

成大事不可不懂的心理操纵术

谁掌握了对方的心理，谁就占据了主动
谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜

成大事要懂心理 操纵术

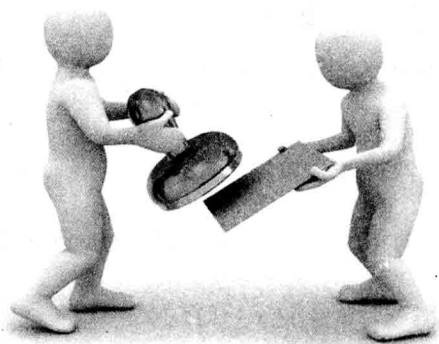


田山中◎编著

凡成大事的人都是心理操纵高手，他们不仅能够洞悉他人的心理，
而且能够运用一定的心理策略和战术，逢迎对方，成功交往。

中国商业出版社

田由申◎编著



成大事要懂心理 操纵术

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成大事要懂心理操纵术/田由申编著. —北京: 中国商业出版社, 2011. 5

ISBN 978-7-5044-7257-1

I. ①成… II. ①田… III. ①心理交往—通俗读物
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 059128 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-cbook.com

(100053 北京广安门内报国寺 1 号)

新华书店总店北京发行所经销

北京精气神印刷厂印刷

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 18.5 印张 275 千字

2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前言

要想成就一番大事，与人交往是一门不可不精通的学问。人际交往最难突破的一道障碍就是心门，心理博弈在每天与人打交道的过程中都会上演。如何隐藏自己的真实想法，如何化解他人的敌意，如何赢得别人的信任，如何让他人积极效力，如何在竞争中高人一筹，如何在社交中取得胜利，这些都需要运用正确的心理策略。

一个成功人士的真正魅力，既不在于他的容貌，也不在于他的穿衣打扮，而在于他能否干出一番轰轰烈烈的事业。一个成大事的人一定是一个懂得心理操纵术的人，他们深谙为人处世的心理操纵术、求人办事的心理操纵术，创业经商的心理操纵术等等。

在人与人的交往中，心理素质决定着一个人的品性，也决定了一个人在博弈中的成败。在这个过程中，谁掌握了对方的心理，谁就占据了主动，谁读懂了对方的心思，谁就能出奇制胜。凡成大事的人都是心理操纵高手，他们不仅能够洞悉他人的心理，而且能够运用一定的心理策略和战术，逢迎对方，成功交往。

社会交往的过程就像在沏茶，需要功夫，更需要用心。用心才能沏出好茶，才能建立和谐的人际关系。一个人要想赢得别人的好感，就必须时刻留意对方的兴趣、爱好，明白对方的意图，揣摩对方的心理，这样才能读懂别人的心，使彼此相容相合。看清自己，你是一个强者；看清他人，你是一个智者。一个人越是清楚自己和别人的心理，就越能掌控周围的人和事。掌握对方的意图，就掌握了加以防范的先机；知道对方的策略，就有了与之应对的方法；明白对方的心态，就知道如何进行下一步。运用不露痕迹的心理战术，可以隐藏自己，透视他人，驾驭人心；利用实用的心理策略，可以影响



他人的心理，预测他人的行为，成为立于不败之地的人。

要想成大事，不可不懂心理操纵术。不论是卖茶鸡蛋的，还是卖楼的；不论是搞生产的，还是做推销的；不论是街头小贩，还是行业领袖；不论是买进，还是卖出——都要懂点心理操纵术，才能把生意做到人的心坎里！

每天学点心理操纵术，可以看透他人的心理，揣度他人的思想，预测他人的行为。懂了心理操纵术，就可以调整自己的心情，从而使自己在忙碌的生活中拥有良好的心态，帮助你看清人际交往背后的心理动机，学会洞察他人的心思，给予他人恰当的心理暗示，操纵他人的想法，不露痕迹地迅速化敌为友，在人际交往中建立威信、施与影响，进而最大可能地掌控你周围的人，让你成为社交大赢家。

人生就是一场心智的博弈，每个人的行为都受到心理的支配，胜负的关键就看谁能操控人心！如果你是失败者，请从现在开始反败为胜；如果你是成功者，请准备迎接更大的辉煌。一旦悟透心机，懂得如何操纵人心，你就可以在变幻莫测的人生旅途中，抢占先机、出奇制胜，趋利避害、尽显从容。

如何打开对方心扉？如何让他人对你印象深刻？如何使他人心悦诚服地赞同自己？如何让双方情感顺着你的旨意发展？如何在不同场合将不同人物把握于掌指之间？如何让难对付之人为己所用……答案尽在本书中！

本书将复杂的心理博弈简单化，交给你一把打开对方心理的钥匙，让你在阅读后轻松掌控社交的奥秘。立意新颖，角度独特，是你走向成功的必读宝典。揭密生活中常见的心理现象，传授诸多心理方面的实用技巧，帮助你洞察人生、解释行为，指导你在人生路上运用心理策略，开启人际交往的成功之门！

当你的事业陷入困境时，当你的人际关系出现危机时，当你面对一些琐事烦躁不安时，当你的感情遭受打击时，当你的工作生活出现瓶颈时……请打开这本书，它会让你摆脱烦恼，重新找到成功的突破口，走向你人生的辉煌！

目 录

第一章 给人留下美好第一印象的心理策略

“第一次”只有惟一的一次，那一次是永远无法改变的，即便后来如何改变，对方还是会永远记得那个“第一次”，所以第一印象非常重要。这就要求每个人要学会包装自己，把自己最好的一面展现给他人。

1. 第一印象很重要 /3
2. 人要靠衣装 /5
3. 你的形象价值千万 /8
4. 好形象离不开好的修养 /9
5. 小毛病，大形象 /13

第二章 迅速洞察他人内心的心理策略

在现代社会的激烈竞争下，人与人之间的交流，打的就是一场心理战。谁能更准确地揣摩出对方的心理，更快速地做出反应，谁就能在这场没有硝烟的战争中取得最后的胜利。

1. 通过体形看性格 /19
2. 脸形是最直接的名片 /21
3. 走路姿势透露性格密码 /24
4. 通过眼神了解人 /25
5. 透过细节看人心 /27
6. 闻其声，辨其人，知其心 /29



- 7. 行为举止中隐藏的心理密码 /31
- 8. 小动作反映对方的心理 /33
- 9. 从个人嗜好看心理 /35
- 10. 笑声展示性格 /38
- 11. 出门观天色，进门看脸色 /40

第三章 打开对方心扉的心理策略

在与陌生人的交往中，通常会遇到这种情况，你很想和对方交谈，但因为情绪紧张或者怯生而开不了口。还有的人，也许是受了“逢人只说三分话，不可全抛一片心”的影响，难以打开心扉与陌生人进行深入地沟通。于是，对方永远只能是陌生人。因此，想办法打开陌生人的心扉，是让对方真正成为朋友的必要前提。社交第一步就是要攻破对方的心理防线，只有攻破了这道防线，才能更好地将人际活动进行下去。

- 1. 从对方最感兴趣的事着手 /45
- 2. 关注他人关心的问题 /46
- 3. 寻找共同话题，拉近彼此距离 /48
- 4. 做最好的倾听者 /50
- 5. 提问有技巧 /51

第四章 让对方喜欢自己的心理策略

情感是社交心理学中的重中之重。人们的生活无时无刻不在受着情感的影响，这对于每一个人来说都是相当重要的。它既是我们走向成功的前提，又是我们事业的保证。运用好情感，你就能享受快乐，掌控自己的社交活动。人的思想和语言完全是受其内心支配的，即使有时会言不由衷，只要你善于观察，发现其内心的隐情，针对其内心倾向发表言论，你的话就会产生奇妙的效果，让对方很快你心悦诚服，并按你的意图做事。这就是“攻心”的妙处！

1. 从他人得意的事入手 /57
2. 建立私人之间的信任 /60
3. 巧妙化解对方敌意 /62
4. 避免争吵，给他人留面子 /65
5. 帮助有讲究，小心他人自尊心 /67
6. 尊重朋友的隐私 /68

第五章 了解对方需求的心理策略

我们每个人都有自己需求，做事往往过于单方面强调自己的需求，而忽略或不顾及他人的需求，这样反倒无法实现自己的需求。成功的人际关系在于我们能捕捉对方观点的能力，还有，看一件事须兼顾对方的不同角度。能设身处地为他人着想，了解别人心里想些什么的人，永远不用担心未来。要想钓到鱼，得问鱼儿想吃什么。

1. 预测他人的需求 /73
2. 仔细观察，用心判断 /76
3. 搞清对方的真正需求 /78
4. 别人的需求正是你的机会 /80

第六章 操纵话语权的心理策略

不管你是要发表一场公开演讲，要拿下你的客户，要说服你的上司，征服你的下属，还是要说服你的家人或朋友……你是不是常常考虑怎样才能一下子把话说到对方心坎里，让他人听从你的建议，甚至积极为你效力？这就需要了解说话的技巧！话语操纵意味着谈话者一开口就能抓住对方注意力，在谈话过程中巧妙地引导对方心理，悄无声息地突破对方心理防线，而不是漫不经心地直抒胸臆，不管面前的人是茫然地随声附和，还是早已神思天外。

1. 一开口，就讨人喜欢 /85



2. 赞美让你更受欢迎 /87
3. 操纵语言，操纵他人 /90
4. 拒绝之后，交情照样在 /93

第七章 商战中的心理策略

现代激烈的市场竞争可谓风云莫测，变幻无常，明争暗斗诡秘奇异，各式各样的巧谋奇计令人眼花缭乱，许多商场老手就因一招不慎而满盘皆输。因此，所有的商家都明白一个道理：想在商战中取胜，如果不懂得商战谋略，最终只有失败。要了解掌握并运用好各种商战战术，首先要对商战心理战术有所研究。

1. 给客户留下美好的第一印象 /97
2. 搞定客户，无往不“利” /99
3. 如何永远赢得客户 /101
4. 谈判中的心理战术 /104
5. 巧妙掌控客户心理 /106
6. 微笑——愉悦自己，也愉悦别人 /108

第八章 职场中的心理策略

现代社会竞争激烈，人事争斗永无休止。怎样才能找到好工作？老板喜欢怎样的员工？怎样才能受同事欢迎？怎样才能让下属卖命工作……所有这些，都是每个职场人士非常关注的问题。其实许多疑问和挫折并不是你不够努力，也不是你缺乏能力，而是你搞不懂对方心里在想什么！职场是看不见硝烟的战场，竞争残酷而激烈。要想在职场上游刃有余，仅靠个人工作成绩的优劣还远远不够，在注重个人内外兼修的同时，还应该善于经营人际关系，利用社交攻心术，帮你解决职场上的问题。

1. 一眼把领导心思看透 /113
2. 魅力驭人，让下属心甘情愿跟随你 /115
3. 一团和气，学着与同事打成一片 /117

4. 巧妙对待副职领导 /119
5. 训诫下属的方法 /121
6. 下达指令的艺术 /123
7. 管好“难管的人” /124
8. 与“上面”保持经常性的接触 /126

第九章 赢得他人支持的心理策略

每一个人都志在成功，但在这个竞争日益激烈的社会里，仅凭一己之力是远远不够的，你还必须依靠众人的力量、众人的智慧，使自己的生活和事业走向成功。在交流沟通中，自己是否能最大限度地被人认可和支持，往往是由自己的社交水平、品位以及为人处世的方法所决定的，同时它也可以决定一个人事业的成功和失败。为此，我们在人际交往中，应该努力赢得他人好感，获取他人对自己的支持。

1. 欲取先予，让你办事更顺当 /131
2. 让他人尝到小甜头 /132
3. 求人要有方，没有人能拒绝你 /135
4. 把对方捧得飘飘然，令其为你办事 /137
5. 避免毫无意义的争辩 /139
6. “雪中送炭”胜过“锦上添花” /141

第十章 交友的心理策略

茫茫人海中，与人相交是一种缘分。古语云：“物以类聚，人以群分。”想成功，不仅要广交朋友，更要善于择人交友。一个善于交际的人，能与许多人建立良好的关系，能在普通关系中增进彼此间的友谊，能把见到的人都变成朋友。这些不同层次的朋友，会在他的的人生道路上发挥重大的作用，成为其事业上的好帮手。

1. 记住他人名字，拉近彼此距离 /145
2. 保持一点神秘感 /147
3. 及时清理“有毒朋友” /149



4. 三分钟把陌生人变成熟人 /151
5. 警惕身边这些人 /153
6. 防备突然升温的友情 /155
7. 珍惜你的“贵人” /157
8. 让自己成为交际圈的重要人物 /159
9. 敢于结交“大人物” /162
10. 结交比自己优秀的人 /165
11. 积极结交社会名流 /167

第十一章 男女特殊心理操纵策略

男女有别，在心理上确实存在着差异。尤其是恋爱中的男女，心理是最复杂的，有时不可理喻，有时又很有逻辑。当两个生理和心理机制都不同的两个人要恋爱结婚时，难免会产生许多矛盾纷争。因此，要想拥有完美的爱情，就要知道如何攻进对方的心理。这样才能增进了解，避免误会，让自己的婚恋生活更加幸福甜蜜。

1. 男女心理差异 /173
2. 男人最需要的三样东西 /175
3. 与异性保持适当的距离 /177
4. 对感情骗子说 byebye /179
5. 成功男人必须远离的 10 种女人 /180
6. 幸福女人必须要远离的 10 种男人 /184

第十二章 瞬间识破假象的心理策略

每个人生活在这个世界上，都离不开与各种各样的人交往。可是，知人知面不知心，骗子绝不会在自己脸上写上“骗子”二字。尤其对于那些陌生人，我们就更难摸清对方的心思、了解对方的想法了。一些人为了达到某种不可告人的目的，经常编织出令人心动的谎言，诱人上当受骗。因此，每个人都要学会保护自己，穿上“防弹衣”，躲过各种明枪暗箭，使自己立于不败之地。

1. 哪些人可能是骗子 /191
2. 骗子有哪些特点 /192
3. 六招识破假装有钱男 /194
4. 教你识破假装正经女 /198
5. 瞬间看透女骗子 /200
6. 一眼识破网络骗子 /202
7. 八大信号轻松识破谎言 /203
8. 分辨那些口蜜腹剑之人 /205
9. 小心友谊背后的骗局 /207
10. 分清是人是鬼 /209

第十三章 摆脱讨厌对象的心理策略

人生活在上社会上，总要遇见形形色色的人，有你喜欢的人，自然也有讨厌的人。然而由于各种原因，你不可以天天和你喜欢的人在一起，也不可能总是对你讨厌的人避而远之。掌握了心理操纵术，你就能巧妙地摆脱讨厌对象。

1. 当你遇到讨厌的人 /213
2. 婉拒能让人知难而退 /215
3. 搞定职场小人 /217
4. 在批评中加点蜜 /220
5. 改善你的讨厌情绪 /222

第十四章 教育孩子的心理策略

现在，孩子的教育越来越重要，但父母却不了解孩子的心理。很多时候，尽管我们对孩子付出了百分百的爱，可是，我们的表现却不能让孩子感到满意，甚至连自己都会感到相当不满意。在教育孩子的时候，我们必须首先了解孩子的心理和特点，绝不能把自己的意愿强加在孩子身上。否则，就会事与愿违，导致孩子自卑、自闭、不自信，甚至因此毁掉孩子的一生。所以，



作为父母，我们爱孩子，但我们更应该懂孩子！

1. 教育孩子，首先必须了解你的孩子 /227
2. 做孩子的知心辅导员 /229
3. 家庭战争——孩子的灾难 /232
4. 家庭教育出现问题，谁之过？ /235
5. 好父母要懂孩子的心理 /238
6. 差生是差老师和差家长联手缔造的 /241

第十五章 操纵难对付人的心理策略

人的一生，不知要和多少人打交道，每个人都不可避免地要与各种不同职业、不同思想的人交往，自然，在这些人中就有各种不同性格的人。遇到难对付的人，一般人的直接反应也许是：不理他就好了。然而如果他是你的上司、同事、合作伙伴或客户，那么你根本就没有不理他的权利。因为不管对方性格如何，你都要和他打交道。本章告诉你，如何操纵难对付的人。

1. 看，那些难对付的人 /247
2. 如何搞定难搞的人 /254
3. 搞定与自己为敌的人 /255
4. 巧妙对付职场中难缠的人 /257

第十六章 自我心理操纵策略

心理状态常常直接影响到一个人的人生观、价值观，直接影响到其具体行为。良好的心态可以有效控制人的情绪和意志。面对生活，人是需要优化心理结构的。一个无法控制自己情绪的人，一定也无法控制自己的人生。对于一个希望成功的人来说，不能任由情绪自然地表现，得学会控制自己的心理。从某种意义上讲，心理健康比生理健康显得更为重要。没有过不去的坎，只有想不开的事。

1. 做一个心理健康的人 /265
2. 克服心理障碍 /267

3. 消除紧张情绪的心理策略 /269
4. 避免“社交恐惧症” /271
5. 受骗者的心理弱点 /273
6. 设防心理要把握尺度 /275
7. 勿让消极心情影响到人际关系 /277
8. 学会缓解工作和生活的压力 /279

第一章

给人留下美好 第一印象的心理策略

“第一次”只有惟一的一次,那一次是永远无法改变的,即便后来如何改变,对方还是会永远记得那个“第一次”,所以第一印象非常重要。这就要求每个人要学会包装自己,把自己最好的一面展现给他人。

1. 第一印象很重要

在与陌生人交往的过程中，所得到的有关对方的最初印象称为第一印象，主要是根据对方的表情、姿态、身体、仪表和服装等形成的印象。第一印象在日常生活中是很普遍的，这种初次获得的印象往往是今后交往的依据。

在日常生活和工作中，人们往往对第一次经历的事印象十分深刻，以至终生难忘，如第一次上学，第一次上班，第一次在报刊上发表稿件，第一次获奖，第一次与恋人见面等等。第一印象极为重要，它是深入交往甚至是以后还交往不交往的基础。如果第一印象不好，下一次就不一定再见面了，而只有一锤子买卖。如恋爱中的男方第一次见女方的父母，或女方第一次见男方的父母，如果礼貌周到，举止得体，那就为自己成功的恋爱史重重地抹上了一笔，否则，后面的历史就很难写，甚至鸡飞蛋打，前功尽弃。

这里并非让你隐瞒真实或虚伪，而是以良好的第一印象，把注意力从自己身上转移到对方身上。尽量在对方感兴趣的方面表现的积极些，那你才会被“一见钟情”。对方没有太多的时间去慢慢认识你，想在有效的时间内让对方迅速作出选择、判断，你就要展现出最精彩的一面。

心理学上的“首因效应”有时又称“第一印象”效应，指的是知觉对象给知觉者留下第一印象对社会知觉的影响作用。心理学研究发现，与一个人初次接触时，在45秒钟内就能产生第一印象。第一印象能够在对方的头脑中形成并占据着主导地位，从而影响到以后对该人或该事的评价，因此首因效应的作用不可小瞧。第一印象一旦被定格，想改变也很难。

《三国演义》中有一段读起来饶有风趣的张松献地图的故事。张松原想把西川地图献给曹丞相，在拜见时，曹操见张松“其貌不扬”，不但没给以嘉奖，反而给予侮辱和责难。结果使张松改变了主意，把西川地图献