



一分钟心动书系
YifenzhongXindongShuxi

江文 主编

一分钟



心理操纵术

出人头地的心理博弈生存攻略

YifenzhongXinli
Caozongshu



一分钟的阅读，一个细节的把握，
一个小小的忠告，一个不经意的改变，
也许对你都有很大的帮助，人生将在
这里得到转折。



中国戏剧出版社

C912.1
J445.1/16



江文 主编

一分钟心理操纵术

出人头地的心理博弈生存攻略

一分钟的阅读，一个细节的把握，
一个小小的忠告，一个不经意的改变，
也许对你都有很大的帮助，人生将在
这里得到转折。

中国戏剧出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟心动 / 江文主编. —北京:中国戏剧出版社,
2007.7

ISBN 978-7-104-02658-7

I. 一… II. 江… III. 人际交往—通俗读物 IV.
C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第102593号

一分钟心理操纵术

责任编辑:肖楠 王媛媛

责任出版:冯志强

出版发行:中国戏剧出版社

社址:北京市海淀区紫竹院路116号嘉豪国际中心A座10层

邮政编码:100097

电 话:010-58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真:010-58930242 (发行部)

经 销:全国新华书店

印 刷:北京振兴华印刷厂

开 本:170mm×240mm 1/16

印 张:240

字 数:2400千

版 次:2007年8月北京第1版第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-104-02658-7

定 价:336元(全十二册)

版权所有 违者必究

前言

社会是一所大学，每个人都必须在这所人性的大学中接受人生的考验和灵魂的洗礼。人类经过上千数万代的进化，智商已经发展到了相当高的程度，在创造一个个人间科学奇迹的同时，人与人之间的关系也复杂到了极致。俗语中多有这样的词汇：“知人知面难知心”、“人心隔肚皮”、“人心叵测”。

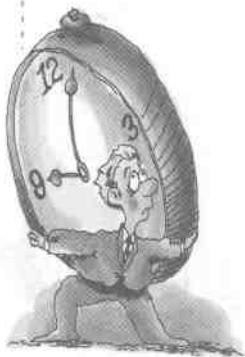
虽然做人很难，虽然处世不易，但是我们不能逃避。我们可以不同流合污，我们可以选择积极的处世态度与高尚的做人原则。我们得学着提防小人的迫害。人的一生不可能是一帆风顺的，也不可能是完美没有遗憾的。只要我们追求了，努力了，无悔了，那么我们也就可以笑着面对这个世界了。

现代文人曾发出这样的感叹：

“天上的星星，为什么像地上的人们那样亲密？”

“地上的人们，为什么像天上的星星那样疏远？”

为什么人与人之间有一定的心理距离呢？为什么人际交往中有的人如鱼得水，事事成功，而有的人却如涸泽之鱼，步履艰辛？在人际交往中，如何准确地判断出他人内心的真实想法，怎样去从心理层面来影响，驾驭和改变他人，成为大家目前普遍关心的问题。



1 分钟心理操纵术

本书教你巧妙利用人的“潜在心理”，灵活运用各种心理操纵战术，通过打动对方心理，左右对方情感，操纵对方思想等方法，洞察他人的生命信息，倾听人心的弦外之音，深度发掘人的内心盲点，透视他人的性格特征。从而使你在追求事业的旅途中，怀揣智慧心灵的锦囊，创造人生的一个又一个成功。



目 录

第一章 魅力社交,

把握最初一分钟的心理操纵术

- 抓住交际的最初1分钟/2
- 创造良好第一印象的“25条黄金法则” /4
- 如何给人留下良好的第一印象/6
- 第一次握手就让对方记住你/8
- 把握有效握手的6个原则/11
- 牢记对方名字/13
- 与陌生人相处的8个诀窍/15
- 让对方感到相见恨晚/19
- 人际交往不可“过度投资” /24
- 把握人际关系的5个和谐“音符” /26
- 穿着得体,给人留下美好的第一印象/29
- 微笑的魅力/31
- 专业行为表现,展现魅力社交/32
- 专业形象帮你取得谈判优势/34
- 成功男士和女士的专业形象/36
- 贵在求同,做一个善于倾听的人/38



1 分钟心理操纵术

自我介绍的艺术/40

称呼他人的艺术/43

初次交谈的禁忌/47

第二章 一叶知秋，

从细微处看透对方的心理操纵术

窥一斑而知全貌，看透人心不是梦/52

一叶知秋，从细微之处看透对方心理/55

脸上的表情，天上的云彩/59

推理判断，是实现察言观色的最好手段/61

看穿对方的图谋/63

能辨风向才能使好舵/67

从坐姿看性格/69

从坐车的位置看个性/71

由“吃相”透露出的秘密/72

通过吃饭类型，看穿男人脾气/74

透过“眼神”辨人心/76

从眼神中读懂上司的心理/79

从穿戴看透内心/81

男人发型与性格/83

口红形状能识穿女性心理/85

提包能反映出人的个性特征/87

握手动作与个性/89

从喝酒看男人的性格品位/91

看电影识破百变心态/93

放手机习惯与男人心思/96



第三章 甜言蜜语，

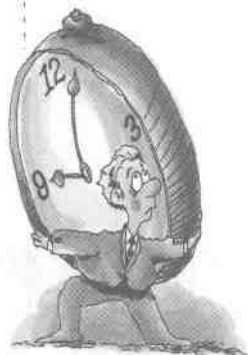
操纵他人情感的心理操纵术

- 人生需要甜言蜜语/100
- 合适的赞美方式会使人喜悦倍增/102
- 人人都易记住自己爱听的信息/105
- 良言一句三冬暖/107
- 最得女人心的8句甜言蜜语/109
- 如何说好听话/111
- 请勿吝啬自己的赞美之辞/113
- 赞美对方也有技巧/115
- 每个人都渴望赞美/118
- 办公室里的语言艺术/121
- 对绝望者说一句鼓励的话/124
- 学会给人戴“高帽”/125
- 自嘲也是恭维别人的好方法/127
- 赞美人要准/129
- 巧用恭维这把“万能钥匙”/132
- 甜言蜜语多多益善/136
- 男人最希望女人说的甜言蜜语/138
- 最煽情的甜言蜜语/140
- 称赞异性要讲究技巧/143
- 说赞美话应记住的要点/146

第四章 幽默机智，

打动对方的心理操纵术

- 幽默是金/150



1 分钟心理操纵术

幽默是一种心理按摩/152

幽默是一剂良药/154

交谈中的一把利剑——幽默的自嘲/157

给习以为常的顾客来点违背常理的怪招/160

把严肃的话题转化成趣味幽默来处理/162

幽默社交，魔法无边/163

看美国人怎么运用幽默/164

机智幽默，应对“揭短”/166

故意说错，机智应变/168

把握时机，机智转换话题/170

啰嗦有时也是一种幽默机智/172

巧用机智，拒绝对方/174

妙语背后的语言策略/177

幽默是调节心理的有力武器/179

用幽默雕刻智慧/181

办公室的智慧幽默/183

玛丽莲·梦露的妙语/185

第五章 投其所好，

引人共鸣的心理操纵术

投其所好，拉近距离/188

投其所好，逢凶化吉/190

把话说到对方的心坎上/194

缩短双方距离的诀窍/198

使对方对你产生兴趣的技巧/203

摸准同事心理，与其成为知心朋友/208



- 如何与上司相处/211
寻找同陌生人交谈的突破口/213
如何使人喜欢你/217
“甩包袱”的说话技巧/219
略施小技，抓住听众猎奇心理/221

第六章 左右逢源，

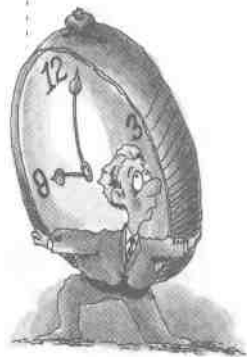
不让对方说“不”的心理操纵术

- 怎样不让对方说“不”/224
如何避免碰钉子/226
向别人提出请求的注意事项/229
如何向别人借钱/231
以探虚实的方式打破对方的封闭意识/234
巧用对比说理打动对方/236
求人办事的方法/238
求人办事应怎样说话/242
顺势反推，出人意料/244
招招制胜，给顾客各种各样的“意向”/246

第七章 讲究策略，

突破对方防线的心理操纵术

- 追寻人际交往的动情点/250
探测对方底牌，做到有的放矢/254
投资大方，赢取信任/257
谈判锦囊/259



1 分钟心理操纵术

- 巧施压力，设法使顾客阵脚零乱/261
- 找准时机，适时切入/263
- 用十分的自信吊足顾客的胃口/265
- 如何战胜人际交往中的屏障——固执/267
- 巧妙运用个人的魅力，突破他人心理防线/269
- 突破客户心理防线的24种技巧/271
- 说服他人的6种妙法/278

第八章 虚实难测，

削弱对方自信心的心理操纵术

- 如何树立自己的威信/284
- 先声夺人，铁娘子的“铁”魅力/287
- 冻结傲慢者产生傲气的资本/289
- 怎样说话才有权威感/293
- 如何使自己说话更有分量/296
- 如何对付咄咄逼人的/301
- 克服办事的恐惧感/304
- 不卑不亢，适时应对尴尬/307
- 如何巧妙地给对手施加压力/310



第一章

魅力社交，把握最初一分钟的 心理操纵术



抓住交际的最初1分钟

人们是否愿意成为朋友或什么时候可能成为朋友，按照信纳德·佐宁博士在《交际》一书中的观点，陌生人之间接触的头1分钟是至关重要的。他在书中对有意建立新的友谊的朋友说：“当你在社交场合中遇到陌生人，你应把注意力集中在他身上1分钟。很多人的生活将因此而改变。”

你可以注意到，如果对方第一次和自己见面就不专心致志地注意自己，不断地东张西望，似乎在寻找更加有趣的人。如果谁这样对待你，你一定不会喜欢他。

当我们被介绍给新朋友时，我们应当尽量显得友好和自信。一般来说，“人们喜欢喜爱自己的人。”

另外，我们不能让别人认为我们很自负，对别人显示出兴趣或表示同情是很重要的。要知道别人也有自己的需要、恐惧和希望。

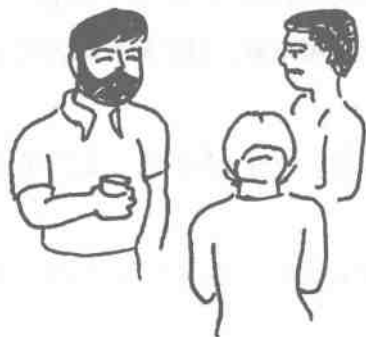
听到上述劝告，你或许会说，我不是一个天性友好或自信的人，这样做，不是不诚实吗？

佐宁博士认为，只要实践几次，便会改变自己的社交方式了。只要我们想改变自己的性格，我们终究会习惯的，这就像买



了一辆新车，起先你可能觉得不熟悉，但是它总比旧的好。

是否说，天性不善友好和自信的人，表现出友好或自信是一种不诚实的行为呢？佐宁博士说：或许吧，“完全的诚实”对于社交关系来说往往并不合适，特别是在相互接触的头几分钟，这时可能有各种各样的表现，但是适当的表演，在和陌生人的交际中是最好的一种方式。这时不是抱怨自己的健康问题或找别人的缺点的时候，这也不是彻底地把自己的观点和印象和盘托出的时候。



心笺小忆

当你在社交场合中遇到陌生人，你应把注意力集中在他身上1分钟。很多人的生活将因此而改变。



创造良好第一印象的“25条黄金法则”

第一条 第一次见面就迟到，最好不要抢着解释你迟到的理由，应该先以诚恳的态度道歉，然后站在对方的立场上磋商剩下的时间如何分配。

第二条 见面之前，最好先拟订好一套推销自己的计划，按部就班地实施。

第三条 善于赞美别人，别人接受赞美时往往愿意表达自己真正想说的话。

第四条 给接待者好印象，等于是给接见者好印象。

第五条 将对方的名字反复应用于谈话中将会更容易记住，道谢时也一并提出对方的名字。

第六条 与人初次见面时，想让对方记住自己，最简单的办法就是让对方记住自己的名字。

第七条 如果访问的是个家庭，带点小礼物是最受欢迎的，既然要买礼物，不妨花点心思选购一些别致或真正有用的东西。

第八条 了解对方渴望的评价，给予适当的赞美。

第九条 当发现与对方志趣相投时，不要抢着说，应做个好



听众。

第十条 对方若在看表，就应准备结束谈话。

第十一条 告别时不妨说出当天的感想，良好的表现可挽回原先的不好印象。

第十二条 气质是关键。如果时尚学不好，宁愿纯朴。

第十三条 与人握手时，可多握一会儿。真诚是宝。

第十四条 不必什么都用“我”做主语。说话的时候记得常用“我们”开头。

第十五条 与人打“的”时，请抢先坐在司机旁。

第十六条 坚持在背后说别人好话，别担心这好话传不到当事人耳朵里。

第十七条 不要期望所有人都喜欢你，那是不可能的，让大多数人喜欢就是成功的表现。

第十八条 有人在你面前说某人坏话时，你只微笑。

第十九条 不要把过去的事全让人知道。

第二十条 尊敬不喜欢你的人。

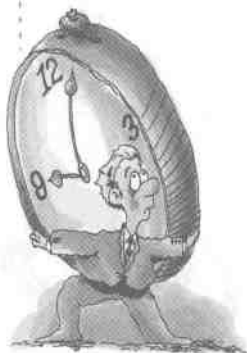
第二十一条 对事不对人；或对事无情，对人要有情；或做人第一，做事其次。

第二十二条 自我批评总能让人接受，自我表扬则不然。

第二十三条 没有什么东西比围观者们更能提高你的保龄球的成绩了。所以，平常不要吝惜你的喝彩声。

第二十四条 不要把别人的好，视为理所当然。要知道感恩。

第二十五条 把未出口的“不”改成：“这需要时间”、“我尽力”、“我不确定”、“当我决定后，会给您打电话……”



如何给人留下良好的第一印象

拆除心中的篱笆墙，走出自我封闭圈，这是迈向成功交际的第一步。但一切人际交往几乎都是从与陌生人打交道开始的。

心理学把彼此陌生的人初次见面时所形成的直观感受叫做第一印象。良好的第一印象是成功交往、和谐人际关系的良好开端。因此如何给人留下良好的第一印象，做到魅力社交，成为现代社会人际交往中的一个重要因素。留下良好深刻的印象主要应该做到：礼貌待人，主动热情；拉近距离，贵在求同，了解对方，记住特征。

一、礼貌待人，主动热情

礼貌待人首先要求用语礼貌，使用“请”、“谢谢您”、“对不起”等等这些日常礼貌用语既是对别人的尊重也是对自己的尊重。其次是举止得体，坐有坐相，站有站姿，不忸怩作态也不随意放肆。主动热情要求在交往中表现为喜欢、赞美和关注他人。同时良好的卫生习惯、机灵勤快也能给人留下深刻的印象。

二、缩短距离，贵在求同

人际交往中有个重要的原则：相似性原则。双方只要在兴

