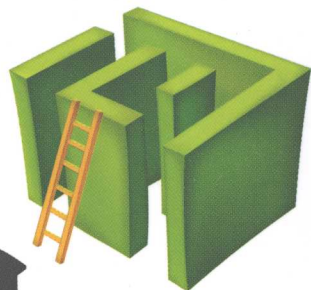


掌握最有趣的心理操纵术，迅速让别人喜欢上你。
观其行，察其心，
三分钟操纵他人心理，一切尽在掌握中。

3

把握暗含玄机的心理世界，学会左右逢源的处世方法。
无论你是谁职业，无论你处在什么年龄段，
人际交往都是生活中重要的一课。



分钟 心理操纵术



不可不知的80条心理操纵术

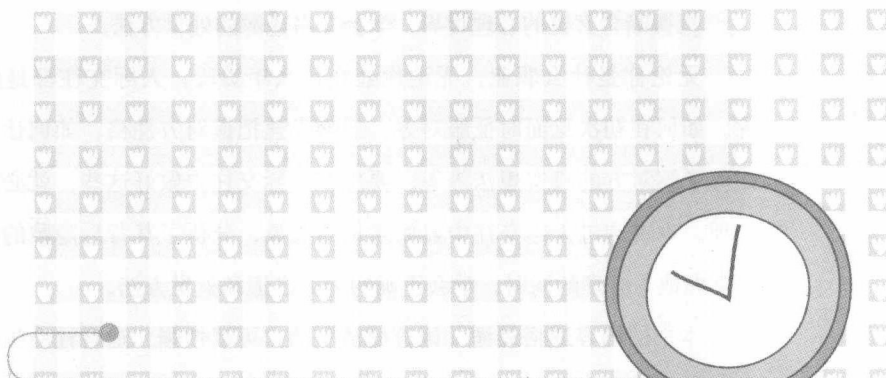
如何在初次见面的时候征服对方、如何迅速把握对方性格、如何让对方支持自己、如何了解对方的真实想法等等，要想在人际交往中做好这些，就必须正确把握对方心理。本书通过人际交往中显而易见的表象，分析了其背后隐藏的真实心理，让你在掌握他人心理的同时，学会正确的为人之道和处世方法。

Sanfenzhong XinliCaozongshu

宋豫书◎编著



化学工业出版社



3 fen zhong xinli caozongshu 分钟心理操纵术

宋豫书 编著



化学工业出版社
· 北 京 ·

把握暗含玄机的心理世界，学会左右逢源的处世方法。

无论你有什么职业，无论你处在什么年龄段，人际交往都是生活中重要的一课。如何在初次见面时征服对方、如何迅速把握对方性格、如何让对方支持自己、如何了解对方的真实想法等等，要想在人际交往中做好这些，就必须正确把握对方心理。本书透过人际交往中显而易见的表象，分析了其背后隐藏的真实心理，让你在掌握他人心理的同时，学会正确的为人之道和处世方法。

本书的内容通俗易懂、语言简洁生动，可读性强。适合社会生活、职场生涯中广大读者阅读使用。

图书在版编目（CIP）数据

3分钟心理操纵术 / 宋豫书编著. —北京：化学工业出版社，2010.2

ISBN 978-7-122-07450-8

I. 3… II. 宋… III. 人际交往—社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字（2009）第239608号

责任编辑：李娜
责任校对：蒋宇

文字编辑：谢蓉蓉
装帧设计：春天书装工作室

出版发行：化学工业出版社（北京市东城区青年湖南街13号 邮政编码100011）

印 装：化学工业出版社印刷厂

720mm×1000mm 1/16 印张14 字数184千字 2010年3月北京第1版第1次印刷

购书咨询：010-64518888（传真：010-64519686） 售后服务：010-64518899

网 址：<http://www.cip.com.cn>

凡购买本书，如有缺损质量问题，本社销售中心负责调换。

定 价：29.80元

版权所有 违者必究

现代社会是一个非常开放和包容的社会，人与人之间的交往变得日益频繁。与人相处，从某种程度上说就是人与人之间心理上的碰撞与交流。所谓相处比较投机，其实就是彼此的言行暗合对方的心理。

人主要就是由人的心理和行为支撑的。有人的地方就有心理，就离不开对人心理的把握和解读。了解他人心理，可以使自己的言语和行为更恰当；了解他人心理，可以真正地做到为对方着想；了解他人心理，通过影响和激发对方的潜意识，可以达到彼此双赢的目的。在现代社会中，越早一点了解对方的心理，就越能及早采取有针对性的行动，从而建立融洽的人际关系。

心理学发展到现在，已经是一门很系统的专业学科。如果把它通俗化并运用到实际生活中，就是心理操纵术。懂得心理操纵术，就能够快速知道他人所想，读懂别的人内心，既可以避免误会的产生，也可以真正的去宽慰别人。另外，懂得心理学的道理也可以马上把握和正确了解自己，利于及时调整心态和行为，从而让自己活得更快乐一点。

无论是在工作中，还是在日常生活中，人们的一言一行，一举一动，都在一定程度上体现着其内心的某些想法。如果你具备了相应的心理学常识，就使得在3分钟内迅速把握对方心理成为可能。3分钟心理操纵术，不是为了一味挖空心思地去揣摩别人的想法，而是为了正确而及时

前言

Forword

的了解别人，透过现象的外衣，发现其内心真实的想法。将3分钟心理操纵术应用到工作和生活去，我们会活得更智慧、更轻松，自己的心态也会变得更加宽容。

可以说，《3分钟心理操纵术》是为处于激烈的社会竞争和复杂的人际关系中的你量身定做的，书中根据一些基本的心理学知识，告诉你如何快速展现自己的魅力、了解他人的心理、如何与人和谐相处，在人际交往中如鱼得水，从而获得成功。

本书中有一些有趣的小故事，读起来轻松有趣，从中国古代的智慧故事，到西方名人的成功经验，从寓言故事到现实真人，你可以从这些故事中获得最直接的经验，受到激励与鼓舞而不会因为心理学的理论感到干涩难懂。

在现代社会，你不仅仅是单一的个人，还是一个品牌。你经营着自己，壮大着自己，推销着自己，完善着自己。无论你在现实中是一名已经运用过心理战术的管理人员，还是一名初入职场的新人，本书都会为你提供有益的帮助，本书会告诉你在一个新环境中，如何迅速受到别人的欢迎，结交朋友如何尽早的知道朋友真实的需要，面对领导如何快速地获得赏识和器重。只要你巧妙地运用这些方法，就能够按照自己的意愿与对方建立和谐的人际关系，从而达到自己所需要的目的。

□ 第一章

揣摩心理术 ——如何在初次见面时征服对方 /1

- 01. 自我介绍要别出心裁 2
- 02. 寒暄时多谈共鸣的话题 5
- 03. 练就人见人爱的面部表情 7
- 04. 用心倾听对方谈话 11
- 05. 就对方最在行的事情提问 14
- 06. 称呼对了，双方会倍感亲切 17
- 07. 见面之前先了解对方 19
- 08. 注意自己的言谈和着装 22
- 09. 忽略对方所犯的小过错 25
- 10. 话题不要始终围绕自己 28

□ 第二章

洞悉人性术 ——如何迅速识别对方性格 /31

- 11. 衣着打扮是最直接的语言 32
- 12. 透过眼神看心理 35
- 13. 表情背后隐藏着性格 38
- 14. 肢体语言揭秘内心 41
- 15. 分析对方习惯性动作 44

16. 兴趣嗜好反映人的喜好和志向	47
17. 从对胜负的态度看为人	50
18. 金钱观背后的人生观	53
19. 从提问中知晓对方性格	56
20. 工作状态反映心理状态	58

□ 第三章

赢得支持术 ——如何让对方支持自己 /61

21. 先认可对方可获得支持	62
22. 称赞对方要有技巧	64
23. 设法让对方信任你	67
24. 含蓄地称赞异性更有效	70
25. 不可冷落同时见面的“第三者”	72
26. 用对方的观点说服对方	75
27. 尽量多让对方说“是”	77
28. 满足对方的个性化需求	79
29. 迎合对方特别的习惯	81
30. 时不时献些“小殷勤”	84

■第四章

换位思考术 ——如何了解对方的真实想法 /87

- 31. 站在对方的角度考虑问题 88
- 32. 谨慎观察对方言谈举止 90
- 33. 树立在对方心中的信任感 92
- 34. 引导让对方说真话 95
- 35. 多给对方发表意见的机会 97
- 36. 从对方易于接受的问题入手 99
- 37. 了解对方的思维方式 101
- 38. 从对方周围的人中获得信息 103
- 39. 学会听弦外之音 105
- 40. 预测对方需求, 了解对方想法 108

■第五章

以心交心术 ——如何与对方友好相处 /110

- 41. 与对方谈话要坦率 111
- 42. 不能随便出口伤人 113
- 43. 朋友之间要豁达相处 116
- 44. 尊重对方的信仰 119
- 45. 不想说的隐私不要打探 121

46. 耐心倾听朋友的抱怨	123
47. 难以启齿之事可借玩笑表达	125
48. 保持开放的心态	127
49. 多为对方着想	130
50. 不要隐藏你的不满	132

□ 第六章

积极应对术 ——如何消除对方的敌意 /135

51. 防止正面冲突	136
52. 适当暴露自己的缺点	138
53. 对那些反对意见适当让步	140
54. 表现出委屈的姿态	142
55. 巧借第三者提出自己的意见	145
56. 包容会缓解双方的矛盾	148
57. 必要时替对方背黑锅	151
58. 让对方提出可选方案	153
59. 当众给足对方面子	155
60. 尽力建立双方的信任	159

□ 第七章

韬光养晦术 ——如何巧妙隐藏自己的想法 /162

- 61. 撒谎并不可取 163
- 62. 放一个“烟雾弹” 165
- 63. 让别人先开口，你做倾听者 168
- 64. 别让你的眼神泄密 171
- 65. 学会委婉地表达 173
- 66. 拥有镇定的态度 176
- 67. 沉默也是一种隐藏 178
- 68. 虚张声势可以迷惑对方 180
- 69. 适当地“夸大”一下自己的实力 183
- 70. 冷静对待别人的负面评价 185

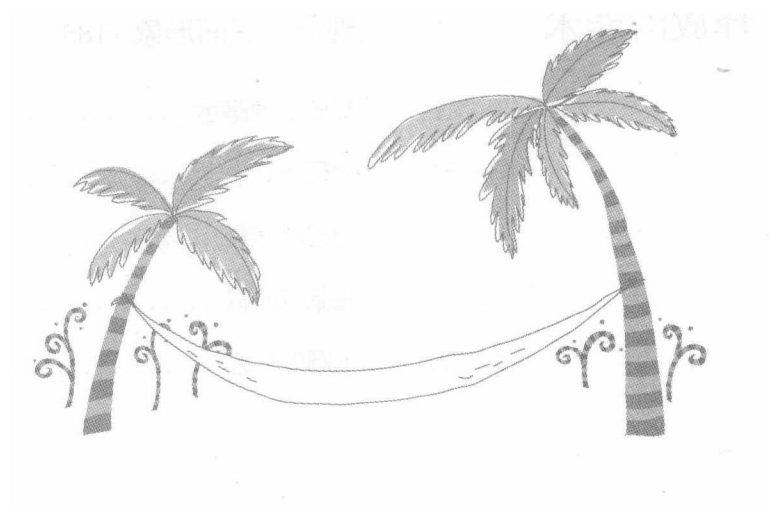
□ 第八章

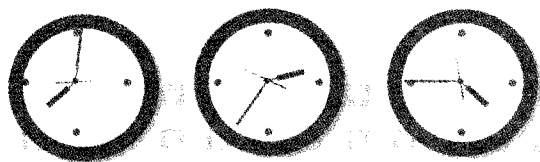
释放潜能术 ——如何展现自己正面形象 /188

- 71. 给自己积极的心理暗示 189
- 72. 关键时刻当仁不让 191
- 73. 尽力维护自己的信誉 193
- 74. 把握自作主张的时机 195
- 75. 创造与众不同的机会 198

76. 充分展现自己的个性	200
77. 有计划地自我宣传	203
78. 始终保持积极乐观的态度	205
79. 增强自己的表达能力	208
80. 成为不可替代的人	210

参考文献 /214





第一章

揣摩心理术 ——如何在初次见面时征服对方

揣摩心理、察言观色是一切人际交往中把握对方心理的基本战术，不会揣摩心理、察言观色，无异于不知风向便去转动舵柄，畅快沟通也就无从谈起，弄不好还会在小风浪中翻了船。第一印象往往是最终印象，所以，在与人初次见面时，更要认真揣摩对方心理，并采取相应的策略瞬间征服对方。

01. 自我介绍要别出心裁

新学期换了新老师，新工作换了新起点，每当置身于一个新的环境，我们都免不了要向别人介绍自己。有的人随便说一下名字；有的人讨厌介绍自己，扭扭捏捏；而有的人却能在介绍时让大家开怀一笑，并对他留下深刻的印象。平淡无奇地介绍最终会被大家忘之脑后，待到下次见面，别人可能根本不知道你是谁，而幽默风趣的介绍则对以后结交朋友甚至命运前途都会有很大的好处。

2

无论是在何种社交场合，想扩展人际关系的第一课就是要学会自我介绍。自我介绍在初次见面时非常重要，简洁得体而别出心裁的自我介绍往往会给对方留下深刻的印象，从而让对方牢牢地记得你，而且是记得正面的形象。

记住别人是一门功课，而让别人记住你则是一门技巧。要掌握这样的技巧，首先要想办法突出自己的亮点。大千世界，芸芸众生，出入于交际场所的人，大多是“贵人多忘事”，让别人记住你最有效的方式就是你有与众不同之处或有一技之长。通过比较拉近距离也是一种方式。比如，在一次聚会上有位在书法届的前辈，他有很多绘画的朋友，而你正想从事关于绘画的事业，于是可以以书法为切入点，从书法聊到绘画，有了共同的话题，聊天就自然而然地进行下去。而相似、相通的爱好则会让他对你印象深刻。

谦虚和调侃式的自我介绍不失为一种吸引对方的方法。但要知道，自我介绍的主要目的还是让别人了解自己的特长，记住自己的正面形象，所以切忌说得天花乱坠，不要给别人留下一幅爱吹牛的印象。对于国人来说，谦虚是一种美德，在表现自己的方式上，不能过于自信，不然的话就变成自负了。

一个能力很强的年轻人，遇到了一份各方面都很适合自己的工作，于

是就自信满满地去应聘。面试时的自我介绍，他十分放松。“我大学时成绩优异，曾多次参加演讲比赛。我有着丰富的实习经历，某大公司曾想和我签约，但我觉得他们发展速度较慢……”他滔滔不绝地讲着自己的辉煌历史，甚至没有注意到面试官的停止手势。最终各方面都优秀的他没有被录用。因为主考官觉得他太夸夸其谈，做人不踏实。尽管他本人并不认为是这样，对这样的结论感觉“冤屈”，但结果就是如此了。

调侃式的自我介绍会让初次见面时的气氛更加轻松。比如曾经有一位同学，个子比较矮，于是在向班里同学介绍自己时编了这样一段打油诗：我叫×××，今年22，身高根号2，大年初二我……巧妙地利用数字营造出一种风趣的氛围。

其实，很多名人也常常以自嘲的口吻来对自己进行画像，如人民艺术家老舍先生对自己的介绍，34岁，结婚，今已有一女一男，均狡猾可喜。闲时喜养花，不得其法，每每有叶无花，亦不忍弃。书无所不读，全无所获，并不着急，教书做事，均甚认真，往往吃亏，亦不后悔。如是而已，再活40年也许能有点出息。

在自我介绍时，要注意身体语言的运用，因为身体语言体现着自身的气质。

在形成第一印象的因素中，重要性仅次于外表的就是身体语言了。有研究表明，在交谈中，身体语言所包括的内涵要比有声语言所包括的多很多。现实生活中，大多数人都以直观迅速地方式去理解别人的肢体语言，会从中得出积极或消极的信号。所以，为了得到良好的第一印象，需要恰当的身体语言来加分，比如坐有坐姿，站有站姿。

在人际交往中，最常见的身体语言是握手。这是人们在初次见面和告别时的礼貌性动作，也是重要的肢体语言。根据不同的对象，握手的方式也不同。对同性的长辈，要先用右手握住对方的右手，再用左手握住对方的右手手背，实际上就是双手相握，以表示对长辈的尊重和热情。对待同性同龄



人或晚辈，只要伸出右手，和对方紧紧一握就可以。对待异性，尤其是男性和女性握手，应伸出右手，握住对方的四个指头即可。如用力全握，抓住不放，都是不礼貌的，会给对方留下不好的第一印象。

另外，自我介绍时要落落大方，如果实在有些紧张就事先练习一下。如果你说话时像背书一样的姿态，难免让人对你敬而远之。声音要自然，眼神要与对方接触，面带微笑。眼神的接触既是自信心的表现，同时也是对对方的尊敬，容易让人产生信赖和好感。

自我介绍要根据场合改变措辞。社交活动需要随机应变，在各种不同场合需要不同的语言措辞，介绍内容的多少也要随机而定。比如，在学校、班级中，需要活泼轻松的氛围，多用调侃的方式；在上流社交场合中，多要突出自己优势的同时加上明智的幽默最好；职场面试则主要结合工作需求来表现自己的长处。

通常来讲，自我介绍可以分如下几种。

❑ 应酬式的介绍

在一些公共场合和一般性的社交场合，如途中邂逅、宴会现场、舞会。它的对象，主要是一般接触的交往人，这时只需介绍自己的姓名即可，如“您好，我叫×××”。

❑ 交流式的介绍

适用于社交活动中希望与交往对象进一步交流与沟通，它大体应该包括介绍者的姓名、工作、学历、兴趣及与交往对象某些熟人的关系。

❑ 问答式的介绍

适用于应试和公务交往。一般来说是问什么答什么，有问必答。

❑ 礼仪式的介绍

适用于讲座、报告、演出、庆典、仪式等一些正规而隆重的场合。包括姓名、单位、职务等，同时还应加入一些适当的谦辞、敬辞。如“各位来

宾，大家好！我叫×××，是××的学生。我代表学校全体学生欢迎大家光临我校。希望……”

❑ 工作式的介绍

工作场合，它包括本人姓名、供职单位及其部门、职务或从事的具体工作。如“我叫×××，是××公司的销售经理。”

自我介绍就是要在最短的时间内向别人展示你最美好的一面，令人留下深刻的印象并有想要认识你的欲望。因此必须真实有效而又与众不同，让自己在社交中给人留下深刻的第一印象。

02. 寒暄时多谈共鸣的话题



人们的生活中处处少不了寒暄，熟人见面要寒暄，推销人员要从寒暄中找到突破点来卖出他的产品，理发师通过寒暄鼓动你往头发上花大把的银子，记者采访也要从寒暄入手。而人在官场、在职场，更少不了寒暄。寒暄虽然比不上正式的交谈，但它向交谈对方表示了自己的敬意，表示愿意结交的意思，所以说，在交谈时若能适当地运用寒暄语，往往能得到意想不到的收获。

本该与对方寒暄的时候而一言不发，是极其不礼貌的行为。在路上遇到熟人，也要寒暄几句，否则别人会认为你狂妄自大。在被介绍给他人之后，应当适当寒暄几句，若只是点点头，会被认为不想与之深交。

不要以为有默契的双方即使不语也仍旧是一种心灵对话。世间真正有默契之人毕竟太少，“我还没说可惜，你已经在叹息”这种“不可思议的默契”也只能在歌曲中传唱。

每个人都希望寒暄之后能够转入一些投机的话题，但事实的结果有时

是：一个继续寒暄，另一个接着附和，虽最终不见得以沉默收场，但还是没有起到交流的作用。于是，有的人开始讨厌寒暄，认为这实在没什么必要，然而真到了尴尬时，才会悟出寒暄的重要性，深感“寒暄用时方恨少”。

俗话说：“话不投机半句多，酒逢知己千杯少”。若是不从对方感兴趣的话题谈起，那么几句下来彼此就会产生厌烦情绪。要避免这种情况，最重要的是能和对方说到一起。可以说，寒暄最重要的是要从共同的兴趣爱好谈起。这要求首先要了解对方的一些情况，从对方的兴趣爱好入手，从而迅速地进入共鸣的话题，拉近彼此间的距离，消除彼此间的陌生感。

即使没有机会了解对方，人们的爱好也都会有一些共通之处。男人多数喜欢体育，女人多数爱追求时尚。也许你们能从篮球聊到橄榄球，再到棒球；也许你们为哪个品牌的服装更加时尚而争论不休，却无意中拉近了彼此的距离。

6
一个律师去拜访一位德高望重的前辈，寒暄之后便将注意力放在前辈的宝贝孙子身上。那个孙子正在玩船，于是那位律师就跟他聊起关于船的种种趣闻。他走后，这个孙子便向其爷爷热烈地称赞那位律师，说他是多么好的人，对船那么感兴趣。而他的爷爷告诉他，那位律师其实对有关船的知识并不一定有兴趣，但他是一个绅士，看见你对船感兴趣，所以就谈论能让你喜欢并感到愉悦的事情，同时也使自己受到欢迎。

共同的爱好、兴趣，也可成为彼此友情的纽带。比如，都爱下棋，在路边棋场认识，相互成了棋友；都爱垂钓，在湖边相识成了钓友……这样共同的东西吧彼此召唤到一起，在共同切磋中，便结下了友谊。

相似的人生经历也可以成为寒暄的话题。想要求助于已经成功的人，相似的人生经历能够激起对方对自己以前的奋斗经历的回忆，这会让他很容易了解你的想法，也容易对你做出判断。

有一个年轻人，应聘了几次都被拒之门外。最后一次机会，他想把握得牢固一些，于是先去了解了这个公司老总的情况，通过了解他发现，这个老