

超值白金版

29.80

一部百科全书式的魔鬼心理学

心理操纵术能够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；在事业上不露痕迹地成为最大的赢家。

# 心理操纵术 大全集

春之霖 于海娣 编著

内容最全面 剖析最深刻  
引证最科学 方法最实用



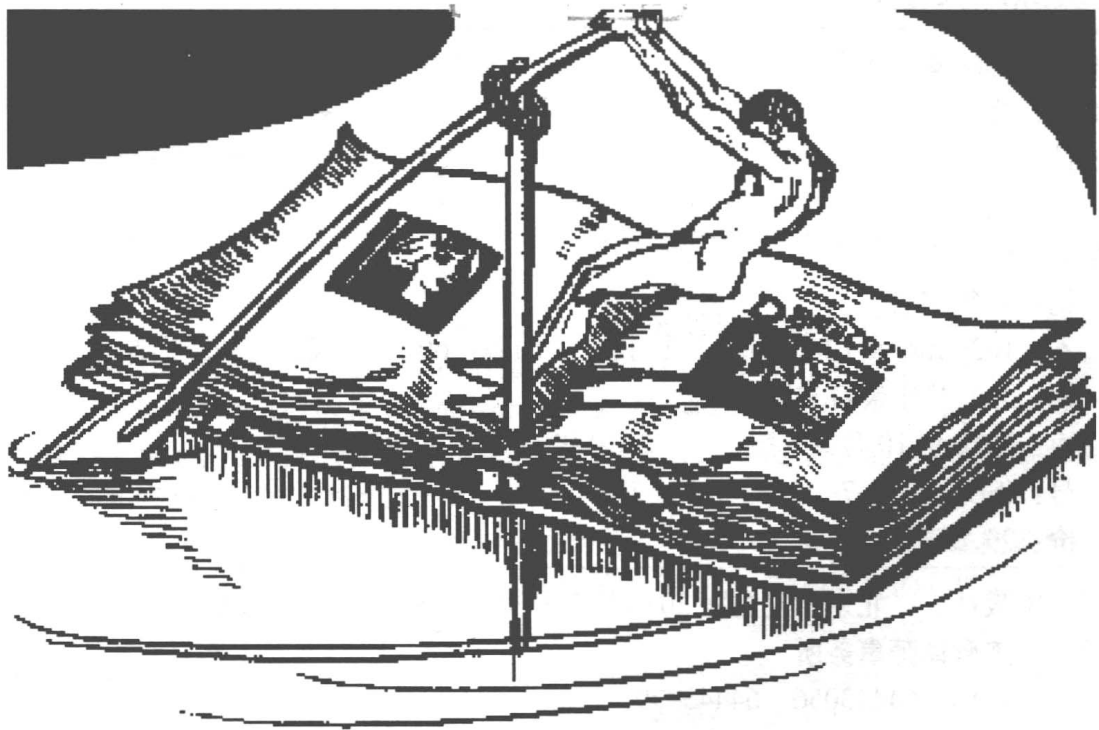
中国华侨出版社

B84-49  
C932

# 心理操纵术

..... **大全集** .....

春之霖 于海娣 编著



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, 2010.8

ISBN 978-7-5113-0594-7

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 155136 号

## 心理操纵术大全集

---

编 著: 春之霖 于海娣

责任编辑: 文 敏

封面设计: 王明贵

文字编辑: 裘村野

美术编辑: 滕 霞

经 销: 新华书店

开 本: 1020mm × 1200mm 1/10 印张: 60 字数: 1128 千字

印 刷: 北京华宝装订有限公司

版 次: 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5113-0594-7

定 价: 29.80 元

中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 305 室

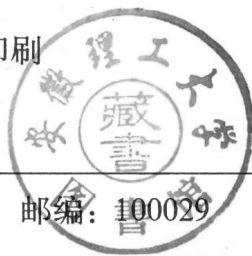
法律顾问: 陈鹰律师事务所

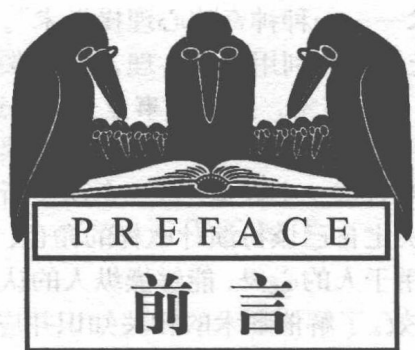
编 辑 部: (010) 64443056 64443979

发 行 部: (010) 58815874 传真: (010) 58815857

网 址: www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com





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，操纵对方的情感，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。



## 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 .....	4
把握好开始五分钟攀谈，以后交流自然顺畅 .....	6
让对方喜欢你，一切应从友善开始 .....	7
微笑，赢得他人好感的法宝 .....	8
适时附和，更容易讨对方欢心 .....	8
用好“您”字，会让你更受欢迎 .....	10
让对方做主角，他一定喜欢与你交流 .....	11
到什么山头唱什么歌，不同人要区别对待 .....	11

### 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 .....	13
热情友善的称赞是获得友谊的最好方式 .....	13
“远亲不如近邻”，离他近更容易被关注 .....	14
用小错误点缀自己，你会更具吸引力 .....	15
吸引他最直接的方法：关键时刻拉他一把 .....	16
让对方占点便宜，他会在心里记住你 .....	16
用“流行语”增加你的语言魅力 .....	17
反复暗示，让他对你加深印象 .....	18
制造戏剧性，与众不同地吸引对方注意 .....	20
渲染氛围，增强对他的吸引力 .....	21

### 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 .....	22
熟记名字，更容易抓住他的心 .....	23
“我们”常挂嘴边，消除对方陌生感 .....	24
用细微动作可以拉近与陌生人的距离 .....	24
别出心裁称赞他人，增进彼此好感 .....	26
适当“自我暴露”能加深亲密度 .....	26
幽默，让对方更加向你靠近 .....	27
运用认同术是达成共识的有效方法 .....	28
表达你的好感，让对方也有好感 .....	29
激发对方的情绪，让他滔滔不绝 .....	30
来点儿社交技巧，增进彼此感情 .....	31

### 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 .....	32
赢得信任，设身处地为对方着想 .....	33
用好态度打消对方疑心，让他知道你可信 .....	33
把“他应该知道”的事详细告诉他，消除不信任感 .....	34
说话要抓住能够表示诚意的时机 .....	35
学会推销自己，让他知道你重要 .....	36
恪守信用能赢得对方长久信赖 .....	36
泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧 .....	37

### 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 .....	39
利用人们的逆反心理来说话 .....	39
用富有热情和感染力的语言影响对方 .....	40
避免争论，绕过矛盾 .....	41
顺言逆意归谬法，让强势的他也点头 .....	43
用商量的口吻向对方提建议，柔中取胜 .....	43
正话反说，指桑骂槐 .....	44
必要时刻，向对方适当提出挑战 .....	45
巧妙提问，让对方只能答“是” .....	46
容忍对方的反感，让他不再反感 .....	46
直接明了，一语中的 .....	48



让对方觉得那是他的主意 ..... 49

## 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 ..... 51

互惠，让他知道这样做对自己也有利 ..... 52

从思路开始，让别人追随你的思想 ..... 52

改变他，先迎合他的自尊心 ..... 53

从对方立场考虑问题，让他自然改变 ..... 54

布下“最后通牒”的陷阱，让他不得不屈服 ..... 55

用“我错了”，让他人心悦诚服接受批评 ..... 56

多用“所以”少用“但是”，对方易接受你的谈判 ..... 57

吹毛求疵，让对方让步的“常规武器” ..... 57

发挥“独立性”魅力，让别人永远依赖你 ..... 59

## 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 ..... 60

让你的眼神温柔起来，给他一种美好感觉 ..... 61

满足对方心理是求其办事最好的铺垫 ..... 62

让自己看起来像个老板，他会觉得为你办事踏实 ..... 63

以礼相待，多用敬语好求人 ..... 64

不吝惜恭维的话，让对方不忍不帮忙 ..... 65

适当转移话题，调动对方的谈兴 ..... 66

反复催问，不给对方拖延之机 ..... 67

“理直气壮”的理由对方更容易接受 ..... 68

不好意思直接开口求人，可借他人之口 ..... 69

激起对方同情心，打动他易成事 ..... 70

没话的时候要找话说，制造融洽氛围 ..... 70

求人办事，最好找对方心情好的时候 ..... 71

对症下药，礼送对了好办事 ..... 72

事后不要过河拆桥，为下次办事铺好路 ..... 73

## 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 ..... 74

先承后转，让对方在宽慰中接受拒绝 ..... 75

友善地说“不”，和和气气将其拒绝 ..... 75



通过暗示，巧妙说“不” .....	76
先说让对方高兴的话题，再过渡到拒绝 .....	77
艺术地下逐客令，让其自动退门而归 .....	78
巧踢“回旋球”，利用对方的话来拒绝他 .....	79
顾及对方尊严，让他有面子地被拒绝 .....	80
贬低自己，降低对方期望值顺势将其拒绝 .....	80
找个人替你说“不”，不伤大家感情 .....	82

## 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 .....	83
听懂面试官的“话外音”，顺水推舟表现自己 .....	84
面试中要根据不同的提问进退自如 .....	84
把你的功劳让给上司，上司会对你奖励更多 .....	85
不争小利、夸大困难，向上司邀功请赏不会遭反感 .....	86
职场“亡羊”，就要技巧地“补牢” .....	86
把上司的想法看在眼里，妥善进退 .....	88
拉拢“关键”同事，使其在领导面前替你说话 .....	89
主动承认劣势，将其转化为领导喜欢的优势 .....	89
读懂不同类型的同事，才能制造融洽气氛 .....	90
同事争功，用不伤和气的方式捍卫自己 .....	91
赢得同事好感四法宝：自然、关怀、宽容、大方 .....	92
识破口是心非的同事，为自己减少隐患 .....	93
化解同事敌意，要积极主动和好 .....	94
对待难相处的下属，要因势利导 .....	95
批评下属要“看人下菜碟” .....	95
宽容对待下属的过失，对方更愿意被你领导 .....	96
掌控能力比自己强的下属：一用、二管、三养 .....	97

## 第十章 操纵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 .....	98
从男人的场面话里听“门道” .....	99
学名人示爱，让她不自禁地心动 .....	100
爱要开口，锁住芳心 .....	101
利用“异性效应”，让男人“听话” .....	102
揣摩男人心思，把话说进“心窝” .....	102
抓住说话线索，同陌生男人成为朋友 .....	103

温柔，女人智取男人的最好方法 .....	104
对付想当英雄的男人，你就要小鸟依人 .....	105
“女为悦己者容”的背后 .....	105
想让女人动情，千万别提“丑”字 .....	106
倾听，男人了解女人的必修课 .....	107
听懂女人话外音，不做她眼中的“木头” .....	108
掌握女人言谈的韵律，才能赢得芳心 .....	109
女人冷时，你就要猛攻 .....	110
爱到深处，不妨“趁火打劫” .....	110

## 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 .....	112
操纵爱慕虚荣者：信赖、赞颂 .....	113
操纵贪小便宜者：潜移默化地感化 .....	114
操纵难缠者：“不屑”或“反击” .....	114
操纵深藏不露者：静观其变，区别对待 .....	115
操纵性格内向者：迎合对方心理 .....	116
操纵性情孤僻者：动之以情 .....	116
操纵脾气急躁者：宽容忍让 .....	117
操纵尖酸刻薄者：有原则地宽厚相待 .....	118
操纵心胸狭窄者：大度忍让 .....	119
操纵搬弄是非者：坦荡相对，保持距离 .....	120
操纵愤世嫉俗者：心平气和，积极帮助 .....	121
操纵唯我独尊者：留面子是最好的尊重 .....	121
操纵自己不喜欢者：求同、彰优 .....	122

## 第十二章 自我心理操纵术

悦纳自我的战术 .....	124
塑造自信的战术 .....	126
使自己保持进取的战术 .....	128
消融紧张的战术 .....	129
消除坏心情的战术 .....	129
缓解压力的战术 .....	131
控制情绪的战术 .....	133
防止冲动的战术 .....	133

## 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 ..... 137
- 讨人喜欢的吹捧，既要捧得响又要捧得恰当 ..... 138
- 活用谎言，让对方乐于同你交流 ..... 139
- 用真诚掩盖你的不诚实，让他全然接受你 ..... 141
- 你可保守他的秘密，但莫让他保守你的秘密 ..... 142
- 找出对方弱点来，牵着他的鼻子走 ..... 143
- 以诚动人，抓住他人心 ..... 144
- 被逼入墙角的兔子也会咬人，得理时要让他三分 ..... 145
- 展现自信的风采，给对方一颗定心丸 ..... 146
- 率先化干戈为玉帛，敌对的他也会成朋友 ..... 147
- 尽量让对方多说，自己才能获得更多信息 ..... 148

### 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 ..... 150
- 激起“心理共鸣”，让他感觉帮你像在帮自己 ..... 151
- 让合作者生活得更好，你也能更好地生活 ..... 152
- 帮别人的同时，也是在帮自己 ..... 154
- 不报复对方，也是在为自己开路 ..... 154
- 如果你有用，别怕被利用 ..... 156
- 告诉他“你很重要”，回报定比器重多 ..... 156
- 冷庙多烧香，临急才有佛脚抱 ..... 157
- 主动吃亏，让对方不得不还以人情 ..... 158

### 第三章 将心比心，换位思考

- 想钓到鱼，就要像鱼一样思考 ..... 160
- 让他知道你了解他、包容他，合作更容易 ..... 161
- 不揭对方伤疤，他不痛你也好过 ..... 162
- 看住对方的面子，等于守住彼此的融洽关系 ..... 163
- 站在对方立场说话，他才容易听你的话 ..... 164



说话多给对方“同感”的理解，更能打动其心 .....	165
站在上司的立场想问题，站在自己的立场办事情 .....	165
诙谐对待他人的错误，他过得去你也过得去 .....	166
<b>第四章 以心治心，掌控主动</b>	
欲震慑“猴”，就在其面前杀“鸡” .....	168
“激励”让他多干活，“赞赏”让他积极干活 .....	169
不该仁义时，就要对他凶狠 .....	170
抓住他的把柄，让其受制于你 .....	171
单刀直入，开门见山直逼其要害 .....	172
将欲擒之，先予纵之 .....	173
实现野心要“名正言顺”，让他无话可说 .....	174
巧拉家常，让他不厌恶你的“管理” .....	175
收放结合，才能把对方牢牢制住 .....	176
慑其精神，让他不得不屈服 .....	177
恭维说得不动声色，将对方“捧”服 .....	178
实施“苦肉计”，将狡猾的他制服 .....	179
刀藏于笑，将其杀于无形之中 .....	180
<b>第五章 以心攻心，斗智斗勇</b>	
要赢，先在勇气上压倒对方 .....	182
绵里藏针，柔中带刚 .....	183
故意透露虚假信息，蒙蔽对方 .....	183
离间，不用硬攻也能削弱对手实力 .....	184
欲摘鲜花，先从绿叶开始 .....	185
辩论中先发制人，争取主动权 .....	186
反其道而行，让对方的努力等于零 .....	187
顺着毛摸，投其所好捕获之 .....	188
“上屋抽梯”，将他彻底打败 .....	190
以己之长，攻人之短 .....	190
瞄准对方关键点，以一点击溃其全部 .....	191
<b>第六章 以心赢心，以力借力</b>	
“寄生”于人，成长加速 .....	193
积极主动地“攀龙附凤”，让贵人扶你平步青云 .....	194

巧转关系，借能人为自己办好棘手之事 .....	195
乾坤大挪移，化他人之力为我所用 .....	196
鸡鸣狗盗，小人物也能救命 .....	197
以静制动，让诤友充当自己的镜子 .....	198
圆滑维系“中间人”，迅速扩充人脉 .....	199
请将不如激将，激将不如逼将 .....	200
暴露脆弱面，让支柱性朋友帮你告别悲伤 .....	201
得人心者得天下：以宽容仁德大展宏图 .....	202

## 第七章 以退为进，韬光养晦

闭上生气的嘴，张开争气的眼 .....	204
忍对方一时之气，为自己换来有利局势 .....	205
不轻易暴露“野心”，才更容易将其实现 .....	206
成全对方好胜心，保全自己 .....	206
欲进两步，先退一步 .....	207
以自己小失让对方，日后会有大收获 .....	208
心怀大计，要装疯卖傻为自己蓄势 .....	209
弱势时打张情感牌，更易被对方认可 .....	210
掩藏真正意图，才能得到想要的一切 .....	211
谋晦避祸，在小事上做文章 .....	211
留得青山在，不怕没柴烧 .....	212
利用投降策略，把劣势转化为力量 .....	213
退避三舍，后发制人 .....	214

## 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 .....	216
如果对方经验老到，恩威并施说服更快 .....	217
巧借比喻，无须明指也能将对方说服 .....	218
调节冲突，抬高一方让其主动退出 .....	219
情趣诱导法，让对方一点点上钩 .....	220
话不投机时，不想尴尬快转弯 .....	222
“意见”变“建议”，领导爱听你才好办事 .....	223
将错就错，摆脱窘境顺势取胜 .....	225
给批评裹件“糖衣”，让他在甜蜜中改过 .....	227
论辩中巧设圈套，让对方主动入瓮 .....	228



## 第九章 知晓方圆，精明生存

会绕圈子才能左右逢源 .....	229
迂回出击，主动给自己创造契机 .....	230
未出头时，要能而有度 .....	231
夹缝中生存，对谁都要等距离交往 .....	232
如果对方很刚硬，你可运用柔的策略 .....	232
拉拢他，需要时就软硬兼施、厚黑并用 .....	233
无论对方是何类人，一定记住“过犹不及” .....	234
形势不利时，要学会虚与委蛇 .....	236
辉煌时转身，保命亦留名 .....	237
复杂争夺之中，可抹黑自己以避险 .....	238
你可以比上司聪明，但莫让上司知道你比他聪明 .....	239
说出来的永远都要少于需要说的 .....	239

## 第十章 创变通达，趋利避险

人舍你取，“垃圾”可能变“珍宝” .....	242
遭受恶意诬陷，激烈反驳不如冷静灵活应对 .....	243
听懂对方的场面话，说好自己的场面话 .....	244
长袖时善舞，多钱时善贾 .....	245
脚踏两只船，总有其一可落脚 .....	246
正面难入手时，就从侧面出击 .....	247
施计弄巧，无条件时创造条件 .....	248
临危不乱，以“诈”赢得生机 .....	249
发现对方缝隙赶快下手，让其不攻自破 .....	249

# 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 .....	253
淡妆与浓妆，表现不同的欲望 .....	258
饰品：心灵文化的显示 .....	261
奇妙多变的眼神：眼睛中的真实含义 .....	269
点睛之笔：从眉毛观察对手 .....	280

鼻子：人性情的象征 .....	283
祸福的门户：善变的嘴巴 .....	285
听话听音：从言谈之间听出“弦外之音” .....	287
窥探笑容背后的内心世界 .....	301
<b>第二章 慧眼识人的心理策略</b>	
坐姿：洞悉人的动向 .....	310
走姿：了解人的性情 .....	314
站姿：透露人的个性 .....	318
睡姿：潜意识透露出的身体语言 .....	321
手势：表情达意的辅助手段 .....	323
<b>第三章 洞悉人心的心理策略</b>	
从日常习惯看人潜在的性格 .....	328
从生活习惯掌握人内心的活动 .....	332
从习惯动作看他的真实想法 .....	340
从休闲娱乐得出人的性格规律 .....	350
从运动方式看人的思维定式 .....	355
从业余爱好看人的性格和品味 .....	357
从社交言谈破译对方的心理 .....	361
从餐桌百态瞬间掌握人心 .....	363
从商务活动读懂对方的心 .....	366
<b>第四章 看透他人的心理策略</b>	
从女人的相貌读懂女人 .....	370
女人的行为：折射其性格的镜子 .....	375
一眼看透她是否有外遇 .....	378
从男人的体型看性格 .....	379
从面相透视男人的真面目 .....	380
男人的行为：诠释心灵的语言 .....	381
从男人的作风判断他的心 .....	383
从细节窥视情人的心 .....	386
从日常点滴了解老板的心理 .....	395
从面部表情识别同事的心理 .....	409
同事的行为：解读他的思想 .....	410



同事的言谈：倾听他人的心声 .....	411
慧眼识人，结交挚友 .....	413
<b>第五章 辨别小人的心理策略</b>	
小人不可不防 .....	414
怎样识别小人 .....	415
不给小人怀疑你的机会 .....	415
警惕小人的甜言蜜语 .....	416
看穿善于伪装的“君子” .....	417
把小人置于眼皮底下 .....	418
以攻代守筑起防火墙 .....	418
打击小人须不露痕迹 .....	419
捧杀小人比棒杀更有效 .....	420
控制小人要利用他人的欲望 .....	421
借力打力躲过小人的陷害 .....	421
<b>第六章 识破谎言的心理策略</b>	
欺骗的信号 .....	423
表示心虚的视线转移 .....	424
大多数骗子会直视你的眼睛 .....	425
脸部表情是怎样揭露事实的 .....	425
利用手掌去撒谎 .....	426
常说错话的人表里不一 .....	426
女性更擅长说谎 .....	427
透过姿势看破谎言 .....	428
<b>第七章 从原色彩的喜好洞察人心</b>	
加法三原色 (RGB) 与减法三原色 (CMY) .....	431
原色彩的含义和象征性 .....	431
喜欢红色的人：热情、外向 .....	432
喜欢黄色的人：理性、积极 .....	433
喜欢蓝色的人：严谨、感性 .....	433
喜欢绿色的人：和平、朝气 .....	434
喜欢青色的人：温柔、平和 .....	434



## 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 .....	437
催眠术的发展 .....	439
20 世纪的催眠学 .....	444

### 第二章 原来这才是催眠

什么是催眠术 .....	447
人为什么可以被催眠 .....	450

### 第三章 你最想知道的催眠问题

那些催眠表演是真的吗 .....	452
催眠师可以让人做违背意愿的事吗 .....	456
会不会成为一睡不醒的“睡美人” .....	457
催眠对所有人都有效吗 .....	457
催眠真的可以控制人的大脑吗 .....	457
催眠对人的身体有害吗 .....	458
催眠是不是一种超自然的实践 .....	458

### 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 .....	459
“诱导”催眠制胜有招 .....	460
深化催眠的 6 种“暗示”方法 .....	465
通过“唤醒”解除催眠 .....	467

### 第五章 不可思议的催眠力量

戒烟、戒酒、戒毒 .....	469
催眠让人安然入睡 .....	474
标本兼治，轻松减肥 .....	476
治疗恐惧症 .....	481