

THE ART OF ONE-MINUTE PSYCHOLOGICAL MANIPULATION

最新修订第二版

杰 夫◎主编

一分钟



心理操纵术

告诉你最简单最实用的操纵他人的方法与技巧



怎样利用行之有效的方法从心理层面去影响与控制他人，避免正面的攻击和对抗，是一门高超的心理战术。

 中国纺织出版社

杰 夫◎主编

一分钟 心理操纵术

告诉你最简单最实用的操纵他人的
方法与技巧

THE ART OF **ONE-MINUTE**
PSYCHOLOGICAL MANIPULATION

最新修订第二版

 中国纺织出版社

内 容 提 要

为了满足现代人生存竞争的需要,避免交往中的误会和失望,怎样从“心理层面”去影响、驾驭和改变你的朋友、同事和下属是人们普遍关心的问题。

本书利用心理操纵的战术,告诉你各种如何掌握对方的心理变化,如何削弱对方的自信,如何左右对方的情感等方面的方法。只要你巧妙地运用这些方法,就能够达到自己预设的一些目标。

图书在版编目(CIP)数据

一分钟心理操纵术/杰夫主编.-2版.-北京:中国纺织出版社,2008.4

ISBN 978-7-5064-4779-9

I.一… II.杰… III.人际交往-心理学分析-通俗读物

IV.C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第193716号

策划编辑:詹 珏 责任编辑:邱 莉 责任印制:初全贵

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮编:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京通天印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2004年1月第1版 2008年4月第2版 2008年4月第6次印刷

开本:640×960 1/16 印张:15.5

字数:155千字 定价:26.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

再版前言

《一分钟心理操纵术》是一本讲解如何处理人际关系的书。

本书自出版以来，一直受到广大读者的欢迎和好评，到目前为止已重印多次。为了满足广大读者朋友的要求和愿望，我们决定再版本书。现将新修订的版本推荐给读者，希望读者朋友们喜欢。

为了满足现代人生存和竞争的需要，避免交往中的误会和失望，怎样从“心理层面”来影响、驾驭和改变你的朋友、同事和部下是人们普遍关心的问题。

心理学家认为，人类除了外在的喜怒哀乐之外，内心深处还隐藏着无法向人倾诉的烦恼和一些自己不愿承认的欲望，这就是所谓的“潜在心理”。这种“潜在心理”深受外界的意见、态度和行动的影响，只有在受到别人的诱导时，才能表现出来。

心理操纵术就是关于诱导对方的“潜在心理”，让对方按自己的意图去做的方法。在日常生活中，很多人之所以不能有效地管理自己的部下，妥善地与自己的同事和朋友相处，是因



再
版
前
言

为经常用“正面攻击的方式”去操纵别人，进而造成对方心理上的对抗和反感。

本书利用心理操纵的战术，告诉你各种如何掌握对方的心理变化、如何削弱对方的自信、如何左右对方的情感等方面的方法。只要你巧妙地运用这些方法，就能够达到你预设的一些目标。

编 者



再
版
前
言

目 录

第一章 留下深刻第一印象的心理操纵术 1

1. 自报姓名时最好附带其他相关词语 / 1
2. 初次会面时迟到最好不做辩解 / 2
3. 与人会面之前应确定一项推销自我的要点 / 3
4. 令最初应对的人接受你,也会令最终要见的人有好印象 / 4
5. 刚开始就问清会谈所需时间,通常可以争取到更充分的时间 / 4
6. 把对方名字反复应用于谈话中将会更易记住 / 5
7. 感谢的话语里若能附上对方名字效果将更好 / 6
8. 初次会面时要想办法赢得对方的好感 / 6
9. 欲得到对方的信任只需用平常之语 / 7
10. 强调相异点比强调共同点更易给人深刻印象 / 8
11. 借一般人或第三者之口提出相反意见不致引起反感 / 9
12. 知道并说出对方所欲获得的评价便足以在其心中建立深刻印象 / 10
13. 倾听他人说话时加进自己的看法更能显示专



目

录

心倾听的态度 / 11

14. 与对方有相同的擅长之处时仍然做个倾听者，
较易贴近对方的心 / 12
15. 初次见面时忽略对方所犯的小过错往往有很好的结局 / 13
16. 初次见面时应少用“因为”“所以” / 14
17. 想尽力推销自我时应诉诸对方的“四觉” / 15
18. 脸部的表情比服装更重要 / 16
19. 对方如果开始看表，请做好结束这次会面的准备 / 17
20. 分手时将感想说出来更能使对方加深印象 / 17
21. 会面之后立刻寄出信件可强化对方印象 / 18



第二章 消除紧张与畏惧的心理操纵术 19

1. 时时在意别人的评价不如反过来评估对方 / 19
2. 一开始便大声讲话你就不再惧怕对方 / 20
3. 忘掉见面前的不愉快以培养愉悦情绪 / 21
4. 主动要求提前与“大人物”见面的日期 / 22
5. 踩着轻快的步伐则心情也会随之轻松愉快 / 23
6. 约定见面时须比对方先行到达 / 24
7. 为求心理上的平等请对方一起坐下来谈话 / 25
8. 见面地点最好定在自己所辖的地盘上 / 26
9. 交谈时目光注视对方 / 26
10. 一见面即点出话题可解除紧张感 / 27
11. 以自嘲来摆脱窘境 / 28
12. 与人见面之前先让自己内心强弱两方交战 / 29
13. 列出自己的长处可增加自信消除不安 / 30
14. 同为初次见面何须畏惧对方 / 30

15. 同样为人何须慑于对方的地位与头衔 / 31
16. 告诉自己“与对方只见这一次面”可减少拘束感 / 32
17. 由第三者提供的情报可看出他与对方的关系 / 32
18. 身边的资料册或记事本可帮助你谈话 / 33
19. 被动回答问题不如主动提出问题 / 34
20. 失言时想些无关之事以忘掉自己的过失 / 34
21. 慢条斯理的动作有助于化解紧张 / 35
22. 事先制定退路你便能坦然面对对方 / 36
23. 把握初次见面时的前 10 秒钟 / 36

第三章 打开对方心扉的心理操纵术 38

1. 想得到对方的共鸣就要先“同意”其看法 / 38
2. 赞美对方的为人不如赞美其穿着和实绩 / 39
3. 赞美他人要恰到好处 / 40
4. 贬低自信的人彼此反而容易产生亲密感 / 41
5. 以含蓄的话语称赞异性更有效 / 42
6. 与对方见面时请忘掉别人对他的评语 / 43
7. 谈论共同体验可搭起彼此沟通的桥梁 / 43
8. 初见面时最好让对方讲笑话 / 44
9. 话题尽量从对方的情况谈起 / 45
10. 直呼其名比称谓头衔来得亲近 / 45
11. “喜欢对方”的想法也会使其对你产生好感 / 46
12. 暴露自己的缺点可解除对方的戒心 / 47
13. 拜托对方做事时请事先说明细节 / 48
14. 事先打听清楚对方的故乡与母校 / 48
15. 寒暄时巧妙加进能引起共鸣的话题 / 49
16. 即使对方言语无味也请珍惜其心意 / 50



17. 面对木讷寡言者可以用事实为话题 / 51
18. 借着评论对方的竞争引起话题 / 51
19. 提到某件事时先对对方说“或许您已经知道了吧” / 52
20. 重复对方的话能留给其专心倾听的好印象 / 53
21. 对方脱离话题时以小动作提醒他 / 54
22. 话题间歇时可为说过的话做结论 / 55
23. 沉默有助于心灵的沟通与思考 / 56
24. 对方自夸前千万不可先自鸣得意 / 56
25. 询问对方时请先讲明询问意图 / 57
26. 千万不可打断对方的谈话 / 58
27. 与对方并排坐有助于建立友好关系 / 58
28. 在陌生环境中见面可加深友情 / 59
29. 不可冷落同时见面的“次要者” / 60
30. 别具一格的名片可打开彼此的话匣 / 61
31. 缄口不言给对方发表意见的机会 / 61
32. 不妨邀请对方与你同乐 / 62
33. 向对方表达你关心时对方也会关心你 / 62

第四章 迅速掌握对方心理的心理操纵术..... 64

1. 为确认对方的意思请提出问题反问 / 65
2. 对方已表示了解也要坚持讲完你的话 / 66
3. 对方粗鲁无礼正表明其内心的不安 / 66
4. 对方刺探你的隐私是想握有你的弱点 / 67
5. “面无表情”的表情正是其内心无言的表达 / 68
6. 对方突然多话时可能是想逃避话题 / 68
7. 对方特别亲切时往往是拒绝的信号 / 69
8. 不要责难对方违反礼仪的举止 / 70



9. 提出过分要求借以观察对方反应 / 71
10. 故意提出相反意见以探知对方的真心 / 71
11. 对方若把话岔开就让他继续说 / 72
12. 不能了解对方意向时则改说闲话家常 / 73
13. 对方露出担心神色时应关切询问原因 / 73
14. 通过询问第三者的看法引发真心话 / 74
15. 如果认为对方怀有敌意就直接说出来 / 75
16. 抓住对方关键的话反复追问求其真意 / 75
17. 借在会面之前的“等待时间”认清对方 / 76
18. 见面时先测量一下对方的“共感能力” / 77

第五章 快速透视对方内心世界的心理操纵术 78

1. 打招呼或问候是对他人的最初了解 / 78
2. 根据坐姿洞察对方心理 / 79
3. 眼睛是心灵的窗户 / 80
4. 一举一动无不是内心的映射 / 81
5. 癖性是一个人最具特色的反映 / 82
6. 表情是对方心理直观的反映 / 83
7. 人如其表没有错 / 83
8. 根据话题洞察对方心理 / 85
9. 根据说话方式洞察对方心理 / 86
10. 根据嗜好品洞察对方心理 / 87
11. 根据玩物和用品洞察对方心理 / 88
12. 根据与异性的关系洞察对方心理 / 89
13. 根据生活方式或生活环境洞察对方心理 / 90
14. 根据工作方式洞察对方心理 / 90
15. 根据错误洞察对方心理 / 91



目

录

16. 根据趣味洞察对方心理 / 91
17. 根据用钱方式洞察对方心理 / 92
18. 胜负时候的态度往往是其真实的内心 / 93
19. 根据信件和电话洞察对方心理 / 94

第六章 令对方首肯的心理操纵术 95

1. 从对方容易首肯的话题着手,再坚强的
堡垒也会崩毁 / 95
2. 以辩解的方式开始交谈,直到最后将处于守势 / 96
3. 赞美对方可以影响其言行 / 97
4. 一开始就说出最低指标牵制对方的意念 / 98
5. 难以启齿之事可借玩笑方式表达出来 / 98
6. 以强有力的手劲与对方握手显示自信 / 99
7. 与对方保持相当距离可提高说服效用 / 100
8. 使用具体的字眼措辞较易吸引听众 / 100
9. 就对方“语焉不详”之处提问避免冷场 / 101
10. 转换到切身话题以应对大谈理论的人 / 102
11. 对于可能会有麻烦的会面,应做好取得
“间歇”时间的准备 / 102
12. 用对方的话陈述自己的意见让其接受 / 103
13. 以反抗议式代替没有把握的答案 / 104
14. “请给我一个机会”比“请让我做”更受欢迎 / 105

第七章 削弱对方自信的心理操纵术 106

1. 态度暧昧会使对方的不安感增强 / 106
2. 从小问题着手对方会有更大的恐怖感 / 107
3. 反复攻击对方没提防的小问题,再冷静的



对方也会动摇 / 108

4. 要求对方举例说明,或用例子反驳他会使其思路混乱 / 109
5. 要让对方心理动摇,就先批评他喜欢或引以为荣的事物 / 110
6. 对滔滔不绝的人须设法打断其逻辑 / 111
7. 最后通牒打断优柔寡断者的“尚未意识”和“再意识” / 111
8. 过分强调注意事项对方反而会紧张 / 112
9. 耐心与优势对手周旋会动摇其判断力 / 113
10. 制造声音打扰对手讲话以取得主动发言机会 / 114
11. 批评他人时说“你心里一定觉得很过意不去吧” / 115
12. 乱发脾气会使对手产生畏惧心理 / 116
13. 表现出严厉态度后,随即又表示亲密,往往使对方心理动摇 / 117
14. 只要说“最近你好像缺乏活力”就能使对方产生不安的感觉 / 117
15. 分配能干的人最无用的工作会降低其能力 / 118
16. 绰号术在对比强烈的条件下威力倍增 / 119
17. 想迅速终止对方谈话时视线不要看对方 / 120
18. 完全否定对方的存在在心理上压倒对方 / 121
19. 跳开话题出其不意地一击会使对方不知所措 / 122

第八章 不让他人说“不”的心理操纵术 123

1. 先同意对方是让其赞同自己的第一步 / 123
2. 欲说服对方可先让其处在你的位置 / 124
3. 要想得到对方同意需先让其说出“是” / 124



4. 站在对方的立场说服对方 / 125
5. 要使人同意大事项,可先让其同意小事项 / 126
6. 表示与对方是同一个“圈子”让其接受你 / 126
7. 唤起对方优越感的话语最能达到目的 / 127
8. 使用比较级形容词对方将乐于同意你的请求 / 128
9. 反复使用不明确的称呼可麻痹对方 / 128
10. 使用指示代词“那”,容易使对方产生已经十分了解事情的印象 / 129
11. 欲化敌为友必须承认自己的错误 / 130
12. 以退为进,先接受再推辞 / 130
13. 讲些会引起反驳的话使持拒绝态度的对方开口 / 131
14. 用表示同情的态度可使对方说不愿说的话 / 132
15. 让对方知道“我因你的话才想到”的,你的意见就很容易被接受 / 133
16. 热忱的努力可成为打动对方的武器 / 133
17. 当对方以太忙为理由拒绝时对其说“我知道你很忙” / 134
18. 对犹豫不决的人应促使他下决心 / 134
19. 与对方价值观不同时多发问可避免对峙 / 135
20. 把对方下意识的行为当话题可使缄默的人开口 / 135
21. 同一事物换一种称呼对方便能接受 / 136
22. 要使人对某事感兴趣就对他说“大家都这样” / 137
23. 以对方熟悉的语言使其说出“对”字 / 137

第九章 操纵他人情感的心理操纵术 138

1. 被赞美时明知是奉承也会感到高兴 / 138
2. 意外的赞美会使人喜悦倍增 / 138



3. 过分的赞扬使人不安 / 139
4. 言行超出对方预料便能胜利在握 / 139
5. 女人常为衣服、同伴、食物三大问题发愁 / 140
6. 讲话用词亲切才能避免伤害对方 / 140
7. 抽象的批评容易使人怀恨 / 141
8. 消除话中的“弦外之音”可避免误会 / 141
9. 以迎合的方式抚慰过于激动的对方 / 142
10. 谈话感到紧张时要如实讲出来 / 142
11. 采取客观的态度可以消除自卑感 / 143
12. 吵个痛快可以发泄内心的不满 / 143
13. 权威人士的话会产生巨大影响 / 144
14. 用语言将所有经验符号化可摆脱困境 / 145
15. 故意忘记对方的姓名暗示对他的轻视 / 145
16. 先说“你一定会生气的”再把事实说出来 / 146
17. 用“以后再说”来消除对方的紧张感 / 146
18. 让对方犯错误的有效手段是使他暴躁 / 147
19. 对方感情用事时先倾听他的理由 / 147
20. 让沉默者左右的人发言激发其参与意识 / 147
21. 斥责某一下属会使其他下属自省 / 148
22. 给犹豫不决的主妇一个行动的理由 / 148

第十章 诱使对方判断失误的心理操纵术 150

1. 悄悄转移论题可以混淆视听 / 150
2. 来点搪塞之词可避开问题要害 / 151
3. “先入为主”可使对方产生错误判断 / 151
4. 暗示错误前提会使人判断失误 / 152
5. 使用低调语言会妨碍人的合理判断 / 152



6. 充满自信的生动言辞能造成对方错觉 / 153
7. 利用“崇洋心理”蒙住对方 / 154
8. 欲使对方动心,只需强调显而易见的优点 / 154

第十一章 摆脱讨厌对象的心理操纵术 155

1. 摆脱对方只需一句“我不想听这种话” / 155
2. 巧妙地说些扫兴的话使对方自动退下 / 156
3. 找理由打断谈话对方就会失去兴趣 / 157
4. “客气话”能使你和对方保持一定距离 / 157
5. 冷不防设个圈套便有了拒绝的“理由” / 158
6. 谈话不按通常顺序对方会不知所措 / 159
7. 不好意思直接说时可装作自言自语 / 159
8. 采用语言上恭维态度上厌恶的方式使对方自动离去 / 159
9. 让对方把心里话说完,不满自会消除 / 160

第十二章 使人奋发的心理操纵术 161

1. 抬高对方身份便能使之振奋 / 161
2. 询问语气比命令口吻更有效 / 162
3. 无伤大雅地开玩笑可以提高工作效率 / 162
4. 从“必定”式改成“或许”式可助有缺陷的人改变自己 / 163
5. “二择一”式的语言助人从绝望中猛醒 / 163
6. 遵循“悲观 - 乐观”的顺序进行劝慰 / 164
7. 客观地评价他人促使其自我反省 / 165
8. 先肯定对方成就再提出更高目标 / 165
9. “肯定 - 批评 - 鼓励”是批评的最佳模式 / 166



第十三章 识别男人真情假意的心理操纵术 168

1. 男人追究你的往事,是希望能独占你的一切 / 168
2. 向你表示“想吃你做的菜”的男人,
是期待与你的关系更深一层 / 169
3. 男人在约会时想触摸你的身体,
是想要确认你对他的爱有多深 / 169
4. 如果男人经常对你提起他的母亲,
则表示他已对你有一定的依赖心理 / 170
5. 当男人对你挑剔或态度粗俗时,
通常是关系更为亲密的象征 / 170
6. 如果男人对你抱怨工作上的不满,
这是他开始信任你的表现 / 171
7. 如果男人喜欢同你谈些你不熟悉的话题,
表明他对你的感情已超过普通朋友 / 171
8. 强调自己极受女性欢迎的男人,其实是想得到
你的青睐 / 172
9. 不愿意触摸你身体的男人,表示对你的爱情
还没有信心 / 173
10. 如果男人称呼你的方式一直没有改变,
可以断定他还没有与你成婚的念头 / 173
11. 当男人对你说风流笑话时,
通常还没有对你产生性的野心 / 174
12. 男友以试探的口气问起你的男朋友,
表示他对那位男性有强烈的嫉妒心 / 174
13. 男人突然变得沉默寡言,通常是分手的
心意已定 / 175



目

录

14. 如果男人在交谈中经常把视线移开，
有可能是对彼此的交往产生了疑问 / 176
15. 谈话中突然抽烟不止的男人，是有心事或
烦恼的表示 / 176
16. 男人说“喜欢孩子”，并不一定是表示他想结婚 / 177

第十四章 透视女性内心世界的心理操纵术 178

1. 女人故意挑衅，可能是在表达爱意 / 178
2. 女人暗示另有男友，是为了唤起男方的注意 / 179
3. 女人说不结婚，第二天就可能改变主意 / 179
4. 女人假意拒绝，是想测试男方爱的程度 / 180
5. 女人推说无法见面，是吊男方的胃口 / 181
6. 女人对你挑剔，说明她在意你 / 181
7. 女人以严父做盾牌，是为你有所顾忌 / 182
8. 女人赞扬即将分手的男友，其实是故作姿态 / 182
9. 女人突然疏远你，说不定对你有好感 / 183
10. 女人含糊其辞，是羞于明示爱意 / 183
11. 女人大闹别扭，以示对男友的抗议 / 184
12. 女人对你有好感，才倾吐自己的过去 / 185
13. 女人变刁耍泼，是想制造矛盾分手 / 185
14. 女人说要中止关系，其实并未死心 / 186
15. 女人严厉的语气里，含有深深的柔情 / 187
16. 女人唱反调，是为激起男人的男子汉气概 / 188

第十五章 商战中的心理操纵术 189

1. 使他人感到新颖的战术 / 189
2. 促使商品流行的战术 / 190

