

经典实用 全本珍藏

超值金版

29.00

洞察术

慧眼识人，做看穿人心的高手

操纵术

因人而异，做人际博弈的赢家

调节术

修炼心境，做自己的心理医生

大全集

端木自在◎编著

关于人性密码的深层揭秘 加强人际交往的心理指南
提升心智情操的自助读本 掌握工作生活的方法技巧

玩味读心秘诀，体验心有灵犀的美妙。
利用人性的弱点，满足心想事成的愿望。
关注心理健康，做内心强大的自己。



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

经典实用 全本珍藏

洞察术 操纵术 调节术

大全集

端木自在◎编著

关于人性密码的深层揭秘
提升心智情操的自助读本

加强人际交往的心理指南
掌握工作生活的方法技巧



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

洞察术 操纵术 调节术大全集 / 端木自在编著. — 上海: 立信会计出版社, 2012.1
(超值金版)

ISBN 978-7-5429-3223-5

I. ①洞… II. ①端… III. ①人间交往-社会心理学-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第270696号

策划编辑 蔡伟莉
责任编辑 蔡伟莉 张 寻
封面设计 久品轩

洞察术 操纵术 调节术大全集

出版发行	立信会计出版社		
地 址	上海市中山西路2230号	邮政编码	200235
电 话	(021) 64411389	传 真	(021) 64411325
网 址	www.lixinaph.com	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网上书店	www.shlx.net	电 话	(021) 64411071
经 销	各地新华书店		

印 刷	廊坊市华北石油华星印务有限公司	
开 本	787毫米×1092毫米	1/16
印 张	26.75	
字 数	861千字	
版 次	2012年1月第1版	
印 次	2012年1月第1次	
印 数	1-10000	
书 号	ISBN 978-7-5429-3223-5/C	
定 价	29.00元	

如有印订差错, 请与本社联系调换

前言

在错综复杂的人际关系面前，如果单凭表面上的交往很难看出彼此情感关系的远近和深浅，什么人值得信任和交往，什么人应当远离和提防，都是需要认真思考和谨慎对待的问题。

人心叵测，识人心难。尽管人心深藏不露，却依然抵挡不住众多心理学家研究人的心理活动的兴致。实践证明，一个人的外貌特征、言谈举止、不经意间的小动作、话语中的潜台词等，都会泄露其内心活动的秘密；情感趋向、思维模式、人生态度以及行为方式等，也可以作为探寻对方心路历程的根据。所以，人虽然是复杂矛盾的综合体，但探究其内心也并非无章可循。一个人城府再深，也不可能完全掩饰自己的真面目；一个人本性再虚伪，也终究会有露出马脚的时候。只要平时多观察，多体会，透过表面挖掘内心，甚至破译对方性格的密码，都将轻而易举摸透任何人的心理。

1. 玩转人际先掌控人心

每个人都有独特的性格或个性，而人性又是共通的，某些特质如自私心、自尊心、攀比心、同情心、虚荣心等是人类共有的。如果想跟别人建立起互动和谐的关系，进而塑造成功的人际关系脉络，就应先了解人性的共同特质，懂得人的心理规律，并加以运用，进而设法用心感知其性格特征，以采取有效的应对方法，则可稳操胜券。

可以说，人与人之间的交际活动都是建立在心理基础上的，抓住了对方的心理，也就掌控了整个人。

2. 心理三术

洞察术、操纵术和调节术是每个人都应具备的心理三术。

敏锐的眼力来自于对心理规律的熟谙，不清楚一些行为的秘密，就无法猜透对方的心理。从他人的谈吐中推断其修养，从习惯中洞察其人生态度，都需要练就一番慧眼识人的功夫。可以说，洞察人心是为人处世首要掌握的本领。

得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。透过现象看本质，把握人的内心活动，认清心理现象的本质规律，是一个人在社交活动中占据主动优势、操纵别人而不被人操纵的有力武器。面对纷纷扰扰的人际关系，你时常感叹为什么有些人那么有心计、有手腕，而自己总是傻乎乎地处于被动的境地。其实，心机虽高明却并不





神秘，只要你懂人性，知人心，就会明白人与人之间的操纵与反操纵的关键所在。

调节术就是要求人们能够适度地表达和控制自己的情绪。人有喜、怒、哀、乐等不同的情绪，不愉快的情绪必须释放，以求得心理上的平衡；但也不能过分发泄，否则既会影响自己的生活，又会加剧人际矛盾，对身心健康无益。

知人者智，自知者明。在人际交往日益重要的今天，更加需要知人和自知的智慧。只有做到准确地识人识己，才可以在为人处世的过程中得心应手，处变不惊。

3. 关于本书

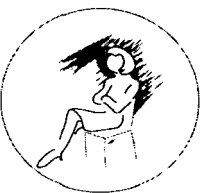
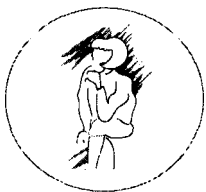
本书在揭示心理学奥秘时，不但会教你如何洞悉他人的心理，熟知他人行为，还会告诉你如何进行自我调节。全书以心理为主线，将洞察人心、操控人心和调节心理三方面进行了全面而系统的分析和总结。从细微处入手，穿插生活实例，采用以点带面、对比阐述的思路，深入而准确地分析个人的心理活动和状态，便于读者从中把握人际交往中的玄机，平衡和协调自身的心理和心态。

掌握了本书的心理学规律，相信你也会具备一双慧眼，懂得衡量说话的分寸的尺度，从每个人的言谈举止中捕获他们的性格特征、生活习惯，从生活细节中了解他们的气质秉性、所思所想；你也会有说服别人的潜力，可以不再接受他人暗示、冲动地顺从他人；你还会做自己的心理医生，使自己始终以积极的心态去迎接挑战，获得快乐、享受生活。

洞察术

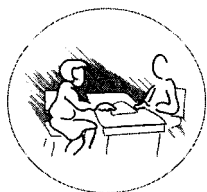
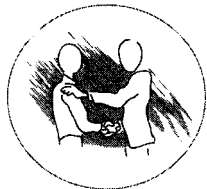
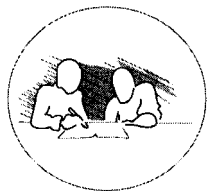
目录

第1章 洞察人性的弱点	2
动之以情，晓之以理	2
最后通牒，不留余地	4
树怕剥皮，人怕激将	6
迂回曲折，不容拒绝	8
抓住心理，一蹴而就	9
占据主动，抢得先机	11
第2章 洞察情绪的反应	14
到什么山，唱什么歌	14
转移注意，巧设迷局	16
察言观色，善解人意	18
巧对上司，方能晋升	20
投其所好，赢得信任	22
知己知彼，以实攻心	24
第3章 洞察说话的意图	27
言多必失，管住嘴巴	27
心平气和，莫要争辩	29
说话听声，锣鼓听音	31
语调语速暗藏情绪变化	33
话题变化，风向变化	35
口头禅是最准的判断	36
小细节，帮你看透听话者	39
第4章 洞察处世的哲学	41
锋芒毕露，等于自掘坟墓	41
聪明外露，不如智慧深藏	43
话别说满，事情别做太绝	45
多些韧性，让自己更轻松	47
谦恭自律，无须争强好胜	49
勿揭人短，处处留有余地	51
第5章 洞察内在的自我	54
人最重要的是要认识自己	54





目录



从一个试验开始认识你自己	55
你就是一只翱翔于天空的鹰	57
了解你自己的长处	58
从别人眼中找到真实的自我	60
学会接纳自己	61
认识自我，克服自卑	62
挑战自我，变自卑为自信	65
第6章 洞察人脉的内涵	67
最好的敲门砖叫热情	67
坦诚相待，破除怀疑	69
长点眼力见儿，赢得欢心	71
找共同点，关系进一步	73
雪中送暖，时机是关键	75
一分钟内展示自己	77
第7章 洞察职场的规则	80
打破自己的圈子	80
告别本领恐慌	82
“忙”也要讲实效	83
好马要吃回头草	86
别等环境来适应你	87
眼里要容得下沙子	90
尽力未必升迁	91
不要把名利看得太重	93
推卸责任淘汰出局	95
升职必须先升值	97
第8章 洞察对方的虚实	100
探探他的心有多深	100
引蛇出洞，让他自己上钩	102
抛砖引玉，让他说更多	104
准备充分，才能占优	106
观其为人，投其所好	108
言语试探，看其反应	110
第9章 洞察小人的伪装	113
擦亮双眼，洞穿小人	113
不防小人，后患无穷	115
和盘托出，自食恶果	117



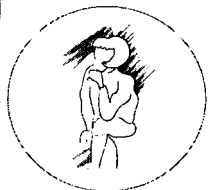


长个心眼儿，不留把柄	119
小人可恶，当心敷衍	122
面对小人，分而制之	124
测试一 面部表情密码调查问卷	126

操纵术

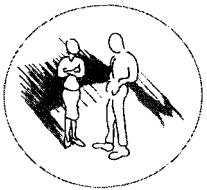
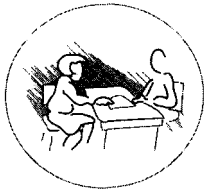
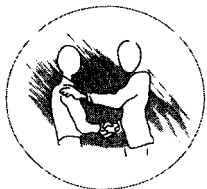
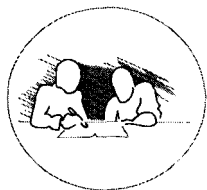
第 10 章 赢得他人好感的心理策略	136
巧妙赢得他人的注意	136
迅速适应新的环境	138
想到并解决他人的难处	139
提前一步满足对方需求	141
主动搭把手帮帮忙	142
让他人觉得“对不起你”	144
特定场合下展现魅力	145
让对方觉得你“与众不同”	147
这样捧着说，就有好结果	149
第 11 章 与朋友相处的心理策略	152
发现你身边的朋友	152
先认清哪些人不是朋友	155
与同事保持心理上的“安全距离”	157
不能失去“高价值朋友”	159
将朋友织成一张大网	160
陌生朋友是一种特殊资源	163
说好客套话，朋友遍天下	165
“特殊朋友”这样操纵	167
第 12 章 获得他人认同的心理策略	170
认真听，对方才肯说	170
小事上做大文章	172
让重要的人看到你的优点	174
打出“人品”这张心理牌	176
偶尔让他人占便宜	178
你的价值最有说服力	179
夸奖竞争对手是一种策略	181
如何说服他人接受你的建议	183

目 录





目录



第 13 章 化解他人敌意的心理策略	186
不做招风的“猴子”	186
懂一点“弱者伪装术”	188
让大人物替你遮风挡雨	190
不急不躁，会说“软话”	191
让敌对者吃哑巴亏	194
说话办事不较劲	195
第 14 章 掌握他人意图的心理策略	198
看出明显的“信号”	198
一步步引导着说	200
摸清他人的真实想法	202
不被表面假象迷惑	203
给对方设一个“心理陷阱”	205
第 15 章 巧妙赞美他人的心理策略	208
赞美到位全凭第一句话	208
聊天是最好的赞美场合	210
赞美需要“密集轰炸”	212
“牢记姓名”是最贴心的赞美	214
鼓励他人要随时随地	216
第 16 章 令他人服从的心理策略	218
必要时强势一点	218
抓住被说服者的心理死穴	220
投其所好永远最有效	222
关心是一颗“糖衣炮弹”	223
“有肉平分”的策略最牢固	226
第 17 章 打破尴尬的心理策略	229
做好细节，避免尴尬	229
用幽默化解小尴尬	232
求人避免尴尬，先想三件事	233
让办事者先尊重你	235
第 18 章 说服他人的心理策略	237
练好口才的五项基本功	237
抓住可能的心理突破口	239
让对方明白“我在为你着想……”	241
不妨使用激将法	242
自圆其说，毛病就能成优点	244

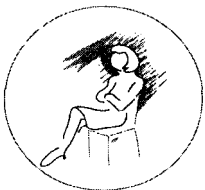
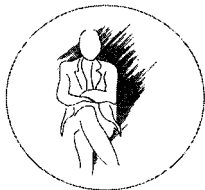
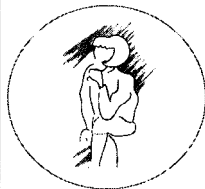
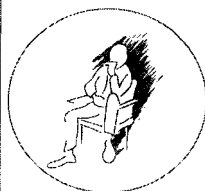


第 19 章 影响自己的心理策略	246
“着眼未来”的心理预期	246
走出内心的“社交恐慌”	248
克服“重复失败”的心理阴影	250
避开他人的心理陷阱	252
不被“面子心理”左右	253
磨炼“吃苦”的心理素质	255
拥有强者的自知和自信	258
测试二 交际中的心理类型测验	260

目 录

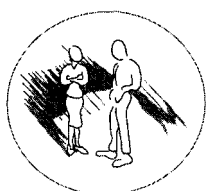
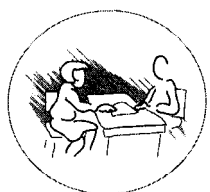
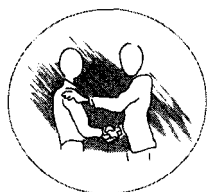
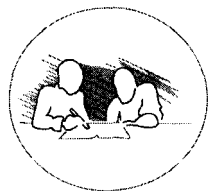
调节术

第 20 章 淡泊：功名利禄是虚幻	270
名利面前心如止水	270
欲望最好少一点	272
平平淡淡才是真	275
君子之交淡如水	277
能糊涂时就糊涂	280
将钱看得淡一些	282
做人还是要厚道	285
耐得住寂寞	287
第 21 章 荣辱：宠辱不惊成大事	290
大度才能做大事	290
面子思想害死人	292
嫉妒之心是毒药	295
有一得必有一失	297
活着就是幸福	299
忍让不是窝囊	302
失去诚信失去一切	304
骨气还是要有的	306
第 22 章 幸福：生活点滴皆为乐	309
你只是一个普通人	309
别让自己太累了	311
放下了就舒服了	314
做什么都要适度	316





目录

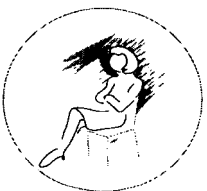
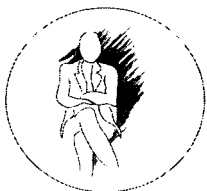
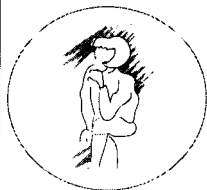
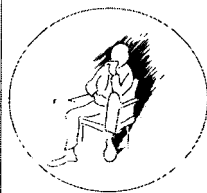


凡事要对得起良心	319
万事留有回旋的余地	321
简简单单最幸福	324
快乐才是重要的	326
第 23 章 贫富：安贫乐道自在活	329
金钱是一把双刃剑	329
与人攀比，自讨没趣	331
知足者常乐	333
勤劳致富是真理	336
精打细算过日子	338
有所舍才有所得	341
脚踏实地是正道	343
只问耕耘，莫问收获	346
第 24 章 磨难：逆境之中心坦然	349
完美是毒，缺陷是福	349
失败算不了什么	351
得意须谨慎，失意不沮丧	354
能吃苦，不叫苦	356
有了错误及时改正	358
不平面前心平气和	360
心甘情愿吃点亏	363
一切顺其自然	366
第 25 章 成败：凡事功到自然成	369
态度决定工作业绩	369
热爱本职工作	371
做事别忘守规则	374
养成良好的工作习惯	376
奋斗目标切实可行	379
合作才能成大事	381
珍惜时间很重要	384
自信是成功的原动力	386
第 26 章 生命：岁月无情要从容	389
健康才是福	389
百善孝为先	391
幽默是人生的开胃菜	394
多读书多受益	396



远离不良嗜好	399
经营出幸福的婚姻	401
家是心灵的港湾	403
测试三 自我调控问卷	406

目 录



洞察术

人总是善于掩饰自己，但是人性最自然的流露却经常无法遮掩。任何一个人都会隐藏自己的内心，或深或浅，或是善意的自我保护，或是老谋深算。因此，生活在这个竞争无处不在的时代里，我们必须学会阅人读心。

洞察人心，讲究的是对人的外观形象和内心活动的探察，从一个人在生活中表现出的各种细节去解读其心理，进而把握其真实的思想，洞悉其内心深处的秘密。

高尔基在其著作《马特维的一生》中曾说道：“世界上的人从外表上看来是各色各样的，但是如果把内心稍稍揭开，那种无所寄托和不安的情况则彼此相同。”当你掌握了读心术之后，你将发现结识人、琢磨人、了解人是一件多么有趣的事情。对方再多的掩饰也只是为你提供更多的佐证，供你把其内心研究得更加透彻。你不妨耐心地看完其拙劣或虚伪的表演，细细分析其心理状态和弱点，然后决定是投其所好，还是敬而远之；是真心以待，还是敷衍了事；是以退为进，还是小心提防。



第1章

洞察人性的弱点

在生活中，随时可能遇到要说服别人的情况，如果不掌握技巧，说服就难以达到理想效果。切记攻心为上。抓住对方的心理，或动之以情，或晓之以理，或婉转曲折，或巧妙激将，轻轻松松就让别人心服口服。千万不可自顾自地说教，有的放矢才会有所收获。

动之以情，晓之以理

人是感性和理性的综合体。只是有的人偏于理性，有的人更显感性。不管什么人，只要你动之以情、晓之以理，都一定可以将其说服。说话时要有针对性，有亲和力，善于打动别人。至于言外之意，要紧密结合具体语境，透过语言表面，显出话外之音，深究说话者的真正意思。这样才算是起到了说服他人的作用，达到说服他人的效果。

老于刚调到一个机关单位做办公室主任，就碰到了个小麻烦，上级分配植树任务，单位的几十名同志都主动承担了一些任务，唯有几个“老调皮”任凭老于怎么在政治上动员都不愿参加，使老于很难堪。下班了，老于把这几位“刺头”叫到办公室，轻声地说：“我现在很为难，请你们帮个忙，真心谢谢你们。”刚才态度还很强硬的几个“老调皮”听了这句语重心长的话，纷纷表示：“主任，我们不会为难你了。”说完立即去认领了自己的任务。

一句充满人情味的请求话，比通盘大道理更有用，更能打动人心，这句话能让“老调皮”觉得，主任看得起咱，怎么能不给他面子呢？

三国时期，孙权和刘备为了联合抗击曹操，是又联合又斗争的一对盟友。孙权的经理人周瑜和刘备的经理人诸葛亮也是又联合又斗争。在联合抗曹取得一定的胜





利后，为了荆州的问题两家闹起了别扭。诸葛亮定计“三气周瑜”，结果使周瑜一命而亡。东吴上下对诸葛亮是恨之入骨，决心要杀死诸葛亮为周瑜报仇。孙刘两家的盟友关系也遭受严峻的考验。为了不使两家分裂并结成仇恨，诸葛亮要亲自到柴桑口为周瑜吊孝。刘备一方的君臣坚持劝阻，认为诸葛亮一去必然要被东吴杀害，结果将是去无回。

诸葛亮分析，周瑜死了之后，鲁肃就会执掌东吴的大权。鲁肃是个深明大义的人，不会做出鲁莽的事情；东吴要在江东站稳脚跟，也必须和刘备联合。孙权、鲁肃都不会拿他们的江山开玩笑，同时也需要通过这次吊孝化解双方的怨恨。加上由赵子龙这位智勇双全的将军随身保护，即使出现点意外，也将是有惊无险的。诸葛亮说服众人，过江去了东吴。到达柴桑之后，鲁肃果然非常礼貌地接待了他。诸葛亮到了灵堂，读完祭文就伏地痛哭，情真意切，流泪不止，一口一个“周都督”，一嘴一个“周贤弟”，一边诉说两人联合抗曹的谋略，一边长叹周瑜一死没有了共同谋划之人。似乎这个世界上只有周瑜是他诸葛亮唯一的知音了，令所有在场的人都非常感动，就连周瑜的夫人小乔也动摇了。人们对周瑜是不是被诸葛亮气死的都产生了疑问，甚至认为周瑜之死是他自己心眼太窄造成的。诸葛亮之所以能取得这样的效果，就是因为他用感情打动了对方。

除了动之以情，还要晓之以理。不管是用情还是用理，最重要的是对人心的征服，内心的城防一旦攻破，那么胜利就会有九成的把握。

有个“的姐”（出租车女司机）把一男青年送到指定地点时，对方掏出尖刀逼她把钱都交出来，她装作害怕样交给歹徒300元钱说：“今天就挣这么点儿，要嫌少就把零钱也给你吧。”说完又拿出20元找零用的钱。见“的姐”如此爽快，歹徒有些发愣。“的姐”趁机说：“你家在哪儿住？我送你回家吧。这么晚了，家人该等着急了。”见“的姐”是个女子又不反抗，歹徒便把刀收了起来，让“的姐”把他送到火车站去。

见气氛缓和，“的姐”不失时机地启发歹徒：“我家里原来也非常困难，咱又没啥技术，后来就跟人家学开车，干起这一行来。虽然挣钱不算多，可日子过得还算不错。何况自食其力，穷点儿谁还能笑话我呢。”见歹徒沉默不语，“的姐”继续说：“唉，男子汉四肢健全，干点儿啥都差不了，走上这条路一辈子就毁了。”

火车站到了，见歹徒要下车，“的姐”又说：“我的钱就算帮助你的，用它干点正事，以后别再干这种见不得人的事了。”一直不说话的歹徒听罢突然哭了，把300多元钱往“的姐”手里一塞说：“大姐，我以后饿死也不干这事了。”说完，低着头走了。

在这个事例中，“的姐”典型地运用了消除防范心理的技巧，最终达到了说服的目的。



最后通牒，不留余地

一次，我国与突尼斯SIAP公司代表就建设化肥厂事宜进行谈判，几次磋商都很顺利，双方商定利用秦皇岛港的优越条件建址。不久，科威特方面也参加进来联合办化肥厂。在第一次三方谈判中，科威特石油化学工业公司的董事长听了中突双方的筹备工作介绍后，断然提出反对：“你们前面所做的一切工作都是没有用的，要从头开始。”

谈判陷入了僵局，中突双方不能接受科威特方面苛刻的意见。中突双方仅是编制可行性研究报告就动员了10多名专家，耗资20多万美元，费时3个月，现在要是全盘否定一切从头来，显然是没有道理的。可是，这位董事长在科威特的地位仅次于石油大臣，他还是国际化肥工业组织的主席，以他为代表的公司在突尼斯许多企业里拥有大批股票，怎么改变这位拥有巨大权威的董事长的决心，打破沉闷的气氛呢？

中方代表终于按捺不住了，猛然站起身，义正词严地说：“我代表中国地方政府声明：为了建设这个化肥厂，我们选定了一处靠近港口、地理位置优越的厂址。也为了尊重我们的友谊，在许多合资企业表示要得到这块土地的使用权时，我们都拒绝了。如果按照董事长今天的提议，事情将要无限期地拖延下去，那我们只好把这块地方让出去。对不起，我还要处理别的事情，我宣布退出谈判。下午，我等待你们的消息。”说罢，他拎起皮包就走，乘上电梯，回到了自己的房间。

半小时后，一位处长跑来了，兴奋地说：“真灵，你这一炮放出来，形势急转直下，那位董事长说了，要赶快请你回去，他们强烈要求迅速征用秦皇岛的场地。”

最后通牒的威胁策略，使中方由被动僵持转为主动出击，它成为赢得此次谈判的主要原因。面对僵局的时候，认真分析出现僵局的症结所在，对症下药；不要针锋相对，而是全面退却，牵制对方，逼对方投降，赢得最后的成功。

传奇人物——亿万富翁休斯想购买大批飞机。他计划购买34架，而其中的11架更是非到手不可。起先休斯亲自出马与飞机制造厂商洽谈，但却怎么谈都谈不拢，最后这位大富翁勃然大怒，拂袖而去。

事后，休斯觉得谈判靠争吵是解决不了问题的，得想个法子走和气谈判的路子，于是便找了一位代理人，帮他出面继续谈判。休斯告诉代理人，只要能买到他最中意的那11架，他便满意了。而谈判的结果，这位代理人居然把34架飞机全部买到手。

休斯十分佩服代理人的本事，便问他是怎么做到的。代理人回答：“很简单，每次谈判一陷入僵局，我便问他们——你们到底是希望和我谈呢还是希望再请休斯本人出面来谈？经我这么一问，对方只好乖乖地说——算了算了，一切就照你的意



思办吧。”

艾柯卡是美国汽车业的一大巨头。刚到克莱斯勒时，面对千疮百孔的烂摊子，他觉得必须降低工人的工资才能缓解公司目前的压力。他首先降低了高级职员的工资，把自己的工资也有原来的36万美元降到了10万美元。艾柯卡这一举动令高级职员很是敬佩，所以高级职员的降薪工作很是顺利。

于是，艾柯卡继续推行他的降薪计划，他告诉工会的领导人，“现在20美元一个小时的活没有了，只剩下17美元一个小时的活。你告诉工人们，现在是危急时刻，就像我拿着手枪对着你们的脑袋，何去何从，你们好好考虑。”他的这一决定并没有得到工会的认可，双方为此进行了长达一年的谈判。工会人员列举了很多理由，艾柯卡也说明了目前公司的窘境。可是，无论如何，他也说服不了这些顽固的工人。

于是，艾柯卡想了最后一个办法。一个冬天的晚上，他找到工会负责人，对他们说：“明天早上我希望你们能够做出最后决定。如果你们不帮我的忙，我也就不客气了。我明天上午将会宣布公司破产，到时痛苦的可能就不是我了，而是你们。我可以给你们几个小时的考虑时间，事情该怎么办，你们应该知道。”工人们一下慌了手脚，如果公司破产，自己也就成了失业者，生活就会更加艰难。虽然一个小时17美元比以前低了，但至少还可以维持生活。在当时那种经济不景气的情况下，有一份稳定的工作就已经很不错了，何况这个工资水平也不是很低。考虑到这些，他们不得不做出让步，接受了艾柯卡的条件。

给对方最后通牒，就是要给他们压力，不给他们留下退让的余地，从而达到后发制人的效果。有一位房地产业务员是这么做的：

有一位顾客和他太太一起去看一幢房产，房子周围的环境和内部的设计都十分让人着迷，太太十分喜欢。房地产业务员看出了这一点，为了调动他们的需求，他说：“这幢房产的主人急于卖掉这套住宅，他们最初报价太高，但现在已经降下来了，但我看他们在降价的时候表现得很犹豫，说不定过两天他们会改变主意。我知道你们也很想买，所以我建议你们立刻做出决定。昨天我还带一对夫妇来看过，他们也表示很有兴趣。另外，如果您不能做出决定，下午还有一位顾客可能要来看一下。”

顾客心里当然会有疑虑，也不知道那位业务员有没有对他说实话，但是那幢房子确实太诱人了，而且价格也不贵。为了避免别人捷足先登，他们很快就签了合同。

不仅仅是聪明的业务员会这么做，甚至传教士也懂得通过制造紧迫感，鼓动教徒们捐款修缮教堂：

这位传教士曾向教徒发表讲话，说是如果他在1996年5月底之前筹不够1 000万美元的话，“上帝会带我回家”，结果引起了他所有崇拜、追随者的注意和关切。还剩下最后一个星期时，他已经筹到了800万，在“危急”关头，德克萨斯德一位教徒慷慨捐资200万元，将这位传教士“留在了人间”。教堂的修缮工程也按时开工。

