

洞察人性的心理弱点，利用小策略解决大问题

Acquire Mind Manipulation Everyday  
Collected Edition

# 每天学点 心理操纵术

全集

王子鱼◎编著

石油工业出版社

洞察人性的心理弱点，利用小策略解决大问题

Acquire Mind Manipulation Everyday  
Collected Edition

# 每天学点 心理操纵术

全集

王子鱼◎编著



石油工业出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

每天学点心理操纵术全集 / 王子鱼编著.  
北京: 石油工业出版社, 2011. 2

ISBN 978-7-5021-8141-3

I. 每…

II. 王…

III. 心理学-通俗读物

IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 ( 2010 ) 第234600号

## 每天学点心理操纵术全集

王子鱼 编著

---

出版发行: 石油工业出版社

( 北京安定门外安华里2区1号楼 100011 )

网 址: [www.petropub.com.cn](http://www.petropub.com.cn)

编辑部: ( 010 ) 64523607 营销部: ( 010 ) 64523603

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京中印联印务有限公司

---

2011年2月第1版 2011年2月第1次印刷

710 × 1000毫米 开本: 1/16 印张: 15

字数: 243千字

---

定价: 28.00元

( 如出现印装质量问题, 我社发行部负责调换 )

版权所有, 翻印必究

## 前 言

在 modern 社会的生存和竞争压力中，你是否遇到过人际关系处理不好的情况？生活中你是否曾因无力说服自己或别人而懊丧？是否曾面对有心计的人而束手无策、苦闷困惑？是否不知该如何摆脱被人牵着鼻子走的尴尬境地？

面对这些，你是否经常心有不甘或愤愤不平？其实，你大可不必为此而灰心丧气、苦愁烦闷。良好的人际关系虽高明却并不神秘，你无需羡慕他人的交际能力，本书正是教你了解人性、看透人心，教你明白自己和他人的心理，使你和他人的交往中拨开迷雾见青天。

古代早就有“攻城为下，攻心为上，心战为上，兵战为下”之说，也就是运用心理战术，让对方从心理上屈服于你，这正是心理操纵术的精华所在。无需大动干戈，岂不妙哉？

本书正是为处于激烈的社会竞争和复杂的人际关系中的你量身打造的，在这本书里，你可以了解到如何与同事、领导、客户、下属、朋友、同学、亲人等周围与你联系最紧密的人相处，揭秘人与人之间之间的交际技巧。如何赢得他人好感，如何增强说服力，如何让对方主动效力，如何玩转职场，如何操控他人的情绪，如何绕行交往的禁区……本书教你如何洞察他们的内心，并自信自如地与之交

往，从而营造和谐的人际关系。也就是说，无论是与人相处、情感关系、公司运作、团队管理，还是业务销售，这本书都能给你提供切实有效的帮助。

本书利用心理操纵的战术，告诉你各种掌握对方心理变化，操纵对方的情绪等方面的方法，让你学会怎样处理我们在日常生活中经常遇到的人际关系问题。

为了使你在与他人的交往中无往不利，本书运用心理学原理，制定了一系列心理上的兵法，既有策略又讲究战术：如何发现你不为人知的能量，如何获得操控他人的力量，如何隐藏自我化解对方的敌意，这些看似简单的问题，事实上都有复杂的心理学背景。也就是说，我们的研究成果可以有效地为你控制自己的心理，或者为操纵他人的心理提供实用的能够在运用过程中立竿见影的方法。

在所有心理操纵的案例中，你都能找出一个能够直接运用的、卓有成效的心理策略。每个策略都建立在一定的心理学理论上，本书将复杂的心理学研究成果以一个个通俗易懂的案例故事展现给广大读者，通过书中大量生动的事例，介绍人际交往中要注意的地方，了解人性的复杂及其根源，学会如何洞察他人的心理，懂得如何建立威信、施与他人影响，进而掌控自己和你周围的人，本书都提供了切实有效的指导。

总之，本书通过不露痕迹的心理战术，控制人际关系中的冲突，暗示自己的心理朝着积极健康的方向努力，引导他人的态度和思维朝着你期望的方向进行，迅速与他人建立融洽的关系，化敌为友，从而使你成为真正意义上的“万人迷”。

# 目 录

## 第一章 发现你不为人知的能量——掌控自我情绪展现正面形象

心理暗示术：唤醒沉睡的自信·····	2
直面挫折术：不为自己的失败找借口·····	5
坚持自我术：不为取悦别人而改变自己·····	9
自我镇静术：远离怯场有高招·····	12
先声夺人术：设计一个别出心裁的自我介绍·····	15
表情操控术：练就人见人爱的面部表情·····	19
一视同仁术：对所有人态度一致能增加你的可信度·····	23
巧用直觉术：第一印象直觉最重要·····	26
背后好话术：利用传声筒巧树好形象·····	29

## 第二章 获得操控他人的力量——认清人性一眼看透对方的真实想法

饥饿疗法术：来之不易的东西才会更珍惜·····	34
鸟笼效应术：利用惯性思维解决问题·····	37
情感影响术：情感左右着人的大部分决定·····	40
对比心理术：找一个有利于你的参照物·····	43

心理盲点术：给他看他想看到的东西·····	46
巧辨习惯术：从口头禅里找到对方的“鼻子”·····	49
以衣取人术：服饰是对方真实自我的外化·····	53
饮食分析术：对食物的偏好能反映出内在性格·····	56
消费试金术：金钱观背后的人生观·····	59
酒后识人术：袒露深藏心底的秘密·····	62

### 第三章 喂“饱”对方的情绪——隐藏自我化解敌意

雾里看花术：放一个“烟幕弹”·····	68
虚张声势术：吹嘘一下自己的实力又何妨·····	71
后发制人术：让别人先开口·····	74
低调平和术：平和中练就能力·····	78
交换立场术：站在他的立场，给一个让他信服的理由·····	81
激发好奇术：“不知当讲不当讲”，他马上洗耳恭听·····	84
从众心理术：告诉他，别人都这样·····	87

### 第四章 温柔地撬开他的心门——赢得好感让他人敞开心扉

交谈让步术：谈话中让对方占上风·····	92
认真倾听术：做一名合格的观众·····	95
适当停顿术：适时地闭上嘴巴·····	98
境遇对比术：你只有比他“更惨”，他才能放心倾诉·····	102
好为人师术：假装你不了解他才会主动说出来·····	105

行动赞美术：找准时机献些“小殷勤” .....	108
委婉表达术：含蓄地称赞异性更有效 .....	111
借力称赞术：拉拢同时见面的“第三者” .....	114
曲线迂回术：关心对方最亲近的人 .....	117
“无心”插柳术：好话要“不经意间”说出来 .....	120

## **第五章 将认同植入他的潜意识——增强说服力求人办事很容易**

最佳目标术：找对人才能办成事 .....	124
放低目标术：从对方最能实现的那个目标做起 .....	127
避开忌讳术：了解对方禁忌不要踏入雷区 .....	130
来日方长术：被拒绝了也要给双方留有余地 .....	133
递进称呼术：头衔→名字→昵称 .....	136
缺点突破术：有选择地说出他人的缺点让你更可信 .....	139
加深印象术：见面次数多胜于见面时间长 .....	142
增加期待术：对你有期待才会信服你 .....	145

## **第六章 建立起自己的智囊团——深谙交往技巧让对方主动效力**

亲疏分类术：将你的人脉分出亲疏与类别 .....	150
立足现实术：不要将人际关系理想化 .....	153
借鸡生蛋术：让朋友成为你的“智囊团” .....	156
扩大圈子术：多交几个自己“圈”外的朋友 .....	159



容人之量术：牺牲自己的虚荣心·····	162
选择迷惑术：设置一道选择题·····	165

## 第七章 敢于发出自己的声音——玩转职场跟谁都能是朋友

主动迎战术：主动出击让你的优秀在对比中显现出来·····	168
有效拒绝术：让对方主动放弃·····	170
时间拖延术：拖过对方的“三分钟热度”·····	173
以退为进术：不反驳但也决不轻易放弃·····	175
共同御敌术：找到共同的敌人·····	177
设置问题术：让他人的回答都在你的可控范围内·····	180
表露个性术：做有个性的新朋友·····	183
交流信息术：做个信息发射中心·····	186
利用问题术：提出无法用一个词来回答的问题·····	188
直面尴尬术：用尴尬化解尴尬·····	191

## 第八章 让他亮出最后的底牌——交际应酬中操控他人情绪

立场互质术：从他对家人的态度与方式上找到他的软肋·····	196
打草惊蛇术：越戒备纰漏越多·····	198
巧用权威术：权威最容易让他亮出底牌·····	200
情绪操控术：引发对方情绪起伏让其褪去伪装·····	203
蒙混过关术：关键时刻装傻方能保全自己·····	206

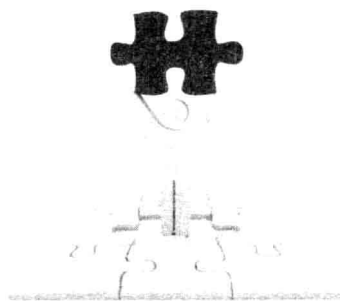
自嘲解围术：勇于自嘲的人才能拥有从容人际关系·····	209
自然败阵术：有技巧地被对方打败·····	212
退居幕后术：让对方站在聚光灯下·····	215

## **第九章 那些不能突破的底线——绕行交往禁区的心理策略**

适可而止术：切忌凡事包打听·····	220
谦和隐忍术：切忌讲大话吹嘘自己，不顾别人的感受·····	223
坦荡磊落术：切忌卖弄玄虚，卖关子吊别人胃口·····	225
保持神秘术：切忌过分暴露自己的隐私·····	227

## |第一章|

### 发现你不为人知的能量——掌控自我情绪展现正面形象





## 心理暗示术：唤醒沉睡的自信

你是否觉得自己没有渊博的知识，也没有丰富的经验，所以常常陷入自卑自怜的深渊？你是否认为自己选择的道路充满机遇，同时也弥漫着酸涩与失望？或许，你刚刚走过迷茫的昨天，内心饱藏失败的创伤？

实际上，每个人都是一道独特的风景，你或许是一座花园，或许是一座奇异的活火山，只要有信心，总有绽放自己的时候，因为上帝在造就每一个人时，就赋予了他足够的潜能，这一天赋的潜能，是其他生物永远都望尘莫及的。因为你有能够思考的头脑，有开辟未来的双手，有能走遍世界各地的双脚，有能掌握人类最智慧语言的口舌，还有一颗尚待开启的心灵，它足以让你震撼这个世界。

在一次讨论会上，一位著名的演说家没讲一句开场白，手里却高举着一张20美元的钞票。面对会议室里的200个人，他问：“谁要这20美元？”一只只手举了起来。他接着说：“我打算把这20美元送给你们中的一位，但在这之前，请准许我做一件事。”他说着将钞票揉成一团，然后问：“谁还要？”仍有人举起手来。

他又说：“那么，假如我这样做又会怎么样呢？”他把钞票扔到地上，又踏上一只脚，并且用脚碾它。尔后他拾起钞票，钞票已变得又脏又皱。“现在谁还要？”还是有人举起手来。“朋友们，你们已经上了一堂

很有意义的课。无论我如何对待那张钞票，你们还是想要它，因为它并没贬值，它依旧值20美元。人生路上，我们会无数次被自己的决定或碰到的逆境击倒、欺凌甚至碾得粉身碎骨。我们觉得自己似乎一文不值。但无论发生什么，或将要发生什么，在上帝的眼中，你们永远不会丧失价值。在他看来，无论肮脏或洁净，衣着齐整或不齐整，你们每个人永远是无价之宝。”



### 温馨提示：

生命的价值不依赖我们的所作所为，也不仰仗我们结交的人物，而是取决于我们本身！我们是独特的——永远不要忘记这一点！

心理学家发现成功的人，很少担忧与分心，会更集中精力去面对活动任务。这就是特别强调自信与不自信存在一种累加效应，即：愈是自信，愈会成功，愈会成功则愈显得自信；反之，愈是缺乏自信则会导致更深的自卑。今天，你就在这个乐园里，从那棵生长最高而结果最多的藤上，摘下智慧之果实，找到属于你自己的信心！

#### 1. 积极自我暗示，相信自己能行。

别人能行，相信自己也能行；别人能做到的事，相信自己也能做到。

#### 2. 学会从内心赏识自己。

赏识，包括肯定、赞美、表扬、鼓励以及宽容，内在的自信心、进取的锐气、活泼的灵性、开朗的性格，来自于赏识。

#### 3. 挑前面的位子坐，让自己突显出来。

坐在前面能建立信心，从现在开始，就尽量往前面坐，有关成功的一切都是显眼的。

#### 4. 学会变换视角，起到激励作用。

信心不足的人总喜欢用自己的缺点与别人的长处相比较，常常导致情绪低落，自信心缺乏。心理学家告诉我们，做自己的伯乐，善于发现自己的优点，时常激励自己，你的自信心一定会大增。

### 5.对自己好一些，推己及人。

善于对他人微笑。同时在与他人交谈时，适当、真诚地赞美别人的优点。这样可以不断产生信心和力量，也增强了社会责任感，使自己得到实质性的升华。

### 6.正确地评估那些暂时性失利。

人这一生中，大大小小的各类竞争，犹如“家常便饭”。良好的竞争心理素质中，自信心十分重要。要树立正确的竞争态度，充分相信自己，学会放松自己的方法，以平静自如的心情投入竞争。

请正确地评估那些暂时性失利，不让一时的失利挫败自己的自信心。我们不是在改造自我，而是唤醒，唤醒心中沉睡的巨人，靠自身的力量解放自己，找到那份一直属于我们的自信。



## 直面挫折术：不为自己的失败找借口

要是我受过高等的教育……  
要是我有更好的机会……  
如果我的处境不这么糟糕……  
要是我再有一次机会……  
要是我出生在有钱人家……  
要是我有他那样的天赋……  
早知道，当初就不这样做了……  
如果老板赏识我……  
要是有人帮我的忙……  
要是我的才能被发掘……  
如果我没有失败……  
要是当初知道就好了……  
只要大家支持我……  
要是运气好的话……  
……

看着这一份清单，问问自己，其中有多少借口是你用过的？

成功的人找方法，失败的人找借口。不成功的人通常都有一项共同特征，那就是花大量的时间探究失败的所有理由，而且紧紧抓着这些借口不放，以便于解释他们为何会失败。那些自认为万无一失的借口可以让我们暂时获得了心理慰藉，逃避了困难和责任，有了安全感。但是，借口的代价却无比巨大，它会让我们损失效益，损失别人

的信任，甚至损失对自己信心。

失败的借口有很多，但成功的原因却唯有一个，那就是勇于承担责任，注重方法，坚持不懈，为达到目标努力、奋斗。

王为和张华是一家大型物流公司的工作搭档，两人在工作中都兢兢业业、认真努力，老板对他们很满意，并准备在二人当中提拔一名部门经理。

为此，老板专门安排了一次任务来考验他们：把一件很贵重的古董按时送给客户。送货的路途中，货车按计划在半路抛锚了。为了完成任务，两个人轮流背着古董，一路小跑，终于按时赶到了客户家。这时，两人都已经筋疲力尽，当他们小心翼翼地身上卸下古董时，“哗啦”一声，古董在盒子里碎了。两人当时都傻了，他们不仅可能因此丢掉工作，还可能要背负巨额债务。

回到公司，两人分别被叫到老板的办公室。王为的申辩很合情理又暗含玄机：“盒子是在张华身上背着着的，很可能他卸下来的时候用力过大。古董这种易碎物品搬运时必须万分小心的，我回去把我们搬运流程更加细化一些，对这些突发情况要有紧急处理措施……”

张华的说法就简单多了：“东西是在我手上打碎的，我承担所有该承担的责任，希望公司能给我一个改正的机会，我会在以后的工作中加倍努力的。”

一周后，老板把他们叫到办公室，对他们说明了事实真相，并接着说：“公司想从你们当中选一个人担任运送部经理，这件事使我最终确定了经理的人选，他就是张华。而王为，一个不能为自己的过错负责的人根本就不值得信任，你被解雇了。”





### 温馨提示：

勇敢地为自己的过失承担责任，这是一种良好的品质，也是获得他人信任的基石。责任总是与困难相伴，但也总是与机会同行，所以，相信自己的能力，勇于面对自己的错误，为自己创造成功的机会吧。

人在做事情特别是做错事情时常常会给自己找一些这样那样的借口来原谅自己，这就是心理学中心理防御机制的作用。如果你总是能找到各种各样合情合理的借口，而不迫使自己去完成人生交付你的一切责任，那么成功只能次次与你失之交臂。现在，如果你想找到打开人生财富之门的钥匙，那么忘记那些借口，请跟我来。

#### 1. 失败错误，坦然以对最重要。

“人非圣贤，孰能无过”。在现实生活中，谁也不能保证自己是永远的“常胜将军”。失败与犯错本身都不可怕，可怕的是你在心理上惧怕它们。这比失败本身更消磨你的斗志，损耗你的精力。所以，无论做任何事，自己都要在事前做好面对困难与失败的心理准备。让自己知道，这件事最坏的情况是什么，真要出现我应该怎样去做。这样会减轻突发状况对自己心理上的冲击，能让自己更快更好地适应困难与错误，也能为自己营造一个进退有据的心理环境，使你面对任何情况都能坦然为之。

正视自己的失败，坦率地认错，积极、勇敢地分析原因、寻找方法，全力补救，并在今后的工作中改正，这是真正成大事者的所作所为，也是一个坦然的心理环境才能造就的真正强者的所作所为，所以，坦然地面对你的失败与错误吧，只有这样你才能挣脱失败的枷锁，重新得到信任和认可。

#### 2. 伪装自己的情绪，看起来很强大，你就会强大起来。

情绪是我们做一切事情最基础的动机，面对困境和错误，不是所有的时候我们都能够调动饱满的情绪去面对的，所以有时候我们要给自己用点情绪“兴奋剂”，自己伪装一下自己的情绪。当你看起来很强大的时候，你的心理也会暗示你，你是一个强大得不被任何困难打倒的人，这样，你