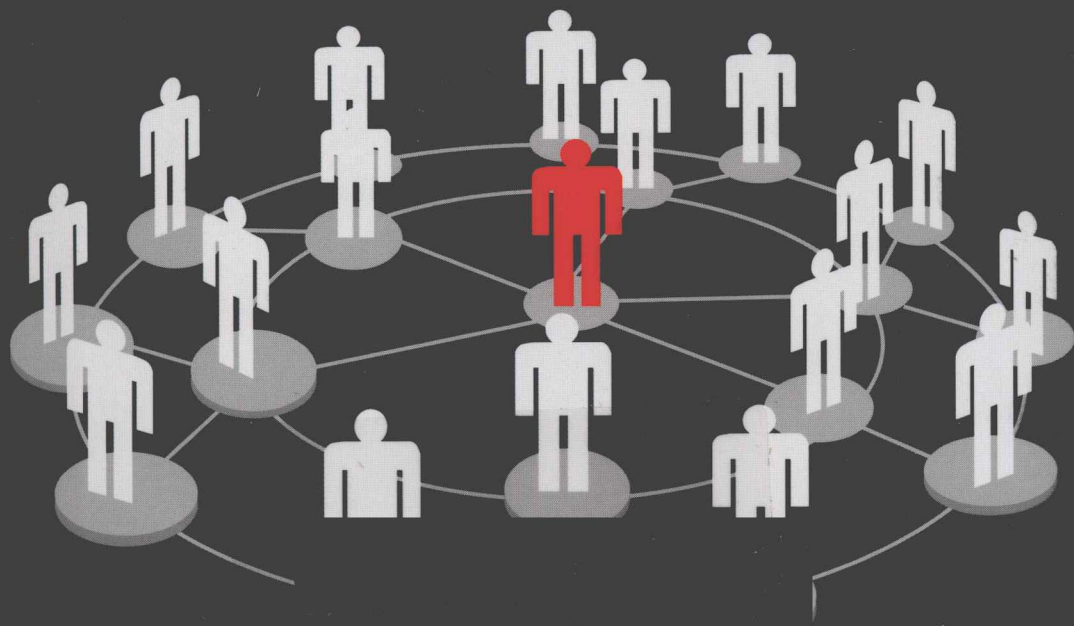


# 心理操纵术

## 人际关系中的心理策略

晓鹏◎著



天津科学技术出版社

秘而不宣的心理博弈策略 精练独到的人脉交际艺术  
升职、交际、销售、管理、说服、沟通//不可不读

本书教你运用不露痕迹的心理战术，迅速化敌为友，结交死党，让你拥有超强人气，成为人生的终极赢家

Interpersonal  
relationship

# 心理操纵术

## 人际关系中的心理策略

晓鹏◎著

天津科学技术出版社

## 图书在版编目 ( CIP ) 数据

人际关系中的心理策略/晓鹏著.—天津：  
天津科学技术出版社，2011.9  
ISBN 978-7-5308-6605-4

I. ①人… II. ①晓… III. 人际关系学：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178379号

---

责任编辑：吴文博 张 婧  
责任印制：兰 毅

---

天津科学技术出版社出版

出版人：蔡 颢

天津市西康路35号 邮政编码：300051

电 话：(022) 23332398 (事业部) 23332697 (发行)

网 址：www.tjkjcs.com.cn

新华书店经销

北京楠萍印刷有限公司印刷

---

开本：710×1000 1/16 印张：18 字数：215 000

2012年1月第1版第1次印刷

定价：29.80元

生活在现实的社会里，每个人每一天都离不开与他人的交往。但是，为什么有些人在人际交往中能左右逢源、如鱼得水，而有些人却进退维谷、举步维艰呢？其实，他们之间的差别在于，前者懂得正确地运用心理操纵术。

何谓心理操纵术？它是一门有关人际交往的心理学技术，它把心理学中的知识和规律变成我们影响和掌控他人的武器。恰当地使用心理操纵术，你就能将人生的主动权牢牢握在手中，你的人生之路也会越走越顺畅。

任何人都有可能陷入“操纵”与“被操纵”的关系中，成功的人会借助各种情绪、言行等心理策略和技巧来控制对方，从而达到预设的目的。对他们而言，仅仅是清除“绊脚石”并不是真正的目的，将“绊脚石”转化为“垫脚石”才是真正的智慧。

比如我们熟知的“钢铁大王”安德鲁·卡内基，就深谙心理操纵术的技巧。当他的事业出现危机时，他曾巧妙地运用心理策略，帮助自己逃离陷阱。

当时，卡内基的副手是派伯中校。他们正准备为圣路易斯某公司刚修好的一座桥征收税款。可在关键的时刻，中校竟然想背叛卡内基，要马上回家，任凭他人怎么劝说都无及于是。眼看计划就要泡汤，卡内基突然灵机一动：他没有哀求中校留下，相反，却不动声色地和中校谈起了另外一个话题——如何选购马匹。卡内基以前曾留意到，中校特别喜欢名马。于是，卡内基就对中校说，一直以来，他都想给自己的姐妹买匹好马。以前他听人说过，圣路易斯专门产名马，所以，他请求中校帮助他挑选一匹好

马，暂时不要着急回家。果然，中校心甘情愿地留在了圣路易斯。他没有一点抱怨情绪，最后顺利地完成了他应该做的工作。

这个心理策略十分巧妙，它抓住了人们心理的共有特点，即当他人拜托自己帮个小忙时，自己通常会十分高兴，特别是当他人所恳求的东西又恰恰是自己最拿手的时，尤其会感到高兴。卡内基就是运用这条心理策略帮助自己走出困境。

事实上，不仅是安德鲁·卡内基，可以说世界上很多商界精英、政治领袖或其他各界的风云人物，都深谙心理操纵术的奥秘。他们明白，高超的心理操纵术能让自己赢得最成功的人生。正因如此，他们大都具有敏锐的洞察力，比普通人会更仔细地观察他人，能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学策略来影响、控制和操纵身边的人，从而更好地应对和处理工作与生活中的各种问题。

因此，我们也应该学会一些心理操纵术。尤其对于年轻人而言，虽然你们思维活跃、才华横溢，却欠缺交友和处世的经验。正因为这点，很多年轻人在现实生活中受制于人、处处碰壁，使人生陷于庸碌无为的困局。

或许你正在为如何说话办事而苦恼，或许你的交际经验没有那么深厚的积淀，或许你不懂得怎样与上级、同事、下属、朋友、家人、家人的相处……没关系，这种操纵人心的本事，不但可以从零学起，而且可以快速掌握。在本书中，你就可以找到答案。

本书会让你少走很多弯路，是真正改变你命运的秘诀！书中集合了众多成功人士的心理操纵策略，包括：如何洞察人性，如何操纵人心，如何提升魅力，如何说服攻心，如何搞活关系，如何制人驭人，如何规避风险……这些拓展、完善以及维护人脉的心理操纵术，可以让对方迅速打开心扉，积极热心地接纳你。这样，在不知不觉中你就会赢得对方的信任、支持和帮助，进而实现你人生的目标。

从现在开始，从读完这本书开始，只要你能意识到心理操纵术的重要性，并掌握书中操纵人心的技巧，你就会越来越有吸引力，在工作生活中占据主动，利用心理力量赢得幸福与成功！

## 第1章 塑造形象——提升个人魅力的心理策略

在人际交往中，每个人都想做一个受人欢迎的人。然而在现实的交往中，也许你学识渊博，也许你能言善辩，也许你反应机敏，也未必能成为大家喜爱的人。那么，如何才能在人际交往中取得成功呢？我们学会自己的社交形象，在人前要懂礼仪、谈吐文雅、面带亲和力……这样才会获得好人缘。

外因效应：塑造“人情达练”的社交形象/2

首因效应：不可忽视的第一印象/5

瓦拉赫效应：善于经营自己的优势/8

亲和效应：像磁铁一样吸引别人/11

微笑效应：让微笑成为你的招牌/14

幽默，人际交往的“润滑剂”/17

## 第2章 洞悉人性——满足他人内心需求的心理策略

每个人天生就有心理需求。在人际交往中，如果我们忽视了人们的这些心理需求，就会影响到我们的人际关系。因此，我们有必要学习一些洞悉人性的心理策略，有必要在人际交往中学会洞察他人的心理需求。

自尊原理：满足和尊重他人的自尊心/22

猎奇心理：激起对方的好奇心是关键/24

虚荣心理：别人的虚荣心，就是交际的突破口/27

排斥心理：消除对方的防备心理/30

应该效应：别让对方心中的天平倾斜/33

贾君鹏效应：学会认知他人情绪/36

### 第3章 有效赞美——让他人喜欢你的心理策略

在人际交往中给予赞美和接受赞美是同样重要的，希望得到别人的赞美是每个人的心理需要，表示赞美会加深和加强两个人之间的关系，而接受赞美可以提醒自己维护良好的品质。因此，我们要有一双发现美的眼睛，同时要用真诚的语言把自己的赞美表达出来。

马斯洛效应：人人都渴望得到尊重和赞美/40

皮格马利翁效应：真诚、慷慨地赞美他人/43

分清对象，不同的人采用不同的赞美方式/45

以“合适、恰当”的赞美打动对方/49

让对方看到你赞美里的真诚/52

背后赞美，效果胜于当面恭维/54

### 第4章 巧妙迎合——获得他人赏识的心理策略

人生活在中，总是要和别人进行交流和沟通的。在交流沟通中，一个人是否能最大限度地被人赏识，往往是由自己的社交水平、品位以及为人处世的方法所决定的，同时它也可以决定一个人事业的成功和失败。为此，我们在人际交往中，应该学会巧妙迎合对方的心理，赢得他人好感，获取他人对自己的支持。

光环效应：扬长避短，获得他人的赏识/58

反射法则：赏识别人就是赏识自己/60

用真诚换取他人的赏识与认可/63

完善自己，赢得他人的赏识/65

不卑不亢，获得他人青睐的秘诀/68

### 第5章 人脉经营——赢得他人友谊的心理策略

在职业生涯发展上什么最重要？毫无疑问，个人的核心能力必不可少。那第二重要的是什么呢？相信很多人就回答不上来了，其实正是人脉。人在30岁以前是靠专业能力赚钱的，而到了30岁以后，完全是靠人脉关系赚钱，尤其在这个注重人缘、血缘等关系的人情社会里，人脉对个人发展是极为重要的。

- 马太效应：让你的“人脉雪球”越滚越大/72
- 冷热水效应：调节对方心中的“秤砣”/75
- 跷跷板定律：“互惠互利”是人际交往的根基/77
- 冷庙烧香法则：储蓄人缘，构筑自己的“贵人圈”/80
- 社交恐惧心理：消除与陌生人交际时的紧张情绪/83
- 储蓄人缘，经营你生命中的贵人/86

## 第6章 求人 有术——让他人甘心为你办事的心理策略

当今社会，就是关系社会，事是靠人办的，要办事就得求人。求人办事要想顺利成功，就一定要深入了解对方，弄清对方的特点，再根据不同对象的不同特点投其所好，对症下药，利用各种方法，这样就会达到求人办事的最佳效果。

- 留面子效应：先提大要求，再谈小要求/90
- 互惠定律：欲取先予，互惠互利/93
- 背景效应：利用“背景”为自己赚人气/96
- 相似效应：学会利用你与对方的共同点/99
- 奉承效应：适当的恭维可以提高办事效率/102
- 以“情”动人，对方更乐于为你办事/106

## 第7章 洞察人心——洞悉他人内心的心理策略

生活中最常见的困扰，往往和人有关。不了解人心，走到哪儿都碰壁。所以，我们应该学一些洞察人心的智慧，做个明白“世态人心”的人，听其言、观其行、察其心。否则，在我们的生活中，必定常常因无法了解别人的本意而徒留许多遗憾。

- 通过兴趣爱好读懂对方的心理/110
- 见脸如见心，观人颜面可知心/115
- 言表心声，通过言语读懂对方/119
- 衣服是思想的表露，通过穿着看人心/124
- 观察细节，行为举止见人心/129
- 洞悉假言，别被谎话所欺骗/135



## 第8章

### 说服攻心——善用说服打动他人的心理策略

生活就像一场场竞赛，只要你与别人的意见有分歧，不管对方是你的家人、朋友、同事，还是你的部下、上司、客户，或者你说服对方，或者对方说服你。因此，我们要在生活中巧妙运用一些说服攻心的技巧，这样，你就能处理好与他人的关系，使你的事业走向成功。

沟通位差效应：打破与沟通者之间的等级壁垒/140

瀑布心理效应：谨言慎行，注意说话的分寸/143

实物效应：用实物“说服”对方/146

图像效应：展示图像，说服更有效/149

真理效应：故事比道理更容易让人接受/152

防范心理：消除对方的防卫心理/155

## 第9章

### 攻心为上——让他人无法拒绝你的心理策略

在谈判和协商战场上，对方的心理弱点和需求，是唯一的目标靶。如果你瞄不准靶子，或是根本看不到靶子，尽管妙语如珠、说话像机关枪，也只是浪费子弹。只有攻心，正中对方的罩门，才能找出对方恐惧的关键，满足对方的需求，你就可以拥有你想要的结果。

华盛顿合作规律：团队合作是交际成功的基石/158

喜好原理：投其所好，赢得对方的认可/161

登门槛效应：逐步提出要求，对方更易于接受/164

二选一定律：主导对方思绪的秘诀/167

250定律：把自己当作“商品”卖出去/169

## 第10章

### 制人驭人——掌控和操纵他人的心理策略

如果你想驾驭别人，就要懂得投其所好，对症下药。对待不同的人，要有不同的驭人之术。对好利的人，许之以利；对好名的人，许之以名；对有抱负的人，你不如给他发展的空间；对有弱点的人，就抓其把柄。

南风法则：用温情赢得员工的信任与支持/174

- 手表定律：坚持自己的目标与价值标准/176
- 恩威并重：安抚与强制一起施行/180
- 回报效应：有所付出，才能得到回报/182
- 反暗示效应：适当暗示，轻松操控对方行为/185

## 第11章 放低姿态——化解他人敌意的心理策略

我们在处理人际关系的过程中，不可避免地会与人发生冲突或误会，不可避免地会让对方对我们产生敌意。这时，与其硬碰硬，你给我一枪，我还你一刀，还不如主动做出让步，主动放低姿态，主动和解。这样才能真正地澄清误会，化解矛盾，消除对方对我们的敌意。

- 出丑效应：暴露自己的劣势，赢得别人的欢迎/190
- 牢骚效应：引导对方说出不满，化解彼此的矛盾/192
- 特里法则：直面自己的错误并勇于承认/196
- 破窗效应：弥补裂痕，及时修复人际关系/198
- 化解忌妒，免遭忌妒的交际秘诀/201
- 激发同情心，瓦解对方的敌意/204
- 化干戈为玉帛，消除对方的敌意/207

## 第12章 规避风险——保护自己防范他人的心理策略

俗话说：“害人之心不可有，防人之心不可无，万丈深沟终有底，唯有人心不可测。”也就是说，人生在世，不能有害人的心思，但是防人之心一定要有。因为即使是万丈深渊，也有个底，可是一个人的心思却是无法猜测的，正所谓“人心隔肚皮”，说的就是这个道理。

- 归因偏差：别让小人看清真相/212
- 关系场效应：学会与小人并肩作战/215
- 刺猬效应：与伪君子保持适当距离/219
- 霍桑效应：沉默是消除摩擦的有力“语言”/222
- 不值得定律：争论只会加深彼此的伤害/225
- 人心隔肚皮，多点防人的心思/229

### 第13章 交际有术——令你左右逢源的心理策略

常言道：“见人说人话，见鬼说鬼话。”人际关系是与人的一生息息相关的。你若交际无方，会使你处处卡壳、事事不顺、费力而不讨好；你若交际有术，会使你得尽人缘、朋友济济、左右逢源、春风得意。因此，我们应该掌握一些心理策略，让自己在交际场中左右逢源。

人际关系定律：做个忠实的倾听者/234

热炉法则：绝不触动对方的“心理底线”/236

比林定律：拒绝他人是一门学问/239

自己人效应：成为对方心中的“自己人”/243

揣摩对方的心理，激起对方的谈话欲望/245

怎样通过请客吃饭把事办成/248

### 第14章 玩转职场——在职场游刃有余的心理策略

在职场中，很重要的一个因素就是人脉。玩转自己的人脉，也就相当于玩转了自己的前程。对于自己的领导或下属，我们是要想方设法笼络其心，深刻领会领导的意图，让同事和下属把你当成主心骨，从而赢得他们的支持。

蘑菇定律：隐藏锋芒，学会低调处世/254

正负极效应：与同事关系适度，不近也不远/257

马蝇效应：感激每个与你竞争的敌手/261

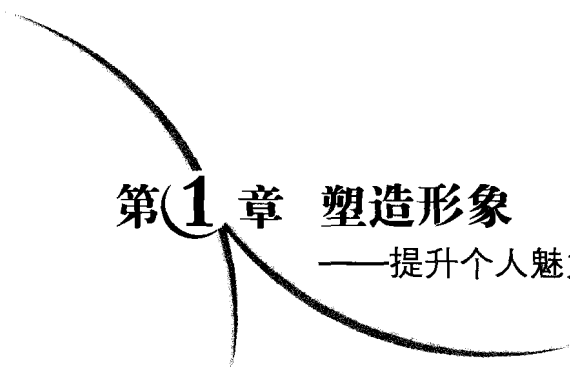
青蛙效应：身在职场，不进则退/265

小草影响：永远给上司留面子/268

虚荣效应：学会满足上司的虚荣心/270

胡萝卜加大棒效应：用“心”笼络下属/272

异性交往定律：与异性相处的方圆之道/275



# 第1章 塑造形象

## ——提升个人魅力的心理策略

什么是魅力？为何有的人魅力四射？有的人却暗淡无光？太多的人坚信这样的观点：外表美就是个人魅力之所在。事实上，除了包装自己外在的社交形象外，内在的修养也是非常重要的。人们需要不断地提高自身的修养与品位，如果说魅力是智慧，那么我们必须磨炼智慧。

## 外因效应：塑造“人情达练”的社交形象

外因，是指事物变化、发展的外在原因，即一事物和其他事物的互相联系和互相影响。通常情况下，事物的变化发展，由于不具备成熟的外因而达不到预期的目的。日常交际中，巧妙地利用外因，美化自己的形象，是非常有必要的。

要想让自己的人气暴涨，要想做一个交际场上的红人，就必须做一个有好人缘的人。要想拥有好人缘，就必须做一个在任何场合都非常受欢迎的人。

事实上，几乎所有人都想做一个在人际交往中非常受欢迎的人。然而在现实的交往中，也许你学识渊博，也许你能言善辩，也许你谈吐文雅……可即使拥有这些令很多人羡慕的东西，也不一定就能成为一个受欢迎的人，在处理人际关系时，可能会遭遇很多麻烦。那么，如何才能人际交往中取得成功呢？我们认为，要想真正在人际交往中获得成功，要想真正拥有好人缘，就必须会包装自己的社交形象，在人前树立一个善交际、懂礼仪、会说话、办事周到的社交形象，这样才会获得好人缘。

我们来看一个小故事。

张扬毕业于北京某著名大学，毕业后他在一家著名的广告公司找到了一份广告策划工作。

张扬的个人能力非常强，参加工作后不到半年就成了公司的得力干将。他主持策划的几套广告方案为公司带来了很可观的社会效益和

经济效益。

按照行业里的规则，做到这种程度上的张扬一年后就应该被提升为部门主管了。可是，如今两年过去了，他仍然是一个小职员。这是为什么呢？原来张扬是一个非常自我的人，仗着自己的业绩，他在公司里为人处世非常高调。在张扬眼里，公司里的人都是一些无能之辈，连老板在他眼里都无足轻重。他整天一副洋洋得意、高高在上的样子。

其实，张扬的工作能力很强，老板也早就想提拔他了。可是每次一到考核时，同事们都说张扬个性太强，不好相处，一点团队意识都没有，并表示不愿到他所负责的部门做事。

就这样，张扬在公司里一直都是一个人一个部门。老板一谈到他，也总是无可奈何地摇头说：“他就是恃才傲物，个性太强了。他要是稍微低调一点，懂一点交际手腕，和同事的关系处得好一点，他就是个完美的员工了。”

按说，张扬的条件非常好，有一流的教育背景，工作能力也很强，在公司也有很多发展机会，但为什么就是不受同事们的欢迎呢？为什么老遭到同事们的“排挤”呢？张扬的失败就在于他忽视了自己良好的社交形象的包装。张扬的烦恼可能也是很多人的烦恼。

其实，人际交往就是这样，你敬我一尺，我还你一丈，不会有人无缘无故喜欢一个人，也不会有人无缘无故讨厌一个人。在人际交往中，一个人之所以会受人欢迎或者是被人憎恶，完全是由他的社交水平、个人品位以及为人处世的方式所决定的。要想获得好人缘，要想在社交场合顺风顺水、游刃有余，必须学会包装自己的社交形象，必须在前人树立一个健康良好的社交形象。这就需要我们不断地从各个方面完善自己、提升自己、修炼自己，以提升自己的社交水平，提高自己的个人品位，为我们赢得爆棚的人气打下良好的基础。

让我们再来看看李晓的例子吧，在这个年轻人身上，我们能够学

到很多东西。

李晓刚刚从大学毕业。毕业后，在一家大型外企找到了一份工作。这家公司虽然不错，但是李晓只有大专学历，相对于那些名牌大学毕业的高才生，实在差了很多。也正因为这样，公司的领导根本就没有注意过他。

但是李晓是一个聪明的小伙子，他知道自己学历低，便发挥自己的其他方面的特长。在公司里，他见到每个同事都主动打招呼，对方需要帮助时，他会非常热情地伸出援助之手。在工作时，他也总是向老员工虚心请教，在请教完毕之后，再向对方表示自己的谢意。正因为这样，每当评价起这些刚刚来公司的年轻人时，大家总会说：“这些人里面小李最懂事了，看见我们就主动打招呼”“这个孩子还非常谦虚好学呢，经常向我请教问题。”因为大家都夸奖他，领导也对他格外注意。在公司工作了两年之后，他就得到了提拔。

在生活中，学会包装自己是非常重要的，只有这样，你才能像李晓一样，获得好的人缘及人际关系——这对你的发展来说，是非常重要的。

怎样做才能巧妙地包装自己的形象呢？

首先，要谦恭自律，不要争强好胜。不管在什么时候，不管在什么场合，不管面对什么样的人，我们首先要做的一点是要让自己学会谦虚自律，不要争强好胜。也就是说，在社交场合，无论我们的知识多么丰富，口才多么犀利雄辩，我们都应该时刻以谦恭的态度严格约束自己。这样，我们的威信和良好形象的树立和保持，不仅不会受到影响，反而还会使我们获得很好的人缘。

其次，在和别人说话时要和气，不能出口伤人。在现实生活中，很多人都因为语言尖刻或者“刀子嘴豆腐心”而惹人生厌。这非常不

利于良好社交形象的树立以及好人缘的获得。因此，我们在与人交往的过程中，一定要学会以和风细雨的态度为人处世，千万要避免出口伤人，我们在说话时一定要三思而后“语”，不宜心直口快，不宜含沙射影。说话之前，我们起码先得考虑一个问题——对方愿不愿意听我们说话。我们还要学会换位思考，我们的“金口玉言”如果是对方说给我们，我们是愉悦还是心生不快？这样，便会逐渐改掉“出口伤人”的毛病。

第三，值得我们注意的是，在和别人发生矛盾时，即使我们占了理，也不要针锋相对，不要得理不饶人，否则你的处事方式是很不受欢迎的。因为人无完人，说话办事哪能没有个闪失呢？每个人都有心气不顺时，如果对方所说的话，我们感到不悦耳甚至反感，不妨充耳不闻；假如对方的行为，我们觉得不顺眼，不妨视而不见，何必过分认真、锱铢必较、穷追不舍，定要报以尖刻的话呢？即使“得理”也要学会“饶人”，这样才有助于我们良好的社交形象的树立。

## 首因效应：不可忽视的第一印象

首因效应，是指当人们第一次与某物或某人相接触时会留下深刻的印象。第一印象作用最强，持续的时间也长，比以后得到的信息对于事物整个印象产生的作用更强。我们在结识陌生人时，一定要注意在第一次见面时就要给对方留下一个好印象。这对于接下来的继续“深交”是有好处的。

心理学研究发现，与一个人初次会面，45秒钟内就能产生第一印象，而最初的0.25～4秒给对方留下的印象是最深刻的。不要小看这



短短的4秒钟，别人对你这个人75%的判断和评价都由此而来。所以，别人第一印象中的你不管是不是真实的，以后你留给别人的这种印象都很难改变。

张楠是某名校工科毕业生，她毕业找工作时，由于专业对口、成绩优秀，其简历从厚厚的应聘材料中脱颖而出，被列入预选名单。一周后，公司通知她面试。但面试时，她穿着过于新潮、鲜艳的短上衣，一条破旧的低腰牛仔裤，还戴着一副夸张的热带风情大耳环，一进门就让由高级工程师组成的考官们一愣。考官们随便问了几个问题就草草结束了面试，结果张楠被淘汰出局。

事后有一考官表示，其实张楠那天回答的几个问题都还是很不错的，就是因为刚一进门让人一下子难以接受，理工类专业要求“踏实、耐得住寂寞”，而张楠的穿着却给招聘考官留下了“华而不实、喜欢张扬”的第一印象，考官也没心思听她回答的是什么，所以她的出局是

