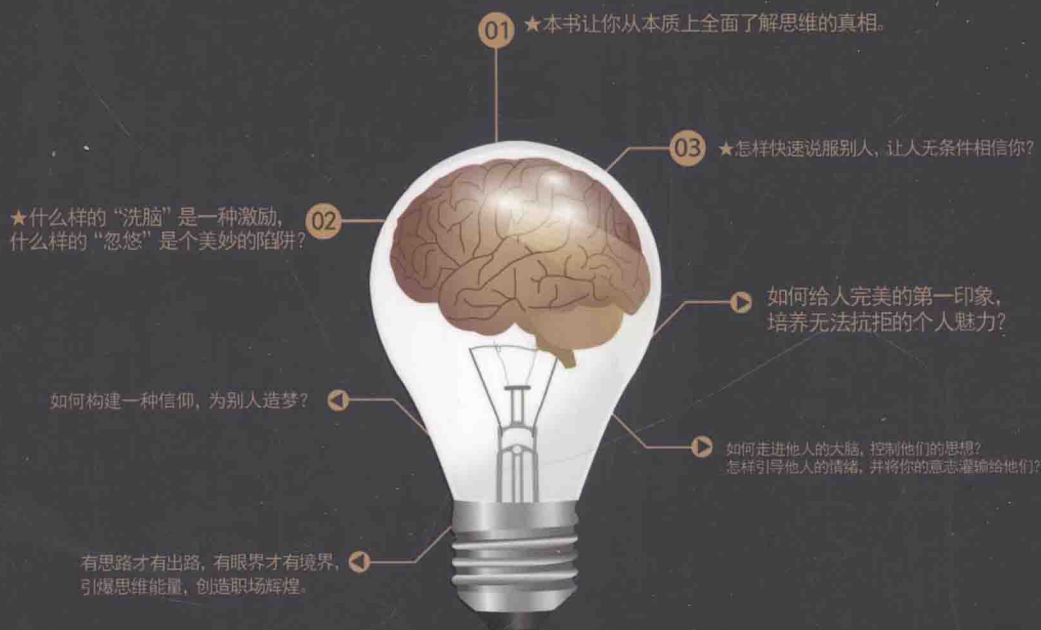


思维^的真相

THINKNKING ABILITY

王立◎编著



全世界只有3%的人知道并重视的学问
——全方位展示了现代社会无处不在的心理操控！

一场注定改变你逻辑思维的头脑风暴

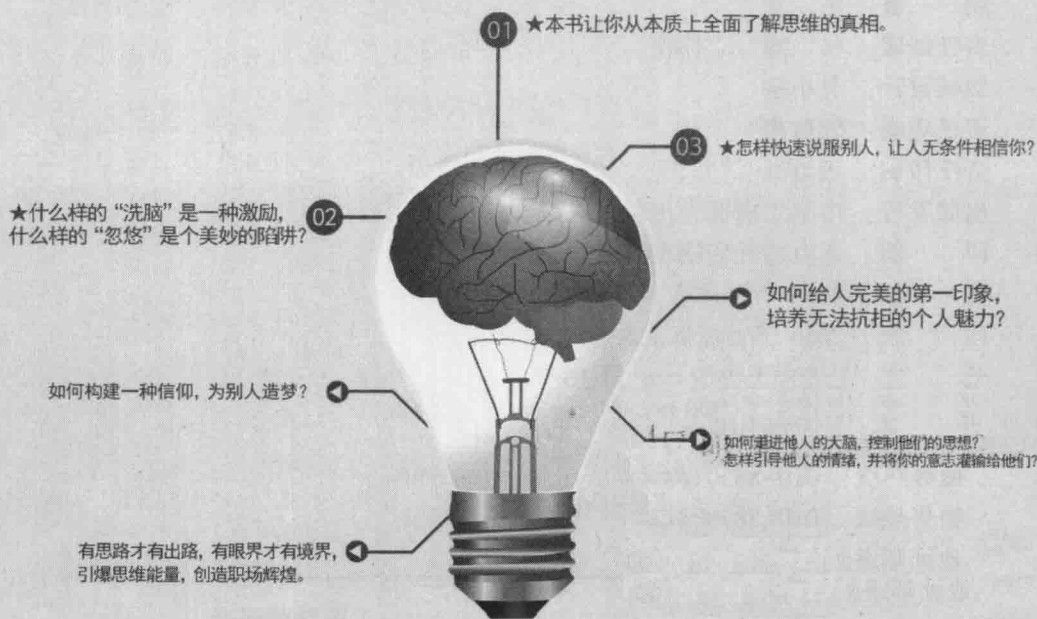


中华工商联合出版社

思维真相

THINKNKING ABILITY

王立◎编著



图书在版编目(CIP)数据

思维的真相 / 王立编著. —北京: 中华工商联合出版社, 2013.11

ISBN 978-7-5158-0746-1

I. ①思… II. ①王… III. ①思维-通俗读物
IV. ①B80-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 227286 号

思维的真相

编 著: 王 立
责任编辑: 吕 莺 李伟伟
装帧设计: 吴小敏
责任审读: 郭敬梅
责任印制: 迈致红
出版发行: 中华工商联合出版社有限责任公司
印 刷: 北京高岭印刷有限公司
版 次: 2014 年 1 月第 1 版
印 次: 2014 年 1 月第 1 次印刷
开 本: 710mm×1000 mm 1/16
字 数: 260 千字
印 张: 16
书 号: ISBN 978-7-5158-0746-1
定 价: 35.00 元

服务热线: 010-58301130
销售热线: 010-58302813
地址邮编: 北京市西城区西环广场 A 座
19-20 层, 100044

<http://www.chgslcbs.cn>
E-mail: cicap1202@sina.com(营销中心)
E-mail: gslzbs@sina.com(总编室)

工商联版图书
版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题, 请与印务部联系。
联系电话: 010-58302915

前言

1

从我们出生起,各种商业广告、大众媒体,各种公司、机构,甚至我们周围的人,都试图采用各自心理技术控制我们的思维、我们的欲望。因此,你不可能再忽视这样的事实——很多时候你的思维并不真正是你自己的。

现实中的很多人希望别人能够按照自己的意愿去做事,但效果总不能令人满意,他们不仅没能操控对方的心理,连了解都谈不上,更不会对对方心服口服,最终在对方心目中失去了威信。

2

在成功大师卡耐基看来,要想了解对方的心理,就需要掌握一定的技巧,而技巧运用得好坏与否直接影响了了解效果的好坏。为此,他归纳出一条人生哲理:“要想洞察对方心理并操控其心,必须要学会借用情感策略,对其实施攻心,这才是操纵对方心理最有效的方式。”

那么,作为个人,我们如何从本质上全面了解“思维的真相”呢?我们应如何从根源上学会区分什么样的欣赏是一种激励,什么样的“诱惑”是个美妙的陷阱。而作为个人,“思维的真相”里的正能量,如能巧妙运用到人际沟通、高端谈判、公关危机、品牌营销、企业管理、情感对话等日常生活的方方面面,不是更好吗?

本书以解读人心和心理分析为主题,能帮助人们在人际交往中更有效地辨别和运用他人心理。该书读者群定位广泛,是日常必备的心理社交书。文中有实用的心理分析,并配合攻心诀窍,具有非常积极的指导作用。

本书也是一本实用的技巧书,是帮助人们实现良好社交的好伙伴。无论是初入社会的年轻人还是在社会中摸爬滚打了几年的人,都能通过对本书的阅读得到社交的智慧。可以说,不管你从事什么行业,通过阅读本书,可助你彻底扫除你在争取情感、权力、金钱的人生道路上的绊脚石。



目 录

■ Contents

第一章 “神不知鬼不觉”的心理洞察方法

1

一个人的成功，约有15%取决于他的知识和技能，85%取决于沟通，而蕴含巨大能量的心理洞察方法能够帮你在与人沟通中立于不败之地。

我们发现，谁能在沟通中主掌局面，谁就能赢得胜利；谁能在交往中赢得人心，谁就能赢得人脉。

1.1 神秘感的功用	/1
1.2 以退为进，巧妙破解僵局	/10
1.3 施加“压力”，制造成功的良机	/18
1.4 制造悬念，事先搭好舞台“让”对方上场	/25

第二章 能让任何对方心服口服投降的“读心策略”

32

现代的企业管理者们需要“读心技巧”，了解员工的想法就意味着企业长青，财源滚滚……

婆婆、媳妇、老公们也需要“读心技巧”，即便只能掌握皮毛，也可以助你婆媳和睦、夫妻恩爱……

人的思维非常重要，本章介绍的这些读心的技巧大家一定要谨记在心头。

2.1 不要让谎言蒙蔽了你的双眼	/32
2.2 听声辨人,聪明的耳朵能读心	/38
2.3 远离“点头Yes摇头No”的误区	/46
2.4 领悟小动作指令,让你所向披靡	/51
2.5 破解让人郁闷的“没表情”	/58

第三章 迅速与对方拉近距离的“友好方式”

65

事实上,与陌生人一见如故,真的很难做到。但如果你能做到,那么你的朋友将会遍布各地,你办事则会随之顺畅无阻,如鱼得水。

3.1 用第一句话消除陌生感	/65
3.2 “废话”多的人更受欢迎	/72
3.3 巧说、妙说、兜着圈子说	/81
3.4 认真倾听、适时插话,吸引众人注意力	/86
3.5 问题提得好,是打开“话匣子”的钥匙	/92

第四章 让人生丰富多彩的“包装衣”

100

在这个让人眼花缭乱的世界中,每一个人都需要包装,从内涵到外表,从声音到时间,包装让我们的人生更加丰富多彩。

4.1 悦耳动听,给你的声音加点“料”	/100
4.2 不论你从事什么职业,都不能忽视“身价包装”	/110
4.3 包装你的个人魅力,必须重视	/115
4.4 把自己的需求包装成对方的需求	/125
4.5 “借名”生利,省时又省力	/130

交流方法是一门关于做人做事的学问,是一种谋略、智慧、路线、方法……不管你从事什么行业,不管你的职位高低,不管你的阅历深浅,学会它都将令你受益无穷。

5.1 让你八面玲珑的“交际方式”	/137
5.2 灵巧又实用的“诡辩”	/147
5.3 低调一点的“聪明展示”	/152
5.4 宽容是最好的待人方法	/159
5.5 润滑人际关系的“说话技巧”	/166

请你记住:成功的人同时也是一个优秀的心理学家。仅仅知道对方怎么想就够了吗? 不,完全不够,我们要利用自己的身体语言和心理战术影响对方的思维和心理。

6.1 对抗于无声,决胜于无形的“实战术”	/172
6.2 以情感人的“示弱术”	/185
6.3 化解消极情绪的“隐忍术”	/192
6.4 不卑不亢的“谈判术”	/197
6.5 你好我好的“共赢术”	/208

是的,成功没有固定的模式,但是成功却有着很多相同的规律。如果找到了成功的规律,成功就变成了非常简单的事情。

7.1 读懂“潜规则”,踏进成功圈	/213
7.2 “面子”“里子”都是学问	/219
7.3 尊重别人是一个人成功的基石	/225
7.4 合作才能成功	/232
7.5 从现在开始,找到你的成功目标	/239

第一章 >>>>

“神不知鬼不觉”的心理洞察方法

一个人的成功,约有15%取决于他的知识和技能,85%取决于沟通,而蕴含巨大能量的心理洞察方法能够帮你在与人沟通中立于不败之地。

我们发现,谁能在沟通中主掌局面,谁就能赢得胜利;谁能在交往中赢得人心,谁就能赢得人脉。

1.1 神秘感的功用

毕坚商店位于美国曼哈顿第五大街,在众多的商店中,它显得别具一格。例如在圣诞节购物高潮来临的时候,大多数商店里人来人往,热闹非凡,商家都在想方设法吸引更多的顾客光临自己的商店,而毕坚商店这时却重门深锁,里面只有一位顾客在选购,它一次只请一位顾客进去,这位顾客进入商店里,商店的大门就对别的顾客关上了。

作为店家,哪有关门拒客的道理?每次只接待一位客人,它能赚到什么钱呢?



初看起来,毕坚商店的做法似乎有违经商的原则,但如果我们结合当地消费者的构成情况分析,就可以发现毕坚商店的经营策略自有它的高明之处。

美国纽约的曼哈顿是世界上名流商贾云集之地,巨额的资产给这些富豪们的心理和消费带来了与众不同的特点。正是为了适应这些世界富豪们,毕坚商店出了与众不同的新花样。它以极为富有的豪绅作为自己的目标顾客,经营的商品极为高档、奢华,当然价格也贵得令人咋舌。这里一套衣服至少要卖2200美元,一套床单标价9400美元,一瓶香水要卖1500美元。售价这么贵的商品,店家在每一件商品上赚得的利润也就相当惊人。所以,虽然毕坚商店一次只接待一位顾客,但它所获得的收益比别的商店接待几十、几百位顾客的收益只多不少。

这么贵的商品如何吸引顾客来买呢?

它每次只接待一位顾客就是措施之一。富豪们大多有高人一等的优越感,不愿与普通人为伍。整个商店一次只接待自己一个人,恰好满足了这些富豪顾客的虚荣心,而且该店对哪位顾客上门等情况都予以保密,越发抬高了毕坚商店的地位和身份,增强了它的吸引力。

事实证明,毕坚商店的经营策略是成功的。到目前为止,全世界有50多个国家和地区的富豪、王公贵族到毕坚商店“潇洒”过,美国总统里根、西班牙国王卡洛斯、约旦国王侯赛因和一些著名艺人都曾光顾过毕坚商店,而且他们一般都不会空手离开这家象征身份和地位的商店。

这就像某一行业的顶尖高手,他们的顾客都必须提前进行预约,并且他们只为一定数量的顾客服务。

神秘感的影响,在生活中无处不在。人们常说“外来的和尚会念经”,就是由于不知道外来和尚的来龙去脉,才会对他产生兴趣。如果是本地的和尚,人们都很了解他,碰上外来和尚,他的吸引力就不会有多大了。

从某种意义上说,神秘感令人产生了解欲望。



展示实力的交往方法

2004年6月,印度裔钢铁大王米塔尔为了嫁女,打造了一场本世纪最气派、最具轰动性的婚礼。他租下12架波音飞机,将1500名各路贵客送到巴黎,参加持续5天5夜的盛大庆祝活动。狂欢地点每天更换一次,都是极度著名而又奢靡的场所,包括著名的杜伊勒里花园、昔日路易十四大摆筵宴的王宫——凡尔赛宫,以及路易十四时期财政大臣的古堡等。

在米塔尔的精心策划下,女儿的婚礼变成了一场让人瞠目结舌的豪门大戏。其场面之盛大、花费之奢靡,连欧洲王室的婚礼也难以企及。米塔尔本人迅速登上各国娱乐媒体的头条,也逐渐得到欧洲上层社会的认可。

这其实是米塔尔对其财其势的一次综合展示,目的是向外界传递这样的信息——不管你如何看,我就是这样的人,以后我还要以这种强悍的姿态出现在世界钢铁市场。要结交、要合作我欢迎,而且你绝不会吃亏;要挑衅、要压制,先看看这块“巨石”你能否搬得动。

威慑力,在现实中的意义,就是先发制人,抢在你没对我下手前,我先来一番强势表演,让你明白我们之间的差距,默认我的地位与价值。

当然,有威慑力的人,靠的不只是花架子,一定是拥有不俗的实力。

1917年,辜鸿铭被蔡元培请到北京大学当教授。此时大清的辫子已剪掉多年,但辜鸿铭仍然在脑后拖着一根灰白相间的细小辫子,戴着瓜皮帽,穿着长袍,成为校园一景。他还不知道从哪里找来一个同样是满清遗老打扮的人做车夫,每天拉着他去北大讲西方文学。据说他第一次上课,一进课堂,学生就哄堂大笑。辜鸿铭不动声色,走上讲台,慢吞吞地说:“你们笑我,无非是因为我的辫子。我的辫子是有形的,可以马上剪掉,然而,诸位脑袋里面的‘辫子’,就不是那么容易剪掉的啦。”一语既出,四座哑然。

当时北大有不少洋教授,颇受北大学子尊重,但辜鸿铭从不把他们放在眼里。有一天,新聘的一位英国教授到教员休息室,见到这样一位老头蜷卧在沙发上,留着小辫,长袍上秽迹斑斑,便朝他发出不屑的笑声。辜鸿铭



也不介意,用一口纯正的英语问他尊姓大名,教哪一科。洋教授见此人的英语如此地道,为之一震,回答说教文学。辜鸿铭一听,马上用拉丁文与他交谈,弄得洋教授语无伦次,结结巴巴跟不上来。辜鸿铭质问说:“你是教西洋文学的,为什么对拉丁文如此隔膜?”那位教授无言以对,仓皇逃离。

然而,要注意的是,凡事有度,让人看到你强大的一面,防守的目的应当大于进攻。千万不能自大自傲,或只为表现而表现。

高姿态亮相往往先声夺人

假设一个场景,某个会议正在进行,有三个迟到者来到会场后,第一个急速地冲进去,急急忙忙地坐下来打开公文包,而没有对任何人打招呼;第二个人蹑手蹑脚地溜进去,尽可能地不引起别人的注意;而第三个人走进会场,在门口站立了片刻,向认识的每个人颌首微笑,然后从容不迫地走向自己的座位。

不要小看第三个人一瞬间的亮相,却足以决定他的身价。

现代化的今天,生活节奏加快,人们无时无刻不受到不同信息的疲劳轰炸。这就要求我们必须迅速理解周围世界,快速地进行判断,并据此采取行动。这样,人们不得不越来越依靠自己的“感觉”,让第一印象来决定是不是要发展某种关系。

因此,借助社会交往评价一个人,并不像人力资源部门或者组织部门那样翻出档案材料,或者像工作考核那样借助量化指标,而只能是凭一种直接的感觉,对他的衣着打扮、言谈举止等进行打分,并形成一种深刻的印象,并且这种印象是相当准确的。

科学研究表明,一个人对他人印象的好坏,完全取决于两人初见面时的6秒钟内。在人们开口说出第一个字之前,个人形象已经进入了别人的大脑中。有些人甚至一句话不说,他人从外表和举止就已了解了形象的80%。

第一印象主要来自于眼睛的观察,而不需要通过语言交流。人类对画面的记忆力要远比对那些抽象的东西的记忆力要强大得多。一次交际活动



过后,谁说过什么话你可能记不清了,但他谈话时的情景却牢牢印在了你心上。即使过了很长时间,只要一有诱发因素,这个画面就会浮现出来,直接影响你的交际情绪。

当两个人四目相对时,一种强大的力量已经对双方产生了影响,只因为这一眼,就像一台600万像素的相机一样,快门“咔嚓”一声,我们的形象就化成彼此心中的信息。就像一张照片,赤裸裸地印入对方的眼中,在此后很长一段时间都不容易改变,甚至可能留在对方的记忆中,一辈子都抹不掉。

人的情绪反应往往是先于理性判断的,并且往往不会分析情绪反应的由来。我们在见到对方的一刻,会先受到情绪反应的冲击,之后我们与对方的关系,都以这个情绪反应作为基础发展而成。

如果在双方初次见面时,我们留给对方的是负面的第一印象,那么,即使你个人能力再强,性格或品行再好,也很难有机会再证明了,无法再挽回了。哪怕只是稍微改变一下,也必须付出十倍的努力才行。

同样的道理,“良好的开端,是成功的一半”。如果能给对方留下美好的第一印象,我们就有机会大展宏图了。

如何才能在有限的时间里给别人留下良好的第一印象,显示自己的价值呢?

在上面“迟到者”的例子中,只凭进场的这一瞬间,人们几乎可以断定,第一位一定是个边洗澡,边刷牙,同时用左手搓头发的人。他身体前冲,什么时候都显得风风火火。这种姿态表现出来的不是活力,而是一种狂躁。第二位一定是个谨小慎微的人。他对生活没有信心,害怕做错事而受到批评,缺乏安全感,怕被人注意,因而只想尽快躲进人群里。

在生活中,这两种人代表了多数人的生活状态,因此他们都是“跑龙套”的角色,而只有第三位,才是一个能够不急不徐,把握得住生命和事业的人物。

我们要通过形象管理,树立起自己的人物形象。首先要改善自己的出场亮相的方式,这种时候也是能够将自己与不谙世事的“新兵”截然分开的



重要时候。

在这方面,一个心存济物的人与一个“新兵”还有一个最大的区别,就是他能把握不同的节奏。紧张和害羞的人总是急急忙忙,没有任何节奏,而心存济物的人则会刻意把握节奏。

举个例子来说,如果参加一个研讨会,当主持人向听众介绍你之后。你就应稳步走上讲台,站到讲桌旁边,不要像其他人一样匆忙掏出讲稿读起来。而要故意暂停一会,先环顾一下全场,从包里拿出讲稿,在讲桌上把讲稿整理好,再抬头看看观众,这时才看着讲稿开始说话。这样,无形之中,足以对全场的观众形成一种巨大的影响。

这就是社交中有节奏的暂停,它并不是迟疑不决的拖拉,而是一种有目的的策略:用行动和语言上的节奏来抓住听众的注意力。这种暂停并不需要太久,太久会造成冷场,而只是稍微的停顿,给人留下节奏分明的印象,保证自己不会被别人忽略。

有些人说当他们走进一间聚满人群的房子或领导、陌生人屋内时就十分紧张,这大可不必。进入一个满是人或领导的房间,适度的紧张是正常的。不过,别让这种紧张表现在肢体语言中,显得既焦躁又惊慌,而且带着一些粗鲁冒失的举止,这将使别人浑身不自在,而从心底把我们的分数打得很低,甚至不及格。如果我们天生如此,那么我们的确需要练习自制力。

还有一些人不得体的亮相方式:边进门边东拉西扯,边整顿服装边进入,不只我们自己,连室内的人都会随着分神,因为你的形象会显得十分不稳重;还有人为了增加自己的气势,喜欢怒气冲冲地大步闯进室内,实际上这种态度只能坏事,没有人喜欢火爆脾气的,不管这人职位有多高;还有一些人可能是动画片看多了,喜欢用一种玩具兵式的步伐走进室内,这样的举止动作应当收敛,机械呆板的步伐加上面无表情,似乎比较适合上了发条的玩具兵,给人冷峻无情的感觉,甚至更糟的是,让别人看起来滑稽可笑。

当我们走进有很多人或领导或陌生人的房间时,眼光应该随意自在,不要紧张地只顾瞧自己的脚,或者仰视天花板。直接瞧着房子里的人,并向



他们示以微笑,这表明我们轻松自若,也易于被人接受。

即使已经迟到,也不要偷偷摸摸地溜进去,或者像旋风一样冲进去,而要在进门后稍微暂停一下,让别人知道我们的目的。为了不打扰别人,我们不要立刻解释,只需向主持者点一下头就可以了。

无论是进入哪一个重要的场合,无论房间里有多少人,都要对自己充满信心,应步履坚定。笑容亲切地抬头挺胸,别让身体前倾或弯腰驼背,用左手提着公文包,右手留着握手用,绝不可使公文包遮在我们的前面,这会让我们显得怯弱可欺。

我们可能还会遇到一些尴尬的时刻,走进会议室时突然扑倒在地,或跌跌撞撞地踉跄几步,最佳的补救方法是尽可能迅速起身,神态自若地稳住自己,或者自我幽默一番,也能让我们自己和观众重获从容和轻松。

接下来,让我们保持这样的情绪,走上交际舞台,所有的预演都会自动完成。

打击他的“自信”,冻结他产生傲气的资本

人际交往中,我们常会遇到很多傲气十足的人,他们往往有这样那样的资本可以依赖。如果你能针对他产生傲气的资本给予打击,便无异于釜底抽薪,拆掉了他的“台子”。

下面与你分享四种“冻结资本”的技术:

出一道他回答不了的难题

一些人自恃知识丰富,阅历广泛,因而压根儿就瞧不起别人,表现出一股不可一世的傲气。对付这种傲气者,只需巧妙地设置一道难题,就可抑制其傲气。这是因为,不管其知识多么丰富,阅历多么广泛,然而在这个大千世界里,其所知毕竟是有限的,而其一旦发现自己也存在着某方面的知识缺陷,其傲气自然就会烟飞灰散了。

在一次国际会议期间,一位西方外交官非常傲慢地对我国一位代表提出了一个问题:“阁下在西方逗留了一段时间,不知是否对西方有了一点开



明的认识？”显然，这位外交官是以傲慢的态度嘲笑我国代表的无知。我国代表淡然一笑回答道：“我是在西方接受教育的。40年前我在巴黎受过高等教育，我对西方的了解可能比你少不了多少。现在请问你对东方了解多少？”而对我国代表的提问，那位外交官茫然不知所措，满脸窘态，其傲气荡然无存了。

无疑，巧设难题抑制傲气者，所设置的难题一定要是对方无法回答的问题，因为只有这样，才能暴露对方的无知或者缺陷，从而挫其傲气。如果设置的问题对方能够回答，这样不但不会挫其傲气，相反地，更会助长其傲气而使自己处于更难堪的境地。

露一手叫他瞧瞧

有些高傲者往往有一技之长，有自视清高的资本，这些人最瞧不起不学无术之辈，相反，对有真才实学，能力在他之上者，却又会像遇到知音似的格外看重，给予礼遇。有位傲者就说过这样的话：“有人说我‘作’，其实没说到点子上。我这个人最瞧不起混饭吃的人。你要干得漂亮，叫我服，我会把你奉为上宾！”这话正是这类高傲者心态的真实写照。

因此，对这种重才的傲者，要想博得他们的青睐，莫过于恰到好处地在他们面前展示自己的才华，使他们感到你不是等闲之辈，这时与之打交道就会变得容易多了。

有位行伍出身的领导，爱学习，爱动脑子，工作很有建树，且能写会画，人称“德将”。他个性孤傲，尤其看不上刚出校门、夸夸其谈的青年，因此有些青年很怵他，躲着他。一次他到部队作报告后，有位青年军官直言说他报告中引用的诗句有出入，并当场背出原诗句，说明出处。这位青年敢挑他的毛病，勇气可佳，使他对这位青年刮目相看了。回机关后，这位领导立即通知干部部门对这个青年军官进行考察，不久就把他调到机关工作，后来他们还成了忘年之交。

很显然，对待高傲者有时倒是需要“显山露水”，恰当地展示自己的才华，从而改变对方的态度。受到他们的青睐，事情就好办了。当然，在傲者面前显示才华并非卖弄，也不是无的放矢的夸夸其谈，而是真才实学的恰当