

如何拥有掌控他人心灵的力量



神奇的心理操纵术

人心难测？其实只是你不懂得操纵人心的方法
郁闷纠结？因为你还没有掌握调整心理的技巧

邢桂平 等◎编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

神奇的心理操纵术

邢桂平等◎编著



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

本书是一本心理学应用书，重点介绍了在人际交往中如何操控他人内心，实现与他人更好地交流沟通、施与影响，使自己在人际交往中处于主动地位，实现人际关系良性发展。

通过本书，你将洞悉人的内心世界，知晓与不同的人相处时采取什么样的策略以占据主导和先机，从容掌控他人，实现人际交往的和谐发展。

图书在版编目 (CIP) 数据

神奇的心理操纵术 / 邢桂平等编著. —北京: 机械工业出版社, 2012. 6
ISBN 978-7-111-38781-7

I. ①神… II. ①邢… III. ①人际关系学—社会心理学—通俗读物
IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 124893 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑: 廖岩 责任编辑: 廖岩

责任校对: 舒莹 责任印制: 乔宇

三河市宏达印刷有限公司印刷

2012 年 6 月第 1 版 · 第 1 次印刷

170mm × 242mm · 10 印张 · 1 插页 · 132 千字

标准书号: ISBN 978-7-111-38781-7

定价: 28.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心: (010) 88361066

门户网: <http://www.cmpbook.com>

销售一部: (010) 68326294

教材网: <http://www.cmpedu.com>

销售二部: (010) 88379649

读者购书热线: (010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

前 言

我们在社会交往过程中经常会感慨：为什么有些人如鱼得水、左右逢源，而有些人却举步维艰、进退维谷呢？实际上原因很简单，成功的人都有一个共同的特质，就是他们能够洞察他人的心理，并且能够操纵他人的心理。

心理是支配人们行为的思想动机，通过分析一个人的心理，可以知晓其内心世界及行为方向。每个人每天都在跟不同的人交往，所以要想成为社交高手，就需要掌握一些心理操纵的技巧，这样我们就能够更好地认识自己、了解他人，让自己更有智慧地生活。

操纵他人的心理，不是为了控制他人，更不是钻营取巧，而是为了和他人建立良好的人际关系，使得自己和他人拥有健康、积极的工作和生活，这就需要讲究策略、讲究方法、讲究技巧、讲究变通之道。

本书由浅至深一步一步详细地介绍了人际交往中心理操纵的技巧。从首次跟他人接触，让他人喜欢自己的各种技巧；到怎样去说服他人，从而获得他人的帮助技巧；再到与人出现矛盾的时候如何通过操纵他人心理巧妙化解矛盾的技巧；以及在职场和情场上如何巧妙运用心理操纵术的技巧。本书还介绍了一些自我减压、自我调节的心理技巧。

我们可以通过熟练掌握本书介绍的这些技巧，来有效地判断对方的言行举止，迅速掌控他人心理，机智灵活地应对人际交往，从而顺利到达成功的彼岸。

在本书编写过程中，以下人员参与了资料的提供和部分内容的编写工作，他们是：吴建军、于书红、于松伟、冯金辉、李跃芬、白义春、李远琛、曹国辉、张东东、张利娟、王博、李海良、王晴、齐红、孙智国、李勇华、吴会霞、吴会朝。在此，特对以上朋友们表示感谢。

目 录

前言

第一章 接近他人，让人喜欢自己的心理操纵术	1
放低姿态，消除对方戒备	3
给他人留下良好的第一印象	5
随时叫出对方的姓名	8
尊重对方的个性和习惯	10
用微笑拉近彼此的距离	13
时常来一些不经意的赞美	15
用幽默的言语创造和谐的氛围	18
做一个耐心的倾听者	21
利用“月晕效应”增进彼此的关系	25
提升魅力，树立自己的高大形象	28
及时向他人伸出援手	30
第二章 说服他人，让人无法拒绝的心理操纵术	33
站在对方的立场考虑问题	35
适当给人“戴高帽”	37
让对方觉得有利可图	40
要“得寸”，先“进尺”	42
利用权威，以刚制刚	44
寻求与对方一致的地方	46
态度温和，动之以情	49

妙用激将法	51
让尴尬一“幽”而过	53
第三章 击败对手，自己占据主动的心理操纵术	57
知己知彼，方能百战百胜	59
软硬兼施，迫使对方就范	61
用最后时限法，迫使对方认同	63
用“提问法”挫败对方的谈锋	65
适当沉默，占据主动权	67
声东击西，转移话题	69
第四章 察言观色，洞察他人内心的心理操纵术	73
善于让对方先开口	75
从对方说话的语调和语气判断其内心	77
通过对方的眼神判断其内心	80
通过对方的小动作判断其内心	83
通过服饰判断其性格	86
通过握手的方式判断其性格	89
第五章 化解敌意，处理反对意见的心理操纵术	93
用坦诚打破对方的疑虑	95
冷静听取对方的意见	97
不要全盘否定对方的观点	99
寻找新的切入点	101
不妨给对方一个台阶	103
不要先提出让步	105
第六章 自我激励，调控自我的心理操纵术	109
让自己养成快乐的习惯	111
提高情商，拥有好心态	112
不要拿别人的过错惩罚自己	114

杜绝完美主义	116
豁达面对坎坷	118
学会喜欢并接纳自我	120
不跟别人比，常跟自己比	122
控制负面情绪，杜绝坏心情	124
第七章 如鱼得水，职场上的心理操纵术	127
千万别忽视老板的面子	129
读懂老板的潜台词	131
不要抢上司的风头	134
不在办公室搬弄是非	136
低调做人，收获好人缘	138
学会在别人背后说好话	140
建立权威，掌握好与下属的距离	142
时常赞美下属，让其自动效力	145
用感情维护与合作客户的合作	147



第一章

接近他人，让人喜欢 自己的心理操纵术



放低姿态，消除对方戒备

俗话说：“大树易折，弱草坚韧。”

每个人都一样，遇到比自己强的人，往往心存戒备之心，甚至敌意。

如果总是千方百计地显示自己的优势，对方很容易产生抵触情绪。相反，如果放低姿态，自曝其短，则可以消除对方的戒备心，获得对方的认同与支持。

放低姿态，不是低声下气、奉承谄媚，而是一种艺术，当对话的双方地位悬殊时，地位高的人适当地放低姿态，不但会满足地位低的人的心理需求，还会理所当然地受到对方的欢迎。

美国芝加哥有位市长在庆祝自己上任时，邀请了许多朋友及朋友的家属一起参加舞会。

“你小时候有没有因为功课差而受到老师的批评？”一个小男孩小心地问市长。

“品德课不怎么好，因为我爱讲话，还经常打扰别人学习。老师当然会经常批评的。”市长微笑着告诉他。这样的回答使现场气氛非常活跃。

过了一会儿，一位来自芝加哥贫民区的女孩对市长说：“每天上学我都很害怕，因为害怕遇到坏人。”

市长听完收起笑容，然后严肃地说：“我知道现在你的生活过得不是很好，原因是政府处理毒品、枪支和绑架这样的事情还不够完善，但是我希望你好好学习，将来参与到正义事业之中。只有我们联合起来和坏人作斗争，生活才会更美好。”

市长放低姿态的谈话方式使小朋友与他之间没有任何距离，让孩子们感觉市长是可亲近的、可以信赖的朋友。而且在场所有的人都认为市长是个平易近人、有责任感的人。

放低姿态，不仅能使自己融入人群之中，与人们和谐相处，也可以让

人暗蓄力量，不显山不露水地成就事业。如果我们能在卑微时安贫乐道，在显赫时不骄不狂，肯定会受到人们的欢迎。

适当地示弱是人际交往的一个重要法则。懂得示弱的人，不管有多么优秀，都不会让人感觉到有威胁，不会让人嫉妒，反而还可以获得更多的赞美。

其实，很多人之所以不懂得驾驭他人，就是因为过于自负，过高地“看重”自己，而没有去满足别人的自尊。

某唱片公司为了塑造一位年轻的偶像歌星，希望他能够一炮而红，在专门对他长期进行歌唱训练之外，还特别为他安排了礼仪训练、说话技巧训练等项目。

经过一段时间的培养，这位年轻歌手果然成熟了许多，无论是在舞台上唱歌，还是接受电视采访，都没有了最初的稚嫩。

但是，这一年多的努力却没有收到好的效果，老板百思不得其解。后来经人介绍，请了一位造型大师重新为他塑造形象。果然，短短几个月后情况就不同了，这位新人红遍了全国各地。

这位造型大师究竟用了什么办法使这位新人迅速走红呢？

其实很简单，大师没有再让这位新人去训练，也停止了一些塑形课程。他去掉了新人的许多包装，并要求这位新人恢复原有的青涩模样。于是，新人又恢复到了以前在舞台上的朴素自然：说话结结巴巴，有时还会脸红。然而正是这样，却让歌迷们很心动。

其实，大师就是教新人示弱，从而来拉近新人与歌迷之间的距离，这样就会让歌迷感觉到他的真实，从而被他吸引。

作家戴维·马克森曾经对美国著名的政治家海·约翰做过这样的评价：“他会让一个普通的人在他面前很放松，就如同一家人一样。如果说人际交往有秘诀，这才是真正让人终身受益的妙策。”

而这一妙策的关键其实就是：放低姿态，不要去强调自己的重要性。

在人际交往中，要想消除对方的戒备，我们应该做到以下几个方面。

1. 态度要谦逊

孔子曰：“三人行，必有我师焉。”我们应该看到别人的优点，并且以

谦虚的态度向别人请教，这会很容易拉近你和对方之间的距离，并让对方消除戒备。比如在适当的时机采用“拜托了”、“麻烦您了”、“您说得有道理”等语句，不但表现了你对对方的尊重，而且提升了自己的形象。

2. 语气要柔和

事实证明，柔和的语气可以使谈话有效地进行，达到事先预想的结果。办事情的时候事先征求对方的意见、发生纠纷时商讨解决方案、指导下属员工工作、跟朋友谈话等场合，都需要柔和的语气。

3. 表示认同对方

我们首先要在语言或者行动上认同对方的观点或者做法，比如对方有困难时可以说“这件事情换了我，也会觉得很难办，估计跟你差不多。”我们要在心理上赢得对方的信任，从而拉近与对方之间的距离，才能进行更深一步的沟通。

给他人留下良好的第一印象

“首因效应”是指在首次交往中给他人留下的印象会在对方的头脑中形成并占据主导地位的效应，也就是我们经常说的“第一印象”，是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。

第一印象一般先从外部特征进行判断：年龄、着装、语言、性别、姿势、面部表情等因素都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征。

卡耐基说过：“良好的第一印象是登堂入室的门票。”第一印象是非常重要的。一部好的小说一般在刚开始就设置了许多精彩的环节，所以一开始就吸引读者的眼球，让读者感觉这本书有可读性，值得阅读或购买。试想一下，如果小说以平淡无奇的故事开头，读者就会很快失去阅读的耐心。

同样，电影《007》也表现了一种首因效应，在影片开始之前都先设置一段精彩的打斗场面，观众被这些场面深深吸引，因而对整个影片都会有比较高的期望值。

有这样一则故事：一个刚刚毕业的大学生急于寻找一份工作。一天，他到一家报社去应聘，对报社的总编说：“你们需要编辑吗？”“不需要！”“记者呢？”“也不需要！”“那么排字工人、校对呢？”“不，现在什么空缺也没有了。”“那么，你们一定需要这个东西。”说着，他从包中拿出一块小牌子，上面写着“人满，暂不招人”。总编看了看牌子，微笑着对这名大学生点了点头说：“你愿意在这里工作的话，我可以考虑临时招人。”

这个大学生通过自己制作的牌子展示了自己的机智和乐观，给总编留下了良好的“第一印象”，引起其极大的兴趣，从而为自己赢得了一份工作。

在日常交往过程中，尤其是与他人初次交往时，一定要注意给他人留下美好的印象。那么如何才能给他人留下好的第一印象呢？

我们要注意两个方面：一是仪表，二是言语举止。

仪表是人的外在形象，是社交的第二张名片，是与一个人的身份、地位和修养紧密相连的。有专家做过一项调查，在公众场合衣着整洁、仪表大方的人，一般都会给别人留下较好的第一印象。塑造好第一印象，就要在服饰上下功夫。

下面就介绍一些服饰穿戴的基本原则。

1. 服饰干净整洁

无论服装档次高低，我们首先要保持服装干净整洁，这会给人一种干练、稳重的好印象。有些人穿戴的服装很高档，但是却整天皱巴巴、脏兮兮的，给人的感觉就不健康、没有精神。

2. 穿衣要合体

穿衣要合体，这也是一个最基本的要求。我们要根据每个人的自身条件去选择最合适的服装，不能过于肥大，也不能过于短小，不能为了追求时尚潮流而不顾自己的体型乱穿衣服，服饰的选择要与穿戴者的自身条件相协调。

我们在选择服饰时，还要充分了解自身的特点，达到扬己之长避己之短、扬己之美避己之丑的目的。

3. 衣服要适应场合

我们要根据特定的场合选择恰当的衣服，如果没有注意这些，会让人

产生误解，影响他人对我们的印象。比如，在隆重的场合一般穿西装，而不能穿普通的休闲装；和朋友客户一起游玩，就应该穿休闲装，而不是西服。

哲学家培根说过：“相貌的美高于色泽的美，而秀雅合适的动作美又高于相貌的美，这是美的精华。”言语举止也是建立第一印象的关键部分，它是和别人沟通的第一步。恰到好处的言语，适当的肢体语言，都可以给他人留下深刻的印象。在这方面，我们要注意以下几个方面。

1. 谈吐得体

初次与人交谈，要掌握好自己的语速，太慢或者太快都不合适，尽量适中。说话声音让对方能够听清楚就可以了，在交谈的时候尽量用普通话，发音要清晰。语调要尽量平和，千万不要阴阳怪气，这会大大影响别人对自己的看法。对于特殊群体，比如年长的老人或是听力有障碍的残疾人，我们要特殊对待。

2. 举止要大方

行为举止是一个人内在气质和修养的表现。在和别人见面时，身体要保持端正、直挺，不要摇头晃脑或者抖动双腿，见面握手要得体有分寸，交谈时与对方保持适当的距离。交谈中要接听电话或因事离开席位先要告知对方，并表示歉意。

在恰当的时候要对对方的话用点头表示认同，或者小声说“是的”、“是这样”，让对方感觉到你对他的重视。

3. 注意面部表情

面部表情是展现一个人精神面貌的窗户。自然、真诚、大方的表情容易让对方感觉到安全和信任。在交谈中，目光要温和地平视对方，谈及轻松的话题，可以面带微笑，营造轻松的氛围。表情应该是落落大方、自然得体的，是由衷的，而不应该是矫揉造作、生硬僵滞的。

我们每天都要和不同的人打交道，而与陌生人初识，给别人留下好的第一印象至关重要。如果初次交往稍有不慎，就会导致以后交往的不顺甚至是失败，因此要尽量塑造好第一印象。

随时叫出对方的姓名

卡耐基曾经说过：“一个人的姓名是他自己最熟悉、最甜美、最妙不可言的声音，在交际中最明显、最简单、最重要、最能得到好感的方法，就是记住别人的名字。”

虽然名字只是一个人的代号，但是却是陪伴一个人一生的东西，它具有独一无二的特性。在人际交往中，你可以忽视自己的名字，但是对于别人的名字，无论如何需要重视，这是对别人的一种尊重。有时候，记住别人的名字对于缩短人与人之间的距离起着不可替代的作用。

我们没有天生就能记住别人名字的本领，这需要我们去培养，这会让我们在人际关系中占据有利的地位。

有个少年在10岁时，有一天抓到了一只母兔，不久母兔就生了一窝小兔子。因为饲料不够食用，他就想着该如何解决这个问题。很快，他的脑海中出现了一个很好的想法。于是，他把邻居的孩子们集合在一起，并且对他们说：“谁能拔最多的草来喂小兔子，就以他的名字给小兔子命名。”

于是孩子们争先恐后地为这些小兔子寻找食物，这个少年的计划则很顺利地实现了。他就是著名的钢铁大王——安德鲁·卡耐基。

后来卡耐基进军钢铁界，并且利用这种方法累积资本。

他能够叫出许多员工的名字，这让员工认为自己很受重视。卡耐基认为无法记住别人的名字就等于无法记住他的一项很重要的工作。他还善于利用起名字的方法来与客户达成合作。

有一次，为了竞标太平洋铁路公司的卧车合约，卡耐基与竞争对手——布尔门铁路公司进行了激烈的火拼。双方为了得到这个合约，不断地降价，都已经到了底线。

不久，卡耐基与布尔门在一个饭店偶然相遇。卡耐基对布尔门说：“我们这样做只会让别人看笑话。”“你是指什么呢？”布尔门问道。

卡耐基向布尔门仔细分析了当前的状况，这种恶性的竞争会使双方都得不到好处，只有彼此携手合作，才能共赢。布尔门虽然感觉有点儿道理，但是仍无法完全接受。

布尔门突然问卡耐基：“假如我们合作的话，新公司要取什么名称好呢？”卡耐基想起了童年养兔的往事，他坚定地回答：“当然是‘布尔门卧车公司’啦！”布尔门听了，顿时双眼发亮，两人很快就达成了合作协议。

此外，他为了把钢铁轨道卖给宾夕法尼亚州铁路公司，就以该公司董事长区格·汤姆森的名字命名，在匹兹堡建立了一座大型钢厂。

卡耐基这种记住以及重视朋友和商业界人士名字的做法，是他成功的重要因素之一。

我们每天都会跟许多人打交道，想要博得别人对自己的好感，就要记住并叫出对方的名字。因为记住别人的名字，就会给人一种受尊重的感觉。叫出对方的名字就等于跟对方说“我很重视你”、“我很欣赏你”等，别人也会对你产生好感。

而能够轻易地叫出对方的名字，等于给予别人一个巧妙而有效的赞美。若是把人家的名字忘掉或搞错了，就会在无形中和别人产生一种距离感。所以，记住别人的名字不但是是一种礼貌，也是一种感情的投资，这会让我们在人际交往中会起到意想不到的效果。

美国前邮务总长杰姆连小学都没读完，但他成功的秘诀就在于能牢记50 000个人名。这套特殊的本领，使他在1932年当选为民主党全国委员会主席，并帮助富兰克林·罗斯福入主白宫。

巴布·兰德牢记6000个以上的雪佛兰汽车经销商。在每一次的经销商联谊会议上，他都能一一叫出每一位经销商的大名，并跟他们亲切寒暄。

全华科技图书公司董事长詹仪正为了拓展业务，牢记了全省高工与专科学校约10 000个教师的姓名。

记住别人的名字是一件很重要的事情，那我们应该怎么样才能牢记只见过一次面的人的姓名呢？下面就介绍几种方法。

1. 仔细听，用心记

把自己见到的每一个人都当成重要的人，并把他们的名字用心牢牢记

住。倘若没有听清楚对方的姓名，就应该立刻再问一次。每一个人对自己的名字比对全世界人名的总和还关心。

2. 索要名片，用笔记录

我们在取得对方名片之后，最好把他的特征、爱好、专长等所知道的信息记录在名片背后，以帮助记忆。如果对方没有名片，那我们最好悄悄拿笔记录在自己的笔记上。当然，我们还要定期整理这些东西，以可以加深印象。

3. 重复提及名字

重复一个人的姓名，能够帮助记忆。有时在初次谈话中，可以多提及对方的名字。如果对方的姓名很少见或奇特，不妨请教其写法与取名的经过，以此来加深印象。

4. 联想记忆

在对方说出名字之后，根据对方的名字的特点，找到容易记忆的方法，或者是将对方的体貌特征跟名字联系在一起，或者运用谐音，把对方的名字和他的爱好和工作联系起来等。

尊重对方的个性和习惯

俗话说：“知己知彼，百战百胜。”当我们需要和一个陌生人打交道或者特意结识某个人的时候，应该事先做好充分的准备，一方面要通过多种渠道了解对方，比如对方的背景、经历、性格、喜好等；另一方面，要设想有可能出现的问题，做好应变的准备。

纽约电话公司对电话中的谈话做过一次详细的调查研究，人们在电话里面最常用的一个词就是第一人称“我”，500个电话当中，这个词用了3950次。

现在有许多人都想使别人对自己感兴趣，但这种想法显然是行不通的。如果每个人都只对自己的事情感兴趣，别人是不会对你感兴趣的，想要别人对自己感兴趣首先你必须先对别人感兴趣。