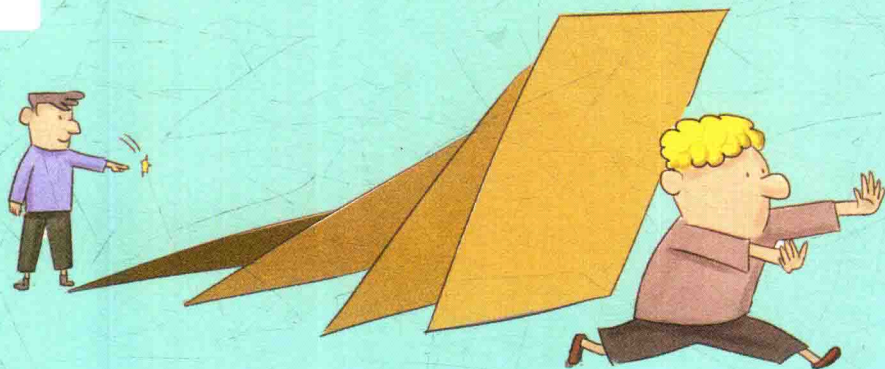


心理学入门
知识科普
利用心理力量
赢得幸福与成功



心理操纵术

洞察人性，用小策略解决大问题

SINLI

CAOZONG

SHU

春之霖

心理操纵术能让你了解他人心理，
洞察人性，用小策略解决大问题。

西苑出版社
国家出版单位

自如运用心理操纵术，轻松达到你所希望的目的

美
绘
典
藏
版

心理操纵术

XINLI CAOZONGSHU

春之霖

编 著



江西美术出版社
全国百佳出版单位

图书在版编目 (C I P) 数据

心理操纵术 / 春之霖编著. -- 南昌:
江西美术出版社, 2017.7
ISBN 978-7-5480-5460-3

I. ①心… II. ①春… III. ①情绪—自我控制—通俗
读物IV. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第112547号

心理操纵术

春之霖 编著

出 版：江西美术出版社

社 址：南昌市子安路66号 邮编：330025

电 话：0791-86566329

发 行：010-88893001

印 刷：北京市松源印刷有限公司

版 次：2017年10月第1版

印 次：2017年10月第1次印刷

开 本：880mm×1230mm 1/32

印 张：10

ISBN：978-7-5480-5460-3

定 价：38.00元

本书由江西美术出版社出版。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书的任何部分。
本书法律顾问：江西豫章律师事务所 晏辉律师
版权所有，侵权必究



心理操纵术



一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。要成为受人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。哲学家威廉姆斯说：“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。”

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控制与被控制的关系中，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能力，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？恰当地使用心理控制，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，就可以迅速知晓对方想听的和不想听的、想要的和不想要的、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。

最高超的心理操纵能让你赢得最成功的人生。有一只看不见的手在控制着你我的生活，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。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，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控制，可以让你轻易达到你所希望达到的目的。这本《心理操纵术》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”。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”和“催眠术”，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，并对其做出精准的判断，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。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，利用心理力量控制人生，从而赢得幸福与成功。



第一篇 心理操纵术

PART 01	让对方开始喜欢你的心理操纵术	002
	想别人喜欢你，先去喜欢别人	002
	第一印象塑造好，便可在对方心中建立深刻印象	003
	微笑，赢得他人好感的法宝	004
	适时附和，更容易讨对方欢心	005
PART 02	打开对方心扉的心理操纵术	008
	巧说第一句话，陌生人也能一见如故	008
	熟记名字，更容易抓住他的心	010
	别出心裁称赞他人，增进彼此好感	011
	表达你的好感，让对方也有好感	012
PART 03	获取对方信任的心理操纵术	014
	层层释疑，让对方放下心理包袱	014
	把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感	016
	恪守信用能赢得对方长久信赖	017
PART 04	令对方赞同的心理操纵术	019
	抓住对方的心理，把话说到点子上	019

	用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜.....	020
	巧妙提问，让对方只能答“是”	021
PART 05	操纵他人行为的心理操纵术	024
	互惠，让他知道这样做对自己也有利	024
	从对方立场考虑问题，让他自然改变	026
	发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你	027
PART 06	让对方心甘情愿帮忙的心理操纵术	030
	满足对方心理是求其办事最好的铺垫	030
	激起对方同情心，打动他易成事	032
	求人办事，最好找对方心情好的时候	033
PART 07	办公室中的心理操纵术	036
	把你的功劳让给上司，上司会对你奖励更多	036
	不争小利、夸大困难，向上司邀功请赏不会遭反感	037
	拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话	038
	读懂不同类型的同事，才能制造融洽气氛	040
	对待难相处的下属，要因势利导	042
	掌控能力比自己强的下属：一用、二管、三养	043
PART 08	操纵男女情感的心理操纵术	045
	学名人示爱，让她不自禁地心动	045
	爱要开口，锁住芳心	047
	倾听，男人了解女人的必修课	049
	爱到深处，不妨“趁火打劫”	051
PART 09	自我心理操纵术	053

悦纳自我的战术.....	053
塑造自信的战术.....	055
缓解压力的战术.....	058

第二篇 心理博弈术

PART 01	洞悉人性，拿捏分寸.....	062
	对方再谦虚，也不要过分表现自我.....	062
	讨人喜欢的吹捧，既要捧得响又要捧得恰当.....	063
	以诚动人，抓住他人心理.....	065
PART 02	以心交心，互惠互利.....	067
	激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己.....	067
	帮别人的同时，也是在帮自己.....	069
	不报复对方，也是在为自己开路.....	070
PART 03	将心比心，换位思考.....	072
	想钓到鱼，就要像鱼一样思考.....	072
	不揭对方伤疤，他不痛你也好过.....	073
	站在对方立场说话，他才容易听你的话.....	075
PART 04	以心攻心，斗智斗勇.....	077
	要赢，先在勇气上压倒对方.....	077
	绵里藏针，柔中带刚.....	078
	瞄准对方关键点，以一点击溃其全部.....	079
PART 05	以心赢心，以力借力.....	082

	“寄生”于人，成长加速	082
	积极主动地“攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云	084
	得人心者得天下：以宽容仁德大展宏图	085
PART 06	以退为进，韬光养晦	087
	闭上生气的嘴，张开争气的眼	087
	忍对方一时之气，为自己换来有利局势	088
	欲进两步，先退一步	090
PART 07	嘴上巧用劲，脚下便有路	093
	矛盾时给对方台阶，也是给自己台阶	093
	调节冲突，抬高一方让其主动退出	095
	论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮	096
PART 08	知晓方圆，精明生存	098
	会绕圈子才能左右逢源	098
	迂回出击，主动给自己创造契机	100
	夹缝中生存，对谁都要等距离交往	102
	如果对方很刚硬，你可运用柔的策略	103
PART 09	创变通达，趋利避险	106
	人舍你取，“垃圾”可能变“珍宝”	106
	遭受恶意诬陷，激烈反驳不如冷静灵活应对	108
	正面难入手时，就从侧面出击	109
	施计弄巧，无条件时创造条件	110
	发现对方缝隙赶快下手，让其不攻自破	113

第三篇 心理洞察术

PART 01	察言观色的心理策略	118
	从衣服的选择判断人的个性特征	118
	淡妆与浓妆，表现不同的欲望	121
	饰品：心灵文化的显示	125
	奇妙多变的眼神：眼睛中的真实含义	130
	祸福的门户：善变的嘴巴	133
	听话听音：从言谈之间听出“弦外之音”	137
PART 02	慧眼识人的心理策略	148
	坐姿：洞悉人的动向	148
	走姿：了解人的性情	151
	手势：表情达意的辅助手段	153
PART 03	看透他人的心理策略	157
	从女人的相貌读懂女人	157
	女人的行为：折射其性格的镜子	162
	从面相透视男人的真面目	163
	男人的行为：诠释心灵的语言	165
	从细节窥视情人的心	168
	从日常点滴了解老板的心理	180
PART 04	辨别小人的心理策略	189
	小人不可不防	189
	怎样识别小人	191

	看穿善于伪装的“君子”	192
	以攻代守筑起防火墙	194
	尽量避开小人的纠缠	196
PART 05	识破谎言的心理策略	198
	欺骗的信号	198
	大多数骗子会直视你的眼睛	200
	脸部表情是怎样揭露事实的	201
	透过姿势看破谎言	203
PART 06	从原色彩的喜好洞察人心	209
	加法三原色（RGB）与减法三原色（CMY）	209
	原色彩的含义和象征性	210
	喜欢红色的人：热情、外向	212
	喜欢黄色的人：理性、积极	213
	喜欢蓝色的人：严谨、感性	214
	喜欢绿色的人：和平、朝气	214

第四篇 催眠术——一种神奇的心理操纵术

PART 01	原来这才是催眠	218
	什么是催眠术	218
PART 02	你最想知道的催眠问题	223
	那些催眠表演是真的吗	223
	催眠师可以让人做违背意愿的事吗	228
	催眠真的可以控制人的大脑吗	229

	催眠是不是一种超自然的实践	230
PART 03	掌握方法，催眠其实很简单	231
	催眠的4种状态和6个阶段	231
	“诱导”催眠制胜有招	234
PART 04	不可思议的催眠力量	244
	戒烟、戒酒、戒毒	244
	催眠让人安然入睡	249
	克服心理障碍	252
	提高记忆力和学习能力	270
	什么是自我催眠术	281
PART 05	自我催眠，即学即会	282
	自我催眠的准备工作	285
	催眠告诉自己：我能，我行！	286
	自我诱导	288
	别怀疑，催眠就是能增强注意力	291
	再唤醒与深化催眠	292
	求助周公，不如求助催眠	294
	永别了，坏习惯	295
	精力更加充沛	297
	激发强烈的取胜欲望	298
	催眠助你成为演讲家	300
	吃得健康，吃得正确	302
	催眠真的可以缓解病痛	304
	提高记忆力	305

第一篇

心理操纵术



PART 01

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

维也纳一位著名的心理学家阿尔弗雷德·阿德勒，写过一本书，名叫《生活对你的意义》。在那本书里，他说：“一个不关心别人，对别人不感兴趣的人，他的生活必然遭受重大的阻碍和困难，同时会替别人带来极大的损害与困扰。所有人类的失败，都是由于这些人才发生的。”

一个人如果只关心自己，他很难成为一个被人喜欢的人。要成为受人敬重的人，必须将你的注意力从自己的身上转到别人的身上去。哲学家威廉姆斯说：“人性中最强烈的欲望便是希望得到他人的敬慕。”这句话对于“别人”也同样适用，他人也希望得到你的敬慕。如果你只是过度关心你自己，就没有时间及精力去关心别人。别人无法从你这里得到关心，当然也不会注意你。

伍布奇先生是一家公司的总裁，著名的销售专家，当人们问及一个成功的销售员该具备哪些基本条件时，伍布奇先生脱口而出：“当然是喜欢别人。还有，一个人必须了解自己公司的产品而且对产品有信心，工作要勤奋，善于运用积极思想。但是，最重要的是他一定要喜欢他人。”

这个故事告诉我们，受人欢迎是销售员素质的某种表现形式，因为从某种程度上讲，你在推销产品的同时，也在“推销”自己。将这一点扩大到人际交往的层面上来，当一个人可以真心地喜欢他人时，他一定会招人喜欢。所