

揭示心理秘密 巧妙赢得人心 轻松驾驭他人 从容掌控局面

XINLIXUE YU KONGZHILI

心理学 与 控制力

张印（知名心理作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编



中国法制出版社
CHINA LEGAL PUBLISHING HOUSE



014032398

B842-49
04

心理学 与 控制力

XINLIXUE YU KONGZHILI

张印（知名心理作家）◎著 京师心智（专业心理教育机构）◎组编



中国法制出版社



北航

C1720707

B842-49
04

图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与控制力/张印著; 京师心智组编.

—北京: 中国法制出版社, 2014. 1

ISBN 978 - 7 - 5093 - 5145 - 1

I. ①心… II. ①张…②京… III. ①心理状态 - 自我控制
- 通俗读物 IV. ①B842. 6 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 022893 号

策划编辑: 刘 峰 (52jm. cn@ 163. com)

责任编辑: 杨 智 (yangzhibnulan@ 126. com)

封面设计: 周黎明

心理学与控制力

XINLIXUE YUKONGZHILI

著者/张印

经销/新华书店

印刷/河北省三河市汇鑫印务有限公司

开本/710 × 1000 毫米 16

版次/2014 年 4 月第 1 版

印张/16 字数/218 千

2014 年 4 月第 1 次印刷

中国法制出版社出版

书号 ISBN 978 - 7 - 5093 - 5145 - 1

定价: 36.00 元

北京西单横二条 2 号 邮政编码 100031

网址: <http://www.zgfzs.com>

市场营销部电话: 66033393

传真: 66031119

编辑部电话: 66038703

邮购部电话: 66033288

京师心智

国内知名的心理健康教育专业机构和心理自助类图书开发机构。京师心智依托中国心理学会、北京师范大学等权威机构的资源优势，上百位心理学专家组成的技术团队，致力于将心理学研究成果应用于实践，服务大众。凭借自身优势和丰富的经验，被中国心理学会测量专业委员会认定为“正版量表进学校工程”的全国唯一推广单位。

关联企业京师博仁，是一家集研究、开发、生产、销售、售后服务、培训、专家支持于一体的专业的心理学应用服务机构。

顾问委员会

孙啸海	朱桂梅	李红军	兰祁蓉	李井杰
朱 玲	段然琪	师晨晖	赵金辉	王亚雄
谢欣原	孔马兰	鲁 俊	周家全	崔 潇
刘璐薇	杨 攀	谢 琴	崔慧辉	李艳萍
杨 驰	王涑雯	刘 博	李 想	孟 龙
郝红敏	宋亚丽	陈庆峰	陈国栋	孙风兰
刘 敏	陈涛涛	鲁 芳	隋 岩	董 斌
史文建	杨珊珊	李娟娟	王星星	常振兴

— 目 录 —

第一章 心理控制力，让你攻无不克 / 007

社会就是竞技场，如果你想立于不败之地，就要掌握一种秘密武器——心理控制力。在心理战中，如何出其不意，掌握战场的主动权？要想看清一个人的本来面目，能否尝试激怒他，让他原形毕露？怎么才能套牢对方，让他一而再再而三地为你效劳？本章将为你揭示心理控制力的秘密。

第一节 扯虎皮，拉大旗，给予对方震慑 / 008

第二节 出人意料，往往使别人陷入被动 / 012

第三节 故意气气对方，可识其本来面目 / 017

第四节 投射效应，对方终将为你所用 / 022

第五节 “软性套牢”，让你得到更多好处 / 026

第六节 侵入个人空间，令其为我左右 / 030

第七节 旁敲侧击，有效判断真伪 / 035

第八节 抛砖引玉，获取有价值信息 / 040



第二章 巧妙说服人心，赢得更多支持 / 046

做人要有说服力，这样才能为自己赢得广泛的支持。这些妙招不妨一试：得寸进尺、乘虚而入、消除位差、自我暴露……

第一节 以寸为先，方能进而得尺 / 047

第二节 平等沟通，成功打破“位差” / 052

第三节 灵活运用“七式”，更易说服他人 / 056

第四节 对方疲惫状态下说服，效果会更好 / 061

第五节 凡事留有余地，以免自断后路 / 065

第六节 适当暴露真性情，能消除防范心理 / 069

第三章 消除他人敌意，化解各方冲突 / 072

如何化解别人的敌意，把对手变成朋友？不妨大大方方认个错，真诚的态度可以化干戈为玉帛；耐心地听对方发发牢骚，将怨气宣泄出来，敌意也就随风而逝了；适当地出丑，可以让自己的形象变得更加可亲可爱……

第一节 面对错误，敢于承认 / 073

第二节 牢骚发出，误会尽消 / 077

第三节 自曝其丑，博得喝彩 / 082

第四节 亡羊补牢，为时未晚 / 087

第五节 激发同情，消除隔阂 / 092

第四章 人脉经营好，天下无难事 / 097

我们不是独行侠，没有自己的人脉，要想成功，难于上青天！心理控制力可以帮助我们经营好自己的人脉。命中的贵人出现时，你是否珍惜和用心呵护了？你是否习惯于过分地讨好别人，付出太多却适得其反？你是否懒得给朋友打电话，发短信，让友谊的热情日益冷却呢？

第一节 雪球越滚越大，人脉越积越多 / 98

第二节 双赢其乐融融，互惠终为王道 / 102

第三节 用心经营贵人，前途畅通无阻 / 106

第四节 朋友常联系，急时才会帮 / 111

第五节 有足够的自信，大家才会紧随你 / 116

第六节 机会降临要自荐，扭捏要不得 / 120

第七节 不要对人太好，小心适得其反 / 125

第五章 求人常常有，甘心办事有妙招 / 130

求人对我们大家来说都是件不容易的事，如何把这件麻烦事变得易如反掌呢？何不运用“留面子”效应，为了得到一个碗，不妨先要一口锅！另外，切忌病急乱投医，逢庙就烧香，结果哪个菩萨都不肯出手相助，那可就糟糕了！

第一节 求助之前多恭维，死要面子答应你 / 131

第二节 求的人越多，能帮的人反而越少 / 135

第三节 欲满足小要求，不妨先提大要求 / 140



第四节 运用“背景”，赚高人气 / 145

第五节 巧打“感情牌”，易满足你的请求 / 149

第六节 求同性难，求异性易 / 154

第六章 性格迥异者，款待亦不同 / 158

心理控制讲究对症下药，看人下菜碟。我们身边的人形形色色，爱慕虚荣者有之，优柔寡断者有之，多疑者有之，贪婪者有之，暴虐者有之。跟他们打交道，还真得一把钥匙开一把锁。你找到那把独一无二的心理钥匙了吗？

第一节 把面子留给爱慕虚荣的人 / 159

第二节 犹豫不决者需要人向前推 / 164

第三节 疑心者最需要安全感 / 168

第四节 对贪心者，不妨给点小便宜 / 172

第五节 反弹琵琶术能制伏逆反心 / 177

第六节 脾气暴躁之人当以“柔”制之 / 181

第七章 让人跟随并不难，赢得人心有手段 / 186

得民心者得天下，得人心者能成功。要想赢得人心，就得用心体察对方的需求；把笑容挂在脸上，把好话挂在嘴边；切忌得意忘形，尤其是面对失意者；不要揭别人的伤疤，小心对方记你一辈子！

第一节 赢得人心，就要满足其要求 / 187

第二节 揭人不揭短，失意人前莫得意 / 191

第三节 赞美加赞美，效果会更佳 / 195

第四节 常换角度赞美，缺点成优点 / 199

第五节 无论等多久，依然面带笑容 / 203

第六节 作对之人多互动，冰释前嫌 / 206

第八章 多个心眼，不让窘境出现在身边 / 210

谁都不想糗事发生在自己身上，尴尬和窘迫的滋味实在不好受。所以，无论做什么，都要留好后路，才能进退有据；在提出要求的时候，最好看看对方的脸色和心情；妥协和让步并不意味着一个人软弱可欺，而是一种明智的处事策略。

第一节 愤怒淹没理智，随时保持清醒 / 211

第二节 面对反对浪潮，让一步又何妨 / 216

第三节 当对方拥有积极情绪时，才是出手恰当时机 / 221

第四节 善用天时地利人和，无往而不利 / 225

第五节 充足的准备，无所适从永不在 / 228

第六节 时时留后路，进退才有度 / 232

第九章 轻松玩转职场，从容面对一切 / 237

要想与同事相处融洽，就不能“亲密无间”，适当地保持距离才能增加心理上的舒适感；不要急着出风头，功劳归上司，实惠才能落到自己头上；一个合格的领导者一定是胡萝卜加大棒，软硬兼施，恩威并重。

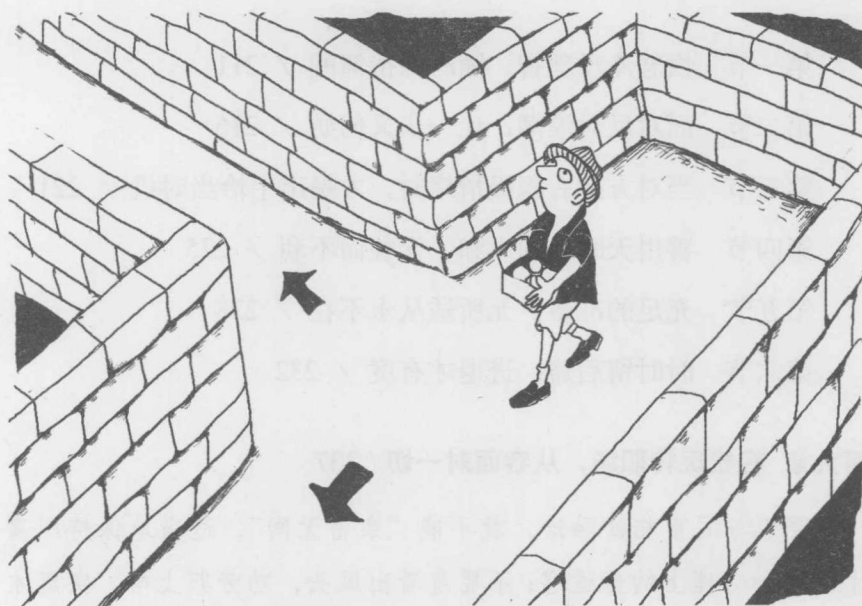


第一节 初涉职场，贵在积攒 / 238

第二节 同事相处，适度为佳 / 242

第三节 夺人所爱，易结新仇 / 247

第四节 纵横职场，不落人后 / 251



— 目 录 —

第一章 心理控制力，让你攻无不克 / 007

社会就是竞技场，如果你想立于不败之地，就要掌握一种秘密武器——心理控制力。在心理战中，如何出其不意，掌握战场的主动权？要想看清一个人的本来面目，能否尝试激怒他，让他原形毕露？怎么才能套牢对方，让他一而再再而三地为你效劳？本章将为你揭示心理控制力的秘密。

第一节 扯虎皮，拉大旗，给予对方震慑 / 008

第二节 出人意料，往往使别人陷入被动 / 012

第三节 故意气气对方，可识其本来面目 / 017

第四节 投射效应，对方终将为你所用 / 022

第五节 “软性套牢”，让你得到更多好处 / 026

第六节 侵入个人空间，令其为我左右 / 030

第七节 旁敲侧击，有效判断真伪 / 035

第八节 抛砖引玉，获取有价值信息 / 040



第二章 巧妙说服人心，赢得更多支持 / 046

做人要有说服力，这样才能为自己赢得广泛的支持。这些妙招不妨一试：得寸进尺、乘虚而入、消除位差、自我暴露……

第一节 以寸为先，方能进而得尺 / 047

第二节 平等沟通，成功打破“位差” / 052

第三节 灵活运用“七式”，更易说服他人 / 056

第四节 对方疲惫状态下说服，效果会更好 / 061

第五节 凡事留有余地，以免自断后路 / 065

第六节 适当暴露真性情，能消除防范心理 / 069

第三章 消除他人敌意，化解各方冲突 / 072

如何化解别人的敌意，把对手变成朋友？不妨大大方方认个错，真诚的态度可以化干戈为玉帛；耐心地听对方发发牢骚，将怨气宣泄出来，敌意也就随风而逝了；适当地出丑，可以让自己的形象变得更加可亲可爱……

第一节 面对错误，敢于承认 / 073

第二节 牢骚发出，误会尽消 / 077

第三节 自曝其丑，博得喝彩 / 082

第四节 亡羊补牢，为时未晚 / 087

第五节 激发同情，消除隔阂 / 092

第四章 人脉经营好，天下无难事 / 097

我们不是独行侠，没有自己的人脉，要想成功，难于上青天！心理控制力可以帮助我们经营好自己的人脉。命中的贵人出现时，你是否珍惜和用心呵护了？你是否习惯于过分地讨好别人，付出太多却适得其反？你是否懒得给朋友打电话，发短信，让友谊的热情日益冷却呢？

- 第一节 雪球越滚越大，人脉越积越多 / 98
- 第二节 双赢其乐融融，互惠终为王道 / 102
- 第三节 用心经营贵人，前途畅通无阻 / 106
- 第四节 朋友常联系，急时才会帮 / 111
- 第五节 有足够的自信，大家才会紧随你 / 116
- 第六节 机会降临要自荐，扭捏要不得 / 120
- 第七节 不要对人太好，小心适得其反 / 125

第五章 求人常常有，甘心办事有妙招 / 130

求人对我们大家来说都是件不容易的事，如何把这件麻烦事变得易如反掌呢？何不运用“留面子”效应，为了得到一个碗，不妨先要一口锅！另外，切忌病急乱投医，逢庙就烧香，结果哪个菩萨都不肯出手相助，那可就糟糕了！

- 第一节 求助之前多恭维，死要面子答应你 / 131
- 第二节 求的人越多，能帮的人反而越少 / 135
- 第三节 欲满足小要求，不妨先提大要求 / 140



第四节 运用“背景”，赚高人气 / 145

第五节 巧打“感情牌”，易满足你的请求 / 149

第六节 求同性难，求异性易 / 154

第六章 性格迥异者，款待亦不同 / 158

心理控制讲究对症下药，看人下菜碟。我们身边的人形形色色，爱慕虚荣者有之，优柔寡断者有之，多疑者有之，贪婪者有之，暴虐者有之。跟他们打交道，还真得一把钥匙开一把锁。你找到那把独一无二的心理钥匙了吗？

第一节 把面子留给爱慕虚荣的人 / 159

第二节 犹豫不决者需要人向前推 / 164

第三节 疑心者最需要安全感 / 168

第四节 对贪心者，不妨给点小便宜 / 172

第五节 反弹琵琶术能制伏逆反心 / 177

第六节 脾气暴躁之人当以“柔”制之 / 181

第七章 让人跟随并不难，赢得人心有手段 / 186

得民心者得天下，得人心者能成功。要想赢得人心，就得用心体察对方的需求；把笑容挂在脸上，把好话挂在嘴边；切忌得意忘形，尤其是面对失意者；不要揭别人的伤疤，小心对方记你一辈子！

第一节 赢得人心，就要满足其要求 / 187

第二节 揭人不揭短，失意人前莫得意 / 191

第三节 赞美加赞美，效果会更佳 / 195

第四节 常换角度赞美，缺点成优点 / 199

第五节 无论等多久，依然面带笑容 / 203

第六节 作对之人多互动，冰释前嫌 / 206

第八章 多个心眼，不让窘境出现在身边 / 210

谁都不想糗事发生在自己身上，尴尬和窘迫的滋味实在不好受。所以，无论做什么，都要留好后路，才能进退有据；在提出要求的时候，最好看看对方的脸色和心情；妥协和让步并不意味着一个人软弱可欺，而是一种明智的处事策略。

第一节 愤怒淹没理智，随时保持清醒 / 211

第二节 面对反对浪潮，让一步又何妨 / 216

第三节 当对方拥有积极情绪时，才是出手恰当时机 / 221

第四节 善用天时地利人和，无往而不利 / 225

第五节 充足的准备，无所适从永不在 / 228

第六节 时时留后路，进退才有度 / 232

第九章 轻松玩转职场，从容面对一切 / 237

要想与同事相处融洽，就不能“亲密无间”，适当地保持距离才能增加心理上的舒适感；不要急着出风头，功劳归上司，实惠才能落到自己头上；一个合格的领导者一定是胡萝卜加大棒，软硬兼施，恩威并重。

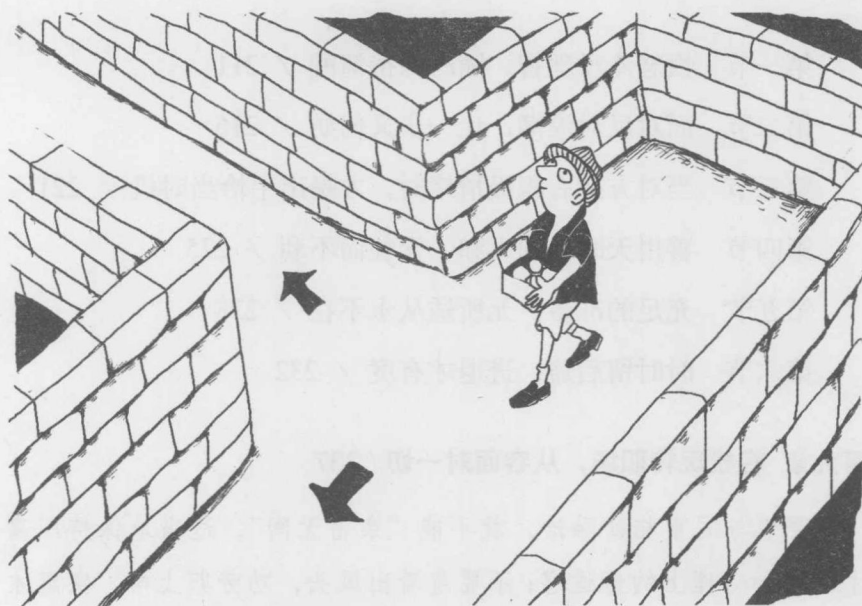


第一节 初涉职场，贵在积攒 / 238

第二节 同事相处，适度为佳 / 242

第三节 夺人所爱，易结新仇 / 247

第四节 纵横职场，不落人后 / 251



—— 第一章 ——

心理控制力，让你攻无不克

社会就是竞技场，如果你想立于不败之地，就要掌握一种秘密武器——心理控制力。在心理战中，如何出其不意，掌握战场的主动权？要想看清一个人的本来面目，能否尝试激怒他，让他原形毕露？怎么才能套牢对方，让他一而再再而三地为你效劳？本章将为你揭示心理控制力的秘密。

