

心理操纵术大全集

STRATEGY IN HANDLING PEOPLE

心理操纵术大全集

STRATEGY IN HANDLING PEOPLE

人际关系中的心理策略

[美] 韦伯 等著
刘洋 译


 中国纺织出版社

心理操纵术 大全集

(美) 尤文·韦伯 约翰·摩根 戴尔·卡耐基 © 著

刘洋 © 译



 中国纺织出版社

内 容 提 要

本书将美国心理学家尤文·韦伯和约翰·摩根的《心理操纵术》《心理调节术》以及美国成人教育大师戴尔·卡耐基的《人性的弱点》相关内容汇编在一起，以“心理操纵”为主题，向读者全面详细地介绍了人际交往中的心理学知识以及每个人在日常生活中的自我心理调适方式。

图书在版编目（CIP）数据

心理操纵术大全集 / (美) 韦伯等著；刘洋译. —北京：中国纺织出版社，2012.5

ISBN 978-7-5064-8226-4

I. ①心… II. ①韦… ②刘… 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277238号

策划编辑：刘箴言 张永俊 责任编辑：曹炳镛 责任印制：陈涛

中国纺织出版社出版发行

地址：北京东直门南大街6号 邮政编码：100027

邮购电话：010—64168110 传真：010—64168231

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

永清县吉祥印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2012年5月第1版第1次印刷

开本：710×1000 1/16 印张：20

字数：389千字 定价：32.80元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社图书营销中心调换

致 谢

为了使那些有用的心理学原理变得更加有趣、更富实用价值，本书作者采用生动有趣的方式来表现这些素材。同时，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. MAGFIE 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. POUILL
Columbia University

PROFESSOR CHRISTIAN A. RUCKMICK
University of Iowa

PROFESSOR HENRY ALFORD RUGER
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：名单所列的 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成功人士为什么成功。我们请他们采用各种心理学方法来分析一些具体案例，他们都认真地回了信。当然，在某些情况下，他们也有分歧，他们的见解和方法也不尽相同，但最后这些基本思想一般都可以达成一致。

前 言

通过这本书，你可知道那些有心计的人在日常生活中是如何处理人际关系的，书中还对他们所采用的心理策略做了分析说明。让人吃惊的是，这些小小的心理策略居然能起到显著的效果！

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。巧合的是，他和胡佛正好在同一节车厢。里奇当然知道，这是一个多么重要的采访机会。但是，里奇却一时不知如何开始，为此他十分烦恼——因为胡佛保持缄默，看上去根本不想开口讲话。好不容易遇上这个著名人物，里奇可不想一无所获，眼睁睁失去这个获得第一手材料的机会。于是，他紧紧地跟着胡佛。

里奇靠近胡佛。有好几次，他试图把话题扯到胡佛最感兴趣的事情上，想以此激发对方的谈话热情。但胡佛那双机灵的暗蓝色眼睛告诉他：这个努力是徒劳的，他对此根本没兴趣。

相信每个人都遇到过类似的难题：想积极地给一个比自己年长且位高权重的名人留下一个好印象，但人家对自己毫无兴趣。那么，这时里奇该用什么办法让胡佛注意到自己呢？为此他一筹莫展。突然，里奇头脑中灵光一现，想起采访中常用的一个心理策略：故意在内行面前发表错误观点，以引发对方的反驳。

回忆起当时的情况，里奇说：“正当我要放弃时，上帝保佑，我对一件事发表了一通错误看法，而胡佛对这可是很内行的。当时火车正经过内华达州。我望着窗外寂静而荒凉的土地和远处云烟缭绕的群山说：‘上帝！没想到内华达州还在用锄头和铁铲来种地呢。’果然，胡佛马上接茬说：‘近代以来，那些原始落后的开垦早被先进的机械所取代。’然后，他开始侃侃而谈，几乎用了一个小时跟我聊起有关农业开垦的事情。而且，他越说越有兴致，后来还跟我说起石油、航空、邮政等其他话题。”

胡佛是当时世界上地位最显赫的人物之一，那次是他作为总统候选人到巴罗阿尔特作巡回演讲。在他的专车里，不知有多少重要的客人希望能与他交谈，以引起

他的注意，可他却与素不相识的里奇兴致盎然地聊了近两个小时！里奇成功了。通过这次谈话，他给胡佛留下了很深的印象。

从这里我们可以看出，里奇之所以能赢得这次机会，依靠的不是他的聪明表现，而是他的无知表现，由此创造了一个胡佛指正他错误的机会，这样，他也就达到了自己的目的。

里奇的这个策略为何这么有效呢？其实，答案很简单。事实上，里奇运用的这个策略，只是那些交际高手在人际交往中所用的最普通的方法而已。

在本书中，我们将对众多人际关系的典型案例加以分析，尤其是其中的心理策略。在书中，我们将看到，莫罗是如何通过提一些小问题而让众多名人喜欢上他的；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，而让一个陌生人转变为对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是如何成功地应对那些我们时常面临的问题。

在这些人际关系的案例中，我们都能找出一个能直接运用的、立竿见影的心理策略。

通过这本书，我们想让你明白，这些心理策略有多么重要，而学会正确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巨大的变化。同时，我们还将解答那个被无数人问了无数遍的问题：“成功人士与我们有何不同？”

在人际交往中，越是成功的人越谨慎，他们能时刻注意那些常被人们忽略的细节。他们更明白：要想成功，除了能力，还需要在别人身上多下工夫。

有很多人，尤其是年轻人，他们思想活跃，才华横溢，做事勤奋，有良好的职业操守，但他们通常不愿在学习人际交往上多下工夫。也因为如此，他们在现实生活中经常碰壁，甚至受制于人。

查尔斯·施瓦布能在长达30年的时间里被人冠以“美国最伟大的推销员”的称号绝非偶然，罗斯福是公认的“个人交际专家”，欧文·扬能够做到对别人的困难了如指掌，亨利福特以能够了解他人的需求而闻名——他们的成功都并非出自偶然。这些显赫的成功人士在处世中最主要的一个技巧是：洞察人的心理和本性，运用一些小技巧来处理人际关系中的大问题。本书把这种小技巧称为“心理操纵术”。在后面的章节中，我们可以看到，这些“心理操纵术”其实都不复杂。但是，它总给人们一种神秘莫测的感觉，以至于没人能通俗地解释这些策略。

事实上，就连那些领袖人物自己也不说清，他们身上所具有的那种影响别人的能力究竟是什么。他们会比常人更细心地观察他人，他们了解很多关于人性的知识。在人际交往中，他们善于运用一些心理学的知识。通常情况下，他们在人际交往中，虽然会运用这些心理策略，但他们自己对这些心理策略可能并没有一个清晰

的概念。在他们看来，这样做似乎是再自然不过的事情！因此，他们并不能很容易很清楚地把自己所用的这些心理策略描述出来。

我们也因此明白了许多领袖人物的秘书最后也成了领袖人物的原因——耳濡目染，日积月累，他们学会并能自如地运用那些高超的交际方法了。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，等等。他们在后来所取得的杰出业绩与他们给领袖人物做秘书的经历是分不开的。

数以百计的政界风云人物都是从担任领袖人物的秘书开始自己的事业的。通过这样一个潜移默化的过程和机会，他们领悟到了有效运用“心理操纵术”的方法。

本书将对这些领袖人物在人际中运用的“心理操纵术”进行详细的分析说明。而这些“心理操纵术”也将帮助我们更好地处理人际关系，应对日常工作和生活中遇到的问题。



上篇 心理操纵术

人际关系中的心理策略

第一章 如何让他人喜欢你	(2)
■ 请他帮个小忙	(2)
■ 维护他的自尊	(4)
■ 满足他的个性化需求	(5)
■ 迎合他的特别习惯	(6)
■ 时不时献点小殷勤	(6)
第二章 如何与他人交朋友	(8)
■ 进入他的“私人乐园”	(8)
■ 要了解他的癖好	(9)
■ 尽可能尊重他	(11)
第三章 如何让他人心悦诚服	(14)
■ 从他最感兴趣的事着手	(14)
■ 关心他最关心的事情	(15)
■ 吸引他的注意力	(16)
■ 熟悉并使用他人的语言	(18)
第四章 如何让他人畅所欲言	(20)
■ 做他最好的倾听者	(20)
■ 找到他感兴趣的话题	(21)
■ 向他请教他最专长的问题	(22)

第五章 如何让他人主动帮忙	(24)
■ 不知不觉中让他上套	(24)
■ 巧妙地给他灌输思想	(25)
■ 让他尝到参与的甜头	(26)
第六章 如何化解他人的敌意	(28)
■ 激发起他的自尊心	(28)
■ 在他面前表现出谦卑	(29)
■ 让他提出可选方案	(30)
■ 和他建立起信任关系	(31)
第七章 如何获得他人的支持	(33)
■ 要识别他的真实意图	(33)
■ 向他描绘一幅美好前景	(34)
■ 明白各人所求不同	(35)
■ 别被外在的假象所迷惑	(36)
■ 用他的观点来说服他	(38)
■ 想办法让他说“是”	(38)
■ 不给他说“不”的机会	(39)
第八章 如何了解他人的需求	(41)
■ 小心谨慎地观察他	(41)
■ 预测他的个人需求	(42)
■ 巧妙运用反对意见	(44)
第九章 如何处理他人的反对意见	(47)
■ 耐心听完他的抱怨	(47)
■ 对他的反对适当作些让步	(49)
■ 尽量避免与之争辩	(50)
■ 不妨问他：“您的高见是……”	(52)
第十章 如何避免与他人结仇生怨	(54)
■ 换个角度向他传递坏消息	(54)
■ 不妨让自己表现得笨拙些	(55)
■ 让他站在聚光灯下	(57)

第十一章 如何让他人积极效力	(59)
■ 向他表示出钦佩.....	(59)
■ 给他一个有诱惑力的头衔.....	(60)
■ 适时地探望他.....	(61)
■ 善于拿自己“开涮”.....	(62)
■ 牺牲自己的虚荣心.....	(63)
■ 把功劳归于他.....	(64)
第十二章 如何有效地赞美他人	(67)
■ 真正挠到他的痒处.....	(67)
■ 恰如其分地给他赞美.....	(69)
■ 找出他真正值得赞美的地方.....	(70)
第十三章 如何洞察他人的内心	(72)
■ 从细节处观察他.....	(72)
■ 透过表象看实质.....	(74)
■ 看他是否愿意说“是”.....	(76)
■ 看他是否愿意承担责任.....	(77)
■ 观察他无意识的小动作.....	(79)
■ 暗中考察他.....	(80)
■ 看他在不设防时的言行.....	(82)
■ 掌握他的所有信息.....	(83)
■ 养成研究人的习惯.....	(84)
第十四章 如何增强自己的说服力	(86)
■ 把实物展现给他.....	(86)
■ 用图画来说服他.....	(87)
■ 用事实说话.....	(88)
第十五章 如何隐藏自己的真实想法	(91)
■ 不妨放一个“烟幕弹”.....	(91)
■ 隐藏起自己的动机.....	(93)
■ 严格保守自己的秘密.....	(94)
■ 适当吹嘘一下自己的实力.....	(95)
■ 虚张声势又何妨.....	(97)
■ 让他先开口说话.....	(98)

第十六章 如何展现自己的正面形象	(100)
■ 关键时刻当仁不让	(100)
■ 让人注意自己的长处	(101)
■ 努力维护自己的信誉	(102)
■ 把握自作主张的时机	(103)
■ 依靠常识去打破常规	(104)
■ 充分展现自己的个性	(106)
■ 有计划地自我宣传	(108)
■ 增强自己的人格魅力	(110)
第十七章 如何巧用幽默	(112)
■ 用善意的幽默	(112)
■ 一笑化僵局	(113)
第十八章 如何巧用愤怒情绪	(115)
■ 发威要迅猛有效	(115)
■ 守住自己的缄默	(116)
■ 用沉默挫败敌人	(117)
■ 有预谋地发怒	(117)

中篇 心理控制术

赢得朋友影响他人的心理策略

第一章 与他人结交朋友的心理策略	(120)
■ 不要批评和指责他人	(120)
■ 满足他人强烈渴望的“显要感”	(123)
■ 激发他人的强烈需求	(126)
第二章 让别人喜欢你的心理策略	(130)
■ 真诚地关心别人	(130)
■ 微笑待人	(133)
■ 牢记他人的名字	(136)
■ 耐心地倾听他人谈话	(139)

■ 谈论别人感兴趣的话题	(142)
■ 让别人感到自己很重要	(144)
■ 请求别人帮个小忙	(149)
第三章 获得他人支持和赞同的心理策略	(153)
■ 尽量让对方多说“是”	(153)
■ 让别人多说话	(156)
■ 使别人觉得是他自己的主意	(158)
■ 从对方的立场看问题	(160)
■ 同情别人的想法和愿望	(162)
■ 激发对方的高尚动机	(165)
■ 戏剧化地表达你的意见	(168)
■ 向他人提出有意义的挑战	(169)
第四章 让他人乐意接受你的意见的心理策略	(172)
■ 间接提醒对方的错误	(172)
■ 先谈你自己的错误	(173)
■ 多用鼓励更容易改正错误	(175)
■ 适当地恭维抬举他人	(176)
第五章 化解他人敌意的心理策略	(178)
■ 不要和别人争论	(178)
■ 向他人显示你的谦卑	(180)
■ 勇于承认自己的错误	(184)
■ 一切从友善开始	(187)
■ 多用建议，少用命令	(190)
■ 让对方保住面子	(191)
第六章 有效地赞美他人的心理策略	(193)
■ 从赞美和欣赏开始	(193)
■ 给予真挚诚恳的赞美	(195)
■ 称赞最微小的进步	(196)
■ 善于给人戴高帽子	(198)

下篇 心理调节术

快乐工作成就人生的心理策略

第一章 提高工作热情的心理策略	(202)
■ 拿出玩游戏的激情来工作	(202)
■ 在工作中寻找“罗曼蒂克”	(203)
■ 满腔热忱地投入工作	(205)
第二章 激发上进心的心理策略	(206)
■ 机会青睐那些不满足于现状的人	(206)
■ 理想来源于超越想象中的自我	(208)
■ 把自己放在最高的位置	(209)
■ 从解决眼前的问题中，获得胜利的感觉	(211)
第三章 将缺陷转为优势的心理策略	(214)
■ 你的缺陷并非是缺陷	(214)
■ 将缺陷变成你的独特标志	(216)
■ 缺陷助你取得突出的成就	(216)
■ 缺陷是取得成功的垫脚石	(217)
■ 在克服缺陷的过程中提升意志力	(220)
第四章 让幸运降临的心理策略	(221)
■ 幸运是可以设计出来的	(221)
■ 拥有一双善于发现机遇的眼睛	(222)
■ 学会应对幸与不幸	(224)
■ 巧妙地将不幸转变成幸运	(225)
第五章 越挫越勇的心理策略	(228)
■ 害怕批评就会被批评俘虏	(228)
■ 良药苦口利于病，忠言逆耳利于行	(229)
■ 批评声音也有悦耳的	(230)
第六章 培养成功习惯的心理策略	(234)

■ 失败是成功之母，成功是成功之父	(234)
■ 初次的幸运助你养成成功的习惯	(236)
■ 激励自己不断前进	(237)
第七章 控制愤怒情绪的心理策略	(239)
■ 冷静能挫败任何一个愤怒的对手	(239)
■ 用心平气和应对别人的愤怒	(240)
■ 愤怒可以成为一种原动力	(242)
■ 为自己的愤怒找到适当的发泄途径	(243)
第八章 让大脑开窍的心理策略	(246)
■ 坚信每个问题都有其解决方法	(246)
■ 从积极方面来训练你的大脑	(247)
■ “斤斤计较”某些小事	(249)
■ 用实验的方法去寻找答案	(251)
第九章 做出正确决定的心理策略	(254)
■ 养成凡事留有余地的习惯	(254)
■ 许多理由其实都是借口	(255)
■ 宁可前后矛盾，不可将错就错	(256)
■ 等到状态好时再作决定	(257)
■ 判断事物坚持概括性的原则	(258)
■ 要广泛征求意见，更要高瞻远瞩	(258)
第十章 提高工作回报的心理策略	(261)
■ 在工作中体会成就感	(261)
■ 将上司或同事的懒惰转化成机遇	(262)
■ 竞争促使你不断进步	(264)
■ 越是不幸，越要把工作做好	(266)
第十一章 缓解压力的心理策略	(269)
■ 该放松时就尽情放松	(269)
■ 重视短时间的休息	(270)
■ 找到适合自己的消遣方式	(271)
■ 调换工作不失为一种很好的休息方法	(273)
■ 应当有属于自己的嗜好	(274)

第十二章 培养幽默口才的心理策略	(278)
■ 人在笑的时候是不会生气的	(278)
■ 努力培养自己的幽默感	(279)
■ 幽默助你在争论中取胜	(281)
■ 幽默带来朋友，讽刺制造敌人	(282)
第十三章 果断抉择的心理策略	(285)
■ 走自己的路，让别人去说	(285)
■ 将信心建立在事实上	(286)
■ 不敢践行，永远都不会进步	(287)
第十四章 低调做人的心理策略	(289)
■ 只有谦恭者才会成功	(289)
■ 不因别人奉承而趾高气扬	(290)
■ 将做之事比已做之事更重要	(291)
■ 所做之事就是对自己的最好写照	(292)
■ 谦恭自然会有回报	(294)
第十五章 精诚合作的心理策略	(295)
■ 赢得人心，才能赢得支持	(295)
■ 合乎人情的做法得人心	(296)
■ 希望他人忠诚，自己也要忠诚	(297)
■ 合作共赢，忌自私自利	(298)
第十六章 发展人格魅力的心理策略	(300)
■ 要对他人有亲和力	(300)
■ 喜欢别人而不在意对方的地位	(302)
■ 人格魅力源于平等的交流	(303)
■ 真诚的交往留下的印象深刻	(304)



心理操纵术

人际关系中的心理策略