

人生犹如一场心智的博弈，胜负的关键要看谁能洞悉人心！

肖文键◎编著

每天读点

心理操纵术

READ SOME TECHNIQUES
OF PSYCHOLOGICAL MANIPULATION DAILY

人际关系中的心理操纵与博弈策略

人与人的交往是心与心的沟通和较量，为人处世也难免会演绎成一场又一场的心理博弈。

谁能看穿对方，看懂人心；谁能掩饰自己，迷惑对手；谁能知己知彼，应用正确的心理策略，谁就能在人际交往中占据有利位置。心理操纵术是对他人心理进行洞察和引导的一门学问，它能让你了解最有趣的心理战术，让你明白最基本的

策略思维，让你掌握最实用的博弈技巧。

中国华侨出版社

肖文键◎编著

每天读点

心理操纵术

READ SOME TECHNIQUES
OF PSYCHOLOGICAL MANIPULATION DAILY

全集

人际关系中的心理操纵与

博弈策略

中國華僑出版社

图书在版编目(CIP)数据

每天读点心理操纵术全集 / 肖文键编著. — 北京: 中国华侨出版社,
2010.11

ISBN 978-7-5113-0893-1

I. ①每… II. ①肖… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B848-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第225209号

• 每天读点心理操纵术全集

编 著 / 肖文键

责任编辑 / 棠 静

责任校对 / 胡首一

经 销 / 新华书店

开 本 / 787×1092毫米 16开 印张 / 18 字数 / 220千

印 刷 / 北京毅峰迅捷印刷有限公司

版 次 / 2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-0893-1

定 价 / 32.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 传真: (010) 64439708

发行部: (010) 64443051

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

面对生活中纷纷扰扰的人际关系，你是否曾被别人摆布、被欺骗却浑然不知？你是否曾因无力说服他人而沮丧？你是否曾在乱成一团的人际关系中焦头烂额、举步维艰？你是否常感叹别人的心计和手腕而灰心丧气、自叹不如？

相信你是心有不甘的。其实，你真的不必为此而苦闷困惑。实际上那些心机高明的人并不神秘，你不需要羡慕他们的交际能力，只要你懂人性、知人心，就会拨开迷雾见青天，明白人际交往中操纵与反操纵的关键所在。

在所有人际关系中，我们都能找出一个能够直接运用的、卓有成效的心理策略。纵观那些声名显赫的成功人士，其处世的最主要的技巧之一就是：洞察人的心理和本性，运用相应的心理学技巧来处理人际关系，这种技巧被称为“心理操纵术”（即我们常说的“攻心”）。

提起心理操纵，也许有人立即会想到“阴谋”、“阴险”、“狡诈”等字眼。其实在古代，“心理操纵”本身并不含有贬义。孙子言“不战而屈人之兵，善之善者也”、“攻城为下，攻心为上”，这些都是些典型的心理操纵术。试想如果从心理上就能让敌人屈服于你，你不需费一兵一卒就能获胜，那不是很愉快的事吗？

在这个竞争日益激烈的时代，要打好人际关系这张牌，就要了解交际的实质。掌握他人的长短优劣，在细微之中察人于无

形，从而影响他人，是追求成功之人必须要牢牢掌握的杀手锏。

人心是世界上最复杂的东西，人与人之间的关系也是世界上最复杂的关系。谁不渴望拥有一双慧眼，能够从别人的谈吐中推断其修养，从别人的习惯中洞察其心理呢？正所谓得人心者得天下，掌握人心就能掌控一切。操纵别人而不被别人操纵是一种战术，需要我们观其行，察其心，进而做出正确的判断。

也许你会认为这些心理操纵的技巧神秘莫测，难以操作，可是只要掌握了其中的窍门，你就会发现，心理操纵并不复杂，实质上都是一些非常普通而常见的方法和技巧。只要我们能够掌握并熟练地运用这些技巧，就能掌握人心的奥秘，进而影响他人，实现你人生的目标！

本书共分三篇，分别为“心理洞察术”、“心理操纵术”和“心理博弈术”，层层深入地阐述了如何运用心理学的知识和方法来处理现实社会中的人际关系。学会运用“心理洞察术”，你就能从别人的言谈举止中读懂他人的内心世界，这样一来，很多人的小心思都逃不过你的法眼；学会运用“心理操纵术”，你就能够运用心理学的知识和技巧来处理人际关系中的各种问题，在和谐的人际网络中，巧妙地达到自己的目的；学会运用“心理博弈术”，你就能够开拓一个无往而不利的新局面，使自己更加叱咤风云，成为人际博弈的大赢家。

本书内容全面，剖析深刻，引用了大量鲜活生动的事例，能够理论联系实际，贴近现实生活。书中的点点滴滴如同你驰骋江湖的一张张王牌，有了它们，你就可以游刃有余地面对人生中的各种心理挑战，赢得幸福与成功！

上篇 心理洞察术

心理洞察术是心理操纵术的基础篇。学会运用心理洞察术，能够让你从细微之处读懂他人的微妙心思，从而决定运用什么样的心理策略达到影响对方行为和态度的目的。

1 察言观色的心理策略

- ▷ 言谈方式演绎真实个性 / 003
- ▷ 习惯话题反映思想和兴趣 / 006
- ▷ 头部动作折射的心理信息 / 008
- ▷ 眉毛变化体现喜怒哀乐 / 010
- ▷ 看透眼神里暗藏的心机 / 011
- ▷ 笑声里的内心世界 / 014
- ▷ 装扮彰显个性 / 019

2 慧眼识人的心理策略

- ▷ 手势：表情达意的传感器 / 022
- ▷ 走姿：透视人的心态 / 026
- ▷ 站姿：映射心理情绪的镜子 / 028

- ▷ 坐姿：表达人的内心世界 / 031
- ▷ 睡姿：潜意识表现出的身体语言 / 032

③ 洞悉人心的心理策略

- ▷ 言辞过恭表示心怀戒心 / 035
- ▷ 如何识别花言巧语 / 037
- ▷ 从行为举止识别人的心理 / 039
- ▷ 从对待工作的态度和责任心看人的性格 / 042
- ▷ 想知道他人的思想，他的表情告诉你答案 / 044
- ▷ 想得到你要的信息，不妨先以假信息进行打探 / 046

④ 剖析人性的心理策略

- ▷ 互惠原理：人人都有负债感，人人都有回报欲 / 048
- ▷ 投射效应：人们常常以己度人 / 050
- ▷ 从众效应：人人都有“随大流”的倾向 / 052
- ▷ 晕轮效应：人们常会以偏概全地看待他人 / 055
- ▷ 期待效应：告诉自己，我会成为我想成为的那个人 / 057
- ▷ 登门槛效应：先得寸再进尺，往往能实现目标 / 059

中篇 心理操纵术

心理操纵术是心理操纵术的实战篇。本篇讲述了众多把握对方心理的实战技巧，对在人际交往中可能遇到的各种心理现象进行了详细的分析，并提供了简洁有效的解决思路与方法，这些都将帮助你在自己的人生与事业上取得更高的成就。

⑤ 让他人喜欢你的心理策略

- ▷ 第一印象很重要 / 063
- ▷ 衣着服饰中的大学问 / 066

- ▷ 善用声音表现自己 / 068
- ▷ 记住对方的姓名并善加利用 / 070
- ▷ 得体的称呼可缩小双方的心理距离 / 073
- ▷ “没话找话”话寒暄 / 075

6 让他人敞开心扉的心理策略

- ▷ 充分展示自己的个性 / 079
- ▷ 吸引他人的注意力 / 081
- ▷ 克服牢骚满腹的毛病 / 082
- ▷ 沉默是金，雄辩是银 / 084
- ▷ 做最好的倾听者 / 086
- ▷ 谈论他人在行的事 / 088

7 与他人结交朋友的心理策略

- ▷ 克服自卑心理 / 091
- ▷ 尽可能地充分了解对方 / 094
- ▷ 尊敬他人，也会得到他人的尊敬 / 096
- ▷ 努力记住他人的嗜好 / 098
- ▷ 与朋友经常保持联系 / 100
- ▷ 亲切的微笑胜过万语千言 / 102

8 处理他人反对意见的心理策略

- ▷ 对待一个抱怨者的安全手法 / 106
- ▷ 避免争论，可能会获得更多支持 / 108
- ▷ 以利益来唤起对方的兴趣 / 111
- ▷ 巧妙地向他人强化你的思想 / 113
- ▷ 利用最后时限，迫使对方就范 / 116
- ▷ 心烦意乱时，可能会做出违背本意的行为 / 118

9 让他人主动帮忙的心理策略

- ▷ 必要时用大要求为小要求开路 / 122
- ▷ 先给他戴一顶高帽，他就会自己要求自己 / 124
- ▷ 用“相似性”博取对方的认可与支持 / 126
- ▷ 感情投资轻松赢得对方的支持 / 128
- ▷ 利用暗示让他人不知不觉帮你 / 131

10 化解对方敌意的心理策略

- ▷ 避免正面的批评 / 133
- ▷ 尊重他人的意见 / 136
- ▷ 有效淡化他人的嫉妒 / 138
- ▷ 换个角度传达坏消息 / 141
- ▷ 和善的态度能获得友善的效果 / 143
- ▷ 让自己表现得笨拙一些 / 146
- ▷ 幽默是人际关系的“最佳调料” / 148

11 改变对方想法的心理策略

- ▷ 为对方着想的劝说，会使事情迎刃而解 / 152
- ▷ 激将法，从而实现说服的目的 / 154
- ▷ 以对方的兴趣为切入点说服他 / 157
- ▷ 你越是卖关子，对方对你的话越是感兴趣 / 159
- ▷ 在恭维中给对方提要求 / 161
- ▷ 机会越少，价值越高 / 163

12 获取对方信任的心理策略

- ▷ 层层释疑，可让对方放下心理包袱 / 165
- ▷ 掌握好能够表示诚意的时机进行交谈 / 167
- ▷ 泄露自己的秘密来赢得信任 / 169

▷ 恪守诚信能赢得对方长久的信赖 / 171

▷ 别当一毛不拔的“铁公鸡” / 173

▷ 学会站在他人的立场上思考问题 / 177

13 洞察和左右对方的心理策略

▷ 反暗示效应：换种思维，驾驭别人更有效 / 181

▷ 放人一马，则有望得人一生 / 184

▷ 做出对方意想不到的反应，使其心理上处于被动 / 186

▷ 治人先服人，驭人先驭心 / 189

▷ 冷静能挫败任何一个愤怒的对手 / 191

▷ 以柔克刚必断，以弱制强强自残 / 193

14 婚恋和谐的心理策略

▷ 善用女性的魅力 / 197

▷ 鲜花，对女人特别有意义的事 / 199

▷ 爱是我们共同的需求 / 201

▷ 与异性交往的技巧 / 203

▷ 爱他，就让他自在地生活 / 207

▷ 这样做=自掘婚姻坟墓 / 209

下篇 心理博弈术

心理博弈术是心理操纵术的深化篇。本篇教你在心理博弈中如何获胜，如何脱离被动，掌握主动权，进而左右他人。掌握了这些，你就能够开拓一个无往不利的新局面。

15 抬高身价的心理策略

▷ 适度“抬高身价” / 215

▷ 让自己成为“绩优股” / 218

- ▷ 让别人知道你的价值 / 222
- ▷ 创造出自己的“不可被替代性” / 224
- ▷ 主动“曝光”自己 / 226
- ▷ 不断提升自己的能力与实力 / 229

16 让事情办成功的心理策略

- ▷ 求人办事必学的阅人密码 / 232
- ▷ 先“礼”后事，未雨绸缪“礼”为先 / 234
- ▷ 送礼送到心坎里 / 237
- ▷ 求人要投其所好 / 239
- ▷ 求人有术，巧言攻心 / 243
- ▷ 用心利用你办事的敲门砖 / 246

17 韬光养晦的心理策略

- ▷ 功高不能盖主 / 249
- ▷ 不要表现得比别人聪明 / 252
- ▷ 学会隐藏自己的实力 / 254
- ▷ 揣着明白装糊涂 / 256
- ▷ 大智若愚，韬光养晦 / 259
- ▷ 功成身退乃明智之举 / 262

18 战胜他人的心理策略

- ▷ 要赢，先在勇气上压倒对方 / 265
- ▷ 反其道而行，让对方的努力等于零 / 267
- ▷ 打乱对方的阵脚，创造取胜的机会 / 269
- ▷ 故意暴露自己的“弱点”，迷惑麻痹对方 / 271
- ▷ 别人挑衅的借口，就是最好的还击武器 / 274
- ▷ 善用你的视线干扰对方的思想 / 275

上篇：心理洞察术

心理洞察术是心理操纵术的基础篇。学会运用心理洞察术，能够让你从细微之处读懂他人的微妙心思，从而决定运用什么样的心理策略达到影响对方行为和态度的目的。

READ SOME TECHNIQUES
OF PSYCHOLOGICAL MANIPULATION DAILY

1

察言观色的心理策略

► 言谈方式演绎真实个性

语言在人们的日常生活中起着举足轻重的作用，几乎每一个人都离不开语言，但为什么同样一句话从不同的人嘴里说出来，会产生不同的效果呢？这关键取决于说话者的说话方式不同，细心的人就可以从一个人的说话方式中把握他的心理活动。

能说会道者，多思维比较敏捷，反应快，随机应变能力强。他们健谈，善于跟他人讲大道理，显示自己的圣明。这一类人圆滑世故，处理各种问题相当老练，他们在绝大多数时候会很招人喜欢，所以人际关系会很不错。

善于倾听者，多是一个富有自己独特的思想、缜密的思维，而又谦虚有礼、性情温和的人。他们可能并不太能引起他人的注意，但通过一段时间的交往，一定会得到他人的尊重和依赖，他们虚心好学，善于思考，是值得人信任的。

在说话中常带奇思妙语者，他们大多比较聪明和智慧，具有一定的幽默感，比较风趣，而且随机应变能力强，常会给他人带去欢声笑语，很招他人

的喜欢。

在谈话中转守为攻者，多心思缜密，遇事能够沉着冷静地面对，随机应变能力强，能够根据形势适时地调节自己。他们做事稳重，从不做没有把握的事情，总是首先保证自己不处于劣势，然后再追求进一步的成功。不仅会说，而且更会听。

在谈话中能够运用妙语反诘者，当形势对自己不利时，能够抓住各种机会去反击，从而使自己处于主动地位。

在谈话中能够以充分的论证、论据说服对方的人，多是非常优秀的外交型人才。他们通过自己独特的洞察力，往往能够对他人有非常清楚的了解，然后使自己占据主动地位，使对方完全按自己的思路走，以赢得最后的胜利。

在谈话中，经常说一些滑稽搞笑的话以活跃气氛的人，待人多比较热情和亲切，而且富有同情心，能够顾及到他人。他们非常圆滑、灵通，显得聪明、活泼，许多人都愿意与他们交往，他们会有很多的朋友。

此外，自嘲是谈话的最高境界，善于自我解嘲的人多有比较豁达、乐观、超脱、调侃的心态和胸怀。

研究发现，在言谈中足以表现出一个人的态度、感情和意见。在各种因素中，言谈的内容固然是最明显的表现因素，但言谈的速度、语调以及润饰等，亦足以影响谈话内容的效果。我们往往在无意中，会经由这些因素表现出所谓的言外之意，而听者也会设法从这些因素来试图了解对方的心理。

在说话方式的特征中，首推速度。速度快的人，大都能言善辩；速度慢的人，则较为木讷。此均为每个人固有的特征，依人的性格与气质而异。不过，在心理学中，所要注意的，便是如何从与平时相异的言谈方式中了解对方心理。平日能言善辩的人，有时候忽然结结巴巴地说不出话来；相反地，平时木讷、讲话不得要领的人，却突然滔滔不绝地高谈阔论。遇到这种情况，我们应小心，必定是发生了什么事情，应仔细观察，以防意外。

说话速度特别快的人多性格外向，有青春活力，朝气蓬勃，总给人一种阳光般的感觉。但说话速度太快的人，会给人一种非常紧张、迫切，发生了非常重大的、紧急的事情的感觉，同时也会让人觉得焦躁、混乱以及些许粗鲁。

说话缓慢的人，会给人一种诚实、诚恳，深思熟虑的感觉，但也会显得

犹豫不决、漫不经心，甚至是悲观消极。

总体而言，当言谈速度比平常缓慢时，表示不满对方，或对对方怀有敌意；相反地，当言谈速度比平常快速时，表示自己有短处或缺点，心里愧疚，言谈内容有虚假。

从心理学的角度看，这种情形是因为，当一个人的内心中有不安或恐惧情绪时，言谈速度便会变快。凭借快速讲述不必要的多余事情，试图排解隐藏于内心深处的不安与恐惧。但由于没有充分的时间让他冷静反省自己，因此，所谈话题内容空洞，遇到敏感的人，便不难窥知其心理的不安状态。

其次，与说话速度一样可以呈现个性特征的，便是音调。

音调高的声音，是幼儿期的附属品，为任性的表现形态之一。一般而言，年龄越高，音调会随之相对降低。而且，随着一个人精神结构的逐渐成熟，便具备了抑制“任性”情绪的能力。但是，有些成人音调确实是相当高的。这种人的心理，便是倒回幼儿期阶段了，因此，自己无法抑制任性的表现。在此情况下，也绝对无法接受别人的意见。

在有女性参加的座谈会上，如果有人的评述似乎牵扯到某位女士，于是被批评的那位女士便会猛然地发出刺耳的叫声，并像开机关枪似的开始反驳，使得在座者出现哑口无言的场面。因此，座谈的气氛已荡然无存。音调高的声音，被看做精神未成熟的象征。

言谈之中，还有所谓语调的抑扬顿挫，对一个人的外在表现非常重要，甚至有时也能决定人的沉浮。

在言谈方式中，除了音感和音调之外，语言本身的韵律（节奏）也是重要的因素。充满自信的人，谈话的韵律为肯定语气；缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则慢慢吞吞。其中，也会有人在讲一半话之后说“不要告诉别人……”而悄悄说话。此种情况多半是秘密谈论他人闲话或缺点，但是内心却又不希望传遍天下的情形。

话题冗长，须相当时间才能告一段落的情况，也说明谈论者心中必潜在着唯恐被打断话题的不安。唯有这种人，才会以盛气凌人的方式谈个不休。至于希望尽快结束话题交谈的人，也有害怕受到反驳的心理，所以试图给予对方没有结果的错觉。

另外，经常滔滔不绝、谈个不休的人，一方面目中无人，另一方面好表现自己，并且这种类型的人，一般性格外向。

说话比较缓慢的人，大都是性格沉稳之人，他处事做人就是通常所说的慢性子。

► 习惯话题反映思想和兴趣

谈话是我们日常生活中一项不可缺少的重要内容，任何一事物都可以成为我们谈论的话题。在谈话中，虽然谈话者不是非常直观地说出自己、透露出自己，但随着谈话的进行，谈话者会在不知不觉、有意无意中暴露出内心的秘密。在这个过程中，注意谈论内容是什么，谈论者的神态和动作怎样，细心一点，一定会获得一些有益的东西。

一个人如果常常谈论自己，包括曾有的经历、自我的个性、对外界一些事物的看法、态度和意见等，一般来说，这样的人多比较外向，感情色彩鲜明而且强烈，主观意识较浓厚，爱表现和公开自己，多少有点虚荣心。与此相反，如果一个人不经常谈论自己，包括曾有的经历、自我的性格、对外界一些事物的看法、态度和意见等，则表明这个人的性格比较内向，感情色彩不鲜明也不强烈，主观意识比较淡薄，不太爱表现和公开自己，比较保守，多少有自卑心理等。另外，这种人可能有很深的城府。

如果一个人在叙述某一件事情的时候，只是单纯地在叙述，不加入过多的自我感情色彩，而是将自己置于事外，则表明这个人比较客观、理智，情感比较沉着和稳定，不会有过激行为。

相反，一个人在叙述某一件事的时候，自我感情非常丰富，特别注意个别细节，则说明这个人感情比较细腻，甚至会一触即发。

如果一个人在说话时习惯于进行因果和逻辑关系的推理，给予一定的判断和评价，说明这个人有很强的逻辑思维能力，比较客观和注重实际，自信