

爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性

经典
励志

女人心理 操纵术

田山申◎编著

得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切

道在于心理操纵
心理策略成就精彩人生



心理操纵术——

是幸福女人寻求平和平静的心灵瑜伽
是智慧女人追求成熟成功的驭心工具
是平衡女人心态，化解女人心结的良药
是洞察他人内心，指导女人言行的宝典

中国商业出版社

田由申◎编著



女人心理 操纵术

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

女人心理操纵术/田由申编著. —北京: 中国商业出版社, 2011. 5

ISBN 978-7-5044-7259-5

I. ①女… II. ①田… III. ①心理学—女性读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 059040 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行
010-63180647 www.c-book.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

为了获得事业的发展，很多女性游说于老板和下属之间，身心疲惫，但效果甚微；

为了让婚恋幸福美满，很多女性绞尽脑汁，心烦意乱，却不知从何下手；

为了提高孩子的学习成绩，很多母亲想方设法寻找教育的快捷方式，但最终徒劳无功；

为了在商战中令男人刮目相看，很多女性煞费心机，压力重重，但无奈业绩平平；

为了求人办事取得成功，很多女性冥思苦想，但却难以成功；

为了在社交中赢得好人缘，很多女性好事做尽，但结果却往往是焦头烂额，举步维艰；

为了把话说到对方心窝里，很多女性是苦口婆心，但却是费力不讨好，自己也徒增一腔气愤；

为了能够看透人心，很多女性苦心钻研，但结果是依然被别人牵着鼻子走，被摆布，被欺骗，被利用；

.....

以上种种女性失败的原因，并不取决于其阅历，也不取决于其智商，而是取决于是否懂得操纵他人心理，能否成功地影响他人。

本书可以帮你改变这一切！扭转这一切！

编 者

2011年2月

目 录

第一章 口才心理操纵：帮助女人做最出色的自己

“一句话能让人笑个不停，一句话也能让人火冒三丈”，这就是心理操纵术的神奇之处。是让人“笑个不停”、“火冒三丈”，还是“点头称是”，那就全看你说话的动机和策略了。作为女人，懂一点口才操纵术，不仅可以让自己在社交上左右逢源，更可以驾驭人心，让他人对你言听计从。

1. 女人说话操纵他人的原则 /3
2. 把话说到对方心窝里 /6
3. 如何消除对方的成见 /8
4. 说得好不如说的巧 /11
5. 说服他人的心理策略 /14
6. 心理相容，对症下药 /19
7. 学点拒绝小窍门 /22
8. 不要当众揭穿别人的隐私 /27
9. 女人赞美男友的说话窍门 /30

第二章 婚恋心理操纵：聪明女人不做情场伤兵

女人最想得到的是一个幸福的家庭，但是求得幸福的过程中，女人往往也需要面对很多问题，如果不懂得婚恋心理操纵术，那么，和恋人之间的矛盾可能难以化解，家庭生活也会出现。所以，有些时候，面对一些婚姻事情，女人需要懂一点心



理操纵术，运用一点心计，就像减少摩擦力的润滑剂一样去减少生活当中的摩擦。这才是女人幸福一生的策略。

1. 幽默是女人取悦男人的操纵术 /35
2. “撒娇”是女人拴住男人心的独门武器 /38
3. 性是女人不可缺少的一种战术 /41
4. 让男人为你着迷的心理策略 /45
5. 女人唠叨，男人逃跑 /48
6. 让男人开心陪你逛街的心理战术 /51
7. 恋爱也要讲心机 /54
8. 搞清男人 18 条婚恋观 /58
9. 保留神秘感，更有吸引力 /61
10. 弹性效应，距离让感情走得更紧 /63
11. 成功男人背后需要何种女人 /66
12. 媳妇、婆婆巧过招 /68

第三章 职场心理操纵：心智超群的女人秀出“宫心计”

职场是人的江湖，有多少精明能干的高手没有输在刀光剑影的沙场，而是输在了暗藏波涛的人际关系上，做人难，更何况是在职场。要处理好各种纷繁复杂的关系，更要多懂得一些心理操纵术，这样才能从容处事，否则，忙得焦头烂额还吃力不讨好，多方得罪而无立身之地。

1. 聪明女性应对办公室八卦的策略 /73
2. 刚柔相济的交际策略 /77
3. 透过眼神，读懂领导的心 /81
4. 男性世界里最出色的奉承者是女人 /84
5. 恋谁也不能恋上司 /86
6. 正确处理办公室恋情 /88
7. 获得老板赏识的妙计 /91
8. 女性职场防身不可少 /94

9. 这样的女人最聪明 /97
10. 爱你的敌人 /100
11. 与同事相处，女人要多长个心眼 /103

第四章 商战心理操纵：睿智女人纵横商场的利器

在生意场上，时刻存在着尔虞我诈、利益相争的现象，其手段之高明令人咂舌！面对阴谋、奸诈、邪恶，你应该如何应对？如果你仅靠着一副好心肠、一颗慈善心来应对，那么你依然会步履艰难。一个女人要想在商场中求得生存、发展和成功，不仅需要手段和技巧，更需要懂得办事、说话的心理操纵术，这是一个睿智女人纵横商场不可缺少的利器。

1. 利用他人心理反差，达到自己的目的 /109
2. 女人商战交际的策略 /111
3. 女人赚钱必须依靠的五种人脉 /114
4. 漂亮的脸蛋能出财 /116
5. 迎合消费者心理，打开发展空间 /120
6. 聪明的女人懂得吊人胃口 /122
7. 女性与客户争辩的技巧 /124
8. 能说会道，赚钱有道 /126
9. 赢得顾客的心理操纵术 /128
10. 商业女性成功的精巧策略 /131

第五章 求人办事心理操纵：明智的女人求人不走弯路

世上没有办不成的事，只有不会办事的人。一个会办事的女人，可以在纷繁复杂的环境中适应对方的心理，轻松自如地驾驭人生局面，凡事逢凶化吉，根据具体情况随机变换做事手腕，把不可能的事变为可能，最后达到自己的目的。

1. 异性效应 /137
2. 用眼泪打动对方 /140



3. 女人求人不可忽视利益报答 /142
4. 主动地利用世俗规则来成就自己 /145
5. 巧女人巧办事，利用共同利益去求人 /148
6. 女人求人有手段 /150
7. 女人要会套近乎，迂回接近目标 /153
8. 找对关系，做对事 /156
9. 求人办事，送礼有高招 /158

第六章 管理心理操纵：女人用智慧照亮自己的前途

女人比男人更敏感细致，富于亲和力，她们极善于察言观色，极善于维护男人的自尊，极善于用自己天然的优势收服男下属的心，可以说，她们具有极强的御人操控术，让下屈服从自己，心甘情愿地为自己赴汤蹈火。

1. 成功女性的领导术 /163
2. 领导也要懂得察言观色 /166
3. 应付男同事偏见的办法 /168
4. 强悍的命令远不如柔弱的姿态更能俘获人心 /171
5. 温柔的优势——用女性特质令下属臣服 /175
6. 维护男人的面子 /178
7. 大肚能容，摆脱心胸狭窄 /181
8. 女高管的管理技巧 /184
9. 做个漂亮的女领导 /188

第七章 教子心理操纵：母亲要做好孩子的心理咨询师

一般来讲，母亲与子女接触的时间较长，因此对孩子将来的成功也有着至关重要的影响。但家庭教育对于每位母亲来说并不轻松，它实际上是一门“动心”的艺术，如果不能把工作做到孩子的心坎上，其教育的效果往往会苍白而无力。因此，在教育孩子的过程中，每位母亲都应努力探索一些“心理规律”的积极或

消极影响，并趋利避害地发挥它们的作用，从而科学地引导孩子成为自己理想中的人中之龙、人中之凤！

1. 溺爱是温柔的陷阱 /193
2. 看透孩子的心理再说话 /196
3. 赞美孩子的闪光点 /199
4. 消除孩子的逆反心理 /201
5. 不要让自己的坏情绪影响孩子 /204
6. 激励孩子 /206
7. 延迟满足孩子的要求 /209
8. 赏识教育 /211
9. 疏导教育 /214
10. 木桶原理 /217

第八章 识人心理操纵：有心眼的女人纵“心”先“识”人

每个人的生活都离不开交际，而交际的实质却是心理策略的博弈。如何在博弈中脱离被动，掌握主动，进而牵制他人，制胜之道在于心理操纵。心理操纵的关键是懂人性、知人心、掌控他人的心理秘笈、看透他人的内心世界。这是追求成功的人士必须要牢牢掌握的杀手锏。

1. 通过面部表情识人 /221
2. 透过衬衫识别男人 /227
3. 通过细节识别男人 /229
4. 看破同事中的小人 /233
5. 看透女性的体态语 /237
6. 能成大事的男人面相 /240
7. 女人识破假款爷的招数 /243
8. 透露男儿“本色”的领带 /246
9. 以“烟”观人 /249
10. 可以托付终身的面相 /252



第九章 自我心理操控：幸福女人要时刻善待自己

大多数的女人，都心思细腻、敏感、情绪化，加上现代生活和工作给女人的压力也越来越大，遇到一点不顺心的小事都能影响到自己的心情，进而一天或者几天不高兴，在抑郁的情绪中很久也走不出来。如果懂得情绪与认知、意志之间的关系，可能你下次不开心的时候，就会从自己的认知上找原因，重新思考，用一些合理的观念替代不合理的思维，你的情绪和行为上的困扰也就得到了解决。

1. 不要忽视心理疾病 /257
2. 积极的心理暗示术 /260
3. 好情绪是健康的良药 /263
4. 女人的减压与抗压 /266
5. 紧张、放松，两不误 /269
6. 培养乐观心态 /272
7. 跟嫉妒说“拜拜” /276
8. 控制欲望是女人的一种智慧 /278
9. 让宽容成为生活的一种态度 /281
10. 更年期的女人要懂得爱自己 /284

第一章

口才心理操纵： 帮助女人做最出色的自己

“一句话能让人笑个不停，一句话也能让人火冒三丈”，这就是心理操纵术的神奇之处。是让人“笑个不停”、“火冒三丈”，还是“点头称是”，那就全看你说话的动机和策略了。作为女人，懂一点口才操纵术，不仅可以让自己在社交上左右逢源，更可以驾驭人心，让他人对你言听计从。

1. 女人说话操纵他人的原则

女人在与他人打交道的过程中，都知道这样一个道理，谁操纵语言的能力强，谁就可以做一个主动者。当然，这并不是要女人去做一个统治者，而是让你迅速达到你想要达到的目的。

所以，在这里我们列出了十项关于说话技巧的原则，不但能使女性了解对方，同时也能帮助你了解自己。如果你能切实地去实行，你便能得到加倍的力量。

1. 与对方交谈时，一定要以彼此都感兴趣的内容作为话题，以问答的方式引起对方对事物的见解或意见。你应该明白，对方的见解与意见，与你的一样有价值、有意义。

2. 温柔的悄悄话，是世间最有力量的话，它具有使人难以抗拒的说服力，并使人永远站在优势的位置。

3. 如果你想成为一位雄辩家，你就要随时注意并牢记别人所说的较有分量的话，或深刻印象的话和成语，这才是最有效的方法。但这并非是要你一味地去模仿别人而失去自我，而是希望你对于这类话语更加注意，养成习惯，以帮助自己建立属于自己的新语言。

4. 应该婉转地表示出拒绝之意，尤其当别人令你为难的时候，你一定要有勇气让对方知道你的真正想法。某位企业家为了避免在有限的时间里受人打扰，就对所有的来访客人说：“如果你能在几个小时前告诉我的话，我一定会为你安排好时间的。”

5. 数千年前的一位希腊诗人曾说过，“世界上没有比沉默更宝贵的东



西了。”我们中国人也常说：“沉默是金。”的确，这句话至今仍是为众人所信服的一个真理。

沉默，可以用冷静的头脑观察对方，如果你能洞察他人的心思，你就能轻而易举地把对方吸引过来。

沉默，可以使态度不友善或蛮不讲理的人落入你预先准备好的陷阱里。对付顽固的人，以沉默的态度让他尽量发挥，他自然会逐渐不再坚持己见，转而要求你提出自己的意见。沉默使你不会说错话，不会做出虚伪与无意义的事情。对于对方来说，“静静地听”便是令他产生感激之情的最有效的办法。也许当时因为他自己正是滔滔不绝、口若悬河，因此没有注意到你正以体谅的心情在听他诉说，但是当他说话告一段落时，当他把心里要说的话说完的时候，他会感觉特别轻松，自然地他就会开始喜欢你，对你的沉默难以忘怀，并表示出感激之意。这就是最有效的说服力。

6. 面对表情严肃而僵硬的人，你不必害怕，反而要想：也许对方是为了隐瞒他的胆怯而毫无表情，是故作姿态，希望你先同他说话，表示出和善之意，所以你必须尽量向他表示好感，引起他的话题。当你如此做的时候，你一定会发觉彼此间的气氛愈来愈温暖，愈来愈融洽，而这是你训练说话的最佳场所，你可以使对方成为你最忠实的朋友。

7. 说话以让对方了解为最高原则，要能完整而清楚地表达出自己的意思，否则对自己正感到困惑不安的人，绝不会接纳你的意见，或赞同你的见解。

在你说话之时，他人通常会以两种态度来对待你，一是理解的态度，一是评判的态度，这就是你自我评价的基准。“人往高处走”是千古不变的法则，所以要希望自我评价很高，或使他人对你有很高的评价，就必须经常自问：“他现在赞成我，但他是否已确实了解他将会得到的结果呢？”倘若对方赞成你是因为他已确实明了其结果，那么，此时你的力量已经对他发生了作用，你大可放心了。

8. 说话时，切勿太唐突或太客气，最好能营造出一个缓和而诚恳的气氛。

9. 对自己所要说的话，不必加以解释，或添加不必要的感情语句，

有的时候切记不要滥用“请”、“对不起”、“谢谢你”等客气的词句，因为往往这些词句会使你显得比较懦弱，不够强硬。太客气的话只能讲在必须讲的时候或者是不讲不足以显示文明素质的时候。

10. 当你说话时，必须将话题集中于一个目标，不要被一些细微的行为，或被对方反抗的态度所迷惑，要将所说的话当作是推进目的的工具。

心理操纵术

作为女性，如果试图让他人接受你的意见时，应该将说服计划建立在有系统、有目标的基础之上。当然，这并不意味着你必须现出严肃的神情，只有以从容的态度与轻松的心情去进行你的计划，才能收到预期的效果。



2. 把话说到对方心窝里

心 理战术是一种抓住对方心理，通过影响对方的潜意识，改变其思想和认知，以达到自己目的的心理征服战术。

心理战术在我们工作生活中随处可见。你是不是时常有这样的疑问：为什么我会听从售货员的推荐买下一堆昂贵却又没什么用的东西？为什么我们会答应别人原本不想答应的请求？为什么你能够接受原本讨厌的人？其实，这些都是别人对我们运用了心理战术的结果。生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理战。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的。自古以来，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理战术。

一家电器公司的推销员到一户人家推销洗衣机，恰逢这户人家的太太正在用洗衣机洗衣服，就忙说：“哎呀！你这台洗衣机太旧了，用旧洗衣机洗衣服是很浪费时间和电费的，太太你该换新的啦！”结果还没等他说完，这位太太就立刻心生反感，驳斥道：“你在说什么啊！这台洗衣机是很耐用的，我都用了六年了，到现在还没有发生过一次故障。况且新的也不见得好到哪儿去，我才不换新的呢！”这位推销员只好无奈地走了。

过了几天，又有一名推销员到这位太太家来拜访。简单的沟通后，他初步了解了这位太太的心理，便说：“这是一台令人怀念的洗衣机，因为很耐用，所以对太太有很大的帮助啊！”太太听到推销员说出了自己的心里话，非常高兴地对他说：“是啊！这倒是真的！我家这台洗衣机确实已经用了很久，是有点旧了，我正在考虑换一台新的洗衣机呢！”于是推销

员拿出洗衣机的宣传册子提供给她作参考。

人的心理十分微妙，即使同样的一句话也会因对方的情绪变化而得到不同的理解。从这个故事中，大家会发现，同样都是说话，两个推销员的效果却各不相同，一个推销成功，一个推销失败。

那么，在生活中怎样才能让自己的语言直指人心呢？答案其实很简单，一定要懂得“攻心”。以“心”为重，针对我们说话的对象，具体分析他们的心理状态和弱点，以此来决定什么时机该说什么话，什么时机不该说什么话，或是该说多少话。

所以，在为人处世中，要掌握对方的心理，投其所好，话说出来，让人听了以后觉得言之有物；回头琢磨琢磨，言之有理；等过段时间拿出来再品味一下，说的真不错！这样，说服力就会大大提高，也更容易打动对方的心。要做一个能说会道的女人，你离不开这一心计。

心理操纵术

一个人说话，只要你想达到说服别人的目的，就要遵循对方的心理轨迹，逐层深入，将自己的意图潜移默化地融入到对方的意识中，这样才能与对方产生心理共鸣，达到自己的目的。