

实用智慧文库

操

心理操纵大全

DAQUAN
CAO ZONG

随时都能结束，每走一步都能找到旅程的终点，一生能度过最多的美好时光——这就是智慧

纵

了解并融通日常生活中的事是最根本的智慧
不为狂热所动，不被常识所驱
当假象惑众时，自己置身在其中却不受蒙骗
慧于言者不为慧，慧于行者为智
实用智慧即是言行合一的智与慧

对着两个世界
和圆规丈量世界
去感受的世界
是打通两个世界的方式
和脑去丈量生活
感受生命



远方出版社

实用智慧文库

心理操纵大全

张弘 欧阳云 著

远方出版社

目 录

第一章 操纵对手

| | |
|----------------------------|-------|
| 第一节 恩威并用使对方就范 | (1) |
| 一、征服对方 | (1) |
| 二、化敌为友 | (6) |
| 三、香饵钓鱼 | (8) |
| 四、送出“高帽子” | (16) |
| 五、知己知彼，百战百胜 | (21) |
| 六、“家丑”外扬，对手失防 | (23) |
| 七、先屈后伸 | (25) |
| 八、扰乱对方心神 | (27) |
| 九、出奇制胜 | (30) |
| 第二节 世上无劲敌 | (31) |
| 一、抢占先机 | (31) |
| 二、打开他的“话匣” | (35) |
| 三、巧用幽默战术 | (37) |
| 四、以不变应万变 | (41) |
| 五、让他为你感动 | (43) |
| 六、把握说话时机 | (46) |
| 七、巧妙地拒绝别人 | (50) |
| 第三节 迂回战术效果佳 | (53) |
| 一、聪明的棋手常常迂回用子 | (53) |
| 二、“该让步时就让步” | (55) |
| 三、以彼人之道还治彼人之身 | (58) |

| | |
|--------------------|------|
| 四、请出第三者 | (60) |
| 五、留给对方一个好印象 | (61) |
| 六、瓦解对手，统一意见 | (62) |
| 七、做个聪明的“应声虫” | (63) |
| 八、给失望的对手以希望 | (66) |
| 九、移花接木，转变话锋 | (67) |
| 十、激将胜于请将 | (70) |

第二章 操纵下属

| | |
|-----------------------------|--------------|
| 第一节 如何激发下属的积极性 | (73) |
| 一、人都需要帮助和鼓励 | (73) |
| 二、敢于“刺激”对方 | (79) |
| 三、友好的共事者 | (81) |
| 四、给他荣誉 | (85) |
| 五、激发人的“自我优越”的欲望 | (91) |
| 六、让职员参与管理 | (93) |
| 七、鼓励下属提出新构想 | (95) |
| 八、让下属做超出能力的事 | (97) |
| 九、论功行赏的原则 | (99) |
| 十、用好“关键词” | (101) |
| 十一、激励部下的几种途径 | (102) |
| 第二节 栽培下属 | (103) |
| 一、放手让他们去做 | (103) |
| 二、切莫要求十全十美 | (109) |
| 三、给下属学习的机会 | (110) |
| 四、善用下属优势 | (113) |

| | |
|----------------------------|-------|
| 第三节 玩弄权术，游刃有余 | (117) |
| 一、针对人性弱点施展领导才能 | (117) |
| 二、个性有异，管理有别 | (119) |
| 三、怎样对待不受欢迎的人 | (121) |
| 四、管好难以接近的人 | (122) |
| 五、“罪与罚”：对问题户的强硬措施 | (123) |
| 六、让各类员工都顺服 | (127) |

第三章 操纵友人

| | |
|-----------------------|-------|
| 第一节 初次见面 | (133) |
| 一、安排一次成功的约会 | (133) |
| 二、一见如故 | (136) |
| 三、听说技巧 | (139) |
| 四、开启对方心扉 | (143) |
| 五、做“中心人物” | (145) |
| 六、别吝啬赞语 | (148) |
| 七、真诚暖人心 | (150) |
| 八、“月晕”与“后光”效果 | (154) |
| 九、妙释尴尬 | (156) |
| 十、善始善终 | (160) |
| 第二节 以优示人 | (162) |
| 一、“实物映衬”的妙用 | (162) |
| 二、压倒对方的自身优势 | (162) |
| 三、“认真诚实”，换取信任 | (169) |
| 四、迷人的个性 | (171) |
| 五、“我是个很有才干的人” | (172) |

| | |
|------------------------|-------|
| 六、展示伟人心态····· | (173) |
| 第三节 做个知心人 ····· | (175) |
| 一、眼睛，心灵之窗····· | (175) |
| 二、假装无知让对方失去心理戒备····· | (178) |
| 三、洞悉心理弱点····· | (179) |
| 四、了解别人对你的态度····· | (181) |
| 五、握手知性情····· | (183) |
| 六、听出他人心理····· | (186) |
| 七、服装和表情是性格的显示剂····· | (191) |
| 八、因何让你等待····· | (192) |

第四章 操纵异性

| | |
|-----------------------|-------|
| 第一节 了解女性 ····· | (195) |
| 一、爱流泪的女性····· | (195) |
| 二、善用身体语言的女性····· | (196) |
| 三、害羞的女性····· | (198) |
| 四、淘气的女性····· | (199) |
| 五、说谎的女性····· | (200) |
| 六、爱笑的女性····· | (201) |
| 七、虚荣的女性····· | (202) |
| 八、“认真”的女性····· | (204) |
| 九、“执着”的女性····· | (205) |
| 十、温柔的女性····· | (206) |
| 十一、女性——难以破解的迷····· | (208) |
| 第二节 了解男性 ····· | (209) |
| 一、吹牛的男性····· | (210) |

| | |
|-------------------------|-------|
| 二、“冷漠”的男性 | (213) |
| 三、嫉妒的男性 | (215) |
| 四、“好斗”的男性 | (216) |
| 五、“说谎”的男性 | (218) |
| 六、“自卑”的男性 | (219) |
| 七、表象背后的男性 | (221) |
| 第三节 获得异性好感 | (223) |
| 一、创造时机 | (223) |
| 二、投其所好 | (225) |
| 三、精诚所至，金石为开 | (228) |
| 四、巧用赞美 | (231) |
| 五、把握时机 | (234) |
| 六、学会说善意的谎言 | (239) |
| 七、一次行动胜过百句空话 | (240) |
| 八、巧用性别优势 | (241) |

第五章 操纵自我

| | |
|------------------------------|-------|
| 第一节 积极的自我暗示 | (245) |
| 一、“我会一天天好起来” | (246) |
| 二、“我能做到” | (247) |
| 三、“镜子”效用 | (255) |
| 四、适时激励自己 | (256) |
| 第二节 学会自我控制和自我调节 | (258) |
| 一、对比效果 | (258) |
| 二、善用生物钟 | (260) |
| 三、获得好心情 | (261) |

| | |
|-----------------------|--------------|
| 四、爱自己的身体····· | (268) |
| 五、消除不安····· | (272) |
| 六、正视失败····· | (274) |
| 七、学会宽容····· | (277) |
| 八、将困难挂在树上····· | (280) |
| 九、忘掉倒霉的事情····· | (281) |
| 十、克服胆怯心理····· | (283) |
| 十一、精神无法集中时怎么办····· | (285) |
| 十二、进行适当的自我干预····· | (286) |
| 十三、变劣势为优势····· | (287) |
| 十四、克制是美德····· | (289) |
| 十五、走出孤独····· | (291) |
| 第三节 快乐原则 ····· | (292) |
| 一、让自己快乐····· | (292) |
| 二、快乐是永恒的天使····· | (294) |
| 三、自信是快乐的源泉····· | (298) |
| 四、“健全心理”是快乐的保障····· | (300) |

第一章 操纵对手

第一节 恩威并用使对方就范

任何人都希望将对手置于掌握之中。

与对手打交道，无论何时何地，都要敢于直面他的进攻。

不仅刚强是战而胜之的手段，柔弱也是必不可少的条件，而将刚强、柔弱灵活地结合起来运用，方能达到炉火纯青的最高境界。

一、征服对方

有一次，在宴席之上，罗斯福看见席间坐着许多他不认识的人。虽然，这些人是认得罗斯福的，不过因为他们与罗斯福的地位不同，所以虽然认识，也只是知道他是谁而已，并不因为罗斯福的地位高而表示些殷勤。

罗斯福见宴席上这些初次见面的人对他并没有表示友好的意思，于是立即想出一个计划，有意用一个简单的问题去问那些不相识者。

卢思沃特博士当时也是席上的客人，正好坐在罗斯福旁边，据他说：“当我把席间的客人彼此介绍过之后，罗斯福凑近我的耳边悄悄说：‘卢思沃特，请把坐在我对面那些客人的情况介绍一下好吗？’于是我把每个人的性情、特点大略告诉了他。”

于是罗斯福就准备对那些他不认识的人表示意思了。他这时已经明白了他们各人所最得意的是什么？曾做过什么事业，喜欢

些什么？

从这则轶事我们不难看出罗斯福的交际天才有多么高超。为了要引起这些不熟悉的人的关注，罗斯福预先打听他们的情况，这样，他的谈话，才能够引起他们的兴趣，使他们感到他是一个了解并希望与他们建立良好关系的有心人。于是每一个人在不知不觉中感到满意，并对他产生了良好的印象。

罗斯福得这种策略的益处是很大的，后来他终于当上总统。美国著名记者马克逊曾说：“在每一个人进来谒见罗斯福之前，关于他的一切情形，罗斯福早已打听好了。”成功的人大多是自负的，所以对于他们作适当的颂扬，就等于让他们觉得你对于他们的一切事情都是知道的，并且都记在心里。

在许多方法中最简单的办法，就是对那些与他人有密切关系的事情，他们自己特别感兴趣的事情，表示真心的尊崇。伟大的领袖人物常常是运用着这些最重要的方法的。

但是，我们应该明白，人与人之间的不同点，存在于他们各自不同的兴趣之中。明白了这一点，只要我们留心观察，是很容易取之为己所用。因为形成个人兴趣的事情，不外乎人们所说过的话，做过的事，个人的习惯、癖好以及立场、观点、态度，这一切是逃不出有心人的眼睛的。

曾经有人把我们大家的生活范围，把我们的活动环境称之为“人生游乐场”，这是很有意思的。

大人物的大部分成功因素，是把许多不认识的人变为新朋友。那些新朋友的来由，皆因他能够在会晤别人的时候，把自己加入在“游乐场”里，了解到各人不同的兴趣而展开交际的手段。

日本电电公社新日铁株式会社西西部经理感到一个很困难的阻碍——他的同事非但不拥戴他，反而事事采取与他不合作的态度，使他在业务方面竟无从入手。

2 心理操纵大全

一位与他熟识的人说：“有一次他对我说，在他做经理最初时期，许多同事都不欢迎他，他觉得必须先研究他们所以不欢迎他的理由，并培养起双方的友谊，然后才能得到他们的合作，使业务得以拓展。”

他究竟怎样解决这个难题的呢？

写给朋友的业务信中，常常插一些私人谈话进去。他总是在信中写一两句收信人所感兴趣的事情，或其家人朋友给他的印象，或他们上一次晤谈的情形。

这种使别人感觉到你对他是非常关心的方法，其实是很简单的，可是它的结果，却往往是惊人的。

比如说下面的例子：

当戈萨尔将军受命开凿巴拿马运河的时候，他脱掉制服，穿上贫民的衣服，亲自率领工人干了起来，当时，大家都很诧异，官吏军士皆表示不满，但大多数平民、工人及工程师却非常高兴。

美国的著名外交家富兰克林年轻的时候，曾在离家很远的伦敦一家印刷所做学徒，他想打破一些陋规劣习——排字房里的老工人对新学徒要征收一些不合法的税，他严厉拒绝，认为这种不道德的例规，非打破不可。

不料此举却使他好几星期饱受种种被捉弄的困苦，于是他想，要折服那些性情恶劣的愚人，唯有先成为其中一员，混为一体后方能慢慢开化。他这样以退为进地改变之后，许多工人都渐渐和他建立了友谊。

凡是要想出人头地的人，第一必须要做的，便是对他所属的团体，无论是社会、国家、或是一家商店、一个学校的习惯表示尊敬。对于那些不注意我们习惯的陌生人，我们不是常常以冷淡、疑虑的眼光去看他吗？这样的错误，富兰克林平生只有上面所述的一次。

后来富兰克林代表美国政府出使法国，不出几年他的法文便学得非常纯熟，差不多成为一个法国人了，于是他在法国大受欢迎，没有哪个美国人及得上他。

有才干的人，还常常对于别人的名字——与个人的自尊心有密切关系的敏感的东西表示尊敬，从而使人心悦诚服。

钢铁大王卡耐基在销售钢轨的时候，也运用了同样的方法。他的最大的买主是宾夕法尼亚州的税务局，当他的新的大钢轨厂建成投产之时，为了结好于他的买主，他便给宾夕法尼亚州州长普森赠送了一个永久性的纪念，把新工厂命名为“汤普森钢铁公司”。结果，该厂出产的钢轨自然是销路大开。

他说：“我永远牢牢地记住这个方法，把它当作我一生中事业成功的法宝。我使用这个法宝越多，收到的效果越大。”

著名的工人领袖希鲍恩告诉我们，他平常最喜欢叫工人的小名例如“比尔”或“约翰”。在他自己管理工厂的时期中，从未发生过罢工事件，这是他平生所自夸的一件事。

有许多工商界的领袖，都认为自己应该知道数百或数千人工人的名字，以便能常常叫着他们的名字和他们谈话。要当一名好的领导，首先一条便是必须和自己的下属打成一片，至少要知道他们的名字、专长、爱好等情况。

有才干的人，常常用种种不同的方法，在不知不觉之中，去表示他们对于别人或新生事情的重视。

英国的政治家鲍尔福在欧洲大战之后到美国来，常常在大庭广众之下称颂胡佛总统和美国的天气；他常常谈民主且常常说笑话；出门时驾着一辆自由敞篷车，以表示他是民主主义者；他也像威尔逊一样，说他喜欢看侦探小说；在集会演讲中，他劈头就对他的听众说他也与他们一样，是一个自由集会中的会员之一。

列格莱是美国的一位大企业家。他年轻的时候，也曾做过经

纪人，即使是做经纪人的时候，他也是以这种策略去创建他毕生的大事业。他曾对采访他的记者说：“我无论到哪里去推销货物，我必定先探听这个地方的情况以及居民的生活习惯，并且以他们当地的土话与那些商人交谈。”

总之，要想得到别人的欢迎及合作，你必须知道他个人的爱好怎样，你得常常记住他的爱好和习惯，他们曾经做过些什么，他有什么引以为自豪的事情，他的才智知识，他的意见以及他所尊敬的人物，他缺少些什么，需要些什么。

你必须不避艰难地用种种方式在不知不觉中表示你对他们感兴趣的事情的关切，你要使他们知道你也懂得这些事物，你也很看重这些事情。总之，你必须尽量地利用你所知道的情况，和他们打成一片。

对于那些有特殊个性的人物，或特别重要的人物，你得预先打探他们的嗜好，或是想出种种方法来使对方知道你的情形。

当在一个集团或一个地方的时候，你应当常常表示出对于他们的风俗、习惯是很尊重的，而你自己同时也得入乡随俗地附和他们的风俗、习惯，以证明你的诚意。

多数人都知道“人是有感情的动物”这句格言，却很少有人注意到这句话背后隐含的意义。

也就是说，当你在决定任何事时，情感比理性更能左右决定。因此，只要能感动对方，就能影响对方的决定。

不过，许多人常误解感动的意义，事实上，感动不仅限于人类的爱、真心诚意等好的一面。

照字面来说，所谓的感动就是感情的冲动。而感情的冲动又可为好和不好两方面。

简单地说，就是：“给人蜜糖或给人鞭子。”

无论是奖励或处罚，多少都能对人造成影响。

经常使用鞭子的经营者，容易失去人心。此类经营者一旦

失败，容易遭受社会无情的抨击。不过，只会用蜜糖奖励属下的经营者，会宠坏下属，容易拿翘，动不动就以罢工威胁经营者。

蜜糖是物质，鞭子是威胁。除了这两者之外，是否还有感动对方的方法？答案是有的！

这就是认可对方、尊重对方、提高对方的自我重要感（优越感）。

“士为知己者死”。人由于荣誉感极强，因此，可能为了一个认定自己价值的人，赴汤蹈火、在所不辞。

二、化敌为友

俗话说，“同吃一锅饭的是好朋友”。这句话强调两人的关系不一般。两人从同学开始，加上一起参加俱乐部的活动，真正地同甘共苦，感情自然深；若交际时间更长一些，两人之间共同拥有体验就会更多。因为两人或一群人之间有许多相通的话题，自然会产生朋友式的感情。

就是两个从未见过面没交往过的陌生人，只要有过共同的体验，也会马上成为亲密好友，稍微有点交往但交情不深的两个人也是如此。

有一个真实的例子：有一男一女，他们以前一直是一般的熟人关系。有一次，他们随一帮熟人朋友一起去野外游玩。忽然刮起了大风，两人跟大队人马走散了。为了避风避雨，两人逃进了不远处的山洞。经这一次接触之后，两个人的关系一天比一天好，半年后竟然结为伉俪。

注意到人的这层心理后，你就可以从与你对立的某团体或组织中，争取某个特定的人让他反戈一击，具体做法是让他参与谋事或共同行动。

多湖辉在谈到这个问题时曾举了这样一个例子：

在战后日本政界有一个拥有巨大权势的黑幕组织。在野党的

一个资历不深的律师，曾跟着一位同为校友的老资格政治家，与黑幕组织接触、共进餐不下三次。这位初出茅庐的律师，不知道这是一个黑幕组织，所以也就没有什么顾忌。

有一天，那位政治家先生对他说：“你接触的是黑幕组织。要是你胆敢把与黑幕组织接触的一事公诸于众，你的政治生命就会完蛋！我是绝对不会把你供出去的，你也对我发誓吧！”这时上了圈套的律师才幡然醒悟，可惜为时已晚。

当然，这种诱骗的手段并不随得我们效法。但是它以一个反面的例证告诉我们要想争取对方，须彼此拥有共同的愿望、经历。

无论在生活还是工作中，我们每个人都有自己所擅长的，并从中获得过成功的体验，如何充分显示并发挥你的这些特长，使周围的人被你吸引，站到你这边来呢！怎样使对方注意到你的优点，并欣赏你的优点，从而改变立场与你为伍呢？

人际交往中，最重要地是获取向心力，使别人赞同并支持你，首先你就要有自己的长处，足以吸引别人的优点。只有这样别人才能够追随你，成为你的朋友。

你在求学期间也许有过这样的体验：迫于无奈，在考试时串通某同学一起作弊。这种二人之间难以告人的共同体验，便成了你与这位同学结成特殊友谊的神秘纽带。

在一个世纪以前，就流行着“战友欺诈”这句话。这句话的意思是说骗子行骗时，先在街上找到一个男性对象，然后去调查这个男性在战争中是属于哪个部队的等调查清楚后，就故意装成是在路上碰到他的，大叫一声：“喂！战友。”然后靠过去说：“怎么，忘记我了！我和你曾是一个部队的。”于是彼此聊一些在部队的事情，并一起去喝酒。待喝完酒后，这个骗子就提出要向他借钱，在这种情况下，大多数人都不会有怀疑，而把钱借给这个骗子。

所谓“战友”就是指有战争经验的中年男性，由于他们都曾死里逃生，所以彼此用“战友”来称呼时，就体验出了“共患难，同甘苦”的情义。这时，不论有多大的错误都可以相互原谅，不论有多大的困难都会伸出援助之手。

人们只要拥有共同的体验和烦恼，或者面对艰苦的障碍时，彼此间就会有很深厚的同伴意识和休戚与共的感觉，这样就能增加彼此间的亲密程度。例如，对方曾是你非常讨厌的人，但如果你们都有一个参加高考的孩子，双方都有一些相同的感受。如果能就这些感受交流孩子的学习、生活及自己的看法与做法，那么你们之间那种互相厌恶的情绪很快就会演变成一种亲密且互相信赖的感情。

由此可见，共同拥有的特殊体验，可以加强彼此的连带关系，更加强化亲密的程度。所以，只要拥有互相共有的体验，人们便会产生“以心相许”的意愿。

三、香饵钓鱼

美国电影界恐怖大师希区柯克的名作《陌生的乘客》，是以两个陌生人在火车上认识后，约定交换杀害对象作为片头的，这段片头可以说是一段非常成功的心理描写。

它叙述一位急于杀人的男人，想找一位帮手，而将主意打到了列车上身旁的陌生乘客身上。为了使对方说话，他一面寒暄，一面有意无意地插入一些能吸引对方的话题。对方毫无防备，被诱人心理战术的圈套，结果说出自己也正想杀一个人。于是，两人约定一项谋杀计划。

我们且脱离故事本身，由心理学观点看，两个原本不认识的陌生人所以能坦露出自己的心意，关键便在于寒暄中所提到的事。

通常，寒暄只能算是一种基本礼貌。但若能在其中插入一些

能了解对方的事，那它已不只是一般的寒暄，同时还能使双方打成一片，更为接近。

例如在一个严冬的夜晚，“好冷！”这句话只是一种单纯的寒暄语，它可能会引出一些话，但这些话可能对彼此都无关紧要。

换句话说，寒暄虽只是一种基本礼貌，但就算插入一些属于个人的话题，也不致让人觉得牵强不自在。之所以引用希区柯克的心理战术，目的也在说明这点。

或者在寒暄中能适时满足对方“好为人师”的欲望，也就可以攻破堡垒了。

在日本，每年三月左右，公司通常会招收一些新职员。新职员进入公司，由于对环境缺乏了解，一上班就会向老职员请教公司里的业务工作或其他方面的事，从而使老职员的虚荣心得到了满足。平时，这些老职员也常常想比其他同事更优秀，更出人头地。但这种机会并不太多，而新职员的到来，便为老职员提供了这种机会。

人总是希望别人向自己请教。也就是说，令对方产生优越感，你就需扮演“新职员”这种角色。假如你想攻破对方坚固的堡垒，首先就得设法接近对方。利用对方“好为人师”的欲望，扮演求教者，便能很容易达到这个目的。

一般来讲，老年人总是比较顽固，对周围事物常持批评态度，或是喜欢倚老卖老，吹嘘他当年引以为荣的往事。这之间，也是“好为人师”欲望的一种反映。

会讨好老人的人，为了满足老人这种欲望，能耐心听老人讲话，而不计较老人的责备，自始至终显出一副诚心请教的笑脸。老人一旦对你垂青，你们的关系便会处得很和睦，而由此途径得到高升的人，确也不胜枚举。

一位橡胶厂的总工程师，听说本市一家同行企业，上了两条生产某种畅销的乳胶手套的流水线。他很想就这两套设备的机械