

合作心理学

让你无往不胜的高效能协作沟通术

人在一起叫聚会，心在一起叫团队。

掌握社交主动权，不仅需要交心，还要有格局、资源与平台。

郝建著



合作心理学

郝建◎著

 群言出版社
QUNYAN PRESS

·北 京·

图书在版编目 (CIP) 数据

合作心理学 / 郝建著. -- 北京 : 群言出版社,
2015.10

ISBN 978-7-80256-886-0

I. ①合… II. ①郝… III. ①心理交往—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(2015)第221792号

责任编辑: 陈赫男

封面设计: 天之赋

出版发行: 群言出版社

社 址: 北京市东城区东厂胡同北巷1号 (100006)

网 址: www.qypublish.com

自营网店: <http://qycbs.shop.kongfz.com> (孔夫子旧书网)

<http://www.qypublish.com> (群言出版社官网)

电子信箱: qunyancbs@126.com

联系电话: 010-65267783 65263836

经 销: 全国新华书店

法律顾问: 北京市君泰律师事务所

印 刷: 三河市祥达印刷包装有限公司

版 次: 2015年11月第1版 2015年11月第1次印刷

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 14

字 数: 189千字

书 号: ISBN 978-7-80256-886-0

定 价: 35.00 元



【版权所有, 侵权必究】

● 前言

不论是在生活中还是职场中，你都无法孤立地完成一件事情。生活中，你要扮演很多角色，这个角色可能是父亲、丈夫、兄弟、朋友……职场里，你的角色可能是董事长、总经理、主管、员工……无论你站在什么样的位置上，都不可避免地需要与他人合作。有合作的地方就会出现分歧，有分歧就会产生问题，有了问题，事情就不容易按照自己的想法进行下去。

事实上，合作也是有技巧的。人生中的所有合作，都与心理学有着千丝万缕的联系，都可以从心理学的角度去分析。无数的事实证明，那些声名显赫的成功人士之所以能够成功，其中一个很重要的原因，就是他们对他人的心理有着细致的洞察与研究。他们非常清楚，要想获得成功，就要多在别人身上下功夫，多去了解一个人的内心，知己知彼，方能百战百胜。

研究发现，职场骨干、商界精英、团队领袖等各界的顶尖人物大都具有超强的心理操纵能力。他们拥有敏锐的洞察力，能够轻易地洞悉人的心理和本性，并懂得运用心理学的相关策略来影响、控制和操纵身边的人，从而更好地处理工作和生活中的各种问题。

俗话说：“透过现象才能看到本质。”了解一个人不仅要看他展现在我们眼前的，还要设法去摸清对方没有展现在我们眼前的东西。这就需要我们多多学习心理学，尤其是与人合作交往的心理学。掌握合作心理学，可以让你在社交中迅速知晓对方喜欢的和不喜欢的，想听的和不想听的，想要的和不想要的，以及对方的担心和顾虑，从而在纷繁复杂的表面现象中摸清对方隐藏的真实心理，掌握人际交往的主动权，成为人际博弈的赢家。

本书从八个方面对人际交往中的合作心理进行了细致的解读，运用心理学原理深入浅出地揭示了人们在不同环境、不同人群、不同事件下的心理特征，并结合客观的事实分析，在以人性为考量基准的同时，为合作行为提供良好指导，使你在恋爱交友、职场升迁、商务谈判、团队管理等与人交往的过程中达到自己的目的，实现自己的目标。

生活中，每个人在人际交往中都会有烦恼，掌握《合作心理学》的智慧，生活中那些让你头疼的事情都能够得到很好的解决。

Chapter 1 洞悉人性，以强者的心态掌握主动权

- >>> 善用首因效应，给初次见面的人留下好印象 / 2
- >>> 相由心生，内外兼修可以取得别人的认可 / 6
- >>> 了解对方的兴趣，迎合对方的心理 / 10
- >>> 寻找共同话题，缩短与对方的心理距离 / 14
- >>> 谦逊低调，主动示弱，获得他人好感 / 18
- >>> 注重自己的身体语言，别让小动作出卖了你 / 22
- >>> 关键时刻当仁不让，才能得到你想要的 / 26

Chapter 2 以智取胜，让他人积极为你办事

- >>> 激发他人的高尚动机，因势利导影响他 / 30
- >>> 发挥独特的魅力，让别人永远依赖你 / 34
- >>> 迎合他人的自尊心，让他乐于改变 / 38
- >>> 利用期望效应，使他人按照你的意愿行事 / 42
- >>> 运用对方的心理定势，来巧妙说服对方 / 46
- >>> 侧面说服，请将不如激将 / 50

Chapter 3 巧用心思，赢得认同和支持

- >>> 将心比心，站在别人的立场换位思考 / 54
- >>> 记住对方的喜好，偶然间送对方一份惊喜 / 58
- >>> “雪中送炭”更能征服人心 / 62
- >>> 讲述相同或相似经历，让对方有志同道合的感觉 / 65
- >>> 给他人一份情，让他还你一辈子 / 69

Chapter 4 智慧人生，从吸引更多人脉开始

- >>> 夹缝中生存，把握好与人交往的距离 / 74
- >>> 层层释疑，让对方放下心理包袱 / 78
- >>> 不谈他人忌讳的话题，不触他人底线 / 83
- >>> 善于维系感情，每个人都渴望被联络 / 87
- >>> 和谁都能谈得来，收获各路人缘 / 91

Chapter 5 小心防范，巧用谋略妙解围

- >>> 宁得罪君子，不得罪小人 / 96
- >>> 警惕那些满脸堆笑花言巧语的人 / 100
- >>> 反常举动的背后必有不可告人的秘密 / 104
- >>> 小心太过“热心”的人，避免他乘人之危 / 108
- >>> 巧妙自嘲，消除双方的尴尬 / 112
- >>> 用理智避开机遇中的陷阱 / 116
- >>> 莫被事物表面迷惑，以免陷入骗局 / 120
- >>> 发生争吵时，不妨采用“冷处理” / 123

Chapter 6 悟透职场玄机，让合作如鱼得水

- >>> 可以抬高自己，但不要打压别人 / 128
- >>> 不要过多好奇和打探他人的隐私 / 132
- >>> 常在背后赞美他人，而不是说他人的坏话 / 136
- >>> 给予信任，是笼络人心的好办法 / 140
- >>> 满足上司的“尊重”需求，切莫自作主张 / 144
- >>> 切莫当众向领导提意见 / 149
- >>> 主动承担责任的人，更能赢得人心 / 153

Chapter 7 汇集商界智慧，最终实现共赢

- >>> 与人合作但不要轻信，方能保全自己 / 158
- >>> 攻击对方，要在其心理防线最弱的时候 / 162
- >>> 反其道而行之，让对方的努力化为己有 / 166
- >>> 有时候，拉拢对手比打击对手更好 / 169
- >>> 以逸待劳，以良好状态等待机会 / 173
- >>> 警惕对方的心理战，避免被对方击垮 / 177
- >>> 善用时间的紧迫感来扭转局面 / 181

Chapter 8 爱情需要磨合，婚姻需要经营

- >>> 每个人都要懂一点爱情保鲜术 / 186
- >>> 男人要会“哄”，女人要会“柔” / 190
- >>> 适当撒些善意的谎言，爱情会更甜蜜 / 194
- >>> 不要把一个人逼得太紧，否则他会跑掉 / 198
- >>> 过度的迁就，并不是件好事 / 202
- >>> 听懂弦外之音，别让对方觉得你无趣 / 206
- >>> 别把对方的付出视作理所当然 / 210

Chapter 1

● 洞悉人性，以强者的心态掌握主动权

有些事情需要我们当仁不让，需要我们勇敢地站出来。如果有合作的可能性，我们不妨尝试一下，尽力去促成这种合作，不要在错过了一些事情之后才去后悔。这个世界上只有后悔的泪水，没有后悔的药，不要在自己的人生中留下太多的遗憾。

● 善用首因效应，给初次见面的人留下好印象

19世纪意大利作家卡洛·科洛迪创作了一部经典作品，名叫《木偶奇遇记》。故事的主人公名叫匹诺曹，每当说谎时，匹诺曹的鼻子就会变长，变得特别不好看。人们一见到匹诺曹就扭过头去故意不看他，有些小孩子看到匹诺曹的长鼻子会吓哭，有些好事者会嘲笑匹诺曹是丑八怪。就这样，匹诺曹因为长相不好，受到了人们的种种歧视与非议。

因为长得不好看，在第一次见面时就给人留下令人厌恶的印象，这就是心理学上所谓的“首因效应”。我们与人第一次见面或交流之前，别人先看到的是我们的外表，即我们的外在形象。他们会把这当成第一印象，然后心里再对我们做出一个大概的评价。这个评价是极其主观的，因为它来自于评价者自身的审美标准。

首因效应在人际交往形成印象的过程中产生先入为主的作用，它奠定了对人认知和印象的基础。而这种先入为主的作用是不可忽视的，它决定着两个人能否继续交往下去，能否建立长期的、良好的人际关系。

我们要在这个世界上获得更多的成就，便要与人合作交流。所以，在交流过程中，我们应该重视自己给别人的第一印象，要学会给人留下好印象，而不

是坏印象，因为坏的印象会影响双方合作的进行。

首因效应在日常生活中的应用非常广泛。比如，很多房地产企业就很重视首因效应，他们非常重视企业外在形象，也非常重视企业员工给客户带去的第一印象。一些房地产经纪公司规定员工上班必须穿白衬衫、黑裤子、黑皮鞋，必须穿着正装与客户交流，不能嬉皮笑脸，要以专业知识来解答客户的各种问题。这些公司之所以重视员工的外在形象，是因为他们知道，与客户交流时，客户首先看到的是他们的外表，而外表也是一个人内在的反映。如果一个人的外在不够干净、整洁、专业，那么他就很难得到他人的信任。正是因为这些公司的员工呈现给客户的是一个专业的置业经理人的形象，所以他们才会很容易赢得客户的信赖。

其实，无论你从事什么行业，做什么样的工作，想要与人建立友好的合作关系，都要重视首因效应。

20世纪80年代，有许多人下海经商。当时，海南有一家玩具公司做得非常成功，但是几年后，一场跟风热让它陷入了危机。随着市场上的玩具公司越来越多，他们的玩具市场份额被人抢占了。如何在低迷的市场环境中逆势而起，一直是这家公司在思考的问题。一次，这家公司的老板得到消息，深圳一家公司生产的玩具很别致，很受大众欢迎，很好卖，便萌生了与对方合作的想法。

于是这个老板就让他的属下去联系这家公司。属下不辱使命，很快就联系好了这家公司，并约好了两个公司洽谈合作的事情。

他们约在一家茶楼洽谈。见面时，深圳玩具公司的老板身着正装——黑西服套装、黑皮鞋，连发型也梳理得非常正式。从外表就能看出，他对这次谈判很是看重。因为这位老板也想通过与海南玩具公司的合作打开海南的市场，创造更丰厚的利润。而海南玩具公司的老板是怎样的呢？他穿

着很随意，一件红背心，一条花边短裤，脚下趿着一双凉拖鞋，跷着二郎腿，哼着小曲，坐在椅子上。他的秘书也是一样，跷着二郎腿坐着，嘴里还叨着一支香烟，当看见深圳玩具公司老板走过来时才站起身来打招呼。

深圳玩具公司老板看到这样的一幕，很是厌恶。他本想着自己大老远跑过来，对方会热情周到地招待一番，却没想到，连壶茶都没喝上，对方就要直接同他谈事情。于是，他马上沉下脸来，说：“我知道你的玩具公司为什么开不下去了，你们太不尊重别人了！我觉得我和你们合作不会有太好的愿景。对不起！”还不等海南老板说话，深圳老板就走出了茶楼。没过多久，这家海南玩具公司便倒闭了。

深圳玩具公司的老板是准备好了要谈合作的，但是海南玩具公司的老板与秘书给他留下的第一印象实在太糟糕，令他难以接受。从海南玩具公司老板和秘书的着装与表现，就能看出他们对待这次合作不够重视，而这一点也能反映出这家公司不够专业。在深圳玩具公司老板看来，和这家公司合作很有可能会失败，所以，他便直接拒绝了与这家公司合作。

外表给人留下的第一印象非常重要，这在生活中的运用也很常见。比如男人与女人第一次见面时，如果男人看到的是一个衣着得体、举止大方的女人，就会心生好感，而如果女人看到的是一个彬彬有礼、有绅士风度的男人也是如此。如果在相亲过程中，女人看到的是一个满口金牙、满嘴胡须，邋里邋遢的男人，她很有可能会拒绝这个男人，也极有可能不见面就走。这时候，即使这个男人满腹经纶，很有才华，有车有房有存款，也很难再引起女人的注意。因为她已经通过第一印象对这个男人做出了一个不好的评价，即使男方有再好的条件，恐怕也于事无补。

再比如我们小时候写作文，老师常对我们说要写好开头，要吸引读者，这也是首因效应的微妙应用。一篇好的文章，不管你的内容多么丰富，道理多么

精辟，辞藻多么华丽，如果你的文章开头写得不精彩，也很难让人有读下去的欲望。

我们常说不要以貌取人，但别人在发现你的内在修养之前，首先看到的是你的外貌，是你的外在表现，所以如果想要与人友好顺利的合作，那么请从打理自己的外在形象做起吧。



合作要点

在与人交往的过程中，注意自己的外貌形象，给别人留下一个较好的第一印象是取得成功的第一步。

● 相由心生，内外兼修可以取得别人的认可

庄子说：“乘云气，骑日月，而游乎四海之外，死生无变于己，而况利害之端乎。”“肌肤若冰雪，绰约若处子。”从庄子的哲学思想来看，如果一个人人生来外表不美丽，那么就要修好内在的美丽。

内外兼修的人往往能获得人们的青睐。比如一些电影导演，为了让电影卖座，会尽可能选择一些各方面都俱佳的演员。这些演员呈现给大众的形象是：颜值高，演技高，有修养，有内涵，谦虚有礼，且没有负面新闻。这类演员其实不仅是在演戏，更是在传播一种正能量，所以我们大家都喜欢他们，都爱去电影院看他们拍的电影。那些包装他们的经纪公司实则是掌握了社会大众的心理，不断地用媒体来美化那些明星，不断地神话他们，使他们在大众心中留下一个完美的形象，然后借此创造一定的经济效益。刘德华曾说：“我不过是被媒体神话的人，我也要吃饭、睡觉、打瞌睡。我和大家一样，也是普通老百姓。”当谦虚勤奋的刘德华对社会大众说完这句话之后，他给大家的印象就更好了，在大家心中的地位更高了，这便是刘德华这么多年一直很红的原因之一。

所以，我们说，做人一定要内外兼修，既要修外在，又要练内涵，这样才能受到人们的喜欢。在与人合作时，这样的人也往往会占据很大的优势。

在周星驰出演的电影《唐伯虎点秋香》中，唐伯虎很有才华，但是长得不是很好看。他喜欢华府的丫鬟秋香，而秋香见唐伯虎其貌不扬，也不是富贵公子，对唐伯虎并没有太好的印象，也没有太高的评价。

唐伯虎决心追求秋香，他化装成一名乞丐，混入华府当仆人。唐伯虎进入华府后，在秋香面前有意无意地吟诗作赋，有时望着明月感叹一下，有时看着花儿也感叹一下，最后看到蟑螂也要感叹一番。秋香觉得唐伯虎很有才华，觉得他以后能成大事，能中状元，于是秋香主动迎合唐伯虎吟诗作赋，就这样他们走到了一起。

这部电影讲的是一个其貌不扬的草根人士，成功抱得美人归的故事。虽然唐伯虎有他的缺点——穷酸且其貌不扬，但他善于把握人的心理，主动施展自己的才华，营造出内外兼修的错觉，让他人对自己产生好感。

古人说：“腹有诗书气自华。”读书是培养我们气质的一种方法。读历史，可以让我们了解许多过去的故事，可以培养我们沉稳的气质；读时事，可以增长我们的见识，让我们跟上社会的发展、时代的脚步；读古诗，可以使我们的语言文雅多采，可以让我们变得优雅、飘逸。容貌是天生的，无法改变，但我们可以通过修炼我们的内在，使自己得到别人的认可。

陶乌是一家网络科技公司的秘书，这天她随老板许云到合作单位去开会。陶乌和许云一进会议室就听到合作单位的秘书柳惠说：“对不起！我们这段时间在贵公司的项目上出了一些纰漏，还请您原谅。”陶乌说：“柳秘书，你们当初承包项目的时候可是拍着胸脯说没问题的，现在却出了这么多问题。今天我们许总就是来和你们商谈下一步合作事宜的。”许云没有说话，而是递给合作单位王总一支香烟。王总接过香烟，也没有说话。

柳惠看着陶乌说：“不是我们不认真对待项目，而是项目本身真的存在一些问题。”陶乌和柳惠继续在争论着……王总用手托着下颚，观察着两个秘书争论。许云有点儿失落，因为他把项目外包出来后，项目到现在没有做好，自己被省公司领导批评了好几次。许云心里是不痛快的，他打定主意一进这家公司就跟王总翻脸，但是当他走进这家公司的办公室之后，他看到这家公司的员工很有秩序地在工作，没有嬉笑怠工；当他走进王总办公室的时候，他看到王总的办公室到处都是书籍，王总的西装挂在办公室门背后，王总的眼睛是红肿的，身子笔直地坐在办公桌前，正在写批复。看到这一切，他忽然想到了什么，想到了是不是自己外包给王总的项目真的有什么问题。

在柳惠和陶乌争论不休的时候，许云忽然打断了她们的争论，许云说：“王总，能不能让柳惠介绍一下项目中出现的问题，让我们甲方想一下，看哪些需要作一些调整。”王总温和地说：“不用柳惠介绍了，我自己来为你讲述吧，虽然我可能讲得没有她声音动听，但是我想自己来说。”许云听完王总的讲述之后，开怀大笑着说：“我觉得只要我在这个公司工作，我就会与你一直合作，因为你是一个忍着痛苦帮别人解决麻烦的人，你是一个好人。现在的好人太少了，我要珍惜我们之间的合作。”

故事中的许云和王总都是管理者，他们都能很好地控制自己的情绪。许云很细心，他发现王总的公司很正规，很有秩序，发现王总身上有一种气质，有书生的味道也有将军的味道，可以看出王总是一个对工作很负责、很正直的人。一个有浩然正气的人不可能是敷衍了事的人，许云认为事出必有因，应该静下心来仔细聆听项目出错的缘由。

许云没有直接否定王总，是因为被王总的气场所折服。而王总的气场来自于他的修养，来自于他的镇定从容。因为诚实、有担当、遇事临危不乱、岿然