



超级

如果我们想要成功地驾驭一个人，
首先要从驾驭对方的心理开始。

心理操纵术

大全集

张春霞 / 编著

驭事必先驭人，驭人必先驭心

心理操纵术是一个改变他人的心理学工具，掌握了这个工具，我们会具有无比强大的力量，就能轻松地了解他人，接近他人，驾驭他人。

CHAOJI XINLI CAO ZONG SHU

中国商业出版社

超级

如果我们想要成功地驾驭一个人，
首先要从驾驭对方的心理开始。

心理操纵术

大全集

张春霞 / 编著

驭事必先驭人，驭人必先驭心

CHAOJI
XINLI CAOZON
DAQUAN

中国商业出版社

图书在版编目(CIP)数据

超级心理操纵术大全集 / 张春霞编著. —北京: 中国商业出版社,
2011.6

ISBN 978-7-5044-7311-0

I. ①超… II. ①张… III. ①销售—商业心理学
IV. ①F713.55

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 088202 号

责任编辑 史兰菊

中国商业出版社出版发行
010-63180647 www.c-cbook.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
浙江云广印业有限公司印刷

* * * * *

787×1092 毫米 16 开 25.5 印张 306 千字
2011 年 8 月第 1 版 2011 年 8 月第 1 次印刷

定价:29.00 元

* * * * *

(如有印装质量问题可更换)



前 言

行走在现实的社会里，我们会遇到各种各样的人，他们的性格、爱好、处事方式各有不同，那么我们应该如何与这些人打交道，如何让这些人接受我们，并且心甘情愿地给我们办事，为我们所用呢？此时，我们不得不用具有神奇力量的心理操纵术了。

心理专家指出：驭事必先驭人，驭人必先驭心。如果我们想要成功地驾驭一个人，首先要从驾驭对方的心理开始。我们这里讲的心理操纵术，并不是让你玩阴谋诡计，而是让你合理运用心理规律，对人的心理进行驾驭与管理，从而改变他人的态度，进而接受你的建议或者听从你的指挥。

所谓操纵就是控制支配的意思，但是现实生活中，每个人会以自我为中心，谁也不愿意在交际中处于被支配被控制的地位，那么我们怎么才能实现操控别人的目的呢？答案就是从心理入手，只要你掌握了对方的心理，并运用攻心为上的心理策略，对方往往会丧失敌对意识，在不知不觉中按照你预定的方向走下去。甚至还会出现这样情况：对方获得某种心理欲求的满足后，会主动迎合你的要求，心甘情愿地接受你，服从你。这就是心理操纵术的妙处所在。在交际生活中，如果我们掌握了这个神奇的工具，可以轻松地接近他人，进而达到驾驭操纵他人的目的。

接下来，我们分别介绍一下本书中涉及的各种心理操纵术。

假如，我们面对一个需要合作的陌生人，我们怎样才能拉近彼此之间的心理距离，赢得对方的好感和信任呢？此时，我们可以采用心理迎合术。其实，每一个人都有自己的兴趣和爱好，并且都希望自己的兴趣和爱好得到满足、被他人认可。所以，你在和陌生人交往时，你要根据对方的兴趣、爱好、志向、需要，有意识地迎合对方，并努力使双方达成共识。

心理拉拢术说白了即是笼络人心的策略。生活中最常见的心理拉拢术就是人情投资，让别人欠你一个人情，让对方心生亏欠心理，此时如果你有什么需要帮忙的，对方会义无反顾地回报你。心理专家指出：无论物质还是情感都存在互惠性。当你对别人展示物质或者精神上的友好时，会激起对方内心的被重视感，这种被人重视和认同所带来的积极情感会迅速增加对方对你的喜欢和亲近。同时，对方还会产生一种心理上的负疚感。在这种情感的作用下，对方很可能做出一些他意想不到的举动。因此，进行人情投资是最常见的心理拉拢术之一。

如果你想说服一个人，就可以采用心理诱导术。当人的思维朝着一定的方向进行，特别是当人处于亢奋状态时，命令式的语言、强迫的手段效果都不好。如果你碰到这类情况时，你只有借其势，用巧妙的语言形式自然地对对方的心理加以诱导，就能打动对方或者说服对方。

心理围攻术采用的是夺城为下、攻心为上的策略。比如，利用别人的心理弱点进行操控就是心理围攻术之一。人无完人，每个人都有其致命的弱点，只要能够抓住弱点进行攻击，则无往不利，战无不胜。我们要充分掌握对方的各种资料，尤其是对方的弱点，这往往会使事情达到事半功倍的效果。



以上是我们在本书中涉及的一部分内容，此外，我们在书中还详细介绍了心理潜藏术、心理震慑术、心理干扰术、心理擒拿术、心理揣摩术、心理暗示术、心理防范术、心理说服术、自我情绪操控术等。

心理操纵术是一个改变他人的心理学工具，掌握了这个工具，我们会具有无比强大的力量，在一言一行之间，就能轻松地了解他人，接近他人，驾驭他人。本书介绍了大量的心理学知识，并结合生动的案例，进行了深入浅出的分析与讲解，力求让每一个方法或者技巧都便于读者运用与掌握。相信本书会给你的生活与交际带来巨变！



目 录

第一章 心理迎合术

如果你能找到对方感兴趣的话题，去迎合对方的喜好，对方就会对你产生一种好感，进而愿意与你交流或合作。正是因为这个心理规律，所以你要会先想方设法了解对方的兴趣和爱好，来达到操纵他人心理的目的。简而言之，这种心理操纵术就是迎合对方心理、投其所好来赢得对方的好感，进而让他主动为你做事！

- 1.话题心理迎合术——利用话题来赢得好感 003
- 2.成全别人的好胜心，别人会更喜欢你 005
- 3.虚荣心操纵术——满足对方的虚荣，让他自愿地服从你 ... 008
- 4.寻找共同点，营造“自己人”的亲近感 010
- 5.利用喜好心理——对方喜欢什么就给他什么 013
- 6.激发对方的荣誉感，让其主动为你办事 015
- 7.细处见真功——迎合上司而不留痕迹的功夫 018
- 8.抓住双方的共同点，唤醒对方的心理共鸣 022
- 9.恭维操纵术——喜欢被恭维是人性的弱点 024
- 10.要让别人听你的，多说“只有你能办好这件事” 026

第二章 心理拉拢术

要想缩短你与对方的心理距离，你要懂一点心理拉拢术。心理拉

拢术有很多方式，比如：及时给对方好处是拉拢；给对方一个头衔来满足对方的虚荣心，也是拉拢。经过心理拉拢术的作用，对方与你的心理距离会大大缩短，这时，你们之间的交往与合作会更加顺利！

- 1.帮助“难中人”是最有效的心理拉拢术 031
- 2.满足对方的需求，好利是人性弱点 034
- 3.及时为人“救场”，让他欠你一个人情 036
- 4.头衔拉拢术——头衔是最能迷惑人的赞誉方式 039
- 5.让对方占便宜，你能更快地获得对方的认可 041
- 6.关心换来忠心，用关爱打开对方的心理防线 043
- 7.只有先填饱对方的肚子，才会松动对方的嘴巴 047
- 8.恩宠拉拢术——做点“出格”的事，让对方受宠若惊 049
- 9.营造“一见如故”的气场，赢得陌生人的好感 051
- 10.利益拉拢术——先给对方一个甜头再提要求 054

第三章 心理诱导术

当人的思维朝着一定的方向进行，特别是当人处于亢奋状态时，命令式的语言、强迫的手段效果都不好。因此，碰到这类情况时，你只有借其势，用巧妙的语言形式自然地对方心理加以诱导，才能打动对方或者说服对方。

- 1.让对方多说，你得到的信息也越多 061
- 2.一步步引导别人说出你想要的答案 063
- 3.耐心诱导，让对方对你的观点“心中点头” 066
- 4.心理强化诱导术——用赞美来赢得人心 068
- 5.自我贴金诱导术——包装自己，让人相信你的“来头” 071
- 6.捧着对方说更能打动对方的心 073



7.倾听诱导术——倾听是了解他人心理的捷径	076
8.从小到大提要求，一步步引导对方答应你	079
9.从相似处诱导，将对方引到你的立场上	082
10.要想取之，必先予之——放长线才能钓到大鱼	086

第四章 心理擒拿术

擒拿一词源于中国武术。擒拿原指不用兵器，只采用各种徒手格斗的手法，利用人体关节、穴道和要害部位的弱点，使对方身体局部产生剧痛而束手就擒。心理擒拿术就是运用多种手段，让对方失去反抗的能力，只好乖乖地服从你的调遣！

1.让别人欠你的人情，他不得不为你办事	093
2.激将法——利用逆反心理来操纵对方	096
3.故意告诉对方事情很难办，挑起其好胜心	098
4.让对方产生内疚感进而主动为你办事	100
5.直击对方最薄弱的环节——利用同情心操纵对方	103
6.利用拖延心理战术，将对方拖得疲惫不堪	105
7.做一些让对方想不到的事情来感动他	108
8.眼泪炮弹攻心术——用眼泪博得对方的同情	110
9.利用冷热水效应，让对方在不知不觉中服从你	113
10.交出控制权，让对方相信你“说了不算”	116

第五章 心理潜藏术

在人际交往中，有些事可以人知道，有些事是不能让人知道的。所以，你要学会心理潜藏术。懂得心理潜藏，看透的是对方的心理，进而你才可以操纵对方；不懂得心理潜藏术，就给了对方窥探你心理

的机会，你就处于非常被动的位置了。看透对手的目的是为了避实就虚，占据主动；被人看明的结果只会是被人操纵，受人摆布。

- 1.你可以比对方聪明，但别让对方知道 121
- 2.管好自己的嘴巴，把心中的秘密保护好 123
- 3.把情绪隐藏起来，减少别人伤害你的机会 125
- 4.有所保留，不要逢人就掏心窝子 128
- 5.小心防范别有用心者窥视你的隐私 130
- 6.不要让人一眼看穿，躲开来自背后的攻击 132
- 7.面对交浅言深的人，最佳策略是保持沉默 136
- 8.看透了别人的秘密，绝不是什么好事 138
- 9.装傻潜藏术——会装傻的人往往最安全 140
- 10.面具潜藏术——演好你的角色，戴好你的面具 142

第六章 心理震慑术

要迫使对方与你合作，你必须能够抓住对方的致命弱点。有些人龟缩躲避，遮掩能力很强，一般情况下很难露出庐山真面目，对于这些深藏不露的人，要使他们乖乖合作，必须巧妙地施加压力，使对方在举措失当的情况下，不得不听你的。

- 1.欺软怕硬是人性规律，用一拼到底的气势震慑对方 147
- 2.抓住对方弱点进行震慑，逼迫对方与你合作 149
- 3.以势取胜，在气势上压倒对方 152
- 4.敲山震虎——讲明利害关系，迫使其主动退出 154
- 5.最后通牒——“不同意就拉倒”的心理威胁术 157
- 6.点拨关键，让对方自己推想出可怕的后果 159
- 7.利用“破釜沉舟”所产生的威慑力量 161



8.报复震慑术——表明你会“以牙还牙”来震慑对方	163
9.切断联系，强化震慑与威胁的可信性	167
10.给客户一点心理“威胁”——提醒他不要错失良机	169

第七章 心理围攻术

如果你要想在心理上战胜对方，一味地退让绝不可行，你必须进攻，但如果说一味的强攻又不一定有效，这时就需要发挥心理围攻术的功效！既然是围攻，就应该心思缜密，计划周详，把策略设计得天衣无缝才行，之后再对对方进行心理上的围追堵截。

1.抓住对方心理弱点进行“攻击”	175
2.让对方失去耐性之后，再提出你的要求	178
3.软硬兼施的心理围攻术——多种手段轮番使用	179
4.抓住对方的心理死穴进行说服	182
5.先声夺人，以达到反客为主的目的	185
6.在心理对抗中，给自己一个强硬的形象	187
7.钳子围攻策略——绝不松口，永远只说“对不起”	189
8.巧用“最终期限”给对方施加心理压力	192
9.“死缠烂打，软磨硬泡”的心理围攻术	195
10.疲劳轰炸术——把对方拖得疲惫不堪后再提要求	199
11.切断对方的后路，让对方不得不服从你	201

第八章 心理干扰术

在心理较量中，如果你对对方的优势及弱点都了如指掌，就应想方设法地加以利用，把对方的弱点作为攻击其心理防线的突破口。所以，你为了不让对方看透自己，最好的方法就是采用心理干扰术，让

对方无法摸清自己的底细，这样你才能在心理较量中取胜。同样的道理，你的对手也会采用同样的策略，尽可能多地隐瞒一些于己不利的信息，来干扰你的视线！

- 1.示弱麻痹术——用假弱点干扰对方的视线 207
- 2.心理干扰——在对方面前放个烟幕弹 210
- 3.自我包装——适当地给自己制造一丝神秘感 212
- 4.犯错误效应——利用故意露怯来拉近心理距离 215
- 5.不经意提出的要求，对方更容易接受 217
- 6.请君入瓮——设计一个圈套，让对方钻进去 220
- 7.借助名人效应，让别人相信你实力强大 223
- 8.释放假信息，操纵对方做出有利于你的判断 227
- 9.学会“作秀”，造成观念上的既成事实 229
- 10.懂得掩饰真实意图，让对方摸不清你的底牌 231

第九章 心理揣摩术

一个钓鱼高手，之所以能钓到鱼，是因为他们懂得鱼儿的习性，懂得鱼儿想得到什么。同样，一个人在办事的时候，要善于观察对方的面部表情，以揣摩对方的心理，然后以此为依据，最终制定操纵对方心理的具体策略。

- 1.人心可辨——揣摩对方心理的三条捷径 237
- 2.看清对方的脸色，正中对方下怀地说话办事 240
- 3.知人知面要知心，看透他人言语背后的真实意图 242
- 4.有人对你笑了，你知道他在想什么吗 245
- 5.通过话题探视对方的心理活动 248
- 6.通过说话音调变化来揣摩他人的心理 251



7.在握手的瞬间解读对方的心理	253
8.小小的名片传递着对方的很多心理信息	256
9.通过肢体语言来揣摩对方的内心世界	259
10.推销员必须要懂一点心理揣摩术	262

第十章 心理暗示术

暗示在日常生活中非常普遍，因为一个人在社交活动中无时无刻不在接受别人的暗示，也无时无刻不在暗示别人，从而使人与人之间产生了相对的相互影响和相互作用。心理暗示术就是你出于一定的目的，采用一定的方法，含蓄、巧妙地向对方发出某种信息，以此来影响对方的心理，使其不自觉地接受一定的意见、信念或改变其行动。

1.醉翁之意不在酒，暗示代替直言更有说服力	267
2.巧妙运用心理暗示术激励下属	270
3.“旁敲侧击”心理暗示术——正面进攻不如旁敲侧击	273
4.反话暗示术——正话反说，让人一眼就看出荒谬之处	276
5.心理暗示术是表达你不满的最佳方式	279
6.无声胜有声，一个动作暗示胜于千言万语	282
7.反向心理暗示术——用对方无法接受的结果刺激对方	284
8.利益暗示术——暗示对方与你合作将会有利可图	287
9.吊人胃口——暗示对方只要合作，好事就在后头	289

第十一章 心理防范术

生活在人性的丛林里，我们要对一些人或者一些事小心防范。一个人不伤害别人，并不能保证不被人伤害，每个人都应该在与人相处的时候，要适当地有所保留。做人还是谨慎一点为好，你应该学会合

理防范，不给别人伤害你的机会。

- 1.当心那些“逢场作戏”的人 295
- 2.巧言令色则鲜仁——对花言巧语的人要严加防范 297
- 3.守好心理阵线，小心应对那些表里不一的人 300
- 4.对于别人的心理诱导，你要有“抵抗力” 303
- 5.远离“带钩的蚯蚓”——永远别和诱惑较真 305
- 6.祸从口出，管好自己的嘴巴尽量少惹是非 307
- 7.言为心声——话要三思而后说 310
- 8.控制好情绪，防止对手扰乱自己的心志 312
- 9.防范贪婪心理的膨胀，你就不会轻易上当受骗 315
- 10.抽身而退，尽量不要让自己卷入是非之中 318
- 11.宁可信其有，不可信其无 321

第十二章 心理说服术

说服一个人，必须要从对方的心理入手，让对方在心理上接受你的观点，这样的说服才能让人心悦诚服。如果你想说服对方服从你的建议，不妨采用一些技巧，使其产生“计划是出于自己”的错觉，让他在不知不觉中、高高兴兴地去做那些你想让他做的事情。这是说服别人时最常用的技巧之一。

- 1.“但是”策略——先接受对方的观点再进行反驳 325
- 2.角色效应——用“假如您是我”促使对方转换角色 328
- 3.刻板印象原理——利用人的心理定势进行说服 330
- 4.给对方制造“自己做主”的错觉，对方会主动服从你 332
- 5.在对方心情好的时候去说服效果会更好 334
- 6.勾起他人的好奇心，再顽固的人也能被说服 336



7.机长综合症——借助权威的力量来说服对方	338
8.把数字说的越准确越好，数字越具体越具有说服力	341
9.以其人之道还治其人之身，用对方的观点说服对方	344
10.用毫不相关的话题转移对方的注意力	346
11.站在对方的立场上看问题，更容易说服对方	349

第十三章 自我情绪操控术

我们要想成功地操纵他人的心理，首先要能成功地操纵自己的情绪。如果我们情绪处于一个失控状态，那么我们就很容易被别人操纵，而不是操纵别人。比如：当你在生气的时候，可以找一面镜子，对着镜子努力做出笑容来，持续几分钟之后，你的心情会变得好起来。

1.克服忧郁症，做个阳光快乐的职场人	355
2.为自己的负面情绪找一个出口	358
3.克服让人产生偏见与对抗的病态心理	362
4.负面刺激——摆正心态，才能远离职场的不良刺激	367
5.远离“巴乌特症”，摆脱工作压力的恶性循环	371
6.心理疲劳症——调整自我，突破身心疲惫的瓶颈	375
7.学会自我控制，别把不良情绪传染给他人	379
8.“齐氏效应”——摆脱持续工作的紧张感	382
9.当心坏情绪传染综合症	386
10.改变不了环境就改变自己，用热情扫除心中烦恼	390

第一章 心理迎合术

如果你能找到对方感兴趣的话题，去迎合对方的喜好，对方就会对你产生一种好感，进而愿意与你交流或合作。正是因为这个心理规律，所以你要会先想方设法了解对方的兴趣和爱好，来达到操纵他人心理的目的。简而言之，这种心理操纵术就是迎合对方心理，投其所好来赢得对方的好感，进而让他主动为你做事！



