

受益一生的
智慧书系

XIN LI
CAO ZONG SHU QUAN JI

心理 操纵术

全集

赵建 / 编著



**最全面、最实用、最具可读价值的
心理操纵术版本**

学会操纵术，掌控社交主动权，才能成为人际博弈大赢家。

练就读心术，读懂他人心理，
才能成为交际中的王者。

黑龙江科学技术出版社

。序 言。

我们生活在一个纷繁复杂的社会中，形形色色、性格各异的人生活在一个大千世界，这就使得生活中我们每一个人都无法离开与他人的交往，即使有时我们心里很不乐意，也不得不这么做，因为这是我们在社会上生存的必然要求。

但是，为什么有些人在复杂的人际交往中会左右逢源、如鱼得水；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？关键之处就在于，前者掌握着与人交往的秘诀，能有意无意地操控他人的心理，对症下药，找到与之相处的恰当方法，进而有利于拥有良好的人脉关系，为自己的成功打下坚实基础。

不难发现，现实生活当中许多人将其最真实的一面掩藏起来，在为人处世方面总是表现得真真假假，假假真真，让人难以琢磨，从而给我们的工作、学习、生活带来许多不必要的麻烦，甚至给自己带来一定的灾难。

所以，与一个人交往，了解乃至操纵其心理是非常重要的。那么怎样才能做到这一点呢？这也正是本书的宗旨。

本书是一本通俗易懂的大众心理读物，引用了大量鲜活、真实的生活案例，涉及内容广泛，涵盖了日常生活的方方面面，能帮助你在这些方面运用心理操纵术为自己赢得优势，进而在竞争残酷的现代社会中占据不败之地。

。 目 录 。

>>>>

第一章 赢得良好人际关系的心理操纵术

给他人留下良好的第一印象 / 002

学会做得体的自我介绍 / 004

给别人台阶下的心理操控术 / 007

利用吸引力原则，改善你的人际关系 / 010

谦虚谨慎，避免让他人相形见绌 / 012

与人相交要多雪中送炭，少锦上添花 / 014

掌握打圆场的技巧，用语言巧妙化解人际交往中的尴尬局面 / 016

如何与不喜欢的人相处 / 018

微笑具有神奇的心理效应 / 021

>>>>

第二章 迅速看透他人的心理操纵术

相由心生，看人要先会看面 / 026

如何通过表情看透人心的变化 / 028

言为心声，通过语言观察对方心理 / 031

善于琢磨人的心理，揣摩出他人的心理变化 / 033

以眼识人，眼睛是窥探心灵的窗口 / 035
看人不能只看正面，要学会从反面观察 / 038
以衣识人，衣服是思想的形象 / 041
通过习惯动作看透他人心理 / 042

>>>>

第三章 结交朋友时的心理操纵术

把握好与朋友交往的分寸 / 046
利益是检验友情的试金石 / 048
再亲密的朋友，也要保持一定的距离 / 049
相互信任，不要怀疑和欺骗朋友 / 052
与朋友相处时，要顾及对方的自尊心 / 054
对待朋友也要有“礼”和“理” / 056
对突然升温的友情要做好准备 / 059
交友要有理智，不能太讲“哥们义气” / 060

>>>>

第四章 求人办事心理操纵术

在心理上要敢于求人，求己不成时就得求人 / 064
软磨硬泡，求人办事要善用“磨”字功 / 067
只要有一线希望也不要轻言放弃 / 069
曲线求人，巧妙利用“枕边风”的威力 / 072
善用“亲情牌”突破对方心理 / 074
善假于物，不妨利用道具求人办事 / 076
送礼要巧妙，不是别人不收，而是你不会送 / 078

求人办事不妨顺着别人的脾气 / 080

>>>>

第五章 化解他人仇怨的心理操纵术

以柔克刚，化敌为友的真本领 / 084

凡事多替他人想一想，得理切勿不饶人 / 086

做人做事要留有余地：人情留一线，日后好相见 / 088

善待你的对手，留其一份尊严 / 091

避免与人正面冲突，不妨适当地退一步以免两败俱伤 / 093

千万不要在他人的伤口上撒盐 / 095

不记仇怨，君子不念旧恶 / 097

待人切勿太过苛刻：己所不欲，勿施于人 / 099

化敌为友，不妨拥抱你的对手 / 100

>>>>

第六章 困境中自救的心理操纵术

心理上的正视：每个人都必须面对困境与挫折 / 106

懂得低头，人在屋檐下的生存 / 110

痛苦中享受生活，苦难中品味人生 / 112

失意不可失志，于困境中升华人生 / 114

在内心里藐视一切困难 / 116

勤奋是摆脱困境的根本手段 / 118

顽强可以助你跨越逆境 / 120

别人可以轻视你，但你自己不能轻视你自己 / 123

>>>>

第七章 让自己学会不抱怨的心理操纵术

欲壑难填，不快乐是因为你所求太多 / 126

活在当下，因为快乐就在当下 / 127

停止抱怨，爱抱怨的人不会快乐 / 129

忘记私怨，仇恨是快乐的天敌 / 131

用不着愁眉苦脸地过日子 / 134

活出本色，不要为虚荣心而与生活较劲 / 136

别总是抱怨不幸，学会欣赏自己的生活 / 138

懂得惜福，知足方能常乐 / 140

>>>>

第八章 用表象迷惑他人的心理操纵术

适当示弱可以拉近与他人的距离 / 144

用低调麻痹你的对手 / 145

枪打出头鸟，收敛锋芒可以助你明哲保身 / 147

以拙藏巧，似拙实巧 / 149

善于以外表迷惑对方，而不是让自己成为被攻击的靶子 / 151

与人相处时，要尽量收起你的优越感 / 152

得意时切不可忘形 / 154

学会低头示人，才能出头做人 / 156

>>>>

第九章 赞美他人时的心理操纵术

与人沟通要多用赞美 / 160

赞美听起来要显得真实可信 / 162

如何以赞扬和鼓励的方式激励他人 / 166

赞美并不是拍马屁 / 168

尽量避免赞美成为一种讽刺 / 170

即使是批评，最好也要用好话说 / 172

善意的谎言不是一种错 / 174

>>>>

第十章 听取他人意见的心理操纵术

听取他人合理意见能很好地保护自己 / 178

如何正确面对反对意见 / 181

克服固执己见的坏毛病 / 183

三人行，必有我师 / 185

听别人意见不能择人而听 / 187

走自己的路，但最好也听听别人是怎么说的 / 189

听取意见的关键是听取合理的部分 / 190

>>>>

第十一章 说服他人的心理操纵术

出其不意，巧妙诱导对方的心理 / 194

利用同步心理说服对方 / 196

- 尽量做到一开始就让对方说“是” / 198
- 说服要多商量多沟通，切忌指手画脚 / 199
- 围魏救赵，用迂回论证法说服难缠对手 / 202
- 说服要分准对象看准时机 / 205
- 将心比心，通过思考来找准说服的方法 / 206

>>>>

第十二章 说话滴水不漏的心理操纵术

- 言多必失，一定要控制住自己的嘴巴 / 210
- 知道别人隐私时要忍住炫耀之心 / 212
- 有些话不能说得太直接，小心避免伤害别人的脸面 / 214
- 心里即使有不满，也不要总挂在嘴上 / 215
- 敢于说忠言，但要尽量说得不逆耳 / 217
- 点到为止，有些话无需说得太透 / 219
- 说话前要过脑子，口不择言最易伤人 / 223
- 学会保护自己：逢人只说三分话，未可全抛一片心 / 225

>>>>

第十三章 正确使用金钱的心理操纵术

- 不做金钱的奴隶 / 228
- 珍惜健康，不要用身体去换金钱 / 230
- 抓住财生财的规律，自然就掌握了理财的本质 / 232
- 投资是最划算的金钱使用方式 / 235
- 投资赚钱要将“稳”字放在第一位 / 238
- 财富来自积少成多，不要总是想着一夜暴富 / 240

>>>>

第十四章 商场纵横心理操纵术

靠实力说话，商场竞争最忌盲目出击 / 246

胆大还要心细，无谓的风险不要冒 / 250

千万不要与有利益冲突的异性发生关系 / 253

千万别在产品质量上耍心眼 / 256

选择合作伙伴一定要慎之又慎 / 259

不要轻信他人的口头担保 / 262

做生意很多时候就是做人情 / 264

>>>>

第十五章 职场攀升心理操纵术

职场中靠山很重要，但比靠山更重要的是实力 / 268

如非必要，不要得罪看似平庸的同事 / 270

出卖他人的人同样会被他人出卖 / 274

小心，千万不要进入老板的黑名单 / 276

会干事更要能懂事：干活不由东，累死也无功 / 278

不妨让上司成为你的垫脚石 / 281

不要什么事都绝对服从，做忠诚的人才而非忠心的奴才 / 285

处理好职场中的人际关系：业绩重要，人际更重要 / 288

>>>>

第十六章 幸福爱恋心理操纵术

世界上没有完美的爱情也没有完美的爱人 / 292

不要因为失恋而虐待自己 / 294

别把你的整个人生都压在爱情上 / 297

恋爱莫心急，爱情需要用心培养 / 299

夫妻之间也应该有点保留，让彼此拥有属于自己的空间 / 301

记住，维系婚姻与情感的并不是物质财富 / 304

不要幻想用性来留住感情 / 306

如何正确对待夫妻间的争吵 / 308



第一章



赢得良好人际关系的心理操纵术

给他人留下良好的第一印象

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映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。

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。

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如何，以及对方是否会决定继续与你交往、如何与你交往等等。我们不是也经常听到这样的话么：

“我从第一次见到他时，就喜欢上了他！”

“我还记得我们第一次见面时的情形，我永远忘不了他留给我的第一印象。”

“我不喜欢那个人，他留给我的第一印象实在是太糟糕了！”

这些话说明了什么？说明大多数人都是以第一印象来判断、评价一个人的。对方喜欢你，可能是因为你留给对方的第一印象比较好。对方讨厌你，可能是你留给对方的第一印象不太好。而在我们的一生当中，我们注定会遇到很多重要的第一次，因此也就会有很多重要的第一印象。譬如：

求职，第一次去面对面试官；参加工作，第一次面见单位同事；办理业务，第一次登门拜访你的客户；找对象，第一次与对方约会……这些第一次对你而言，无疑都是相当关键的。从小的方面来看，这关系到你的求职是否能够成功、业务能否谈成；从大的方面来看，则会关系到你的事业能否如愿，婚姻家庭能否幸福美满。

由此可见，在现实生活中第一次与人见面时务必力争给对方留下美好的第一印象。事实上，绝大多数的人也都知道这一点。因此，我们会在见面之前整理头发、清洁服装、甚至精心化妆，见面之后也会面带微笑、彬彬有礼，以期给对方留下一个良好的第一印象。

而且从交际心理学角度来讲，初次见面时形成的印象往往最为深刻，而且对以后的人际交往也会起着指导性作用。如果你给对方的“第一印象”是良好的，那就可能在人际交往中更好地发挥你的特长与实力，在事业上、生活上可能有一个良好的开端；相反，如果你给人的“第一印象”不是很好、甚至是糟糕的，那么你的人际关系、你的生活与事业，往往就有可能不那么一帆风顺了。这样，即使你的本来面目与别人印象中的“你”相差万里，有人也会从固有的心理定势出发，对你抱有一种由“第一印象”而来的偏见。显然，这样的结果对你而言是很不公正的，也是很不利。

那么，如果别人已经对你形成了不良的“第一印象”，你又应当采取何种措施主动克服这种“不公正”呢？

①不要让不良的“第一印象”影响你的自信心和情绪，要用时间和实力证明你的真正形象。有个小伙子，长得较矮，但英语水平较高，口译和笔译达到相当程度。但面试官对他1.50米的身高不愿“接纳”……可贵的是，这位小伙子从未因为别人对他的印象如何而改变自己的形象，他仍然自信、要强，接连在自己的工作中创造成绩，发表论文和译著，终于如愿以偿地找到了满意的工作。原来对他印象不佳的人也对他刮目相看了。可见，当自己感觉别人对自己第一印象不佳时，千万不能让别人的评价来左右自己，因为别人的印象未必就是你真正的形象。

②充分考虑到给人“第一印象”的影响因素的优或劣，从旁人的评价中调整自己，进行再“塑造”。有这样一个姑娘，别人给她介绍了几位男友，几乎没有一个愿意继续与她交往的。第一个小伙子对她的“第一印象”是：长相可以，但浓妆艳抹叫人看了不舒服；另一个小伙子则认为她人倒蛮漂亮的，但说话太庸俗。看来，这位姑娘给人“第一印象”不佳的根源在于过于追求外在打扮，而疏于本身内在的追求。

当然，别人对你的第一印象是一面“反光镜”，聪明的人会从中吸取对自身有益的建议重新“塑造”新的自己，这种积极性发挥得越充分，补偿的功能就越大。

③用具体、实际的行动去消除别人的片面看法。子羽是孔子的学生，他第一次拜见孔子时，孔子见他其貌不扬，觉得长相这么丑的人会有什么才气呢？所以对他态度很冷淡，不愿尽心教他。子羽感到很失望，但他归家后刻苦自励，终有所成。孔子最后不禁发出“以貌取人，失之子羽”的感慨。

可见，当别人对你产生不良的“第一印象”时，你无法去阻止，但你拥有进一步表现、施展自己才能的机会。如果你无所作为，那么别人对你的“第一印象”就容易形成“心理定势”，以“假”变“真”。而你在此时不断用自己的积极行动来向对方“表白”，你就有可能使自己的形象在别人印象中得到“校正”，从而趋于真正的你。

学会做得体的自我介绍

人们初次见面，彼此都有一种了解对方，并渴望得到对方尊重的心理。这时，如果你能及时、简明地进行自我介绍，不仅满足了对方的渴望，而且对方也会以礼相待，自我介绍。这样，双方以诚相见，就为进一步交往奠定了良好的基础。

在日常交往中，自我介绍是一个人充分展示交际魅力的“开场白”。如何在自然的氛围中进行自我介绍呢？首先，要面带微笑，笑容会令对方感到温暖有诚意，否则将无法制造融洽、和谐的气氛。

其次，在参加社交聚会时，主人不可能把每一个人的情况都介绍得很详细。为了增进了解，你不妨抓住时机，多作几句自我介绍。时机有两种：一是主人介绍话音刚落时，你可接过话头再补充几句；二是如果有人表示出想进一步了解你的意向时，你可作详细的自我介绍。

自我介绍时应注意以下几点：

（1）要有自信心

在日常交往中，有些人怕见陌生人，见到陌生人，似乎思维也凝固了，手脚也僵硬了。本来是伶牙俐齿，却变得说话结巴；本来是笨嘴笨舌的，嘴巴更像贴了封条。这种状况怎能介绍好自己呢？要克服这种胆怯心理，关键是要自信。有了自信心，才能介绍好自己，给别人留下好的印象。

（2）态度自然

有人把自我介绍称为自我推销。既然推销产品时需要在“货真价实”的基础上作宣传，那么推销自我时也不能不顾事实而自我炫耀。因此，作自我介绍时，最好不要用“很”、“最”、“极”等极端的词汇，给人留下“狂”的印象；相反，真诚自然的自我介绍，往往能使自己的特色更闪闪发光，引起人们的注意。要自然清晰地说出自己的姓名、职务，态度要不卑不亢，并用友善热忱的目光看着对方。不管对方是谁，即使是对晚辈也不能摆出一副高傲的神态。切忌犹豫、猥琐、自卑，这样会给对方留下不好的印象，有碍关系进一步发展。

（3）注重实际

一般不宜用“很”、“最”等词进行自我评价，既不能夸耀自己，也不必有意贬低自己。

（4）繁简适宜

自我介绍包括姓名、籍贯、职务、工作单位或地址、文化程度、主要

经历、爱好等等。自我介绍时，要根据不同场合的要求，繁简适当。一般来说，联系工作、宴会、发言前的自我介绍要简单明了，而在应聘、交友等场合则不妨详细一点。

（5）内容明确

在进行自我介绍时语言一定要清晰明确，这不仅是为了使对方听清你自我介绍的内容，而且能使对方感到你充满自信，对你产生一种亲近心理。如果你声音模糊，羞羞答答，会使人感到你找不到自我，给对方留下不好的印象。

（6）语言得体

自我介绍时，一定注意语言要文雅、得体。如果有人这样介绍：“我姓杨，是杨树的‘杨’，不是猪马牛羊的‘羊’。”别人会认为粗俗不堪，不值得与你交往。

（7）说好“我”字

自我介绍不能过多地出现“我”字，否则会给人突出自我、标榜自己的印象。所以要尽量少用“我”字；同时要以平和的语气、平缓的语调说“我”，目光要亲切、自然；尽可能地用“我们”来代替“我”，这样可以缩短双方的心理距离，排除陌生感。

（8）巧用名片

交换名片是广泛应用的一种庄重、文雅的交际方式。给对方递名片时态度要恭敬，顺便说一句“请多关照”。

（9）自报姓名

自我介绍说出自己的姓名，并加以注释。所以名字报得巧妙，会使对方很快记住并留下深刻的印象。

（10）要考虑对象

自我介绍的根本目的是要给对方留下一个印象，因此要站在对方理解的角度来说话。比如第一次参加某方面的研讨会，你站起来说：“我叫××，我来发个言。”此时在场的人一定会这么想：这是什么人？怎么从来没见过？他代表哪方面？他的意见值得听吗？所以，面对有这么多想法的

听众，你只介绍“我叫××”是不行的，别人不会专心听你的发言。如果你理解了听众的心理，就可这样介绍：“我叫××，是××大学的教师，第一次参加这样的研讨会，望大家多多指教。现在我就这个问题谈谈自己的看法……”这样的介绍，才不会使听众心中结下疑团，也才能使听众专心听你的发言。

所以，在介绍自己时，一定要重视那个或那些与你打交道的人，要随机应变。如你面对的是年长、严肃的人，你最好认真规矩些；如与你打交道的人随和且具有幽默感，你不妨也比较放松地展示自己的特点，作出有特色的自我介绍来。

给别人台阶下的心理操控术

懂得心理操控的人，在社交活动中，能适时地为陷入尴尬境地的对方提供一个恰当的“台阶”，使别人免丢面子，这是人际交往的一大原则，也是为人的一种美德，这不仅能使你获得对方的好感，而且也有助于你树立良好的社交形象。否则对方没能下得“台阶”出了丑，可能会记恨你一生。相反，若注意给人“台阶”下，可能会让人感激一生。是让人感激还是让人记恨，关键是自己在“台阶”上不陷入误区。

由于自己的不慎和忽视，下列社交误区都可能使对方陷入难堪的境地。

1. 揭对方的错处或隐私

在交际中，如果不是为了某种特殊需要，一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区，避免使对方当众出丑。

心理学的研究表明，谁都不愿把自己的错处或隐私在公众面前“曝光”，一旦被人曝光，就会感到难堪或恼怒。因此，在交际中，如果不是为了某种特殊需要，一般应尽量避免触及对方所避讳的敏感区，避免使对方