

有效利用头衔描绘一幅美好前景 / 114

六、方圆处世，获得他人支持

如果你错了就承认 / 118

引导他人跟你有效合作 / 122

向别人显示自己的谦卑 / 125

利用权威效应，引导对方的态度和行为 / 128

替领导背黑锅终会有回报 / 131

“批评”的奇妙作用 / 134

用对方的观点说服对方 / 137

七、理性思考，了解他人需求

识别对方的真实意图 / 140

面子问题很重要 / 143

- 识别人际交往中的特殊心态 / 146
- 善于倾听是赢得对方好感的关键 / 150
- 对他人需求做准确预测 / 154
- 了解他人真正的需求 / 157
- 激发对方的同情心 / 161

八、揣摩心理，不让对方说“不”

- 尽量多让对方说“是” / 164
- 恰当选好提问方式 / 167
- 巧妙反问，获得自己想要的信息 / 171
- 打破常规，创造取胜的时机 / 176
- 善用你的视线，干扰对方的思想 / 180
- 迎合从众心理 / 183
- 利用“禁果效应” / 186

九、以心攻心，处理他人反对意见

- 处理一个抱怨者的安全手法 / 190
- 避免争论 / 193
- 以利益来唤起对方的关心 / 197
- 适当夸张一下自己的实力 / 200
- 巧妙地向他人强化你的思想 / 203

环境巧利用，让对方尽快做决定 / 206
巧妙利用最后时限，迫使对方就范 / 210

十、化解敌意，避免与他人结仇

尊重他人的意见 / 214
有效化解他人敌意 / 217
淡化他人的妒忌 / 220
让自己表现得笨拙一些 / 224
幽默是人际关系的“最佳调料” / 228
换个角度传达坏消息 / 233
如果你必须批评，这是开始的方法 / 236

十一、掌控心理，让他人积极效力

自信心的培养 / 242
用好激励，执行将事半功倍 / 245
用赞美打动人心 / 249
引入竞争机制，激发工作热情 / 254
不知不觉中让他人积极效力 / 257
克服自己的虚荣心 / 260
把成功归功于他人 / 263

十二、操纵情感，透视男人女人的内心世界

善用女性的魅力 / 268

爱，我们共同的需求 / 271

异性交往有技巧 / 274

我独身，我快乐 / 280

爱，就让他自在地生活 / 283

这样做等于自掘婚姻坟墓 / 286

鲜花：对女人特别有意义的事 / 290

CONTROL PEOPLE'S MINDS

The psychological manipulation strategy of daily life

1

**相逢是缘开头难，
让他人喜欢你自己**

● 首先要正确认识自己

英国著名诗人济慈本来是学医的，但是后来一个偶然的机，他发现了自己的写诗才能，于是便把自己的精力投入到诗歌的创作中。他虽不幸只活了二十几岁，但却为人类留下了不朽的诗篇；全世界无产阶级和劳动人民的伟大导师马克思在年轻的时候，曾经幻想成为一名诗人，并且也曾经努力地创作过一些诗歌，但他很快就发现自己的长处其实不在这里，便毅然放弃做诗人的计划，转到社会科学的研究方面。可以说，如果当时这两个人都不能真正地认识自己，从而找回自己，那么在英国至多不过增加一位并不高明的外科医生济慈，在德国也不过增加了一位蹩脚的诗人马克思而已，但是在英国文学史上和国际共产主义运动史上，则肯定要失去两颗光彩夺目的明星了。

现代知名作家贾平凹先生就曾深有感触地说过：“要发现自己并不容易。我是花了整整三年时间呵！”最初，贾平凹在上大学时热爱诗歌创作，学习期间也写了上千首诗，但大多质量平平；接着，他又投身到古体诗的创作中，成绩也不尽理想；后来，他又学写评论、散文、随笔等，同样没有突出的成绩；直到他的第一篇短篇小说发表并引起读者的强烈共鸣，他这才意识到，小说这种文学形式才是最适合自己的，于是一发而

不可收，终于在中国文坛上崭露头角。

从古至今，“认识你自己”这个命题太古老了，但却历久弥新，对于我们来说又是非常重要的——认识自己，看清自己的优点与缺点，不过高吹捧自己，无论做什么都踏实去做，主动放弃那些大而无当、好高骛远的想法。这不仅是一种对自我的认识，还是一种可贵的心理品质。毕竟，个人总是要生活在某种环境之中，经常使自己能够和环境相适应，这就使得我们对自身的了解显得十分重要和必要了。

然而，生活中却常有这样的现象：有些人容易看到自己的优点和长处，却看不到自己的弱点和不足；有些人看到自己很多问题，但却看不到自己的主要问题等等。事实上，这种现象的产生是正常的。人对自己的认识也和人对客体世界的认识一样，需要有一个了解和学习的过程，并不像照镜子那样简单。同时，在日常生活中我们也常处于各种不同的评判和议论之中，有人赞许、称颂你，有人批评、责怪你，甚至歧视你。在这各种各样的议论中，你能正确地分清哪个是真正的“你”吗？你是从这些评价和议论中汲取有益的营养丰富自己、改造自己呢？还是丧失了自主精神与独立人格而淹没在他人的评议中呢？可见，客观地、透彻地、准确地认识自己是多么重要。

那么，我们怎样做才能真正地认识自己呢？事实上，认识自己可以通过以下几个方面来实现。

1. 通过自己来认识自己

我们首先要对自身有一个基本的认识。自己的性格是内向还是外向；在交际方面自己是否有一定的能力；对待工作方面自己是否踏实、耐心和毅力并存，而且这些方面如何；在工作中，自己的创新能力强不强。然后再对这些做一个全新的定位，同时选择一个比较能发挥自己优势的工作作为自己的终身职业。

2. 通过别人来认识自己

通过与周围的人相比较，与圣贤或普通人相比较，认识自我在这些

参照物中所处的位置或水平。在社会交际中，他人就是一面镜子，只有在与他人的相互比较中，我们才能充分了解自我。我们因看不见自己的面貌，就需要这面镜子。我们评估自己的人格品质和行为，就得利用别人对自己的态度和反映，以此来获得一些评价，并通过这些评价来了解和认识自我。

3. 认识自己就要愉快地接纳自己

人对自己的认识并不是一种抽象的概念，它本身常有情感态度，伴有自我评价的感情，即对自己是好感还是恶感，是满意还是不满意。这取决于一个人对自己的人生态度是排斥还是接纳。要正确认识自己必须对自己采取接纳的态度，也就是说，人对自己的一切不但要充分地了解、正确地认识，而且还要坦然地承认、欣然地接受，不能欺骗自己、排斥自己、拒绝自己，更不能怨恨自己。

生活中的每一个人都有优点，也都有弱点。但有的人发现了自己的弱点和缺陷后，就当作包袱背起来，老是挂在心头上，连自己的优点和长处也看不到了。于是，自己的精神优势被自身的弱点与缺陷所压垮，自身的潜在能力与智慧即被自身的虚张与拒绝所泯灭。当然，成功的规律不是说只要悦纳自己就能成功，^{*}而是不悦纳自己就不能成功。自卑者往往也能看到身边有许多有利的条件与时机，但总觉得这些时机是为别人准备的，而不敢参与竞争，从而自己为自己设置了奋进的障碍。马克思很欣赏这样一句谚语：“你所以感到巨人高不可攀，只是因为你跪着。”事实上，许多事情别人能做到，你自己也一定能做到，关键在于你应当充分、准确、客观地认识自己。要做到这一点则必须先在心理上悦纳自己。

4. 认识自己还必须学会自觉地控制自己

人和动物在行为上的根本区别就在于人的行为的自觉性。动物行为受其本能支配，而人则不同，他不但能意识到自己的本能，还能驾驭自己的

本能。本能一旦被意识到，也就要受意识所控制，此时，本能也就人性化和社会化了。

古今中外的许多贤哲都曾提到用理智控制自己，是做人的一种基本准则。孔子强调修己克己；柏拉图提出“节制是一种秩序，一种对于快乐和欲望的控制”；亚里士多德说“人与动物的区别，正在于置行为于理智”，“不仅应把对敌人取得胜利的人看作是勇敢的人，而且也应把对自己欲望取得胜利的人看作是勇敢的人”。后世的许多思想家在发挥和修正这些学说时，也都一致强调理智对个人的约束作用。这些理论本身的局限是自不待言的，但他们强调人的行为应自觉地受意识和理智的支配与控制，却反映了人类社会生活的客观要求和人类历史发展的客观规律，同时也说明要真正准确地认识自己必须学会控制自己的重要意义。

● 留下美好的第一印象

一次宴会上，有一位刚获得一笔巨额遗产的妇人。她似乎急于给人们留下一个“深刻”的印象，于是她花了很多钱买了上好的貂皮外衣、钻石和珍珠，可是她没有注意到自己脸上那刻薄、自私的神情。那是她不明白男士们所愿意欣赏的，是女士们表情中所表现出的那份气质、神态，而不是她那付雍容华贵的打扮。

在我们的日常生活当中，第一次见面后人们大多会对对方的穿着、言行、神情、语调、修养等方面进行评价。通常，人在初次交往中给对方留下的印象会特别深刻，人们也会自然而然地运用第一印象去评价某个人，并作为日后打交道的依据。一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反应出这个人的内在素养和其他个性特征。因此，当你第一次与人见面时，应对自己的行为举止多多留意。

心理学家认为，第一印象是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响。这些内在或外在的条件，说出来似乎是一套一套的，但是在实际的交往过程中，其实只不过是一点一滴的汇聚，或许仅仅是一句话、一个表情、一个不经意的小动作，就会将一个人大部分的潜在信息暴露在对方眼中，而这些将决定着对方对你的第一印象将会如