

成功是心理潜能的激发 成功是内心世界的较量

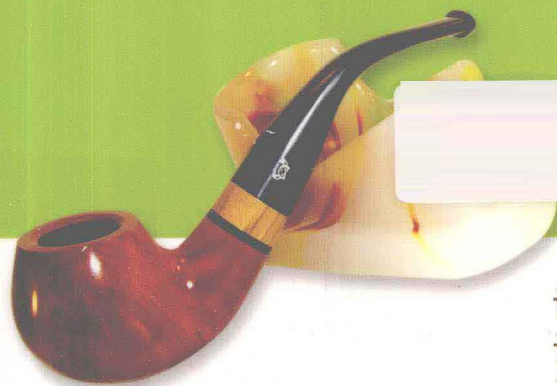
经典
励志

男人心理 操纵术

田由申◎编著

洞悉人心，你才能掌控他人行为

心理操纵术，男人做人的第一项修炼
心理操纵术，男人做事的第一大手腕



读懂了上司心理，你就操纵了职场
读懂了客户心理，你就操纵了商场
读懂了恋人心理，你就操纵了情场

中国商业出版社

田由申◎编著



男人心理 操縱术

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

男人心理操纵术/田由申编著. —北京: 中国商业出版社, 2011. 7

ISBN 978-7-5044-7328-8

I. ①男… II. ①田… III. ①男性—成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 105884 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 7 月第 1 版 2011 年 7 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

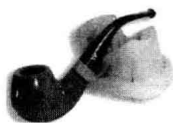
社会赋予了男人太多的含义，男人一出生在这个世界上就意味着要打拼、要承担责任、要养家、要立身、要成功……男人追求的就是一种强势的生存，这种生存往往比女人的幸福来得重要，由于社会赋予男人和女人的责任不同，所以，男人注定要比女人辛劳。

在这个充满竞争的年代，男人要想顺利地打拼事业，以强姿态的方式参与竞争，就要懂些心理学，就要掌握一些心理操纵术，就要练就一双洞悉人心的真本事，就要不动声色地看清他人的内心世界，这样才能把握自己，操纵他人，才能立于主动，占有先机。

人们常说，“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，可见知心是多么的重要。男人要在社会上行走，男人要想成功，男人要想操纵世界，都离不开心理操纵术。在职场中，男人懂得运用心理操纵术，才能处理好与领导、与下属、与同事之间的关系，才能游刃有余、顺风顺水。在社交中，男人要懂得运用心理操纵术，就会打通一层层关系，摆平一件件事情，攻克一道道难关，尽得天时、地利、人和之机。在商场中，男人要驰骋商场，除了挖空心思与对手竞争，还不应忘了要“俘虏”客户，因为只有赢得了客户才能赢得市场，而对待客户的最好韬略就是“攻心为上”。在情场上，男人要学会去揣摩、去把握、去操纵女人的奇妙心理变化，才能在情爱的生活中幸福融融。

总之，男人要做人、男人要做事、男人要社交、男人要处世、男人要打拼事业……都离不开心理操纵术。男人要懂些心理操纵术，就可以更好地看透他人的心理，揣度他人的思想，预测他人的行为，只有这样才能占尽先机，无往而不胜。

本书是为处于激烈的现代社会竞争和复杂的人际关系中的男人们而量



身打造的。该书结合了大量生动的事例，从识人、心理、职场、商场、情场、口才、办事、为人处世、成大事九个方面逐一来阐释，让男人学会如何洞察他人的心理，学会如何运用心理战术，学会如何运用相应的心理操纵术去建立威信、施与影响，进而掌控他人，掌控成功。

目 录

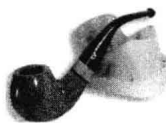
第一章 知心术——男人做事的第一项修炼

人们常说，“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，可见知心是多么的重要。男人要想操纵世界就要懂些知心术，掌握了瞬间看破人心的本领，才能够占尽先机，无往而不胜。

1. 读懂人心，才能做好事情 /3
2. 知人知面要知心 /6
3. 察言观色是一门学问 /8
4. 行为举止，心理密码 /11
5. 从名片看性格 /13
6. 从餐桌上看他人 /15
7. 小动作：一个人的内心世界 /18
8. 从个人嗜好看心理 /21
9. 透过细节看人心 /23
10. 房间装饰反映主人性格 /25
11. 从收藏看心理 /27
12. 瞬间识破谎言 /29
13. 读懂气质，识别人心 /32

第二章 男人要每天读点心理学

每天读点心理学，是男人做人做事的第一项修炼。男人打拼事业，参与竞争，就要懂些心理学，练就一双洞悉人心的真本事，才能不动声色地看清他人内心世界，才能立于不败之地。



1. 男人不可不知的心理常识 /37
2. 男人要学点色彩心理学 /40
3. 眼见不一定为实 /44
4. 健康的个性心理 /46
5. 不可忽视的心理效应 /49
6. 男人要懂点家庭教育心理学 /54
7. 找到最佳的心理平衡点 /57

第三章 读懂人心——让男人在职场上顺风顺水

在职场中，人际关系纷繁复杂，男人不管是想要得到一份比较满意的工作，还是要团结好自己的同事共同进步，或者作为领导要管理好自己的员工，打造高效的团队，都需要一定的心理操纵能力，这就要求男人懂得运用心理战术，来处理好与领导、与下属、与同事之间的关系，让自己在职场中游刃有余、顺风顺水。

1. 树立健康的求职心理，找到合适的工作 /61
2. 带着快乐去工作 /64
3. 忠诚心最让领导感动 /66
4. 职场中，要保持谦虚的态度 /69
5. 领导的面子，就是尊严 /72
6. 与领导交谈要抓住其心理 /75
7. 上司的心理要会揣摩 /78
8. 领导要保持平和的心态 /82
9. 抓住下属的好胜心，增强竞争意识 /86
10. 领导：用信任去网罗人心 /90
11. 摒弃逆反心理，情愿为你效劳 /93

第四章 攻心为上，赢得客户就赢得市场

男人驰骋商场，除了挖空心思与对手竞争，还不应忘了要“俘虏”客户，因为只有赢得了客户才能赢得市场，而对待客户

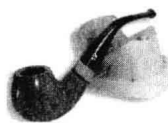
的最好韬略就是“攻心为上”。

1. 读懂客户心理，就读懂了生意 /97
2. 赢得顾客，要懂些心理学 /101
3. 用心服务，打动顾客的心 /104
4. 巧用好奇心，激发购买欲 /107
5. 缩短与顾客的心理距离 /110
6. 不同年龄，不同对待 /112
7. 用心服务，赢得客户 /115
8. 商品开发，遵循顾客消费心理 /118
9. 反复宣传，能攻占顾客的心 /121

第五章 男人情场操纵——深入心灵深处，情爱浓浓

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。比如情窦初开的羞怯心理；初恋时的“一见钟情”；热恋中的“情人眼里出西施”；只追求感情满足的“柏拉图式的恋爱”；产生爱情错觉的“自作多情”；迷恋过去的回归心理等等以及女性重情、男性重性的两性不同的爱情观，还有男女双方沐浴爱河，体验着建立爱情生活的实践过程，其中所含的奇妙的心理变化，值得男人去揣摩去经营，这样才能在情爱的生活中更加幸福。

1. 给爱情一个完整的心理定位 /127
2. 恋爱中的男人要懂女人心 /129
3. 对待初恋，要学会心理调适 /132
4. 提升心智，不要让爱情偏离轨道 /135
5. 有距离才能有吸引力 /138
6. 可以失恋，不可以失态 /141
7. 网络爱情要小心 /144
8. 调整婚恋心态，告别单身 /147
9. 克服婚前恐惧症 /149
10. 调节心态，经营好婚姻 /151



11. 影响性生活的心理因素 /153

第六章 揣摩人心，把话说到心窝里

男人在社交中，要想把话说到别人的心坎里，就要注意揣摩别人的心理。如果顺着对方的心理来说话，对方就乐于接受，不喜欢你是不可能的。

1. 把话说到心坎上，事事顺心 /157
2. 打动人心一句话 /159
3. 想要说服他人，要深入对方心腑 /161
4. 拒绝要巧，决不伤自尊心 /164
5. 甜美声音，最动人心 /167
6. 说话要婉转，不伤人心 /170
7. 减轻说话者的心理压力 /173
8. 顺着对方的脾气来说话 /175
9. 说软话，是一种心理交锋 /177
10. 赞美：最让人心花怒放 /179
11. 打人不打脸，说话不揭短 /183
12. 秘密，听不得讲不得 /185
13. 谈判时，要抓住人的心理 /187

第七章 抓人心，好办事

《红楼梦》中有这样两句诗：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”因此说，男人办事离不开人情，不知晓人情是万万不行的。男人要通晓人情，就要有一种设身处地、将心比心的情感态度。

1. 男人办成事离不开知人心 /191
2. 办事要学点“地形”心理学 /193
3. 人最怕磨，铁树也会为你开花 /196
4. 办事不要心急火燎，要沉得住气 /200
5. 谈论他所感兴趣的事 /202

6. 办事时，遭冷遇不失平常心 /204
7. 情感投资，笼络人心 /206
8. 士为知己者死，情最动人心 /209
9. 办事没心计，处处有危险 /212
10. 求人办事，变直接为迂回 /214
11. 办事归办事，不能伤人自尊 /216

第八章 揣摩心理，用“心”与人交往

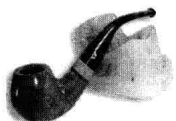
人际关系错综复杂，世态变化无常，若男人在为人处世中不知道去揣摩别人的心理，不知道去应用心理战术，那会处处碰壁。

1. 时时让别人感到重要 /221
2. 记住对方的名字 /224
3. 用“我们”代替“我” /227
4. 置换位置，将心比心 /230
5. 改变，要从心理防线开始 /233
6. 多在第三者面前赞美他人 /236
7. 雪中送炭，最暖人心 /239
8. 你的得意，往往是别人的失意 /242
9. 吃人家的嘴短，拿人家的手软 /244
10. 激发共鸣，拉近心理距离 /246
11. 比别人差些，才能拉近距离 /249
12. “热心”过度，好心办坏事 /251

第九章 男人成大事心理操纵术


凡是能成大事的男人，不仅是事业的成功者，也是自己心态的主宰者。一个男人要想成功，就必须努力让自己培育出成功的心态。

1. 成功：一种心理潜能的激发 /255
2. 成功必备的六种心态 /258



3. 心有多大，成功就有多大 /262
4. 自信心——男人成功的原动力 /264
5. 成功大不大，看你的胆量大不大 /267
6. 成功是一种意志力的较量 /271
7. “野心”远大，才能做成大事 /275
8. 恒心，让你打不败压不跨 /278
9. 成功男人的 10 种心理调适 /280
10. “忍”是成功男人的必要手段 /284

第一章

A decorative floral frame with intricate scrollwork and leaf patterns, surrounding the chapter title. The frame is centered on the page and has a symmetrical design.

知心术——男人做事的 第一项修炼

人们常说，“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，可见知心是多么的重要。男人要想操纵世界就要懂些知心术。掌握了瞬间看破人心的本领，才能够占尽先机，无往而不胜。

1. 读懂人心，才能做好事情

男人做人必须学会知人心，男人做事离不开识人心，男人不懂不察人心是不可以的，否则你就会面临一道道难以逾越的难题。

战国七雄之一的齐国，有一位宰相名叫田婴，虽然处于乱世，但他治国有方，使得齐国威名远扬。对于个人处世之道，他也懂得极多，这使得出身王族的他，没有被卷入王位争夺的漩涡，反而能够经历三朝，任宰相职位十余年之久。告老之后，被封于薛国之地，安享余年。

有关他洞察君王心意的故事，极为有名。

齐王后去世时，后宫有10位齐王宠爱的嫔妃，其中必有一位会继任王后，但究竟是哪一位，齐王并不做明确的表示。

身为宰相的田婴于是开始动脑筋。他认为：如果能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子，然后加以推荐，定能博得齐王的欢心，并且对他倍加信赖；同时，新后也会对他另眼相看。可是，万一弄错的话，事情反而糟糕，所以必须想个办法，试探一下齐王的心思。

于是田婴命工人赶紧打造10副耳环，而其中一副要做得特别精巧美丽。

田婴把这10副耳环献给齐王，齐王于是分别赏赐给10位宠妃。次日，田婴再拜谒齐王时，发现在齐王的爱妃之中，有一位戴着那副特别美丽的耳环。

毫无疑问，不久之后新继任的那位王后，就是当日田婴所断定而推荐



的那位妃子。

心力高超的人和智力平平的人，差别只在咫尺之间。就是在那很微小的地方，有的人发现了重要的甚或石破天惊的事件，有的人却一无所见。为此，男人都不可忽略小事，往往就在小事上，可以看出事情变化的真实情况。

春秋战国时，赵国国王赵简子想确立王位继承人。赵简子写了一篇训辞，并将训辞分别写在两块竹简上，叫两个儿子各执一块，并要熟记训辞内容。三天以后，赵简子将大儿子伯鲁叫到身边，要他背诵训辞，可伯鲁一个字也背不出来；叫他把竹简拿出来看一看，伯鲁说早就丢失了。赵王虽不悦，但并未面斥。接着赵简子又把无恤叫来，叫他背诵训辞，无恤从头至尾一字不漏地背了出来，后问他竹简在哪里，无恤立即从袖中取出，并恭恭敬敬地奉呈赵王。赵简子心中虽高兴，但并未夸奖。通过这次考验，赵简子了解了两个儿子的做事态度，认为无恤能严守父训，听从教导，做事认真，勤谨有礼，便确立无恤为他的继承人。

俗话说，“人心隔肚皮”，我们要想真正地读懂他人心理，并不是一件非常容易的事情。因为，很多人都力图把他们真实的想法、动机和意图等等隐藏在内心深处，而不会轻易地展示给别人。但是，即使再隐蔽的东西也会不经意地通过一些外在的行为表现出来。

日本名古屋商工会议所主席土川元夫，有一次接待一位要求到他那里工作的人。谈了20分钟，他便作出决定：不能留用。推荐者问他为什么这么短的时间就能决定取舍，土川元夫说：“这个人和我一见面就滔滔不绝地说个没完，根本不让我有说话的机会，我说话时他又满不在乎也不注意听，这是他的第一个缺点；其次，他很得意地宣传他的人事背景，说某某达官贵人是他要好的朋友，另一位名人也是常常和他一起喝酒的酒友，沾沾自喜地炫耀出来故意让我知道；第三，我

关心的话题，他又谈不出来，这种人怎么能任用呢！”听了这番分析，推荐人佩服得直点头。

由此可见，会读书，更要会读人，读好了人这部大书，有助于我们事业成功。

心理操纵术

男人要想事业成功，就必须会识人心，这样你不论做人还是做事，都会顺风顺水。



2. 知人知面要知心

人们常说，“画龙画虎难画骨，知人知面不知心”，可见知心是多么的重要。那么男人怎样才能做到“知心”呢？简单来说，有以下几点：

(1) 从培养自己的观察力开始

生活中的我们每天都不可避免地要与人沟通和交流，那怎样才能使自己在芸芸众生中脱颖而出呢？这时候准确的观察力就显得尤为重要。

记得有这样一个有趣的小故事，说的是有位教授，为了证实糖尿病病人的尿样中含有糖分，他把一只手指伸进一杯事先准备好的尿样中，先做了一个示范动作：即把蘸了尿液的指头放在自己的舌头上品尝了一下。他做完后要求学生们也照样试验一遍。学生们都皱起了眉头，非常不愿意，但还是一个个照着老师的示范动作把手指伸进尿液，然后又急急忙忙地用舌头去舔了舔。教授摇摇头，露出哭笑不得的表情并十分遗憾地说：“你们为了科学，甘愿亲身体验的精神，我深表赞赏。但是若以你们这种粗心大意的观察力去从事科学工作，将来想有非凡作为，取得出色成就，我只能说——NO！”你知道这是为什么吗？原来，教授在做实验时，耍了个小小的花招：他伸进尿液时用的是食指，而放在舌头上舔的却是中指，只是动作做得比较快，骗过了大家的眼睛而已。

从这个小故事中我们知道非凡的观察力，就是能够明察秋毫并能穿透事物表面看到事物本质的眼力，就是善于发现别人尚未发现的奥秘的能