

操縱

與

被操縱的

掌控術

職場心理應該怎麼學習

掌握了本書的心理學規律，交際的方法和技巧，無論是面對同事還是朋友、男人還是女人、上司還是下屬、陌生人還是老熟人，你都能具備一雙慧眼，衡量話語探索的尺度，從每個人的言談舉止中捕獲他們的性格特徵、生活習慣，從每個人的生活細節中瞭解他們的氣質秉性、所思所想，達到操控他們而不被他們操縱的目的。

程簡 著

得人心者得天下，
掌控人心就能掌控一切。



操縱

與

被操縱的

掌控術

職場心理應該怎麼學習

掌握了本書的心理學規律，交際的方法和技巧，無論是面對同事還是朋友、男人還是女人，上司還是下屬、陌生人還是老熟人，你都能具備一雙慧眼，衡量話語探索的尺度，從每個人的言談舉止中捕獲他們的性格特徵、生活習慣，從每個人的生活細節中瞭解他們的氣質秉性、所思所想，達到操縱他們而不被他們操縱的目的。

程簡 著

得人心者得天下，
掌控人心就能掌控一切。



心理勵志

ISBN 978-986-6268-51-9

00250



9 789866 268519

定價

NT250元

總經銷：創智文化有限公司

操縱與被操縱的掌控術

職場心理應該怎麼學習

掌握了本書的心理學規律，交際的方法和技巧，無論是面對同事還是朋友、男人還是女人、上司還是下屬、陌生人還是老熟人，你都能具備一雙慧眼，衡量話語探索的尺度，從每個人的言談舉止中捕獲他們的性格特徵、生活習慣，從每個人的生活細節中瞭解他們的氣質秉性、所思所想，達到操控他們而不被他們操縱的目的。

程簡 著



國家圖書館出版品預行編目資料

操縱與被操縱的掌控術 / 程簡作. -- 臺北縣土城市:
三意文化企業, 2010.12
面; 公分. -- (勵心石; 151)

ISBN 978-986-6268-51-9(平裝)

1. 職場成功法 2. 工作心理學 3. 人際關係

494.35

99019241

操縱與被操縱的掌控術

勵心石 151

作者 程簡
發行人 陳麗如
出版統籌 阮文臣
執行編輯 李傲傑
美術總監 王婧
內頁設計 王婧
封面設計 王婧

出版者 一言堂
登記證 台北縣土城市學成路34號3樓
電話：(02) 8665-6864
傳真：(02) 8665-6849
e-mail：sanyiwenhua@126.com

總經銷 創智文化有限公司
地址：台北縣土城市忠承路89號6樓
電話：(02) 2268-3489
傳真：(02) 2269-6560

出版日期 2010年12月
定價 250元

前言

得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。多少人都渴望有一雙慧眼，能從別人的談吐中推斷其修養，從習慣中洞察人心理。但眼力來自於對心理規律的熟諳，就搞不清一些行為的秘密，就猜不透別人的心理。

在競爭日益激烈的時代，洞察人心，參透眾多心理現象的本質規律，是一個人佔據主動，操縱別人的殺手鐮。

卡拉高一時因父親工作調轉而遷入一所新學校，學校裏的同學都不願意搭理她。卡拉為了能融入她們的圈子中，不惜一切。她改變自己的穿衣風格，重新購買新衣服，把「舊」衣服通通扔掉，力求和同學們保持一致；她請同學們喝汽水，吃東西。當然這些統統由卡拉的父母出資，可依然收效甚微。於是，卡拉決定舉辦一次GIRLS聚會，邀請班裏十五個女孩參加，費用預計要幾千美元，卡拉的母親開始要求卡拉把人數降到七人，而卡拉大哭大鬧，不屈不撓地折騰了三個小時，母親看到女兒傷心欲絕的模樣，只好讓步。聚會看上去似乎相當成功，女孩們都說自己很開心，卡拉露出了轉學以來的第一個微笑。但她的微笑只持續到第二天上午。卡拉對



她的同學們而言已經不具備利用價值，眨眼之間，昨天聚會上歡聲笑語的女孩子重新開始對她冷若冰霜。

她們無情地操縱了卡拉。這些女孩子知道，只要讓卡拉保留一絲加入她們圈子的希望，她們就可以毫無顧忌地玩弄卡拉於股掌之上。當然，從另一方面說，卡拉也同樣操縱了她的父母，特別是她的母親。

卡拉是可悲的，她沒有任何心理防線，完全陷入同伴的詭計，被其操縱。

本書在揭示心理學奧秘時，不但教會你洞悉他人心理，控制他人行為，還告訴你如何識破別人的心理圈套，避免被他人操縱。

掌握了本書的心理學規律，交際的方法和技巧，無論是面對同事還是朋友、男人還是女人、上司還是下屬、陌生人還是老熟人，你都能具備一雙慧眼，衡量話語探索的尺度，從每個人的言談舉止中捕獲他們的性格特徵、生活習慣，從每個人的生活細節中瞭解他們的氣質秉性、所思所想，達到操控他們而不被他們操縱的目的。

本書就如同你馳騁江湖的一張王牌，有了它，你就可以遊刃有餘地面對人生中的各種心理挑戰。看破人心、操縱他人，建立心理防線，你輕而易舉就可以做到！

第一章 為什麼路遙才能知馬力

——不可小覷的第一印象

最初的印象，最深的評價．．．．．	16
強化視覺影像，第一次「閃亮登場」．．．．．	20
善用第一印象成功推銷自己．．．．．	24
日久見人心，別被「第一眼」所迷惑．．．．．	29
人不可貌相，海水不可斗量．．．．．	31

第二章 為什麼不能總對別人好

——距離與美感的關係

既相互取暖，又不彼此傷害．．．．．	36
有了距離，才有了效果．．．．．	42
通過距離，讓愛情保鮮．．．．．	45



守好自己隱私，不要被人操縱．．．．． 50

第三章 為什麼逆耳的話要先說

——順序對效果的影響

先用冷水降溫，再用溫水感化．．．．． 54

先冷後熱，贏得對方好感．．．．． 57

端出冷水，迫使對方同意．．．．． 60

往最壞處想，往最好處努力．．．．． 64

準備充分，才能避免被操縱．．．．． 70

第四章 為什麼破窗最先被砸爛

——小與大只有一步之遙

不修補一扇窗，就會有更多窗被砸爛．．．．． 74

及時矯正和補救正在發生的問題．．．．． 77

保持好品性，不要讓壞習慣滋生 79
關注細節，不要讓成功毀於細節之中 83

第五章 為什麼小要求易被滿足

——臺階要一級一級地登

欲進尺，先得寸 88
攻人之惡思其堪受，教人之善使人可從 92
溫水「煮」顧客，讓他難以脫逃 95
熟諳慢的智慧，切勿操之過急 99
察覺「套關係」背後的真實用意 103

第六章 為什麼名言更具權威性

——同一句話，不同影響



名人一語，點石成金．．．．．	106
背靠大樹好乘涼，讓名人為自己說話．．．．．	109
招牌打得響，客源自然來．．．．．	115
不添加權威成份，就別想說服別人．．．．．	118
揭開「權威」面紗，不要被「真理」所迷惑．．．．．	121

第七章 為什麼正話卻要反著說

——正與反的間接藝術

利用逆反心理，出奇制勝．．．．．	126
變換方式，用反的說法達到正的目的．．．．．	132
不要直來直去，用巧語化紛爭．．．．．	136
學說善意謊言，不要追求錯位的執著．．．．．	140
矯正心理，別上對方激將法的套．．．．．	144

第八章 為什麼鼓勵比批評有效

——積極鼓勵與消極鼓勵

鼓勵使人積極，訓斥使人消沉	148
操縱別人，先滿足他的心理需求	151
善用讚揚激勵自己的下屬	154
謹慎批評，不要因批評招致怨憤	159
化訓斥為力量，不要因責備而消沉	163

第九章 為什麼要往人堆裏面鑽

——三人之語就等於權威

從眾心理是普遍的社會心理	168
想說服別人，就扣上「多數人」的帽子	173
不要獨斷獨行，做團隊裏的「異類」	176



堅持思想的獨立性，不要被眾人所左右．．．．． 178

第十章 為什麼別人能夠影響你

——旁觀者對自己的影響

警惕旁觀者效應，不要被他人言行操縱．．．．． 182

認清你自己，免於被暗示操縱．．．．． 187

與他人保持距離，才能相處融洽．．．．． 192

敢於說「不」，別被別人牽著鼻子走．．．．． 195

與人交往，多同流，少合污．．．．． 198

第十一章 為什麼不發牢騷才危險

——宣洩是對危機的疏導

發出牢騷，關係才更健康．．．．． 202

疏導是治理擁塞的根本	207
進行「談話實驗」，讓員工把不滿說出來	210
愛讚美更愛批評，小心「糖衣炮彈」	215
樹立「接受」形象，否則就會久受蒙蔽	218
第十二章 為什麼自己人更好說話	
——變成對方的「自己人」	
參與是支持的前提	222
操控別人，先跟他「套關係」	228
讓員工覺得自己是企業的主人	232
適當暴露弱點，會更有親和力	237
做足自我保護，不要被朋友「賣掉」	240



第十三章 為什麼認錯常能被包容

——承認錯誤，錯誤就成了資本

承認錯誤是一個人最大的力量源泉	244
正視錯誤，你會得到錯誤以外的東西	250
領導認錯，得到的不只是諒解	253
不認錯，保了虛榮，丟了人際	257
搶先承認錯誤，別給別人「演繹」的機會	261

第十四章 為什麼講話也需要調味

——廢話也有其存在的必要

廢話是人際關係的調味品	264
禮多人不怪，寒暄不可省	268
閒話家常，用閒聊增進親和力	272
話要「廢」到點兒上，言不投機半句多	275

目錄

第十五章 為什麼過頭一點就變味

——臨界點的止步與逾越

逾越極限，適得其反·····	278
一次錯誤只能給一次批評·····	284
依據對方脾氣，制定交往之度·····	287
言多必失，不要授人以柄·····	293
熟諳忍耐智慧，憤怒就會被人利用·····	298



© 2011



0111

