

一分钟 掌控人心

从零开始学攻心术



读人先读心，掌握超级实用攻心术，
让你成为精准快速洞察人心的攻心高手，
在职场和生活中运筹帷幄、左右逢源。

李凤云 编著

重庆出版集团 重庆出版社

• 书立方系列 •

一分钟 掌控人心

从零开始学攻心术



书立方

李凤云 编著

重庆出版集团  重庆出版社

图书在版编目(CIP)数据

一分钟掌控人心：从零开始学攻心术/李凤云编著.

—重庆：重庆出版社，2011.4

(书立方，第4辑)

ISBN 978-7-229-03879-3

I. ①一… II. ①李… III. ①人间交往—社会心理学—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第047769号

书立方系列



一分钟掌控人心：从零开始学攻心术

 重庆出版集团 出版
重庆出版社

(重庆长江二路205号)

北京联兴盛业印刷股份有限公司 印刷

重庆出版集团图书发行公司 发行

制 作：  (www.rzbook.com)

邮购电话：010-85869375/76/77转810

E-MAIL: tougao@alpha-books.com

全国新华书店经销

开本：890mm×1300mm 1/64

印张：120 字数：2800千字

版印次：2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

定价：400.00元(全40册)

如有印装质量问题，请致电023-68706683

版权所有，侵权必究

一分钟掌控人心：从零开始学攻心术

出 版 人 罗小卫
责任编辑 陈建军
特邀审校 李向荣
佳文编校工作室
文图编辑 刘燕萍
美术编辑 何冬宁
封面设计 夏 鹏
版式设计 阮剑锋
插图绘制 周洁雯



书立方 | 系列

前言

如果让你在权势、地位、金钱、美貌与掌控人心的能力这几种中作选择，你会选哪一种？相信很少有人会选择毫不起眼的掌控人心的能力。但是这里要告诉你的是，其他东西均“有价”，唯有掌控人心的能力是无价的。

当然如果你选择了其他，完全可以凭借权势、地位、金钱挣更多的钱，变得更成功，活得更拉风，但这样的高起点无疑是普通人望尘莫及的。对于普通人来说，要想从不名一文变得身价非凡，掌控人心的能力绝对是最管用、最好使、最有效的。

事实证明，能掌控人心者可以掌控一切！哪怕你一无所有，只要拥有了掌控人心的能力，就意味着你拥有了无穷无尽的资本。筹集资金、笼络人才、与同事相处、跟领导打交道、同客户沟通、与对手谈判，哪一项离得开对对方心理的了解与掌控呢？

这本书不是在推崇权谋心计、钩心斗角，只是力图告诉你一些生存策略与生活智慧。你可以不照做，但是你必须了解，因为从未有人敢如此大胆、坦诚、实在地透露人际关系中的种种“不可告人”与“我们从未有意识去了解”的秘密，这些秘密绝对值得一窥。

第一章 攻城为下，攻心为上

- 知人方能善任：知人是恰当用人的前提条件 … 8
- 最初瞬间往往决定了整个交往过程的基调 … 12
- 第一步要找出促使他们这样做的原因 …… 16
- 了解人性：人首先关心的是自己，而不是你 … 20
- 攻克对方的心理防线，是了解对方的第一步 … 23
- 多数自负的人都有“己不如人”的自卑心理 … 27
- 卸下你的防御，是接近别人的最快途径 …… 31

第二章 微表情分析：别对我说谎，我能看得到

- 知人的难处，最难的是辨别真伪 …… 35
- 他们善于隐藏自己的情感，因此容易受欢迎 … 39
- “眼色”是最应关注的重点，它能告诉你真相 …… 43
- 没表情不一定没感情，可能表明在隐藏情绪 … 47
- 注意他的脚：离大脑越远，越容易脱离意识的控制 …… 51
- 重要的不是他是否撒谎，而是为什么要撒谎 … 55

- 有时不违反原则的装傻，也是保卫幸福的武器 59

第三章 ▶ 有些话让你看透人心

- 人爱讲大话，而且比自己意识到的讲得更多 ... 63
- 从语速、谈吐方式判断对方是否性急、易怒 ... 67
- 如何从他人的话语中找出自己需要的信息 ... 71
- 语言可以透露内心，也可以掩饰内心 75
- 让对方说出真心话，最好的方法是让对方生气 79
- 善听弦外之音是“察言”的关键所在 83
- 越是轻易获得的信息，越是不可相信 87
- 永远不要试图发现别人不想告诉你的事情 ... 91

第四章 ▶ 只有弱者才永无敌人

- 化解他人敌意的心理策略 95
- “陌生人的敌意”是引起冲突的重要心理原因 100
- 自尊没你想得那么脆弱 104

- 避免恶性竞争108
- 坚守你的立场，无论如何都不改变112
- 尽量多让对方说“是”116
- 刺猬效应：无论多亲密，也要给对方私人空间120
- 保持适当的沉默，你的影响力将胜过千军万马124

第五章 ▶ 让他人喜欢自己的心理操纵术

- 迎合对方的特别习惯，让他感觉自己独一无二128
- 曲解对方所精通的事，是诱导他人说话的好方法132
- 任何愚人都可以反对别人，只有智者才会赞同136
- 想让人做某件事，先要让他尝到胜利的滋味140
- 绝不随便恭维他人，委婉的赞颂才万无一失144

- 驾驭他人的策略就是预测并牢记他人的意图 …148
- 即便心里不认同，也要用钦佩的语气赞同对方 ……152
- 如果 10 分钟内对方毫无兴趣，就请结束这场谈话 ……156

第六章 ▶ 放下自己，去接受别人的世界

- 一个人很痛苦时，另一个人是不是可以很幸福 …160
- 投射效应：避免把自己的想法强加于人 ……164
- 了解对方近来情况如何，借以搜集有效信息 …168
- 不会驾驭他人的真正原因是过于抬高自我 …172
- 运用对方熟悉的语言，使其迅速理解你说的话 …176
- 商务战术：巧用镜子连环效应 ……180
- 主动把“没关系”变成“有关系” ……184
- 跟别人产生共情，也绝不能因此丧失自我判断 …188



第一章

攻城为下，攻心为上

很多时候，人们的千百次见面都比不上他人的一夕之缘，恋爱中最常遇到类似的事情。这是什么缘故呢？这证明知人知面不如知心。顺其心，则得其意，这便好比钥匙碰对了锁，这扇大门就将为你的敞开。



知人方能善任：知人是恰当用人的前提条件

如果我们能够学会知人之长、避人之短、人尽其才、才尽其用，便如同一个人能熟练操纵自己的手、足、七窍一般，我们在社会中也行动自如、无不顺遂。

通览历史，我们不难发现知人善任在任何朝代都关系到国家的兴盛与衰亡。同理，一个人的一辈子是兴还是衰，也与他能否知人，

能否恰当用人与调配人际关系息息相关。可以试想，如果我们在任用一个人之前，连这个人最基本的状况都搞不清楚，我们能做成什么事呢？恐怕再好的计划也要功亏一篑。

正所谓尺有所短，寸有所长，每个人都有无法从其表面获悉的特长，只有在真正了解一个人之后，才能够充分运用他们的才能，使他们为我们心愿的达成贡献出最大的力量。

三国时期的诸葛亮堪称慧眼识人，但是在二出祁山时却犯下了不可弥补的大错——任用马谡为主将镇守街亭。

马谡其人，历史对他的评价是庸才，只懂得纸上谈兵。然而当时在很多人眼里，马谡是一个不可多得的谋士。平南蛮，马谡进言要以攻心为上；在魏国任用司马懿统领雍凉人马时，马谡又献计，建议利用反间计让司马懿的兵权不攻自夺。这一条条妙计，每一条都在说明马谡是一个不可多得的谋士。

以用人见长的诸葛亮十分放心地将镇守街亭的重大任务交给马谡时，马谡为什么没能一如既往地发挥他出色的才能，不负诸葛亮的重托呢？原因其实很简单，因为诸葛亮犯下了一



个很低级却足以致命的错误。诸葛亮在任用马谡之前，没有做好知人这个用人的最基本的功课。



历史可以证明马谡不是像那些历史评论家所断言的那样是个庸才，但是也不得不承认因为他的纸上谈兵才导致街亭失守。其实如果当时诸葛亮能够做到知人然后善任，那么相信就不会有后来的挥泪斩马谡，也不会有后来的事必躬亲、直至累死的可悲可叹的个人命运了。

马谡确实是个不可多得的人才，然而正如蜀汉四英之一的蒋琬所称赞的那样，马谡只是“智计之士”，却不是将才。诸葛亮就是因为没能认识到这一点，不能很好地知马谡，发现他的谋才，将他当做运筹帷幄的谋士，而是错误地将他用作了决胜千里之外的将才，才导致了两个人的悲剧命运。

由此我们不难看出，其实用人不难，难的



是知人。

那么我们要如何才能做到识人然后善任呢？自古人们就常常感叹人才难得，其实不然，难的不是人才难得，难的是识人不易。

识人要抱着一种客观的心态，不要片面地断言一个人。

试想如果你碰到一个令你十分讨厌的人，而你又总是出于私心，戴着有色眼镜看他，那么相信你眼中看到的都是他的短处，又怎么能任他呢？更别说善任了！

换一种可能，如果你“情人眼里出西施”，相信即使你如诸葛亮般善用人，也会犯下用马谡的错误。

俗话说“路遥知马力，日久见人心”，识人的同时还要时刻保持一颗理智的心，不要因为时间的长短而感情用事。时间不代表了解，了解也不一定是时间够久了就能做到。要记住人不可貌相，还要记住识人最重要的是要综合考查。

这个社会上的通才、全才少之又少，然而只要你学会知人之长、避人之短、人尽其才、才尽其用，相信你的交际活动就能顺遂很多。



最初瞬间往往决定了整个交往过程的基调

求职或是交际，其实就那么几秒钟，赢得了这几秒钟，也许你能赢得许多意想不到的机会；相反，失去了这几秒钟，或许你要做很多事来弥补。

记得大学二年级那会儿，在大学生求职规划第一节课上，老教师告诉过我们，其实你们每一次求职也好，做人也好，有时候只有几秒钟。当时大家都不明白老教师话中的深意，而当老教师看到大家都无心他的课堂的时候，也并没有给我们做过多解释，只是微微地笑了笑，说：“相信你们以后会有亲身体会的。”

毕业那年参加了很多招聘面试，发现一个奇怪的现象，几乎每次面试时，如果面试官看



你一眼对你有意思，整个面试过程中都会认真地盯着你；如果对你没意愿，整个面试过程中就会心不在焉。面试如此，和人交往也是如此，“一眼万年”，交往的最初瞬间往往决定了整个交往过程的基调。所以如果你打算和陌生人进行交往，就一定要注意交往的最初瞬间，注意第一印象。

人都是视觉动物，尤其是在现在这样一个高速运转的社会环境下。有人做过调查，发现了这么一件事实：人与人之间的交往，其实很多时候关键在于最初的十秒钟。也就是说当有人给你介绍新朋友，或者你的面前走来一个陌生人，你会不自觉地在这十秒钟内作出判断：我喜欢不喜欢这个人啊，这个人怎么样啊，这个人的性格怎样啊……也许有时候十秒





钟的判断并不准确，但是十秒钟的瞬间却能够决定一个人对另一个人的交往态度。

也许你会说这很不公平，这只能说明太注重外在了，而忽略了人的内涵，会让你失去很多朋友。然而我们不得不承认，这是一个奉行速食主义的社会，这个社会有高度激烈的竞争，让人和人在交往时不再有足够的时间去慢慢认识彼此，对彼此的认识很多时候只是在有效的几秒钟的时间内产生，而这几秒钟的瞬间判断也就决定了以后整个交往过程的基调，并且一旦作出判定，在以后往往是很难作出大的改变的。

有人做过这样一个心理实验，将同一个人的照片给不同的两组人，同时告诉第一组人这是一个囚犯，告诉第二组人这是一个教授，然后让两组人各自分析手中照片人的性格。

第一组人的结论是：这个人眼睛深陷，是性格凶恶的人的典型特征，而他高耸的额头也正说明了这个囚犯死不悔改的决心。

第二组人的结论却是：他深陷的眼窝，说明他将一生都献给了教育，正像他的知识一样深邃，他高耸的额头不也正是一个老教授应该



有的光明磊落的精神吗？

面对同一个人，两组人的认识却截然不同，这不能不说第一印象给人的心理暗示作用是不可想象的。

在心理学上，这种现象被称为“首因效应”，也叫做“最初效应”，也就是我们通常所说的“第一印象效应”。第一印象通常是瞬间根据对方的表面特征形成的，然而由于它的断异性和强烈的情绪色彩，所以能够在人的脑海中留下强烈的烙印。很多人都有这样的印象，当我们和一个人相处了一段时间，然后又分开很长一段时间，当我们再回想起对方的时候，我们脑海中浮现的往往是第一次见到对方时的样子，而不是以后相处中他的样子。

由此我们不难看出，由于交往的最初瞬间往往决定了以后整个交往的基调，所以当我们和人交往时，一定要重视首因效应，力求在陌生人面前，从仪表到谈吐，都展现一个完美的自己，让对方对你“一见钟情”。要知道在与别人交往时，往往是这样一种情况：在一秒钟里给对方留下的印象，我们有可能用一年也难以改变。