

1分钟 操纵 他人心理

凹凸◎编著



实用的心理操纵法则 高明的人际博弈策略

人生如棋，人心难测，为人处世中常存在着危机、陷阱和博弈，胜负玩的就是心理。
与其只会被动地防备他人，不如学会洞察人心、掌控心理，在悄无声息中操纵他人，让自己立于不败之地。

凹凸◎编著

1分钟 操纵 他人心理

 中国纺织出版社

内 容 提 要

人际交往是心与心的较量,读懂人心,了解他人的所思所想,就能对其施加影响,在不知不觉中诱导对方、操纵他人。

本书内容深入浅出、通俗易懂,结合典型的心理学案例和现实生活中的故事进行透彻分析,让你从对方的外貌、穿着、动作、姿态、表情以及行为习惯等方面巧妙地读懂人心,掌握强化他人服从意识,化解彼此矛盾冲突,让对方迅速喜欢自己,快速驾驭对方心理,在社交中赢得心理博弈,在职场中应用心理战术,用心理策略收获甜美爱情的心理策略,应用这些操纵人心的方法,无论是与人相处、开展工作和处理生活,都能给你提供实用有效的帮助。

图书在版编目(CIP)数据

1 分钟操纵他人心理 / 凹凸编著. —北京:中国纺织出版社, 2011. 4

ISBN 978-7-5064-7226-5

I. ①1… II. ①凹… 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(2011)第 010086 号

策划编辑:闫 星 责任编辑:高振亚 责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街 6 号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail: faxing@c-textilep.com

尚艺印装有限公司印刷 各地新华书店经销

2011 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16.75

字数:168 千字 定价:29.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换



现代社会瞬息万变,人心更是难以捉摸。作为当今社会的一员,要想在社会上求得一席之地或者生活得如鱼得水,就免不了要与形形色色的人打交道。然而,世界上没有两片相同的树叶,每个人的先天禀赋和后天经历更是不同,这也使得每个人的性情、心理大不一样,性格和处世方式自然千差万别。同时,人性是有许多弱点的,许多时候人们在与对方交往时会给自己戴上面具,把真实的一面隐藏起来,让对方难辨真假,而被隐藏的性格中有善、有恶,有忠、有奸,有开朗乐观、待人热情的,也有内心羞涩、不善交往的,这样说来,我们与别人的交往似乎就变得十分复杂和困难。这就要求我们对人心进行准确的把握,掌握与人交往的分寸,只有这样才能在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中避免受制于人,处于被动的局面,远离人缘危机、事业危机,甚至生存危机,更不会轻易地落入他人的圈套或陷阱,给自己的人生带来重大伤害和挫折。

生活中有无数的人在重复地问这样一个问题:“成功人士与我们究竟有何不同?”

这些声名显赫的成功人士处世的最主要技巧之一就是:洞察他人的心理,运用有关的心理学小技巧来处理人际关系中的各种问题。实际上,或许就连这些成功人士,自己也说不清他们身上所具有的那种感化别人的能力是怎样一回事。对于成功人士来说,他们在与人交往中,会比普通人更仔细地观察他人;对于许多关于人性的知识,他们也十分了解,他们知道别人需要的是什么,怎样做才能赢得人心。这些都和他们善于运用一些心理学的基础知识相关。通常来说,在人际交往中,他们总会运用这些心理策略,虽然他们对这些心理学知识可能并没有非常清晰的概念,但是在他们看来,这



些似乎都是再自然不过的！因此，一般来讲，成功人士并不能很轻易地就将他们所应用的心理策略清楚地为他人描述出来。

在人际交往中，我们会发现，越是成功人士就越是谨慎。他们能够时刻注意那些人们不曾留意的细节。他们明白，想要让自己获得成功，就要在别人身上多下工夫才行。现在有很多人，特别是步入社会不久的年轻人，他们才华横溢、思想活跃、做事勤奋、有良好的职业道德，但他们通常不愿意为学习人际交往的方法而多费精力。正因如此，他们在现实生活中才会受制于人，自己满腹的才华得不到最大限度的发挥。

在本书中，我们将成功人士们所运用的种种心理策略和技巧，总结为一套相对比较系统的“心理操纵术”，人们通常以为这些心理策略十分神秘，以致没人能通俗地解释这些策略。读完本书后你就会发现，其实这些“心理操纵术”都不是很复杂，而且在掌握之后，只需1分钟，就可以让你轻易地操控他人的内心，达到自己想要的结果。

对他人进行巧妙的心理操纵，看起来仿佛是一个值得大家深入探讨的问题。但是，在所有人际关系的案例中，我们都能找出一个能够直接运用的、卓有成效的对他人进行心理操纵的方法。从本书中你就会明白这些心理操纵术的重要性，掌握并正确地运用这些简单而实用的方法，将会给你的生活和事业带来较大的变化。

本书摒弃了大量枯燥的理论阐释和条条框框的束缚，为大家呈现了许多实际生活中的案例，结合现实中与人交往的切实需要，通过整理和总结人们在交往中遇到的种种问题，直接给出各种问题的解决方法和技巧，以此让读者掌握最为直接的心理操纵术，帮助大家更好地处理人际关系，只需1分钟就能轻松应对在日常生活和工作中遇见的人和事，从而在与人交往中，让你事半功倍、如鱼得水！

编著者

2010年11月



第一部分 让对方迅速喜欢自己的心理策略

第1章 初见投缘,让对方印象深刻 / 3

- 大方得体的装扮影响他人对你的印象 / 4
- 亲切的微笑和适宜的招呼让他喜欢你 / 6
- 简短而特别的自我介绍能抓住他人心理 / 8
- 用优雅的举止吸引他人的关注 / 11
- 与众不同的个性吸引他人目光 / 14

第2章 再见相知,拉近彼此关系 / 17

- 摆出谦卑的心态,让他愿意与你接近 / 18
- 找到彼此的共同点,与他成为好朋友 / 20
- 表达利益一致性的关系 / 22
- 拉近与对方的身体距离 / 24
- 分享自己的一些小秘密 / 25



第3章 顾及他人,让对方畅所欲言 / 29

- 从最流行的话题讨论开去 / 30
- 从对方的兴趣点找话题 / 32
- 在对方熟知的领域寻找话题 / 34
- 寻找你们之间可能建立的关系 / 36
- 让他感到你是最合适的倾听者 / 37

第4章 以情动人,赢得对方好感 / 41

- 用心记住对方的名字和头衔 / 42
- 表达自己的羡慕和敬仰之情 / 45
- 关心男人的家人和事业 / 46
- 从细节处给予对方关心 / 48
- 用肢体语言打动他人 / 51

第二部分 快速驾驭对方的心理策略

第5章 揣摩心思,获取对方支持 / 57

- 认可对方的想法 / 58
- 设法让对方信任你 / 60
- 引导对方按照自己的思路说话 / 62
- 用眼神和暗示对他人进行鼓励 / 65
- 让对方做到换位思考 / 67



第6章 掌握要点,巧妙说服他人 / 71

- 动之以情,是最好的说服术 / 72
- 多一分真诚,赢得他的信任 / 74
- 避实就虚,掌握对话的主动权 / 76
- 通过“问题攻势”来占据上风 / 78
- “不说话”也可以达到说服的目的 / 80

第7章 肯定对方,让对方甘心为你效力 / 83

- 向对方表示钦佩,激发对方潜力 / 84
- 意外的赞美会使人喜悦倍增 / 86
- 分享功劳给别人留下好印象 / 88
- 引导他人发现问题,增强对方自豪感 / 91
- 授人头衔,凝聚人心赢得忠诚 / 93

第8章 赢得信任,让他人主动给你帮忙 / 97

- 礼尚往来,让他人尝到甜头 / 98
- 通过无意闲聊向他人灌输思想 / 100
- 感情投资,获取他人信任 / 102
- 肯定他人,获取信任 / 105
- 让他在你面前成为强者 / 107



第三部分 在社交中成为赢家的心理博弈

第9章 隐藏自己,使对方判断失误 / 113

悄悄转移话题可以避免尴尬 / 114

搪塞之词可避开尖锐问题 / 115

“先入为主”可以影响判断 / 116

第10章 乱其阵脚,削弱对方自信 / 119

举例说明会使其思绪混乱 / 120

对滔滔不绝者,要打断其逻辑 / 122

对优柔寡断者,要下最后通牒 / 123

过分强调注意事项,让对方紧张 / 125

对优势对手,耐心与其周旋 / 126

第11章 掌握技巧,瓦解对方心理防线 / 129

多说人情话,让对方心软 / 130

用假动作扰乱对方的视线 / 131

先提出过分请求,再提出一般请求 / 133

攻击对方忽视的小问题,可使对方动摇 / 134

先批评他喜欢的事物,让对方动摇 / 136



第 12 章 运用战术,摆脱讨厌对象 / 139

- 想摆脱对方可以直截了当地表达 / 140
- “客气话”是一种有效的疏远方法 / 141
- 巧妙地说些扫兴的话,使对方自动退下 / 142
- 表现出心不在焉,让对方知趣而退 / 144
- 装作自言自语是变相拒绝 / 145

第四部分 助你顺利闯荡职场的心理战术

第 13 章 方圆有道,搞定同事心理 / 149

- 巧妙应对办公室里的十种人 / 150
- 晋升后与旧同事相处的艺术 / 152
- 守住隐私,避免被人利用 / 155
- 避免办公室恋情的雷区 / 157
- 巧妙化解同事的敌意 / 159

第 14 章 迎合想法,搞定上司心理 / 163

- 领会上司意图 / 164
- 站在上司的高度想问题 / 166
- 让上司看到你的忠诚和价值 / 168
- 帮上司排解压力,做上司离不开的人 / 171
- 帮上司备好台阶,让上司有面子 / 173



第15章 灵活应变,搞定客户心理 / 177

- 有针对性地对待不同客户 / 178
- 宽容地对待客户的无礼 / 180
- 诱导客户暴露自己的本意 / 182
- 通过客户的视线变化洞悉心理 / 185
- 站在客户的立场思考问题 / 187

第16章 步步为营,搞定复杂商战 / 191

- 演好“销售”这场戏 / 192
- 以动听的声音促成交易 / 194
- 心态平和,适时收手 / 196
- 另辟蹊径,自我宣传 / 198
- 懂得说“不”,减少烦恼 / 201

第五部分 让你收获甜美爱情的心理策略

第17章 运用妙招,打开对方心扉 / 207

- 称赞异性,含蓄比直接更有效 / 208
- 共同回忆,可搭起彼此沟通的桥梁 / 210
- 话题从对方的情况谈起,赢得好感 / 212
- 直呼其名比称谓头衔更有亲近感 / 214
- 委婉地表达“喜欢对方”的想法 / 216



第 18 章 用心迎接,掌控你的爱情 / 219

在逆境中易塑造伟大的爱情 / 220

六个要诀让他对你的爱甜如蜜 / 222

让吵架吵热你们的感情 / 224

把握爱情,让他习惯你的存在 / 227

第 19 章 用点心思,让爱人重新重视你 / 229

让对方感到自己很重要 / 230

偶尔激怒对方,保持感情神经的敏感度 / 232

保持几分神秘,保持永恒的吸引力 / 234

适时示弱,聪明地打动他的心 / 236

某些方面比对方强一点,让他不会忽视你 / 237

第 20 章 展现魅力,让你的爱情无往不利 / 241

善于自我展示,可以博得他的好感 / 242

体贴和微笑是爱情的润滑剂 / 244

为自己保留几分,让他更珍惜你 / 246

甜言蜜语使他对你的爱保鲜 / 248

做贴心“情人”,让他爱你更长久 / 250

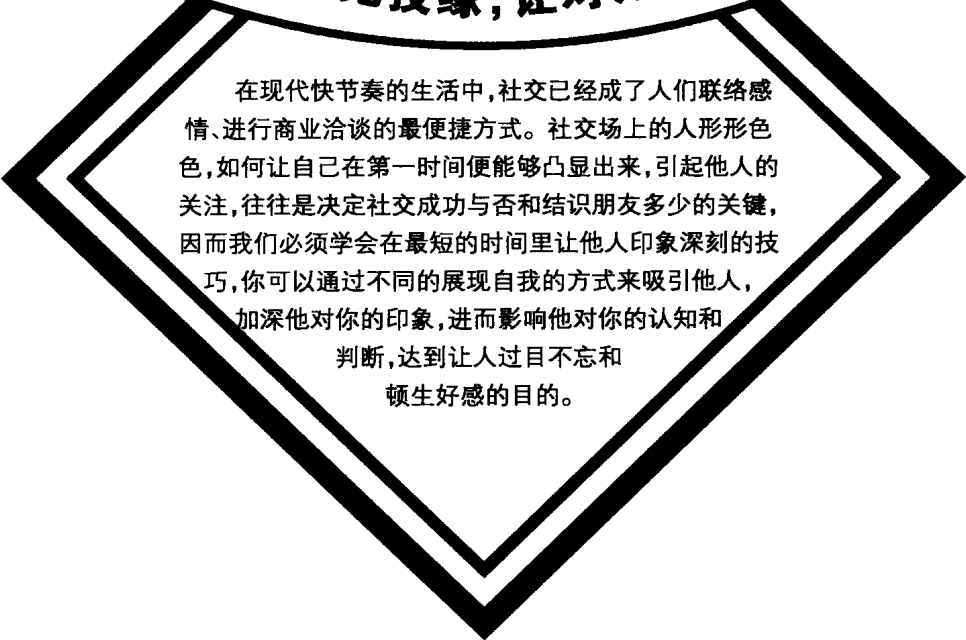
参考文献 / 253

—— 第一部分 ——

让对方迅速喜欢自己的心理策略



第1章 初见投缘,让对方印象深刻



在现代快节奏的生活中,社交已经成了人们联络感情、进行商业洽谈的最便捷方式。社交场上的人形形色色,如何让自己在第一时间便能够凸显出来,引起他人的关注,往往是决定社交成功与否和结识朋友多少的关键,因而我们必须学会在最短的时间里让他人印象深刻的技巧,你可以通过不同的展现自我的方式来吸引他人,加深他对你的印象,进而影响他对你的认知和判断,达到让人过目不忘和顿生好感的目的。



❖ 大方得体的装扮影响他人对你的印象

美国的一位总统礼仪顾问威廉·索尔曾经说过这样一句话：“当你走进某个房间，即使房间里的人并不认识你，但从你的服饰外表他们可以做出以下十个方面的推断：经济状况、受教育程度、可信任程度、社会地位、成熟度、家族经济状况、家族社会地位、家庭教养背景、是否成功人士以及品行。”外表的装扮确实可以体现出一个人很多的自身信息，对于男性和女性来说，大方得体的装扮都是同等重要的。如果想让自己首先映入对方的眼帘，必须要审视自己的装扮是否大方得体。

一个人的装扮不仅只是外表形象，还直接体现出他的气质修养，反映他的心理状态和生活态度。在人际交往中，人人都会遇到第一次见面、第一次谈话的陌生人，如果你想给对方留下深刻的第一印象，那就要从自己的装扮上入手。大方得体的装扮能够体现出你的心理状态和生活状态，对方看到你的装扮，便想对你有深入的、详细的了解，你大方得体的装扮让对方对你充满兴趣。

现今很多不同年龄段的男性和女性都不知道应该如何装扮自己，不知道怎样的装扮让自己首先映入对方的眼帘。针对大多数人的这个疑问，心理学家归纳出以下几点，做出了详细的回答，并且针对处于各个年龄段的男性段和女性提出了很多很好的建议。

第一，各个年龄段的男性装扮。

20岁的男性大多都好动，像个孩子，喜欢追求生活情趣，偶尔调皮幽默，



对未知世界充满了好奇和挑战。在装扮的选择上,不妨多选择一些性感、张扬、艳丽风格的服装,因为相对黑白色材质一流、中规中矩的服装来说,它们更能让这年龄段的男性个性十足。建议20岁的男性,装扮得张扬一些比较好,让对方感觉到你的青春活力。

30岁的男性对眼前的世界已经非常熟悉,但是他们也有不少困惑。拿得起,放不下,是这个年龄段的男人共有的特性,对于未来的世界,他们还需要进一步探索。装扮选择上宜选择严谨和冷静型,以便让自身看起来沉稳但不失时尚感。建议30岁的男性,装扮得严谨一些比较好,让对方信任你的为人处世才能。

40岁的男性感到的是一种深深的责任。这个时候,他们经历了许多,也得到了许多,同时也错过了许多。在人际关系方面,一张属于自己的社会关系网已经建立起来,很多事情都得心应手,事业成功者更是表现出非凡的稳重和能够包容一切的大气。装扮上同样不需要老气横秋,而是要彰显时尚气息。建议40岁的男性着装要大气,给人以亲切感,并且在不知不觉中会得到对方更多的依赖。

50岁是男性的黄金年龄,同时这个时候他们最害怕青春的消逝。这个时候,他们有更多的时间回忆年少时分,却在现实的生活中寻找更多的突破点。50岁的男性有时候是矛盾的,却也是可爱的。装扮上宜选择那些剪裁一流的款式。建议50岁的男性,着装倾向高档化,让对方感觉到你的成就,从而对你产生敬仰。

第二,各个年龄段的女性装扮。

20岁的女性年轻、娇美,需要勇气。适宜装扮包括瘦腿长裤、低领上衣、高跟鞋、厚底鞋、渔网袜、短裙、假睫毛、鲜艳指甲油、戴夸张造型的首饰,洒清淡的花卉香氛。20岁的女孩可以尽情地穿自己喜欢的色彩,一件舒适的夹克搭配一条随意的牛仔裤。建议忌穿过于成熟的服饰,化浓艳的妆。多