

<<心理操纵术大全集>>

图书基本信息

书名：<<心理操纵术大全集>>

13位ISBN编号：9787511305947

10位ISBN编号：7511305946

出版时间：2010-10

出版时间：中国华侨出版社

作者：春之霖，于海娣 编著

页数：578

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<心理操纵术大全集>>

### 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。

## <<心理操纵术大全集>>

### 内容概要

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，从而达到预设的目的。

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，在工作和生活中占据主动，出奇制胜，利用心理力量赢得幸福与成功。

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

## 书籍目录

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 第一印象塑造好,便可在对方心中建立深刻印象 精彩地说出你的名字,给人留下深刻印象 把握好开始五分钟攀谈,以后交流自然顺畅 让对方喜欢你,一切应从友善开始 微笑,赢得他人好感的法宝 适时附和,更容易讨对方欢心 用好“您”字,会让你更受欢迎 让对方做主角,他一定喜欢与你交流到什么山头唱什么歌,不同人要区别对待 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 热情友善的称赞是获得友谊的最好方式 “远亲不如近邻”,离他近更容易被关注 用小错误点缀自己,你会更具吸引力 吸引他最直接的方法:关键时刻拉他一把 让对方占点便宜,他会在心里记住你 用“流行语”增加你的语言魅力 反复暗示,让他对你加深印象 制造戏剧性,与众不同地吸引对方注意 渲染氛围,增强对他的吸引力 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 熟记名字,更容易抓住他的心 “我们”常挂嘴边,消除对方陌生感 用细微动作可以拉近与陌生人的距离 别出心裁称赞他人,增进彼此好感 适当“自我暴露”能加深亲密度 幽默,让对方更加向你靠近 运用认同术是达成共识的有效方法 表达你的好感,让对方也有好感 激发对方的情绪,让他滔滔不绝 来点儿社交技巧,增进彼此感情 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 赢得信任,设身处地为对方着想 用好态度打消对方疑心,让他知道你可信 把“他应该知道”的事详细告诉他,消除不信任感 说话要抓住能够表示诚意的时机 学会推销自己,让他知道你重要 恪守信用能赢得对方长久信赖 泄露自己的秘密是赢得信任的绝佳技巧 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 利用人们的逆反心理来说话 用富有热情和感染力的语言影响对方 避免争论,绕过矛盾 顺言逆意归谬法,让强势的他也点头 用商量的口吻向对方提建议,柔中取胜 正话反说,指桑骂槐 必要时刻,向对方适当提出挑战 巧妙提问,让对方只能答“是” 容忍对方的反感,让他不再反感 直接明了,一语中的 让对方觉得那是他的主意 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 互惠,让他知道这样做对自己也有利 从思路开始,让别人追随你的思想 改变他,先迎合他的自尊心 从对方立场考虑问题,让他自然改变 布下“最后通牒”的陷阱,让他不得不屈服 用“我错了”,让他人心悦诚服接受批评 多用“所以”少用“但是”,对方易接受你的谈判 吹毛求疵,让对方让步的“常规武器” 发挥“独立性”魅力,让别人永远依赖你 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 让你的眼神温柔起来,给他一种美好感觉 满足对方心理是求其办事最好的铺垫 让自己看起来像个老板,他会觉得为你办事踏实 以礼相待,多用敬语好求人 不吝惜恭维的话,让对方不忍不帮忙 适当转移话题,调动对方的谈兴 反复催问,不给对方拖延之机 “理直气壮”的理由对方更容易接受 不好意思直接开口求人,可借他人之口 激起对方同情心,打动他易成事 没话的时候要找话说,制造融洽氛围 求人办事,最好找对方心情好的时候 对症下药,礼送对了好办事 事后不要过河拆桥,为下次办事铺好路 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 先承后转,让对方在宽慰中接受拒绝 友善地说“不”,和和气气将其拒绝 通过暗示,巧妙说“不” 先说让对方高兴的话题,再过渡到拒绝 艺术地下逐客令,让其自动退门而归 巧踢“回旋球”,利用对方的话来拒绝他 顾及对方尊严,让他有面子地被拒绝 贬低自己,降低对方期望值顺势将其拒绝 找个人替你说“不”,不伤大家感情 第九章 办公室中的心理操纵术 应面试官,要根据其性格特点从容施策 听懂面试官的“话外音”,顺水推舟表现自己 面试中要根据不同的提问进退自如 把你的功劳让给上司,上司会对你奖励更多 不争小利、夸大困难,向上司邀功请赏不会遭反感 职场“亡羊”,就要技巧地“补牢” 把上司的想法看在眼里,妥善进退 拉拢“关键”同事,使其在领导面前替你说话 主动承认劣势,将其转化为领导喜欢的优势 读懂不同类型的同事,才能制造融洽气氛 同事争功,用不伤和气的的方式捍卫自己 赢得同事好感四法宝:自然、关怀、宽容、大方 识破口是心非的同事,为自己减少隐患 化解同事敌意,要积极主动和好 对待难相处的下属,要因势利导 批评下属要“看人下菜碟” 宽容对待下属的过失,对方更愿意被你领导 掌控能力比自己强的下属:一用、二管、三养 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 从男人的场面话里听“门道” 学名人示爱,让她不自禁地心动 爱要开口,锁住芳心 利用“异性效应”,让男人“



## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

听话” 揣摩男人心思,把话说进“心窝” 抓住说话线索,同陌生男人成为朋友 温柔,女人智取男人的最好方法 对付想当英雄的男人,你就要小鸟依人 “女为悦己者容”的背后 想让女人动情,千万别提“丑”字 倾听,男人了解女人的必修课 听懂女人话外音,不做她眼中的“木头” 掌握女人言谈的韵律,才能赢得芳心 女人冷时,你就要猛攻 爱到深处,不妨“趁火打劫” 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 操纵爱慕虚荣者:信赖、赞颂 操纵贪小便宜者:潜移默化地感化 操纵难缠者:“不屑”或“反击” 操纵深藏不露者:静观其变,区别对待 操纵性格内向者:迎合对方心理 操纵性情孤僻者:动之以情 操纵脾气急躁者:宽容忍让 操纵尖酸刻薄者:有原则地宽厚相待 操纵心胸狭窄者:大度忍让 操纵搬弄是非者:坦荡相对,保持距离 操纵愤世嫉俗者:心平气和,积极帮助 操纵唯我独尊者:留面子是最好的尊重 操纵自己不喜欢者:求同、彰优 第十二章 自我心理操纵术 悦纳自我的战术 塑造自信的战术 使自己保持进取的战术 消融紧张的战术 消除坏心情的战术 缓解压力的战术 控制情绪的战术 防止冲动的战术 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 讨人喜欢的吹捧,既要捧得响又要捧得恰当 活用谎言,让对方乐于同你交流 用真诚掩盖你的不诚实,让他全然接受你 你可保守他的秘密,但莫让他保守你的秘密 找出对方弱点来,牵着他的鼻子走 以诚动人,抓住他人心 被逼入墙角的兔子也会咬人,得理时要让他三分 展现自信的风采,给对方一颗定心丸 率先化干戈为玉帛,敌对的他也会成朋友 尽量让对方多说,自己才能获得更多信息 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 激起“心理共鸣”,让他感觉帮你像在帮自己 让合作者生活得更好,你也能更好地生活 帮别人的同时,也是在帮自己 不报复对方,也是在为自己开路 如果你有用,别怕被利用 告诉他“你很重要”,回报定比器重多 冷庙多烧香,临急才有佛脚抱 主动吃亏,让对方不得不还以人情 第三章 将心比心,换位思考 想钓到鱼,就要像鱼一样思考 让他知道你了解他、包容他,合作更容易 不揭对方伤疤,他不痛你也好过 看住对方的面子,等于守住彼此的融洽关系 站在对方立场说话,他才容易听你的话 说话多给对方“同感”的理解,更能打动其心 站在上司的立场想问题,站在自己的立场办事情 诙谐对待他人的错误,他过得去你也过得去 第四章 以心治心,掌控主动 欲震慑“猴”,就在其面前杀“鸡” “激励”让他多干活,“赞赏”让他积极干活 不该仁义时,就要对他凶狠 抓住他的把柄,让其受制于你 单刀直入,开门见山直逼其要害 将欲擒之,先予纵之 实现野心要“名正言顺”,让他无话可说 巧拉家常,让他不厌恶你的“管理” 收放结合,才能把对方牢牢制住 慑其精神,让他不得不屈服 恭维说得不动声色,让对方“捧”服 实施“苦肉计”,将狡猾的他制服 刀藏于笑,将其杀于无形之中 第五章 以心攻心,斗智斗勇 要赢,先在勇气上压倒对方 绵里藏针,柔中带刚 故意透露虚假信息,蒙蔽对方 离间,不用硬攻也能削弱对手实力 欲摘鲜花,先从绿叶开始 辩论中先发制人,争取主动权 反其道而行,让对方的努力等于零 顺着毛摸,投其所好掳获之 “上屋抽梯”,将他彻底打败 以己之长,攻人之短 瞄准对方关键点,以一点击溃其全部 第六章 以心赢心,以力借力 “寄生”于人,成长加速 积极主动地“攀龙附凤”,让贵人扶你平步青云 巧转关系,借能人为自己办好棘手之事 乾坤大挪移,化他人之力为我所用 鸡鸣狗盗,小人物也能救命 以静制动,让诤友充当自己的镜子 圆滑维系“中间人”,迅速扩充人脉 请将不如激将,激将不如逼将 暴露脆弱面,让支柱性朋友帮你告别悲伤 得人心者得天下:以宽容仁德大展宏图 第七章 以退为进,韬光养晦 闭上生气的嘴,张开争气的眼 忍对方一时之气,为自己换来有利局势 不轻易暴露“野心”,才更容易将其实现 成全对方好胜心,保全自己 欲进两步,先退一步 以自己小失让对方,日后会有大收获 心怀大计,要装疯卖傻为自己蓄势 弱势时打张情感牌,更易被对方认可 掩藏真正意图,才能得到想要的一切 谋晦避祸,在小事上做文章 留得青山在,不怕没柴烧 利用投降策略,把劣势转化为力量 退避三舍,后发制人 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 如果对方经验老到,恩威并施说服更快 巧借比喻,无须明指也能将对方说服 调节冲突,抬高一方让其主动退出 情趣诱导法,让对方一点点上钩 话不投机时,不想尴尬快转弯 “意见”变“建议”,领导爱听你才好办事 将错就错,摆脱窘境顺势取胜 给批评裹件“糖衣”,让他在甜蜜中改过 论辩中巧设圈套,让对方主动入瓮 第九章 知晓方圆,精明生存 会绕圈子才能左右逢源 迂回出击,主动给自己创造契机 未出头时,要能而有度 夹缝中生存,对谁都要等距离交往 如果对方很刚硬,你可运用柔的策略 拉拢他,需要时就软硬兼施、厚黑并用 无论对方是何类人,

## &lt;&lt;心理操纵术大全集&gt;&gt;

一定记住“过犹不及” 形势不利时,要学会虚与委蛇 辉煌时转身,保命亦留名 复杂争夺之中,可抹黑自己以避险 你可以比上司聪明,但莫让上司知道你比他聪明 说出来的永远都要少于需要说的

第十章 创变通达,趋利避险 人舍你取,“垃圾”可能变“珍宝” 遭受恶意诬陷,激烈反驳不如冷静灵活应对 听懂对方的场面话,说好自己的场面话 长袖时善舞,多钱时善贾 脚踏两只船,总有其一可落脚 正面难入手时,就从侧面出击 施计弄巧,无条件时创造条件 临危不乱,以“诈”赢得生机 发现对方缝隙赶快下手,让其不攻自破

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 淡妆与浓妆,表现不同的欲望 饰品:心灵文化的显示 奇妙多变的眼神:眼睛中的真实含义 点睛之笔:从眉毛观察对手 鼻子:人性情的象征 祸福的门户:善变的嘴巴 听话听音:从言谈之间听出“弦外之音” 窥探笑容背后的内心世界 第二章 慧眼识人的心理策略 坐姿:洞悉人的动向 走姿:了解人的性情 站姿:透露人的个性 睡姿:潜意识透露出的身体语言 手势:表情达意的辅助手段 第三章 洞悉人心的心理策略 从日常习惯看人潜在的性格 从生活习惯掌握人内心的活动 从习惯动作看他的真实想法 从休闲娱乐得出人的性格规律 从运动方式看人的思维定式 从业余爱好看人的性格和品味 从社交言谈破译对方的心理 从餐桌百态瞬间掌握人心 从商务活动读懂对方的心 第四章 看透他人的心理策略 从女人的相貌读懂女人 女人的行为:折射其性格的镜子 一眼看透她是否有外遇 从男人的体型看性格 从面相透视男人的真面目 男人的行为:诠释心灵的语言 从男人的作风判断他的心 从细节窥视情人的心 从日常点滴了解老板的心理 从面部表情识别同事的心理 同事的行为:解读他的思想 同事的言谈:倾听他人的心声 慧眼识人,结交挚友 第五章 辨别小人的心理策略 小人不可不防 怎样识别小人 不给小人怀疑你的机会 警惕小人的甜言蜜语 看穿善于伪装的“君子” 把小人置于眼皮底下 以攻代守筑起防火墙 打击小人须不露痕迹 棒杀小人比棒杀更有效 控制小人要利用他人的欲望 借力打力躲过小人的陷害 第六章 识破谎言的心理策略 欺骗的信号 表示心虚的视线转移 大多数骗子会直视你的眼睛 脸部表情是怎样揭露事实的 利用手掌去撒谎 常说错话的人表里不一 女性更擅长说谎 透过姿势看破谎言 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) 原色彩的含义和象征性 喜欢红色的人:热情、外向 喜欢黄色的人:理性、积极 喜欢蓝色的人:严谨、感性 喜欢绿色的人:和平、朝气 喜欢青色的人:温柔、平和

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 催眠术的发展 20世纪的催眠学 第二章 原来这才是催眠 什么是催眠术 人为什么可以被催眠 第三章 你最想知道的催眠问题 那些催眠表演是真的吗 催眠师可以让人做违背意愿的事吗 会不会成为一睡不醒的“睡美人” 催眠对所有人都有效吗 催眠真的可以控制人的大脑吗 催眠对人的身体有害吗 催眠是不是一种超自然的实践 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 “诱导”催眠制胜有招 深化催眠的6种“暗示”方法 通过“唤醒”解除催眠 第五章 不可思议的催眠力量 戒烟、戒酒、戒毒 催眠让人安然入睡 标本兼治,轻松减肥 治疗恐惧症 克服心理障碍 解决人际关系障碍 医学应用 提高记忆力和学习能力 年龄倒退与推进 提高你的运动表现力 法庭上的催眠奇效 第六章 自我催眠,即学即会 什么是自我催眠术 自我催眠的准备工作 自我诱导 再唤醒与深化催眠 编写暗示台词 第七章 每天用点催眠术 应用催眠就这么简单 催眠减压,收获阳光心情 不再做聚会中的“壁花” 超然自信,应对自如 催眠告诉自己:我能,我行! 催眠助你成为演讲家 催眠真的可以缓解病痛 别怀疑,催眠就是能增强注意力 催眠助你再现梦境 求助周公,不如求助催眠 永别了,坏习惯 催眠助你更加果断高效 精力更加充沛 自由大胆地飞翔 激发强烈的取胜欲望 催眠催眠,催你入眠 完美的性生活 催眠减肥,绿色又高效 吃得健康,吃得正确 催眠也能给你动力 取得最佳成绩 提高记忆力 增强强壮的免疫系统 快速康复 催眠催出更积极的态度 创造性地解决问题 发现你的创造天赋 赚更多的钱 附录 催眠术大事记

## <<心理操纵术大全集>>

### 章节摘录

让对方做主角，他一定喜欢与你交流。卡耐基认为，人与人交往时，只有尊敬对方交际活动才能顺利进行。

如果总是压制对方、强迫对方服从自己，对方不久就会对你产生敌对情绪，从而失去对你的信赖。因此，交际中应努力让对方感到交际的主角是他。

试着留意对方的反应，尽力使对方心情舒畅。

在人际交往中，要让对方扮演主角就得准备多个“剧本”。

因为不知交往会在何处受挫，所以就必须要观测到的对方谈话内容写进“剧本”，然后自己根据“剧本”演好配角。

要做到使对方成为主角，调查收集与此相关的信息就显得非常重要。

如：对方有什么爱好？

对方最喜欢什么？

憎恶什么？

对方讲话有什么特点？

对方有什么个人习惯？

对方的弱点有哪些？

要基于这样的信息，拟写一份能使对方成为主角并能打动对方的“剧本”。

如果能够做到这一步，对方就会感到与你交往心情舒畅，因而对你产生好感。

在交际过程中，如果遇到某个人你原先准备采用“中等水平”的交际方式，但当你发觉这种方式实在无法进行下去，这时就需要修改“剧本”重新预演一下。

不过在事先应该假设出交际过程中有可能会出现的各种各样的问题，并针对这些问题设想一下自己应做出怎样的调整。

另外，卡耐基还建议我们必须考虑到：对方也有针对于自己的“剧本”，如果对方提出自己预料之外的问题，那么失败的可能是自己，所以必须反复斟酌，不断改善，这样才能使对方成为主角。

……

<<心理操纵术大全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>