



法国权威沟通培训师精心设计
有答案，有解析，有范例



【法】克里斯托弗·卡雷 著 齐薇 译

50 exercices 个小练习 让你懂点心理操纵术

你从没做过的最容易最有用的练习题

吉林出版集团 北方妇女儿童出版社

【法】克里斯托弗·卡雷 著 齐薇 译



图书在版编目(CIP)数据

50 个小练习让你懂点心理操纵术 / (法) 卡雷著; 齐薇译. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2010. 8

ISBN 978-7-5385-4869-3

I. ①5… II. ①卡… ②齐… 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 154298 号

吉林省版权局著作权合同登记号 图字:07-2010-2541 号

Original French title: *50 exercices pour maîtriser l'art de la manipulation*

© 2009 Groupe Eyrolles, Paris, France

50 个小练习让你懂点心理操纵术

作 者 【法】克里斯托弗·卡雷

译 者 齐 薇

出 版 人 李文学

责任编辑 孙 发

开 本 787mm × 1092mm 1/32

印 张 4.5

字 数 40 千字

版 次 2010 年 9 月第 1 版

印 次 2010 年 9 月第 1 次印刷

出 版 吉林出版集团

北方妇女儿童出版社

地 址 长春市人民大街 4646 号

邮编: 130021

网 址 <http://www.bfes.cn>

印 刷 廊坊市兰新雅彩印有限公司

ISBN 978-7-5385-4869-3 定 价: 16.80 元

版权所有 侵权必究 举报电话: 0431-85644803

目 录

引 言.....	1
第一单元 偏见与老奸巨猾.....	5
练习1: 如果我跟你谈操纵.....	6
练习2: 小问题.....	8
练习3: 你的反应.....	10
练习4: 列那狐偷火腿.....	13
练习5: 消除偏见.....	18
练习6: 惯用的操纵手段.....	21
练习7: 当你被他人操纵时.....	22
练习8: 测测你的潜在操纵力.....	25
练习9: 无意识的操纵.....	28
练习10: 你最近一次的操纵.....	29
第二单元 柔术理论.....	35
练习11: 采取主动.....	36
练习12: 谚语.....	39

练习13: 遵守承诺.....	40
练习14: 共同点.....	43
练习15: 讨价还价.....	45
练习16: 猜谜.....	48
练习17: 巴纳姆效应.....	51
练习18: 你的好感.....	53
练习19: 小测试.....	55
练习20: 当自由储备受限时.....	59
练习21: 物以稀为贵及贪婪.....	63

第三单元 情感操纵.....67

练习22: 悉听尊便.....	68
练习23: 违章.....	71
练习24: 恐惧与宽慰.....	73
练习25: 糖衣炮弹.....	74
练习26: 树立权威.....	77
练习27: 身体接触的影响.....	79
练习28: 诱惑.....	80
练习29: 同步表达.....	82
练习30: 模仿.....	85

第四单元 感觉操纵.....87

练习31: 以小求大.....	88
练习32: 套近乎.....	89
练习33: 以大求小.....	91
练习34: 要点回顾.....	93

练习35: 诱饵.....	95
练习36: 圈套(诡计).....	98
练习37: 小胜于无.....	100
练习38: 装糊涂.....	103
练习39: 独特的请求.....	104
练习40: 一个充分的理由.....	106
练习41: 技巧重温.....	109

第五单元 有目的的操纵.....111

练习42: 恩威并施.....	112
练习43: 你跟受控者打过交道吗.....	113
练习44: 狐狸和鹤.....	117
练习45: 自我提醒.....	119
练习46: 堂而皇之的借口.....	121
练习47: 邪恶操纵.....	123
练习48: 勒娜的朋友.....	125
练习49: 具有积极意义的操纵.....	127
练习50: 最后的评估.....	128

总 结.....131

延伸阅读.....132

引 言

现代社会与操纵存在着很矛盾的关系。一方面，操纵被认为是道德的行为，是人类活动或者社会生活中可耻的一面。操纵别人不好，被人操纵更是糟糕（遭受“邪恶”操纵的受害者一般都会认为，这是有失体面和蒙受耻辱的）。

但是另一方面（这方面要广泛一些），操纵却是无处不在！几乎人类活动的各个领域都避之不及：它渗透到工作中、社会关系和家庭关系里、夫妻生活中、媒体、销售、营销、广告、管理、金融、政治等各个方面，差不多所有人一直都在操纵其他人。可惜的是那些对操纵奥妙一无所知的人：最后还得要他们埋单。

这本书可以帮助你扭转局势：既然操纵已经进入现代生活，为什么它只是惯用手段的人的特权呢？为什么我们要受别人暗中操纵？为什么我们不采取行动让别人听从我们的指挥，而不管我们是谁，我们处于社会的哪个阶层？

让我们改变某些固有思想，在分析事物时不要被唯心主

义所蛊惑。

与以往的偏见相悖的是，操纵局势的并不都是那些具有病态破坏性的人。大多是身体和精神都很健康的人，就像你我这样，成为操纵者，他们有意识或无意识地运用了一些情感上的诡计或手段来拉拢一些没有头脑的人。

然而，如果一些人天生就会运用操纵艺术，那么其他人就需要通过学习和思考来获得。这本书就是为这些人而写的……

我们发现，最精明的操纵者在行事时具有一种他们自己都不曾发觉的灵敏。因此，受控者对他们不会有丝毫憎恶。滑稽的是，他们完全是有意识地自愿地服从，并且认为这符合他们的价值观和信念。很令人震惊，不是吗？

所以，大概最蹩脚的骗子也是最笨拙的吧。也许我们应该在“控制性影响”的实践中增长认识，从而进行公平竞争。同样，我们也要避免由于操纵失败而造成的毁灭性影响。因为，那无疑是件最痛苦的事情。

这本书以练习题¹的形式进行设计，为的是对你进行一步步的指导，并以趣味游戏的形式来教你如何操纵局势。本书的练习题是逐步深化的。

这就是为什么我建议你从头开始做练习，并且请你遵循书中的步骤和建议的原因。练习的目的不在于让你立马出人

¹ 这本书中的一些练习题摘自作者的著作《如何发现和玩转日常生活中的操纵》。

头地，而是为了让你更好地获得新知识和掌握新本领。通过本书的练习，你可以：

- 根据书中的基本概念进行自我定位；
- 掌握处理人际关系的技巧；
- 在日常生活中运用这些方法。

祝你学习愉快！

第一单元 偏见与老奸巨猾

操纵者通常被偏见包围而百口莫辩。但是事情并不是那么绝对，不是所有的操纵者都使用了卑鄙手段。在第一单元的练习中，我们将和你一起搞清楚你对于操纵的个人看法。然后，我们将对你的潜在操纵能力进行评估。请你准备好一支铅笔，找一个舒服的地方坐下来。你准备好了吗？

练习1:
如果我跟你谈操纵

请用铅笔在下面的圆圈中写下 10 个当你听到“操纵”
这个措辞时立刻联想到的词或词组。

请你凭本能写下词语，不要进行长时间的思考。你最多
有两分钟的时间来完成这项任务。

感谢你的配合！现在，请把你刚刚写下的 10 个词或词

操 控

组归类排列在下面的3个方框里。

在左边一栏中，请填写在你对操纵的印象中，具有否定含义的词或者词组（对于操纵局势而言，这些表达都不具积极意义）；在中间一栏里，填写那些没有任何特殊含义的词或者词组（中性表达，不具备评估和价值判断的词或者词组）；在右边一栏中，填写那些具有积极意义的词或者词组（它们使操纵处于稍好的境况中）。

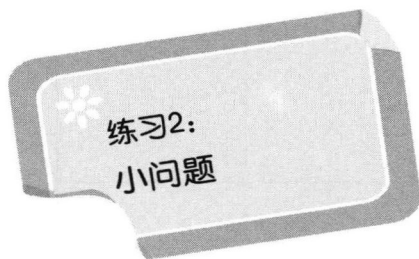
	否定意义	无意义	积极意义
每例总数			

评 论

第一个练习旨在提醒你注意对操纵所持的个人观点。请先对每栏都做一个汇总，然后告诉我，我的判断是否正确：似乎右边一栏的词语寥寥无几，对吗？

请你放心，这没有什么可惊讶的。我们对于操纵总是持否定态度。因为，大部分时间里，我们都把注意力放在对比上（受人操纵与操纵别人，服从与统治，受害者与压迫者，和善与凶恶，善良与邪恶），并且我们必然会把自己归为善良、和善、受人欺负的那一边。

然而，我们不应该忽视操纵者与受控者之间存在着不可调和的复杂性。事实上，应该说两者是相互依存的。况且，他们的角色频繁进行调换。受控者比操纵过他们的人控制欲更强，这并不稀奇。



本雅明·富兰克林曾说：“世界上有3种物质极为坚硬，那就是钢铁、金刚石和自我认识。”

请你真诚地回答下面的问题。

1. 你能列举出在你周围（工作环境、社会环境或家庭环境中），你认为具有控制欲，或者运用过操纵手段的3个人吗？

第1个人：_____

第2个人：_____

第3个人：_____

2. 你认为自己有控制欲吗？或者有控制身边人的强烈愿望吗？

☐有

☐没有

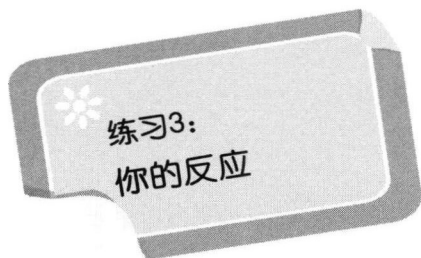
评论

如果没有搞错的话，我猜你用很短的时间就写出了3个操纵者的名字。我说得对吗？

至于第2题，我差不多敢肯定地说，你回答的是“没有”。因为你不认为自己是个控制欲强的人。你会这样想，你从来没有利用过任何人，通常都是自己被别人愚弄。你自己当然没有涉猎过这个领域！况且，迄今为止，就算自己曾利用过别人，那也肯定是没有恶意的。而是因为你受到处境的限制，因为你别无选择……你的人品那是没得说：你不是那种人！还有，你对自己利用别人也会采取委婉的托词：受别人影响的，被别人劝说的，受人诱惑的，那是种策略……

你的回答并不令人惊讶：操纵者，永远是别人。这也是

为什么你能不费力气地写出你身边 3 个操纵者的原因。当我们评价别人时，我们通常会把他的行为归结为他的内在品质（性格特点、人格问题），而不是他的处境。也正是因为这个原因，我们把他们的行为一概而论，并给他们贴上标签。相反，如果涉及到我们自己的行为时，我们总是为自己开脱，并把自己使用过的小计谋和向道德规范的妥协归结为外部环境。就是这样的！



下面的建议涉及到你了吗？请选择适合你的答案。

	从不	很少	有时	经常
我的格言是：绝不含糊！	—	★	★★	★★★
对于我来说，一个小小的谎言 胜过大麻烦。	—	○	○○	○○○
我从不畏惧。	—	□	□□	□□□
我很受人尊敬。	—	△	△△	△△△
我希望我的不同意见在必要时 被关注。	—	△	△△	△△△

	从不	很少	有时	经常
我习惯于等一等，万一事情有转机呢。	—	★	★★	★★★★
我善于见机行事。	—	○	○○	○○○
我总是给别人留有余地。	—	★	★★	★★★★
当别人嘲笑我时我会勃然大怒。	—	□	□□	□□□
我想最好通过中间人进行行动。	—	○	○○	○○○
我相信种瓜得瓜，种豆得豆。	—	△	△△	△△△
我喜欢在争论中占上风。	—	□	□□	□□□
有人会对我说一些讨好我的话。	—	○	○○	○○○
我宁愿立刻回绝也不愿犹豫不决。	—	△	△△	△△△
我会在谈话时打断对方的话。	—	□	□□	□□□
我会为了达到目的而装腔作势。	—	○	○○	○○○
别人不信任我。	—	□	□□	□□□
我不允许别人对我进行个人攻击，并且我会把这点告诉他们。	—	△	△△	△△△
我利用感情要挟别人。	—	○	○○	○○○
在意见不一致时，我会岔开话题。	—	★	★★	★★★★
我认为不应该为了控制全局而暴露自己。	—	○	○○	○○○
人们认为我的言语冒犯会他人。	—	□	□□	□□□
为了不招惹麻烦，我会顺从大多数人的意见。	—	★	★★	★★★★