



Yifenzhong Caokong Tarenxin

[操控人心，只在弹指之间]

一分钟操控 他人心

笛子/编著

得人心者得天下
掌控人心就能掌控一切

在竞争日益激烈的时代，掌握他人的长短优劣，在细微之间察人于无形，从而控制其人，是一切追求成功、想要有所作为的人必须要牢牢掌握的杀手锏。



中国商业出版社

Yifenzhong Caokong Tarenxin



中国商业出版社

(CIP) 目录题号

ISBN 978-7-5042-0987-8

9 787504 209878 >

9 787504 209878 >

[劳心者治人，掌控人心，只在弹指之间]

给你一双识人的慧眼，度人的尺度，从谈吐中推断其修养，从习惯中洞察人心理。瞬间掌控人的内心，片刻间看透暗藏的玄机，以不变应万变，在纷繁复杂的社会中游刃有余地生活。

一分钟操控 他人人心

笛子/编著

得人心者得天下 掌控人心就能掌控一切

(封底有防伪社徽及电话)

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

一分钟操控他人心理/笛子编著. —北京: 中国商业出版社,
2009.4

ISBN 978-7-5044-6367-8

I.一… II.笛… III.心理学-通俗读物 IV.B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 015025 号

责任编辑:刘毕林

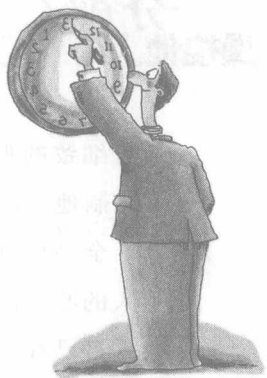
中国商业出版社出版发行
(100053 北京广安门内报国寺 1 号)
新华书店总店北京发行所经销
航远印刷有限公司印刷

*

710×1000 毫米 16 开 16 印张 200 千字
2009 年 4 月第 1 版 2009 年 4 月第 1 次印刷
定价: 29.80 元

* * * *

(如有印装质量问题可更换)



察言观色，操控他人人心

在这个纷繁复杂、瞬息万变的社会中，我们无时无刻不在与他人进行着沟通和交往。如何在人生这所大学里，绕过波涛汹涌的暗流，穿过错综复杂的礁石，游刃有余地穿行，就需要你具有敏锐的洞察力，能一眼看透人的心理，并能通过言语和行为操纵他人。这可谓你行走江湖的上上之策。

心理学的法则告诉我们，若是无法察觉内在的情境，它们就会投射出来变成外在的命运，也就是说，一个人若是无法察觉到内在的冲突，那么外在世界就会逼不得已将那份冲突“演示”出来，而且会撕裂成两极对立的情况。快速看透人的内心，可以让你对周围的人或事迅速作出判断，有利于你采取适当的行动。这正是人际交往的玄机所在。只要你掌握了这些，在变幻莫测的环境中，你就能以不变应万变，顺利地达到自己的交往目的。

洞悉别人的内心，你就能了解他人的长短优劣，在交往中，你就能提前想好交往的下一步对策，让事情按照你的意愿发展，以实现“知其心而制其人”。这样，你不仅能够左右逢源，而且能够在事态上把握大局，潇洒地辗转于人生这个竞技场，赢得每一场比赛，把人生的方向盘牢牢地掌握在自己手中。

本书正是教你这样一种洞悉人的内心的方法。无论是面对同事还是朋友、男人还是女人、上司还是下属、陌生人还是老熟人，你都能具备一双慧眼，衡量话语探索的尺度，从每个人的言谈举止中捕获他们的性格特征、生活习惯，从每个人的生活细节中了解他们的气质秉性、所思所想，达到操控他们的目的。它能够帮助我们在短短的一分钟之内，



通过细致的观察、谨慎严密的思考，最终达到了解和掌握他人的心理，并控制他人行为的目的。

全书从自我控制入手，从九个方面进行阐述，让读者一步步掌握洞悉他人的心理的奥秘。通过阅读此书，你不仅能学会掌控自己的行为，不透露自己在人际交往中的弱点，还能轻易地学会洞察他人的内心，最终实现操纵他人的技巧，可谓社会交往、为人处世的一本圣经。

当你真正掌握了这些本领，你就不用再为揣摩上司的想法而发愁，也不用再为担心同事的心机而烦恼。本书将会成为你驰骋江湖的一张王牌，有了它，你就可以游刃有余地面对人生中的各种心理挑战。看破人心、操纵他人，你轻而易举就可以做到！

CONTENTS

第一章 自我心理操纵术

- 一分钟展现自己最完美的一面 3
- 如何让自己穿出自信 4
- 如何调节自己，才能沉得住气 5
- 聪明人吃小亏，避大亏 7
- 让你心情平静的自助式镇静剂 8
- 一分钟让紧张无踪迹 9
- 放开手脚，与借口说“拜拜” 11
- 快速不怯场的心理暗示术 12
- 摆脱自动失败机制的束缚 13
- 与快乐同行 15
- 唤醒你体内的自动成功机制 16
- 让自己从错误信念的催眠中苏醒过来 17
- 擦亮你的形象品牌——真诚 18
- 有点小毛病比完美更受欢迎 20
- 签名的字体大一些，可以给人留下深刻的印象 21
- 善用口头禅可以增加别人对你的印象 22
- 从内心环境改换做人方法 24
- 以弹性的方法看待事物 25
- 用微笑培育自己健康的心态 26
- 不为迎合别人抹杀自己的个性 27



第二章 一分钟与他人成为亲密战友

- 如何使别人更喜欢亲近自己 31
- 永远不要以命令的口吻对人 32
- 打消他人顾虑，要学会顺着别人的意图来 33
- 委婉的言语更易被人接受 34
- 制造机会拉近与对方的身体距离 35
- 适当重复对方的话，加深别人对自己的印象 36
- 分享自己的一些小秘密，抓住别人的好奇心 38
- 做个“凡人”，才能和他人打成一片 39
- 投人脾气，必先喜人所好 40
- 聊天时一定要让出“主角”位置 41
- 一次就记住对方姓名，切忌摸头思索 42
- 多见面多沟通，才能多亲近 43
- 与对方并排坐有助于建立友好关系 44
- 成熟的行为，是令人亲近的秘密武器 46
- 再不对头的人也不要将关系做死 47
- 拐弯抹角有时比直来直去更易被人接受 48
- 不要逼着别人认错 49
- 不可急功近利，学着多让功劳 50
- 握手不可太随意，礼仪举止要明确 51



第三章 一分钟走进对方的内心世界

- 松开拳头，张开手掌，接纳对方 55
- 表现粗鲁无礼的人往往很自卑 56
- 轻易点头也许是想拒绝你的要求 57
- 任何话都尽量在3分钟以内说完 58
- 不断向你提问是想阻止你提问 59
- 过分地热情可能是拒绝的信号 60
- 权威主义者喜欢用名言或格言 61
- 如果对方谈话速度加快，可能是心中紧张或不安 62
- 有不满情绪的人喜欢抬高自我 63
- 他在用小动作掩饰自己的不安 64
- 总是晃腿的人内心充满不平或者不满 65
- 通过眼神变化看穿对方心理是终极秘诀 66
- 用情感打动，这是最好的操纵术 67
- 地位越高越不能轻视别人 69
- 责备别人不如责备自己 70
- 从对方的角度看问题 71
- 如何有效地假人之口探底细 72
- 不适当的插话会使事情更糟 73
- 多声“谢谢”，暖人心 74
- 别在失意者的面前谈论你的得意处 75



第四章 一分钟知道他在想什么

- 紧握双手，表示对方拘谨或者有挫败感 79
- 身体向前倾，表示对谈话很感兴趣 80
- 手指紧贴脸的侧面支撑头，表示对谈话失去兴趣 81
- “摩拳擦掌”是内心激动的表现 82
- 嘴不出声也会“说话” 83
- 通过表情看出对方的本意 84
- 交叉双臂表示拒绝或者自我保护 85
- 肩部动作隐藏大学问 86
- 通过声音，辨其性格 87
- 无表情的背后隐藏着复杂的情感 88
- 双手叉腰放于身前表示是准备就绪 89
- 通过对方的随意话语，可了解他的真实心理 90
- 马上就找借口是没有自信心的表现 91
- 微笑时脸部紧张的人在撒谎 92
- 颜色与所处感觉和感情的关系 93
- 东张西望的人缺乏安全感 95
- 以反问抗议式代替没有把握的答案 96
- 总是爱抢话的人，渴望被人重视 97

第五章 让对方无法拒绝你的心理控制术

- 如何让人感觉你精明能干 101
- 善于在谈话时制造共同话题 102



- 表露自己不平凡的身份 103
- 让对方感到自己很重要 104
- 要想得到对方同意需先让其说出“是” 105
- 激怒对方，使之说出真心话 106
- “预先告知话题”使对方持续集中注意力 107
- 通过“暗示法”使对方转变态度 108
- 巧妙的设置悬念，提高对方的兴趣 109
- 让固执的人从别人身上看见自己 110
- 庄子的“模糊语法”策略 111
- 在恰当的时候示弱，才能够打动人心 112
- 善于转移不利于你的话题 114
- 当你真的遭到拒绝，你该如何处理 115
- 故意打断对方的“咄咄逼人” 116
- 主动退让，然后打他个措手不及 117
- 将意见归纳成三大项，逐条提出更有效 118
- 心中有数，就会占得主动 119
- 充分利用好自己手中的选择权利 120
- 多用选择的方式提问，必能达到最低效果 121

第六章 一分钟瓦解对方的心理防线

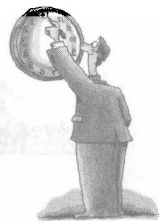
- 首先摘掉自己的面具 125
- 挺直腰杆坐 126
- 世界上没有人不好奇 127
- 面对陌生人与熟人 128
- 与人相处的最佳距离 129
- 偶尔加入一两个专业名词 130



- 说话快慢要适中 131
- 做一个耐心的垂钓者 133
- 学会主动拒绝 134
- 牵着别人的舌头走 135
- 多说人情话，没人不心软 136
- 适时地沉默，才能得到实在的好处 138
- 通过“问题攻势”来占据上风 139
- 转换话题，让谈话按照预定方向进行 140
- 他愈急，你就要愈慢 141
- 善用非语言来表达 142
- 用幽默摆脱窘境 144
- 退避三舍是为了后发制人 145
- 反复攻击对方没提防的小问题 146
- “红脸”“白脸”都要唱 147
- 把对方的下意识行为当话题 148

第七章 一分钟让对手倒戈相向

- 法官问话的“误导策略” 151
- 电影大师的“二择一策略” 152
- 林肯的“矛盾策略” 153
- 在争论中不要先抢占上风 154
- 抓住对方的弱点予以驳斥 155
- 自己先说出别人想反驳的话 156
- 善于利用善意的“威胁” 157
- 让他觉得这个想法其实是他自己的 158
- 对不老实者就要耍滑头 160



- 爱猜忌的人，他的“不安”反而是你成功的关键 161
- 控制小人要利用他的欲望 162
- “无欲无求”最让对手放心 163
- 让人屈服不如让人敬服 164
- 充满自信的生动言辞能创造积极的氛围 165
- 不按常理出牌，让对方措手不及 166
- 意外的赞美会使人喜悦倍增 167
- 用第三者的话陈述自己的意见让其接受 168
- 贴近别人的切身话题来说服 169

第八章 一分钟看破办公室的社会

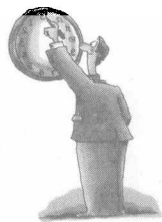
- 办公桌泄露同事的个性 173
- 打电话方式看出同事的心理 174
- 穿着泄露同事的处世态度 175
- 从恭维的方式找出对方是敌是友 177
- 用“利益”考察办公室友情 178
- 从工作习惯识别领导的风格 179
- 机敏应对办公室各类讨厌的小人 181
- 如何判断出领导是否赏识你 183
- 极力否认自己的错误会让人产生怀疑 184
- 如何让升职加薪的好事落到自己的头上 185
- 抓住领导的心 187
- 讨好上司和“讨好”部下的技巧 188
- 适当的表演让你取得更高的支持率 190
- 如何不让有潜质的属下埋没在大众中 191
- 鉴别几种不同类型的下属 192



几种方法调动下属的工作情绪 194

第九章 一分钟识别男人的真情假意

- 不会用眼睛交流的男人不可能是好情人 199
- 过分注意自己形象的男人眼里只有自己 200
- 经常摸下巴说明他比较理智 201
- 不停地抽烟说明他可能有大的烦恼 202
- 约会时眼神飘忽的男人心不在焉 203
- 不愿触摸你身体，表示他对你的爱没有信心 204
- 买固定样式鞋子的男人，是个恋家的男人 205
- 不喝酒的男人，是比较理性的男人 206
- 如果他的迟道理由太牵强，说明他并不太在乎你 207
- 爱讽刺别人的男人往往很自卑 208
- 钱包里插满各大银行卡的男人热衷名利 209
- 急于承诺的男人不可靠 210
- 每次与女性见面都紧张兮兮的男人很在乎你 211
- 内衣不拘一格的男人思想也不拘一格 212
- 至今仍在和 10 年前认识的朋友交往的男人比较忠诚 213
- 初次与女性见面便不拘小节的男人只能成为朋友 214
- 爱说谎的男人，喜欢掩饰自己的无能 215
- 从细节处看男人是否有外遇 216
- 别忽视了他坚强外表下那颗脆弱的心 217
- 男人想要孩子，并非真的喜欢孩子 218
- 真爱你的男人，更在乎你的往事 219



第十章 一分钟透视女人内心世界

- 爱打听隐私的女性往往嫉妒心强 223
- 诉苦的女性依赖心强 224
- 她故意挑衅或恶作剧，可能是在表达爱意 225
- 当她拒绝了 you，可能是想测试你爱的程度 226
- 如果她百般对你挑剔，说明她在意你 227
- 不喜欢在灯下做爱的女人未必是害羞 228
- 不化妆的女人表现欲不强 229
- 闻香识别各色女人 230
- 女人紧靠着 you 时别误解 231
- 女性放腿的姿势揭露其内心世界 232
- 开车经常走错路的女人通常依赖别人 233
- 女性低头向上看时，表示顺从 234
- 时常要男友对天发誓的女人不信任爱情 235
- 在与男友闲聊中经常提及其他男性的女人，试探性强 236
- 拿小时候照片给你看，说明你们的心理距离已非常接近 237
- 喜欢将头发扎成马尾的女人比较固执 238
- 开慢车的女人传统而顾家 239
- 看鞋识别各色女人 240
- 喜欢养宠物的女人比较单纯 241
- 吃自助餐，拿很多却吃不了的女人比较贪婪 242

第一章

自我心理操纵术





一分钟展现自己最完美的一面

每个人都知道自己的优点所在，然而由于性格的关系，有些人表现出来了优势，所以在别人眼里他是优秀的；有些人无法表现出优势，在别人看来他就是平庸的。

当今的社会已经发生了翻天覆地的变化，优秀的人才比比皆是，一个人要想在众多人才中脱颖而出，必须有自己的特点，必须善于展现自己的优势，并将之宣传出去，让每个人（包括你的领导）都知道。

表现自己有很多种方法，但不管你是按部就班地“炒”，还是别出心裁地“炒”，目的都只有一个——让自己得到他人的认可。

那么，怎么样才能在最短的时间之内，让他人发现自己的优势并肯定呢？

首先，是全面的了解自己。如果我们不能知道自己的优势在哪里，又怎么样发挥出来呢？

其次，就是运用有效的方法将自己的优势展现出来。

1. 勇于表现

例如，我们的特长是绘画。某天，上级下达命令明天下来人做个专题检查，领导急需完成一个黑板报的宣传。当办公室无人应声、领导急得团团转的时候，你完全可以向领导建议你来试一试，并且保证完成任务。这样只需要一分钟便能够让领导对你刮目相看了，当然，前提条件是你自己认为能够很好地完成任务。

2. 多从众人的大众爱好出发，展现自己的不平凡之处

例如，在办公室内大家无意间谈论起了一个“织围巾送男朋友”的话题，但是众位女同事苦于不会织而又无人教，这时你如果有这方面的