

实用心理操纵术是日本各界人士的必修课
它与日式的魔鬼训练相辅相承
成为日本人成功训练的两大基础课程

世界级非小说类畅销书作家

多湖辉 心理操纵术

李芳 丁和章 玉华 谢笑珍 编



多
湖
辉

多湖辉**心理操纵术**
之所以在日本畅销
是日本政坛**诡谲多变**的需要
是企业直面残酷竞争的结果
是人际矛盾日趋复杂的投影
它与**原一平推销学**
松下经营学并驾齐驱
构成著名的日本商务三大学说

经济日报 出版社

日本三大商务基础学说之一

多湖辉心理操纵术

李芳 丁和章 玉华 谢笑珍 编

经济日报出版社

图书在版编目(CIP)数据

多湖辉心理操纵术/李芳等编. —北京:经济日报出版社,
1997.12

ISBN 7-80127-393-1

I. 多… I. 李… III. 人际交往—社会心理学 IV.
C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 23549 号

多湖辉心理操纵术

编 者	李 芳 丁和章 玉 华 谢笑珍
责任编辑	赵润庭
出版发行	经济日报出版社
地 址	北京市王府井大街 277 号(100746)
总 经 销	全国新华书店
印 刷	北京王史山胶印印刷厂印刷
规 格	850×1168 1/32 16.75 印张
字 数	400 千字
版 次	1998 年 1 月第 1 版 1998 年 1 月第 1 次印刷
印 数	1—5000 册

ISBN 7-80127-393-1/F·121

定价:29.80 元

序

多湖辉先生是日本千叶大学心理学教授、世界著名心理学家。他所创立的实用心理学,为现代人了解自我、发挥潜能提供了科学的手段和方法。其著述《一眼望穿对方》《面对面的心理战》《看不见的人心》《对手心理战》《如何推销自己》等数十部作品皆被翻译成多国文字,畅销全球,成为当今举世无双的非小说类畅销书作家。

多湖辉先生认为,人类除了表现上的喜怒哀乐外,内心还隐藏着无法向人倾诉的烦恼和一些自己不愿承认也很难被觉察的欲望,这就是“潜在心理”。这种“潜在心理”虽然当事者没有任何感觉,却深受外界的意见、情感、态度和行动等诸因素的影响。反过来说,要使这种“潜在心理”表现出来,只有在受到别人的诱导并被本人确认为自己的意志时,才能做到。

心理操纵便是关于诱导主宰对方“潜在心理”,让对方按自己的意图去做的方法。日常生活中,很多人受到不能巧妙管理、驾驭、控制操纵部下、同事、对手等难题

的困扰。有这些困扰的人，大都经常用“正面攻击的方式”去操纵别人，因而造成对方心理上的对抗和反感。如果能够很好地影响对方的“潜在心理”，就可以在轻松愉快中按照自己的意志去操纵对方，从而达到你所需要的目的。

在日本，心理操纵术已成为各界人士，尤其是商界经营管理者角逐商场、牟取利润、和谐人际关系的必修课。它与日本的魔鬼训练相辅相承，成为日本人成功训练的两大支柱。

心理操纵术之所以在日本像日本卡通一样深入人心，与日本的社会背影有着密切的因果关系。诡谲多变的政治风云、企业间日趋残酷的竞争和人际间的矛盾冲突，都强烈地使人需要更高超更圆满的自我保护和战胜对手的生存技巧。多湖辉心理操纵术全方位地满足了现代日本人的生存竞争需要。

《多湖辉心理操纵术》是编者在研读了大量多湖辉先生的著述后，取其精华编辑而成的，本书集中体现了多湖辉先生对人类心理机能和社会行为研究成果。它对于我们的工作和生活有着积极的指导作用。我们祝愿各界读者阅读此书后，会有更完美激进的人生。

1997年2月 编者

目 录

序 (1)

第一章 操纵交友心理

第一节 初次见面的心理操纵 (2)

 安排一次成功的约会 (2)

 与初次见面的人一见如故的战术 (6)

 与人初会的注意事项 (8)

 听话、问话与说话的艺术 (11)

 开启对方心扉 (15)

 抱着“我喜欢这个人”的想法,易制造融洽的气氛 (18)

 不断地更新自己,保持自己诚实的品质 (20)

 怎样让人信服你的话 (24)

 当面夸奖与间接称赞都可激发人的干劲 (25)

 聪明的棋手常常迂回用子 (27)

 要用诚挚的心感谢别人,别用轻率的话打发别人 (29)

 若想攻破堡垒,就应设法接近 (31)

 如何利用“月晕效应”与人交往 (34)

 如何应付尴尬的局面 (36)

 自我介绍和“售后服务” (40)

第二节 以优示人的心理操纵 (43)

“实物映衬”心理的无言妙用	(43)
创造良好的第一印象	(44)
在谈吐中显示长处	(48)
怎样让人对你“刮目相看”	(50)
利用空间位置和记忆力显示你的优势	(51)
先发制人给人留下深刻的印象	(53)
认真诚实的态度能获得支持	(54)
引用恰当,谈吐不凡.....	(56)
人们乐于相信来自利害不相关的人的消息	(61)
内心存在贪婪、妒嫉、怨恨及自私,永远无法吸引任何人	(63)
刻画自己是个有才干的人的形象	(64)
不妨编织一个惊奇的梦想使你的魅力倍增	(67)
第三节 探知对方的心理	(70)
眼睛,心灵的窗户.....	(70)
假装无知让对方失去心理戒备	(73)
人都需要帮助和鼓励	(74)
找到对方关心的事情,再设法将自己的目的融合在一起	(77)
频繁的自我触摸——意志崩溃瞬间前的心理弱点 ...	(78)
怎样了解别人对你的态度——拒绝或是接受	(81)
握手的方式反映个人性格	(84)
从谈话速度和语气看性格和心理	(86)
夫唱妇随与比翼齐飞	(87)
服装和表情是性格的显示剂	(88)
从言谈中,能推断一个人的出身和来历.....	(90)
人总是在需求不足的时候转换心理	(93)

爱情的长久是异性吸引长久的结果 (94)
“窥探”其心 (96)

第二章 操纵异性

第一节 如何洞悉女性世界..... (107)

 眼泪有时可以是女人的专利..... (107)

 会说话的眼睛和身体动作语言..... (109)

 胆怯的女子..... (111)

 逗你吃醋..... (112)

 女人会说谎..... (113)

 要知道女性总爱下意识地笑..... (115)

 要知道女性的虚荣心比男性要强得多..... (116)

 要知道女性缺少幽默..... (118)

 了解女性的固执性格..... (120)

 了解女人的绝招..... (122)

 应知道女性的歇斯底里性格..... (123)

 女性为什么总爱让男性着急..... (126)

第二节 怎样对男性了如指掌..... (128)

 了解男性爱说大话的特点和好打赌的性格..... (128)

 了解男人的冷淡和男人的眼泪..... (131)

 了解男人的嫉妒..... (133)

 了解男人的任性和男人的斗争心..... (135)

 了解男人的谎言..... (137)

 了解男人的卑躬屈膝..... (139)

 男性的目光为什么总被女性所吸引..... (141)

 你了解男人吗? (142)

第三节 追求异性	(145)
机会是可以自己制造的。.....	(145)
不要问好不好,只让她选其中之一.....	(148)
追求女性,你应懂得她的爱好和兴趣.....	(149)
主动往往是成功的先导.....	(152)
赞美是一种艺术.....	(156)
机会把握在自己手中.....	(160)
选择最佳时刻.....	(163)
善意的谎言可以达成意外效果.....	(165)
一次行动胜过百句空话.....	(167)
敢于“刺激”对方.....	(168)
简单的“断定法”,不简单的作用.....	(170)
第四节 夫妻心理:操纵男女双方的感情	(172)
感情是用钱买不到的圣物.....	(172)
为掩饰真相,会有违心言行.....	(175)
焰火虽然绚丽,光芒却很短暂.....	(177)
与其让岩浆在地下奔突积蓄,不如引发释放.....	(180)
使大家都快乐的捷径.....	(181)
如何使不想分手的女友主动分手.....	(186)
做个“听话”的太太.....	(188)
爱和容忍对方.....	(189)
找出对方的爱情标准.....	(193)
太太对丈夫唠叨,就像水珠侵蚀石头,是最高明的杀人 不见血的方法.....	(194)

第三章 操纵对手

第一节 恩威并用使对方就范·····	(204)
怎样使对方信服·····	(204)
利用分化术化敌为友·····	(209)
以慢动作来松弛紧张的心情·····	(210)
了解对方的兴趣·····	(212)
“高帽子”的妙用·····	(215)
知己知彼,百战百胜·····	(221)
缩小空间,也会缩小彼此心灵间的距离·····	(222)
消除对方猜疑心理的方法·····	(224)
消除对方对你的不信赖感·····	(227)
拒绝对方的最好办法,是使对方自动放弃·····	(231)
利用最后时限,迫使对方就范·····	(233)
让立场不同的对方觉得你和他是同志·····	(236)
以荣誉感刺激对方,使他产生被人肯定的心态·····	(239)
给予他人自由,反而能使他严格地管束自己·····	(241)
激发人的“自我优越”的欲望·····	(242)
说自家私事使对方放松·····	(244)
以委屈自己来引导对方使其转而接受你·····	(246)
扰乱对方心神和有效地防止对方的扰乱·····	(249)
以“利益”来唤起对方的关心·····	(251)
创造意外的效果·····	(254)
人人喜爱掌声·····	(256)
批评人的艺术·····	(259)
怎样克服恐惧心理·····	(261)

第二节 世上没有什么劲敌	(264)
针对人性的弱点施展领导才能.....	(264)
潜在心理术.....	(267)
在对他人提出要求时.....	(269)
控制别人的要求就是抢先为快.....	(272)
人类本能之一——一致对外.....	(276)
如何使对方说出不愿说的话.....	(281)
使用幽默击败对手.....	(283)
用自制制人.....	(287)
“同情心”既是人类优点也是弱点.....	(290)
后光效果.....	(292)
感动对方的秘诀.....	(293)
让对方产生如释重负的轻松感.....	(296)
成功的艺术.....	(298)
怎样提高说服的效果.....	(300)
巧妙地拒绝别人.....	(305)
第三节 迂回作战效果最佳	(309)
巧妙地操纵对手.....	(309)
摆脱“被动心理”的困扰.....	(313)
“钟摆反应”是心理的劲敌.....	(315)
谁都期望得到别人的了解和关心.....	(316)
使你受到欢迎的最佳自我表现方法.....	(319)
你如何使对方将不快改为好印象.....	(321)
共同体验是促使双方急速接近的催化剂.....	(323)
瓦解对手,统一意见.....	(325)
聪明的附和,悦人利己.....	(326)
投桃报李,感情交流是相互的.....	(329)

抢先控制对方的感情·····	(331)
在理智的状态下,每个人都是劲敌·····	(332)
优惠条件可吸引对方·····	(333)
上帝也害怕惶恐不安·····	(335)
巧妙打断对方的话头·····	(336)
巧妙的提问可挫断对方的谈锋·····	(338)
间接打击有时胜过直接打击·····	(340)
激将胜于请将·····	(341)
利用身心疲劳来使对手产生判断失误·····	(343)

第四章 操纵自我

第一节 使用积极的语言培养积极的自我暗示心理·····	(346)
我会在各个方面一天天好起来·····	(346)
培养自己的信心·····	(348)
心想事成·····	(350)
天无绝人之路·····	(351)
要学会自我表现·····	(353)
以乐观积极的态度看待处境·····	(354)
做一个永远充满活力的人·····	(356)
第二节 学会自我控制和自我调节·····	(360)
对比效果·····	(360)
感到焦虑时可以轻松地渲泄自己·····	(362)
为了更好地工作·····	(363)
善用周末时间和自己的生物时间·····	(366)
如何获得一份好心情·····	(367)
“讨厌”是没有绝对的·····	(370)

打破肉体自卑感的战术·····	(373)
减肥的战术·····	(375)
怎样消除不安·····	(377)
不要让一时的失败成为永远的失败·····	(379)
情绪移入·····	(383)
角色扮演·····	(384)
宽恕带来力量与平静·····	(387)
第三节 不妨自我膨胀·····	(390)
将困难挂在树上·····	(390)
人生就象云霄飞车·····	(391)
如何对自己提出问题·····	(393)
不要先考虑到自己能不能做·····	(394)
个性和心情都是自己决定的·····	(396)
随时保持端正得体的仪表·····	(399)
鼓起你前进的风帆·····	(402)
先停下来,看一看,想一想·····	(405)
培养乐观精神·····	(406)
自己最大的敌人就是自己·····	(408)
人类要接受两种教育:一种是接受他人的教育,另一种 自己教育自己·····	(409)
第四节 从现在开始褒奖自己·····	(411)
一切麻烦都是自己找来的·····	(411)
调整你周围的环境·····	(412)
停止自怜,变劣势为优势·····	(414)
“精神准备”·····	(416)
怎样克服胆怯的心理·····	(418)
精神无法集中时怎么办·····	(420)

目 录

不安定时抛弃焦躁情绪·····	(421)
巧用渲泻疏导,免得块垒郁积·····	(423)
决策时要勇于下决心·····	(425)
要用褒奖的词语解释自己的缺陷·····	(428)
积极的心态是治心病的最好良药·····	(430)
进行适当的自我干预比较理想·····	(433)
第五节 快乐原则 ·····	(435)
“放纵”自己·····	(435)
敢于承认现实才能摆脱绝望心境·····	(437)
劣势常会变成莫大的优势·····	(439)
放声一笑,把绝望吹得消声匿迹·····	(441)
突破障碍·····	(443)
条条道路通罗马·····	(444)
成功的奥秘在于克服自身的弱点·····	(447)
迷惑时怎么办·····	(450)
痛苦为快乐的根源,快乐亦为痛苦的种子·····	(452)
自信是做事的根本·····	(453)
快乐是永恒的天使·····	(455)
冷静地观察自己·····	(459)
克制是美德·····	(460)
从孤独感中解放出来·····	(462)
做个会休息的人·····	(464)
“睡眠学习法”·····	(465)
任何一件事都有其优点,当然也包括粗鲁的语言·····	(467)
克服你的恶情绪,练习“健全心理”·····	(468)
不要过分忧虑与谨慎·····	(470)
不做爱生气的人·····	(472)

别再挑自己的毛病·····	(473)
自我发泄的好办法·····	(475)
镇定神经的战术·····	(477)

第五章 创造一个全新的自我

真我的风采·····	(480)
随时清扫自己·····	(487)
私人情绪办公室止步·····	(490)
情感智慧·····	(492)
美在心理距离·····	(496)
制造快乐心情·····	(498)
创造幸运·····	(499)
怎样理解成功·····	(502)
对手的存在,使你警惕,催你奋进·····	(506)
花蕾的绽放是从种籽萌发开始的·····	(507)
利用“宣布效果”·····	(510)
人生的几个“不要”·····	(511)
任何事都存在积极面与消极面·····	(518)
尊重他人等于尊重自己·····	(519)
运筹帷幄,决胜千里·····	(520)
悲观的态度,并不能挽回损失·····	(521)

第一章

操纵友人

现代人的友谊，很坚固又很脆弱。它是人间的宝藏，需要我们珍爱。利害关系这件事，实在是交友的大敌，你可以不相信有永久的利益，但你必须珍视患难与共的友谊。

“多个朋友多条路”“朋友多了路好走”，谁也离不开朋友，而我们怎样才能获得更多的朋友呢？“朋友遍天下，知己有几人？”我们怎样才能使朋友成为知己，因此，在本章里介绍了多湖辉先生提介的交友之道。

第一节 初次见面的心理操纵

安排一次成功的约会

倘若与人初会，切勿匆匆前往；
如约定在外面初会，你应比对方先行到达；
错误的第一印象，往往能否定一个人的价值；
初次会面的前三十秒，你应怎样控制自己的视线；
礼貌的视线规范是……

也许，你与人相会前，会习惯性地镜子前面整理一下自己的领带和服装，却完全没有想到自己的表情是否正常。而演员在演出前，会很自然地走到镜子前面，调整一下自己的表情。像这样的细微周到之举，很值得你我效仿。

人们似乎对自己的表情很有把握，但也有不尽然的时候，本以为自己做出了一张很自然的笑脸，别人看了却是那样做作和勉强。

当然，你我并非演员，没有仔细研究自己表情的必要。但如果为了以笑容博得众人好感，还是应当事先调整一下自己的面部表情。特别是与人相会，往往会因心理紧张而使表情显得不自然，也就很难企望对方能对你产生亲切感；倘若你的表情大方自然，又很得体，对方一定会对你产生由衷的好感。

日本心理学权威多湖辉的有一位朋友，有次去见某企业家，