

5分钟终结所有工作矛盾、人际不和、家庭不睦：一切情况尽在你掌握！  
6个步骤解决人际关系困扰，与争论纠纷说再见的终极心理策略




**MAKE PEACE  
WITH ANYONE**

# 你能掌控任何人

人类行为学权威、《纽约时报》畅销书作者  
大卫·李柏曼博士心血之作

美国FBI、海军部、全球500强企业广为运用的心理学理论

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

MAKE PEACE  
WITH ANYONE  
你能掌控任何人  
5分钟心理操纵术

[美] 大卫·李柏曼 (David J. Lieberman)◎著

杨琨◎译

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

你能掌控任何人:5分钟心理操纵术/(美)李柏曼著;杨琨译.—北京:金城出版社, 2010.11

ISBN 978-7-80251-672-4

I. ①你… II. ①李… ②杨… 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(2010)第201005号

---

MAKE PEACE WITH ANYONE; BREAKTHROUGH STRATEGIES TO QUICKLY  
END ANY CONFLICT, FEUD, OR ESTRANGEMENT by DAVID J. LIEBERMAN

Copyright©2002 by DAVID J. LIEBERMAN

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

through BIG APPLE TUTTLE—MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.

Simplified Chinese edition copyright:

2010 GOLD WALL PRESS

All rights reserved.

Copyright©2010 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有,未经合法许可,严禁任何方式使用。

## 你能掌控任何人

---

作 者 [美]大卫·李柏曼

译 者 杨 琨

责任编辑 方小丽

特邀编辑 庞 冷

开 本 710毫米×1000毫米

印 张 11.5

字 数 120千字

版 次 2010年12月第1版 2010年12月第1次印刷

印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司

书 号 ISBN 978-7-80251-672-4

定 价 22.50元

---

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编:100013

发行部 (010)84254364

编辑部 (010)84250838

总编室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 [jinchengchuban@163.com](mailto:jinchengchuban@163.com)

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

# 致 谢

谨向圣马丁出版社杰出专家们的辛苦工作致以衷心感谢。非常感谢我的责编詹妮弗·爱得琳,及她对这本书的精辟见解、想法以及奉献。向出版、宣传、市场、广告、设计以及销售部门的才华横溢的工作人员致以热情而衷心的感谢:萨利·理查德森、马修·巴达奇、阿利森·拉泽鲁斯、约翰·库宁汉姆、约翰·莫菲、约翰·卡尔、麦克·斯达林斯、詹妮特·瓦格纳、马克·克胡特。感谢整个百老汇销售部门为这本书所付出的持续不懈的努力。

来自以色列的拉比·阿瑞赫·列布·尼文先生在初期对此书的点评,使我受益匪浅。道德判断需要可行策略,这对搞定所有人有着至关重要的作用。通篇文字结合了拉比·尼文的智慧与深刻见解。任何看起来可能背离了更高道德基准的内容,不应当被看作是他所作贡献的反应,这种背离只是为了更加有效地阐述某个观点。

感谢我的朋友和经纪人,迈克尔·拉尔森与伊丽莎白·帕马达,我很高兴结识这两位亲切的好心人。

对于那些认识到优秀且健康的人际关系的重要性与必要性的人,以及那些在困境中努力搞定周边关系的人而言,这本书是为你们而著。祝您顺利实现目标,有所收获。

# 前言

这本书将教会你运用最成功的心理秘法去终结家庭或工作中出现的一切争论、纠纷、不和与疏远。如果那些家庭不睦、工作矛盾或人际不和造成的焦虑、不安、压力以及困苦令你疲惫不堪的话，那么用这些技巧武装自己吧，你能重新凝聚人心，把矛盾丢在过去，创造和谐氛围。

这本书会循序渐进地告诉你究竟该如何说与如何做，以形成和谐局面。无论是十分钟、十天或者十年，你能够用心理学的力量平稳处理任何情况。

这本书包含了强大的心理技巧与工具，所以你不会在哲学概念、缥缈的理论或者理想主义上浪费一秒钟的时间。我们不会不停地谈论宽恕的力量，或者是无止尽地闲聊那些海阔天空的微型故事及已逝名人的名言。不错，我们要说的是当你对自己总是伤害自己感到愤慨时的事情。当然是这些。但是真正的问题是，该怎么说？

这本书向你揭露如何让别人，如果你是第三方，那么就是让更多人，度过伤痛、愤怒与痛苦，平心静气下来。此外，你会学到如何巩固人际关系，建立更强的纽带，这样你就能确保在未来不再遇到类似的麻烦。

在你读完这本书之后，你可以如自己所愿地尽快运用这些技巧。没有什么家庭作业需要做，没有什么日记需要写，不需要反复思考自己的感觉，也不需要更多阅读。

在这本书里，你还会发现，所有的策略之后都有具体实例，它们有效地

描述要点，向你展示如何运用这些技巧。看看“真实世界、真实生活中的例子和情景”这段，你将会对心理概念获得深刻明确的认识。

常言道，是不是味美要吃了才知道。正是由于这个原因，“证据”并没有晦涩地掩埋在这本书当中。所有的心理策略都根据各自作用按结构书写出来，所以你只需学习在具体场合如何去做。技巧也被编写进来，这样你就知道具体应该说什么以及在什么时候说，如何说。你只要直接把技巧插入到你遇到的个别情况之中就了事了。如果时间宝贵或者你现在就遇到情况了，那就翻开目录吧，找到你现在的状况，然后按照心理策略去做。

终结一切争论、纠纷、不和与疏远的力量现在在你手中。

### 请注意

全书中使用的范例都轮流以“他”和“她”作为人称代词。这么做是为了让语言显得不那么性别歧视，而并不代表某种性别更容易遇到某种类型的矛盾。

## 这本书能为你做的事

如果想提出不同意见而避免产生争论，或是对别人加以批评而不伤害对方感情的话，你将在书中学到简单迅速地应付各式各样棘手的人、局面或对话的心理秘方。

如果三番五次就同样的事情与他人发生争论，你将可以在很短的时间之内让所有人愉快地从你的角度思考，并赞同你的观点。你将能一劳永逸地平息任何人际关系或局面中的所有麻烦争论。

面对那些并不涉及对错、公平或公正，而只因各人观点有别而产生分歧的问题，你将能学到按自己想法快速解决纠纷或死结的心理秘方。无论什么情况，所有的争端都可以用纯粹的心理学来解释，而这些策略将帮助你成为人生的赢家。

当然，世上没有完美的人，你可以在数分钟内让其他人忘掉你的言行所引起的尴尬、仇恨或对感情的伤害。当你被误会、失言或鲁莽行事后，就用这些心理策略在烧旺前扑灭火苗吧。

尤为重要的是，当你犯了些再明显不过的客观上的错误时，欺骗也好，撒谎也好，偷窃也好，无论你做过什么，也无论经过了多长时间，即使你已陷入绝望，你也可以迅速扭转局面，平息事端。只要你对自己的行为真心感到后悔，你就能让别人原谅你，你将学到如何重新建立相互信任，比你自己料想的更快更简单。

最后，你将能够成为一名杰出的调停者，重新稳定住局面！无论是正

在发生的纠纷也好,长期的疏远也罢,你如今都可以介入并搞定一切。在任何工作或私人的人际关系或局面中,无论情况多么糟糕,你都可以简单迅速地把人们重新凝聚在一起,过程远比你料想的要短。

### **友情提醒**

这本书分为不同的章节,向读者提供不同的心理策略。你或许会发现某些章节中提供的技巧在你身处的特定场合也能发挥作用。这样很好,但为了全面了解并改进你的总体策略,确保成功,请最好继续阅读符合你实际情况的其他章节内容。



## 读者须知

本书提供的技巧及心理策略能够帮助你创造和重新建立更加健全和有益的人际关系。但这里要提出一点警告。在运用这些技巧之前，我强烈建议你能够问自己下面这个问题：“我的动机是什么？”

原因很简单。如果你本意是自私的，企图利用别人，那你不但无法达到目的，还会对自己造成伤害。就算短期内看起来可能获得了成功，但你最终会尝到恶果。我并非言之过重。为什么会造成这种情况呢？

人际关系与心理健康这个学科领域的大量调查与研究结果清楚地显示，你重新建立任何人际关系的动机必须具备良好的意愿，并且是为了当事各方的共同利益。

如果不是这样，你就得付出巨大的心理赔偿费。数个心理原则清楚昭示了这样的后果，无论你怎么补救或辩解，这些行为都会令心理蒙受巨大损失。内疚会在无意识间吃掉你的自尊，让你无法保持稳定情绪，从而导致一连串自伤行为。

本书中提供的技巧将提高你的生活质量，让你能够在事情变糟的时候扭转局面，也就是俗话说的第二次机会。但我要再次警告，仅仅让情况变好仍不够，你还必须确保所有当事人都能获益，否则你就算达到暂时目的，也会付出长期的高昂代价。

本书中的策略分为三种主要风格。首先是一些鼓励对别人表达尊重及强化人际关系的行为，所有这类技巧都可以广泛运用而且应该多多益

善。其次,为了避免某人感到窘迫或感情受到伤害,有时需要采用点小骗术或夸张手段,这类技巧应当在且只能在稳定局面时使用。最后,任何要用心理战术以加快搞定过程的策略都只能在必要的时候使用,你只能在确认需要的情况下使用。用你所需,需要才用。

信任、真诚以及尊重是建立一切人际关系的基石。在运用这些策略前,要坚持以大局为重,要明确各方的共同利益,要确保你的动机诚挚且高尚。

做到了这些……那么让我们开始吧。

致谢 / I

前言 / III

这本书能为你做的事 / V

读者须知 / VII

## 上篇

所有争论、纠纷、不和与疏远的起因 / I

第 1 章 一切因何而起 / 3

第 2 章 纠纷食谱 / 11

第 3 章 起作用的心理因素 / 14

## 下篇

通过真实世界与真实生活的例子和情景,给出所有争论、纠纷、不和与疏远的解决方法 / 19

**第 1 部分** 别让火苗变成烈焰:尽快用最恰当的方法应付棘手的人物、交谈与情况,在烧旺之前扑灭火苗 / 21

第 4 章 在最短时间内解决人际纠纷 / 24

第 5 章 如何有技巧地拒绝他人 / 29

第 6 章 如何把对方抱怨转化为加分 / 32

第 7 章 面对他人咨询:左右为难时该说什么 / 35

第 8 章 简单平稳地处理恼人的无聊批评 / 37

第9章 不加冒犯地批评别人的心理秘法 /40

第10章 应对不愿打交道的人的方法 /44

第11章 应对从不会犯错的人的秘法 /47

第12章 怎样与有情感缺陷的人相处 /52

## 第2部分 熄灭火苗：让别人接受你的观点，以对你有利的方式解决 小分歧和争论 /57

第13章 远离争论，让别人高兴地做事 /60

第14章 产生分歧的时候，如何贯彻自己的方法 /65

第15章 实行公平分配的最佳方法 /69

## 第3部分 如果你搞糟了：简单迅速获取谅解的心理秘法 /75

第16章 当你说错了话，一分钟之内搞定问题 /78

第17章 犯错后如何获取谅解 /81

## 第4部分 如果你闯了大祸：学习让别人谅解你任何行为的完整心 理策略 /85

第18章 让别人谅解你的所作所为 /88

第19章 获得谅解的附加技巧 /98

## 第5部分 “我们没什么理由保持沉默”：情况失控，而现在你打算让 局面重新回到正轨 /101

第20章 如何简单迅速地平息争端 /104

第21章 如何打破冷战的僵局 /107

**第6部分 你可以成为出色的调解人：无论什么疏远、纠纷、不和，都能在你的调解之下冰释前嫌 /111**

第22章 如何让相处不来的人更加亲近 /114

第23章 第三方如何弥合双方关系中的裂痕 /118

第24章 解决信仰、价值观和生活方式的矛盾 /127

第25章 解决斡旋、仲裁与协商中出现的死结的技巧 /134

第26章 解决财产分配带来的家庭争吵 /138

第27章 帮助别人获取谅解 /145

第28章 应对紧急情况的七种高级心理战术 /150

第29章 显著改善任何人际关系的九条规则 /155

常见问题 /158

总结 /165

## 第 1 章 一切因何而起

### 如果别人“对你竖中指”，为什么要在意？

当我们说自己受到伤害时，是想表达什么意思？或者说别人出言不逊而令我们尴尬时，是想表达什么意思？当我们说某事不可原谅或者别人粗鲁无礼，是想表达什么意思？

简单地说，我们所说的是其他人的行为给我们带来了情感上的痛楚。对，就是这样。但这也带来更大的问题，那就是我们为什么会因为这些状况感到痛苦。为什么我们会在在意这些？光是说自己感到受伤并不够。为了完全理解发生的情况，我们必须回答“为什么”这个问题。

### 别人让你住嘴，为什么你会感到不满？

当其他司机突然变道插到你的车前，你是否感到困扰？当别人拒绝你，忽略你，或让你尴尬的时候呢？当你的东西被偷走，或是你被人欺骗与耍弄的时候呢？说到点子上，就是别人轻视而且不尊重你，但是为什么这些会令我们感到困扰？

你看出这里更大的问题了吗？为什么失去尊重会令我们痛苦？为什么你会在意别人对你“竖中指”？你没有流血。这并不会让你失去什么，也

不会让你生活不自在,但的确影响了你,有时候甚至影响严重。所以,就让我们来找找出问题的原因吧。

### 你能简单地告诉我“自尊”的准确含义吗?

我们经常谈及如自我心理、自尊、惧怕、尊重、愤怒与形象这些词。但是它们到底是什么意思?更重要的是,它们之间有何联系?那就让我们来看看,在日常现实生活当中,这些词语如何改变了我们看待自己的方式,以及如何影响我们与世界的互动交流吧。让我们从这个角度来欣赏一下人类思想的“幕后”景象。

为了维持快乐的生活、良好的人际关系以及健康的心理,一个人需要自我感觉良好。从字面上讲,这意味着我们需要“爱自己”。这种自爱就称作“自尊”。

如今很多人坚持认为,我们之所以需要自我感觉良好只是为了获得一剂名为“自尊”的良药,就好比我们从丹尼快餐店(注:美国快餐品牌)的菜单上选道菜一样。如果真的这么简单,那的确是莫大的幸事,但是自尊是你生活方式的一件副产品,并不能直接取得。只有通过自我尊重才能获得。这是为什么?简单地说,如果你不尊重你自己,也就无法爱自己。

### 一个人如何获得自我尊重?

在日常生活中,我们一直面临各种各样的选择。选择去做自己相信的“正确”事情时,我们便会感觉良好,而当做了明知错误的事情后,我们会感到内疚、尴尬和羞愧。这些情感把我们的自我尊重撕得粉碎,也吞噬了我们的自尊。

说的是挺好,但是这与解决争端与纠纷有什么关系?我们只是在热身。因为这是每种人际纠纷类型的基础。

要注意我们说“选择”去做正确的事。为了选择,你必须独立自主,也就是说,你必须能够自由行使意愿,而不是被迫去做这些正确行为。这也就是为什么如果被剥夺了自由,就会伤害到我们的自尊,因为当我们的自由受到限制时,我们无法完全使用选择的能力。所以我们可以看出,独立和自尊相互联系在一起。这就是关键。我们将会明白,是独立性的缺乏产生了火苗,点燃了你所遇见的所有矛盾,而且还掌握着轻松化解的秘法。

但是让我们暂时先缓一步。当你做出人生中的决定时,不管是什么决定,总是包含以下三种动机中的一种或几种。

- 你能选择感觉良好的做法。
- 你能选择让你看起来良好的做法。
- 你能选择本质良好或正确的做法。

前两个动机会逐步瓦解我们的自尊,而第三个则让我们对自己以及为人方式感觉良好。让我们来了解这些是如何发生,以及为什么会发生的吧。

如果你仅仅因为感觉良好而选择去做某些事情,甚至是明知错误的事,这便夺走了你的自律能力。你的行为被习惯和冲动所控制。举个例子,当你暴饮暴食的时候,你的自我感觉不会太好,之后甚至感到内疚和愤怒。或者如果你计划早起却很晚才睡觉,你可能会对自己产生厌烦。当你做出一个违反自身内在真正需求的决定时——在例子里指的是健康饮食和早起——你实际上成为了自身欲望的奴隶。所以,你既不自由,也不独立。

接下来,如果你仅仅为了让自己看起来良好而去做某些事情,甚至明知是错事也去做,你就不是在为自己生活,而只是为了形象。当你被这种动机驱使的时候,你既不独立,也不自由。当我们被自我心理控制的时候,就会去做那些反映出良好形象的事情,我们会被金钱、权利、控制欲与虚荣



这些常人眼中的庸物给毁掉。你的选择不是基于良好本质而是为了让你看起来良好。如果你活着只是为了支撑起一幅形象,你就需要依靠别人来满足自我心理。这不是自由。

### 你必须做善事才会得到良好感觉

最后,当你选择了本质正确的做法时,便会自我感觉良好。这是因为你必须要做善事才会得到良好感觉,而不是通过感觉好或者看上去好的做法来获得。只有当你能够自负其责地进行选择时,你才能把握自己的生活,获得自我尊重。这样,你就获得了自由,也会对自己的为人感觉良好。现在,我们开始了解到关于自尊、自我心理、独立性以及自我尊重之间盘根错节的关系了。

可见,本质正确的行为滋养我们的心智。你获得对自己的尊重,作为回馈,也得到了自尊。这就是自我尊重和自律能力如何联系在一起的。

### 这些是如何相互关联的

当别人的行为夺走了你的控制力或力量,你就会发怒。如果你的自尊心不强,那么可以确定地说,你感觉不到控制力。如果有人过来直接夺走了最后残留的一点独立性与力量,夺走了你的控制感的话,你将会变得一无是处。如果你只是走马观花地看完这段话,那么请从头再读一次,因为这是一切人际纠纷的根源。

在任意一种场合下,假如你明显感觉不到尊重,或者别人夺走你的力量而使你丧失了对自我的尊重,你就会被迫做出消极的回应。如果你有感觉到控制力,因此能获得自尊,也就不会对别人发怒了。我们认识到这一点是因为,在任何不利场合下,一个人的自尊心越强,他就越不会发怒。

若我们不尊重自己,我们也就无法真正爱自己,因此我们从别人那里