



内容最全面 剖析最深刻

引证最科学 方法最实用

一部百科全书式的魔鬼心理学

心理 操纵术

大全集

春之霖 于海娣 编著

心理操纵术能够让你在思想上看透商界精英、政界领袖等风云人物操纵大众心理的真相；在行为上不做感情的傀儡、冲动的奴隶和受人摆布的木偶；在生活中像“魔鬼”一样思考，而像“天使”一样受人欢迎；在事业上不着痕迹地成为最大的赢家。



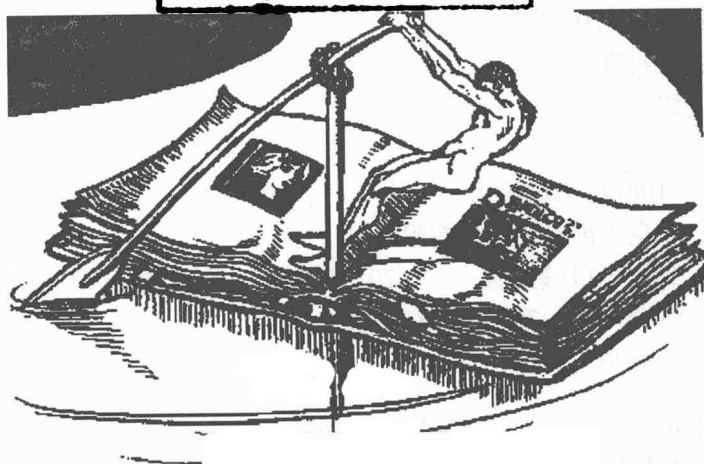
中国华侨出版社

心理操纵术

…… 大全集 ……

(第一卷)

常州大学图书馆
藏书章



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

心理操纵术大全集/春之霖, 于海娣编著. —北京: 中国华侨出版社,
2010.12

ISBN 978-7-5113-1096-5

I. ①心… II. ①春…②于… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第256051号

心理操纵术大全集

编 著: 春之霖 于海娣

责任编辑: 文 蕾

封面设计: 三石工作室

文字编辑: 袭村野

美术编辑: 滕 霞

经 销: 新华书店

开 本: 710mm×1040mm 1/16 印张: 52 字数: 1128千字

印 刷: 北京中创彩色印刷有限公司

版 次: 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-1096-5

定 价: 296.00元 (全四册)

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦三层 邮编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056

发行部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

前 言

心理操纵术是一门人际关系心理学的实用技术，它把心理学的知识和规律变成我们可以影响和控制他人的武器。世界上所有的人都有可能陷入操纵与被操纵的关系中，成功的操纵者正是借助各种情绪、言行等心理策略和技巧来控制对方，以达到预设的目的。

无数的事实证明，那些声名显赫的成功人士之所以能够成功，其中一个重要的原因就是：他们比我们更清楚：自己想要获得成功，就要在别人身上多下功夫。研究发现，商界精英、政治领袖等各界的风云人物大都具有超强的心理操纵能力。他们具有敏锐的洞察力，会比普通人更仔细地观察他人，能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用相关的心理学策略来影响、控制和操纵身边的人，从而更好地应对和处理工作与生活中的各种问题。这种擅长于使用小技巧解决大问题的本领，正是他们优于常人的显著特征。对于这些能够洞悉他人、影响他人、控制他人的心理操纵术，人们通常以为它们神秘至极，可实质上，它们都是一些非常普通的方法和技巧。

心理操纵术能够让你像“魔鬼”一样思考，而像“天使”一样受人欢迎。每一个人都离不开与他人的交往。但是，为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源；而有些人却举步维艰、进退维谷呢？恰当地使用心理操纵术，可以让你在人际交往中无往不利，拥有并自由调控海量人脉资源，让贵人自觉自愿甚至主动地为你排忧解难、创造良机。利用心理操纵术，就可以迅速知晓对方想听的和不想听的、想要的和不要的、喜欢的和不喜欢的，以及对方担心的和顾虑的等，从而透过显而易见的表象，分析其背后隐藏的真实心理，掌控人际交往的主动权，成为人际博弈大赢家。对于操纵者来说，仅仅是扫除绊脚石并不是真正的目的，将绊脚石转化为垫脚石才是真正的智慧。

最高超的心理操纵术能让你赢得最成功的人生。有一只看不见的手在操纵着你我的生活，这只手就是人的心理。洞察人性的心理弱点，利用人性的心理弱点，在人际交往中会说话、会办事，用小策略解决大问题，正是心理操纵术的意义所在。世界上的大部分竞争都可以牵涉、应用到心理

操纵术。爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性，掌握了心理操纵术，就能够掌握对方的心理变化，削弱对方的自信，控制对方的情感，按照自己的意愿操纵对方。心理操纵术渗透于日常生活中的每个角落，与人们的生活、学习、工作都有着非常密切的关系。生活中，每个人的行为都受到自己心理的支配。不同的人有不同的心理，心理决定着一个人的想法，也决定着一个人的行为。掌握并自如运用心理操纵术，可以让你轻易达到你所希望达到的目的。

这本《心理操纵术大全集》共分四篇，分别是“心理操纵术”、“心理博弈术”、“心理洞察术”和“催眠术——一种神奇的心理操纵术”。学会运用“心理操纵术”和“心理博弈术”，能够让你有效利用他人心理，迅速掌控他人、掌控全局并战胜对手，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就。学会运用“心理洞察术”，能够让你用眼睛洞察一切，从细微之处读懂他人的微妙心思，并对其作出精准的判断，搞懂对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事。催眠术能够直接作用于人的心灵，能够操纵人的认知能力，对于改变人的信念和行为方式有特殊的功效。了解催眠术的相关知识并应用于日常生活中，可以更好地操纵他人或反操纵。

相较于其他版本，本书内容更全面、剖析更深刻、引证更科学、方法更实用，是迄今为止最全面、最实用、最权威的心理操纵术大全集。书中以理论联系实际，以事例为佐证，贴近现实生活，教你快速掌握人心的奥秘，让你拥有一双看不见的力量之手，在工作和生活中知己知彼，占据主动，出奇制胜，利用心理力量赢得幸福与成功。

目 录

第一篇 心理操纵术

第一章 让对方开始喜欢你的心理操纵术

- 想别人喜欢你，先去喜欢别人 3
- 第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象 4
- 精彩地说出你的名字，给人留下深刻印象 5
- 把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅 7
- 让对方喜欢你，一切应从友善开始 8
- 微笑，赢得他人好感的法宝 9
- 适时附和，更容易讨对方欢心 10
- 用好“您”字，会让你更受欢迎 12
- 让对方做主角，他一定喜欢与你交流 13
- 到什么山头唱什么歌，不同人要区别对待 14

第二章 磁铁般吸引别人的心理操纵术

- 美丽比一封介绍信更具有推荐力 17
- 热情友善的称赞是获得友谊的最好方式 18
- “远亲不如近邻”，离他近更容易被关注 19
- 用小错误点缀自己，你会更具吸引力 20
- 吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把 21
- 让对方占点便宜，他会在心里记住你 22
- 用“流行语”增加你的语言魅力 23
- 反复暗示，让他对你加深印象 25
- 制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意 27
- 渲染氛围，增强对他的吸引力 29

第三章 打开对方心扉的心理操纵术

- 巧说第一句话，陌生人也能一见如故 31

熟记名字，更容易抓住他的心	32
“我们”常挂嘴边，消除对方陌生感	34
用细微动作可以拉近与陌生人的距离	34
别出心裁称赞他人，增进彼此好感	36
适当“自我暴露”能加深亲密度	37
幽默，让对方更加向你靠近	39
运用认同术是达成共识的有效方法	40
表达你的好感，让对方也有好感	41
激发对方的情绪，让他滔滔不绝	42
来点儿社交技巧，增进彼此感情	43

第四章 获取对方信任的心理操纵术

层层释疑，让对方放下心理包袱	45
赢得信任，设身处地为对方着想	46
用好态度打消对方疑心，让他知道你可信	47
把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感	48
说话要抓住能够表示诚意的时机	49
学会推销自己，让他知道你重要	50
恪守信用能赢得对方长久信赖	51
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧	52

第五章 令对方赞同的心理操纵术

抓住对方的心理，把话说到点子上	55
利用人们的逆反心理来说话	55
用富有热情和感染力的语言影响对方	57
避免争论，绕过矛盾	58
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头	60
用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜	61
正话反说，指桑骂槐	62
必要时刻，向对方适当提出挑战	63
巧妙提问，让对方只能答“是”	64
容忍对方的反感，让他不再反感	65
直接明了，一语中的	67
让对方觉得那是他的主意	68

第六章 操纵他人行为的心理操纵术

“乐道人之善”，悦纳他人的第一步	72
互惠，让他知道这样做对自己也有利	73

从思路开始，让别人追随你的思想	74
改变他，先迎合他的自尊心	75
从对方立场考虑问题，让他自然改变	76
布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服	77
用“我错了”，让他人心悦诚服接受批评	79
多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判	80
吹毛求疵，让对方让步的“常规武器”	81
发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你	83

第七章 让对方心甘情愿帮忙的心理操纵术

外表是打动对方最直观的方式	85
让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉	87
满足对方心理是求其办事最好的铺垫	88
让自己看起来像个老板，他会觉得为你办事踏实	90
以礼相待，多用敬语好求人	91
不吝惜恭维的话，让对方不忍不帮忙	92
适当转移话题，调动对方的谈兴	93
反复催问，不给对方拖延之机	95
“理直气壮”的理由对方更容易接受	96
不好意思直接开口求人，可借他人之口	97
激起对方同情心，打动他易成事	99
没话的时候要找话说，制造融洽氛围	100
求人办事，最好找对方心情好的时候	101
对症下药，礼送对了好办事	102
事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路	103

第八章 让他人欣然接受“拒绝”的心理操纵术

拖延、淡化，不伤其自尊地将其拒绝	105
先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝	106
友善地说“不”，和和气气将其拒绝	107
通过暗示，巧妙说“不”	108
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝	109
艺术地下逐客令，让其自动退门而归	110
巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他	112
顾及对方尊严，让他有面子地被拒绝	113
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝	114
找个人替你说“不”，不伤大家感情	115

第九章 办公室中的心理操纵术

应对面试官，要根据其性格特点从容施策	117
听懂面试官的“话外音”，顺水推舟表现自己	118
面试中要根据不同的提问进退自如	119
把你的功劳让给上司，上司会对你奖励更多	120
不争小利、夸大困难，向上司邀功请赏不会遭反感	121
职场“亡羊”，就要技巧地“补牢”	122
把上司的想法看在眼里，妥善进退	124
拉近“关键”同事，使其在领导面前替你说话	125
主动承认劣势，将其转化为领导喜欢的优势	126
读懂不同类型的同事，才能制造融洽气氛	127
同事争功，用不伤和气的的方式捍卫自己	129
赢得同事好感四法宝：自然、关怀、宽容、大方	130
识破口是心非的同事，为自己减少隐患	131
化解同事敌意，要积极主动和好	132
对待难相处的下属，要因势利导	133
批评下属要“看人下菜碟”	134
宽容对待下属的过失，对方更愿意被你领导	135
掌控能力比自己强的下属：一用、二管、三养	136

第十章 男女情感的心理操纵术

识破“男子汉”硬壳下的那颗脆弱之心	138
从男人的场面话里听“门道”	139
学名人示爱，让她不自禁地心动	140
爱要开口，锁住芳心	142
利用“异性效应”，让男人“听话”	143
揣摩男人心思，把话说进“心窝”	144
抓住说话线索，同陌生男人成为朋友	145
温柔，女人智取男人的最好方法	146
对付想当英雄的男人，你就要小鸟依人	147
“女为悦己者容”的背后	148
想让女人动情，千万别提“丑”字	150
倾听，男人了解女人的必修课	151
听懂女人话外音，不做她眼中的“木头”	153
掌握女人言谈的韵律，才能赢得芳心	154
女人冷时，你就要猛攻	155
爱到深处，不妨“趁火打劫”	156

第十一章 操纵难对付人的心理操纵术

操纵心高气傲者：赞美向左，设难题向右	158
操纵爱慕虚荣者：信赖、赞颂	159
操纵贪小便宜者：潜移默化地感化	160
操纵难缠者：“不屑”或“反击”	162
操纵深藏不露者：静观其变，区别对待	163
操纵性格内向者：迎合对方心理	163
操纵性情孤僻者：动之以情	164
操纵脾气急躁者：宽容忍让	166
操纵尖酸刻薄者：有原则地宽厚相待	167
操纵心胸狭窄者：大度忍让	168
操纵搬弄是非者：坦荡相对，保持距离	169
操纵愤世嫉俗者：心平气和，积极帮助	170
操纵唯我独尊者：留面子是最好的尊重	171
操纵自己不喜欢者：求同、彰优	172

第十二章 自我心理操纵术

悦纳自我的战术	175
塑造自信的战术	177
使自己保持进取的战术	181
消融紧张的战术	182
消除坏心情的战术	183
缓解压力的战术	185
控制情绪的战术	187
防止冲动的战术	188

第二篇 心理博弈术

第一章 洞悉人性，拿捏分寸

对方再谦虚，也不要过分表现自我	193
讨人喜欢的吹捧，既要捧得响又要捧得恰当	194
活用善意谎言，让对方乐于同你交流	196
你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密	198
找出对方弱点来，一击奏效	200
以诚动人，抓住他人之心	201
被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分	202

展现自信的风采，给对方一颗定心丸	204
率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友	205
尽量让对方多说，自己才能获得更多信息	207

第二章 以心交心，互惠互利

如果能被对方需要，你也会变重要	209
激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己	210
让合作者生活得更好，你也能更好地生活	212
帮别人的同时，也是在帮自己	215
不报复对方，也是在为自己开路	216
如果你有用，别怕被利用	217
告诉他“你很重要”，回报定比器重多	219
冷庙多烧香，临急才有佛脚抱	220
主动吃亏，让对方不得不还以人情	221

第三章 将心比心，换位思考

想钓到鱼，就要像鱼一样思考	224
让他知道你了解他、包容他，合作更容易	225
不揭对方伤疤，他不痛你也好过	227
看住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系	228
站在对方立场说话，他才容易听你的话	229
说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心	231
站在上司的立场想问题，站在自己的立场办事情	231
诙谐对待他人的错误，他过得去你也过得去	233

第四章 以心治心，掌控主动

欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡”	235
“激励”让他多干活，“赞赏”让他积极干活	236
不该仁义时，就要对他凶狠	238
单刀直入，开门见山直逼其要害	239
将欲擒之，先予纵之	240
实现野心要“名正言顺”，让他无话可说	242
巧拉家常，让他不厌恶你的“管理”	243
收放结合，才能把对方牢牢制住	244
慑其精神，让他不得不屈服	246
实施“苦肉计”，将狡猾的他制服	248

第五章 以心攻心，斗智斗勇

要赢，先在勇气上压倒对方	250
--------------------	-----

绵里藏针，柔中带刚	251
兵不厌诈，迷惑对方	252
离间，不用硬攻也能削弱对手实力	253
欲摘鲜花，先从绿叶开始	255
辩论中先发制人，争取主动权	256
反其道而行，让对方的努力等于零	258
顺着毛摸，投其所好掳获之	259
“上屋抽梯”，将他彻底打败	261
以己之长，攻人之短	262
瞄准对方关键点，以一点击溃其全部	263
第六章 以心赢心，以力借力	
“寄生”于人，成长加速	266
积极主动地“攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云	267
巧转关系，借能人为自己办好棘手之事	269
乾坤大挪移，化他人之力为我所用	270
天生我材必有用，小人物也能救命	272
以静制动，让净友充当自己的镜子	273
圆滑维系“中间人”，迅速扩充人脉	274
请将不如激将，激将不如逼将	276
暴露脆弱面，让支柱性朋友帮你告别悲伤	277
得人心者得天下：以宽容仁德大展宏图	279
第七章 以退为进，韬光养晦	
闭上生气的嘴，张开争气的眼	281
忍对方一时之气，为自己换来有利局势	282
不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现	283
成全对方好胜心，保全自己	284
欲进两步，先退一步	286
以自己小失让对方，日后会有大收获	287
心怀大计，要装疯卖傻为自己蓄势	288
弱势时打张情感牌，更易被对方认可	289
掩藏真正意图，才能得到想要的一切	290
谋晦避祸，在小事上做文章	292
留得青山在，不怕没柴烧	293
利用投降策略，把劣势转化为力量	294
退避三舍，后发制人	296

第八章 嘴上巧用劲，脚下便有路

- 矛盾时给对方台阶，也是给自己台阶 298
- 如果对方经验老到，恩威并施说服更快 299
- 巧借比喻，无须明指也能将对方说服 301
- 调节冲突，抬高一方让其主动退出 303
- 情趣诱导法，让对方一点点上钩 304
- 话不投机时，不想尴尬快转弯 306
- “意见”变“建议”，领导爱听你才好办事 308
- 将错就错，摆脱窘境顺势取胜 311
- 给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过 313
- 论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮 315

第九章 知晓方圆，精明生存

- 会绕圈子才能左右逢源 317
- 迂回出击，主动给自己创造契机 318
- 未出头时，要能有度 320
- 夹缝中生存，对谁都要等距离交往 321
- 如果对方很刚硬，你可运用柔的策略 322
- 拉拢他，需要时就软硬兼施、厚黑并用 323
- 无论对方是何类人，一定记住“过犹不及” 325
- 形势不利时，要学会虚与委蛇 327
- 辉煌时转身，保命亦留名 328
- 复杂争夺之中，可抹黑自己以避险 329
- 你可以比上司聪明，但莫让上司知道你比他聪明 331
- 说出来的永远都要少于需要说的 332

第十章 创变通达，趋利避险

- 人舍你取，“垃圾”可能变“珍宝” 336
- 遭受恶意诬陷，激烈反驳不如冷静灵活应对 337
- 听懂对方的场面话，说好自己的场面话 339
- 长袖时善舞，多钱时善贾 340
- 脚踏两只船，总有其一可落脚 341
- 正面难入手时，就从侧面出击 343
- 施计弄巧，无条件时创造条件 344
- 临危不乱，以“诈”赢得生机 345
- 发现对方缝隙赶快下手，让其不攻自破 346

第三篇 心理洞察术

第一章 察言观色的心理策略

从衣服的选择判断人的个性特征	351
淡妆与浓妆，表现不同的欲望	358
饰品：心灵文化的显示	363
奇妙多变的眼神：眼睛中的真实含义	375
点睛之笔：从眉毛观察对手	389
鼻子：人性情的象征	393
祸福的门户：善变的嘴巴	397
听话听音：从言谈之间听出“弦外之音”	400
窥探笑容背后的内心世界	419

第二章 慧眼识人的心理策略

坐姿：洞悉人的动向	431
走姿：了解人的性情	437
站姿：透露人的个性	442
睡姿：潜意识透露出的身体语言	447
手势：表情达意的辅助手段	449

第三章 洞悉人心的心理策略

从日常习惯看人潜在的性格	455
从生活习惯掌握人内心的活动	460
从习惯动作看他的真实想法	472
从休闲娱乐得出人的性格规律	485
从运动方式看人的思维定式	492
从业余爱好看人的性格和品味	494
从社交言谈破译对方的心理	499
从餐桌百态瞬间掌握人心	503
从商务活动读懂对方的心	507

第四章 看透他人的心理策略

从女人的相貌读懂女人	512
女人的行为：折射其性格的镜子	519
一眼看透她是否有外遇	523
从男人的体型看性格	524

从面相透视男人的真面目	526
男人的行为：诠释心灵的语言	528
从男人的作风判断他的心	531
从细节窥视情人的心	535
从日常点滴了解老板的心理	547
从面部表情识别同事的心理	567
同事的行为：解读他的思想	567
同事的言谈：倾听他人的心声	569
慧眼识人，结交挚友	572

第五章 辨别小人的心理策略

小人不可不防	574
怎样识别小人	575
不给小人怀疑你的机会	576
警惕小人的甜言蜜语	577
看穿善于伪装的“君子”	578
把小人置于眼皮底下	579
以攻代守筑起防火墙	580
打击小人须不露痕迹	581
棒杀小人比棒杀更有效	582
控制小人要利用他的欲望	583
借力打力躲过小人的陷害	584

第六章 识破谎言的心理策略

欺骗的信号	587
表示心虚的视线转移	588
大多数骗子会直视你的眼睛	589
脸部表情是怎样揭露事实的	590
利用手掌去撒谎	591
常说错话的人表里不一	592
女性更擅长说谎	592
透过姿势看破谎言	593

第七章 从原色彩的喜好洞察人心

加法三原色（RGB）与减法三原色（CMY）	598
原色彩的含义和象征性	599
喜欢红色的人：热情、外向	600
喜欢黄色的人：理性、积极	600

喜欢蓝色的人：严谨、感性	601
喜欢绿色的人：和平、朝气	601
喜欢青色的人：温柔、平和	602

第四篇 催眠术——一种神奇的心理操纵术

第一章 催眠术的前世今生

催眠术的端倪	605
催眠术的发展	607
20 世纪的催眠学	615

第二章 原来这才是催眠

什么是催眠术	619
人为什么可以被催眠	623

第三章 你最想知道的催眠问题

那些催眠表演是真的吗	626
催眠师可以让人做违背意愿的事吗	632
会不会成为一睡不醒的“睡美人”	633
催眠对所有人都有效吗	633
催眠真的可以控制人的大脑吗	634
催眠对人的身体有害吗	634
催眠是不是一种超自然的实践	635

第四章 掌握方法，催眠其实很简单

催眠的 4 种状态和 6 个阶段	636
“诱导”催眠制胜有招	638
深化催眠的 6 种“暗示”方法	645
通过“唤醒”解除催眠	648

第五章 不可思议的催眠力量

戒烟、戒酒、戒毒	650
催眠让人安然入睡	657
标本兼治，轻松减肥	660
治疗恐惧症	667
克服心理障碍	677
解决人际关系障碍	709

医学应用	710
提高记忆力和学习能力	734
年龄倒退与推进	743
提高你的运动表现力	745
法庭上的催眠奇效	751

第六章 自我催眠，即学即会

什么是自我催眠术	754
自我催眠的准备工作	757
自我诱导	757
再唤醒与深化催眠	759
编写暗示台词	761

第七章 每天用点催眠术

应用催眠就这么简单	768
催眠减压，收获阳光心情	772
不再做聚会中的“壁花”	773
超然自信，应对自如	775
催眠告诉自己：我能，我行！	776
催眠助你成为演讲家	777
催眠真的可以缓解病痛	778
别怀疑，催眠就是能增强注意力	779
催眠助你再现梦境	780
求助周公，不如求助催眠	781
永别了，坏习惯	782
催眠助你更加果断高效	783
精力更加充沛	785
自由大胆地飞翔	786
激发强烈的取胜欲望	787
催眠催眠，催你入眠	788
完美的性生活	789
催眠减肥，绿色又高效	790
吃得健康，吃得正确	792
催眠也能给你动力	793
取得最佳成绩	795
提高记忆力	796
增强强壮的免疫系统	797
快速康复	798