

揭秘美国**FBI培训间谍**的读心术

国际畅销书《看谁在说谎》作者又一力作

看谁听你的

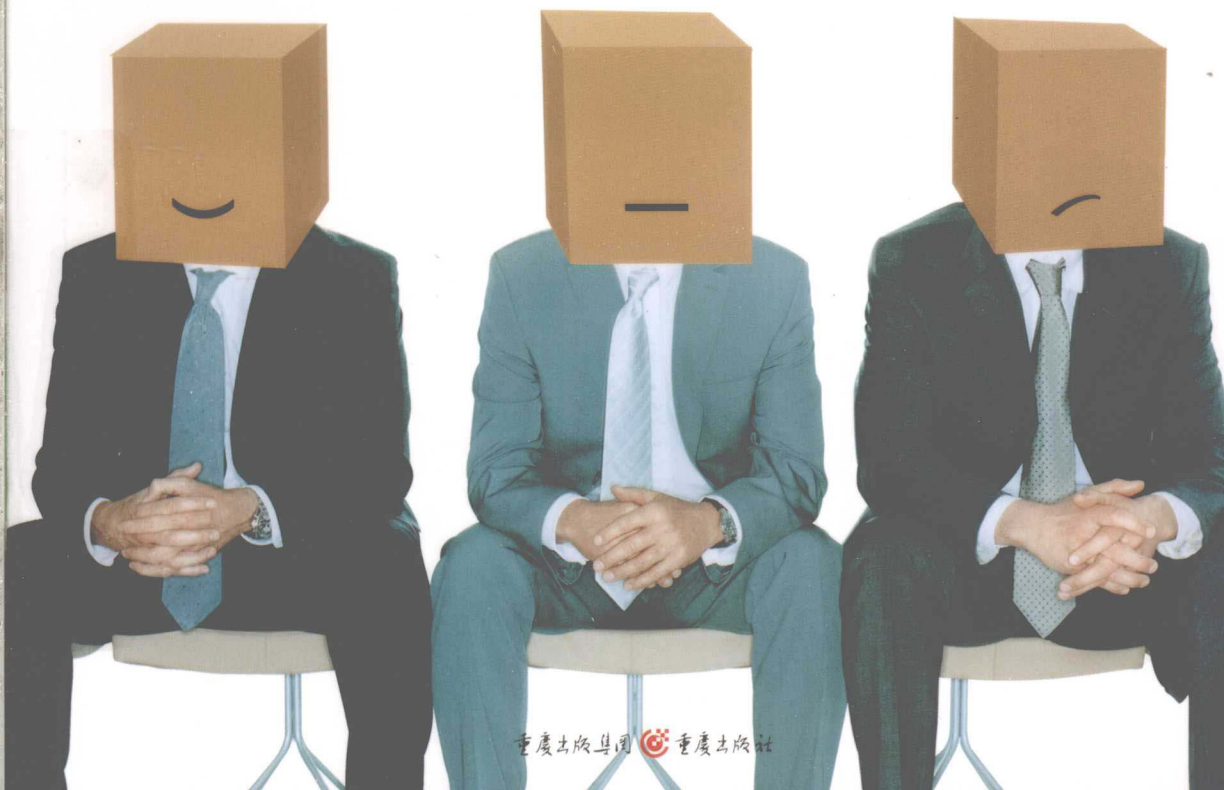
让人对你说YES

〔美〕大卫·李柏曼 (David J. Lieberman) 著 苏西 译



如何成为人见人爱的沟通高手
和无往不利的人生赢家

Get Anyone To Do Anything



看谁听你的

★ Get Anyone To Do Anything ★

〔美〕大卫·李柏曼◎著 苏西◎译

重庆出版集团  重庆出版社

Get Anyone To Do Anything by David J. Lieberman

Copyright © 2000 by David J. Lieberman

Simplified Chinese Edition Copyright © 2010 **Grand China Publishing House**

Published by arrangement with St. Martin's Press, LLC. through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Labuan, Malaysia.

All rights reserved.

No part of this book may be used or reproduced in any manner whatever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

版贸核渝字(2010)第 041 号

图书在版编目(CIP)数据

看谁听你的 / [美] 李柏曼著; 苏西译. —重庆: 重庆出版社, 2010.6

书名原文: Get Anyone To Do Anything

ISBN 978-7-229-01968-6

I. ①看… II. ①李… ②苏… 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054096号

看谁听你的

KAN SHUI TING NI DE

[美] 大卫·李柏曼 著

苏西 译

出 版 人: 罗小卫

策 划: 中资海派·重庆出版集团科技出版中心

执行策划: 黄 河 桂 林

责任编辑: 温远才 朱小玉

版式设计: 袁青青

封面设计: 郭 鹏 郑少媚



重庆出版集团
重庆出版社

出版

(重庆长江二路205号)

深圳市鹰达印刷包装有限公司制版 印刷

重庆出版集团图书发行有限公司 发行

邮购电话: 023-68809452

E-MAIL: fxchu@cqph.com

全国新华书店经销

开本: 787mm×1 092mm 1/16 印张: 11 字数: 163千

2010年6月第1版 2010年6月第1次印刷

定价: 26.80元

如有印装质量问题, 请致电: 023-68706683

本书中文简体字版通过Grand China Publishing House (中资出版社) 授权重庆出版社在中国大陆地区出版并独家发行。未经出版者书面许可, 本书的任何部分不得以任何方式抄袭、节录或翻印。

版权所有, 侵权必究



权威推荐

大卫·李柏曼的这些技巧简明扼要，非常有用，它们全都源自于对人类心理大量而全面的研究。

——《出版商周刊》

你有没有梦想过，不管你的主意听起来有多疯狂，你也能说服别人？用上本书的说服策略，你就可以做到！

——《悦己》杂志

这本畅销全美国的作品颠覆了所有的规则，是成功人士的必读书。大卫·李柏曼博士充分利用了人类行为学领域最新的研究成果，他专业的心理学技巧，将一步一步地指引你在各种处境之下取得显著成果。

——易文网

全美国都应向李柏曼博士致以深深的敬意。他的方法用起来那么简单，却那么有效，让我们的儿童救助工作变得容易多了。

——西蒙娜·斯彭斯，斯彭斯基金会创始人

（因积极参与儿童救助工作而荣获参议院嘉奖，并被评选为20世纪90年代的杰出女性）

这本书基于人类心理的充分研究，仔细地读每一行字，你将获益匪浅。无论在何时何地，面对什么样的人，你都将能从容应对，表现得更加出色。我相信你再也找不到这么好的书了！

——唐纳德·米切尔博士



前言

你是否总在受人愚弄、被人利用？甚至说的话没人听，得不到起码的尊重和应有的配合？你肯定早就受不了了！如果你曾期望拥有掌控谈话和局面的能力，现在，你的机会来了。为什么要被别人牵着鼻子走呢？运用最伟大的心理学秘诀，你完全可以让事情朝自己期望的方向发展——只要愿意，你就可以让任何人做任何事！

现在，你进入了一个心理学的王国，识别谎言、改变他人心意、控制局面——在这里，这些都会被凝练成一个个易学的公式，组合成一些简单的策略。

只要运用最完善、最先进的心理学策略，你的心智将变成最有力的武器。不过，最激动人心的是，本书谈论的不是仅仅适用于某些场合、某些人的“花招”，而是具体的心理学策略。这些建立在具体的心理学法则基础上的策略适用于任何时间、任何地点中的任何人——能让你变得比别人更聪明、更敏捷、更优秀。

想想看，如果能够预测并控制所有事情的结果，生活会变得多么容易！通过运用这些经过验证的、快速见效的心理学策略，你可以在任何情况下赢得每个人全心全意的合作，再也用不着为接下来要发生的事情而感到惴惴不安了。

万般无奈地求人帮忙，对方竟然爽快地答应了；本来对自己并不自信，结果却发现对方觉得你魅力四射——你深感意外，怀疑这是自己运气好，要不就是因为人家心情好。事实上，这很有

可能是因为你无意间所使用的一些心理学技巧。而且，这些技巧总是屡试不爽。

为了能让你轻松地掌握心理学秘籍，我按照不同的生活问题将本书分成了5章。最妙的是，一旦掌握了它们，你会发现：自己竟然可以在任何时间、任何场合成功地运用。

准备好了吗？让生活变得轻而易举，事事称心如意——你可以让人们做任何事情，再也不会觉得自己束手无策！



如何使用本书

如果生活可以变得既轻松又容易，你最希望改变哪些方面？在任何场合下都知道如何避免被人操纵、利用？用一句话就能制止冲突？知道如何领导、影响和激励别人？快速地结交朋友？还是迅速改变他人对你的看法？简而言之，只要掌握了最妙的心理学方法，就可以在每个领域都获得成功，这样，你也会拥有一个轻松无比的人生！

第1章 六大攻心计 让你成为人见人爱万人迷

想要取得成功，你经常都需要别人的配合。想要人们按照你的意思行事，首要法则就是：让他们喜欢你。不管你是想结交新朋友，还是想找到同盟军，一些心理学方法会一步步地教你变成“万人迷”，让每个人都喜欢你。爱情方面，如何通过心理学策略让自己魅力逼人、令人不可抵挡？一旦恋情开始，怎样用这些心理学妙计让你永远在感情中占据主导地位？

第2章 五大透视术 教你一眼看穿人心

想要自己的人生一帆风顺，除非让那些并不真正关心你的人不再操纵或愚弄你。那你必须学会“看穿”别人，轻松辨别谁是真心为你好，谁又只不过是想要利用你。第2章的技巧可以让你马上觉察到是不是有人想利用你。这样，不论在生活中还是事业上，你都不会因为错信别人而变得失败无助了。

第3章 九大引导手法 让别人听你的

想要事情的发展称心如意，你就要学会控制场面。想轻而易举地影响别人，让别人理解你、同意你，并按照你的说法去做？在第3章，你将学会这些技巧。如何让某个人或某群人都相信你、追随你？第3章也将让你掌握这一秘诀。不管是要改变一个人还是想领导一群人，你都要运用这些能支配人类天性的先进工具，从而让别人听你的。

第4章 两大制胜秘诀 让你永远是赢家

有时候，你不是通过说服来让某人站到你这边，而是要靠竞争。运用绝妙的心理学策略，便能帮你赢得一切竞争。不论是一场网球比赛、一个工作机会，还是追求一个窈窕淑女，只要你一出手，就一定会赢。第4章会教你怎样把心智变成最强大的武器，成为无坚不摧的心理勇士。

第5章 十七项应对妙招 生活不再有难题

要是每个人都像你一样友善，一样好相处，世界就完美了！但虽然话是这么说，可有些人就是很难相处，你也很难和他们熟络起来。第5章能帮助你应付生活中的烦心事——小小的一条心理学策略，产生的功效却不小。不论你是想让人家回电话，还是想获得别人的原谅，这些方法都非常适用。他们能让你的生活变得轻松惬意！

目 录

权威推荐	1
前 言	2
如何使用本书	4

第1章 六大攻心计 让你成为人见人爱万人迷 9

攻心计 1	让他主动靠过来	11
攻心计 2	从小地方塑造无穷魅力	18
攻心计 3	留下绝妙的第一印象	23
攻心计 4	爱情里不能犯的 4 个错误	27
攻心计 5	为自己开个好价钱	33
攻心计 6	冷静而自信是致命的吸引力	35

第2章 五大透视术 教你一眼看穿人心 39

透视术 1	他是真心的吗	41
透视术 2	他说的话可信吗	44
透视术 3	他企图操纵你吗	47
透视术 4	他是在虚张声势吗	49
透视术 5	他说的是肺腑之言吗	52

第3章 九大引导手法 让别人听你的 55

手法 1	让别人迅速行动起来	57
手法 2	好点子还需好的说服力	63
手法 3	引诱他说到做到	66
手法 4	说服固执的人	71
手法 5	让别人乐于出手相助	79

- 手法 6 善用领导魅力 85
- 手法 7 轻轻松松说明白 89
- 手法 8 让多数服从少数 91
- 手法 9 做团队里的“黏着剂” 95

第 4 章 两大制胜秘诀 让你永远是赢家 99

- 秘诀 1 赢得心理角力战 101
- 秘诀 2 赌博心理学 105

第 5 章 十七项应对妙招 生活不再有难题 109

- 妙招 1 如何让他立即回电话 111
- 妙招 2 如何赢得原谅 113
- 妙招 3 如何传达坏消息 119
- 妙招 4 如何迅速又顺利地把东西要回来 124
- 妙招 5 如何问心无愧地说“不” 126
- 妙招 6 如何把讨厌鬼变成好朋友 129
- 妙招 7 如何在声誉受损之前消灭谣言 132
- 妙招 8 如何遏制语言暴力 135
- 妙招 9 如何让他坦诚相告 137
- 妙招 10 如何轻松处理抱怨 140
- 妙招 11 如何让伴侣不吃醋 143
- 妙招 12 如何取得最佳忠告 146
- 妙招 13 如何让别人顺利采纳逆耳良言 148
- 妙招 14 如何让他放心地全盘招供 151
- 妙招 15 如何回答棘手的问题 155
- 妙招 16 如何让孩子乖乖听话 161
- 妙招 17 如何应对性侵犯和暴力攻击 164

结束语 169

致 谢 171

第 I 章

六大攻心计 让你成为人见人爱万人迷

美丽使你引起别人的注意，睿智使你得到别人的
赏识，而魅力，却使你难以被人忘怀。

——索菲娅·罗兰

Get Anyone to Do Anything

Never Feel Powerless Again—With Psychological Secrets to
Control and Influence Every Situation

从现在开始，你就要探索某些心理学规律了，它能影响别人对你感兴趣的程度。你会看到，让别人喜欢你（或者讨厌你）是多么轻而易举的事。由于这些策略以人的天性为基础，你可以不费吹灰之力就收获持久又可靠的友情和人际关系。不过，要记住，这并非有意操纵，更不是挖空心思让人家喜欢上你。实际上，你只是通过一些心理学技巧，诱发出人和人之间自然的“化学反应”，并让它持续发展下去。

好，问题来了，“如果只是想要引发‘自然’的化学反应，那还有必要学习这些方法吗？该发生的就会发生，顺其自然岂不更好？”乍一看，这问题似乎很有道理——且听我解释。

寻找归属，结交朋友，关心别人，这是每个人的天性。但是有时，让一个人流露真情、将真实的自我表达出来是很难的。虽然每个人都有想与他人接触，想去喜欢、去爱别人的渴望，但是大部分人会对此感到害怕，总会有些混杂的情绪、态度和信念阻碍人们去表达这些与生俱来的渴望：怕被拒绝、怕受伤害、自负、嫉妒……这些还只是其中的一小部分。本书所讲的心理学方法，只是去影响一个人的自然状态而已。只要能够去爱，可以付出或帮助他人，我们的感觉就会很好。这不是牵着别人的鼻子走，让别人什么都听你的，而是让我们潜在的渴望浮出水面。



攻心计 I

让他主动靠过来

到底是哪些难以捉摸的个性和特征能够赢得他人的好感和友情？很快你就会发现，这些特质其实并不难捉摸。实际上，你可以总结出一条能跟任何人擦出火花的简单公式。

事实上一个人喜不喜欢另外一个人绝非偶然，它是建立在潜意识里一套严格的决策程序上的。但是，由于完全察觉不到它的存在，我们就以为这背后没什么道理。这个想法真是大错特错。下面我们就来看一个完整的清单：9大心理学法则。它们能够影响甚至改变我们对他人的看法。所以，你也可以用这些法则来让任何人喜欢上自己。

但同时请记住，有研究显示：我们对某人的好感会影响我们对其外貌的评判；而如果我们觉得一个人在外貌上很有魅力，那我们也会更喜欢他一点。因此，这一章和下一章是紧密相关的，完全可以结合起来使用。

心理学法则 1：关联

这本书全部讲的都是人和人之间的关联，但是在这一段，“关联”这个词另有所指。简单说吧，如果你和某件令人心情愉悦的事结伴出现在别人眼前，那个人就会把那种愉快的感觉和你关联在一起。比如说，你正准备出去度假，那么不管看见谁，你都会把“要去度假”的愉快心情跟他关联起来，而你对那个人的好感自然就会多一点儿。相反，研究指出，

要是你正在肚子痛，那你对周围人的好感度就容易变低，他们无意中成了“关联”的牺牲品。当然了，虽然产生好感远不止“和好事一同出现”这么简单，但这可以让他人对你产生强烈的情绪——不管是好是坏。

所以，想要让某个人喜欢自己，那就趁他高兴的时候和他说话。他会把当时的好心情和你相关联，然后就会对你产生好感。



提醒

想看出别人的情绪好坏并不难。但如果有时你不确定，那就观察他的脸。

- ◆ 如果他情绪很好，多半会冲你真诚地微笑，眼睛会睁得大大的。要是他只是动动嘴角，五官根本都没配合，那只能算是客气的表示。通常，这种表情意味着此人情绪不佳。
- ◆ 眼神的接触最容易反映情绪状态。如果我们心情很好，就容易直视对方。相反，情绪很糟的时候，我们就会往下看，或是躲开对方的目光。

心理学法则 2：日久生“情”

人们常常相信一句俗语，“亲不敬，熟生蔑”。可这句话其实不对。现实甚至与之恰好相反——无数的研究结果表明，你和某人接触得越多，他就会越喜欢你。

根据莫兰德（Moreland）和扎荣茨（Zajonc）1982 年的研究，只要第一印象是正面的，重复出现会提升好感度。重复出现的主角可以是任何东西：一个人、一个地方，甚至是某样产品。露面的次数越多，对方反应就越积极。这就是为什么有时候广告里头只出现产品图片或名称，却不说产品有什么特点，也不说产品能给你带来什么好处。生产商不需要说这东西有多好，只要让我们记住产品形象就行。广告商和政客们早就深谙此道——只要重复曝光，就能够增加产品销量或者拉到选票。研



究表明，比起其他的字，你会更喜欢自己姓名中含有的那几个字——日久生“情”的力量之强由此可见一斑。

所以，仅仅是经常出现在某人面前，就能加深他对你的好感。有时我们误以为，要博取好感就应该以神秘的、若即若离的姿态出现在他人面前，但这恰恰减少了互动的机会。经常出现在身边的人更容易和我们进行互动，所以我们便更容易喜欢上他们并和他们做朋友。（顺便说一句，不用担心什么“物以稀为贵”，除非你希望对方迷恋上你！喜欢和迷恋完全是两回事——这个稀缺定律我们会在后文提到。）

心理学法则 3：“两情相悦”

无数研究（和常识）表明，要是对方喜欢我们，我们就会更容易喜欢对方。所以，当我们发现某人认为我们不错的时候，下意识我们就会觉得这个人也挺好的。因此，必须要让你的“目标”知道你喜欢他，尊敬他——当然，你得真的喜欢他尊敬他才行。

要是他压根儿就不喜欢我怎么办？奇怪的是，研究发现，一个如果一开始并不喜欢你的人，后来渐渐地对你有了好感，那么，比起一开始就喜欢你的情况，他对你的好感反而会更多。记住，如果你跟他的关系不怎么样，千万不要让情况来个 180 度的大转变——恨不得一下子就把他变成你最好的朋友。研究显示，逐渐产生的好感绝对比“立即打得火热”更有效。所以，不要过头，用不着一下子就变成他的头号粉丝。应该平稳渐进地使用“两情相悦”这个方法，让他逐渐感到你对他的印象还不错。

心理学法则 4：相似生好感

有人认为异“性”才会相吸（这里说的是性格），其实这是错的。事实上，我们更喜欢和自己个性相似的人。虽然有时候对方与自己的性格差异会勾起我们的好奇心，但是，“相似性”和“共同点”才会使双方产生好感——这就是所谓惺惺相惜。跟他说话的时候，聊聊你们的共同爱好和兴趣吧。

跟这个道理很相似的是“一起同过窗，一起扛过枪”。一同经历过人

生起伏的人特别容易产生深厚感情。比如说，在一个战壕里共过生死的战友，新生入学时一起被人捉弄过的同学，往往会结下牢固的友谊。就算你们没有真的共同经历过，只要有过类似经历，这条法则也适用。正是因为这个，两个素不相识但有过相似经历的人特别容易见面就熟——不管是生过一样的病，还是都中过彩票。“他明白我的感受”，这个念头会引发出温暖的情感。这是因为，人人都渴望得到理解，那个重大事件很可能造就了今日的他，而拥有相似经历的人会感同身受。

心理学法则 5：让对方感觉良好

别人对你印象如何，很大程度上取决于你让他产生怎样的自我感觉。你可以整天想法子让他喜欢你，让他对你产生好印象。可是，真正起作用的是他自己的感觉，而不是你的努力。你有没有发觉，如果一个人发自内心地称赞你，对你热情又友好，你心里头是不是特别舒服？反过来也一样，假如有个人看谁都不顺眼，见什么都挑刺，好像要把别人的生命力都吸干似的，你愿意跟这种人待上 5 分钟吗？做个让别人感觉良好的人，你的人缘会大大提升。

心理学法则 6：创造和谐

和谐会创造信任，会在你和对方之间架起一座心理上的桥梁。如果两个人十分“同步”，那就很容易相谈甚欢。就像我们容易喜欢上兴趣爱好跟我们一样的人，我们也会下意识地喜欢一个行为举止像我们的人。也就是说，如果有人做出你惯做的手势，或是说话用词跟你很像，你就比较容易喜欢他。这本书里还会有很多地方讲到创造和谐的技巧。现在，先介绍两条很有用的小贴士。

- ◆ 模仿肢体语言：比如说，如果对方一只手插在兜里，你也这样做；如果他做了个手势，过一会儿，你也不露痕迹地照样做一个。