

Psychological People
in Handling Strategy

Classic books
19.9元
超值典藏

从零开始
学攻心术

心理操纵术：

—— 人际关系中的心理学谋略

祈莫昕◎编著



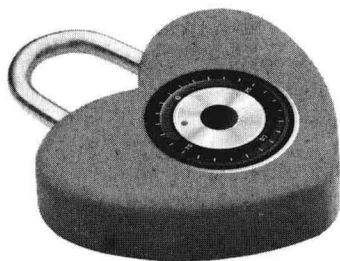
眼角透露出的真实信息，肢体语言暴露的谎言真相，微笑背后暗藏的凶机，平淡话语中的强大暗示，瞬间将矛盾消弭于无形的能力……处世必先处人，看人需先读心。谋略不在高低，只在适用与否。从这里开始，带你体验强大心理操纵术，披荆斩棘，只求稳立于世。

吉林出版集团有限责任公司

❁ 超值典藏 ❁

心理操纵术： 人际关系中的 心理学谋略

· 祈莫昕 © 编著 ·



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

心理操纵术：人际关系中的心理学谋略 / 祈莫昕编
著. — 长春：吉林出版集团有限责任公司，2011.10
ISBN 978-7-5463-5898-7

I. ①心… II. ①祈… III. ①心理交往—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 (2011) 第 208755 号

心理操纵术：人际关系中的心理学谋略



【出版策划】

刘刚

【封面设计】

夏鹏

【责任编辑】

郝秋月

【版式设计】

阮剑锋

【责任校对】

李禹谥

【美术编辑】

何冬宁

【特邀审校】

佳文编校 慧眼文化

【插图绘制】

周洁雯

【文图编辑】


刘燕萍

出版：吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)

(长春市人民大街4646号，邮政编码 130021)

发行：吉林出版集团译文图书经营有限公司 (http://shop34896900.taobao.com)

电话：总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

制作： (www.rzbook.com)

印刷：北京德富泰印务有限公司

开本：787mm×1092mm 1/16

印张：15

字数：260千字

版次：2011年11月第1版

印次：2011年11月第1次印刷

定价：19.90元

前 言

人际关系是世间最微妙的东西，美国成功学大师、人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基就曾说过：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人际关系。”

为什么罗斯福会被公认为“私人交际专家”？因为他擅长于了解别人的需求和爱好，和他交谈过的人，内心都会有一种自豪和骄傲的感觉，因为他们感到自己被重视、被需要。

为什么乔·吉拉德能够连续 12 年保持全世界推销汽车的最高纪录，平均每天销售 6 辆，被载入吉尼斯世界纪录大全，成为“美国历史上最伟大的推销员”？因为他不止是在推销汽车，更是在推销自己，让别人由衷地喜欢上自己，信任自己。

为什么还只是杂志社小编辑的爱德华·博克能与众多名人交上朋友，并能让美国总统为他的杂志撰稿？因为他熟知每个人的兴趣爱好，并且能在适当的时机用这些兴趣敲开机会的大门，去和对方成为真诚的朋友。

大人物们总是能掌握好这样的策略，用自己的真诚和独特的人格魅力赢得周围人的信赖和认可。他们知道如果没有这些人的支持和喜爱，光靠自己的力量，要想成就事业是很困难的。

当然，这样的人格魅力并不是天生的，而是在长期的社会生活中历练出来的。善于观察，善于从小事和细节上发现问题，善于倾听，善于从接收的内容当中分析出对自己有用的信息，这是他们成功的法宝。

很多人都知道墨西哥总统奥伯雷岗只有一只胳膊，在 1928 年的时候，他被刺身亡。在那个多灾多难的国家里，奥伯雷岗是为数不多的杰出的政治家之一。当他还是革命军将领的时候，第一次会见他的第一首领加仑沙，会见结束之后，有人问起他对加仑沙的印象，他是这样回答的：“我不了解他，也不能作出太多的判断，不过关于他做元帅的才能，我倒是有些印象。他这个人在小事上是个大人物，可是在大事上却十分渺小，一叶障目，行事武断。”

奥伯雷岗的结论很有意思，但让人奇怪的是何以在一次见面之后，奥伯雷岗就能形成这样的印象呢？

其实奥伯雷岗的评价并非空穴来风，当他和加仑沙谈话的时候，有两三次，加仑沙突然停了下来，跑出去看自己的马吃得好不好。这些马匹都是有专人照顾的，如果加仑沙对照顾马匹的人有足够的信任的话，就不会这么焦虑和担心了。这样的一件小事预示着在特殊情况下他根本无法抗拒诱惑，自然也做不到统筹全局了。

事实证明，尽管只是第一印象，但是奥伯雷岗的判断是正确的。这也是奥伯雷岗根据自己提出的“稻草理论”作出的判断。

所谓“稻草理论”，即只根据风中的一根稻草就能作出正确的判断。

如果我们能够发现别人在什么情况下能全神贯注，会忽略什么类型的事件，在提到什么事情的时候会眼前一亮，又是什么事情会让他们表现出惊恐的话，我们就开始真正地了解这个人了。

成功人士总能从别人的表现里看出关于性情的真实暗示，这些表现包括对方做的是什​​么，已经做了什​​么。勤勉地观察别人在特定环境下的行为细节，是他们能掌握人性的关键。

操纵心理的智谋从来就是一门无法概述的学问，它看起来用条条框框就能说明，但运用起来却博大精深、难以把握。这并不是因为它神秘，而是因为使用的人不同，使用的度也不同，有的人能够有效运用这些心理策略达到自己的目的，有的人却会在种种算计和谋略当中被推到悬崖之下。

本书集结了古今中外各类风云人物在操纵人际关系时的事例，详加分析他们对于心理操纵术的运用，这些将帮助我们读懂人性，读懂人心，能够更妥当地处理生活中、职场中遇到的各种问题，拥有更融洽的人际关系。



心理操纵术：人际关系中的心理学谋略

目 录

第一章

洞悉人性的心理学谋略

9

- 笑得再“真诚”，眼睛也会出卖他 …… 9
- 每个人都有面具，先听假面的告白 …… 11
- 注意观察对方无意识的动作 …… 14
- 看一个人怎样，就看他身边的人怎样 …… 16
- 不会有无事献殷勤的人，看清动机很重要 …… 19
- 从肢体语言看清约会对象的心理和性格 …… 21
- 找出对方的弱点，你就可以先发制人 …… 23
- 先辨别一个人的真诚，再确定与之交往的尺度 …… 26
- 竞争失败，最大的可能在于低估对方的智慧 …… 28

第二章

赢得他人好感的心理学谋略

33

- 懂得倾听的力量 …… 33
- 运用他人熟悉的语言，让心灵靠拢 …… 35
- 打好友情牌，让对方心中温暖 …… 37
- 就对方感兴趣的话题展开交谈 …… 38
- 拣对方最在行的问题提问 …… 41
- 接受别人特别的习惯 …… 43
- 揭人勿揭短，小心对方记仇 …… 45
- 给别人恰如其分的赞美 …… 46

第三章

赢得他人支持的心理学谋略

50

- 关心他人关心的问题 …… 50
- 人人都有个性，不同的人要区别对待 …… 52
- 谦逊地承认很多人都比自己强 …… 53
- 主动表示友好 …… 55
- 懂得自嘲的人最可爱 …… 57
- 示弱能让自己不会总处于弱势 …… 59
- 适当说出自己的秘密会增添别人的信任 …… 61
- 让对方先提出问题，你就可以掌握回答的方向 …… 62
- 十次锦上添花，不如一次雪中送炭 …… 64

第四章

完美说服他人的心理学谋略

67

- 登门槛策略：先让对方答应点小事 …… 67
- 情趣诱导，让对方自然上钩 …… 69
- 想吃鱼，就要学会像鱼一样思考 …… 71
- 直说不如拐着弯说 …… 74
- 巧妙地让别人走进你的思路 …… 76
- 找到彼此的共同点，能够拉近距离 …… 78
- 利用别人的逆反心理来办事 …… 81

- 层层递进，让对方放下心理包袱 83
- 让对方感觉那其实是他的主意 85
- 给别人留足面子，他自然会感激 87
- 合理刺激对方的“挑战欲” 90

第五章

巧妙化解他人敌意的心理学谋略

93

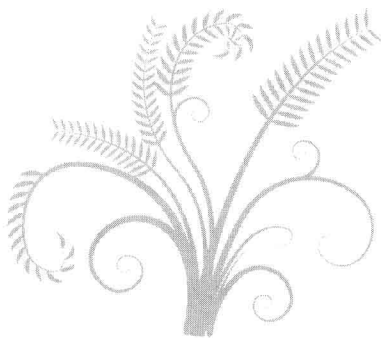
- 抬高对方，让他觉得敌视你毫无必要 93
- 避重就轻，转移他人的情绪焦点 94
- 以德报怨，赞美你的敌人 96
- 先服软，其实是掌握了主动 98
- 不要放弃那些能够修好的机会 99
- 顺言逆意，让对方能够低头 101
- 以柔克刚，施行软征服 104
- 让对方提出可行的方案 106
- 有话好好说 108

第六章

事上御下的心理学谋略

111

- 下属功劳再大也不能盖过上司 111



- 读懂位高者的心高气傲 113
- 如何让上司接受你的意见和建议 115
- 懂得揣摩上司的心思 117
- 追求绝对的是非曲直并不适合所有场合 119
- 恩威并施是门学问 121
- 让人小利就能收买人心 123
- 恃宠而骄只会给自己带来危险 125

第七章

隐藏内心真实想法的心理学谋略

129

- 虚张声势也无妨 129
- 会绕圈子，才不容易暴露自己 131
- 形势对自己不利时，要懂得虚与委蛇 133
- 越是辉煌，越是要懂得收敛锋芒 136
- 想说的未必需要说出口 139
- 可以先戴个假面具 141
- 不要让人轻易看穿你究竟想要什么 142
- 懂得伪装可以让你很安全 144
- 让对方先动起来 147

第八章

让他人无可挑剔的心理学谋略

149

- 认清人性的多面，每一面要有不同的交往方式 149
- 礼多人不怪，人们都不会打笑脸人 152
- 和为贵，最厉害的其实不是谋胜，而是谋和 155



- 好的时候说好，不好的时候想一想 …… 158
- 不要闲话是非，要知道祸从口出 …… 161
- 迂回策略，换个角度处理问题 …… 164
- 懂得忍让，退一步海阔天空 …… 167
- 学会如何巧妙地拒绝 …… 169
- 最有声望的人在于气量大，而不是声名显赫 …… 173
- 不要用自己的原则去度量他人 …… 174
- 夹缝策略：与周围人距离要对等 …… 177

第九章

有效操控他人行为的心理学谋略

179

- 看透对方想要的并满足他，这是在为自己作铺垫 …… 179
- 互利互惠原则，人生本来就是相互帮助 …… 182
- 迎合对方的自尊心 …… 184
- 不妨先说“我错了” …… 186
- 收放结合，对症下药 …… 189
- 抓住对方弱点，可以牵着他的鼻子走 …… 191
- 冷场时，无事找事，没话找话，制造氛围 …… 194
- 马屁要拍到合适的地方 …… 196

- 流言总是越描越黑，有时无须过多解释… 199
- 巧设圈套，使对方坠入彀中 …… 202

第十章

有效避免矛盾冲突的心理学谋略

205

- 将错就错，将逆境变顺境 …… 205
- 凡事留点余地，给别人，也是给自己 …… 207
- 太过激进的争辩是没有必要的 …… 209
- 善用幽默的价值 …… 212
- 只有闭上生气的嘴巴，才能睁开争气的眼睛 …… 214
- 不要轻易暴露出你想要什么 …… 216
- 巧妙来点模糊性的语言 …… 219
- 亲情牌的合理运用能让人留足余地 …… 221

第十一章

保障自我地位的心理学谋略

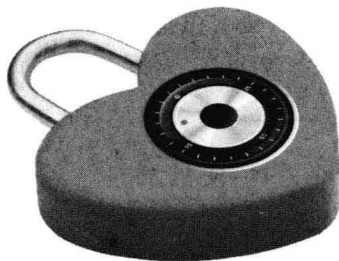
223

- 合理地“借刀杀人”，让对方不战而败… 223
- 权衡得失，有的人当用则用，当弃则弃… 226
- 君子之交淡如水，保持一定距离对谁都好 …… 228
- 建立一种私人的信任 …… 230
- 适当展现自我很有必要，人们总是喜欢有能力的人 …… 231
- 除了把握局势，必要的时候还要会造势… 235
- 世上没有万能的计谋，只有适用或不适用… 238

❁ 超值典藏 ❁

心理操纵术： 人际关系中的 心理学谋略

• 祈莫昕 © 编著 •



吉林出版集团有限责任公司

图书在版编目(CIP)数据

心理操纵术：人际关系中的心理学谋略 / 祈莫昕编
著. — 长春：吉林出版集团有限责任公司，2011.10

ISBN 978-7-5463-5898-7

I. ①心… II. ①祈… III. ①心理交往—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 (2011) 第 208755 号

心理操纵术：人际关系中的心理学谋略



【出版策划】

刘刚

【责任编辑】

郝秋月

【责任校对】

李禹谥

【特邀审校】

佳文编校 慧眼文化

【文图编辑】

刘燕萍

【封面设计】

夏鹏

【版式设计】

阮剑锋

【美术编辑】

何冬宁


【插图绘制】

周洁雯

出版：吉林出版集团有限责任公司 (www.jlpg.cn/yiwen)
(长春市人民大街4646号，邮政编码 130021)

发行：吉林出版集团译文图书经营有限公司 (http://shop34896900.taobao.com)

电话：总编办 0431-85656961 营销部 0431-85671728

制作： (www.rzbook.com)

印刷：北京德富泰印务有限公司

开本：787mm×1092mm 1/16

印张：15

字数：260千字

版次：2011年11月第1版

印次：2011年11月第1次印刷

定价：19.90元

前 言

人际关系是世间最微妙的东西，美国成功学大师、人际关系学鼻祖戴尔·卡耐基就曾说过：“专业知识在一个人成功中的作用只占 15%，而其余的 85% 则取决于人际关系。”

为什么罗斯福会被公认为“私人交际专家”？因为他擅长于了解别人的需求和爱好，和他交谈过的人，内心都会有一种自豪和骄傲的感觉，因为他们感到自己被重视、被需要。

为什么乔·吉拉德能够连续 12 年保持全世界推销汽车的最高纪录，平均每天销售 6 辆，被载入吉尼斯世界纪录大全，成为“美国历史上最伟大的推销员”？因为他不止是在推销汽车，更是在推销自己，让别人由衷地喜欢上自己，信任自己。

为什么还只是杂志社小编辑的爱德华·博克能与众多名人交上朋友，并能让美国总统为他的杂志撰稿？因为他熟知每个人的兴趣爱好，并且能在适当的时机用这些兴趣敲开机会的大门，去和对方成为真诚的朋友。

大人物们总是能掌握好这样的策略，用自己的真诚和独特的人格魅力赢得周围人的信赖和认可。他们知道如果没有这些人的支持和喜爱，光靠自己的力量，要想成就事业是很困难的。

当然，这样的人格魅力并不是天生的，而是在长期的社会生活中历练出来的。善于观察，善于从小事和细节上发现问题，善于倾听，善于从接收的内容当中分析出对自己有用的信息，这是他们成功的法宝。

很多人都知道墨西哥总统奥伯雷岗只有一只胳膊，在 1928 年的时候，他被刺身亡。在那个多灾多难的国家里，奥伯雷岗是为数不多的杰出的政治家之一。当他还是革命军将领的时候，第一次会见他的第一首领加仑沙，会见结束之后，有人问起他对加仑沙的印象，他是这样回答的：“我不了解他，也不能作出太多的判断，不过关于他做元帅的才能，我倒是有些印象。他这个人在小事上是个大人物，可是在大事上却十分渺小，一叶障目，行事武断。”

奥伯雷岗的结论很有意思，但让人奇怪的是何以在一次见面之后，奥伯雷岗就能形成这样的印象呢？

其实奥伯雷岗的评价并非空穴来风，当他和加仑沙谈话的时候，有两三次，加仑沙突然停了下来，跑出去看自己的马吃得好不好。这些马匹都是有专人照顾的，如果加仑沙对照顾马匹的人有足够的信任的话，就不会这么焦虑和担心了。这样的一件小事预示着在特殊情况下他根本无法抗拒诱惑，自然也做不到统筹全局了。

事实证明，尽管只是第一印象，但是奥伯雷岗的判断是正确的。这也是奥伯雷岗根据自己提出的“稻草理论”作出的判断。

所谓“稻草理论”，即只根据风中的一根稻草就能作出正确的判断。

如果我们能够发现别人在什么情况下能全神贯注，会忽略什么类型的事件，在提到什么事情的时候会眼前一亮，又是什么事情会让他们表现出惊恐的话，我们就开始真正地了解这个人了。

成功人士总能从别人的表现里看出关于性情的真实暗示，这些表现包括对方做的是什麼，已经做了什麼。勤勉地观察别人在特定环境下的行为细节，是他们能掌握人性的关键。

操纵心理的智谋从来就是一门无法概述的学问，它看起来用条条框框就能说明，但运用起来却博大精深、难以把握。这并不是因为它神秘，而是因为使用的人不同，使用的度也不同，有的人能够有效运用这些心理策略达到自己的目的，有的人却会在种种算计和谋略当中被推到悬崖之下。

本书集结了古今中外各类风云人物在操纵人际关系时的事例，详加分析他们对于心理操纵术的运用，这些将帮助我们读懂人性，读懂人心，能够更妥当地处理生活中、职场中遇到的各种问题，拥有更融洽的人际关系。



心理操纵术：人际关系中的心理学谋略

目 录

第一章

洞悉人性的心理学谋略

9

- 笑得再“真诚”，眼睛也会出卖他 …… 9
- 每个人都有面具，先听假面的告白 …… 11
- 注意观察对方无意识的动作 …… 14
- 看一个人怎样，就看他身边的人怎样 …… 16
- 不会有无事献殷勤的人，看清动机很重要 …… 19
- 从肢体语言看清约会对象的心理和性格 …… 21
- 找出对方的弱点，你就可以先发制人 …… 23
- 先辨别一个人的真诚，再确定与之交往的尺度 …… 26
- 竞争失败，最大的可能在于低估对方的智慧 …… 28

第二章

赢得他人好感的心理学谋略

33

- 懂得倾听的力量 …… 33
- 运用他人熟悉的语言，让心灵靠拢 …… 35
- 打好友情牌，让对方心中温暖 …… 37
- 就对方感兴趣的话题展开交谈 …… 38
- 拣对方最在行的问题提问 …… 41
- 接受别人特别的习惯 …… 43
- 揭人勿揭短，小心对方记仇 …… 45
- 给别人恰如其分的赞美 …… 46

第三章

赢得他人支持的心理学谋略

50

- 关心他人关心的问题 …… 50
- 人人都有个性，不同的人要区别对待 …… 52
- 谦逊地承认很多人都比自己强 …… 53
- 主动表示友好 …… 55
- 懂得自嘲的人最可爱 …… 57
- 示弱能让自己不会总处于弱势 …… 59
- 适当说出自己的秘密会增添别人的信任 …… 61
- 让对方先提出问题，你就可以掌握回答的方向 …… 62
- 十次锦上添花，不如一次雪中送炭 …… 64

第四章

完美说服他人的心理学谋略

67

- 登门槛策略：先让对方答应点小事 …… 67
- 情趣诱导，让对方自然上钩 …… 69
- 想吃鱼，就要学会像鱼一样思考 …… 71
- 直说不如拐着弯说 …… 74
- 巧妙地让别人走进你的思路 …… 76
- 找到彼此的共同点，能够拉近距离 …… 78
- 利用别人的逆反心理来办事 …… 81

- 层层递进，让对方放下心理包袱 83
- 让对方感觉那其实是他的主意 85
- 给别人留足面子，他自然会感激 87
- 合理刺激对方的“挑战欲” 90

第五章

巧妙化解他人敌意的心理学谋略

93

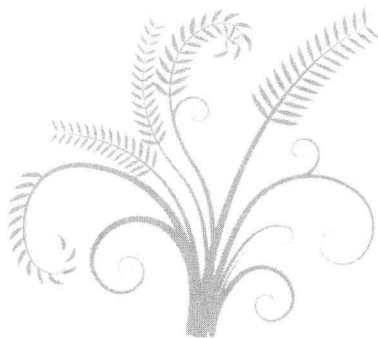
- 抬高对方，让他觉得敌视你毫无必要 93
- 避重就轻，转移他人的情绪焦点 94
- 以德报怨，赞美你的敌人 96
- 先服软，其实是掌握了主动 98
- 不要放弃那些能够修好的机会 99
- 顺言逆意，让对方能够低头 101
- 以柔克刚，施行软征服 104
- 让对方提出可行的方案 106
- 有话好好说 108

第六章

事上御下的心理学谋略

111

- 下属功劳再大也不能盖过上司 111



- 读懂位高者的心高气傲 113
- 如何让上司接受你的意见和建议 115
- 懂得揣摩上司的心思 117
- 追求绝对的是非曲直并不适合所有场合 119
- 恩威并施是门学问 121
- 让人小利就能收买人心 123
- 恃宠而骄只会给自己带来危险 125

第七章

隐藏内心真实想法的心理学谋略

129

- 虚张声势也无妨 129
- 会绕圈子，才不容易暴露自己 131
- 形势对自己不利时，要懂得虚与委蛇 133
- 越是辉煌，越是要懂得收敛锋芒 136
- 想说的未必需要说出口 139
- 可以先戴个假面具 141
- 不要让人轻易看穿你究竟想要什么 142
- 懂得伪装可以让你很安全 144
- 让对方先动起来 147

第八章

让他人无可挑剔的心理学谋略

149

- 认清人性的多面，每一面要有不同的交往方式 149
- 礼多人不怪，人们都不会打笑脸人 152
- 和为贵，最厉害的其实不是谋胜，而是谋和 155



- 好的时候说好，不好的时候想一想 …… 158
- 不要闲话是非，要知道祸从口出 …… 161
- 迂回策略，换个角度处理问题 …… 164
- 懂得忍让，退一步海阔天空 …… 167
- 学会如何巧妙地拒绝 …… 169
- 最有声望的人在于气量大，而不是声名显赫 …… 173
- 不要用自己的原则去度量他人 …… 174
- 夹缝策略：与周围人距离要对等 …… 177

第九章

有效操控他人行为的心理学谋略

179

- 看透对方想要的并满足他，这是在为自己作铺垫 …… 179
- 互利互惠原则，人生本来就是相互帮助 …… 182
- 迎合对方的自尊心 …… 184
- 不妨先说“我错了” …… 186
- 收放结合，对症下药 …… 189
- 抓住对方弱点，可以牵着他的鼻子走 …… 191
- 冷场时，无事找事，没话找话，制造氛围 …… 194
- 马屁要拍到合适的地方 …… 196

- 流言总是越描越黑，有时无须过多解释 …… 199
- 巧设圈套，使对方坠入彀中 …… 202

第十章

有效避免矛盾冲突的心理学谋略

205

- 将错就错，将逆境变顺境 …… 205
- 凡事留点余地，给别人，也是给自己 …… 207
- 太过激进的争辩是没有必要的 …… 209
- 善用幽默的价值 …… 212
- 只有闭上生气的嘴巴，才能睁开争气的眼睛 …… 214
- 不要轻易暴露出你想要什么 …… 216
- 巧妙来点模糊性的语言 …… 219
- 亲情牌的合理运用能让人留足余地 …… 221

第十一章

保障自我地位的心理学谋略

223

- 合理地“借刀杀人”，让对方不战而败 …… 223
- 权衡得失，有的人当用则用，当弃则弃 …… 226
- 君子之交淡如水，保持一定距离对谁都好 …… 228
- 建立一种私人的信任 …… 230
- 适当展现自我很有必要，人们总是喜欢有能力的人 …… 231
- 除了把握局势，必要的时候还要会造势 …… 235
- 世上没有万能的计谋，只有适用或不适用 …… 238

第一章

洞悉人性的心理学谋略

笑得再“真诚”，眼睛也会出卖他

在西方流传着这样一个故事，一些老谋深算的赌徒经常诈骗无经验的赌客的钱财，他们通常先用小金额下注，然后观察着庄家的眼睛。如果他们的宝压中了，庄家的瞳孔就会骤然扩大，接着他们就加大注码，大笔赢钱。可怜很多人输了钱，都不知道是怎么回事，只能怨老天不长眼了。

眼睛显示大脑的真实活动

故事的真实性我们姑且不去考证，这个故事在说明一个道理，人的情绪变化时，面部表情也许能够通过意志力的手段来控制，从而做到喜怒不形于色，说话的时候，就算是言不由衷，也可以说得坦然逼真，可是唯有眼睛很难说谎，因为通常眼睛显示的是大脑的真实活动。

孟子在《离娄章句上》中有一段对观察人眼睛的精彩评述，他认为观察一个人，没有比观察其眼睛来得更好、更直接的了，因为眼睛不会掩饰人内心的丑恶。一个人内心正直，他的眼睛就会清澈明亮；内心不正直的人，他的眼睛看上去就有些昏暗不明。听一个人说话，同时看着他的眼睛，这个人内心的好坏又怎么能够隐藏得了呢？

眼睛可以说是我们内心活动的一面镜子，它会毫不掩饰地将你的秘密暴露出来。

眼睛出卖了他

英国侦探小说家阿加莎笔下的大侦探波罗就曾经遇到过一个棘手的案件。