

读懂人性真相 破译行为密码

操纵术是谋略、是智慧、是韬晦

操纵术是学问、是水平、是关键

玩的**就是** 操纵术



田山申◎编著

人生之旅，暗流汹涌，变幻莫测；命运之途，荆棘丛生，陷阱密布。
在这一过程中，不光需要勇敢、坚强，更需要
手段、技巧，以及高明的操纵方略。

中国商业出版社

田由申◎编著



玩的就是 操纵术

中国商业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

玩的就是操纵术/田由申编著. —北京: 中国商业出版社,
2011.5

ISBN 978-7-5044-7243-4

I. ①玩… II. ①田… III. ①成功心理—通俗读物
IV. ①B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 057809 号

责任编辑: 郭 强

中国商业出版社出版发行

010-63180647 www.c-book.com

(100053 北京广安门内报国寺1号)

新华书店总店北京发行所经销

北京精气神印刷厂印刷

* * * * *

710×1000 毫米 16 开 18.5 印张 275 千字

2011 年 6 月第 1 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

定价: 33.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)

前 言

操纵别人并不被人称道，甚至被看作是一种不道德的行为，但在当今社会中，操纵术的运用又无处不在，甚至成了现代生活的一部分，它渗透到工作、社会关系、家庭关系、夫妻生活、销售、管理、政治、交流等各个方面，几乎所有人一直都处在操纵与被操纵之中。可见，人生玩的就是操纵术。

操纵术之一：厚黑操纵术——厚黑做人，精明做事

人生就是战场，处世就是战斗，战斗必有操纵。可以说，每个人每时每刻都站在自己的战斗序列中，每一件事都处在明争暗斗之中，稍一疏忽便会被人挤倒。在这种险恶的竞争环境中，只有正确理解厚黑操纵术的真正含义，才可以发挥操纵的威力，使自己具备一种高明的操纵智慧。

操纵术之二：心理操纵术——运用心理知识，开启幸福生活之门

人心难测？其实只是因为你不懂得操纵人心的方法；忧郁烦恼？是因为你还没有掌握调整心理的技巧。世界上所有的人都有可能陷入操纵关系中，操纵者借助各种情绪、言行和心理游戏控制对方，从而在操纵关系中摆脱被动局面、占据主导地位，从心理层面影响与控制他人。

操纵术之三：职场操纵术——规避职场风险，聚集最高人气

职场看似风平浪静，其实暗涌潜流，稍有不慎，就会掉入职场竞争对手设下的陷阱。因此，要想在职场中立足，必须懂得职场操纵术，所谓“事事洞明皆学问，人情练达即文章”，只有领悟透了职场的操纵规则，才能够步步高升、薪水不断，从而决胜职场。

操纵术之四：幸福操纵术——经营爱，做爱情的操盘手

《围城》中说：“婚姻是一座围城，城里的人想出来，城外的人想进



去。”但对于身处围城中的人们来说，至关重要的不是进进出出的问题，而是如何经营好“围城”里的生活，所以婚恋中的人了解围城中男女的彼此心态，学会操纵幸福的手段，这对建设和美化“围城”生活无疑是有帮助的。

操纵术之五：社交操纵术——操纵他人心理，实现交际制胜

人的一生中有很大一部分时间是在参与社交活动，如果你希望改变自己的不良心情或者不利处境，如果你想知道那些成功者是如何运用他人的能力，如何在瞬间与陌生人变成朋友，如何毫不费力地把事情办好，那么你就要练就社交操纵术，读懂人心，掌控人际交往主动权，成为交际中的王者。

操纵术之六：话语操纵术——洞察人性弱点，掌控谈话对象

为什么有的人一开口就能抓住对方的注意力，在谈话过程中巧妙引导对方心理，悄无声息地突破对方心理防线，而有的人却只能眼睁睁地看着自己面前的人茫然地随声附和，敷衍地点头，眼神一片空洞，思绪不知所终……原因就是不懂话语操纵术，若你能熟练掌握并且有效运用话语操纵术，那么你就能够以好口才打动人心，凭好策略成为办事高手。俗话说“一句话能让人笑个不停，一句话也能让人火冒三丈”，这就是话语操纵术的高妙之处。是让人“笑个不停”、“火冒三丈”，还是“点头称是”，那就全看你的操纵策略了。

操纵术之七：人心操纵术——看入人里，看出人外

人生在世，当有慧眼：看透敌人的内心，不当东郭先生；看透小人的险恶，不与其为伍；看透骗子的谎言，不上当受骗；看透别有用心者的挑拨离间，不被人当枪使……一个什么都看不透的人是糊涂虫。而那些精明到了骨子里的人，能读懂他人内心的微妙想法，并对之做出精确判断，从而确定自己的角色，说什么样的话，做什么样的事，有效利用他人心理，迅速掌控他人，进而，使自己战胜对手，成为操纵人心的赢家。

操纵术之八：销售操纵术——明晰顾客心理活动，引导顾客轻松成交

“成功的销售员一定是一个伟大的心理学家。”因为销售的结果其实就是销售员与客户心灵碰撞与交锋的结果。客户购买的不仅仅是产品，更是

你的人和你的心！销售操控的目的就是为了摸透客户的心理，赢得客户的信任，打开客户的心扉，激发客户的购买欲望。可以说，销售就是一场操纵术，谁能够掌控客户的内心，谁就能成为销售的最终赢家！

所以，轻松玩转操纵术，让他人听从你的建议，甚至积极为你效力，这是每一个人都需要掌握的技巧！

而《玩的就是操纵术》就是这样一本给人提供操纵技巧的书，不管是要拿下你的客户，要说服你的上司，征服你的下属，还是要说服你的家人或朋友，赢得心上人的爱……《玩的就是操纵术》一书中的操纵技巧都可以让你不露痕迹地玩转他人，让他人按照你的意愿办事，瞬间搞定所有难题，轻松达到你的目的！

人生之旅，暗流汹涌，变幻莫测；命运之途，荆棘丛生，陷阱密布。在这一过程中，不仅需要勇敢、坚强，更需要手段、技巧和高明的操纵方略。做人要懂“操纵术”，是让你在为人处世的过程中，讲究方法，讲究策略，讲究变通之道，以便建立良好的人际关系，灵活机智地应对人情世故，游刃有余地到达成功的彼岸。做事要懂“操纵术”，是要你在成大事的过程中，学会掌控人心之道，把成事的方法和技巧运用得淋漓尽致，达到卓越超群的境界。

玩转操纵术，成为社交大赢家！

编者

2011年1月

目 录

第一章 厚黑操纵术：厚黑做人，精明做事

人生就是战场，处世就是战斗，战斗必有操纵。可以说，每个人每时每刻都站在自己的战斗序列中，每一件事都处在明争暗斗之中，稍一疏忽便会被人挤倒。在这种竞争环境中，只有正确理解厚黑操纵术的真正含义，才可以发挥操纵的威力，使自己具备一种高明的操纵智慧。

1. 戴上面具，伪装行事 /3
2. 厚黑的至高境界 /6
3. 面厚心黑，假装糊涂 /9
4. 金钱至上，把利益放在第一位 /12
5. 巧施计谋，以恶制恶 /15
6. 笑里藏刀，厚中带黑 /18
7. 伪装厚黑之术 /20
8. 阳用其方，阴用其圆 /22
9. 黑脸开战，红脸收场 /25
10. 利诱对方 /28

第二章 心理操纵术：运用心理知识，开启幸福生活之门

人心难测？其实只是因为你不懂得操纵人心的方法；忧郁烦恼？是因为你还没有掌握调整心理的技巧。世界上所有的人都有可能陷入操纵关系中，操纵者借助各种情绪、言行和心理游戏控



制对方，从而在操纵关系中摆脱被动局面、占据主导地位，从心理层面影响与控制他人。

1. 首因效应，给对方留下良好的第一印象 /33
2. 冷热水效应，缩小对方心中的预想 /37
3. 晕轮效应 /39
4. 异性效应，办事顺风顺水 /42
5. 虚荣是深层次的心虚 /45
6. 饥饿疗法，延迟满足孩子的要求 /48
7. 亲和效应 /50
8. 邻里效应 /52
9. 鸟笼效应，利用思维定势操纵人心 /56
10. 自我心理操纵术 /59

第三章 职场操纵术：规避职场风险，聚集最高人气

职场看似风平浪静，其实暗涌潜流，稍有不慎，就会掉入职场中竞争对手设下的陷阱。因此，要想在职场中立足，必须懂得职场操纵术，所谓“事事洞明皆学问，人情练达即文章”，只有领悟透了职场的操纵规则，才能够步步高升、薪水不断，从而决胜职场。

1. 软硬兼施，双管齐下 /65
2. 女下属如何获得男上司青睐 /68
3. 女性取法于水，应对男同事的攻击 /71
4. 鲶鱼效应，增强员工竞争意识 /73
5. 找到职场贵人 /76
6. 如何对付办公室小人 /81
7. 上司也能被你“利用” /84
8. 摆脱“菜鸟”变身“白骨精” /87
9. 控制核心人物 /90
10. 收服“刺头儿”，为己所用 /92

11. 摆脱性骚扰 /95
12. 让自己成为不可缺少的人 /97

第四章 幸福操纵术：经营爱，做爱情的操盘手

《围城》中说：“婚姻是一座围城，城里的人想出来，城外的人想进去。”但对于身处围城中的人们来说，至关重要的不是进进出出的问题，而是如何经营好“围城”里的生活，所以婚恋中的人了解围城中男女的彼此心态，学会操纵幸福的手段，这对建设和美化“围城”生活无疑是有帮助的。

1. 热恋也要保持安全距离 /103
2. 女人经营爱情也要懂操纵术 /106
3. 以恋人的谈话话题为中心 /108
4. 表明心意的诡辩术 /111
5. 打破夫妻冷战，耍点花招最有效 /114
6. 男人靠捧 /118
7. 坏男人获得女人爱的操纵术 /120
8. 聪明女人降服男人的秘诀 /123
9. 控制坏男人的野性 /126
10. 如何博得异性的喜爱 /129
11. 操纵丈夫，让他赢得众人的支持 /132
12. 轻松获得幸福的九部曲 /135

第五章 社交操纵术：操纵他人心理，实现交际制胜

人的一生中有很大一部分时间是在参与社交活动，如果你希望改变自己的不良心情或者不利处境，如果你想知道那些成功者是如何运用他人的能力，如何在瞬间与陌生人变成朋友，如何毫不费力地把事情办好，那么你就要练就社交操纵术，读懂人心，掌控人际交往主动权，成为交际中的王者。

1. 读懂人性规则，交友要有势利眼 /141



2. 让人喜欢就要提升他人的价值感 /144
3. 适当抬高自己的身价 /147
4. 美人操纵英雄 /149
5. 如何让陌生人喜欢你 /151
6. 成为永远受欢迎的人 /154
7. 不花钱照样办成事 /157
8. 仁术是一种高超的操纵策略 /159
9. 攻心是最好的拉关系手段 /161
10. 虚实结合，让对方按自己的意图办事 /163
11. “反客为主”，变被动为主动 /166
12. 该用计时就用计 /169

第六章 话语操纵术：洞察人性弱点，掌控谈话对象

为什么有的人一开口就能抓住对方的注意力，在谈话过程中巧妙引导对方心理，悄无声息地突破对方的心理防线，而有的人却只能眼睁睁地看着自己面前的人茫然地随声附和，敷衍地点头，眼神一片空洞，思绪不知所终……原因就是因为他们不懂话语操纵术，若你能熟练掌握并且有效运用话语操纵术，那么你就能够以好口才打动人心，凭好策略成为办事高手。俗语说：“一句话能让人笑个不停，一句话也能让人火冒三丈”，这就是话语操纵术的高妙之处。是让人“笑个不停”、“火冒三丈”，还是“点头称是”，那就全看你的操纵策略了。

1. 心理置换，对症下药 /173
2. 这样说话最能操纵人 /176
3. 用“我们”代替“我” /179
4. 说动人心的技巧 /182
5. 让他人喜欢的说话术 /185
6. 拒绝有方，不伤交情 /189
7. 赞美更容易让人产生好感 /192

8. 暗示说服，让人心悦诚服 /195
9. 识对人，说对话 /198
10. 明话暗说巧补圆 /201
11. 舌如利剑，化险为夷 /205
12. 不争而赢的制胜口才术 /207

第七章 人心操纵术：看入人里，看出人外

人生在世，当有慧眼：看透敌人的内心，不当东郭先生；看透小人的险恶，不与其为伍；看透骗子的谎言，不上当受骗；看透别有用心者的挑拨离间，不被人当枪使……一个什么都看不透的人是糊涂虫；而那些精明到了骨子里的人，能读懂他人内心的微妙想法，并对之做出精确判断，从而确定自己的角色，说什么样的话，做什么样的事，有效利用他人心理，迅速掌控他人，进而，使自己战胜对手，成为操纵人心的赢家。

1. 人心不同，各如其面 /211
2. 通过握手看透他人心理 /215
3. 轻松识破谎言的招术 /218
4. 通过头发识别个性 /221
5. 知人知面要知心 /225
6. 领带泄露男人的心理信息 /229
7. 识破色相行骗者 /233
8. 从走姿看性格 /235
9. 不同的笑声展现不同的心灵风景 /238
10. 气色关系人生命运 /241
11. 从洗澡习惯看人 /243
12. 闻言谈而识人心 /246

第八章 销售操纵术：明晰顾客心理活动，引导顾客轻松成交


“成功的销售员一定是一个伟大的心理学家。”因为销售的结



果其实就是销售员与客户心灵碰撞与交锋的结果。客户购买的不仅仅是产品，更是你的人和你的心！销售操控的目的就是为了摸透客户的心理，赢得客户的信任，打开客户的心扉，激发客户的购买欲望。可以说，销售就是一场操纵术，谁能够掌控客户的内心，谁就能成为销售的最终赢家！

1. 心理定价，赢得顾客的心 /251
2. 好奇心 /254
3. 顾客就是上帝 /256
4. 根据不同的客户采取不同的催款术 /259
5. 饭局销售术 /264
6. 奇货效应 /266
7. 让客户帮你推销 /268
8. 逆向思维，推销产品 /271
9. 如何推销才能打动人心 /273
10. 从众成交法 /276
11. 互惠心理 /279
12. 操纵人心的经营谋略 /281

第一章

A decorative floral frame with intricate scrollwork and leaf patterns, surrounding the main title text.

厚黑操纵术： 厚黑做人，精明做事

人生就是战场，处世就是战斗，战斗必有操纵。可以说，每个人每时每刻都站在自己的战斗序列中，每一件事都处在明争暗斗之中，稍一疏忽便会被人挤倒。在这种竞争环境中，只有正确理解厚黑操纵术的真正含义，才可以发挥操纵的威力，使自己具备一种高明的操纵智慧。

1. 戴上面具，伪变行事

如果你把你所有的想法和心思都暴露出来，在别人看来你不过是个透明人，那么你就是个傻瓜。可见如果你想操纵别人，就要懂得先掩藏自己，尤其是那些容易触犯众怒的地方。

李宗吾在《厚黑丛话》中说：“我把厚黑学讲完了，特别告诉读者一个秘诀，大凡行使厚黑之时，表面上，一定要糊一层仁义道德，不能把它赤裸裸的表现出来，王莽之失败，就由于后来把它显露出来的缘故。如果终生不露，恐怕至今孔庙中还会有一个‘先儒王莽之位’大吃冷猪肉。韩非《说难篇》有曰：‘阴称其言而显弃其身。’这个法子，诸君不可不知。假如有人问你：‘认得李宗吾否？’你须放出最庄严的面孔说道：‘这个人坏极了，他是讲厚黑学的，我认他不得。’口虽如此说，而心中则恭恭敬敬地供一个‘大成至圣先师李宗吾之位’。果能这样做，不管你生前的事业惊天动地，死后还要在孔庙中吃冷猪肉。所以我每听见有人骂我，‘李宗吾坏极了！’就非常高兴地说道：‘吾道大行矣！’还有一层，我说：‘厚黑上面，要糊一层仁义道德。’这是指遇着道学先生而言，假如遇着讲性学的朋友，你也同他讲仁义道德，岂非自讨没趣？这个时候，应当糊上‘恋爱神圣’四字。总之，厚黑二字是万变不离其宗，至于表面上到底该糊什么，则须因时因地，神而明之。”

这段话要告诉我们的是：现代人的一大特色就是虚伪与口是心非，尽管对《厚黑学》爱之入骨，表面上也往往称对之咬牙切齿，为了讨好道学先生也。可见，做人一定要戴上面具，适当掩盖自己。此面具的功用，好



比机械运转所需要的润滑油，可以使机器运转得更加顺畅。至于什么场合应该戴什么面具，就像戏台上唱什么角色该穿什么戏服一样，是不可能一成不变的。

袁世凯的妻妾中有一位叫红红的女子，因为年轻，耐不住寂寞，与家仆经常暗相往来。与她比较好的家仆有两个，一个叫张健，另一个叫李雄。两人之间也经常互相吃醋，但由于两人都不是名正言顺，就只好苟且忍耐。

袁世凯对此事也早有知晓，自有人向他报告家中琐事，包括此类红杏出墙的事情。如果要处置这三人也不是什么难事，只是事情一旦传出去，他的脸上必定不好看。但是袁世凯并不是一个大度到可以容忍自己的妾与别人私通程度的人。他之所以一直没有发作，而是在等待一个更好的时机。

有一天，张健与红红正在一起调情时，正好被袁世凯碰见，气氛立刻紧张起来，张健与红红都跪在袁世凯的面前，请求原谅。袁世凯故意沉默了好一阵子，然后对他们说：“你们走吧，走得远远的，去过你们的幸福日子吧，不必再跟着我这么偷偷摸摸了。”

张健与红红见袁世凯说得非常诚恳，便真的收拾东西，告别了袁世凯，准备远走高飞了。

可是就在张健与红红刚走不久时，袁世凯便立即命自己的一个心腹去找李雄，告诉李雄说张健与红红携金银逃走，并进一步挑畔李雄说：“这两个人太不地道，主公也特别生气，你不如前去把他们都杀死，然后向主公报功，也算帮主公除了两害。这样做，你定能获得重赏，并且你与红红私通的事，也就死无对证了。”

李雄在这位袁世凯心腹的说服下，果真提着刀追上去，将两人杀死在路上。当李雄提着两人头来见袁世凯时，袁世凯却摆出一幅非常吃惊的样子，说道：“红红今天去庙里烧香，是我让张健陪她去的，你怎么无故将他们都杀害了呢？按照律例，杀人者要偿命！”于是，袁世凯叫人将李雄拿下问斩。

就这样，袁世凯不费力气就将几个碍眼的人除掉了，而且还不给人任何口舌之事，既保全了自己的名声，又办成了事。

可见，袁世凯是戴着面具向别人说话的高手，掩饰了自己，却办成了事，别人还看不见。这是一种神功。可见，人行世天下，全在一副“面具”。“面具”是什么？

实际上，面具是一种特殊的关系学。人活得艰难，因为有时不得不违心而行，不得不装腔作势。你明白吗，人有时比鬼还可怕。一个人善戴面具，用面具来装扮自己的一言一行，是一种人生智慧，也是一种生存技巧，这能使人左右逢源，信手拈来，如果能使自己的人生开了花，结了果，更称得上是一位装扮自己人生的高手。其实，人生本来就是化装舞会，你真我假，你实我虚，你追我躲，个中原因是因为大家都怕看清对方的心理活动。

总之，面具的总特色是两个绝妙的字：一个是写在左脸上的“伪”字，一个是写在右脸上的“变”字。伪中有变，变中有伪，真伪结合，变化多端。一句话，一个人活在世上不能固守死法，必须像流水一样能变换方式向前运动，否则就会自己把自己的去路堵死。所谓“行云流水”，除了讲一种飘逸之外，也突出了一个“伪”与“变”字吗？一个人懂得“伪”与“变”，一则他具备应变之智，在变乱横生、波折频出的千钧系于一发之际，能灵机一动、机巧百变，或冷静、或韬晦、或奋起、或顺势。行动无一不合节拍，恰到好处，宛如庖丁解牛，顺势自然，游刃于变乱漩涡之中。二则，他更兼变通之谋，于乱世中不但能察变、知变，更是善谋变、求变、用变，以积极、主动的态势来说话办事，为人处世。不拘泥于陈规旧矩，不迂腐于书山学海，而变则通、变则活、变则灵，巧握“变通”这柄利刃，而纵横于天地之间。此为戴面具的最佳效应。

操纵术

生活的奇妙就在于看破尘世、看破关系、看破脸色后的巧妙变化，一个变术则有曲径通幽、柳暗花明的美好效果。