

Zui You Xiao De Shuo Hua Ban Shi
Xin Li Gao Zong Shu

最有效的说话办事 心理操纵术

【洞察人性的心理弱点★利用小策略解决大问题】

罗译德◎编著

通过本书可以让大家知道，那些有头脑、懂人心的说话办事高手是怎样处理日常生活中的
人际问题的，并且从心理操纵的范畴分析这些人的说话动机、办事手段和心理策略。

Zui You Xiao De Shuo Hua Ban Shi
Xin Li Gao Zong Shu

最有效的说话办事 心理操纵术

罗译德◎编著

 中国长安出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

最有效的说话办事心理操纵术/罗译德编著.

—北京: 中国长安出版社, 2010. 4

ISBN 978-7-5107-0153-5

I. ①最… II. ①罗… III. ①成功心理学—通俗读物

IV. ①B848. 4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 059496 号

上架建议: 成功心理学—通俗读物

最有效的说话办事心理操纵术

罗译德 编著

出版: 中国长安出版社

社址: 北京市东城区北池子大街 14 号 (100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行: 中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010) 65281919 65270433

印刷: 廊坊市华北石油华星印务有限公司

开本: 787mm×1092mm 16 开

印张: 17

字数: 320 千字

版本: 2010 年 4 月第 1 版 2010 年 4 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-5107-0153-5

定价: 36.00 元



如何在人际交往中掌握主动权

大家通过本书可以知道，那些有头脑、懂人心的说话办事高手是怎样处理日常生活中的人际问题的。书中还从心理操纵的范畴分析了这些人的说话动机、办事手段和心理策略。要知道，一旦你懂得并掌握了说话办事的心理操纵术，那么你就会在人际交往中占据主动权，哪怕你只是简单地说了一句话，做出一个举动或者一个表情。

劳伦·巴兹比是美国华尔街著名的操盘手，他在耶鲁大学金融系念书时，大学里经常会有各种各样的讲座，每次校方总能邀请到华尔街著名的金融专家，或是跨国公司的高管人士做演讲。

巴兹比很渴望能够结识这些精英人士，也希望自己能够被这些人发现，毕业后一步到位地进入华尔街的某家大公司。不过，想做到这一点并不容易，精英人士大多都很忙，演讲完之后便会直接坐车回去，很少有跟学生们主动交流的机会。即使在讲演过程中有提问环节，你也不一定能够获得提问的机会，并且你所提出的一两个吸引人的问题，也不足以打动他们的心。为此，巴兹比一度十分苦恼。

某一天，当巴兹比从图书馆借阅了几本心理学著作后，突然想到一个不错的点子：巴兹比再去听此类演讲之前，总会早早地来到会场，坐在位于第一排中间的位置，然后拿出一张硬纸片，中间对折一下，用醒目的红颜色中性笔，大大地写上自己的名字，放在桌子上。

每当演讲者与台下听众互动时，巴兹比便会积极踊跃地举手，跟以前所不同的是他被选中的次数越来越多，因为演讲者第一眼便看到了面前的那张红色卡片。当然，巴兹比精心准备好的问题，都会让演讲者觉得“这是个好问题”，继而投去赞许的目光，顺便留意到纸片，记住他的名字。

事实上，巴兹比正是凭着这一小小的心理策略，提升了自己在精英人士心目中的知名度，以至于毕业之前就有许多大公司主动找到巴兹比，希望其能够为自己工作。经过谨慎的选择，巴兹比选中了华尔街一家不错的交易所，事业上有了一个不错的起点。

在本书中，除了巴兹比那张神奇小卡片，你还会看到许多成功人士在说话办事过程中的经典案例，尤其是我们会重点解读每个案例背后的心理操纵术。洞察人性的心理弱点，并利用这些弱点，在人际交往中学会说话和办事。用小策略解决大问题，正是心理操纵术的核心所在。

在生活中，如果你能够利用心理策略学会说话和办事，那么你不仅能够给别人留下好印象，还能帮助你建立起宽广的人脉；在事业上，若你能利用心理策略学会说话和办事，那么你不仅能够开拓商机，打动合作伙伴和客户的心，还能让身边的同事或者上级对你赞赏有加；在情场上，若能利用心理策略学会说话、办事，那么你就能得偿所愿，赢得心上人的爱。

若你能熟练掌握并且有效运用心理操纵术，那么你就能够以好口才打动人心，凭好策略成为办事高手。“一句话能让人笑个不停，一句话也能让人火冒三丈”，这就是心理操纵术的神奇之处。是让人“笑个不停”“火冒三丈”，还是“点头称是”，那就全看你说话办事的动机和策略了。

著名的口才大师林肯总统说过：“我们要努力把一句话的价值发挥到最大，将它运用到办事过程中，这说穿了就是一种洞悉人心的力量。”

那么，从现在开始，你就要熟悉并掌握本书中的“心理操纵术”，并将其运用到日常生活中，以帮助你更好地处理人际关系，从而做到真正的会说话、会办事。

第1章 赢得他人好感的心理策略

有时候，一句话能在瞬间提升他人对你的第一印象，心理上对你产生莫名的好感。

好的心理策略，可以帮助你洞察他人内心，掌握主动权。

能说会道，是建立在“知道他人要说什么，知道自己该怎么回答”的基础上的。

- 巧妙赢得他人的注意 / 3
- 迅速适应新的环境 / 7
- 想到并解决他人的难处 / 10
- 提前一步满足对方需求 / 14
- 主动搭把手帮帮忙 / 17
- 让他人觉得“对不起你” / 21
- 特定场合下展现魅力 / 24
- 让对方觉得你“与众不同” / 28
- 这样捧着说，就有好结果 / 32

第2章 与朋友相处的心理策略

从“陌生人”变为“老朋友”，最后再成为“哥们”，这就是



“朋友心理操纵术”的三种层次。

如何利用心理策略，在“短平快”的人际交流平台上，获得最有价值的三类朋友呢？

身边的各种朋友，就像是不同面值的钞票，要让他们进入流通和利益交换领域，而不只是简单的持有。

- 发现你身边的朋友 / 39
- 先认清哪些人不是朋友 / 44
- 与同事保持心理上的“安全距离” / 48
- 不能失去“高价值朋友” / 51
- 将朋友结成一张大网 / 55
- 陌生朋友是一种特殊资源 / 59
- 说好客套话，朋友遍天下 / 63
- “特殊朋友”这样操纵 / 67

第3章 获得他人认同的心理策略

当你让对方痛快诉说感受或者有效迎合时，获得对方认同的可能性便会增加。

时刻尊重他人的心理感受、注意他人的情绪反应，能最有效地拉近你与对方的关系，获得对方的认同。

人人都有趋利的本性，偶尔吃点小亏让他人得利，就能最大限度地调动他人的积极性和认同感。

- 认真听，对方才肯说 / 75
- 小事上做大文章 / 79
- 让重要的人看到你的优点 / 82
- 打出“人品”这张心理牌 / 86
- 偶尔让他人占便宜 / 90
- 你的价值最有说服力 / 93
- 夸奖竞争对手是一种策略 / 96
- 如何说服他人接受你的建议 / 100

第4章 化解他人敌意的心理策略

谦虚低调，可以化解他人敌意，更能避免无妄的灾难，更好地保护自己。

如果对方是有意气你、激将你，你忍不了怒气就很容易中计，被人牵着鼻子走。

藏住锋芒，懂一点“弱者伪装术”，就能减少来自强势者的攻击，避免妒忌者暗下黑手。

- 不做招风的“猴子” / 107
- 懂一点“弱者伪装术” / 110
- 让大人物替你遮风挡雨 / 114
- 不急不躁，会说“软话” / 117
- 让敌对者吃哑巴亏 / 122
- 说话办事不较劲 / 126



第5章 掌握他人意图的心理策略

一个人的表情往往是其心理意图的最好体现，从喜怒哀乐的
表情中，不难判断对方的心理活动。

一个善于引导说话的人，能够有效摸清对方的真实意图，采
取针对性的公关策略。

每次办事前，巧妙给对方设一个“心理陷阱”，可使过程按
照预期发展，达成所愿。

- 看出明显的“信号” / 131
- 一步步引导着说 / 135
- 摸清他人的真实想法 / 139
- 不被表面假象迷惑 / 142
- 给对方设一个“心理陷阱” / 146

第6章 巧妙赞美他人的心理策略

人天生具有一种接受赞美的心理期待，“密集赞美”，最大限
度满足此类心理。

一种既简单又容易博取他人好感的方法，无疑是记住他人姓
名，让对方觉得自己很重要。

可以用一种恰当的赞美接近陌生人，第一句话说得如何，至关重要。

- 赞美到位全凭第一句话 / 153
- 聊天是最好的赞美场合 / 158
- 赞美需要“密集轰炸” / 162
- “牢记姓名”是最贴心的赞美 / 165
- 鼓励他人要随时随地 / 169

第7章 令他人服从的心理策略

希望对方服从时，七分张扬、三分收敛，必要时强势一点，可收到不错的效果。

面对不好打交道的人，要巧妙地抓住对方“死穴”，为自己的沟通扫清障碍。

若想得到他人的真心支持，一定先关心和尊重他人，因为关心是一颗糖衣炮弹。

- 必要时强势一点 / 173
- 抓住被说服者的心理死穴 / 176
- 投其所好永远最有效 / 180
- 关心是一颗糖衣炮弹 / 183
- “有肉平分”的策略最牢固 / 188

第8章 打破尴尬的心理策略

说话办事时，一定要注意对方的情绪反应。很多尴尬和麻烦都是从说话不注意察言观色开始的。

有些不好说的尴尬事，如果直白说出来会让对方难堪，不如用幽默的暗示让对方明白。

把握好帮助者三个方面的心理需求，针对他们在不同心理层面上的活动采取正确策略，求人成功的可能性就会很大。

■ 做好细节，避免尴尬 / 195

■ 用幽默化解小尴尬 / 200

■ 求人避免尴尬，先想三件事 / 203

■ 让办事者先尊重你 / 206

第9章 说服他人的心理策略

只要对方没有把话说死，就要打破对方的固有心理定势，实现有效说服。

说话办事时，不能欲言又止、扭扭捏捏，觉得思路正确无误，就要用“我是在为你着想”的方式表达出来，说服对方。

善于自圆其说，可以将对方感觉不舒服的事变成好事一桩。

- 练好口才的五项基本功 / 211
- 抓住可能的心理突破口 / 215
- 让对方明白“我在为你着想……” / 219
- 不妨使用激将法 / 221
- 自圆其说，毛病就能成优点 / 225

第10章 影响自己的心理策略

相信自己是一支潜力股，相信自己说话办事都很出色，将对未来产生积极而巨大的心理暗示。

大多数骗术是利用人的“善良”和“贪欲”心理做文章，很多人就是栽在这样的心理陷阱中。

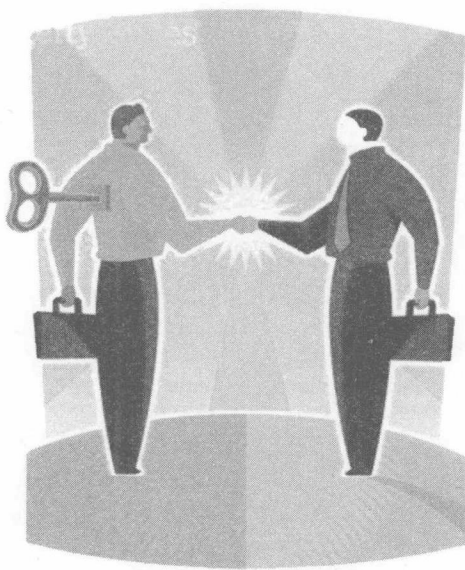
强者都具有被现实打磨出来的“吃苦”心态，在困境中依然乐观向上，从不绝望，直至最后成功。

- “着眼未来”的心理预期 / 231
- 走出内心的“社交恐慌” / 235
- 克服“重复失败”的心理阴影 / 237
- 避开他人的心理陷阱 / 241
- 不被“面子心理”左右 / 245
- 磨炼“吃苦”的心理素质 / 249
- 拥有强者的自知和自信 / 254

第 1 章

赢得他人好感的心理策略

- 有时候，一句话能在瞬间提升他人对你的第一印象，心理上对你产生莫名的好感。
- 好的心理策略，可以帮助你洞察他人内心，掌握主动权。
- 能说会道，是建立在“知道他人要说什么，知道自己该怎么回答”的基础上的。



Zuiyouxiao De Shuohuabanshi Xinlicaozongshu



巧妙赢得他人的注意



20世纪30年代，经济萧条充斥纽约，到处是一片荒凉的景象，无数的失业者排着长队等待政府的救济。一个衣衫褴褛的年轻人，为了谋求职业，整天在街上寻找机会。他希望有一位阔人能发现他的“存在”。然而，不管他做出多么引人注意的举动，都无法引起阔人的注意。

一天，年轻人灵机一动，走到了位于曼哈顿第七大道的梅西百货公司。等到总裁罗兰·哈斯·梅西出来的时候，年轻人勇敢地跑上前，礼貌而恭敬地说：“梅西先生，如果您不介意的话，请跟我谈一谈吧，3分钟就可以！”

梅西先是一惊，随口问了一句：“年轻人，我不知道究竟要跟你谈些什么？”

年轻人挺直了腰板，将破烂的衣服从上到下仔细整理一番，郑重其事地说：“梅西先生，我想你一定会很好奇，为什么我这样一个文质彬彬的人会如此穷困潦倒呢？”

这句话引起了梅西的兴致， he 从上到下打量着眼前这个充满自信的年轻人，微笑着说：“为什么不呢？我下午6点钟有一点

时间，到时我可以听听发生在你身上的特别的故事。”

年轻人耐心地等到了下午6点，与梅西聊了一个多小时。梅西在对年轻人有了一定的了解后，发现他的资质很好、口才不错，是一个很有办事能力的人，他握着年轻人的手说：“小伙子，你打动了我，我决定正式聘用你！”后来，这位聪明的年轻人成为梅西百货公司的销售经理。

一个穷困潦倒的人，竟然在一天之内就改变了自己的困境，这是奇迹吗？其实，从心理学的角度解释：年轻人是利用一个简单的策略，激发了他人的好奇心（Curiosity）。

好奇心，是人对新鲜、奇怪、有趣等未知且有违常理的事物产生的一种心理冲动。这种心理冲动，迫使好奇者渴望了解真相，获得心理上的满足感。当年轻人的举动让梅西产生好奇心，也就意味着梅西渴望了解年轻人的经历。就年轻人的角度，他已经引起梅西的注意，抓住了梅西的心。

当然，激发好奇心只是赢得他人注意的第一步。好奇心是具有时效性的，它对人的心理操纵只存在于好奇者没有了解真相、依然充满好奇的那一段时间里。一旦吊胃口的时间过长或者告诉好奇者真相，很可能对方不再产生好奇，继而对你的言谈举止感到厌倦。

因此，激发他人的好奇心之后，还要准备后续的心理操纵方案，比如先用自己的潜在学识和能力挑动对方的“功利心”，让对方觉得“这个人是对我有用的”；接着用自己怀才不遇的“窘境”，激发对方的“怜悯心”和“同情心”，要知道很多富人都是穷孩子出身，只要你打动了他，让他回忆起自己童年时的种种境遇，他一定会在心里上说“这是个不错的年轻人，就跟当年的我一样，我或许可以给他一次机会”。



卡斯帕从西部工程学院结业之后，决定用所学的商业技巧推销自己。卡斯帕先想好自己的优势和长处，然后刊登了自己设计的广告：

“工程界最有能力的主管先生：你是否愿意让一个电机系毕业生，以不支付薪酬的方式工作一个月，来表现他的能力？本人正是电机系毕业的高才生，对公司非常忠诚，做事可靠、有耐心、平易近人，能与同事和睦相处。本人充满热诚，并不断地充实自己。”

广告刊登之后，卡斯帕收到数百封的回函，美国钢铁公司的一位主管写回信给他：“下星期三请到纽约总公司与我面谈，如果你足够优秀，可以将行李物品一同带来，准备到工厂上班。”

卡斯帕见到钢铁公司主管后，立刻递上一份打印好的资料，以出色的口才和能力得到了主管的青睐，留他在那里工作。虽然别的公司可能提供更高的薪水，卡斯帕仍然决定接受这份工作，因为他事先早就清楚进入大公司自己会有很多的晋升机会。

卡斯帕的求职广告很特别，几乎每一句话都会打动主管的心：“工作一个月不支薪”，很容易让企业主管心动，这证明求职者有实力，愿意先在工作上付出，再谈报酬；卡斯帕列出的个人特质并不夸大其词，只是告诉未来的雇主，希望能给他一个月时间来证明自己的能力，因而得到了试用的机会。

通过以上分析，我们发现这两个故事中的年轻人并不简单，他们利用心理操纵术一步一步赢得了老板的好感。当然，前提是他们本身就有很好