

揭示心理秘密 巧妙赢得人心 轻松驾驭他人 从容掌控局面

XINLIXUE YU KONGZHILI

最新升级版

心理学 与 控制力

张印（知名心理作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编



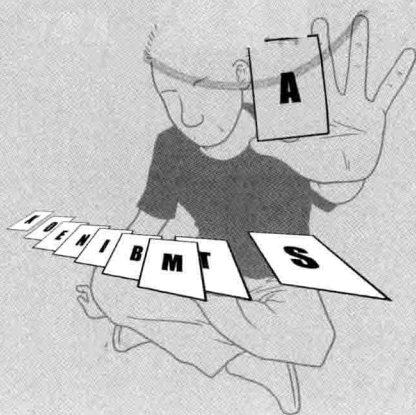
中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



心理学^与 控制力

XINLIXUE YU KONGZHILI

张印（知名心理作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与控制力: 最新升级版/ 张印著.
—2 版. —北京: 中国法制出版社, 2015. 3
(心理学世界)

ISBN 978 - 7 - 5093 - 5904 - 4

I. ①心… II. ①张… III. ①心理状态 - 自我控制
- 通俗读物 IV. ①B842. 6 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 287381 号

策划编辑: 刘 峰 (52jm. cn@ 163. com)
责任编辑: 杨 智 (yangzhibnulan@ 126. com)

封面设计: 周黎明

心理学与控制力

XINLIXUE YUKONGZHILI

著者/ 张印

经销/ 新华书店

印刷/ 河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/ 710 × 1000 毫米 16

版次/ 2015 年 3 月第 2 版

印张/ 16 字数/ 218 千

2015 年 3 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 5904 - 4

定价: 36.00 元

北京西单横二条 2 号

邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfsz.com>

市场营销部电话: 66033393

值班电话: 66026508

传真: 66031119

编辑部电话: 66038703

邮购部电话: 66033288

(如有印装质量问题, 请与本社编务印务管理部联系调换。电话: 010 - 66032926)

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	李红军	兰祁蓉	李井杰
朱玲	段然琪	师晨晖	赵金辉	王亚雄
谢欣原	孔马兰	鲁俊	周家全	崔潇
刘璐薇	杨攀	谢琴	崔慧辉	李艳萍
杨驰	王涑雯	刘博	李想	孟龙
郝红敏	宋亚丽	陈庆峰	陈国栋	孙凤兰
刘敏	陈涛涛	鲁芳	隋岩	董斌
史文建	杨珊珊	李娟娟	王星星	常振兴

—— 目 录 ——

第一章 心理控制力，让你攻无不克 / 007

社会就是竞技场，如果你想立于不败之地，就要掌握一种秘密武器——心理控制力。在心理战中，如何出其不意，掌握战场的主动权？要想看清一个人的本来面目，能否尝试激怒他，让他原形毕露？怎么才能套牢对方，让他一而再再而三地为你效劳？本章将为你揭示心理控制力的秘密。

第一节 扯虎皮，拉大旗，给予对方震慑 / 008

第二节 出人意料，往往使别人陷入被动 / 012

第三节 故意气气对方，可识其本来面目 / 017

第四节 投射效应，对方终将为你所用 / 022

第五节 “软性套牢”，让你得到更多好处 / 026

第六节 侵入个人空间，令其为我左右 / 030

第七节 旁敲侧击，有效判断真伪 / 035

第八节 抛砖引玉，获取有价值信息 / 040



第二章 巧妙说服人心，赢得更多支持 / 046

做人要有说服力，这样才能为自己赢得广泛的支持。这些妙招不妨一试：得寸进尺、乘虚而入、消除位差、自我暴露……

第一节 以寸为先，方能进而得尺 / 047

第二节 平等沟通，成功打破“位差” / 052

第三节 灵活运用“七式”，更易说服他人 / 056

第四节 对方疲惫状态下说服，效果会更好 / 061

第五节 凡事留有余地，以免自断后路 / 065

第六节 适当暴露真性情，能消除防范心理 / 069

第三章 消除他人敌意，化解各方冲突 / 072

如何化解别人的敌意，把对手变成朋友？不妨大大方方认个错，真诚的态度可以化干戈为玉帛；耐心地听对方发发牢骚，将怨气宣泄出来，敌意也就随风而逝了；适当地出丑，可以让自己的形象变得更加可亲可爱……

第一节 面对错误，敢于承认 / 073

第二节 牢骚发出，误会尽消 / 077

第三节 自曝其丑，博得喝彩 / 082

第四节 亡羊补牢，为时未晚 / 087

第五节 激发同情，消除隔阂 / 092

第四章 人脉经营好，天下无难事 / 097

我们不是独行侠，没有自己的人脉，要想成功，难于上青天！心理控制力可以帮助我们经营好自己的人脉。命中的贵人出现时，你是否珍惜和用心呵护了？你是否习惯于过分地讨好别人，付出太多却适得其反？你是否懒得给朋友打电话，发短信，让友谊的热情日益冷却呢？

第一节 雪球越滚越大，人脉越积越多 / 98

第二节 双赢其乐融融，互惠终为王道 / 102

第三节 用心经营贵人，前途畅通无阻 / 106

第四节 朋友常联系，急时才会帮 / 111

第五节 有足够的自信，大家才会紧随你 / 116

第六节 机会降临要自荐，扭捏要不得 / 120

第七节 不要对人太好，小心适得其反 / 125

第五章 求人常常有，甘心办事有妙招 / 130

求人对我们大家来说都是件不容易的事，如何把这件麻烦事变得易如反掌呢？何不运用“留面子”效应，为了得到一个碗，不妨先要一口锅！另外，切忌病急乱投医，逢庙就烧香，结果哪个菩萨都不肯出手相助，那可就糟糕了！

第一节 求助之前多恭维，死要面子答应你 / 131

第二节 求的人越多，能帮的人反而越少 / 135

第三节 欲满足小要求，不妨先提大要求 / 140



第四节 运用“背景”，赚高人气 / 145

第五节 巧打“感情牌”，易满足你的请求 / 149

第六节 求同性难，求异性易 / 154

第六章 性格迥异者，款待亦不同 / 158

心理控制讲究对症下药，看人下菜碟。我们身边的人形形色色，爱慕虚荣者有之，优柔寡断者有之，多疑者有之，贪婪者有之，暴虐者有之。跟他们打交道，还真得一把钥匙开一把锁。你找到那把独一无二的心理钥匙了吗？

第一节 把面子留给爱慕虚荣的人 / 159

第二节 犹豫不决者需要人向前推 / 164

第三节 疑心者最需要安全感 / 168

第四节 对贪心者，不妨给点小便宜 / 172

第五节 反弹琵琶术能制伏逆反心 / 177

第六节 脾气暴躁之人当以“柔”制之 / 181

第七章 让人跟随并不难，赢得人心有手段 / 186

得民心者得天下，得人心者能成功。要想赢得人心，就得用心体察对方的需求；把笑容挂在脸上，把好话挂在嘴边；切忌得意忘形，尤其是面对失意者；不要揭别人的伤疤，小心对方记你一辈子！

第一节 赢得人心，就要满足其要求 / 187

第二节 揭人不揭短，失意人前莫得意 / 191

- 第三节 赞美加赞美，效果会更佳 / 195
- 第四节 常换角度赞美，缺点成优点 / 199
- 第五节 无论等多久，依然面带笑容 / 203
- 第六节 作对之人多互动，冰释前嫌 / 206

第八章 多个心眼，不让窘境出现在身边 / 210

谁都不想糗事发生在自己身上，尴尬和窘迫的滋味实在不好受。所以，无论做什么，都要留好后路，才能进退有据；在提出要求的时候，最好看看对方的脸色和心情；妥协和让步并不意味着一个人软弱可欺，而是一种明智的处事策略。

- 第一节 愤怒淹没理智，随时保持清醒 / 211
- 第二节 面对反对浪潮，让一步又何妨 / 216
- 第三节 当对方拥有积极情绪时，才是出手的恰当时机 / 221
- 第四节 善用天时地利人和，无往而不利 / 225
- 第五节 充足的准备，无所适从永不在 / 228
- 第六节 时时留后路，进退才有度 / 232

第九章 轻松玩转职场，从容面对一切 / 237

要想与同事相处融洽，就不能“亲密无间”，适当地保持距离才能增加心理上的舒适感；不要急着出风头，功劳归上司，实惠才能落到自己头上；一个合格的领导者一定是胡萝卜加大棒，软硬兼施，恩威并重。

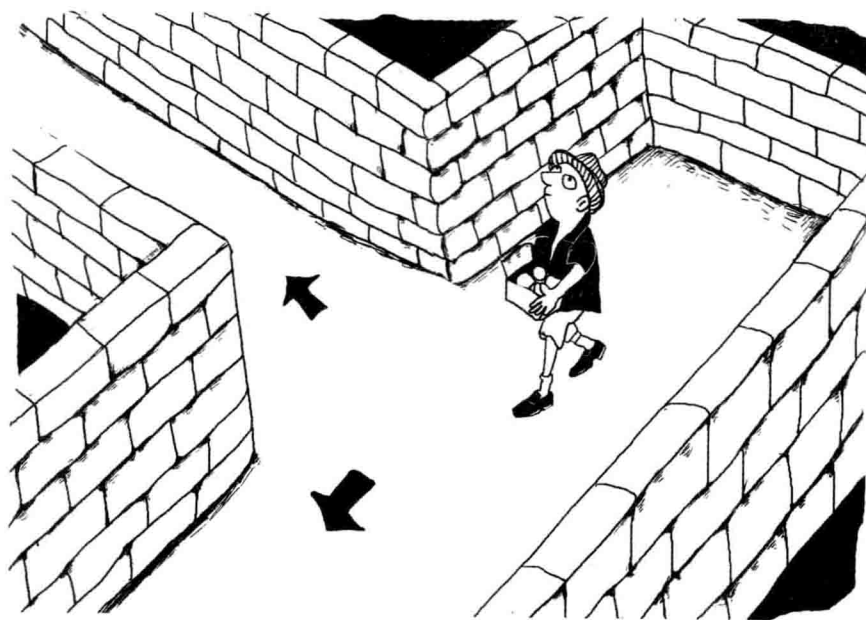


第一节 初涉职场，贵在积攒 / 238

第二节 同事相处，适度为佳 / 242

第三节 夺人所爱，易结新仇 / 247

第四节 纵横职场，不落人后 / 251



—— 目 录 ——

第一章 心理控制力，让你攻无不克 / 007

社会就是竞技场，如果你想立于不败之地，就要掌握一种秘密武器——心理控制力。在心理战中，如何出其不意，掌握战场的主动权？要想看清一个人的本来面目，能否尝试激怒他，让他原形毕露？怎么才能套牢对方，让他一而再再而三地为你效劳？本章将为你揭示心理控制力的秘密。

第一节 扯虎皮，拉大旗，给予对方震慑 / 008

第二节 出人意料，往往使别人陷入被动 / 012

第三节 故意气气对方，可识其本来面目 / 017

第四节 投射效应，对方终将为你所用 / 022

第五节 “软性套牢”，让你得到更多好处 / 026

第六节 侵入个人空间，令其为我左右 / 030

第七节 旁敲侧击，有效判断真伪 / 035

第八节 抛砖引玉，获取有价值信息 / 040



第二章 巧妙说服人心，赢得更多支持 / 046

做人要有说服力，这样才能为自己赢得广泛的支持。这些妙招不妨一试：得寸进尺、乘虚而入、消除位差、自我暴露……

第一节 以寸为先，方能进而得尺 / 047

第二节 平等沟通，成功打破“位差” / 052

第三节 灵活运用“七式”，更易说服他人 / 056

第四节 对方疲惫状态下说服，效果会更好 / 061

第五节 凡事留有余地，以免自断后路 / 065

第六节 适当暴露真性情，能消除防范心理 / 069

第三章 消除他人敌意，化解各方冲突 / 072

如何化解别人的敌意，把对手变成朋友？不妨大大方方认个错，真诚的态度可以化干戈为玉帛；耐心地听对方发发牢骚，将怨气宣泄出来，敌意也就随风而逝了；适当地出丑，可以让自己的形象变得更加可亲可爱……

第一节 面对错误，敢于承认 / 073

第二节 牢骚发出，误会尽消 / 077

第三节 自曝其丑，博得喝彩 / 082

第四节 亡羊补牢，为时未晚 / 087

第五节 激发同情，消除隔阂 / 092

第四章 人脉经营好，天下无难事 / 097

我们不是独行侠，没有自己的人脉，要想成功，难于上青天！心理控制力可以帮助我们经营好自己的人脉。命中的贵人出现时，你是否珍惜和用心呵护了？你是否习惯于过分地讨好别人，付出太多却适得其反？你是否懒得给朋友打电话，发短信，让友谊的热情日益冷却呢？

第一节 雪球越滚越大，人脉越积越多 / 98

第二节 双赢其乐融融，互惠终为王道 / 102

第三节 用心经营贵人，前途畅通无阻 / 106

第四节 朋友常联系，急时才会帮 / 111

第五节 有足够的自信，大家才会紧随你 / 116

第六节 机会降临要自荐，扭捏要不得 / 120

第七节 不要对人太好，小心适得其反 / 125

第五章 求人常常有，甘心办事有妙招 / 130

求人对我们大家来说都是件不容易的事，如何把这件麻烦事变得易如反掌呢？何不运用“留面子”效应，为了得到一个碗，不妨先要一口锅！另外，切忌病急乱投医，逢庙就烧香，结果哪个菩萨都不肯出手相助，那可就糟糕了！

第一节 求助之前多恭维，死要面子答应你 / 131

第二节 求的人越多，能帮的人反而越少 / 135

第三节 欲满足小要求，不妨先提大要求 / 140



第四节 运用“背景”，赚高人气 / 145

第五节 巧打“感情牌”，易满足你的请求 / 149

第六节 求同性难，求异性易 / 154

第六章 性格迥异者，款待亦不同 / 158

心理控制讲究对症下药，看人下菜碟。我们身边的人形形色色，爱慕虚荣者有之，优柔寡断者有之，多疑者有之，贪婪者有之，暴虐者有之。跟他们打交道，还真得一把钥匙开一把锁。你找到那把独一无二的心理钥匙了吗？

第一节 把面子留给爱慕虚荣的人 / 159

第二节 犹豫不决者需要人向前推 / 164

第三节 疑心者最需要安全感 / 168

第四节 对贪心者，不妨给点小便宜 / 172

第五节 反弹琵琶术能制伏逆反心 / 177

第六节 脾气暴躁之人当以“柔”制之 / 181

第七章 让人跟随并不难，赢得人心有手段 / 186

得民心者得天下，得人心者能成功。要想赢得人心，就得用心体察对方的需求；把笑容挂在脸上，把好话挂在嘴边；切忌得意忘形，尤其是面对失意者；不要揭别人的伤疤，小心对方记你一辈子！

第一节 赢得人心，就要满足其要求 / 187

第二节 揭人不揭短，失意人前莫得意 / 191

- 第三节 赞美加赞美，效果会更佳 / 195
- 第四节 常换角度赞美，缺点成优点 / 199
- 第五节 无论等多久，依然面带笑容 / 203
- 第六节 作对之人多互动，冰释前嫌 / 206

第八章 多个心眼，不让窘境出现在身边 / 210

谁都不想糗事发生在自己身上，尴尬和窘迫的滋味实在不好受。所以，无论做什么，都要留好后路，才能进退有据；在提出要求的时候，最好看看对方的脸色和心情；妥协和让步并不意味着一个人软弱可欺，而是一种明智的处事策略。

- 第一节 愤怒淹没理智，随时保持清醒 / 211
- 第二节 面对反对浪潮，让一步又何妨 / 216
- 第三节 当对方拥有积极情绪时，才是出手的恰当时机 / 221
- 第四节 善用天时地利人和，无往而不利 / 225
- 第五节 充足的准备，无所适从永不在 / 228
- 第六节 时时留后路，进退才有度 / 232

第九章 轻松玩转职场，从容面对一切 / 237

要想与同事相处融洽，就不能“亲密无间”，适当地保持距离才能增加心理上的舒适感；不要急着出风头，功劳归上司，实惠才能落到自己头上；一个合格的领导者一定是胡萝卜加大棒，软硬兼施，恩威并重。

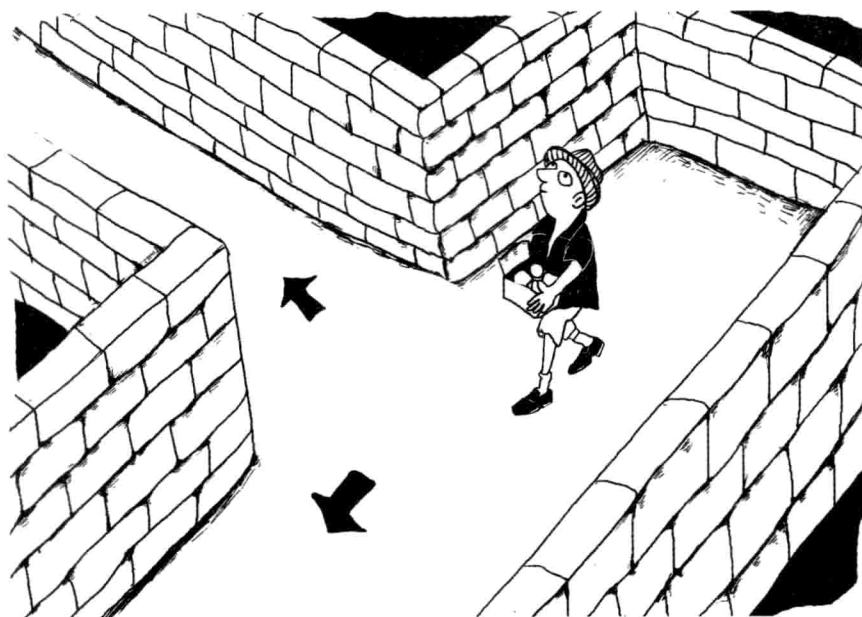


第一节 初涉职场，贵在积攒 / 238

第二节 同事相处，适度为佳 / 242

第三节 夺人所爱，易结新仇 / 247

第四节 纵横职场，不落人后 / 251



—— 第一章 ——

心理控制力，让你攻无不克

社会就是竞技场，如果你想立于不败之地，就要掌握一种秘密武器——心理控制力。在心理战中，如何出其不意，掌握战场的主动权？要想看清一个人的本来面目，能否尝试激怒他，让他原形毕露？怎么才能套牢对方，让他一而再再而三地为你的效劳？本章将为你揭示心理控制力的秘密。

