

摆脱人际关系中的被动局面
轻松掌握他人心理的策略

白山 郑福生 编著

心理战 突围

心理专家不告诉
你的心理操纵术

在心理战中突围，说到底就是一个变“被动”为“主动”的过程，在这个过程中，需要一系列的掌控操纵之术。得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。把握人们的心理规律，是一个人在竞争中占据优势地位的必胜武器。

北京工业大学出版社

白山 郑福生 编著

心理战 突围

心理专家不告诉
你的心理操纵术

北京工业大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

心里战突围——心理专家不告诉你的心理操纵术/白山, 郑福生编著.—北京:北京工业大学出版社, 2011.3

ISBN 978-7-5639-2634-3

I. ①心… II. ①白… ②郑… III. ①心理学—通俗读物

IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 013446 号

心里战突围——心理专家不告诉你的心理操纵术

编 著: 白 山 郑福生

责任编辑: 陶国庆

封面设计: 兰旗设计

出版发行: 北京工业大学出版社

(北京市朝阳区平乐园 100 号 100124)

010-67391722 (传真) bgdcbs@sina.com

出 版 人: 郝 勇

经销单位: 全国各地新华书店

承印单位: 北京世纪雨田印刷有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 20

字 数: 291 千字

版 次: 2011 年 3 月第 1 版

印 次: 2011 年 3 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN 978-7-5639-2634-3

定 价: 33.00 元

版权所有 翻印必究

(如发现印装质量问题, 请寄本社发行部调换 010-67391106)

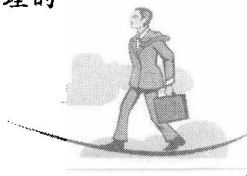


前 言

在我们的心里有一个战场，正在进行着一场心与心之间的战争。生活在我们周围的人，怀着各种各样的目的来接近我们、包围我们——利用、驱使、诱骗……此刻我们似乎已经筋疲力尽、心力交瘁，乃至无力反抗。很显然，我们已经被包围了。如果我们不想成为别人心理战中的俘虏，突围是唯一可行之路。

突围能够给我们指明方向，也给我们带来难题：该如何突围？选择什么样的方法突围？这是一场心理上的战争，没有心理学上的能力谈何容易！或许很多人会说：我们寻找心理学家的帮助吧！事实证明，在心理战中寻找心理学家的帮助就和在战场上寻找神父的帮助一样，实际效果非常有限，甚至还会让自己误入歧途。为什么这么说呢？因为心理学家只会告诉我们：你要坚强、你要努力、你要自信、你要博爱、你的心理是健康的……他们完全不理睬我们现在真正需要的不是精神上的肯定和鼓励，而是具体的方法。就像一棵快要被虫蛀死的树，它最需要的是能把蛀虫杀死的药，而不是促进树生长的肥料。

从这个角度来说，这本书完成了心理学家没有完成的任务，它不仅给我们指明了突围的方向，而且还明确地告诉我们该如何突围、选择什么样的方法、应该注意的问题，等等。与心理学家的肯定和鼓励相比，这本书显得更有现实意义。在心理战中突围，说到底就是一个“被动”变“主动”的过程，从心理被掌控操纵的境地，转变为自己掌控操纵别人心理的





心理战突围——心理专家不告诉你的心理操纵术

过程。在这个过程中，需要一系列的掌控操纵之术。这些操纵之术难免有点儿“暧昧”的味道，也难免具有一些“揭露人性”的嫌疑，所以心理学家是不会告诉我们这些操纵术的，也是不赞成我们去使用的。就像一位宣扬和平的神父一样，他只会让你放下武器，而绝对不会给你提供突围的具体方向，更不会是武器。可是我们心里非常清楚：如果没有这些心理操纵术，那么等待我们的将会是一个非常惨烈的结局，并且这个结局可能影响我们的一生，会有“一失足成千古恨”的遗憾。

我们不能将这种遗憾带入我们的生活，我们需要反抗，需要突围，需要反操纵。那么，请翻开这本书，细心地读下去，在里面能找到你所需要的。或许，这里面的内容并不全部都是你所需要的，但总有一部分适合你。它不仅能带着你走出人生的困境，而且还能带着你走向人生的制高点，获得胜利。

编著者

2010年10月22日





目 录

第一章 慧眼识心术：看透对方才能操纵对方

人与人之间是不同的，所适用的心理操纵方法也是不同的。要想操纵对方，就必须得先了解对方、看透对方，这样我们才能知道对方适合什么样的操纵方法。千人千面，人各有志，每个人的自然状态、社会状态和心理状态各不相同。想要操控对方，必须看透对方的心理。

形象判断术	1
察言观色术	4
多长心眼术	9
抛问路石术	11
窥斑识豹术	14





第二章 投其所好术：找到操纵对方的把柄

如同钓鱼必须知道鱼喜欢什么诱饵一样，要想找到掌控对方内心的突破口，就必须投其所好。知道他们喜欢什么，就给予什么，不喜欢什么，就避免什么。只要我们做到了投其所好，就能找到掌控对方心理的把柄，也就能轻而易举地让他们围着自己转了。

改贬为褒术	18
寻求共鸣术	21
多听少说术	24
设身处地术	26
态度谦卑术	29

第三章 完善自我术：通过做好自己控制他人

人们常说这样一句话：要想控制别人，必先做好你自己。这句话给了我们一个启示：完善自我是控制别人一个不可或缺的条件。因为每个人心里都有一个“反射机制”，就像一面镜子，你把自我完善得越好，别人就会以更好的状态来面对你，我们也就更加容易地进入到别人的内心，进而掌控他们的心理。

首因控制术	32
-------------	----





东坡效应术	34
奋起效应术	37
跳蚤效应术	40
詹森效应术	44

第四章 杠杆平衡术：找到彼此间的平衡点

要想操纵别人，光凭一个想法是没有用的，关键还得找到一个有用的着力点。就像一根杠杆一样，如果你想让它处于平衡，除了有这个想法之外，你还得找到其中的平衡点，才能将两边的砝码控制好。既要操纵对方，又让对方不得不接受你的操纵，这就是一个技巧性的问题。杠杆平衡术就是其中一个有效的技巧。

勾人相求术	48
寻找共赢术	51
蛇打七寸术	54
寻找靠山术	59
抬高身价术	62

第五章 瓮中捉鳖术：不给对方留退路

掌控人心既然是一种心理战，那么在掌控的过程当中，对方就难免会产生对抗情绪，甚至出现“夺路而逃”的情况。要想取得主动权，就必须





心理战突围——心理专家不告诉你的心理操纵术

做一件事情：截断对方的退路，形成“瓮中捉鳖”的态势——让对方不得不接受我们的掌控。

抓住把柄术	66
气势挟持术	70
釜底抽薪术	74
最后通牒术	77
威逼利诱术	81

第六章 花言巧语术：三寸软刀用人于无形

掌控人心，不仅需要行动，而且需要语言。一个人，话说得好不好、巧不巧，将直接关系到是否能够真正达到目的。从这个角度来说，花言巧语也是一种语言艺术，它不仅能把事情说得活龙活现，而且也能说得更加到位。记住：三寸软刀用人于无形，这也是掌控人心的一种最好的方式。

直陈利害术	88
巧舌如簧术	92
欲求先扬术	95
创新恭维术	99
巧戴高帽术	103





第七章 讲求面子术：虚荣心往往是死穴

一个人好面子，也说明此人虚荣心较强。这是他身上的一个心理弱点，也是心理操纵的一个死穴。要想掌控他的心理，就必须在他的虚荣心上做足文章，在给他面子的同时，也要讲究自己的面子。无论是“名人效应”，还是“狐假虎威”，都是非常有效的操纵办法。

名人效应术	109
狐假虎威术	112
贝尔效应术	116
乐队花车术	118
当面比较术	122

第八章 软硬兼施术：迫使对方就范

要想控制一只猛虎，除了要有够结实的棍棒之外，最好再来上几斤肉。棍棒是用来驱赶的，而肉则是用来引诱的。两者相结合就是一种软硬兼施之术。在掌控人心的过程当中，这种方法同样适用。既要给对方刚性的压力，也要给对方柔性的引诱，刚柔相济才能控人于无形之中。

引火烧身术	125
厚颜坚忍术	128





心理战突围——心理专家不告诉你的心理操纵术

久拖不决术	131
上屋抽梯术	135
寻找软肋术	139

第九章 把握需求术：别人有需求你才有机会

每个人都有自己的需求，正如每个人都有欲望一样，它同样是我们掌控人心一个非常有力的切入点。有一句话说得好：不怕你需求多，就怕你没需求。抓住对方的需求，就等于抓住了掌控对方心理的“把柄”，一招就能快速制敌。

人情投资术	144
利益交往术	147
找准兴趣术	150
收买人心术	152
雪中送炭术	154

第十章 自动归类术：把自己变成对方同类

人都有这样一种心理现象：站着说话不腰疼。心理学家冯特曾经对这种心理现象说过一句话：别人之所以站着说话不腰疼，是因为他在排斥你。他或许是因为忌妒，或许是因为觉得自己和你不一路。要想解决这个问题很简单，那就是你把自己变成对方的同类，把阻力变成合力。





合伙效应术	160
名片效应术	163
巧妙亲和术	166
刻意模仿术	168
洗耳恭听术	170

第十一章 低调谦卑术：低调之人更容易控制他人

掌控别人有两种方法：强势和弱势。利用强势掌控就是利用权力、武力、财力甚至暴力，对别人进行控制，这种关系早晚会解除。而弱势则好比孩子哭闹着要妈妈买零食一样，妈妈早晚都会屈服并答应，孩子还可以屡屡得手。两者相比，哪种方式更加有效呢？不言自明。这种孩子的“哭闹”放在为人处世之中，就是一种低调之术、弱势谦卑之术。以低就高，更加容易成功。

洼地效应术	174
圆桌效应术	178
主动示弱术	180
以礼服人术	184
卑微形象术	186





第十二章 适当发飙术：吓唬是控制的一种方式

灯不拨不亮，话不说不明。对于某些人来说，掌控不能不使用一些非常手段。虽然说强势掌控并不是心理掌控的好办法，但是对于一些喜欢欺软怕硬的人来说，这仍然是一种有效的办法。就像面对一个惯偷一样，必要时直接抡棒子就行。

敲山震虎术	190
拆屋效应术	193
借力使力术	197
针锋相对术	201
诘责逼人术	204

第十三章 请将激将术：在不自觉中操纵他人

掌控人心，靠对方主动迎合是完全不行的，在某些时候，还需要我们使用一点儿小伎俩。这个伎俩就是激怒对方，而不是简单地请求对方。请求是一种被动的行为，而激怒则是将这种被动转化成主动。事实证明，这种转化对于掌控人心来说是非常有效的，能让我们在不知不觉中达到目的。

以言相激术	207
从低评价术	210



故意冷落术	214
表现失望术	217
正话反说术	220

第十四章 替人决定术：把主动权握在自己手里

所谓“替人决定”，并不是我们越俎代庖地替别人去做某事，而是通过肯定的、正面的、有利于掌控人心的言行去影响别人，使得对方没有拒绝和反对的机会。比如通过熟人、渗透、投石问路等方法绕道而行。从某种意义上来说，这就是一种“替人决定”的做法。

诱导上道术	223
女人外交术	226
老幼挡箭术	228
巧妙渗透术	232
无法拒绝术	235

第十五章 巧妙暗示术：明说不如暗引

掌控对方的心理，不仅可以明着告诉对方，也可以通过旁敲侧击的方式引导对方，让他明白。相比较而言，后者使用的频率更加高一些。这样不仅显得更加自然一点儿，而且对方也更加容易接受，效果更加好一点儿。比如，旁敲侧击、主动请教、巧妙类比等，都属此列。





心理战突围——心理专家不告诉你的心理操纵术

旁敲侧击术	239
主动请教术	244
巧妙类比术	247
指桑骂槐术	250
虚张声势术	253

第十六章 态度控制术：通过态度转变控制他人

无论是求人办事还是掌控人心，都不同程度地受到彼此态度的影响。彼此态度好，则掌控顺利；态度不好，则掌控受挫。作为一个心理掌控者，我们很难改变对方的态度，比较容易做到的是通过改变自己的态度来影响他人，从而给掌控对方提供有益的帮助。

情绪效应术	257
蝴蝶效应术	260
超限效应术	263
睡眠效应术	266
环境刺激术	268

第十七章 以情虏心术：用情就能温柔地控制他人

人是有感情的，无论做什么事情都很难做到“不感情用事”。掌控他人的心理，感情永远都是最好的武器。无论是别人对你的同情，还是你运





用自己的感情，只要你懂得用情并且用好情，掌控他人自然不在话下。

博得同情术	273
跌倒不起术	276
痛彻心扉术	279
出卖感情术	281

第十八章 制造氛围术：打造有利于自己的氛围

什么是氛围？简而言之就是人们身处的环境。氛围对于一个人的影响是非常大的，这一点毫无疑问。在掌控人心的过程中，我们除了要使用一系列的公关技巧之外，还应该营造一个有利于自己的氛围，给对方的心理造成一定的冲击，从而帮助自己获得成功。

欲擒故纵术	284
多人竞争术	288
表达愤怒术	290
勾起好奇术	293
舆论围攻术	296





第一章 慧眼识心术：看透对方才能操纵对方

人与人之间是不同的，所适用的心理操纵方法也是不同的。要想操纵对方，就必须得先了解对方、看透对方，这样我们才能知道对方适合什么样的操纵方法。千人千面，人各有志，每个人的自然状态、社会状态和心理状态各不相同。想要操控对方，必须看透对方的心理。

形象判断术

在我们身边，有一些操纵别人心理的高手。他们似乎总是能在第一时间看透你的内心，即便你和他之间一句话都没有说。这些人凭的是什么呢？这是我们常问的一个问题。其实答案很简单，他们凭的就是你的外在形象。只要一眼看到你，他就知道你是一个什么样的人，喜欢关注什么、弱点在哪里……

人的形象是内心世界的一种外在体现，形象不同，则内心世界不同，控制方法也就不同。比如面对一个西装革履的人和一个人衣着随便的人，应该使用的方法就不同。西装革履，代表这个人做事情一丝不苟，讲究表面的形象，那么这个人很有可能虚荣心非常强，并且好面子。如果想要操纵他，从这两个方面入手即可。相反，对于衣着随便的那个人来说，从虚荣心和面子方面入手可能就不太适用，因为他根本就不看重这个。或许从义

