

【领跑法国畅销书排行榜，法国著名社会心理学家权威著作
在欧美社会引发“强烈地震”的人际交往制胜宝典



控制你自己

微妙的潜意识心理学

Petit traité de manipulation
à l'usage des honnêtes gens

[法] 罗伯特-万森·朱尔 著
让-雷翁·博沃瓦
赵飒◎译

增加全新内容章节、全新社会心理学研究成果与案例
掌握微妙的潜意识心理学，控制你自己，不被他人愚弄



湖南文艺出版社
HUNAN LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE



博集天卷
CS BOOKY

控制你自己

微妙的潜意识心理学

Petit traité de manipulation
à l'usage des honnêtes gens

罗伯特-万森·朱尔
Robert-Vincent Joule 著
[法] 让-雷翁·博沃瓦
Jean-Léon Beauvois
赵飒◎译



图书在版编目 (CIP) 数据

控制你自己：微妙的潜意识心理学 / (法) 罗伯特 - 万森 · 朱尔, (法) 让 - 雷翁 · 博沃瓦著; 赵飒译. — 长沙: 湖南文艺出版社, 2016.10
ISBN 978-7-5404-7657-1

I. ①控… II. ①罗… ②让… ③赵… III. ①社会心理学 IV. ①C912.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 139588 号

© 中南博集天卷文化传媒有限公司。本书版权受法律保护。未经权利人许可, 任何人不得以任何方式使用本书包括正文、插图、封面、版式等任何部分内容, 违者将受到法律制裁。

著作权合同登记号: 18-2016-180

Original title: "PETIT TRAITE DE MANIPULATION A L'USAGE DES HONNETES GENS"

by Robert-Vincent Joule & Jean-Léon Beauvois

© Presses universitaires de Grenoble 2014

Current translation rights arranged through Divas International, Paris

巴黎迪法国际版权代理 (www.divas-books.com)

上架建议: 社会心理学

KONGZHI NI ZIJI: WEIMIAO DE QIANYISHI XINLIXUE

控制你自己：微妙的潜意识心理学

作 者: [法] 罗伯特 - 万森 · 朱尔 让 - 雷翁 · 博沃瓦

译 者: 赵 飒

出 版 人: 曾赛丰

责任编辑: 薛 健 刘诗哲

监 制: 毛闽峰 李 娜

策划编辑: 钟慧峥 范冰原

文案编辑: 马玉瑾

营销编辑: 贾竹婷 雷清清

版权支持: 文赛峰

装帧设计: 仙 境

版式设计: 利 锐

出版发行: 湖南文艺出版社

(长沙市雨花区东二环一段 508 号 邮编: 410014)

网 址: www.hnwy.net

印 刷: 北京天宇万达印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 874mm × 1270mm 1/32

字 数: 214 千字

印 张: 10

版 次: 2016 年 10 月第 1 版

印 次: 2016 年 10 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5404-7657-1

定 价: 39.80 元

质量监督电话: 010-59096394

团购电话: 010-59320018

感谢O夫人
没有她就没有这部作品

前 言

多年前，我在多尔摩斯邂逅了让-雷翁和罗伯特-万森——请允许我直呼他们的名字，毕竟我们现在已经是朋友了。他们提出让我做他们下一部作品的主角时，我没怎么犹豫，只是坚持要隐去我的名字而已。哪个女人没有梦想过成为小说的女一号呢？不过这一次并不是小说，而是一本关于日常行为的实实在在的科学著作。这本书的计划很快吸引了我，我要在书中讲述大街上和亲友之间可能发生的事情，再由我那两位朋友提炼出发生这些事情的决定性因素，尤其是那些我根本就没有意识到的因素。一面是鲜活的经历，一面是严谨的科学分析。我为什么会在咖啡馆的露天座位间帮着抓小偷？我怎么能耐着性子把一场无聊的电影从头看到尾？我为什么会在科尔代斯家具店里买一套玫瑰色的真皮家具？这一切的原因让我着迷。

我相信，操控的秘诀就藏在潘多拉魔盒的深处。即使操控的魔法就此破除，我也并不后悔打开了魔盒，因为盒

子里的操控秘诀确实给了我很大帮助，让我识破了他人到处为我设下的陷阱，我相信我再也不像从前那样好骗了。这些秘诀还帮我获得了一些从前无法获得的东西，关于这一点嘛，我还是先卖个关子吧。

希望各位读者能够通过这部作品像我一样受益匪浅。

O 夫人

再版序

这本《控制你自己：微妙的潜意识心理学》能够大获成功着实有些出乎我们的意料。大学教师写的研究性作品能够得到公众的认可，这样的事情并不多见。这种认可大概得益于本书的核心问题：如何让他人按自己的意愿行事？这个问题古已有之，而且差不多所有人都碰到过。每个人都有自己的窍门，尽管这窍门并非屡试不爽。我们的窍门和常见的那些有所不同，这体现在以下两点上：首先，我们的窍门不是什么无伤大雅的点子，也不是什么后天培养出来的才能（如大家风范、出众的口才等），而是依据科学理论得出并经实验室或现实生活证明有效的技巧。前者让那些注重严谨性和实证的读者安心，而接下来的第二点则可以满足那些对老习惯和旧观念不以为然的读者。其实想要让他人按自己的意愿行事，不用非要魅力无穷或者身居高位，也不必巧舌如簧或者懂得折磨他人的艺术，只要知道书中的技巧就够了。

尽管这些技巧和其背后的理论确实行之有效，但它们仍然无法满足所有人的需求，原因很明显：在这个以注重意识形态、宣扬自由为主流价值观的时代，它们与遵循这些价值观的人的形象并不相符。所谓使用迂回的方法让他人按照自己的意愿行事，说的不就是操控的技巧吗？操控这个词会让人感到害怕。在北美，人们更愿意隐晦地使用“外围行为技术”这样的说法，这种虽然不够准确但听着更舒服——或者说更冠冕堂皇——的说法的出现绝非偶然。无论是否冠冕堂皇，我们有以下两个充分的理由来让读者们了解这些技巧。第一个理由属于科学伦理学范畴，即研究人员的任务就是为了让公众了解知识的性质；第二个理由是，本书中所讲到的技巧在现实生活中的应用十分常见，这是职业道德规范所要求的。对任何职业来说，最基本的一条准则就是（了解并且）将目前的科学理论付诸实践，无论这种实践是否能得到大众的认可。对致力于避免使人们的身心受到伤害的职业来说，这种准则更是必要的。一名专业人士无权以所谓的当代价值观为名义而违背自己的职业道德准则。这也是为人之本。

引言

周六的下午很难在市中心找到停车位。幸运的是，就在你面前的维克多·雨果大街与乔治·布拉桑大道交汇的地方空出了一个车位。你赶快抓住这个机会，但很不幸，你站在停车计时器前时发现自己刚好差了 50 欧分。怎么办？最简单的办法莫过于叫住一位路人，礼貌地向他借钱。但结果可能会不太如意。那就听听这个建议吧：先向对方问时间，接下来，在他要转身离开的时候，告诉他你的停车费还差 50 欧分。我们可以保证，只要你这样做，成功的概率就会高很多。当然，空口无凭，信不信就在你了。

一位美国研究人员（哈利斯，1972 年^①）在新墨西哥州最大的城市阿尔布开克的大街上分别用上述两种方法向路人借 1 角银币（相当于今天的 50 欧分），比较它们的效果。直接借钱时，只有十分之一的路人会出手相助；

^① 为避免赘述，本书中仅选取最具代表性的实验来说明问题。

而当实验人员先问时间时，路人出手的概率则是第一种方法的四倍。

这些（社会心理学）实验^①中的研究人员通常并不真的需要这笔钱，并且还会把为了实验而要来的钱还给路人。显然，他们是想通过实验来验证理论性的思考结果。总之，研究人员提供了一种技巧，用于在日常生活中获得难以或者无法用直截了当的方法获得的东西。让人痛痛快快地去做他本来不想做的事情（比如掏 50 欧分），这其实就叫作“操控术”。O 夫人买了一个翻书器、三套瓶塞架、一打充气式烟灰缸，可如果她没有填写抽奖单参加多尔马蒂之家组织的秋季超级大奖——有机会获得一张 50 万欧元的支票和全家在多尔马蒂海滩度假一周^②，她是根本不会考虑去买那些东西的。这就是操控术的一个典型案例。

我们可以看到，研究人员通过诸多社会心理学实验让人们自以为“自由”地行事，而不是真正自发地行事，实验中所使用的技巧其实就是操控术。上述哈利斯的研究只是冰山一角，此类研究颇具实践意义，因为它们都很贴近生活。事实上，想让他人按自己的意愿行事，只有两种

① 本书中所说的“实验”通常并不是科学意义上的实验。科学实验要在尊重某种伦理的前提下，通过遵循一定的法则来最终肯定或否定一种假说。但通俗意义上的“实验”并非都是如此，尤其是那些只为了看个热闹或者愉悦观众的“实验”。

② 本书中会经常提到多尔马蒂。

有效的方法：一种是通过权力（或利用关系），另一种就是通过操控。

第一种方法很容易被人想到，也很合情合理。员工听从上司的安排，学生按老师说的去做，这再正常不过了；人质在绑匪的威逼下在镜头前念出绑匪自夸的字条，这也无可厚非。在以上情形中，使别人听话的方法要么是权力，要么是压力，要么就是两者兼具。此外，听话的人很清楚自己这种低人一等的身份，而下命令的人也很了解自己手中握有的权力。

但并不是每个人手中都有足够的权力，或者能够对他人施加必要的压力来让他人按自己的意愿行事。悲观的人还会补充一句：有权的是少数。那是不是说绝大多数人都不会对他人有所指望？当然不是。虽然嘴上不说，但其实我们都希望在无权无势的情况下还能让他人乖乖地按我们的意思去做，甚至希望能从老板那里揩点油。我们当然可以直接提出要求，也可以寄希望于雄辩或者诱惑。可是后面这两种策略是需要一定的能力或者品质的，并不是所有人都能做到。雄辩需要天赋，而且也不是每次都能奏效。另外，众所周知，具备这些能力或者品质的往往是那些社会地位优越的人：经常是总裁能够说服下属，而下属说服总裁的事情却很罕见。此外，雄辩和诱惑对普通人来说并不是最保险的方法。

那么也只能使用操控术了。事实上，操控术对无权无势的人来说是最靠谱的手段，它的一大优点就在于能够悄无声息地让被操控的人以为他自己是依照自己的意愿、思想和价值观行事。那些在回答了时间之后又借给实验人员 1 角银币的美国人肯定不觉得自己的行为受了什么影响，也不会认为自己的决定和意志受到了什么无法忍受的侵犯。另外，绝对没有人会觉得回答时间的行为导致了接下来借钱的行为，可事实上呢？简言之，这些人服从了实验人员的意愿。他们所做的事情并非出于他们自己的决定，而他们还意识不到导致这一结果的原因。这就是操控术的关键所在。不过，我们不必担心他们心里会不好受。要是问他们为什么这么做，他们会回答说因为他们乐于助人，也就是说他们觉得自己是自愿服从实验人员的意愿的。这和所谓的“自愿屈从”概念（儒勒与博瓦，2009 年）只有一步之遥。无论是操控者还是被操控者，每个人都得到了满足。尽管并没有赢得多尔马蒂之家的秋季超级大奖，O 夫人还是挺开心的，因为她从此有了一个精致的钛合金翻书器、三套雕刻精美的瓶塞架以及一打让她的朋友大呼有趣的充气式烟灰缸，她可能甚至还觉得自己捡了个大便宜；多尔马蒂之家的老板则会美滋滋地把 O 夫人列入新客户的名单里：“欢迎光临多尔马蒂之家。”操控术让所有人皆大欢喜，除非被操控者发现了这个伎俩，当然这样也就意味

着操控术失败了。近几十年来，企业管理者们抓住各种讨论会的机会学习如何将权力与管理技巧相结合，而这些管理技巧其实就是操控术。车间里更加民主化的管理、团队投票决定模式、产品质量监管等所有企业管理良方至今未发生本质性的变化，正是因为企业的员工们一直觉得是自己在做各种决定，而不是由上司在要求他们做这做那。不过在这种博弈中，管理培训师们想得更远。第三共和国成立以来，在知识、技巧和道德的变革中，难道他们就没有想过向企业管理者传授不动声色地指挥员工的最佳办法吗？

不。操控术常被人误解成那些小人为了达到不可告人的目的而使用的阴招：不诚实的推销员，不讲职业道德的律师，不择手段的政客，等等。有意思的是，社会心理学家们自第一次世界大战以来就在研究操控术了，所有人——售货员、培训师、企业管理者、家长、军人甚至是乞丐——每天也都在有意无意地使用着操控术，但迄今为止，除了本书的第一版以外，没有任何书籍向公众系统地传授操控术。

目 录

第一章 决策陷阱 001

偶尔缺席的正义感 002

锁定效应 010

荒谬的企业经营案例 013

要学会叫停 016

从自我操控到操控 022

你是如何中了自己或他人的圈套的 028

第二章 启动效应 033

隐瞒了部分真相，反而更容易接受 036

要懂得三思而后行 038

早起的鸟儿有虫吃 042

有些事只能全盘接受or全盘否定 045

诱饵手段 050

第三章 理论分析 055

参与理论 057

关于自由感 062

参与效应 068

从行为到立场 073

第四章 门槛效应 083

“被引导着”做好事 084

日常中的铺垫行为，别上当 087

传统门槛效应 090

非明确请求也是操控的一种 099

第五章 闭门羹效应 105

无法拒绝的“善事” 108

如何提高请求的成功率 111

一个令人不解的现象 116

门槛效应VS闭门羹效应 124

第六章 从嘴甜效应到伪善：其他操控术 129

几个能让你达到目的的“预热技巧” 130

提出请求的背景 137

如何提出请求更容易让对方接受 152

第七章 越来越复杂的操控术 167

大餐中的小菜：将大型操纵术的效果发挥到极致 168

大餐中的大菜：大型操控术的组合使用 179

第八章 日常操控术（I. 朋友与商人） 195

大大小小的理由 196

随处可见的操控术 199

道德操控 222

第九章 日常操控术（II. 领导与教育工作者） 225

社会因子带不来幸福 226

爱之深，责之切 240

第十章 从操控个人到操控集体：市场营销案例 251

无处不在的操控 252

无意识影响 261

认知无意识 266

广告和营销的威力 281

总结 285

中英对照词汇表 299