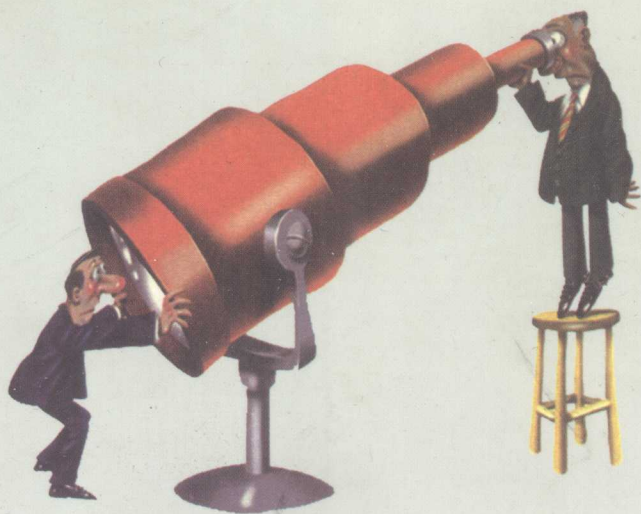


*Psychological
Strategy in Handling People*

心理 操纵术

人际关系中的心理策略

[美] 龙文·韦伯 约翰·摩根◎著
Ewing Webb John Morgan



世界上所有的人都有可能陷入操纵关系中。操纵者借助各种情绪、言行和心理游戏控制对方。本书帮助你了解这种关系是如何产生的；帮助你在这种操纵关系中摆脱被动局面、占据主导地位；帮助你学会如何利用行之有效的方法，从心理层面去影响与控制他人。

中央编译出版社
CCTP Central Compilation & Translation Press

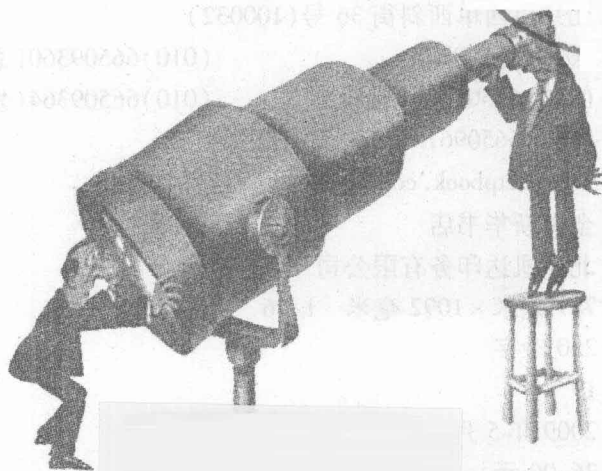
心理操纵术

人际关系中的心理策略

[美] 龙文·韦伯 约翰·摩根◎著

Ewing Webb John Morgan

黄慧 曾君剑◎译



中央编译出版社
CCTP Central Compilation & Translation Press

图书在版编目(CIP)数据

心理操纵术/(美)韦伯,(美)摩根著;黄慧,曾君剑译.

—北京:中央编译出版社,2009.2

ISBN 978-7-80211-844-7

I. 心…

II. ①韦…②摩…③黄…④曾…

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(2009)第012028号

心理操纵术

出版人 和 龔

责任编辑 陈 琼

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京市西单西斜街36号(100032)

电 话 (010)66509236 (010)66509360(总编室)

(010)66509405(编辑部) (010)66509364(发行部)

(010)66509618(读者服务部)

网 址 www.cctpbook.com

经 销 全国新华书店

印 刷 北京凯达印务有限公司

开 本 787毫米×1092毫米 1/16

字 数 250千字

印 张 19

版 次 2009年5月第1版第1次印刷

定 价 36.00元

本社常年法律顾问:北京建元律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

凡有印装质量问题,本社负责调换,电话(010)66509618

感谢这些科学家们

为了使那些有用的心理学原理变得更加有趣、更有实用价值,作者采用了生动有趣的方式表现这些素材。同时,也感谢美国心理学协会的科学家们,是他们从一开始就支持我们使用他们的研究成果,这对我们的写作是一种及时有效的鼓励,深深地感谢他们:

PROFESSOR GORDON W. ALLPORT
Dartmouth College

PROFESSOR W. C. BAGLEY
Columbia University

PROFESSOR C. HOMER BEAN
Louisiana University

PROFESSOR CHARLES SCOTT BERRY
University of Michigan

DEAN FREDERICK E. BOLTON
University of Washington

PROFESSOR FREDERICK G. BONSER
Columbia University

PROFESSOR WARNER BROWN
University of California

PROFESSOR WILLIAM M. BROWN
Washington and Lee University

DR. B. R. BUCKINGHAM
Harvard University

PROFESSOR WILLIAM H. BURNHAM
Clark University

PROFESSOR C. MACFIE CAMPBELL
Harvard Medical School

PROFESSOR LEONARD CARMICHAEL
Brown University

PROFESSOR HARVER A. CARR
University of Chicago

DEAN WILL GRANT CHAMBERS
Pennsylvania State College

PROFESSOR HARRY WOLVEN GRANE
University of North Carolina

PROFESSOR ELMER CULLER
University of Illinois

PROFESSOR A. R. GILLILAND
Northwestern University

PROFESSOR SHELDON GLUECK
Harvard Law School

PROFESSOR JOHN FREDERICK DASHIELL
University of North Carolina

PROFESSOR JUNE E. DOWNEY
University of Wyoming

PROFESSOR RICHARD M. ELLIOTT
University of Minnesota

PROFESSOR HORACE B. ENGLISH
Antioch College

PROFESSOR J. E. EVANS
Iowa State College

PROFESSOR PAUL R. FARNSWORTH
Stanford University

PROFESSOR SHEPHERD IVORY FRANZ
University of California

PROFESSOR FRANK N. FREEMAN
University of Chicago

PROFESSOR CORA LOUISA FRIEDLINE
Randolph - Macon Woman's College

PROFESSOR SVEN FROEBERG
Gustavus Adolphus College

DR. PAUL HANLY FURFEY
Catholic University of America

PROFESSOR HENRY E. GARRETT
Columbia University

PROFESSOR THOMAS RUSSELL GARTH
University of Denver

PROFESSOR ARTHUR I. GATES
Columbia University

DEAN ESTHER ALLEN GAW
Ohio Wesleyan University

PROFESSOR ARNOLD GESELL
Rale University

PROFESSOR SAMUEL RENBHAW
Ohio State University

DR. A. A. ROBACK
*University Extension Lecturer
Commonwealth of Massachusetts*

- PROFESSOR HENRY HERBERT GODDARD
Ohio State University
- PROFESSOR H. M. HALVERSON
Yale University
- PROFESSOR SAMUEL P. HAYES
Mt. Holyoke College
- PROFESSOR ARTHUR W. K. ORNHAUSER
University of Chicago
- PROFESSOR HOWARD SCOTT LIDDELL
Cornell University
- DR. D. I. MACHT
Johns Hopkins University
- PROFESSOR MARK A. MAY
Yale University
- PROFESSOR W. A. MCCALL
Columbia University
- PROFESSOR MAX FREDERICK MEYER
University of Missouri
- PROFESSOR WALTER R. MILES
Stanford University
- PROFESSOR GEORGE HAINES MOUNT
University of Southern California
- PROFESSOR SIDNEY M. NEWHALL
Yale University
- PROFESSOR H. K. NIXON
Columbia University
- DEAN FRANKLIN CRESSEY PASCHAL
Vanderbilt University
- PROFESSOR G. T. PATRICK
University of Iowa
- DEAN LOUIS A. PECHSTEIN
University of Cincinnati
- PROFESSOR F. A. C. PERRIN
University of Texas
- PROFESSOR WALTER B. PILLSBURY
University of Michigan
- PROFESSOR A. T. POFFENBERGER
Columbia University
- DR. LOUISE E. POULL
Columbia University
- PROFESSOR CHRISTIAN A. RUCKMICK
University of Iowa
- PROFESSOR HENRY ALFORD RUGE
Columbia University
- DEAN C. E. SEASHORE
University of Iowa
- PRESIDENT WALTER DILL SCOTT
Northwestern University
- PROFESSOR M. ALLEN STARR
Columbia University
- PROFESSOR EDWARD K. STRONG
Stanford University
- PROFESSOR JOHN W. TODD
University of Southern California
- PROFESSOR CHARLES H. TOLL
Amherst College
- PROFESSOR EDWARD CHACE TOLMAM
University of California
- PROFESSOR M. R. TRABUE
University of North Carolina
- DEAN KARL T. WAUGH
University of Southern California
- PROFESSOR LOUIE WINFIELD WEBB
Northwestern University
- PROFESSOR ALBERT P. WEBS
Ohio State University
- PROFESSOR MARY T. WHITLEY
Columbia University
- PROFESSOR R. S. WOODWORTH
Columbia University
- PROFESSOR HELEN THOMPSON WOOLBY
Columbia University
- PROFESSOR CLARENCE S. YOAKUM
University of Michigan
- PROFESSOR KIMBALL YOUNG
University of Wisconsin
- PROFESSOR PAUL THOMAS YOUNG
University of Illinois

注:名单上列出的 159 位科学家,他们都赞成这本书的写作思路,即运用心理学原理来解释说明成功人士为什么成功。作者请他们采用各种心理学方法来分析一下具体案例,他们都认真回信。当然在某些情况下,他们会有所分歧,见解和方法也不尽相同,不过到最后这些基本思想一般都可以达成一致。

前言

本书可以让读者知道，那些有心计的人是怎样处理我们在日常生活中经常遇见的人际关系问题的，并且对他们所采用的心理策略进行分析说明。出人意料的是，这些小小的心理策略往往能够取得显著的效果。

保尔·里奇是《芝加哥日报》的著名记者。此时，他正坐在胡佛的专车上，并且还和胡佛在同一节车厢。现在，他感到十分烦恼。他紧紧地跟着胡佛，对他来说，这是一个采访这位著名人物的绝佳机会，眼看着这个可以获得第一手资料的绝好的机会就要过去了，他却一无所获，因为胡佛根本不想开口。

有好几次，里奇都把话题扯到了胡佛平时最感兴趣的事情上，想调动起他谈话的积极性。

可胡佛那双机灵、暗蓝色的眼睛告诉他，他的努力是徒劳的，胡佛对此根本不感兴趣。

此时的里奇面临着一个人人都曾遇到过的难题：他想给一个比他年长，而且位高权重的知名人士留一个好印象，可这位知名人士对他一点兴趣都没有，冷淡得很。

在这种状况下，里奇该用什么方法才能让胡佛注意到自己呢？

就在他束手无策时，他灵机一动，想到了一个在新闻采访中常常会用到的心理策略：对内行故意发表一些外行的错误看法，以此引发被采访人反驳的兴趣。

里奇说：“正当我想要彻底放弃时，上帝保佑，我对一件事发表了一些明显错误的看法，而胡佛对这件事是很内行的。”

“当时火车正行经内华达州。我望着窗外那些寂静而凄凉的荒地和远处烟雾弥漫的群山说：‘上帝！没想到内华达州还在用锄头和铲子人工垦殖呢。’

“听了我的这些话，胡佛马上接着我的话说：‘近代以来，那些旧式的、毫无目的的开垦早就被先进的机械方法替代了。’就这样，他几乎用了整整一个小时的时间跟我聊有关垦殖的事情，他越说越高兴，后来还跟我说起石油、航空、邮递等其他几个方面的问题。”

胡佛是当时世界上地位最显赫的人物之一，他作为共和国总统候选人到巴罗·阿尔托作巡回演讲。不知有多少重要的客人在他的专车里盼望能与他交谈，以引起他的注意，可他却与从未谋面的里奇神采飞扬地聊了将近两个小时。

里奇成功了，通过这次谈话，他给胡佛留下了很深的印象。

从这里我们可以知道，里奇能赢得这次机会，不是靠他所表现出来的聪明，与此相反，正是由于他表现了自己学识不足的一面，才让胡佛有了一个指出他错误的机会。在无形中，他也得到了自己想要的结果。

里奇的这个策略为何会对胡佛如此有效呢？

其实，这个答案很简单。事实上，里奇当时运用的这个策略只是那些交际高手在与别人相处时所运用的最普通不过的方法而已。

在本书中，我们将对众多人际关系中的典型案例加以分析，尤其是其中所蕴涵的心理策略。在本书中，我们将看到莫罗是怎样通过提出一些小问题而使众多知名人士对他恩宠有加的；胡佛是怎样通过假装熟练使用打字机而开启他毕生的事业之门的；西奥多·罗斯福为什么能够对一些人们经常忽略的细节加以重视，而使一名素不相识的人转变为他最狂热的支持者的。诸如此类的案例可以让我们明白，那些世界上最耀眼的大人物们是如何成功地应对那些我们时常会面临的各种问题的。

在所有人际关系的案例中，我们都能找出一个能够直接运用的、卓有成效的心理策略。

我们想让你从这本书中明白这些心理策略有多么重要，以及学会正确地运用这些简单而实用的心理策略，将会给你的生活和事业带来怎样巨大

的变化。

与此同时，我们将解答那个被无数人问了多次的问题：“成功人士与
我们有何不同？”

在人际交往中，越是成功人士越是谨慎。他们能够时刻注意那些人们
不曾留意的细节。他们明白，自己想要成功，就要在别人身上多下工夫才
行。

有很多人，特别是年轻人，他们才华横溢，思想活跃，做事勤奋，有
良好的职业道德，可他们通常不愿意为学习人际交往的方法而多费精力。
正因如此，他们在现实生活中才会受制于人。

所以，查尔斯·什瓦普能在长达30年的时间里被人冠以“美国最伟大的
推销员”的称号决非偶然；罗斯福是公认的“私人交际专家”；欧文·扬可
以对别人的各种困难了如指掌；亨利·福特以能了解他人的需求而闻名，这
些都并非出自偶然。

这些声名显赫的成功人士处世的最主要技巧之一就是：洞察人的心理
和本性，运用相应的心理学小技巧来处理人际关系的大问题。在本书中，
这种技巧被称为“心理操纵术”。在后面的文章中我们可以看到，其实这些
“心理操纵术”都不是很复杂。但是，人们通常以为掌握这些心理策略十分
神秘，以致于没人能通俗地解释这种策略。

实际上，就连那些领袖人物自己也说不清他们身上所具有的那种感化
别人的能力是怎样一回事。对于领袖人物来说，他们会比平常人更仔细地
观察他人；对于许多关于人性的知识，他们也十分了解。在人际交往中，
他们善于运用一些心理学的基础知识。可通常来说，在人际交往中，虽然
他们总会运用这些心理策略，虽然他们对这些心理策略可能并没有非常清
晰的概念，但是在他们看来，这些似乎都是再自然不过的！

因此，一般来讲，他们并不能很轻易地就将他们所应用的心理策略清
楚地描述出来。

正因如此，我们才会明白连许多领袖人物的秘书也成为领袖人物的原
因——日积月累，他们也能自如地运用那些高超的交际方法。

塞缪尔·因撒尔是托马斯·爱迪生的秘书；约翰·拉斯可普是皮蓬的秘

书；安德鲁·卡内基是托马斯·斯科特的秘书；乔治·科特刘是西奥多·罗斯福的秘书；帕林杰是约翰·帕坦森的秘书；詹姆士·辛普森是玛希尔·菲尔特的秘书等，他们在日后所取得的杰出业绩是与他们给领袖人物做秘书的经历密切相关的。

几百名政界的风云人物都是从担任领袖人物的秘书开始自己毕生的事业的。通过这样一个潜移默化的机会，他们领悟了有效运用“心理操纵术”的方法。

本书将对这些领袖人物在人际关系中的“心理操纵术”详加分析。这些“心理操纵术”将帮助我们更好地处理人际关系，应付在日常生活和工作中遇见的人和事。

目 录

前 言

第 1 章

让他人喜欢自己的心理策略

- 请求他人帮个小忙 2
- 维护他人的自尊心 5
- 满足对方的个性化需求 8
- 迎合对方特别的习惯 10
- 时不时地献些小殷勤 12

第 2 章

与他人结交朋友的心理策略

- 进入他人的“私人乐园” 16
- 努力记住他人的癖好 19
- 尽可能地尊敬他人 23

第 3 章

让他人心悦诚服的心理策略

- 从他人最感兴趣的事着手 29

- 关心他人最关心的事情 31
- 如何吸引他人的注意力 34
- 运用他人最熟悉的语言 37

第4章

让他人畅所欲言的心理策略

- 做全世界最好的倾听者 43
- 找到他人感兴趣的话题 46
- 就他人最在行的事情提问 49

第5章

让他人主动帮忙的心理策略

- 让他人不知不觉上套 54
- 巧妙地向他人灌输思想 56
- 让他人尝到小甜头 59

第6章

化解他人敌意的心理策略

- 激起对方的自尊心 63
- 显示自己的谦卑 66
- 让对方提出可选方案 68
- 建立私人之间的信任 71

第7章

获得他人支持的心理策略

- 识别对方的真实意图 76

- 描绘一幅美好的前景 79
- 人的欲求各不相同 82
- 别被假面具迷惑 85
- 用对方的观点说服对方 88
- 尽量多让对方说“是” 90
- 不给对方说“不”的机会 93

第 8 章

了解他人需求的心理策略

- 小心谨慎地观察 97
- 预测他人的需求 101
- 反对意见是金子 105

第 9 章

处理他人反对意见的心理策略

- 耐心地听完对方的抱怨 111
- 对反对意见作些让步 115
- 尽量避免争辩 118
- 问问对方“您的高见是……” 121

第 10 章

避免与他人结仇的心理策略

- 换个角度传达坏消息 12
- 让自己表现得笨拙一些 129
- 让他人站在聚光灯下 133

第 11 章

让他人积极效力的心理策略

- 向对方表示钦佩 137
- 最能迷惑人的头衔 140
- 适时地探望员工 142
- 拿自己“开涮” 144
- 牺牲自己的虚荣心 147
- 归功于他人 150

第 12 章

有效地赞美他人的心理策略

- 真正挠到痒处 156
- 恰如其分地赞美 160
- 找出值得赞美的地方 162

第 13 章

洞察他人内心的心理策略

- 从小处观察人 167
- 透过行为的表象 171
- 是否愿意说“是” 176
- 是否愿意承担责任 178
- 无意识的小动作 181
- 暗中考察他人 184
- 在没有提防的情况下 188
- 了解对方的所有信息 191
- 养成研究人的习惯 193

第 14 章

增强自己说服力的心理策略

- 将实物展示于人 199
- 用图画说服人 203
- 让故事自己说话 205

第 15 章

隐藏自己真实想法的心理策略

- 放一个“烟幕弹” 212
- 隐藏起自己的动机 216
- 严格保守秘密 218
- 吹嘘一下自己的实力 221
- 虚张声势又何妨 225
- 让别人先开口 228

第 16 章

展现自己正面形象的心理策略

- 关键时刻当仁不让 234
- 让人注意自己的长处 237
- 尽力维护自己的信誉 239
- 把握自作主张的时机 241
- 依靠常识去打破常规 244
- 充分展现自己的个性 247
- 有计划地自我宣传 251
- 增强自己的人格魅力 255

第 17 章

巧用幽默情绪的心理策略

■ 善意的幽默 260

■ 笑语化僵局 263

第 18 章

巧用愤怒情绪的心理策略

■ 发威要迅猛有效 267

■ 守住自己的缄默 269

■ 用沉默挫败敌人 271

■ 有预谋地发怒 273

The **secret** of Making People Like You

第 1 章

让他人喜欢自己的心理策略

请求他人帮个小忙

本杰明·富兰克林和安德鲁·卡内基在其事业起步时，都运用过一些巧妙的心理策略。

创业初期，他们都面临着一种普遍性的困难：有的人反对他们的计划。卡内基事业受阻，因为他的一个合作伙伴突然撤出了；而富兰克林则碰到了一个喜欢和他作对的人。

可他们几乎是运用了相同的方法，轻而易举地将那些困难一一克服。那么，他们到底用了什么方法呢？他们自己就兴致盎然地描述过这些事情的详细情形。

几乎只用了一夜的时间，富兰克林就成功地让一个对手转变为他终生的朋友。

那时的富兰克林还很年轻，他在费城开了一家小印刷厂，在州议会的复选中，他被推举为宾夕法尼亚议会下院的书记员。

可就在这最紧要的关头，却出现了危机。一个新当选的议员在正式选举之前为难他，那位议员公开发表了一篇反对演说，演说篇幅很长，措辞尖锐，在那位议员眼里，富兰克林简直一文不值。

面对这种出人意料的状况，富兰克林真的有点手足无措了。

他该怎么做呢？之后，他告诉我们说：“坦白讲，这位新议员提出了他的反对意见后，我挺生气，可对方是一位十分有名望、有修养、有才识的绅士，他加入议院后，他杰出的才能也使得他的地位十分重要。当然，当时我并不想为了博得他的好感而在他面前装出一副卑躬屈膝的样子。那次演讲后，我运用了另外一种更恰当、更有效的方法。