

· 通赢人生的智谋圣经 ·

瞬间 操纵术



如何打开对方心扉？

如何让他人对你印象深刻？如何使他人心悦诚服地赞同自己？

如何让双方情感顺着你的旨意发展？

如何在不同场合将不同人物把握于掌指之间？如何让难对付之人为己所用……

答案尽在书中！

◎ 掌控你身边人的113种经验 ◎

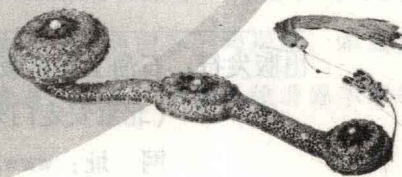
人生就是一场心智的博弈，胜负的关键就看谁能操控人心！

吴艳龙◎编著

石油工业出版社

· 通赢人生的智谋圣经 ·

瞬间 操纵术



◎ 掌控你身边人的113种经验 ◎

吴艳龙◎编著

石油工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

瞬间操纵术：掌控你身边人的 113 种经验/吴艳龙编著.
北京：石油工业出版社，2010.5
ISBN 978-7-5021-7795-9

I. 瞬…

II. 吴…

III. 人间交往—社会心理学—通俗读物

IV. C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 085276 号

瞬间操纵术——掌控你身边人的 113 种经验

吴艳龙 编著

出版发行：石油工业出版社

(北京安定门外安华里 2 区 1 号楼 100011)

网 址：www.petropub.com.cn

编辑部：(010) 64523607 营销部：(010) 64523603

经 销：全国新华书店

印 刷：北京晨旭印刷厂

2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

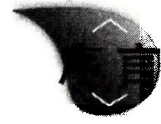
710 × 1000 毫米 开本：1/16 印张：21

字数：300 千字

定价：35.00 元

(如出现印装质量问题，我社发行部负责调换)

版权所有，翻印必究



让我们先来进行一个有趣的心理测试。

如果你面前有一张白纸，凭借自己的感觉，你希望在上面画些什么或写些什么？

- A. 一套正统的服饰
- B. 随心所欲的几何图形
- C. 自己非常喜欢的小宠物
- D. 心上人的名字
- E. “某某到此一游”

选 A：你希望操控他人的欲望指数为 90%。

你很想知道周围的人在想什么，但现实未能如你所愿，你的想法因而变成一种渴望，甚至变成想控制他人、利用他人。现在的你，要小心想法会变得越来越偏激。

选 B：你希望操控他人的欲望指数为 70%。

你会因他人的外表或内心脆弱，而产生玩弄对方的渴望。也许你只是为了好玩，但稍不小心就会玩过头，从而导致人际关系上的麻烦。

选 C：你希望操控他人的欲望指数为 50%。

对你来说，只有那些绝对令你讨厌的人，才会让你有操控的欲望。而对于朋友，你只是想了解他们，并不想操控或利用他们。



选D：你希望操控他人的欲望指数为40%。

与其说你很想抓住爱人的心，不如说你更想让他快乐起来。你现在的想法有点介于操纵与了解的模糊地带。

选E：你希望操控他人的欲望指数为20%。

你并不喜欢操纵人心，只想放松度过每一天。从某种程度来讲，你是个脆弱的人，需要别人的关心。

想不到吧？在你的心底多少都有着不同程度的操纵人心的欲望。不过，你不必忌讳这个话题，因为在纷繁复杂的人世，能够操纵人心不仅是一种智慧，更是决定你能否活得精彩的关键。

心理学家认为，一个人的心理决定了一个人的行为模式。所以，你若能掌控他人的内心世界，便可以掌控他人的言行举止；若能掌控他人的言行举止，便可以掌控人际交往的主动权；若能掌控人际交往的主动权，便可以拥有四通八达的人脉网络；若能拥有四通八达的人脉网络，便可以成就非凡的事业；若能成就非凡的事业，便可以成就辉煌的人生！

读到这里，你是不是想问：“我现在有这种操纵他人的欲望，那么该如何去实现呢？”

别心急，在你准备操纵他人之前，先要学会如何控制自己，如何去看透对方，正所谓“知己知彼，百战不殆”。至于具体怎样实现，答案就在本书的第一部分。

知己知彼以后，你一定希望别人能够顺着你的意图行事。例如，让他对你不再陌生，让他开始喜欢你、对你有好感，让他能够赞同你的观点，让他能够欣然接受你的批评，让他在与你交流时没有任何尴尬，如果你做错了能很快得到他的谅解，让他因你而改变，让他心甘情愿给你帮忙，让那些难对付的人也能为你所用，等等。这时，你就需要根据不同的目的实施不同的策略，从而在最短的时间内迅速掌控



对方。在本书的第二部分，这些充满智慧的策略都将呈现在你的面前。

我们不得不承认，人性是一个复杂的丛林，而人际圈则是一个由无数复杂丛林构成的、更为复杂的大森林。想在这片森林里逍遥地行走，你就一定要学会驾驭人心。如何掌控人生的主动权？如何出其不意地操纵对方？如何顺势将对方制服？如何让对手永远无法击败自己？如何让他人甘愿出手借你力？这一切，本书的第三部分将全部为你解答。

此外，实践是检验真理的唯一标准。我们学习任何理论，都是为了将其置于实践中进行检验，然后更好地去指导实践，神奇的操控术亦如此。本书将不同领域中所有实用、有效、可行的心理操纵术，均在第四部分倾情奉上。你无论是想决胜商海、应酬有道、谈判制胜，还是想玩转办公室、钓住客户、搞定恋人，这些神奇的方法与技巧将帮你把理想变成现实。

本书通过通俗易懂的语言、形象生动的事例，为你讲授充满智慧的瞬间操纵术，不仅仅是为了满足你操控他人的欲望，更是为了让你在为人处世中赢得人心、抢占主动权，从而掌控人生。

纵观那些成功人士，通常都善于借助自身的各种情绪、言行和心理游戏来达到控制事态发展的目的。所以在现实生活中，操纵人心的心理策略你不可不知。那么，现在就请翻开智慧的第一页吧！



第一篇 知己知彼，从“心”开始

第一章 操纵他人，必先控制自己

保持乐观的心理战术	4
克制愤怒的心理战术	6
永葆热忱的心理战术	8
打破恐惧的心理战术	11
信心十足的心理战术	15
远离心理陷阱的战术	18

第二章 摸清他的底牌，才能有的放矢

众生相，性格百态	22
读懂他眼中的心灵私语	25
打听他人的真面目	29
下意识小动作，内心不经意地流露	30
读懂他，但不要让他发觉	34



掌控你身边人的
113种经验

第二篇 随意施策，瞬间掌控

第三章 消除陌生感的心理策略

主动打招呼，让彼此熟悉起来	40
做好第一个五分钟的攀谈	43
没话时也要找个话题	46
少说“我”，多说“我们”	48
用你的声音，喊出他的名字	49

第四章 赢得对方好感的心理策略

笑出你的善意，赢得对方好感	54
让他做主角，像卡耐基一样与人交流	56
给他点便宜占，让他记住你	57
暴露自己，增进彼此亲密度	59
话中点缀些流行语，增强你的吸引力	62

第五章 有效赞美对方的心理策略

赞美，真实可信才能生效	66
善于把握赞美他人的“度”	70
赞美别人最想被赞美的地方	73
有新意的赞美更能打动人心	75
巧妙称赞对方的闪光点	78



第六章 令他人首肯的心理策略

将心比心，启发对方点头	84
以利益为说服导向	86
讲道理时最好打个比方	89
从对方得意的事说起	90
利用同步心理好说服	92

第七章 使他人欣然接受批评的心理策略

批评过程中，撒点幽默“调料”	96
私底下指出他人的缺点	98
运用“夹心饼”批评艺术	101
响鼓不用重捶，批评点到为止	104
先说“我错了”，再批评他人	106

第八章 让双方自然摆脱尴尬的心理策略

机智转弯，摆脱话题危机	110
嘴上要点小“糊涂”	113
左右为难的问题，需要巧妙回答	115
拒绝时要给对方一个台阶下	118
欲盖弥彰，不如自我调侃	120

第九章 使他人原谅自己的心理策略

道歉时把诚恳表达出来	124
------------------	-----

别出心裁，道歉不再尴尬	126
借他人之口传达歉意	128
向异性道歉有七大注意	130
对朋友致歉，莫拿解释开篇	132

第十章 影响他人行为的心理策略

打破沉默，叫“闷葫芦”开口说话	136
让他跟着你的思路走	138
用亲和力唤起对方的热爱之情	140
分担苦恼，博得对方信任	143
用地形心理学，影响他的行为	145

第十一章 争取他人甘心帮忙的心理策略

提请求，先登上对方心理门槛	150
托人办事，先要学会“请”	152
软磨硬泡，用毅力给对方施压	154
满足需求，事先感动对方	156
让对方产生心理共鸣，自然好办事	158

第十二章 帮他人从失意中振作的心理策略

朋友失意，安慰的话一定要得体	164
意识唤醒法使其走出悲伤的阴影	166
以“同病相怜”的经历来缓解对方压力	169
别人郁闷的时候多说理解的话	171



第十三章 让难对付者为你所控的心理策略

- 对付哈巴狗：把喜怒哀乐放在口袋里 176
- 对付墙头草：因人施招 178
- 对付伪君子：要勇于说“不” 180
- 对付疑心重者：主动洗刷清白 182

第三篇 计谋行事，驾驭人心

第十四章 迷心有招，将他置于被动境地

- 撒个小谎，反客为主 188
- 欲擒故纵，把他变为囊中之物 190
- 恰到好处地恭维，让他在得意中顺服 193
- 笑里藏刀，将他杀于无形之中 196
- “请君入瓮”，再能辩也得哑巴吃黄连 199

第十五章 晦心有度，出其不意将其操纵

- 低调，让他看不到你的底牌 204
- 别让对方感到你比他更聪明 206
- 别人故意制造矛盾，不争是最好的回击 209
- 为对方叫好，才有机会将其利用 211



掌控你身边人的
113种经验

第十六章 治心有方，顺势将他制伏

- 创造困境，将他与你拴在同一根绳上 216
- 在他最脆弱时出手，一击制胜 217
- 抓住把柄，令他不得不听你的话 219
- 巧下诱饵，伺机收线拉钩 222

第十七章 弈心有谋，他永远无法击败你

- 生存，你要比对手跑得快——囚徒困境 226
- “一报还一报”是策略的胜利——重复博弈 228
- 能向他“借”就是一种策略——智猪博弈 230
- 与“狮子”结亲，强强联合——猎鹿博弈 233
- 利用不对称信息获得优势——信息博弈 235

第十八章 交心有道，让他甘愿借力助你

- 主动结交成功者，他会带你少走弯路 240
- 谦逊请教师长，让自己走得更顺利 242
- 抓住关键人物的手上路 244
- 展示才华，赢得贵人相助 246



第四篇 实战现场，心赢天下

第十九章 商战中的心理操纵术

没钱，那就借钱生钱	252
他人忽略的地方，藏着你的超额利润	254
以逸待劳，后发也能制人	257
他推陈出新，你就借尸还魂	260
切断对手后援，陷其于死地	263

第二十章 宴会应酬中的心理操纵术

找个好理由，让他无法拒绝你的宴请	268
菜点对了，打开对方心扉便不难	270
主次分明敬酒，谁也不得罪	272
不想喝时，自然拒绝不伤颜面	274
宴会结尾应酬好，让他成为长线鱼	278

第二十一章 谈判中的心理操纵术

找对话题，降低对手警觉性	282
说话，要看人下菜碟	284
多用“所以”，使他与你统一战线	287
发出“最后通牒”，逼服对方	289
打破僵局，靠得是心机	291

第二十二章 办公室中的心理操纵术

成功自我介绍，让面试官眼前一亮	296
面试官问题百变，你要进退自如	298
心中有数，掌控不同类型的上司	300
暴露小毛病，远离同事的嫉妒漩涡	303
不知不觉地威慑，让下属不敢造次	305
游刃职场，做到位但不要越位	308

第二十三章 销售中的心理操纵术

来者不拒，尽在掌握	312
制造一种紧迫感：欲购从速	315
借用第三者影响力让他买	317
使他感觉占了便宜，掏钱就会快	319
消除反对，要让他逐渐站不住脚	322
适时给客户扣顶“高帽子”	324

第一篇

知己知彼，从“心”开始



第一章

操纵他人，必先控制自己