



慧眼观察 洞悉人心

教你如何利用行之有效的方法，从心理层面去影响和控制他人。

一分钟 心理 操纵术

李雯 康瑞锋/编著

得人心者得天下 操纵人心就能操纵一切

如果有一种方法能让你左右逢源、成为沟通高手，你想知道吗？
如果有一种诀窍能让你洞悉人性、操纵对方心理，你想获得吗？

 **企业管理出版社**
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

一分钟 心理 操纵术

无数的事实证明，那些声名显赫的成功人士之所以能够成功，其中一个主要的原因就是：他们能够洞察别人的心理，并懂得运用相关的心理学技巧来处理人际关系中的各种问题。他们都明白，如果想要获得成功，想要不受制于人，想要达到自己的人生目标，就得学会一些简单的心理操纵术。但是，对于这些心理策略，人们通常以为它们神秘至极，可实质上，它们都是一些非常普通的方法和技巧，本书将为你揭开这些策略的神秘面纱，让你遇见心想事成的自己。



上架建议：心理学

ISBN 978-7-80255-235-7



9 787802 552357 >

定价：29.50元



一分钟 心理 操纵术

李雯、康瑞锋 / 编著

企业管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟心理操纵术/李雯, 康瑞锋编著. —北京: 企业管理出版社, 2009. 8

ISBN 978 - 7 - 80255 - 235 - 7

I. 一… II. ①李…②康… III. 人间交往 - 社会心理学 - 通俗读物 IV. C912. 1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 124487 号

书 名: 一分钟心理操纵术

作 者: 李 雯 康瑞锋

责任编辑: 李 杜

书 号: ISBN 978 - 7 - 80255 - 235 - 7

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编: 100048

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 北京智力达印刷有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 170 毫米 × 230 毫米 16 开本 15 印张 220 千字

版 次: 2009 年 8 月第 1 版 2009 年 8 月第 1 次印刷

定 价: 29.50 元

版权所有 翻印必究 · 印装有误 负责调换

卷首语

这是一个纷繁复杂、瞬息万变的世界，她的繁复程度远在你想象之外，她的变化速度更是让你目瞪口呆。仅凭一己之力就可以左右、改变周围人和事物面貌的年代，已渐渐远去，慢慢地变成了一个看不见的模糊背影，以至于你只能通过书籍和故事去寻找它们的踪迹。

今天的人们比以往任何一个时代都要更多地与人交往，需要面对来自不同行业和领域、不同地域，甚至不同国家的人，因为工作、生活的缘故而与上级、下属、朋友、爱人、亲人……产生各种联系。但是，在条件几近相同的情况下，事情的结果和每个人所取得的成绩却截然不同，甚至有着天壤之别。同时被一家企业录用，一段时间后，有人升职又加薪，有人却依旧领着刚过试用期水平的工资；同是一个办公室工作一年的同事，有人呼风唤雨，有人却变成大家眼里的“隐形人”……这些差别的背后，固然有智力、能力、素质等各方面的因素，但不懂得对方的心理，看不透他人的需要何尝不是一个重要的原因。

无数的事实证明，那些声名显赫的成功人士之所以能够成功，其中一个主要的原因就是：他们能够洞察别人的心理，并懂得运用相关的心理学技巧来处理人际关系中的各种问题。他们都明白，如果想要获得成功，想要不受制于人，想要达到自己的人生目标，就得学会一些简单的心理操纵术。但是，对于这些心理策略，人们通常以为它们神秘至极，可实质上，它们都是一些非常普通的方法和技巧，本书将为你揭开这些策略的神秘面纱，让你遇见心想事成的自己。

在这本书中，我们运用通俗易懂的语言、贴近生活的事例，通过十个部分的内容，让你一步步掌握人心的奥秘，进而操纵自己和他人，实现预设的目标。



一分钟心理操纵术

有人的地方，就有江湖。希望这本书可以成为你驰骋江湖的一部宝典，助你赢得人生中的各种挑战。

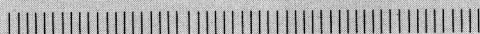
鉴于水平所限，书中难免有错误和疏漏之处，还请各位读者朋友多多谅解，并予以指教。

编 者

目 录

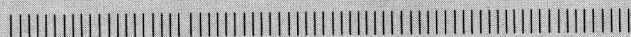
CONTENTS

第一章 自我心理操纵术



1. 自助式镇静剂,让自己沉得住气 / 003
2. 不要为你的失误找借口 / 006
3. 别为取悦他人而改变自己 / 009
4. 说服自己,勇敢面对 / 011
5. 快速远离怯场有高招 / 013
6. 唤醒你沉睡已久的自信 / 017
7. 跟自己的坏情绪说“拜拜” / 021
8. 让自己更积极的心理暗示术 / 025

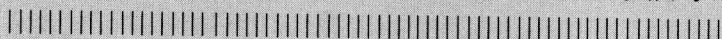
第二章 隐藏真实自己的心理操纵术



1. 隐藏自己的真实动机 / 029
2. 掩饰自己的意图,让他人先开口 / 031
3. 初次见面如何展示给他人美好的一面 / 032
4. 在姿态上隐藏自己的聪明才智,做到大智若愚 / 036
5. 在心态上隐藏自己的高傲自大,做到谦虚容人 / 038

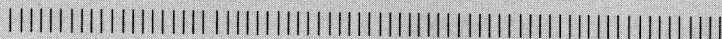
6. 在行为上隐藏自己的轻浮做作,做到低调做人 / 040
7. 在言辞上隐藏自己的咄咄逼人,做到沉默是金 / 042
8. 在思想上隐藏自己的彷徨无助,做到自信满满 / 044
9. 在细节上隐藏自己的敷衍了事,做到脚踏实地 / 047

第三章 透视对方内心世界的心理操纵术



1. 轻易点头是想拒绝你的要求 / 051
2. 不断向你提问是为了阻止你的提问 / 052
3. 谈话速度加快可能是由于心中的不安 / 053
4. 过分热情是表示拒绝的信号 / 054
5. 表现粗鲁无礼的人可能是缺乏自信 / 055
6. 细致观察看穿对方的心理 / 056
7. 怎样看出他在说谎 / 059
8. 吃吃喝喝隐藏大学问 / 062
9. 通过对方的站姿,可了解他的真实心理 / 065
10. 通过观察坐在你身边的他,辨其性格 / 067

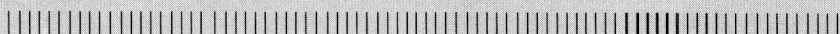
第四章 让对方无法说“不”的心理操纵术



1. 善于制造共同话题 / 073
2. 动之以情,是最好的操纵术 / 077
3. 以德服人,让说服变得更有力 / 080

4. 说话真诚,才能让人信服 / 082
5. 你的微笑让他无法拒绝 / 085
6. 设法使对方立即说“是”的心理操纵术 / 087

第五章 与他人成为朋友、支持自己的心理操纵术



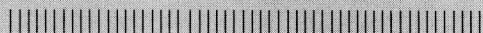
1. 打消对方顾虑,顺他人之意 / 093
2. 倾听也是一种心理操纵术 / 095
3. 学会站在对方的立场上想 / 099
4. 学会真诚地赞美对方 / 102
5. 用善意的谎言来换取对方的理解 / 106
6. 犯点小错误,让对方更喜欢你 / 109

第六章 瓦解对方心理防线的心理操纵术



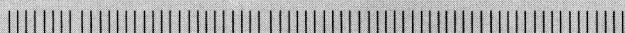
1. 通过心理暗示,让对方知趣 / 115
2. 如何婉转地拒绝他人 / 120
3. 巧妙地转移话题 / 123
4. 把握好沉默的艺术 / 126
5. 好的批评也能迎合对方的心理 / 129
6. 用虚拟示意法让对方产生错误判断 / 134
7. 用假动作扰乱对方视线 / 137
8. 虚而实之的烟幕术 / 139

第七章 商战中心理操纵术



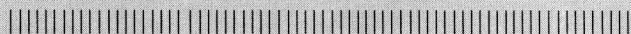
1. 让动听的声音打开对方的钱包 / 143
2. 销售其实是表演 / 146
3. 怎样定价才能让你的产品更受欢迎 / 149
4. 帮你搞定各种顾客的战术 / 152
5. 投其所好,轻松抱得订单归 / 155
6. 抓住顾客心理的6个秘笈 / 157
7. 商战中常用的心理战术 / 160

第八章 办公室江湖中的心理操纵术



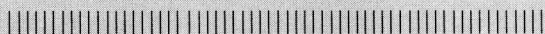
1. 透过眼神,读懂领导的心 / 165
2. 调动下属积极性,让其听话的秘笈 / 169
3. 四招教你“降伏”“带刺员工” / 172
4. 办公桌=职场个性 / 175
5. 好下属自我修炼术 / 178
6. 加“薪”有道,“薪”想事成 / 182
7. 成为“心腹”的五个小计谋 / 184

第九章 情海中的心理操纵术

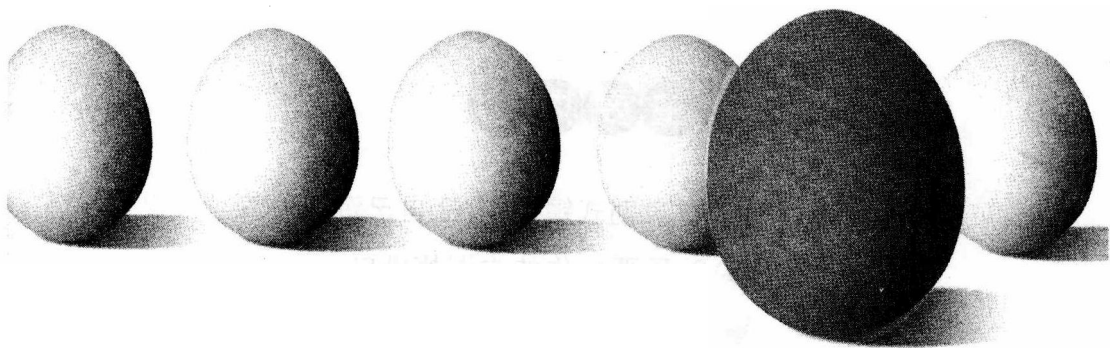


1. 心理学家教你约会、恋爱 / 189
2. 接近 TA 的喜好,让 TA 爱上你 / 192
3. 撩起 TA 的嫉妒之火,确认你的爱情 / 195
4. “吓”出你的爱 / 198
5. 让恋情“掉”进蜜罐的六个要诀 / 201
6. 得寸进尺,让爱登堂入室 / 204
7. 越吵越爱的技巧 / 207

第十章 生活中的心理操纵术



1. 学会示弱,让婚姻更幸福 / 211
2. 对付四种婆婆的攻心术 / 214
3. 期待的巨大力量 / 217
4. 透过衣饰洞察人心 / 220
5. 人如其字,字如其人 / 222
6. 从色彩窥视心灵的颜色 / 225
7. 五招赢得砍价战 / 229



第一章

自我心理操纵术

本章主要内容

- ▶ 1. 自助式镇静剂,让自己沉得住气
- ▶ 2. 不要为你的失误找借口
- ▶ 3. 别为取悦他人而改变自己
- ▶ 4. 说服自己,勇敢面对
- ▶ 5. 快速远离怯场有高招
- ▶ 6. 唤醒你沉睡已久的自信
- ▶ 7. 跟自己的坏情绪说“拜拜”
- ▶ 8. 让自己更积极的心理暗示术

1

自助式镇静剂,让自己沉得住气

在市场经济的大潮中,败军之将,何以言勇。经营者走上市场,都想发家致富、赚钱发财,但变幻莫测的市场上,任何经营者都不可能一帆风顺,都有失败的时候。因此,要有失败的心理准备,以自己的安定、镇定来应付竞争对手的喧哗和失败的打击,能沉得住气不失为一种很高明的谋略。

遭遇失败时,有些人马上慌了手脚、乱中添乱、雪上加霜,其结果只能走向更大的失败。一个企业的负责人若被困难吓昏了头脑,那就谈不上有效地管理员工,本来可以好好利用团结的力量转危为安,但是由于自己的慌乱使得企业员工无法形成一个整体,一盘散沙自然抵挡不住来势汹汹的洪流,手足无措之中,未经细细思索,拿不出切实可行的应付方法,失败就如同滚雪球,越滚越大。

一旦面临危机、遭受失败,无论影响有多么严重,都要勇敢地正视现实,要沉得住气。应该说,危机与失败是对人面临心理冲击时的承受力的考验。据心理学家分析,人在遭受挫折打击的时候,常见的心理包括恐惧、愤怒、羞耻、绝望。这些都是极为不利的心理因素,如果陷入心理挫伤的泥坑里不能自拔,那就会在失败中越陷越深,以致走向毁灭。所以,要警惕这些失败心理的影响。面对危机与失败,要有正确的认识 and 健康的心理。

面对危机最重要的是要保持沉着冷静，处变不惊。只有沉着冷静，才有可能找出对策，转危为安。

在一家豪华的餐厅里，有一天突然钻进来一条毒蛇。当一位女士看到这条毒蛇后，她并未慌乱，而是一动不动地让那条蛇爬了过去。然后她叫身边的侍童端来一杯牛奶放到了开着玻璃门的阳台上。

一位一起用餐的男士见此情景大吃一惊。他知道，把牛奶放在阳台上，是为了引诱毒蛇。所以他意识到餐厅中有蛇，便抬眼向房顶和四周搜寻，没有发现，他断定蛇肯定在桌子下面。但他没有惊叫着跳起来，也没有警告大家注意毒蛇。而是沉着冷静地对大家说：“我和大家打个赌，考一考大家的自制力。我数100下，这期间你们如能做到一动不动，我将输给你们50比索。否则，谁动了，谁就输掉50比索。”

顿时，大家都一动不动了，当他数到80的时候，这条眼镜毒蛇开始慢慢向阳台那盆牛奶游爬过去。他大喊一声扑上去，迅速把蛇关在玻璃门外。客人们见此情景都惊呼起来，而后纷纷夸赞这位男士的冷静与智慧，如果不是这一招，其间肯定有不少人的脚板要乱动，只要碰到眼镜蛇，后果便可想而知了。

随后，那位男士笑笑指着那位女士说：“她才是最沉着机智的人。”

这个故事中的女士和男士很值得我们学习。当商战中面临危机的时刻，同样需要这种沉着冷静的心理品质。人在危急时容易恐惧、紧张、惊慌失措。冷静之中，更容易产生明智的想法，帮你寻找到摆脱危机的办法。

要做到沉着冷静，就要摆脱和消除面对危机而产生的急躁不安、焦虑、紧张的情绪。混乱和捉摸不定以及缺乏驾驭局面的自信心，是引发焦躁的原因。要摆脱焦躁的方法就是认清危机情势，找到解决办法，强化心理素质。

在创业的过程中，事事如意、样样顺心的情况是罕见的。事实上，逆境多于顺境，失败、挫折和打击，常常伴随着我们。逆境不可怕，可怕的是被困境

吓倒，从此一蹶不振。

“疾风知劲草，岁寒见松柏。”在身处逆境之际，我们要沉得住气，经得起暴风雨的袭击，然后冷静地分析周围，认识自己，进而重整旗鼓，以达到东山再起的目的。

2

不要为你的失误找借口

很多人总爱找一大堆理由来掩饰自己的失误，很少有人失误时敢坦然承认是自己的错而不去找借口。每当失败时，往往先抱怨环境的不如意，而不是先从自己身上去发现缺点。我们往往不屑于别人的失误，却不知那可能导致我们重复犯错误。

“只为成功想办法，不为失败找借口。”在生活中，面对困难，要积极行动起来想办法解决。我们要坚强地面对生活，并通过坚持不懈的努力，克服困难，取得成功。有时我们总是很轻易地原谅自己，为没有做到的事情找出一大堆借口，因而导致最终的不成功。

不管做什么事，都不要找借口。因为借口太多，我们的原则就容易被放弃；借口太多，我们的意志就会越来越薄弱；借口太多，我们就越容易放纵自己。当我们发现成功迟迟不来，那是因为我们的借口太多。

没有借口是一种涵养。大凡成功的人，都不会为自己的过失找借口，因为他们理智。如果这也有借口，那也有借口，我们的涵养就易丢失。勇敢面对自己的缺点或失误，深刻剖析自己，查找自身的不足，为以后工作和生活提供借鉴，从而避免重蹈覆辙。

没有借口是成熟的表现，没有借口是成功的开始。