

法国畅销书排行榜冠军

人际交往制胜宝典
智慧高超生活艺术

Petit Traité
de manipulation
à l'usage des
Honnêtes Gens

老实人的 操控艺术

人际操控学

社会心理学家惊人发现
在欧美社会引发“强烈地震”

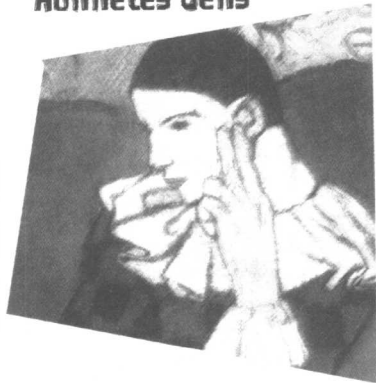
〔法〕
罗伯特·万森·朱尔
让·雷翁·博沃瓦 著



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

[法] 罗伯特-万森·朱尔 让-雷翁·博沃瓦/著
刘恒永/译

Petit Traité
de manipulation
à l'usage des
Honnêtes Gens



老实人的 操控艺术

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

老实人的操控艺术 / [法] 朱尔等著; 刘恒永译. —北京: 中信出版社, 2006.3

书名原文: Petit traité de manipulation à l' usage des honnêtes gens

ISBN 7-5086-0487-3

I. 老… II. ①朱… ②刘… III. 人际交往… IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字 (2005) 第116038号

Petit traité de manipulation à l' usage des honnêtes gens by Jean-Leon Beauvois et
Robert-Vincent Joule

Copyright © 2002 by Presses Universitaires De Grenoble

Simplified Chinese translation copyright © 2005 by CITIC Press.

Published by arrangement with Les Presses Universitaires de Grenoble.

ALL RIGHTS RESERVED.

老实人的操控艺术

LAOSHIREN DE CAOKONG YISHU

著 者: [法] 罗伯特-万森·朱尔 让-雷翁·博沃瓦

译 者: 刘恒永

策 划 者: 中信出版社策划中心

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 13 字 数: 146千字

版 次: 2006年4月第1版 印 次: 2006年4月第1次印刷

京权图字: 01-2005-1543

书 号: ISBN 7-5086-0487-3/F · 933

定 价: 25.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

http: www. publish. citic. com

010-85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

两位才华横溢的心理学家在书里揭示了我们在日常生活中，是如何深受商家或广告的“操控”之苦的。该书从不同角度对“操控”进行了科学的论证，进而对其在实践中的运用与表现进行了剖析：诱发、诱饵、潜移默化法、迂回前进法、口头问候、恐吓—抚慰技巧、“贴标签”技巧……凡此种种，不一而足。

如今，这本以事实为基础，凝聚50年科学研究之心血的书，总算可以让那些试图向别人施加影响之人最大限度地获得成功，并让那些深受操控之苦的人明白自己究竟是怎样在不知不觉之中落入他人“陷阱”的。

罗伯特·万森·朱尔

让·雷翁·博沃瓦

两位均为法国大学教师和社会心理学专家。他们的研究成果经常发表于著名的科学杂志之上。除本书外，出自二人名下的著作甚丰，其中较为知名的有《服从和意识形态》、《自愿屈从》等。如今，二人已成为法国社会心理学领域最为活跃的人物。

责任编辑 何 鹏

封面设计  工作室·郭 鹏

经销：中信联合发行有限公司

前 言

我想那是在20世纪80年代中期，本人有幸与让-雷翁和罗伯特-万森（现在我们已经朋友，直呼其名当不算冒犯）邂逅于多尔摩斯。当二位提议把我作为下部著作中的主人公时，我毫不犹豫地答应了下来，但是坚持不用真实姓名。又有哪个女人不梦想成为一部小说中主人公的原型呢？当然这不是一部小说，而是一部真实的、讲述日常行为的科学著作。该计划很快吸引了我。由我来讲述自己在街上、家中、朋友中间可能遇到的事情，然后他们把其中关键性的东西加以提炼。既有鲜活的亲身经历，又有缜密的科学分析，何乐而不为？我曾在一家餐馆的露天座位上奋起抓小偷，我曾耐着性子看完一部极端乏味的电影，我曾在克尔戴斯展销会上买下一套玫瑰色真皮家具，我曾……这一切并非我所愿，但却做了，我总想搞清这是为什么，这一念头深深地困扰着我。

没有料到，这一切均源于操控术的魔力。

了解操控术后，如有人使用骗术企图把我们引向自己并不想去的地方，我们便会对这些伎俩心知肚明并有所警惕。另外，了解操控术后，它让我学会了其他东西。关于这一点，您读过本书后就会知道……

女士们，先生们，阅读此书吧，您一定会像我一样受益匪浅。

O夫人

再版序

本书初版于1987年，至今已15个年头，其受欢迎的程度令人难以置信。大学教研人员笔下的东西竟然有幸得到公众的认可，实属不易，这种事情并不会经常发生。本书的成功与媒体炒作无关，完全得益于口碑。日久天长，本书渐渐在社会各个阶层中流传开来，其中的论点常在商务会议上为高管人员、企业老总所引用，而且社会活动家、教育家中引文摘句者亦不乏其人。

“如何按自己的意愿引导别人行事？”这是本书的主题，它几乎与每个人有关。每个人都在努力回答这个问题，并且各有自己的答案，尽管有时这些答案不尽如人意。而我们的答案在两点上与其他答案不尽相同。首先，它与一些无伤大雅的小伎俩无关，我们也无意介绍培养某些才能（大家风范、演说口才）的方法，而是介绍一些建立在科学理论之上，并在实验室和现实生活中被证实行之有效的技巧。如果前者能使注重证据的读者满意，那么后者则也可以得到另一部分读者的首肯，这些读者对老习惯和旧观念总是不以为然。

应该说，我们所论述的技巧与在其他地方读到的或讲述的东西不可同日而语。使用这些技巧无须个人魅力或地位优势，也无须成为什么巧言善辩的高手。只需要简单地了解一下即可。

*

* *

我们在1987年所描绘的场景，经过15年的岁月，并没有因为世事的变迁而有所改变，其方法（潜移默化法，迂回前进法）比任何时候都更具有现实意义。时间只是有助于我们如何选择条件，即认清在什么条件下这些方法有效、在什么条件下效果不佳，并且时间还提供了效果惊人的新技巧（口头问候，记在心中）。这15年来的特点主要是体现如何把这些技巧运用到实践中去。不管在盎格鲁-撒克逊文化区还是在法兰西，这项实践都需要系统化。我们看到，实践涉及到迥然不同的领域，如商务领域（市场、商业、管理……）、教育领域（避免学校教育失败的斗争）、或者大型社会事业服务领域（避孕、健康、规避事故危险、节约能源、再就业……）。



Petit traité
de manipulation
à l'usage des
honnêtes gens

老实人的
操控艺术

然而，尽管这些技巧及作为基础的理论非常行之有效，却无法得到每个人的赞同。因为这些东西与一些人的形象不符，他们所遵循的只不过是这个特别注重意识形态的时代的主流价值观。我们谈论的是操控术，是要使用迂回方式让他人做自己希望看到的事情。“操控”这个词让人害怕。在北美，人们更喜欢羞羞答答地使用“外围行为技术”这个词。这绝不是偶然现象。从传统角度讲，这是个更为“正确”的术语。不管是不是这样，我们今天向世人介绍这些技巧有两个正当理由。第一个理由属于科学伦理学。研究人员有义务让公众了解知识的性质。不管是属于普及义务也好，还是属于启蒙也好，反正都一样。第二个理由是因为我们这本书所描述的技巧形式繁多。这是行业道德规范所要求的。一切行业道德规范的基本

规则要求，必须把现有的科学知识所允许的一切方法（为了让人了解）运用到实践中（不管喜欢与否）。这是一切道德规范的首要原则。

2002年1月7日于多尔摩斯

引 言

请设想一下，您正行走在保罗·瓦扬-古图里耶大街上，想打个电话，需要20欧分。不巧钱包忘在家中，身上一个大子儿没有。怎么办？有时人们会不好意思通过求助别人来摆脱困境，但是，如果克服不必要的腼腆，拦下第一个过路人讨要20欧分，这是最简单的办法。也许结果会使您感到失望，觉得人们并不太友善。然而，假如您不是讨要20欧分而只是问问几点钟，所有的人都会爽快地回答您的问题。因此，请您考虑以下建议：先从问时间开始，这样不会遭到拒绝；然后，不要等那人转身，就说您急需打电话，缺20欧分，请他帮忙。如此这般行事，请放心，您碰到自私同类的机会也许会少一些。

一位美国研究人员（哈利斯，1972）对以上两种行事方法的效果进行了比较。他发现直接讨要时，十个人中只有一个人给钱，而先从询问时间开始，成功率是第一种方法的四倍。进行这项（社会心理学）实验的研究人员并不需要零钱，过后他们会把实验中讨来的钱还给路人。他们做这种实验是试图学术性地验证一些观察结果，试图提供一种在日常生活中经常使用的技巧，以便轻而易举地从别人那里获得用直接方法无法获得的东西，让他人去做点令人为难的事情（这里指让人掏20欧分），这就是所谓的“操控术”。O夫人购买了两套瓶塞架、六条方巾、一打多层烟灰缸，如果没有今年举办的奖金高达百万，且可以在多尔摩斯海滩度假一周的名为“三位多尔摩斯人”的秋季大

奖，O夫人永远不会把这些东西买回家。这是操控术的一个很好的例子。

在鲜为人知的社会心理学实验领域中，科研人员会运用各种方法引导人们“完全自由地行事”。请注意，这种所谓的“完全自由行事”实际是在别人的操控之下，而且与“自发而为”完全是两码事。上文刚刚提及的哈利斯的研究只是其中的一个例子而已。这些研究相当吸引人，因为与我们的日常生活密切相关。确实，让他人做出预期的事，只有两种方法最为有效：一种是行使权力（或利用关系），另一种方法就是操控。

第一种方法是顺理成章的。一般情况下，办公室的工作人员按经理的要求办事，学生按老师的要求行事都属正常行为。在这种情况下，“服从”的一方意识到自己所处的从属地位，觉得人家要求他做的事合乎情理，或者认为要他做的工作是有益的。我们在早先出版的《理性化》（博沃瓦和朱尔，1981）一书中曾将其称之为“心理进程”，这种心理进程旨在引导人们意识到权力要求下的行为属于合法行为。这样一来，行使权力就被大家认可，并延续下来。

可是有权者只是少数人，那么是不是说，在绝大多数情况下，人们对任何人都不能指望什么？当然不是。通常情况下，我们尽管无权无势，但总希望别人痛痛快快地为自己办事。哪怕老板一反常态听自己一回。甚至会借助于偶然寻得的理由或诱惑，只要老板能够答应自己的某项简单要求就足矣。不过应该承认，能言善辩或诱惑老板不是每个人都具备的才能和品质——说服别人实属难之又难的艺术，不是想说服谁就能说服谁的。此外，这些说服和诱惑必须具备的才能和品质在多数情况下是优越的社会地位所具有的一项特权：如果一位大老板让下属心服口服、佩服之



Petit traité
de manipulation
à l'usage des
honnêtes gens

老实人的
操控艺术

至是常见之说的话，那么下属让老板佩服则是难得一见的罕事。因此，能言善辩、诱惑之术并非一般人想达到目的而选择的最保险的方法。

如果不用操控术，又能如何？确实，操控术对既无权又无势的人来说，是惟一可用的手段。另外，这种方法还有其优越性，那就是使用者不会在这一过程中表现得颐指气使而令人生厌，这一点在第一次与陌生人接触时是非常重要的且不可忽视的。我们敢打赌，街上那些美国人在告诉别人时间之后又给了小钱，他们绝没有被人算计的感觉，他们不会觉得自己的决定权和行动自由受到了不可忍受的侵犯。甚至他们之间没有一个人会想到自己告诉别人时间这样一个简单的行动之后，会导致他们要马上表现出更慷慨大方的品质。总之，这种方法令人们屈从于某些人的决定而做一些事情，这种屈从又出于自愿。这里离所谓的“自愿屈从”只有一步之遥（朱尔和博沃瓦，1998）。

不管是操控者还是被操控者，所有人都得到了满足。O夫人虽然没有赢得“三位多尔摩斯人”秋季大奖，却有幸得到两个漂亮的瓶塞架，六条镂花方毛巾，还有一打让朋友们笑个不停的多层烟灰缸。即使这样，她还是觉得没吃亏，而组织这场有奖活动的商务经理只不过在顾客名单中多加上了一个O夫人而已。是的，如此这般看问题，那么操控术无疑令人皆大欢喜。正是出于这个原因，多年来那些可支配权力的人从不放过各种研讨会的机会教授如何把权力的行使与某些手段密切结合起来，确切地说这才是“地地道道的操控术”。在工厂里，使用民主方式、集体领导方式、加强产品质量监督等一系列规章来指挥生产——现代生产管理的这些灵丹妙药至今尚未发生根本变化，就是因为这样可以使工人们感到自己有权“决定”，而不是仅仅



简单地接受命令。

朋友的一位培训教师曾对我们坦言，在中高层骨干培训班的教学计划中，他会使用两种截然不同的理论。他向中层主管建议使用“民主”这张牌，采用更为人性化、为各种工人心理较能接受的、让工人更有责任感的指挥方式；他对高层领导则有另一套理论。他建议高层领导使用潜在的人性化管理方式，同时在确保不从根本上改变下属的行为方式的前提下，让下属觉得决定行为的是自己，这才是稳定企业管理方式的最佳选择。

操控术并不像人们认为的那样，只是不讲信用的推销员、无照律师、肆无忌惮的政治赌棍的专利。然而令人奇怪的是，直到今天，还没有任何一部法语著作向公众推荐有关操控的技巧。虽然二战后社会心理学家一直在研究这种技巧，只不过有时不愿意承认罢了，而且不管是售货员、教育家、父母、社会活动家、首脑人物以及乞丐，都在使用着这种技巧。

为了弥补这项空白，我们向那些非专业读者推荐这本书，这是非常有意义的。另外，也不排除专业读者读了这本书同样会受益匪浅，更何况，大部分盎格鲁-撒克逊地区对该问题的研究一直被科研部门所忽视。某些操控技巧是如何、又是为何能够把人操控于股掌之间，试图搞清楚这些问题并没什么不好。何必羞羞答答地不敢正视这块与生活息息相关的研究阵地呢！

考虑到大多数谦谦君子并不像院士那样羞羞答答，我们特意为三类读者准备了这部论著。

促使对操控术毫无畏惧且敢于正视之人。他们非常明白操控术往往是无权之人支使别人做事的惟一手段。他们大概也知道，如果操控术可以让O夫人在“三位多尔摩斯人”秋季大奖活动中破费，或者促使加快工作节奏，那么反过来，如果操控



Petit traité
de manipulation
à l'usage des
honnêtes gens

老实人的
操控艺术

过分或令人生厌，便可借操控术对抗权力的行使。他们知道放弃操控术不啻放弃有效的斗争方式，除非他们自愿放弃希望。这一读者群可能从我们这本书中找到些有益的工具，明了个中奥妙。

听到操控便为之色变者。这一读者群认为有权之人行使权力支使别人做事是天经地义之事，而无权之人只好求助于天晓得是否有效的能言善辩和诱惑之术了。至少根据人道主义人士的观点，想支使别人做事，最行之有效的方法是诱导别人思考（分析利害关系），让他们自己去发现最佳选择，而且这种做法会得到赞赏。对这一读者群来说，读这本书同样也会受益匪浅。他们可以从中学会不要上操控术的当；尤其是当他们自己大权在握，或者任务在身必须让别人改变行为时，更应该学会不可违心地去操控别人。

对操控漠然但喜欢了解人的行为与心理的人，也是本书的读者群。为什么这么多人会决定购买一件毫无用途的家用电器或者一套没人读的多卷本家用百科全书呢？前天有人来敲门为盲人募捐，这些人捐了钱；而昨天又奉献出三小时休息时间去干连他们自己都认为毫无用处的培训活动。这些读者看到这些奇怪现象总想搞清其中缘故。他们了解了操控术之后也许会给这些问题的答案带来些新意，说不定会得到意想不到的启发。



中信出版社精品图书延伸阅读 职场系列

《27岁成为千万富翁》

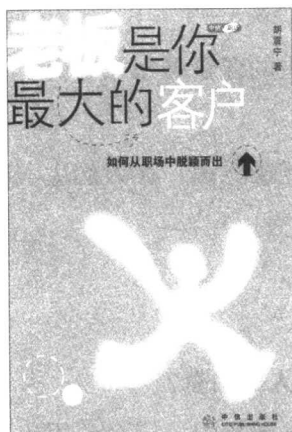
成功创业的12条黄金法则

[英] 博·皮博迪

ISBN: 7-5086-0493-8

2006-01

20.00元



《老板是你最大的客户》

如何从职场中脱颖而出

[中] 胡震宁

ISBN: 7-5086-0101-7

2005-04

16.80元

《如何移动富士山》

揭示全球顶尖企业的选材奥秘

[美] 威廉·庞德斯通

ISBN: 7-5086-0544-6

2006-01

25.00元



中信出版社

地址: 北京市朝阳区亮马河南路14号 (100600)

电话: 010-85323366

传真: 010-85322526

网址: <http://www.citicpub.com>

中信出版社精品图书延伸阅读 职场系列



《斯坦福的银色子弹》

求学、职场、爱情与人生的秘密武器

[中] 王文华

ISBN: 7-5086-0461-X

2005-10

22.00元

《别着急吃你的棉花糖》

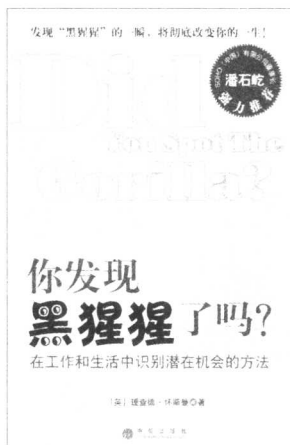
棉花糖改变你的人生

[美] 乔基姆·德·波萨达 埃伦·辛格

ISBN: 7-5086-0515-2

2006-01

19.80元



《你发现黑猩猩了吗?》

在工作和生活中识别潜在机会的方法

[英] 理查德·怀斯曼

ISBN: 7-5086-0480-6

2005-10

16.80元

Contents

目录

VII	前 言
IX	再版序
XIII	引 言
1	第一章 决策陷阱
	2 抓小偷
	8 “锁定效应”
	10 荒谬的企业经营
	21 从自我操控到操控