

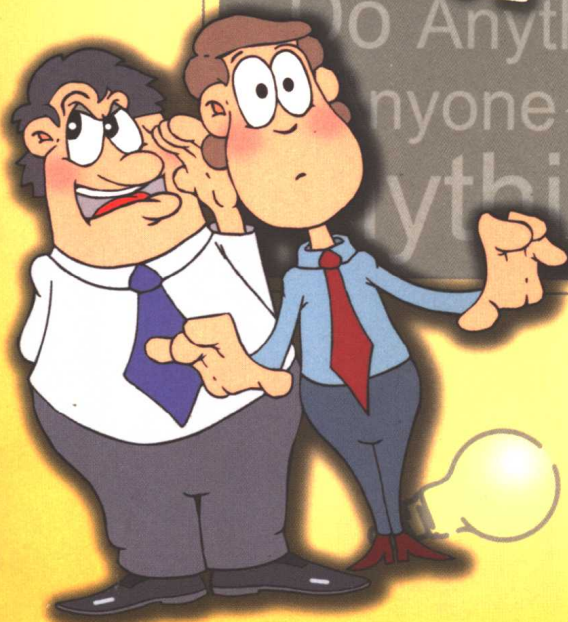


40个借力使力的心理魔法

[美] 大卫·李柏曼 著

王国红 译

让一切 听你的



上海人民出版社





40 个借力使力的心理魔法

【美】大卫·李柏曼 著

王国红 译



**让一切
听你的**

Get Anyone
To Do Anything
Get Anyone To Do
Anything

上海人民出版社



图书在版编目(CIP)数据

让一切听你的:40个借力使力的心理魔法/(美)李

柏曼(Lieberman,D.J.)著;王国红译.

—上海:上海人民出版社,2003

书名原文:Get Anyone to Do Anything

ISBN 7-208-04635-2

I.让... II.①李...②王... III.成功心理学-通

俗读物 IV.B848.4-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第032848号

Copyright:© 2000 by DAVID J. LIEBERMAN

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

through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc.

Simplified Chinese edition copyright:

200X SHANGHAI PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

All rights reserved.

责任编辑 曹利群

唐云松

封面装帧 王 慧

让一切听你的

——40个借力使力的心理魔法

[美]大卫·李柏曼 著

王国红 译

世纪出版集团

上海人民出版社出版、发行

(200001 上海福建中路193号 www.ewen.cc)

新华书店上海发行所经销 上海天马印刷厂印刷

开本 890×1240 1/32 印张 7.5 插页 4 字数 150,000

2003年8月第1版 2003年8月第1次印刷

印数 1-5,100

ISBN 7-208-04635-2/B·379

定价 18.00元

自序



“任人摆布,受人利用,讲话却没人听,就连分内的协作和起码的尊重也得不到……”这过的叫什么日子呀!厌倦了不是?也想拥有支配环境的能力不是?那么现在,我很荣幸地告诉你:你将拥有这种能力!是啊,那么长的生命旅程,干吗总被别人牵着鼻子走?什么时候,你也能用最最厉害的心理秘笈,让事情按照你的意愿发展?嗯,不管是谁,想让他干吗他就干吗!对,就让你从此随心所欲,再也不会觉得力不从心!

这里,你将进入一个由心理学主宰的王国;这里,“怎样识破人家的诡计?怎样改变一个人的想法?怎样支配环境?……”所有这些“疑难杂症”都不再复杂,因为已经为它们配好了简单易行的“药方子”——一系列简单的方法和技巧!

这套最新最全的心理学策略,将使你的大脑成为你最厉害的武器!还有更激动人心的,要知道:我们这里谈论的“计策”,并不是某个时候针对某个人时才起作用。本书包含的心



理策略,是专门针对如何支配人们的行为设计的。所以,根据特定的心理学原理,仔细归纳出的心理策略,将适用于任何条件。它们会使你在任何地方、任何时候、面对任何人,都能站得更高。你会因此变得更高明、更有想法,在谋略上比对方更胜一筹!如果说对方“魔高一尺”,那么本书的心理策略将使你“道高一丈”!

想象一下,不管发生什么后果,你都能提前预测并能加以控制。这样的话,生活不就方便多了?不必担心接下来会发生什么事。相反,你可以用这些已被证明的、快速有效的心理学策略,在任何情况下,赢得与任何人之间的最广泛、最有诚意的合作。

有过这样的体验吗?你想请别人帮你一把,别人很乐意地就帮了你;或者,可能你正想要给人家留个好印象,嘿,你瞧怎么着,那个人竟彻底被你迷住了!真奇怪!你想探个究竟:运气吗?人的情绪?或者环境?到底是什么起了作用?实际上,你当时很可能是稀里糊涂地运用了一些支配人类行为的原理。也算是误打误撞吧,因为你还不知道这些原理呢。不过,这里要告诉你一个好消息:从今往后,不管什么时候,也不管你碰到的是什么人,只要你愿意,那么,你都能“有系统有组



织地”再让他产生同样的反应！绝对拷贝不走样！

为了帮助大家更方便地使用这些心理秘笈，本书共分为40个小节。每个小节所要处理的具体生活情境都有所不同。还有更绝的：一旦你通晓了这里的心理学原理，你会发现，任何时候、任何情况下，你都有办法轻松搞定！

准备让生活变得轻松自在，准备让事情遂你的心意，是吧？好啊，那就先让人家听你的，先赶跑那种无能为力的感觉吧！



心理秘笈及其使用须知

“心理策略大集锦”让你诸事遂心！

想让生活变得轻松不是？列了“愿望清单”吗？“嗯……生活中，不管什么地方，我都知道怎样才能不受人家的摆布，不被人利用；用上只言片语，就能把一场争端给咯噔掉！还有，怎样引导、影响，甚至直接驱使别人按我的想法来；嗯，做什么事还要看是什么人，所以要赢得朋友，立即改变人家对自己的看法……”简而言之，还是那句话：就是让生活变得轻松！你要学习如何使用最伟大的心理策略，让自己在人生的各个领域大获全胜。

◇ 第一章：做个“万人迷”

你想拥有成功的人生吗？真想的话，你就得经常与别人合作。想让别人做你想做的事吗？那么，请记住“头号规则”：让他们喜欢你！不管是想交新朋友，还是想赢得一个合作伙伴，你都得让人家喜欢你，让他们觉得你了不起。怎样才能做



到呢？这些心理策略将逐步为你揭示。另外，在罗曼蒂克的场合，怎样让对方觉得你魅力四射、挡都挡不住呢？这些心理策略也将为你揭示。还有，一旦你同对方确立了“关系”，你就能运用这些心理秘笈，让自己一直占上风！

◇ 第二章：送你一双“火眼金睛”

你想让生活遂你的心吗？要是有人根本就不是全心为你的利益考虑呢？好，你需要一双“火眼金睛”。这样，你就能轻易地看出谁在全心全意对你好，谁在居心叵测想占你便宜。学了本章的心理策略，你一眼就把人给看透了，还有谁敢在你面前耍花样呢？无论是私生活领域，还是在职业场合中，从今往后，你都不会因为看错人而感到凄惶无助啦！

◇ 第三章：让一切听你的

你想让诸事遂心吗？那么，你还得能支配特定的环境才成啊！可是怎样才能影响别人，让他们和你想到一块儿去呢？怎样让人家理解你、赞同你，然后做你想做的事？为了赢得个体成员或者整个团队的心，让他或他们信任你、追随你，你得学一些秘诀！不管是改变一个人的看法，还是要做一群人的头，你都得让他或他们按你的路走呀。行，那你就用用这些最前卫最先进的支配人类天性的工具吧！

◇ 第四章：成为“超级大赢家”

有时候，你碰到的问题，不是让人家站到你这边做你盟友那么简单。比方说，人家正和你竞争同一件事物。这时，为了赢得这场比赛——甭管是什么比赛，网球赛也好，升迁的机会也好，哪怕仅仅是一场约会——你都得学一些心理策略才行。这么一来，只要是你在对抗他，那么结果就不会有什么悬念：



你赢定了！嘿嘿，秘笈在你胸嘛！本章，你将学习如何把大脑变成你最厉害的武器；如何让自己成为一名优秀的、训练有素的心理斗士！

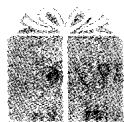
◇ 第五章：“麻烦”不麻烦

是的，要是每个人都像你这么友好、和善，那么天下也就太平了！嗯，此言不虚。可就有那么些人，他们偏不这样，他们就是要给我们的生活惹麻烦。咳，简直跟跳蚤似的，咬得我们的皮肤直痒痒。为了让“麻烦”不麻烦，本章将为你罗列一系列解决方案。只要用上那么一丁点儿的心理学，就可以摆平了！想让对方回电，想得到人家的原谅，……是吗？不管你遇到什么“麻烦”，这些心理策略都将发挥作用，让你活得轻松！

读者须知：

因为这些策略是根据人类的天性设计的，所以像文化、种族、性别诸如此类的影响因素都很小，可以说简直微不足道。所以，本书的心理策略适用于任何文化背景下任何种族的男人或女人。至于本书举例中，第三人称有时候用“他”，有时候用“她”，完全是为了图个写作上的方便，并不是说这些心理策略在性别上有什么特指。





.....

目 录

自 序 /1

心理秘笈及其使用须知 /1

一 做个“万人迷” /1

1. 如何让人家喜欢你 /3
2. 如何让人家迷恋你 /14
3. 如何形成绝佳的“第一印象” /21
4. 如何让人家死心塌地爱上你 /27
5. 如何为自己要个好价钱 /36
6. 如何让人家觉着你“老笃定” /39

二 送你一双“火眼金睛” /45

7. 如何看出人家对你是不是真心 /46
8. 他是不是在编故事? /50



.....

- 9. 如何看出人家是不是想操纵你 /53
- 10. 他是在虚张声势吗? /56
- 11. 如何看穿别人的心思 /60
- 12. 如何让他说出真实的想法 /63

三 让一切听你的 /67

- 13. 如何让他立刻行动 /69
- 14. 如何让人家采纳你的建议 /78
- 15. 如何让人家履行诺言 /83
- 16. 如何让顽固的人改变主意 /91
- 17. 如何让人家答应帮忙 /103
- 18. 如何做个出色的领袖 /112
- 19. 如何让人家明白你的意思 /118
- 20. 如何让大多数人同意你的想法 /121
- 21. 让你的团队成员精诚合作 /126

四 成为“超级大赢家” /131

- 22. 如何赢 /132
- 23. 绝大多数人都会犯的大错误 /138

五 “麻烦”不麻烦 /143

- 24. 如何让人家立刻回电 /144
- 25. 如何让人家原谅你 /147



.....

- 26. 如何让人家平静地接受坏消息 /157
- 27. 如何让人家立刻还债 /164
- 28. 如何轻松说“不” /167
- 29. 如何让“仇人”变成朋友 /171
- 30. 如何让谣言“去无踪” /176
- 31. 如何让谩骂的人闭嘴 /180
- 32. 如何让人家打开天窗说亮话 /183
- 33. 如何让人家牢骚全消 /187
- 34. 如何让人家的妒火熄灭 /192
- 35. 如何得到最好的建议 /196
- 36. 如何委婉地提出严厉的批评 /199
- 37. 如何让人家和盘托出 /203
- 38. 如何对付胡搅蛮缠的人 /208
- 39. 如何让孩子守规矩 /215
- 40. 如何远离性侵害或肢体攻击 /218

后 记 /225





一 做个“万人迷”

究竟是哪些心理因素,在影响着别人对你的关注程度呢?答案就在本章。一会儿你将发现:其实让人家喜欢你或者讨厌你,都很方便!像什么建立信任啦,维持友情啦,或者更亲密的关系……这些都是很容易的事,不是根据人类的天性设计了简单的策略吗?你只要照着做就行了。

不过,我们得清楚一点:这里不是在教你什么“方术”,让你“操纵”人家,使他们喜欢你。确切地说,这些心理学原理和方法就好比催化剂。我们知道,催化剂在化学反应的过程中,只起改变反应速度的作用。至于不可能发生的化学反应,它们可是一点忙都帮不上的。这里的心理秘笈也是如此,只是促成一些本该发生的“化学反应”。好,现在是秃子头上的虱子——明摆着,问题来了:既然化学反应一定会发生,那就顺其自然好了。行就行,不行就不行,很简单。那么我还要你的这些“方术”作甚?嗯,好像是这么回事儿,但回答却是“不”,下面具体解释为什么。



“人之初，性本善”。我们人类天生就渴望融入团体，关心他人，广交朋友。可有时候，我们就是很难让一个人伸出援助之手“表达”他们那个真实的“自我”。大多数人想去喜欢，想去爱，想和别人建立某种关系，但他们害怕：他们怕被拒绝；他们敏感脆弱；他们的“自我”中掺有太多复杂的情绪（如妒忌），还有态度、信仰……所有这些本能的欲望阻碍了他们，使他们很难向人家伸出援手。心理策略所做的，就是要影响人们这种天生的状态，让它们（也即本来的“善”）显现出来，如此而已。所以，你看，尽管“性善”，但要是没有这些心理策略作为催化剂，这“行善”的化学反应还不一定能发生呢！我们给予、付出、献爱心、帮助别人的时候，心里觉着挺快乐的。所以你看，这里不是在扭曲人家的心智，让他们无条件地执行你的命令，只是让他们心底的助人欲望浮出水面罢了！

我们知道：彼此间的喜欢，是所有人际关系的核心。所以，第一节“如何让人家喜欢你”最重要。它不仅是本章的基础，也是本书其他章节的基础。稍后，我们还将就其重要性作进一步说明。本章涉及到人际关系的不同层面，所以，接下来的策略被分割成相互独立的小对策。尽管如此，但它们仍然可以（其实也应该）再被连起来使用。你想啊，如果这个人既不喜欢也不尊重你的话，那他怎么会一直迷恋你到地老天荒呢？所以，你看，要想让人家迷恋你，除了使上“如何让人家迷恋你”的招儿，还得再加上点“如何让人家喜欢你”、“如何让人家尊敬你”的套路，这策略也得强强联手才成。



1. 如何让人家喜欢你

嗯,要唤醒人们心灵深处沉睡的友爱之情,得具备哪些品质才行呢?真是难以琢磨啊!呵,等会儿你就知道了:其实,它们一点都不难琢磨。它们可以被归纳成一个简单的“药方子”。这个“药方子”,就是我们前面跟你提到的“催化剂”。哈哈,有了这个“方子”,甭管对方是谁,都能在他身上发生那种自然(性善者行善,不是天经地义的事吗?)的化学反应!

为什么会喜欢(或不喜欢)人家?其根源在于有一整套潜意识过程在那儿运作。该过程的发生不是偶然的。然而,现实生活中,我们对这个过程的发生却浑然不知,所以才会觉着莫名其妙。不过,事实总归是事实。下面就为你详尽列举并详细论述这九大心理学法则和现象,正是它们在影响、左右、甚至改变着我们对别人的想法。所以学了这些,以后甭管遇着谁,你都能让他喜欢你!

记住,研究发现:如果我们喜欢一个人,我们会觉得他这人很有魅力;反过来,如果我们觉得这人很有魅力呢?我们也往往会更喜欢他。所以,本节和接下来的一节其实是密切相



关的,可以作为整体策略的一部分加以运用。

A. 在他心情好的时候出现

为什么要这么做?这是基于“联想法则”提出来的。至于“联想法则”,会有更多细节的讨论贯穿全书。这里,该法则将派特别的用场。

什么是“联想法则”?简而言之,就是说:如果“你”和“能引起快乐的刺激物”同时出现,那么别人就会将“你”和这种“快乐的情感”联想到一块儿去。研究结果表明:如果你正计划着去度假,那么,你就会把这种“满意的感觉”和“当时在你身边的人”联想到一块儿去,你将更喜欢他们;相反,如果你当时正在胃痛,恐怕你身边的人就要做“胃痛”的牺牲品了,因为你对他们的喜爱往往会因此而减少。当然,要让别人喜欢你,除了让“自己”与“能引起快乐的刺激物”同时出现之外,还有很多方法。但这种方法确实可以让人们对你产生强烈的情感,且不说这情感究竟是好还是坏。

所以,如果想让一个人喜欢你,那么趁他心情好的时候,趁他正为某件事兴高采烈的时候,和他聊去!这些愉快的情感就会被联想、被锚牢到你的身上,之后,他就会对你产生积极正面的情感。

插播幻灯片



有时很容易知道一个人的心情是好还是不好。但如果你吃不大准,那么不妨注视他的脸。

如果他心情好,你和他打招呼时,他定会笑容满面,



眼睛也睁得老大；如果他和你打招呼时，他只用嘴角挤出那么一点点笑容——就是说，笑容根本没在他的整个脸上荡漾开去——那么，这就是礼节性的笑容了，通常反映他心情不太好。

心情好的时候，我们与对方往往有更多更直接的目光接触；相反，如果我们心情不好，我们往往会看下面或者旁边，让目光从正在谈话的那个人身上游走。所以，目光接触是一个很好用的情绪指示器。

B. 常在他面前晃晃

有句老话：“距离产生美，离得太近反而不美，只会让对方看不起。”我们相信这种说法。不过，很有意思，事实恰恰相反。很多研究表明：你和某个人接触得越多，他就越喜欢你！

研究发现：反复呈现任何刺激物（这里指人），并且最初产生的情感不是消极负面的，这种情况下，人们对该刺激物的欣赏或喜爱的程度会增强（Moreland & Zajonc, 1982）。任何事物——某人、某地，甚至某产品——其曝光率越高，所造成的反响也越积极正面！所以，很多公司登广告总要时不时地出现该产品的画面或该产品的名称；至于该产品有什么特色，或使用该产品有什么好处等内容却弃之不用。因为他们并不需要说出这个产品有多好，他们只需不停地在我们面前提起这个产品，让我们记住就行了。单单反复曝光就可以增加销售或选票，广告商和政客正是利用了这一现象。该法则对人类行为的影响很大。研究表明：甚至连字典中的字也是这样，字

