

<<魔鬼心理学大全集>>

图书基本信息

书名：<<魔鬼心理学大全集>>

13位ISBN编号：9787516902769

10位ISBN编号：7516902764

出版时间：2013-2

出版时间：华龄出版社

作者：王子鱼

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>

<<魔鬼心理学大全集>>

前言

你想控制自己的梦吗？你想告诉陌生人你知道关于他们的一切吗？你想通过别人一个不经意的表情和动作读懂他的想法吗？衣着的颜色和睡觉的时间真的能看出一个人的性格吗？你听说过有的男性有着“害羞的膀胱”吗？你的身边是否有些人看起来怪怪的？你有没有遇到过某些人会突然性情大变，几乎变成了另一个人？为什么用嘴叼住一只笔会让你感到快乐？为什么人们会认为得不到的总是最好的？其实，生活中的所有难题，无论多么怪诞，都能用心理学去解决；生活中的很多现象，无论多么玄乎，都可以用心理学去解释。

因为心理学中确实有法力无边的“魔鬼”。

魔术、读心术、操纵术等之所以能够取得出人意料的效果，就是因为它们都利用了心理学中的魔鬼原理。

人生中的各种问题，都与心理学有着千丝万缕的联系，一旦掌握了相关的心理学知识，许多工作和生活中的难题就能迎刃而解。

从日常生活到人际交往，从营销策略到军事政治，凡是人类所及之处都能找到心理学的魔影。

一个人可能不知道心理学为何物，但他一定在不知不觉中用过它或被它所影响过。

因为人生的整个过程其实就是一个心理学运用的过程。

爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性。

掌握心理学中的一些魔鬼定律，能让你更清楚地认识自我，更充分地发掘自我潜能，从而更快速地向成功；恰当地使用心理学中的一些魔鬼定律，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；利用心理学中的一些魔鬼定律，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，成为人际博弈的大赢家。

在日常生活中，如果你掌握了心理学的智慧，你便会发现每一件让你头痛的事情都能够借用心理学的力量将其解决，并达到自己的目的。

而一旦在生活的各个方面能将心理学运用得游刃有余，像魔鬼一般出神入化，成功也就离你不远了。

总之，懂得魔鬼心理学，可以让你像魔鬼一样思考，同时像天使一样受人欢迎。

为了让更多的读者认识到心理学魔法般的威力，并在生活中像魔鬼一样灵活地运用它，进而在人生之路上取得成功和幸福，我们编写了这本《魔鬼心理学大全集》。

本书是一本讲授心理学智慧的大型图书，融趣味性、知识性、哲理性、实用性为一体，为你揭开心理学的神秘面纱，指出成功的方向。

你面对的不仅仅是一本书，它是一块引玉之砖，是一位充满智慧的心理大师，将叩开你智慧的心扉。书中内容极为丰富，包罗万象：吸引力法则告诉你如何唤醒住在你身体里的“魔鬼”，运用神奇的“吸引力”去吸引你想要的人、事、物；微表情读心术教会你“行为的魔法”，通过他人的细微表情和肢体动作瞬间轻而易举地看穿他人，揭开一个被遮蔽的内心世界，从而占据先机 and 主动；说服术教会你“说服的魔法”，运用互惠原理、承诺和一致原理、社会认同原理、喜好原理、权威原理、短缺原理等心理规律魔法般获得他人心理上的认同，快速有效地说服他人；操纵术教会你“心理操纵的魔法”，突破对方的心理防线，无形之中影响和驾驭对方；怪诞好玩心理学则向你揭示“身边的魔法”，让你明白原来生活还可以这样奇妙，原来是心理学原理在决定你和你周围人的思想和行为；色彩心理学教会你“色彩的魔法”，告诉你色彩中所包含的心理学奥妙，并且指导你如何运用色彩心理学去重新装点自己的生活；创意心理学教会你创意的魔法，告诉你如何运用心理学去解决自己生活中的难题。

一个人不懂心理学，他就至少失去了对自己世界一半的操控权。

当你看完这本书，你将赢得对自己世界百分之百的操控权，并且还能运用自己的力量去影响你周围的人；你会发现，你将彻底改变你周围的世界。

<<魔鬼心理学大全集>>

内容概要

为了让更多的读者认识到心理学魔法般的威力，并在生活中像魔鬼一样灵活地运用它，懂得在社会生活的常规法则之外，还可以利用心理学的力量，以一些出人意料的方法获取胜利，进而在人生之路上取得成功和幸福，王子鱼编写了这本《魔鬼心理学大全集》。

《魔鬼心理学大全集》是一本讲授心理学智慧的大型图书，融趣味性、知识性、哲理性、实用性为一体，为你揭开心理学的神秘面纱，指出成功的方向。

你面对的不仅仅是一本书，它是一块引玉之砖，是一位充满智慧的心理大师，将叩开你智慧的心扉。

一个人不懂心理学，他就至少失去了对自己世界一半的操控权。

当你看完这本书，你将赢得对自己世界百分之百的操控权，并且还能运用自己的力量去影响你周围的人；你会发现，你将彻底改变你周围的世界。

<<魔鬼心理学大全集>>

书籍目录

第一篇 住在你身体里的“魔鬼”——不可思议的吸引力法则第一章 你每天在跟谁作斗争?——你的内心是一个强大的磁场 第一节 不断地判断:好还是不好? 第二节 不断地犹豫:做还是不做? 第三节 不断地克制:忍耐还是爆发? 第四节 不断地后悔:假如没有 第五节 不断地抱怨:难道是我寂寞了吗? 第六节 不断地质疑:这真是我想要的吗? 第七节 不断地迷茫:我到底想要什么? 第八节 不断地矛盾:我想的和我做的为什么总不能统一? 第九节 不断地斗争:我如何消灭身体里的另一个声音? 第二章 揭开谜团摆脱“斗争”——神奇的心理磁场力量 第一节 摆脱“斗争”唯一的工具——心灵 第二节 意志的力量 第三节 情绪控制的力量 第四节 惯性思维的力量 第五节 欲望的力量 第六节 心灵感应的力量 第七节 思想聚合的力量 第八节 精神图腾的力量 第九节 吸引力法则的魅力第三章 发挥你的神奇魔力吧——使用吸引力法则的工具 第一节 重视无意中的吸引 第二节 理解你话语的意义 第三节 吸引你不想拥有的东西的话语 第四节 辨清你的愿望 第五节 保持积极的心灵感应 第六节 吸引理想的人际关系 第七节 变得更加富有,并吸引更多金钱 第二篇 意念的魔法:心想事成——心理成功学法则第一章 把成功的愿望变成一种本能——潜意识注入法则 第一节 潜意识是个爱捉弄人的“魔鬼” 第二节 发挥潜意识能量要先自信 第三节 从小愿望开始逐渐强大 第四节 抵制消极暗示刺激 第五节 潜意识会最真实地执行你的愿望 第六节 不断注入积极的潜意识第二章 命运跟着感觉走——感觉引导法则 第一节 乐观的精神是成功的开始 第二节 不要让消极的心态控制你的命运 第三节 让感觉幸福成为你的习惯 第四节 不要让悲观的情绪控制你的内心 第五节 只有勇敢的人才能创造未来 第六节 面对机会学会主动出击 第七节 面对人生要有豁达心态 第八节 吃亏的人才有福第三章 坚定信念让你成功——坚定信念法则 第一节 成功的不二法门 第二节 破除束缚心灵的枷锁 第三节 激发你的潜能 第四节 让信念成为你最强大的力量 第五节 消除胆怯心理,打开成功之门第四章 找到情感的意愿帮助自己成功——情感力量法则 第一节 让亲情意愿成为你的力量 第二节 让友情的能量成为你的力量 第三节 让身体感应内心意愿 第四节 让成功意愿去引发成功灵感 第五节 让冷静的意愿成为你的力量第五章 让命运掌握在你自己的手里——命运法则 第一节 重新掌握自己的心灵 第二节 重新掌握自己的生活 第三节 重新掌握自己的成功 第四节 重新掌握自己的幸福 第三篇 行为的魔法:通过细微表情和动作瞬间看透他人——微表情读心术第一章 头部动作的心理暗示 第一节 拍打头部:十分懊悔和自我谴责 第二节 常常低头:慎重派,什么激烈讨厌什么 第三节 仰头走路:对凡事都持无所谓的态度 第四节 摸弄头发:常常郁闷焦躁,标准的情绪化 第五节 手腕交叉抱头:吃亏型的自我主义,独特而冷漠 第六节 四处转头张望:顺应型,社交场上的乐天派 第七节 摇头晃脑:唯我独尊的自信派第二章 面部表情的心理暗示 第一节 脸部不自觉颤动:欲求不满就别掩饰了 第二节 瞥看一眼就收回视线:冰山一眼的内心世界 第三节 鼻子微皱,上唇抬起:这是厌恶谁呢? 第四节 不经意盯着老板发呆:心存嫉恨,总有一天我要取代你! 第五节 不小心翻个白眼:不屑于世俗事物 第六节 没事儿老挑眉:讲话刺耳,需要放松心情 第七节 上眼睑抬高,下眼睑绷紧:不是一般的恐惧 第八节 眉毛向上挑,嘴唇无意识地张开:对一些事感到吃惊 第九节 抿着嘴笑:爱从对方身上找心理平衡 第十节 说话微微低下头:其实内心很狡猾第三章 手部动作的心理暗示 第一节 搓手掌:是期待还是紧张? 第二节 中指放在食指上:我是千里马,你是伯乐吗? 第三节 手掌托腮:“妙”在其中 第四节 手伸进兜里摆弄东西:“意味”深长 第五节 拳头紧握:你知道我的心有多难吗? 第六节 十指交叉:怪不好意思的 第七节 双手交叉抱于胸前:不服,你过来试试! 第八节 说话时双掌摊开:有什么说什么,不用遮遮掩掩 第九节 两手相扭且食指交叉:哎,我是遇见狼外婆的小红帽 第十节 喜欢拉扯自己的头发:大都个性鲜明 第十一节 坐时常双手抱头:我说话,你听着,这是规矩! 第十二节 用指尖拨弄嘴唇、咬指甲:紧张时就这样子 第十三节 先凝视对方再握手:想在心理上占据优势第四章 坐姿、走姿的心理暗示 第一节 坐时两腿张开、姿态随意:一般语言多于行动 第二节 坐时双腿并拢,双手交叉于大腿两侧:这么多年,呆板惯了 第三节 猛然落座:对不起,我心里有事 第四节 走路阔步前进:管他三七二十一,半途而废做不得 第五节 走路慢慢悠悠:稳当是稳当,可就是进取心 第六节 走路蹦蹦跳跳:不用在意,他是孩子脾气 第七节 走路文雅:那不是文弱,千万别小瞧了他!第五章 施展读心术的四大魔法 第一节 测谎——看透所有事实真相 第二节 吸引——让大家爱上你 第三节 引导——让大家追随你的指引 第四节 操控——控制他的喜怒哀乐 第

<<魔鬼心理学大全集>>

四篇 说服的魔法：心理认同决定说服效果 ——深层说服力的心理原理第一章 免费午餐背后的账单——互惠原理 第一节 别人凭啥心甘情愿为你买单？第二节 将欲取之，必先予之一 第三节 互惠，一种善意的不公平交换 第四节 小互惠产生大合作 第五节 互惠原理不是贿赂原理第二章 说到做到的心理暗示——承诺和一致原理 第一节 承诺和一致原理的推动力 第二节 承诺和一致的“心经” 第三节 说到做到更易赢得对方承诺 第四节 “煮青蛙式”的承诺引导 第五节 说到做到建立起的“信用效应” 第六节 “善意威胁”的连锁反应 第七节 客户最买账的筹码 第八节 承诺一致，此处无声胜有声第三章 人云亦云的从众效应——社会认同原理 第一节 口服心服：一定“随大流” 第二节 口服心不服：勉强跟着走 第三节 完全随大流：服不服没关系 第四节 信息残缺：不从众怎么办？ 第五节 信息不对称：睁一只眼闭一只眼吧 第六节 不能没有你：或许真的是“稳中求胜” 第七节 摆脱从众效应：走自己的路——自己对自己说吧 第八节 社会认同：多元文化与包容第四章 爱屋及乌的连带法则——喜好原理 第一节 “光环效应”打开喜好之门 第二节 外在吸引力的“密电” 第三节 把喜好之“痒”挠到位 第四节 “道”同才为“谋” 第五节 喜好原理下的“情感沙龙” 第六节 接触与合作就“串联”于喜好之中 第七节 用喜好原理“自我保护” 第八节 爱屋及乌是协调感情的“纽带”第五章 无条件认同的心理崇拜——权威原理 第一节 原理无非“为什么”和“怎么样” 第二节 世界本没逻辑，讲逻辑的人多了，就有了 第三节 百家争鸣，说得过去就行 第四节 原理和胡说的区别在于谁说的 第五节 名人的口水里含有24K金的成分 第六节 权威得先有权，然后才可以发威 第七节 原理本来很简单：有了权威就很神奇 第八节 别人把你当大爷，是因为你背后站着权威这个老祖宗第六章 物以稀为贵的本能追求——短缺原理 第一节 为何疯抢“全球限量版”？ 第二节 “数量有限，售完为止”的秘密 第三节 短缺带来的“温室效应” 第四节 疯狂短缺让人心更疯狂 第五节 短缺一马上行动 第六节 用“特殊”造就“短缺” 第七节 告诉他你就是这么“贵” 第八节 短缺有理，争夺无罪第五篇 操纵的魔法：对人的征服是意念的占领 ——润物细无声的心理操纵术第一章 突破对方第一道心理防线 第一节 尽力迎合他人的直觉判断 第二节 请他帮个力所能及的小忙 第三节 运用他最熟悉最感兴趣的语言 第四节 询问他最在行的那些事 第五节 学会“不经意”地给他点小甜头 第六节 给他一个最能迷惑人的头衔 第七节 让别人做一次你的老师第二章 打开对方心扉 第一节 想打开别人的窗，先打开自己的门 第二节 听他/她说说那些陈芝麻烂谷子的事吧 第三节 总是与他/她“臭味”相投 第四节 和他/她拥有一样的“臭”毛病 第五节 和他/她拥有一个共同的不能说的秘密第三章 迅速把握对方心理 第一节 表情是思想的传感器 第二节 读懂身体语言，他/她的心思全知道 第三节 记住几个撒谎的“招牌动作” 第四节 发声和语气是看清一个人经历的镜子 第五节 语速突然变快是为了掩饰心中的不安 第六节 频繁点头并不是接受了你的建议 第七节 举止粗鲁无礼只是为了掩饰自卑第四章 赢得对方首肯 第一节 适时展示柔情更容易捕获对方 第二节 殷勤俩字不好听好办事 第三节 不要藐视对方，好话多说，不自说自话 第四节 要投其所好，不炫耀卖弄，要温顺谦和 第五节 不贪图小利，因小失大 第六节 说话做事要统一，不让对方看扁 第七节 求人办事不一定非是“孙子”第五章 不让对方拒绝 第一节 多笑多和气：让对方喜欢上你 第二节 攻人要攻心：花钱花在刀刃上 第三节 适时地以感情动人 第四节 像刘备一样敢哭出个天下 第五节 多让对方说“YES”而不是“No” 第六节 激发对方虚荣心，让他上去下不来第六章 控制对方情绪 第一节 主动出击：震住对方，不给他喘气的机会 第二节 旁敲侧击：在无形中给对方施加压力 第三节 迂回出击：直接切入对方背后盲点 第四节 以退为击：在别人不备时，给对方制造紧迫感 第五节 战略游击：心术引人，扰乱对方的情绪第七章 影响对方判断 第一节 用无辜的眼睛说“狠”话 第二节 让对方不知不觉说“是” 第三节 无意识带出小动作 第四节 以话套话让他蒙 第五节 假借第三人身份 第六节 就是要故意激怒对方 第六篇 身边的魔法：生活原来可以这样 ——怪诞好玩心理学第一章 原来这才是我——性格心理学 第一节 为什么我们爱做心理测试？ 第二节 食指和无名指长度比例的秘密 第三节 为什么用嘴叼住一支笔让你感到快乐？ 第四节 宠物性格和作息时间真的能看出一个人的性格吗？ 第五节 一时冲动就是没有道理可言吗？ 第六节 为什么我们最终会为免费的东西付更多的钱？ 第七节 为什么我们总达不到自己的期望值？ 第八节 为什么花现金让我们更节省？第二章 原来他们这么想——社会心理学 第一节 靠边的座位为什么总是客满？ 第二节 “赶时髦”是心理饥渴？ 第三节 “见证奇迹的时刻”也是一个魔术道具？ 第四节 上班族为什么最怕过礼拜三？ 第五节 “异性效应”让他/她乖乖听话 第六节 单亲妈妈为什么最容易成为“恶婆婆”？ 第七节 女人购物以后为什么总

<<魔鬼心理学大全集>>

是后悔? 第八节 丢失的钱包被送回来的概率真的可控吗? 第九节 人肉搜索为何如此流行? 第三章 原来爱情不喜光——爱情心理学 第一节 决定“一见钟情”的原因 第二节 男女交往中的买单哲学 第三节 为什么得不到的总是最好的? 第四节 恋爱中的男女为何总是爱“较劲”? 第五节 “你真好”与“你好坏”背后的潜台词 第六节 接触越多越难分开 第七节 不娶初恋女友, 不嫁初恋男孩 第四章 原来语言可以捍卫婚姻——婚姻心理学 第一节 女人婚后为何“翻旧账”、爱猜忌? 第二节 为什么婚姻中的语言比行动更重要? 第三节 一张照片可以改变一个家庭的轨迹 第四节 对朋友倾诉不幸真的可以减轻痛苦吗? 第五节 男人和女人, 到底谁在婚姻中高估了自己? 第五章 原来职场可以这样混——职场心理学 第一节 面试官为什么喜欢拉家常? 第二节 办公室的窝囊男为什么会在家里称霸王? 第三节 为什么要把工作计划公布出来? 第四节 “头脑风暴”真的是不可打破的创新神话? 第五节 躺下来你的创造力最活跃? 第六节 李开复为何如此热衷请人吃饭? 第七节 唐骏为什么要记住所有员工的名字? 第七篇 色彩的魔法: 玄奇的神秘气 ——变幻的迷惑心理学 第一章 舞动色彩的神奇魔力——用色彩感知个人心理 第一节 颜色也能做到“冷暖自知” 第二节 黑白尤物的色彩心理 第三节 黑色掩饰下的“哈哈镜心理” 第四节 色彩决定进退心理倾向 第五节 用色彩捕捉心情的蝴蝶 第二章 望穿心中的色调——由色彩洞悉他人心理 第一节 黑色的坚强心理 第二节 白色的完美心理 第三节 灰色的中庸心理 第四节 红色的好斗心理 第五节 粉色的实干心理 第六节 深蓝的理智与忧郁心理 第七节 浅蓝色的希望心理 第八节 黄色的极端心理 第九节 绿色的轻松心理 第十节 橙色的觉悟心理 第十一节 紫色的神秘心理 第三章 迷惑与被迷惑的意义——色彩匹配的奥秘 第一节 用你的色彩去匹配他的性格 第二节 中庸的色彩搭配体现保守性格 第三节 色彩心理中的哲学与社会 第四节 绿色口红反映出的反叛心理 第五节 运用色彩配比去暗示上司提拔你升职 第四章 扩展到最远处——色彩心理学与缤纷生活 第一节 色彩与恋爱 第二节 色彩与育儿 第三节 色彩与工作 第四节 色彩与饮食 第五节 色彩与疾病 第六节 色彩与居室 第七节 色彩与设计 第八篇 创意的魔法: 牵手出新潮 ——称霸的创新力潜规则 第一章 创意心理背后的奥秘——认知法则 第一节 他的暗示影响你的认知 第二节 等一等再去看结果 第三节 不要带着情绪看世界 第四节 认知心理学上的情绪疾病 第二章 商业创意心理认知——印象法则 第一节 印象就是适合你的也适合别人 第二节 灵感只是另外一种“印象” 第三节 “先礼后兵”不如“先兵后礼” 第四节 凭经验做事总是错的 第三章 激发不同的形态创意知觉——角色法则 第一节 从他的角色上去想问题 第二节 抛开你的自我束缚 第三节 给他一个值得的角色 第四章 人际关系中的形状奥秘——形状法则 第一节 遵循人际交往中的黄金分割 第二节 用你的微笑去感染他人 第三节 关系好坏取决于你们的交往频率 第四节 面相气质影响你的职业前途 第五节 利用观察法牵制他人内心 第五章 创意运用心理法则达到成功——成功法则 第一节 学会和他“很相似” 第二节 先异性搭配再干活 第三节 给他一个愉快的心情 第四节 从小处开始收拢他人 第五节 从今天开始变简单

章节摘录

第三章 坚定信念让你成功——坚定信念法则第一节成功的不二法门 哲学家说，世间的任何一件事情，都有它的不二法门。

不论什么时候，一切急功近利的思想和行为都是短视的，都是非常有害的。

成功也有它的不二法门，那就是，不要只盯着眼前的一点点小利益，一定要目光长远，要学会朝着目标不停地努力，这是成功的唯一选择，也是最好的选择。

实现你人生的最大价值，让理想和梦想变成触手可及的现实，这才是人生最大的利益。

当有了这种成功的意识后，要将这种成功意识升华，让它变成为自己所用的一种潜意识，随时供自己支配。

建立自己的内心磁场 一块磁铁可以吸起12倍于自身重量的物体，而一旦磁性消失，同样的铁块却连一根羽毛也吸附不了。

同样的道理，人也是具有磁性的，当你的人生积累达到一定的量时，就会形成一个磁场，这个内心的磁场磁力会强大无比。

当在岗位上工作多年，你总是充满着各种各样的想法，并且成功地去完成，久而久之，你就拥有了这样的力量，这就是所谓的内心磁场。

当你有一天觉得时机成熟了，想自己创业的时候，很自然，你的这一想法作为万千需求之一，会很快地被你的磁场吸附进来，在你内心的强大驱使下，你会坚持不懈地去完成自己的目标。

这种内心磁场，往往会产生惊人的力量。

但是前提是要有意识地培养自己的内心磁场，建立一个强大的内心磁场。

日本运动员具志坚是个很有意思的队员，在每次比赛出场前，总要紧闭双目，口中念念有词。

很多经常观看体育赛事的人，都对他印象深刻。

更多的人会好奇他说的是什么。

在一场男子体操决赛中，我国体操名将李宁、童非，美国体操明星麦克唐纳、康纳斯等相继出现失手，唯独具志坚一路发挥正常，最后夺得全能冠军。

比赛结束后，有记者问他，上场前口中默念的是什么？具志坚笑而不答。

一时间，具志坚的“咒语”成了许多人关注的谜。

另外一个运动员是帕克林，在1985年神户世界大学生运动会上，以2.41米的高度打破了男子跳高世界纪录的前苏联运动员，在每跳一个新高度前，他都要俯下身去扎鞋带，即使当时鞋带扎得很好，他也要松开重新扎过。

这是他的习惯动作。

但是，这个看来完全多余的动作，恰恰是他“自我暗示”的进行曲。

他说，鞋带一扎，眼前似乎什么都没有了，只看见前面的横竿，他要尽可能跳过去。

帕克林的扎鞋带同具志坚的念念有词，其实都是自我心理暗示的一种。

..... P90

<<魔鬼心理学大全集>>

编辑推荐

为了让更多的读者认识到心理学魔法般的威力，并在生活中像魔鬼一样灵活地运用它，懂得在社会生活的常规法则之外，还可以利用心理学的力量，以一些出人意料的方法获取胜利，进而在人生之路上取得成功和幸福，王子鱼编写了这本《魔鬼心理学大全集》。

<<魔鬼心理学大全集>>

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>