

松明

教你心理术

松明◎著



团结出版社

松明

教你心理术

松明◎著

图书在版编目 (C I P) 数据

松明教你心理术 / 松明著. —北京: 团结出版社,
2017.7

ISBN 978-7-5126-5383-2

I. ①松… II. ①松… III. ①心理学—通俗读物
IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 180057 号

出 版: 团结出版社

(北京市东城区东皇城根南街 84 号 邮编: 100006)

电 话: (010) 65228880 65244790

网 址: www.tjpress.com

E-mail: 65244790@163.com

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京天宇万达印刷有限公司

开 本: 880×1230 1/32

印 张: 6

字 数: 100 千字

版 次: 2017 年 7 月 第 1 版

印 次: 2017 年 7 月 第 1 次印刷

书 号: 978-7-5126-5383-2

定 价: 39.80 元

(版权所属, 盗版必究)

序 PREFACE

Mind = 心灵, Hacking = 操控。

这本书将告诉你,如何去操控别人的心。不仅仅是单纯的读心,而是真正的在日常生活中操控别人的行为。

我想对看到这本书的封面而购买它的你提一个问题:

书的封面及标题里隐藏着的“心理术”,你发觉了吗?

首先,在我们身边目所能及的物体上,都有着丰富多彩的颜色。颜色里蕴藏着不可思议的力量,颜色的特征和效果也影响着我们的身体和心理。其实我在本书的封面设计上,就利用了色彩的特性,通过色彩心理学的暗示,在潜意识里刺激你的购买欲望。

封面上只用了三种颜色,分别是黑色、白色、黄色。

黑色

作为封面背景色，黑色是不会反光的颜色，它可以吸收和切断周围所有的颜色，从而能够吸引购买者的注意力。另外黑色还有四个特性：收缩、后退、强硬和重量。这四个特性融合在一起，更突显出这是一本自我主张色彩很浓、崇尚完美主义的人写的书。（正因为你也是完美主义者，你才会想知道我的“心理术”能为你的生活带来多大的启示和帮助。）

与此同时，黑色还兼具两种感觉：

一种是权威感。目前市面上关于“心理术”的书籍很少，而且大多数是以编译为主，完全由国人原创的更是少之又少，这也是本书权威性的体现。

一种是神秘感。“窥探人心，操纵意识”，这毕竟不是教科书上有的知识，也不是老师在课堂上所能教给大家的心理技巧。它是一门研究人类深层心理的学问，肯定披着一层神秘的面纱。

对向往着权威和有着一颗探求神秘的心的你来说，难道黑色没有激发你想拥有这本书的欲望吗？

白色

我在封面标题上使用了白色。白色与黑色恰好相反，它能反射所有的光，而且反光能力是所有颜色中最强的。把白

色标题置于不反光的黑色背景之上，形成强烈的对比，更加容易引人注目。而且，黑与白是象征客观事实的色彩，两种颜色的组合，会让人联想到“明确”“真理”“信赖”等意义。人们常用“白纸黑字”来说明某人获得了比口头承诺更具约束力的重要证据，这里虽然是“黑纸白字”，但同样具有不容置疑的心理效果。

所以，书名的一部分和我的名字都使用了代表着圣洁的和能使人焕然一新的白色。

黄色

我在标题中还使用了黄色。首先黄色是色彩里亮度最高的颜色，而且也是危险的信号。自然界中的动物，如老虎、狮子、蜜蜂等，都能通过自身的黄色来刺激我们的交感和副交感神经，从而唤起我们的注意力。黄色同样能让这本书在书店里显得非常醒目。

在色彩心理学中，黄色象征太阳、光明，会带给人以希望和惊喜的心情。黄色能刺激左脑来提高我们的理解力、记忆力和判断力，同时也能解除我们心中的不安。往往自我主张比较强的人也会喜欢黄色。我在设计封面时，除了运用黑白两色，同时也加入了黄色，这也使得这本书在严肃中透出一丝灵动与活泼。

其次，我利用的是名人效应。

A.书的封面上有我的照片，对那些没有听说过“心理术”的人来说，会觉得印有我照片的书更值得信赖，从而产生购买欲：

“是松明啊，我在电视上见过他。”

“我看过他的节目！”

“他的书呀，那就买来读读看吧。”

和一般的心理学书籍相比，读者会优先考虑购买这本书。

B.封面上这张照片，也是一张有故事情节的照片。

当你看到我用手做出“3”的手势，而腰封又挡住了下半部分时，你会急切拉开腰封，想看到完整的封面到底是怎么样的。当你在拿起书这样做的时候，我就成功地吸引了你的注意力。

而且照片显示，我在没有看到骰子的情况下，用手比出了对方手里骰子的点数，让人一目了然地知道这本书是与“猜透人心”有关联的，既保持了神秘感，又增强了“心理术”对你的吸引力。

最后，我在节标题上使用了“30”这个数字，这会让人联想到一个月。

这个数字可以给人一种心理暗示：无论多忙，如果一天掌握一个方法，只需要一个月的时间就可以掌握这本书里所介绍的全部技巧。

接下来，就让我试着“读取”一下你的个性。

“你准备好了吗？请看着我的眼睛！”



1. 你在生活中属于渴望受到关注，被上司或者朋友们认可，而且想成为一位受欢迎的人。

2. 你偶尔会有一些不切实际的野心。

3. 你既有性格外向的一面，容易亲近，善于交际，但内心深处却很内向，谨慎，对任何事物都有所保留。

4. 你属于向往自由，喜欢有一点与众不同，不喜欢被束缚，被规则所限制的人。

5. 有些时候你觉得对自己要求不够严格，这使得你表面看起来很有自信，但其实，你内心常常充满焦虑和不安。

这5条中有几条被我说中了呢？

当你觉得可怕的时候，记住，这就是“松明的心理术”！

那么，为什么我可以读懂你呢？

其实，这是利用了心理学家伯特伦·福勒著名的“巴纳姆效应”——又被称为“福勒效应”——中的冷读（coldreading）技巧。

这种心理技巧会让对方产生“这个人懂我，了解我”的错觉，从而更加信任你。

通过阅读这本书，你也可以读懂对方的想法，也可以运用技巧来左右对方的想法，成为和我一样的“心灵骇客”。

欢迎你来到“心灵骇客”的世界！

松明

目录
CONTENTS

Part



1

第一部分

什么是“心理术”

导入篇 / 003

第1节 我是如何接触“心理术”的 / 005

第2节 “松明的心理术”的四大分支 / 008

Part
2 第二部分
“心理术”的实用技巧

商务篇 / 017

第 1 节 建立第一印象的心理技巧 / 019

第 2 节 增加好感度的握手技巧 / 026

第 3 节 初次见面时的沟通技巧 / 030

第 4 节 解读行为背后的隐秘心理 / 035

第 5 节 灵活巧妙的谏言技巧 / 038

第 6 节 真心诚意的道歉技巧 / 043

第 7 节 让对方无法说不的话术技巧 / 048

日常篇 / 051

第 8 节 人际关系中的“心理术” / 053

第 9 节 搭讪中的“心理术” / 057

- 第 10 节 判断对方是否单身的“心理术” / 060
- 第 11 节 判断对方是否喜欢你的“心理术” / 065
- 第 12 节 引导对方喜欢上自己的“心理术” / 070
- 第 13 节 短信交流中的“心理术” / 074
- 第 14 节 成功邀约异性的“心理术” / 080
- 第 15 节 让对方无法拒绝邀约 / 085
- 第 16 节 制造完美的初次约会 / 090
- 第 17 节 选择适宜的约会餐厅 / 093
- 第 18 节 在恋爱中掌握主导权 / 097
- 第 19 节 关于那些无聊问题的“神回复” / 105

自我篇 / 113

- 第 20 节 通过自我暗示，提高工作效率 / 115
- 第 21 节 通过自身调节，获取超强注意力 / 117
- 第 22 节 通过自我控制，快速走出失落 / 121
- 第 23 节 给自己的声音来个“美图秀秀” / 128
- 第 24 节 让所有人都听你的 / 131

练习篇 / 135

第 25 节 练出“秒杀”观众的视线 / 137

第 26 节 “读取人心”的练习 / 140

第 27 节 展现自然笑容的练习 / 150

第 28 节 发声的速成练习 / 152

第 29 节 演说时姿态和视线的练习 / 159

第 30 节 提高记忆力和注意力的练习 / 161

结语 / 173

尾声 / 175

参考文献 / 176

Part

1

第一部分

什么是“心理术”

松·明·教·你·心·理·术 >>>>>>>>

第一部分：什么是“心理术”

导入篇

松 · 明 · 教 · 你 · 心 · 理 · 术 > > > > > >

