

人生必须掌握的心理操控术

活学活用

心理操控术

HUOXUEHUOYONG
XINLI CAOKONGSHU

王 阔 编著



心理操控术不是让你使奸弄诈算计别人，而是要懂得去利用智慧、头脑、口才等笼络人，用人，成全自己。掌握心理操控术，就能在人生舞台上左右逢源，事事如愿。

民主与建设出版社

活用活用
心理操控术

HUOXUEHUOYONG
XINLI CAOKONGSHU

王 阔 编著

民主与建设出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

活学活用心理操控术/王阔编著. —北京:
民主与建设出版社, 2010.10
ISBN 978-7-5139-0003-4
I. ①活… II. ①王… III. ①人际交往 - 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 (2010) 第179522号

©民主与建设出版社, 2010

责任编辑 闵建
封面设计 兆天书装
出版发行 民主与建设出版社
电 话 (010) 85698040 85698062
社 址 北京市朝阳区朝外大街吉祥里208号
邮 编 100020
印 刷 香河县宏润印刷有限公司
成品尺寸 170mm×240mm
印 张 17
字 数 220千字
版 次 2010年11月第1版 2010年11月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-5139-0003-4
定 价 33.80元

注: 如有印、装质量问题, 请与出版社联系。

前言

在我们的复杂多变的现实生活中，那种让人一览无余的“透明人”，注定要吃亏；那种不会体察对方心思、无法掌握周围的人动态的“一根筋”，注定要碰壁。如果你想活得更从容一些，一种最基本的心理操控术是少不了的。

影响和操控他人，不是阴谋和厚黑，而是在充分了解人心、人性和一定心理学原理的基础上，看透社会上种种有形和无形的规则，并且学会适应和掌握这种规则，和周围的人和谐相处，获得更大的发展空间。

从根本上说，一个人在社会上处于什么样的位置，可以获得多少物质的回报和精神的满足，取决于他做事的能力和处世的水平。也就是说，为了达到我们心中的理想，两条腿走路是必须的，既要有做事的实干精神，也要有处世的方圆艺术。

在我们的周围，总有些“有办法”的人，处处受人欢迎，不管是上级下级、新朋旧友，都相处得轻松愉快。这样他们所面临的社会难题就会比别人少，成功的概率也就相应比别人高。而另有一些人在社会上总是处于“边缘者”的地位，他们的才华技能也许并不比谁差，只是因为缺少处世的策略，以至于吃不准上层的意图，猜不透对手的动向，拿不住自己的底牌，于是常常会变成某种圈套里的小鸟，左冲右突，就是没有更好的出路。情商低下带来的负面影响，实在是苦不堪言。

掌握处世的心理操控术，首先要正视它。那些在复杂多变的社会中游刃有余的人，在做人的态度、办事的策略和言辞的水准等方面必有过人之处，不是有些心怀嫉妒的人，一句“小人之术”就能概括的。掌控他人心理，把握事态变化，是一个人综合素质的体现，在你的职业和生活圈子里如何处世，如何做人，决定着你被接受和认可的程度，也是一个人成功的资本。



如果你拒绝去适应，去历练，就是死抱着愚蠢幼稚的思想不放了，一个看不清楚现实，只活在自己的世界里的人，谁又会主动指点他成长，给他提供发展的空间呢？

在这种情况下，“求变”是必须的。

所谓变通之法，其实就是要善于变化和选择。为人做事既要有原则性，更要有很强灵活性，所谓“目的不动，手段机动”说的就是这个道理。无论是谁，处世都要多长一些个心眼，处理各种事情时都要能够做到随机应变，因势利导，因地制宜，不墨守成规，不拘泥于一格。从而达到变则通，通则灵，灵则达，达则成的理想效果，以更好地适应于当今这个竞争异常激烈，对人们智商和情商要求越来越高的变革时代的社会需要。

社会生活中自有它的一套生存法则，世事复杂，又时刻处于变化之中，好的能变成坏的，有利的也能变成不利的，而且我们意料之外的各种情况，也随时可能发生。这就需要你细心玩味，把握规律，打拼出属于自己的成功局面。

当一个人站得高、看得远，处处棋先一招，而且可以用一种弹性的手腕处理各种问题时，在心理操控术的修炼上，他就拥有了初步的资格。

同时，我们也要知道，掌握心理操控术并不是说从此就处处压人一头，事事算计得滴水不漏。这种作风，顶多只算是“伪心计”和“小聪明”。人笨拙一些没关系，因为没有谁一生下来就是个聪明人。笨了可以观察，可以学习，吃一堑长一智，只要能不断地调试自己，聪明只是一个历练的问题。“小聪明”却比这严重得多，当周围的人都觉得你这个人太聪明，太难相处时，差不多你的路已经走到了尽头。

真正可以把握人心世态，顺应人心世态做事的人，不会受到情绪化影响而“火山喷发”，不给对方留些情面，也不会得势不饶人，把事情做得太绝，不留下次相见的余地。如果你能审时度势，洞悉对方意图，体察自己处境，从而进退有节，挥洒自如，才能在社会竞争中立于不败之地。

目 录

CONTENTS

第一章 言辞操控术——直言易伤人，舌头多拐几道弯

现实生活中，说话是一门艺术。舌头是天底下最具威力的武器，它可以打动别人，使你路路畅通；也可以伤害别人，为你增添阻碍。同样一个意思，不同的人有不同的说法，不同的说法有不同的效果。你只有认真听，仔细想，反复推敲，才能更好地操控言辞这个最重要的沟通工具。

说话要会绕，不能直肠子 / 2

提出批评意见，要以表扬开始 / 5

话不必说白了，让人自己去“悟” / 8

看到别人的过错，点到为止 / 10

和盘托出，常常会“死”得很难看 / 13

“模糊表态”，不给人留下话柄 / 16

交浅不宜言深，话说三分留七分 / 19



第二章 办事操控术——各事有各法，捆硬柴火用软绳

大千世界众生芸芸，社会的复杂性也决定了办事儿的复杂性。对不同情况自然要有不同的办法，因人而异，因事而宜，因时而宜，甚至还要因地制宜。灵活机动的“攻关”方式，可以帮助你达成心中的目标。

- “礼”是人际交往的润滑剂 / 24
- 以诚动人，要成事不妨放低姿态 / 27
- 见机行事，“泡蘑菇”也要讲策略 / 30
- 求人不难，话要说到点子上 / 32
- 把吃亏当成一种投资 / 35
- 只要能够钓到大鱼，线可以放得长一些 / 38
- 激发对方的同情心，变“不可能”为“可能” / 40
- 脾气永远大不过度量 / 43

第三章 人情操控术——闲时多撒种，急难有人帮

种瓜得瓜，种豆得豆，种下感情收获关系。中国是礼仪大国，讲究人情。施恩于人、真情待人，就相当于把自己的人际种子播种下去，时机到来之后，这些小苗总有长成参天大树的。这时候，如果你遇到难解之事，定会有人伸出援助之手。

- 培养什么都不如“培养感情” / 48
- 善于合作，“有钱大家赚” / 51

- 救人救急，小成本换来大功效 / 53
- 不怕冷落，石头也要把它捂热了 / 56
- 帮助别人往上爬的人，会爬得更高 / 59
- 先做朋友，后做交易 / 61
- 不愿与人方便，自己也不方便 / 64
- 得理也让人，把人情卖给你的“敌人” / 67

第四章 身价操控术——学会摆谱，创造出自己的“不可取代性”

身价本是一个人社会地位的综合体现。我们在社会大坐标上的位置不是自己能够决定的，但是我们可以用有效的推销手段，给自己增添光彩，从而让更多的人注意你、接近你。我们的目的，就是要整合自身的资源，获得社会的认可，以期待实现最大化的个人价值。

- 有本事就要“亮”出来 / 72
- 让人相信你是天生的领袖人物 / 74
- 增强自己被利用的价值 / 77
- 增加自己的曝光率，吸引“贵人”的关注 / 80
- 神秘感提升身价的重要技巧 / 83
- 地位越重要，越是需要包装 / 85
- 你可以身无分文，但要温文尔雅 / 88
- 团结比自己更强的力量，从而提升自己的身份 / 91
- 没有伯乐不要紧，关键是要会“造势” / 94
- 提升身价，融入大环境是前提 / 96



第五章 处世操控术——藏锋守拙，将底牌紧紧地攥在自己手里

在我们做人与处世的过程中，你的脾气与性格、实力与动向被人摸得越透，你成功的可能性越小。这是因为亮出自己底牌的人让别人按牌来攻，肯定会输掉。所以，聪明的人在形势不利时，要学会韬光养晦、深藏不露，这样才能把握住事态的发展变化，避凶趋吉。

非常时期，要做到“真人不露相” / 100

不要显得比对方更聪明 / 102

主动低头，避免外界侵害 / 105

适当装装傻，使对手放松警惕 / 108

少说话多做事，防止祸从口出 / 111

张狂的结果，只能是自己受伤 / 113

控制自己的情绪，让对方摸不着虚实 / 116

冲动于事无补，相反会暴露你的弱点 / 119

要知心腹事，且听口中言 / 122

第六章 社交操控术——把别人捧上前台，自己退居幕后

通人情、懂世故是社交场中的通行护照，社交场中需要的是八面玲珑、见风使舵，而那种凡事“一根筋”的人是不受欢迎的。喜风光、好虚荣是人的天性，如果你善于“捧场”，使每个与你接触的人都心情舒畅，那么，你无疑就掌握了一种应酬的技巧和生存的智慧。

给人以“辉煌”，满足对方的心理需求 / 128

赞美是与人交流的一流台词 / 131

肯定对方成绩，做他的“知己” / 133

多提提对方值得称道的事 / 136

无论何时，都要顾全对方面子 / 139

交际场合要照顾大家的雅兴 / 142

忽视私人空间，想更亲近反而更疏远 / 144

遇到敏感话题绕开走 / 147

不要对别人的“秘密”好奇 / 149

说话分场合，煞风景的事儿要少做 / 152

第七章 职场操控术——做事先做人，限定 可以影响你未来的前辈

作为职场中人，每天都要和不同级别、不同类型的人打交道，哪一方面的关系理不顺，都会对自己产生不良影响。我们做事情讲实力，同时也不能忽略那些“管你的人”对你前程的作用，所以说，争取上司与前辈的好感，是职场关系的重点。

找不准位置，妨碍你的进步和发展 / 158

切勿自命不凡，轻视老前辈 / 161

随机应变，维护好上司的尊严 / 163

为上司“挡驾”，自己揽过棘手之事 / 166

花环不能只顾着往自己头上戴 / 168

适当拍拍马屁，搞好精神“贿赂” / 171

学会消化上司的不良情绪 / 173



快速领悟“领导意图” / 176

面对不同的上司，调整好你的步调 / 179

掌握与上司的沟通技巧 / 182

对提拔你的人常怀感激之情 / 185

第八章 人脉操控术——自己走百步，不如贵人扶你走一步

人们一直相信“爱拼才会赢”，但偏偏有些人是拼了也不见得赢，关键可能在于缺少贵人相助。在攀登事业高峰的过程中，贵人相助往往是不可缺少的一环，有了贵人，不仅能替你加分，还能加大你成功的筹码。我们所要做的，就是找到你的贵人，力争让贵人站在你这一面。

认清自己的“贵人”，争取“贵人”的关注 / 190

就是要“攀龙附凤” / 192

把朋友分等级绝不是什么可耻的事 / 197

建立“人脉档案”，不同的朋友区别对待 / 200

与有助于事业发展的人保持联系 / 203

积极营造良性循环的关系网 / 205

第九章 面子操控术——给别人留的台阶，也是给自己搭的桥

成功者有成功者的威严，普通人有普通人的自尊。我们每一个人都需要面子，而且都希望自己有面子，有面子就可以被

别人看得起，同时也表明了自己的优越感。懂得这个道理，那么以后交友就方便了许多。只要你维护好他人的自尊，使之颜面有光，他自然会投桃报李，对你加倍友好。

与其你死我活，不如你好我好大家好 / 210

为人太狂傲，就是自绝于江湖 / 212

自夸自赏为明智者所避免，为愚蠢者所追求 / 215

当不了主角时，就心甘情愿当配角 / 218

客套不是虚伪，不讲礼仪讨人嫌 / 220

戳人脸面，等于给自己种下一根刺 / 223

向对方提出忠告，多“私下”少“当众” / 225

看破对方的局，也要不露声色 / 228

理由再硬，也要给人留个台阶下 / 230

第十章 进退操控术——该抬头时当仁不让， 该低头时不盲目逞强

做人凡事都要留余地，尤其是在进退之间，不能把路走窄了。具体说来，就是在得意时要低调，切忌树大招风，无端成为别人的打击对象；失意时也不要垂头丧气，失去进取之心。进退自如，游刃有余，方能把一切掌控于心。

不懂不是错，不懂装懂才是错 / 236

抬头之前先耐得住低头的屈辱 / 238

人微言轻时，要拎得清自己的分量 / 241

“耐烦”第一，别急着当老大 / 243



活学活用
心理操控术

HUOXUE HUOYONG XINLI CAOKONGSHU

小心别做了旁人生存竞争的牺牲品 / 246

树立一个不好惹的形象 / 249

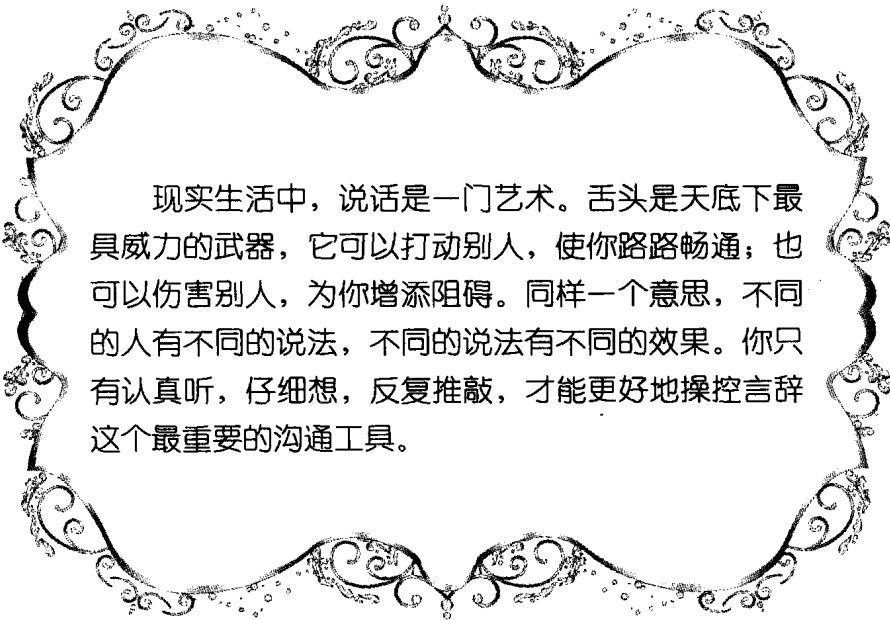
有自己的主张，不做“滥好人” / 252

即使与人PK，也不要丢了自己的大家风范 / 255

遇到“好事”，要学会抑制贪心 / 258

第一章 言辞操控术

——直言易伤人，舌头多拐几道弯



现实生活中，说话是一门艺术。舌头是天底下最具威力的武器，它可以打动别人，使你路路畅通；也可以伤害别人，为你增添阻碍。同样一个意思，不同的人有不同的说法，不同的说法有不同的效果。你只有认真听，仔细想，反复推敲，才能更好地操控言辞这个最重要的沟通工具。



说话要会绕，不能直肠子

生活中有一些人总是“快人快语”，经常不掩饰自己的情绪，有啥说啥，口无禁忌，嘴无遮拦。假如在一个熟悉的环境里，大家彼此比较了解，知道这是你是个直肠子，不和你计较。假如在陌生之地，与不熟悉你的人，而不分场合地点，不分谈话对象，一律口对着心，心里想什么就说什么，这是万万不可的。由于多方面原因所限，你不能保证你想的都对、说的都对，而且听话人的接受能力也不同。不分青红皂白、不讲究方式方法的直言快语，往往带来不良后果：轻则使人下不来台，重则造成隔阂，遭人怨恨。

在客客气气的社交谈话中，直话直说是致命伤。虽然有些话是大实话，但是却不能直说，正所谓“话到嘴边留三分”，而揭人短的老实话更是万万不能轻易出口。

张小姐在某国家机关做办公室人员，她性格外向，爱说爱笑，快人快语。每当就某件事情征求她的意见时，她说出来的话总是直来直去，而且总是揭别人的“短处”。有一次，同一部门的同事穿了件新衣服，别人都称赞“漂亮”、“合适”，可当人家问张小姐感觉如何时，她便毫不犹豫地回答说：“你身材太胖，不适合。这颜色对于你这个年纪的人显得太嫩，根本不合适。”

这话一出口，原本兴致勃勃的同事表情马上就僵住了，而周围大赞衣服如何如何好的人也很尴尬，因为张小姐说的话就是大家都不愿说的得罪人的“实话”。虽然有时她也很为自己说出的话不招人喜欢而后悔，但她总是忍不住说些让人接受不了的实话。久而久之，同事们把她

排除在集体之外，很少就某件事再去征求她的意见。她也成了这个办公室的“外人”。

英国思想家培根说过：“交谈时的含蓄与得体，比口若悬河更可贵。”做人固然要正直，但并不意味着说话也可以直言不讳。

说话含蓄，是一种艺术。同样的意思，换一个角度，委婉含蓄地把话说出来，听者会觉得很受用，而且越揣摩，似乎含义越深、越多，因而也就越有吸引力和感染力。同时，对有矛盾和有意见的人说话，还会使矛盾在委婉之中自然而然地化去火力，既不激化矛盾，又能解决矛盾，使人与人之间的关系更加和谐，使自己的说话形象更易于被人接受。

因此，在有些情况下，如果正面把事情的原委告诉对方，可能很容易伤对方感情，如果绕个圈子将自己的意见婉转地告诉对方，就可以避免伤了和气。比如，你楼上新搬来一位音乐家，这位音乐家经常练琴到深夜，影响了你的休息，而你和他接触交往不多，自然不好正面提意见，你可以告诉他，这楼板的隔音效果太差了。对方听了当然能领会你的用意。

有时出于礼仪考虑，在有些话不便直说时，可以“绕圈子”。中国是众所周知的“礼仪之邦”，加上汉语的博大精深，在言语交际过程中，人们习惯于将话语说得更加适切、得体一些。比如在私人场合，与知己朋友说话时，可以直来直去，即使说错了，也无伤大雅。但在公共场合，和关系一般的人交谈时，特别是在晚辈对长辈、下级对上级、接待宾客时，说话就要特别讲究方式和分寸。此时为不失礼仪，采用外围战术，有意绕开中心话题和基本意图，从相关的事物、道理谈起，也即人们常说的“弯弯绕”，听者感到你是为他着想，或者感到合情合理，这就容易达到自己需要的效果。

某家旅店的服务员，发现房客何夫人前一天晚上已经结了账，可今天仍然住在房间，而这位何夫人又是经理的好友，怎么办呢？如果直接去问何夫人何时启程，就显得不礼貌，但如果不问，又怕何夫人赖账。

大家商量决定由一位善于谈话的公关部李小姐去和何夫人谈谈。



李小姐敲开了何夫人的房门，说：“您好！您是何夫人吗？”“是啊！您是谁？”李小姐回答说：“我是公关部的，您来几天了，我们还没有来得及看您，真是不好意思。听说您前几天不舒服，现在好点了吗？”“谢谢您的关心，好多了。”“听说您昨天已经结账，今天没有走成，这几天，天气不好，是不是飞机取消了？您看我们能为您做些什么！”“非常感谢！昨晚结账是因为我的朋友今天要返回，我不想账积得太多，先结一次也好，大夫说，我的病还需要观察一段时间。”“何夫人，您不要客气，有什么事只管吩咐好了。”“谢谢！有事我一定找你们。”

我们看，李小姐去找何夫人谈话，目的是要弄清楚她到底是走还是不走？如果不走，就要搞清楚原因。但这个问题不好开口，弄不好既得罪何夫人，又得罪经理。李小姐的话说得非常圆润，先是寒暄一下然后又问何夫人需要什么帮助，一副非常关心的表情，而使何夫人深受感动，不知不觉中就说明了原因。可是，如果李小姐直接问何夫人店费的问题，就有可能伤了何夫人，以至于无意中也得罪了经理。

由此可以看出，采取绕圈子说话方式会起到意想不到的效果。无论是在生活还是工作中，对于某些有时不能直说而又必须去说的事情，不妨采取绕圈子的方法，这样既不得罪人，又达到了自己的目的，也是待人周到的表现。需要说明的是，绕圈子绝不等同于猜谜语、说隐语，它是曲径通幽的说话方式，最终目的是要让对方理解自己的意思。如果绕来绕去，把对方引入迷魂阵，或者绕得太远，让对方根本不知道我们要说什么，反而浪费时间，甚至给对方留下啰嗦、虚伪的印象。所以，在具体运用时，大家一定要谨慎把握。