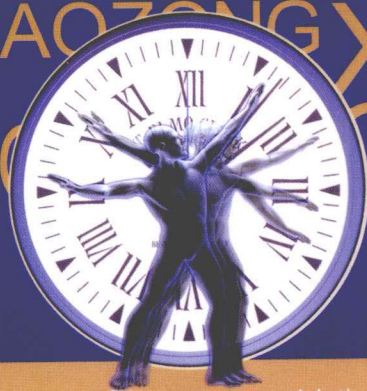


XINLI CAOZONG XINLI
 CAOZONG XINLI CAOZONG
 XINLI CAOZONG XINLI
 CAOZONG XINLI CAOZO

《学一点就管用》丛书
 XUE YI DIAN JIU GUAN YONG



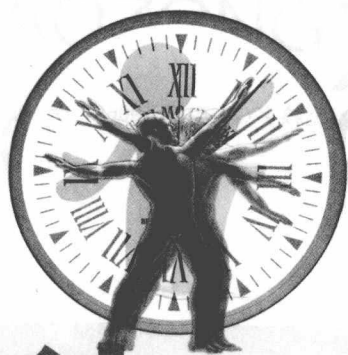
这年头一定要懂点 心理操纵

这年头，懂一点心理学有好处，看透他人心理，掌握他人行为，你将无往而不利。

卜鹤◎著

内蒙古出版集团
 内蒙古人民出版社

XINLI
CAOZONG



这年头一定要懂点
心理操纵

卜鹤◎著

内蒙古出版集团
内蒙古人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

这年头一定要懂点心理操纵 / 卜鹤著. — 呼和浩特: 内蒙古人民出版社, 2010. 9
(学一点就管用)
ISBN 978-7-204-10718-6

I. ①这… II. ①卜… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 190687 号

这年头一定要懂点心理操纵 卜鹤 著

责任编辑: 王继雄

封面设计: 天下书装

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特新城区新华大街祥泰大厦

网 址: <http://www.nmgrmcs.com>

印 刷: 三河市祥达印装厂

开 本: 710×1020 1/16

印 张: 16.5

字 数: 260 千

版 次: 2011 年 1 月第 1 版

印 次: 2011 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-204-10718-6/Z·808

总 定 价: 160.00 元(全五册)

如出现印装质量问题, 请与我社联系。联系电话: (0471) 4971562 4971659

前言

PREFACE

我们生活在一个复杂的社会环境里，而世界上最复杂的又莫过于人性。在生活中，人性的弱点经常被演绎得淋漓尽致，比如，有些人在利益的驱动下，戴上伪善的面具，而背地里却做着令人不齿的事情；有些人当面笑脸迎人，可是转过头去就翻脸无情；有些人在酒桌之上满口的大公无私，其实却心怀鬼胎；还有些人，他们并非存心害你，可他们喜欢聚在一起谈论张家长、李家短，到处传播流言飞语……

面对这些你该怎么办？抱怨社会人情淡薄、世态炎凉？慨叹命运不公、造化弄人？责怪身边的人都是见利忘义的卑鄙小人？还是悔恨自己肉眼凡胎、迂腐鲁钝？

这些都不行。这样的社会环境，是我们无法改变的，所以，我们只能去适应，我们能做的就是不断提高自己、丰富自己。我们能不能在与人交往中趋利避害？我们能不能看穿伪君子的面具，不被他的一些伎俩蛊惑？我们能不能对别人进行心理影响、心理控制，让他们做出有利于我们的举动？

这些都是心理操纵术所涉及的范围。但是，需要申明的是，这不是一本操纵术的教科书，也不是要把读者培养成操纵大师，而是将心理学与操纵术中的一些原理运用到我们的现实生活中并告诉我们：怎样治疗和控制自己的各种生理与心理问题，使之往自己希望的方向转移和发展；怎样掌控自己的理智与欲望；怎样采用心理暗示的方法，使自己的思维和精神变得更积极；怎样通过心理学和操纵术中的一些方法去了解和影响他人。

事实上，那些成功的人几乎都可以称为心理学和操纵术大师，他们善

于吸引他人的注意、调动他人的情绪，使别人跟着他的指挥棒转。那些成功人士无一不是洞悉他人内心的高手，他们圆滑处世，收放自如，他们知道如何防范周围的小人、如何识破别人的谎言、如何看清前方的陷阱、如何巧妙地施加影响，以及如何控制他人。所以，我们想要成功也一定要做一个优秀的“心理操纵”大师。

本书从多个方面、多个角度对如何运用心理操纵术进行论述。其中包括控制自己的身体机能、心理和情绪，如何与领导、同事、朋友、客户、陌生人等相处，对于在职场、官场、商场以及家庭中如何运用心理操纵术趋利避害都有详细的论述。同时本书也结合多个案例分析人的心理特点以及对其的控制方法等。

美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中说：“你周围的人是一个复杂的组合群体，他们既是你不可缺少的伙伴，也是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力、心力，才能‘解剖’其所言、所想、所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

兵书上说：“知己知彼，百战不殆。”而本书教给大家的不仅是“知”，还要能在“知”的基础上，直接影响别人、了解别人，以此武装起来的你，将无往而不胜。

学一点就管用

目 录

CONTENTS

第一章 为人处事的心理操纵术

坦诚而不幼稚，是说我们对任何人都要坦诚，但不要到幼稚的地步。比如，当见到陌生人的时候，一定要首先把人当做朋友看待。但人心难测，世界上总有人心险恶的一面，总会有跟你交往是为了琢磨你的人，如果你把所有的人当做朋友，不加以区别审慎对待，说明你太幼稚！一开始就戴有色眼镜看人，或者总是怀疑一切，或者总是拒人于千里之外，说明你不够坦诚。所以我们常说，第一次受骗是别人的错，第二次再同样受骗就是你自己的错。

1. 对待朋友要“糊涂” /003
2. 卸掉人情包袱 /006
3. 看破，但不要点破 /009
4. 逢人只说三分话 /012
5. 聪明者知进退 /015
6. 对待小人要智取 /018
7. 补齐自己的心理短板 /022



第二章 看透人心的心理操纵术

孟子说：“存之人者，莫良于眸子，眸不能掩其恶。胸中正，则眸子降，胸中不正，则眸子眩。”从眼睛里流露出真心是理所当然的，眼睛是心灵的窗口。古希腊神话里也有这样一个传说，若被怪物三姐妹中的美杜莎看上一眼，立刻就会变成石头。

1. 他的眼神会出卖他 /029
2. 表情是心的晴雨表 /032
3. 听话要听音儿 /035
4. 看清风向再使舵 /038
5. 从衣着看内心 /042
6. 从坐姿看心理 /044

第三章 玩转社交的心理操纵术

社交是人类社会特有的相互沟通的基本行为方式，现实社会中的任何一个人都不能脱离这一活动；在生活、工作中，我们都要走出去和熟悉的或陌生的人交往。有的人性格孤僻、怪异，没什么朋友，而且还经常与周围的人产生矛盾，以至于成为孤家寡人；有的人不管在什么场合，不管和什么样的人交往，都潇洒自如，和谁好像都能谈得来，他们人际关系网越“交”越牢固，朋友越来越多。

1. 玩转社交，先要掌握人心 /049
2. 聚拢人脉，先要拉拢人心 /054
3. 觥筹交错中的各色心理 /058
4. 酒桌上的“取胜之匙” /062



5. 见人说人话, 见鬼说鬼话 /065

6. 打开陌生人的心扉 /069

7. 尴尬之时, 轻松化解 /072

第四章 笑傲职场的心理操纵术

对于上班族来说, 在办公室里的时间可能比在家的时间还要多, 和同事在一起的时间比和家人一起的时间还要多。而在办公室里有着怎样的工作状态、工作心情, 将直接影响到你的工作业绩, 以及平时的心情。那些在办公室里有着良好关系的人, 工作起来就会得心应手, 总会得到同事及时的帮助, 而且他们整天心情愉悦, 这种快乐的心情也可以带到家里, 伴随着自己的生活。而那些不太注重办公室里人际交往的“孤家寡人”, 经常有着糟糕的情绪, 本来能做的工作也给做砸了, 以至于将这种不良情绪蔓延到自己的生活……

1. 收买同事的心 /077

2. 洞悉人心, 培养默契 /082

3. 小心同事的心理“雷区” /084

4. 投其所好, 对症下药 /088

5. 获得认可, 拉近关系 /090

6. 聪明人, 糊涂心 /092

7. 加薪可用游戏法 /095

第五章 混迹官场的心理操纵术

怎样能在官场中出人头地、平步青云, 单靠熟练的技能和辛勤的工作显然是不够的。平时的努力工作固然很重要, 但懂得在关键时刻说适当的



话，也是成功的决定性因素。官场当中卓越的说话技巧，可以讨好重要人物，可以避免麻烦事落到自己身上，可以让你获得更多的资源等等，这一切不仅能让你的工作加倍轻松，更能让你名利双收。

1. 在上司心中增添砝码 /101
2. 与上司保持同步心理 /104
3. 抓住机会，赢得上司的心 /107
4. 把领导的批评当做跳板 /110
5. 对待下属，要了如指掌 /114
6. 做得多，也要说得好 /117
7. 做一只官场的“变色龙” /120

第六章 赚翻生意场的心理操纵术

与客户打交道，其实就是买卖双方心理的较量。买东西的人想要尽可能获取产品信息，同时想办法套出产品的最低价格，尽可能地挑毛病，压低价格；卖东西的人尽可能突出自己产品的优势，淡化弱势，同时想办法套出买家的心理承受价格等。所以，在商界，无论是谈大项目，还是推销一件小东西，都是一场买卖双方的心理战。只有那些能够掌握别人心理、洞察别人意图的人，才能赢得这场心理战的最后胜利。

1. 语言诱导，暗示客户 /125
2. 将柠檬变成桃子 /133
3. 让客户觉得你们惺惺相惜 /137
4. 价格有异议，太极来化解 /140
5. 抓住弱点，一击致命 /145
6. 用肢体语言引诱客户 /147
7. 商务谈判，谈的就是心理 /151
8. 与人合作，先要赢得信任 /154



第七章 浪迹情场的心理操纵术

调查显示,女人对男人的了解很大程度上来自于男人追求她们的方式。也就是说,是否能够赢得她的心,取决于男女交往过程中男性的方法与态度。女性喜欢被追求,喜欢被人尊重和珍爱;还有最重要的,就是受到关注。然而不同的女人有着不同的心理状态,她们的心理需求也不一样。因此,男人最应该做的首先就是弄清自己面对的是哪种类型的人,然后用不同的心理策略去捕获她们的芳心。

1. 巧妙搭讪,吸引陌生的异性 /159
2. “蔡氏程序”,请君入瓮 /165
3. 情场之中,要“看人下菜碟” /168
4. 家庭不是讲理的地方 /171

第八章 快乐生活的心理操纵术

大卫坚信:如果你不抛弃快乐,就没有人能从你身上将其夺走。其实大卫也没有那么神奇,他所做的只不过是在快乐与其他方式之间,选择了以快乐去面对世事,如此而已。每个人都可以这样,可惜大部分人都没有认识到这一点。大卫虽然身在监狱,但他的心灵却在旅行;而那些人在外边,可他们的心却被自己囚禁了起来。

1. 放飞自己的心灵 /175
2. 上帝给谁的都一样多 /178
3. 别错过路边的风景 /180
4. 快乐心灵,时常打扫 /183



第九章 防范他人的心理操纵术

“螳螂捕蝉，黄雀在后”，我们可以用心理操纵术来洞悉、控制别人，而别人同样也可以用这一套东西对付我们。而且有时对方的手段更加卑劣，其用心更是恶毒，所以我们还是要处处提防，小心那些用心不良的人，甚至是违法乱纪的人把我们当成下手的猎物。切记：打雁别让雁鸽眼。

1. 提防被洗脑 /187
2. 提防网络中的情感陷阱 /191
3. 不要误入友情的陷阱 /193
4. 谎言再美丽，也能一眼看穿 /195

第十章 控制情绪的心理操纵术

在关键时刻，绝对不能让情绪左右自己，无论遇到什么令你愤怒的事情，都要控制好自己的情绪。愤怒是成大事的严重阻碍，大凡成功者是不会让愤怒情绪所左右的。冲动的情绪其实是最无力的情绪，也是最具破坏性的情绪。富兰克林说：“事情常常以愤怒开始，以羞辱结束。”为了避免在情绪冲动时做出使自己后悔不已的事情来，我们应该采取一些积极有效的措施来控制自己冲动的情绪。

1. 熄灭愤怒的火焰 /201
2. 不要让仇恨的种子萌芽 /204
3. 心情抑郁，自我调节 /206
4. 别人犯错，不要惩罚自己 /208



5. 甩掉多疑的十字架 /210

第十一章 按摩灵魂的心理操纵术

露西总觉得自己没有别人漂亮，走路总是低着头。有一天，她在饰品店买了一只绿色发卡，店主不断赞美她戴上这个发卡很漂亮。露西虽然不信，但也挺高兴，不由昂起了头，正是因为心中高兴，以至于出门与人撞了一下都没在意。露西走进教室，老师爱抚地拍拍她的肩说：“露西，你抬起头来真美。”那一天，她得到了许多人的赞美。她想一定是那个发卡的功劳，可在镜前一照，头上根本就没有发卡，一定是出饰品店时与人撞了一下弄丢了。不过，露西知道，以后她再也不需要那个绿色的发卡了。

1. 体验梦想，解除自卑 /215
2. 忘乎所以，释放压力 /218
3. 不必猜疑，排除焦虑 /220
4. 敢想敢做，驱散抑郁 /223
5. 大胆尝试，克服害羞 /225
6. 放过自己，戒除强迫 /228

第十二章 调节身体的心理操纵术

心理操控术不仅能够控制他人、控制自己的心理和情绪，甚至还能控制自己的身体。懂得一点心理操控术，就可以解决一些身体方面的问题，有一些甚至是医疗手段都无法达到的。

1. 心理操纵，拒绝厌食 /233
2. 心理操纵，缓解疼痛 /235



这年头一定要懂点

学一点就管用 心理操纵

xue yidian jiu guan yong

3. 心理操纵，摆脱晕车 /238
4. 心理操纵，治疗口吃 /240
5. 心理操纵，瘦身减肥 /243
6. 心理操纵，调节睡眠 /246
7. 心理操纵，轻松戒烟 /249

学一点就管用

第一章

为人处事的心理操纵术

坦诚而不幼稚，是说我们对任何人都要坦诚，但不要到幼稚的地步。比如，当见到陌生人的时候，一定要首先把人当做朋友看待。但人心难测，世界上总有人心险恶的一面，总会有跟你交往是为了琢磨你的人，如果你把所有的人当做朋友，不加以区别审慎对待，说明你太幼稚！一开始就戴有色眼镜看人，或者总是怀疑一切或者总是拒人于千里之外，说明你不够坦诚。所以我们常说，第一次受骗是别人的错，第二次再同样受骗就是你自己的错。

心理操纵



1. 对待朋友要“糊涂”

在这个世界上，朋友的价值是无法估量的，他们会像亲人一样关心你、爱护你、帮助你、在乎你。朋友就是你高兴时想见，烦恼时想找的人；就是得到对方帮助时不用说“谢谢”，打扰了对方不用说“对不起”，高升了不必改变称呼的人。朋友对我们来说是无价之宝，怎样处理好和朋友之间的关系是很重要的。

和朋友相处，把朋友变成自己终生的伙伴，那就一定要“迷惑”住他，要在心理上牢牢地把他吸引住。这就需要一些攻心之术，而“糊涂”就是其中很好的一种。

有位伟人说过：“世界上怕就怕‘认真’二字。”顾名思义，认真的反面是糊涂，郑板桥先生有句名言：“难得糊涂”。“糊涂”表面看来是和“认真”对立的，但板桥先生提倡的糊涂并非一般世俗的糊涂，它是难得的“糊涂”，关键就在这“难得”二字。这个难字是冷静的思考，是清醒者的糊涂，是理性的糊涂，是大智若愚的糊涂，是权衡利弊得失后利大于弊的糊涂。也就是说，世上事不能事事认真，有时候糊涂比认真好，这样做于人有利，于己有益。

佛经中有一则故事。佛呼沙门问之曰：“汝出家何修为？”曰：“常弹琴。”佛言：“弦缓何如？”曰：“不鸣矣。”“弦急何如？”曰：“诸音普调。”佛告沙门：“学道亦然。”

在生活中，与朋友相处，就是“诸音普调”的和谐。若要达到和谐，必须糊涂一点，不要极端认真，弦急不宜，弦缓亦不宜。

一次，孔子带众弟子出游，到了中午他们又累又饿，于是想到酒家去吃点东西，顺便歇歇脚。孔子吩咐一个弟子去向老板要点吃的。这个弟子



这年头一定要懂点 学一点就管用 心理操纵

走到酒家跟老板说：我是孔子的学生，我们和老师走累了，给点吃的吧。老板一听见他这么说，就说道：“既然你是孔子的弟子，学识一定很渊博。那我写个字，如果你认识就随便吃，分文不取。”于是他写了个“真”字，孔子的弟子想都没想就说：“这个字太简单了，‘真’字谁不认识啊！这是个‘真’字。”老板听了以后满脸得意，哈哈大笑道：“连这个字都不认识还冒充孔子的学生。”于是吩咐伙计将之赶出酒家。

孔子看到弟子回来之时两手空空、垂头丧气，得知原委之后，就亲自去酒家。他找到老板，对他说：“我是孔子，走累了，想要点吃的。”老板说：“那好，既然你说你是孔子，那么我写个字，如果你认识，还是老规矩，你们随便吃。”于是老板拿出纸笔，又写了个“真”字。孔子看了看，说这个字念“直八”。老板大为惊诧：“果然是孔子！你们随便吃吧，今天就算我请客。”弟子们你看我，我看你，都很诧异，也很不服，于是问孔子：“这明明是‘真’嘛，为什么念‘直八’？”孔子说：“这是个认不得‘真’的时代，你非要认‘真’，怎么能不碰壁呢？处世之道，你们还得学啊。”

“水至清则无鱼，人至察则无徒”，做人固然不能玩世不恭、游戏人生，但也不能太较真、认死理。太认真了，就会对什么都看不惯，连一个朋友都容不下，这样就会把自己同社会隔绝开。就好比表面上看起来很平的镜子一样，在高倍放大镜下，就成了凹凸不平的“丘陵”。看起来很干净的东西，拿到显微镜下，满目都是细菌。所以，如果我们“戴”着放大镜、显微镜去和朋友相处，恐怕你就很难找到知己了。

公元200年，曹操和袁绍在官渡决战，袁绍大败而逃。曹操在查看袁绍的往来书信中，发现了不少自己部下写给袁绍的信。在别人看来，这正是一个查明内部立场不稳者的机会。但是查出这点，对曹操的事业又有什么好处？袁绍已被击败，已断了观望者、骑墙者的希望。另一方面，当时正是用人之际，曹操需要这些“朋友”的鼎力相助，要是查明谁在背后与袁绍通过信，只会令他们疑神疑鬼，破坏他们之间的关系。所以，曹操在这个问题上宁要糊涂，不要精明，他把收缴到的书信全部付之一炬，说：