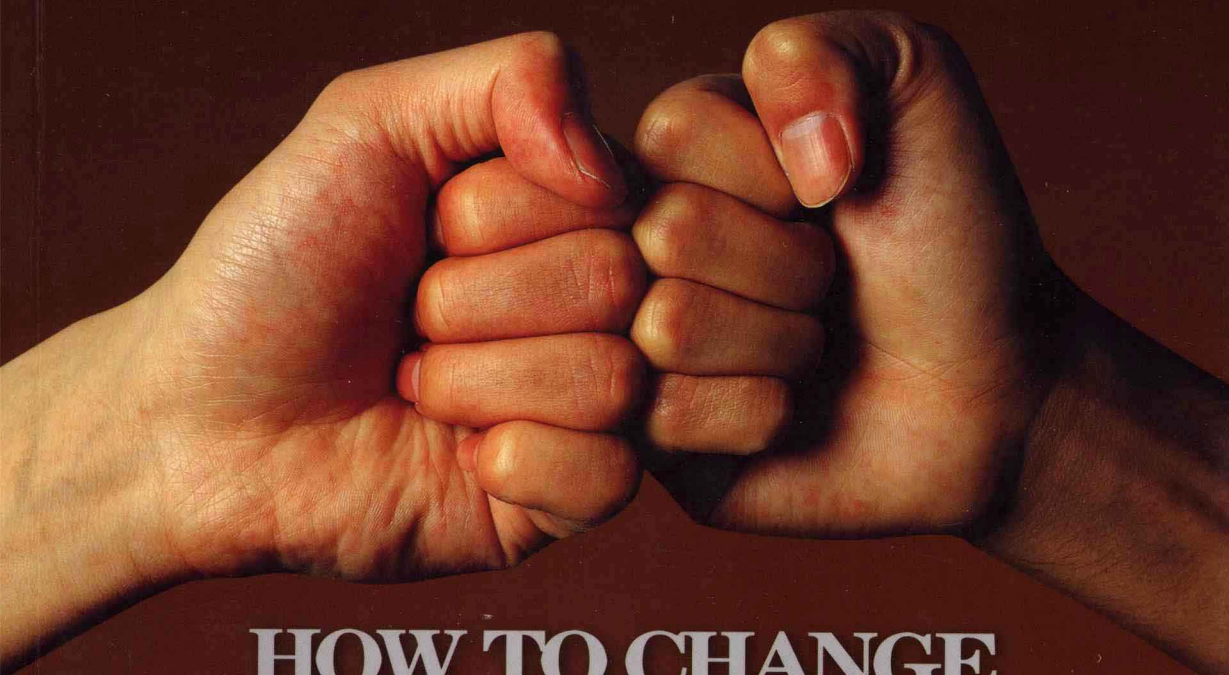


开除雇员、和恋人分手、和朋友闹僵之前必看的书：你可以改变他们！
29种实用心理操控技巧，快速改善人际环境，让你轻松掌握职场与生活！



HOW TO CHANGE ANYBODY

你能改变任何人

5分钟心理操纵术

[美] 大卫·李柏曼 (David S. Lieberman) / 著

董继梅 / 译

人类行为学权威、《纽约时报》畅销书作者
大卫·李柏曼博士心血之作

美国FBI、海军部、全球500强企业广为运用的心理学理论

 金城出版社
GOLD WALL PRESS

How to Change Anybody

你能改变任何人

5 分 钟 心 理 操 纵 术

大卫·李柏曼 (David J. Lieberman) ©著

董继梅©译



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

你能改变任何人:5分钟心理操纵术/(美)李柏曼著;董继梅译.

—北京:金城出版社,2011.11

书名原文:How to Change Anybody

ISBN 978-7-5155-0241-0

I. ①你… II. ①李… ②董… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 207787 号

HOW TO CHANGE ANYBODY: PROVEN TECHNIQUES TO RESHAPE ANYONES
ATTITUDE, BEHAVIOR, FEELINGS, OR BELIEFS by DAVID J. LIEBERMAN

Copyright: ©2005 BY DAVID J. LIEBERMAN, PH. D

This edition arranged with ST. MARTIN'S PRESS, LLC.

through BIG APPLE TUTTLE—MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright:

2012 GOLD WALL PRESS

All rights reserved.

Copyright©2012 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有,未经合法许可,严禁任何方式使用。

你能改变任何人:5分钟心理操纵术

作 者 [美]大卫·李柏曼

译 者 董继梅

责任编辑 方小丽

特邀编辑 庞 冷

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16

印 张 10.5

字 数 100 千字

版 次 2012 年 4 月第 1 版 2012 年 4 月第 1 次印刷

印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司

书 号 ISBN 978-7-5155-0241-0

定 价 22.50 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编: 100013

发 行 部 (010)84254364

编 辑 部 (010)84250838

总 编 室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

致 谢

向为每一本书的成功出版而辛勤工作、热情而有奉献精神的人们表示感谢。真诚地感谢我的出版代理人，在文学集团工作的伊恩·克莱勒特，他有着精湛的专业技术和工作热情。由衷地感谢我的编辑，圣·马丁出版社的杰尼菲尔·恩德林，他是一个真正的天才，具有绝妙的眼光，向我提出了非常棒的建议。非常感谢我的文字编辑帕催希尔·费林和制作编辑玛丽尔·格罗斯，他们为整本书的出版付出了艰辛的努力。感谢具有卓越宣传能力的推广人约翰·卡尔和圣·马丁出版社强大的销售团队，他们曾为我以前出版的书做了大量杰出的工作。

真诚地感谢读过我作品的人们，你们的青睐和善意的来信激发了我继续写作的热情，这些在一定程度上丰富了我的生活。

引言

不要受抓狂的家伙影响而变得抓狂。不要让令人讨厌的、卑鄙的家伙惹恼你。为什么会被不顺从你、不尊重你、不关心你或不在乎你感受的家伙激怒,从而灰心丧气呢?不管是你的孩子、配偶、朋友、顾客、病人、老板还是同事,你为什么要去“对付”他们呢?其实,你可以改变他们。

《你能改变任何人》将提供给你一些心理技巧,帮助你让别人变得更好。它将指导你怎样去改变他人,从此,面对难缠的家伙,你将不再只是容忍,或者是表现出更大的耐性。

在和男朋友分手、开除雇员或与婆婆闹僵之前,先改变他们。你能从根本上迅速且长久地改变他们的信仰、价值观、态度和个性。为什么要委屈自己去努力适应他人,而不试图去改变他们呢?

在生活中,谁需要在心理、性格上进行改变?如果你不喜欢某个员工的态度,想让病人戒酒,希望你的配偶更注重外表,想让你的婆婆(岳母)看到你最好的一面,希望你的朋友在性关系上不要滥交,或者想让你的小孩更坚强自信,怎么办?这本书将告诉你怎样一步步实现你想要的改变。使用书中的心理秘诀,你可以让别人变得更好,同时你的生活也会变得更好。

致读者

《你能改变任何人》中提供的技巧可以全方位地改变一个人。然而，改变并不意味着把对方变成无条件服从的奴隶。书中的这些心理技巧只是为了让这个人变得更好。

按照书中的建议去做，你会发现，在产生真正、持久的改变后，对方的自我价值感会随之增强。而只有当你为改变对象的最佳利益进行考察的时候，这些技巧才会真正起作用。如果你想帮助某人变得更好，使用书中的技巧吧，你可以比预想中更快、更轻易地改变任何人。

如何使用本书

这本书可以马上就用。任何相关的心理学方面的书,如果不想看的话,就不需要看;不适用于你的情况的章节,也可以不用去看。从对你有用的部分开始看,然后再看其他相关的章节。这样,你会逐步了解到该做什么和如何去做。

要是在书中找不到我需要的例子,怎么办?

书中一系列的例子阐述了各种类型的心理技巧。然而,如果找不到与你的需要精确对应的事例,没关系。用与之最相近的那一类型的技巧就可以。

必须用那一章中的全部技巧吗?

当然不是。你可以从书中所提供的心理技巧中选择一部分,即可获得成功。根据你的人际关系类型、愿意付出的时间和希望达到的改变状态,选择对你的情况而言最简单、快速、容易的技巧。

一些技巧不需要投入大量精力,它们不是强制性的,在大多数情况下都可以使用。然而,另一些技巧需要你想改变的那个人在某种程度上进行回应、合作。当然,对更多难缠的家伙和更复杂的情况,诸如恶习、自毁、严重的情感问题等,要改变对方就得花更多的时间、技巧,准备更全面的策略。书中的例子告诉了你所需要的技巧及其使用方法。

可以使用其他部分的技巧吗?

本书分为四个部分,每个部分都表现了人类心智的某一方面。如果需

要进一步的改变,可以深入了解你所需要的心理技巧的那一部分。实际上,即便看起来不复杂的事(例如妻子希望她的丈夫变得更浪漫一些),要想实现行动上的改变,都需要技巧。例如,可能是丈夫骨子里的某一种价值观或信仰,使得他不能充分地表达自我。

一种表面的局部的改变,是不太可能实现目标的。例如想让你的妹妹更注重她的仪表,就不太可能通过暗示她减肥,给她买一个新衣柜或者给她提出严重警告来实现。必须明白,她的价值观可能存在着矛盾。例如,她可能在想:“如果男人认为我外表漂亮,他们可能只是在乎我的外表,而不是真心对我。”她可能对亲密接触有恐惧的念头,或者她认为别人应该接受她本来的样子,或者这种行为模式从她儿时就已经形成。

请注意:因为所有这些技巧都是建立在人性基础之上的,所以与文化、种族和性别等因素并不相关。

致 谢 /I

引 言 /III

致读者 /V

如何使用本书 /VII

第一部分

如何改变任何人的信念和价值观 /1

学习心理对策,消除任何人对人或事的不健康信念,重组他们在生活中各个领域的价值观。

第1章 你能改变一个不希望改变的人吗 /3

第2章 信念和价值观 /4

第3章 让任何人品行更端正,行为更合乎道德 /6

第4章 唤起任何人的忠诚 /13

第5章 消除任何人心中的偏见 /18

第6章 改变不愿陪孩子的父母 /23

第7章 激励任何人减肥 /28

第二部分

如何改变任何人的情绪状态 /33

让不快乐的人变得快乐,让神经质的人变得正常,让任何人感到情绪稳定,感到更快乐,内心更平和。

- 第 8 章 快速改变身边任何人的情绪 /35
- 第 9 章 帮助任何人更喜欢自己 /40
- 第 10 章 消除任何人的自毁行为 /49
- 第 11 章 紧急情况下的技巧 /57

第三部分

个性的整形手术 /61

了解能改变一个人的性格、本性和品质的心理学原理。让令人讨厌的、自负的、懒惰的、以自我为中心的人变成一个舍己为人的、善良的、温和的、愉快的人。

- 第 12 章 你真的能改变一个人的个性吗 /63
- 第 13 章 阻止任何人的固执行为 /64
- 第 14 章 让任何人更坚定自信 /71
- 第 15 章 让懒汉变成实干者 /77
- 第 16 章 让喜欢八卦的人安静 /85
- 第 17 章 让任何人更开朗,更善于表达 /89
- 第 18 章 让丑小鸭变成社交高手 /94
- 第 19 章 让吝啬鬼变得慷慨 /99
- 第 20 章 帮助任何人减轻内疚 /103

第四部分

如何改变任何人的态度和行为 /105

用心理学的力量,让任何人摆脱对任何事的消极态度,消除不必要的行为。

第 21 章	培养任何人坚定的责任感	/107
第 22 章	显示任何人浪漫的一面	/112
第 23 章	让任何人更恭敬	/117
第 24 章	让任何人更谦卑	/122
第 25 章	让任何人更宽容	/127
第 26 章	让任何人对任何事更感兴趣	/132
第 27 章	阻止任何人的消极攻击行为	/137
第 28 章	改变习惯性迟到的人	/142
第 29 章	改变唠叨不休的人	/146
结 语		/151

第一部分

如何改变任何人的信念和价值观

学习心理对策，
消除任何人对人或事的不健康信念，
重组他们在生活中各个领域的价值观。

人正是他所认为的样子。

——安东·契诃夫



第 1 章 你能改变一个不希望改变的人吗

谁希望自己是一个混蛋呢？谁希望有糟糕的人际关系？谁希望自己粗心大意，除了自己之外，不关心任何人、任何事呢？谁希望追求毫无意义的目标呢？

每个人都希望自己变得更好。没人想自毁。没人愿意满口脏话，毫无理由地仇恨别人，信仰不自由，或者情绪不稳定，令人讨厌等等。这些行为没有一个让我们感觉舒服。我们希望改变这些不好的行为。但是，我们做不到这点。虽然我们知道这种改变，某种程度上对我们来说是对的，但情感上我们仍然有障碍。

大多数人都很想改变。就自己的生活来说，我们知道这一点是事实。当我们有能力解决问题时，自我感觉会比较好。当然，也有人说一贯的生活方式让他们很快乐，他们不需要改变。但是他们所说的不是真话。欺骗自己，人类是老手。事实上，说不希望改变正表明他们在撒谎。

所以，你能改变一个不希望改变的人吗？这个问题无关紧要，因为这种人在现实生活中是不存在的。我们所有的人都希望变得更好，都希望感到满足。我们想尽办法发挥潜能，并希望拥有更多的潜能。问题是，我们怎样经受改变。

在下面的章节中，将介绍一些心理技巧，运用它们，你可以努力消除个人情绪阻力，从而在任何领域都能产生持续的改变。这些对策能帮助你让任何人变得更好。

第 2 章 信念和价值观

在很大程度上,我们运用信念和价值观为我们的过去辩解,使我们当前的行为合理化,使我们生活中的事件和环境具有意义。

人们一般具有两种价值观:折中价值观和终极价值观。为了实现终极价值观(例如幸福),一个人会将能帮助他实现终极目标的折中价值观放在优先地位。

对一些人来说,能敲开幸福之门的可能是钱;对另一些人来说,可能是婚姻和家庭。因为幸福很重要,所以对认为幸福的钥匙是钱的人来说,钱就变得重要;对认为通向幸福的大门是婚姻或家庭的人来说,家庭就很重要。

如果根本信念改变的话,那么折中价值观就变得无关紧要,并随之消失。改变一个人对某些事的感受,得重塑与这种价值观相连的信念。例如,一个人一直认为钱能使人获得幸福,后来发现这只是虚假的信念,他的优越感就会改变,他的行为也会随之改变。

心理学的解决方法是破除信念,切断感情支撑。比如,统计数据表明,对于性关系极其随便和随意性行为频繁的女人、妓女,或者性关系泛滥的女孩或年轻人,这种方法有 90% 的可行性。为了让她身上发生的事有意义,她在无意识中被迫消弱性关系的重要性,并通过消弱性关系的价值和神圣性来实现这一点。故意的性乱行为使得在她身上发生的事不再那么重要。所以,她所受到的伤害,以及因伤害而丧失的自我价值也已经减少。为了减少痛苦,她做了比常人过头的事,走了一条阻力最少的道路,让性行为变得没有价值,让这种价值消弱到无足轻重的程度,以便强化她心目中什么事都无足轻重的信念。

通过一系列的心理技巧,你可以改变潜意识中的想法,由此,精神上就比较容易产生不同的信念。这样,人自然而然就选择了一条不同的道路。没有了坚持信念的必要,与信念相关联的行为,不管怎么根深蒂固,都会随之消失。

第 3 章 让任何人品行更端正,行为更合乎道德

你知道道德方向感失灵的人吗?要是你对某人的恶劣品行感到厌烦,那么,你可以对此有所作为。例如,在办公室,你女儿在一旁睡觉,一个同事却在偷办公用品;或者周末打扑克牌的时候,你的配偶作弊。这时候,你可以用下面的心理技巧,逐步培养他们更好的道德感。

技巧 1: 100 万美元的测试

要是一个人在危急关头一无所有的话,就容易相信某事。例如,有一个从不雇佣持不同信念的人为他的公司工作的商人。如果你告诉这个雇主,这个人能为他带来 100 万美元的生意,那么这个雇主就会产生矛盾,由此,他必须做出选择。据统计调查显示,最大的可能是这个雇主会雇佣那个人。这样,雇主必须调整他对持不同信念者的看法,否则,他就承认了自己是一个为了金钱出卖灵魂的贪婪鬼。基于自尊,他会轻易地下结论:这些持不同信念的人并没有那么坏。不管怎样,你已经开始打破他的信念体系。

在没有矛盾冲突时,相对来说,坚持价值观比较容易。就像这个商人这样。但是,如果在信念和需求之间制造矛盾,就打乱了他的想法。简而言之,他必须为此做出合理的解释。让我们看看这个技巧是怎么起作用的。

例子:比尔认为吃饭不付账关系不大。

比尔的想法是什么?餐馆没有提供给他值得买单的服务?其他人也这么做?餐馆主人是一个小气鬼?餐馆主人根本不缺他的那两个钱?表面上这些理由都是合理的。其实,如果比尔能这样想,那么他潜意识里就