



最具影响力的成功励志经典

心理操纵术

励志
畅销书



教你巧妙利用人的“潜在心理”
灵活运用各种心理操纵战术

龙学峰 张现杰◎主编

中原出版传媒集团
中原农民出版社

最具影响力的成功励志经典

心理操纵术

告诉你最简单最实用的
(从这里断行) 操纵他人的方法与技巧

励志
畅销书



XINLICAOZONGSHU

龙学峰 张现杰◎主编

本书利用心理操纵的战术，告诉你如何掌握对方的心理变化，如何削弱对方的自信，如何操纵对方的情感等。只要巧妙运用这些方法，就能够按照自己的意愿左右对方，从而达到你的目的。



中原出版传媒集团
中原农民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

心理操纵术/张现杰编著. —郑州: 中原农民出版社, 2010. 1

(经典智慧口袋书)

ISBN 978 - 7 - 80739 - 781 - 6

I. 心… II. 张… III. 心理学—通俗读物

IV. B84 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 213116 号

出版: 中原出版传媒集团 中原农民出版社

(地址: 郑州市经五路 66 号 电话: 0371—65751257

邮政编码: 450002)

发行单位: 全国新华书店

承印单位: 北京佳明伟业印务有限公司

开本: 787mm × 1040mm 1/32

印张: 8 字数: 9 万字

版次: 2010 年 2 月第 1 版 印次: 2010 年 2 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978 - 7 - 80739 - 781 - 6 定价: 18.00 元

本书如有印装质量问题, 由承印厂负责调换

前 言

社会是一所大学，每个人都必须在这所人性的大学中接受人生的考验和灵魂的洗礼。人类经过上千数万代的进化，智商已经发展到了相当高的程度，在创造一个个人间科学奇迹的同时，人与人之间的关系也复杂到了极致。俗语中多有这样的词汇：“知人知面难知心”、“人心隔肚皮”、“人心叵测”。

虽然做人很难，虽然处世不易，但是我们不能逃避。我们可以不同流合污，我们可以选择积极的处世态度与高尚的做人原则。我们得学着提防小人的迫害。人的一生不可能是一帆风顺的，也不可能是完美没有遗憾的。只要我们追求了，努力了，无悔了，那么我们也就可以笑着面对这个世界了。

现代文人曾发出这样的感叹：

“天上的星星，为什么像地上的人们那样亲密？”

“地上的人们，为什么像天上的星星那样疏远？”

为什么人与人之间有一定的心理距离呢？为什么人际交往

中有的人如鱼得水，事事成功，而有的人却如涸泽之鱼，步履艰辛？在人际交往中，如何准确地判断出他人内心的真实想法，怎样去从心理层面来影响、驾驭和改变他人，成为大家目前普遍关心的问题。

本书教你巧妙利用人的“潜在心理”，灵活运用各种心理操纵战术，通过打动对方心理、左右对方情感、操纵对方思想等方法，洞察他人的生命信息，倾听人心的弦外之音，深度发掘人的内心盲点，透视他人的性格特征，从而使你在追求事业的旅途中，怀揣智慧心灵的锦囊，创造人生的一个又一个成功。

目 录

第一章 魅力社交，把握最初一分钟的心理操纵术	1
抓住交际的最初 1 分钟	1
创造良好第一印象的 25 条“黄金法则”	3
第一次握手就让对方记住你	5
牢记对方名字	8
与陌生人相处的 8 个诀窍	10
让对方感到相见恨晚	14
把握人际关系的 5 个原则	19
专业形象帮你取得谈判优势	22
成功男士和女士的专业形象	24
自我介绍的艺术	26

称呼他人的艺术	29
初次交谈的禁忌	33
第二章 一叶知秋，从细微处看透对方的心理操纵术	37
脸上的表情，天上的云彩	37
能辨风向才能使好舵	40
从坐姿看性格	42
由“吃相”透露出的秘密	44
透过“眼神”辨人心	46
从穿戴看透内心	49
男人发型与性格	51
口红形状能识穿女性心理	53
提包能反映出人的个性特征	55
从喝酒看男人的性格品位	57
看电影识破百变心态	59
放手机习惯与男人心思	63
第三章 甜言蜜语，操纵他人情感的心理操纵术	66
人生需要甜言蜜语	66
合适的赞美方式会使人倍增喜悦	68

人人都易记住自己爱听的信息	71
最得女人心的 8 句甜言蜜语	73
赞美对方要有技巧	75
每个人都渴望赞美	78
办公室里的语言艺术	81
自嘲也是恭维别人的好方法	84
赞美也要准	86
巧用恭维这把“万能钥匙”	89
甜言蜜语多多益善	93
男人最希望女人说的甜言蜜语	95
最煽情的甜言蜜语	97
称赞异性要讲究技巧	100
说赞美话应记住的要点	103
第四章 幽默机智，打动对方的心理操纵术	106
幽默是金	106
幽默是一剂良药	109
交谈中的一把利剑——幽默的自嘲	112
机智幽默，应对“揭短”	115
故意说错，机智应变	117

把握时机，机智转换话题	119
啰嗦有时也是一种幽默机智	121
巧用机智，拒绝对方	123
妙语背后的语言策略	126
幽默是调节心理的有力武器	128
用幽默雕刻智慧	131
办公室的智慧幽默	133
玛丽莲·梦露的妙语	135
第五章 投其所好，引起共鸣的心理操纵术	137
投其所好，拉近距离	137
把话说到对方的心坎上	140
缩短双方距离的诀窍	145
让对方对你产生兴趣的技巧	150
摸准同事心理，与其成为知心朋友	155
如何与上司相处	158
寻找同陌生人交谈的突破口	160
如何让人喜欢你	164
“甩包袱”的说话技巧	166
略施小技，抓住听众猎奇心理	168

第六章 左右逢源，不让对方说“不”的心理操纵术	170
怎样不让对方说“不”	170
如何避免碰钉子	172
向别人提出请求的注意事项	175
如何向别人借钱	177
巧用对比说理打动对方	180
求人办事的方法	182
招招制胜，给顾客各种各样的“意向”	187
第七章 讲究策略，突破对方防线的心理操纵术	189
探求人际交往的动情点	189
探测对方底牌，做到有的放矢	194
投资大方，赢取信任	197
谈判锦囊	200
找准时机，适时切入	202
如何战胜人际交往中的屏障——固执	204
巧妙运用个人魅力，突破他人心理防线	206
突破客户心理防线的 24 种技巧	208
说服他人的 6 种妙法	215

第八章 虚实难测，削弱对方自信心的心理操纵术	221
如何树立自己的威信	221
冻结傲慢者产生傲气的资本	225
怎样说话才有权威感	229
如何使自己说话更有分量	232
如何对付咄咄逼人的入	238
克服办事的恐惧感	241
不卑不亢，适时应对尴尬	244

第一章 魅力社交，把握最初一分钟的心理操纵术

抓住交际的最初1分钟

人们是否愿意成为朋友或什么时候可能成为朋友，按照信纳德·佐宁博士在《交际》一书中的观点，陌生人之间接触的头1分钟是至关重要的。他在书中对有意建立新的友谊的朋友说：“当你在社交场合中遇到陌生人，你应把注意力集中在他身上1分钟。很多人的生活将因此而改变。”

你可以注意到，如果对方第一次和自己见面就不专心致志地注意自己，不断地东张西望，似乎在寻找更加有趣的人，谁这样对待你，你一定不会喜欢他。

当我们被介绍给新朋友时，我们应当尽量显得友好和自信。一般来说，“人们喜欢喜爱自己的人”。

另外，不能让别人认为自己很自负，对别人显示出兴趣或表示同情是很重要的。别人也有自己的需要、恐惧和希望。

听到上述劝告，你或许会说，我天生不是一个友好或自信

的人，这样做，不是不诚实吗？

佐宁博士认为，只要实践几次，便会改变自己的社交方式了。只要我们想改变自己的性格，我们终究会习惯的，这就像买了一辆新车，起先你可能觉得不熟悉，但是它总比旧的好。

天生不友好和自信的人，表现出友好或自信是不是一种不诚实的行为呢？佐宁博士说：或许吧，“完全的诚实”对于社交关系来说往往并不合适，特别是在相互接触的头几分钟，这时可能有各种各样的表现。适当的表演，在和陌生人的交际中是最好的一种方式。这时不是抱怨自己的健康问题或找别人缺点的时候，也不是彻底地把自己的观点和印象和盘托出的时候。

心笺小忆

当你在社交场合中遇到陌生人，你应把注意力集中在他身上1分钟。很多人的生活将因此而改变。

创造良好第一印象的 25 条“黄金法则”

第一条 第一次见面就迟到，最好不要抢着解释你迟到的理由，应该先以诚恳的态度道歉，然后站在对方的立场上磋商剩下的时间如何分配。

第二条 见面之前，最好先拟订好一套推销自己的计划，按部就班地实施。

第三条 善于赞美别人，被赞美的人往往愿意表达自己真正想说的话。

第四条 给接待者好印象，等于是给接见者好印象。

第五条 将对方的名字反复应用于谈话中将会更容易记住，道谢时也一并提出对方的名字。

第六条 与人初次见面时，想让对方记住自己，最简单的办法就是让对方记住自己的名字。

第七条 如果访问的是个家庭，带点小礼物是最受欢迎的，既然要买礼物，不妨花点心思选购一些别致或真正有用的东西。

第八条 了解对方渴望的评价，给予适当的赞美。

第九条 当发现与对方志趣相投时，不要抢着说，应做个好听众。

第十条 对方若在看表，就应准备结束谈话。

第十一条 告别时不妨说出当天的感想，良好的表现可挽

回原先的不好印象。

第十二条 气质是关键。如果时尚学不好，宁愿纯朴。

第十三条 与人握手时，可多握一会儿。真诚是宝。

第十四条 不必什么都用“我”做主语。说话的时候记得常用“我们”开头。

第十五条 与人“打的”时，请抢先坐在司机旁。

第十六条 坚持在背后说别人好话，别担心这好话传不到当事人耳朵里。

第十七条 不要期望所有人都喜欢你，那是不可能的，让大多数人喜欢就是成功的表现。

第十八条 有人在你面前说某人坏话时，你只微笑。

第十九条 不要把过去的事全让人知道。

第二十条 尊敬不喜欢你的人。

第二十一条 对事不对人；或对事无情，对人要有情；或做人第一，做事其次。

第二十二条 自我批评总能让人接受，自我表扬则不然。

第二十三条 没有什么东西比围观者的赞扬更能提高你的成绩了。所以，平常不要吝惜你对别人的喝彩声。

第二十四条 不要把别人的好视为理所当然。要知道感恩。

第二十五条 把未出口的“不”改成：“这需要时间”、“我尽力”、“我不确定”、“当我决定后，会给您打电话……”

第一次握手就让对方记住你

握手，是人与人交际的一部分。握手的力量、姿势与时间的长短往往能够表达出不同礼遇与态度，显露自己的个性，给人留下不同的印象，也可通过握手了解对方的个性，从而赢得交际的主动权。美国著名盲聋女作家海伦·凯勒曾写道：手能拒人千里之外，也可充满阳光，让你感到很温暖……事实也确实如此，因为握手是一种语言，是一种无声的动作语言。

今天，握手在许多国家已成为一种习以为常的礼节。通常，与人初次见面，熟人久别重逢、告辞或送行均以握手表示自己的善意，握手成为最常见的一种见面礼、告别礼。有时在一些特殊场合，如向人表示祝贺、感谢或慰问时；双方交谈中出现了令人满意的共同点时；或双方原先的矛盾出现了某种良好的转机或彻底和解时，习惯上也以握手为礼。

1. 握手的顺序。

主人、长辈、上司、女士主动伸出手，客人、晚辈、下属、男士再相迎握手。

长辈与晚辈之间，长辈伸手后，晚辈才能伸手相握；上下级之间，上级伸手后，下级才能接握；主人与客人之间，主人宜主动伸手；为了避免在介绍时发生误会，在与人打招呼时，女士最好先伸出手。在工作场所男女是平等的，男女之间，女

士伸出手后，男士才能伸手相握；如果男性年长，是女性的父辈年龄，在一般的社交场合中仍以女性先伸手为主，除非男性已是祖辈年龄，或女性在 20 岁以下，则男性先伸手是适宜的。但无论什么人，如果他忽略了握手礼的先后次序而已经伸了手，对方都应毫不迟疑地回握。

2. 握手的方法。

握手时，距离受礼者约一步，上身稍向前倾，两足立正，伸出右手，四指并拢，拇指张开，向受礼者握手。掌心向下握住对方的手，显示着一个人强烈的支配欲，无声地告诉别人，自己此时处于高人一等的地位，应尽量避免这种傲慢无礼的握手方式。相反，掌心向里同他人的握手方式显示出谦卑与毕恭毕敬，如果伸出双手去捧接，则更是谦恭备至了。平等而自然的握手姿态是两手的手掌都处于与地面平行状态，这是一种最普通也最稳妥的握手方式。

握手时应伸出右手，不能伸出左手与人相握，有些国家的习俗认为人的左手是脏的。戴着手套握手也是失礼行为。

男士在握手前先脱下手套，摘下帽子，女士可以例外。当然，在严寒的室外有时可以不脱，如双方都戴着手套、帽子，这时一般也应先说声：“对不起。”握手者双目注视对方，微笑，问候，致意，不要看第三者或显得心不在焉。

在商务洽谈中，当介绍人完成了介绍任务之后，被介绍的双方第一个动作就是握手。握手的时候，眼睛一定要注视对方的眼睛，传达出你的诚意和自信，千万不要一边握手一边眼睛却在东张西望，或者跟这个人握手还没完就把目光移至下一个