

PSYCHOLOGICAL MANIPULATION

LEADING TEAM

不懂心理操控， 你怎么带团队

杨祖如◎著

自古管理一招鲜，唯有套路得人心

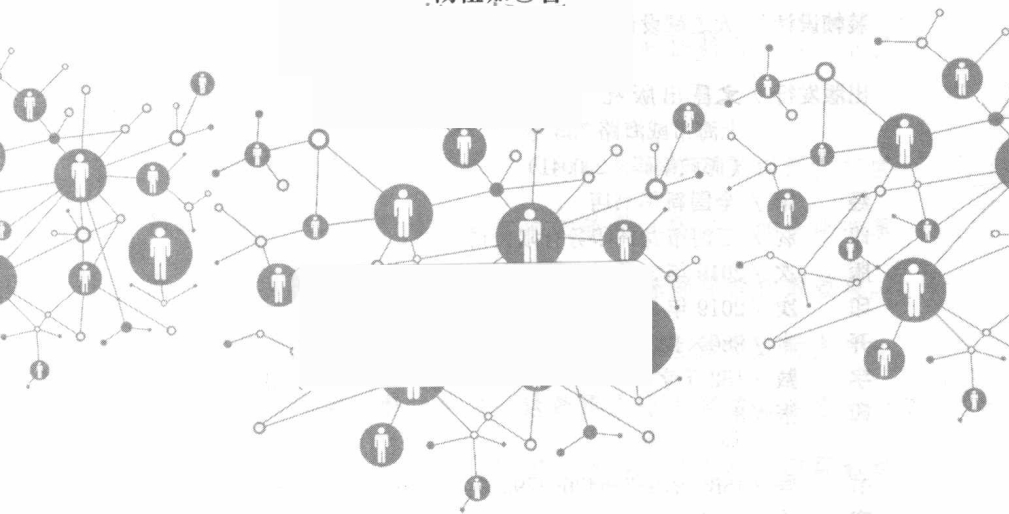
10大团队管理要点，56条团队管理法则
不会带团队，你就自己累

PSYCHOLOGICAL MANIPULATION

LEADING TEAM

不懂心理操控， 你怎么带团队

杨祖如◎著



文匯出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

不懂心理操控, 你怎么带团队 / 杨祖如著. — 上海 :
文汇出版社, 2019. 3

ISBN 978-7-5496-2792-9

I. ①不… II. ①杨… III. ①销售-商业心理学-通俗读物 IV. ①F713.55-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2019) 第 022812 号

不懂心理操控, 你怎么带团队

著 者 / 杨祖如

责任编辑 / 戴 铮

装帧设计 / 天之赋设计室

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路 755 号

(邮政编码: 200041)

经 销 / 全国新华书店

印 制 / 三河市龙林印务有限公司

版 次 / 2019 年 3 月第 1 版

印 次 / 2019 年 3 月第 1 次印刷

开 本 / 880×1230 1/32

字 数 / 152 千字

印 张 / 8

书 号 / ISBN 978-7-5496-2792-9

定 价 / 36.00 元

前言

当下属以跳槽为由提出加薪该怎么办？

怎样花最小的心思，让他人对自己言听计从？

为什么说恰当的沉默是最高级的沟通？

为什么让他人觉得自己重要，才真的重要？

身在职场，面对这样的问题，你会给出什么样的答案？

其实，在职场中遇到各种难题，并不是因为你没有能力，也不是因为你缺乏努力，而是因为你没有搞明白上司、下属的内心想法，不能做到知己知彼。

那些看似风平浪静的每一天，虽然没有刀光剑影，其实都暗藏竞争，全是心理方寸之间的较量。所以，如果能够掌握一些心理沟通的技巧，就会给管理者带来事半功倍的效果。

所谓心理操纵，实则是指一方使用一些技巧让对方产生信赖感，从而增加个人魅力。这就要求操纵者掌握一定的心理知识，参透他人的所思、所想、所感，进而从心理层面影响他人，达到自己的目的。

带团队的核心是带人，说到底这考验的是管理者的能力。

马云说：“一个人辞职有很多原因，其中最重要的两点，一是钱给得不够，员工觉得自己的付出与收入不成正比；二是觉得跟着你混没有前途。”

可见，带好团队十分重要。

很多管理者都在抱怨员工跳槽太频繁、难以管理，即使是在大企业，一些员工也是说走就走，一点都不含糊。

为什么会出现这种情况，是因为待遇不够好吗？别开玩笑，主要原因是你不懂得带团队，让员工失望了。

本书以通俗易懂的语言讲述职场中的各种心理学现象，结合大量的真实职场案例，揭露诸多职场现象背后的心理操纵术，读者能在轻松的阅读中，掌握职场制胜的终极法宝。

当然，所有的理论都要运用到实践当中去，经过长时间的磨合，最终形成自己的一套职场生存法则。

根据期待效应的描述，在职场中，如果你希望自己成为一个优秀的人，那么你就很可能成为一个优秀的人。当你希望做一个自信的人，并且时常给自己这方面的暗示，那么你就可能会变得更加自信。

多给自己一些美好的期待吧，坚定地告诉自己：我要成为更好的自己！

目 录

Contents

上篇 风靡世界的心理操纵课

第一课 故事思维：想要带好团队，必须会讲故事

- ◇ 我是谁 / 003
- ◇ 相信我 / 008
- ◇ 向美好的愿望看齐 / 011
- ◇ 我为何会出现在这里 / 015
- ◇ 我知道你们在想什么 / 018

第二课 谈话术：有效沟通的力量

- ◇ 任何时候都别怼下属 / 022
- ◇ 重要的事情不是说三遍，而是说重点 / 029
- ◇ 多对下属强调“我们永远在一起” / 032
- ◇ “糖衣炮弹”要能派上用场 / 035
- ◇ 假设性提问有奇效 / 039

第三课 传达术：措辞影响谈话结果

- ◇ 人人都是产品经理 / 044
- ◇ 别拿“邻居家的孩子”来比较 / 048
- ◇ 多问一次“为什么” / 053
- ◇ 对事不对人 / 057
- ◇ 给完美主义者开一剂药方 / 061

第四课 倾听术：引导下属说出内心的真实想法

- ◇ 营造良好的谈话氛围 / 067
- ◇ 询问是个技术活 / 072
- ◇ 如何做，对方才肯说 / 077
- ◇ 学会掌控自己的情绪 / 081
- ◇ 学会迅速拉近与下属之间的关系 / 085

第五课 情绪思维：你的情绪决定你的职位

- ◇ 请一定远离“愤怒”这个魔鬼 / 090
- ◇ 滚蛋吧，“情绪君” / 095
- ◇ 别对下属放狠话 / 100
- ◇ 有时候，你也要适度地发泄一下 / 104
- ◇ 习得性无助者有救吗 / 109

下篇 世界顶级的社交思维课

第六课 墨菲定律：不会带团队，你就自己累

- ◇ 工作中，你讨厌什么，偏偏就来什么 / 117
- ◇ 不会带团队，你就自己累 / 122
- ◇ 自己没两把刷子，怎么带下属 / 127
- ◇ 让下属无法拒绝你的不二技巧 / 132
- ◇ 所有失去的，原来都是在意的 / 137

第七课 人脉思维：你的交友链不只在上层

- ◇ 学习猩猩的“顿悟式交往” / 143
- ◇ 你和领导之间，只差一种突破思维 / 148
- ◇ 缺啥都别缺心眼 / 153
- ◇ 别让信任成为团队中的“老大难” / 158
- ◇ 来，干了这碗心灵鸡汤 / 163

第八课 管理思维：方向不对，管理白费

- ◇ 通过关心抓本质 / 169
- ◇ 放弃还是接受，这是问题中的问题 / 175

- ◇ 团结一切能团结的力量 / 180
- ◇ 手头有满满的干货，心里才踏实 / 185
- ◇ 方向不对，管理白费 / 191

第九课 有效心理学：步入职场社交的捷径

- ◇ 世界上最有效的基本功 / 197
- ◇ “激励”是个什么东西 / 201
- ◇ 让下属觉得自己重要，这一点很重要 / 207
- ◇ 所谓领导力，就是能让下属言听计从 / 211
- ◇ 沉默是金，适当的时候也会发光 / 215

第十课 精进自我：盲目努力只是一种低水平的重复

- ◇ 你只是缺乏危机感 / 221
- ◇ 试错，是一切“对”的开始 / 226
- ◇ 活到老，精进自我到老 / 231
- ◇ 别做那只盲目的跳蚤 / 235
- ◇ 会用人，你就赢了 / 239

上 篇

风靡世界的心理操纵课

第一课

故事思维：想要带好团队，必须会讲故事

人与人之间建立信任就像织毛衣，需要一针一线慢慢地织，其中的辛苦与乐趣，只有编织的人才能有所体会。人们从来不相信口说无凭的事情，他们只相信眼睛看到的。

◇ 我是谁

每个人都面临“介绍自己”的问题，当你出现在对方的视线内时，他首先想到的问题就是：“你是谁？”

这时，如果你能做一段精彩的自我介绍，或幽默，或别具一格，那一定会给对方留下深刻的印象。

有一次公司组织拓展活动，教练让随机组队的 10 名同事做自我介绍，并记住彼此的名字，然后会随机抽出一个人员进行考核。

每个同事都是按部就班地自我介绍：“我是某某某，来自某部门。”果然，不出 5 分钟，大家就把这些信息抛到九霄云外，依然对彼此没有深刻的印象，不得不重新介绍。

一次不能打动别人的自我介绍，就是失败的自我介绍。

在职场中，很多人都会犯这样的错误。初次来到一个团队，做生硬的自我介绍，只会让大家觉得你毫无存在感，起不到任何拉近关系的作用。



如果你想跟大家展示幽默感，讲一个笑话比单纯地说“我是一个幽默的人”更有效果。

我曾经受某银行邀请听过一次讲座，国内一位著名的财经作家讲述她通过理财实现财务自由的故事。她利用生动的语言给大家讲了一个故事，成功地传递了自己是谁、来这里做什么等问题。

讲座刚开始，作家抛出了一个很吸引人的话题：“我有一个通往发财的捷径，你们想不想知道？”

刚刚还嗡嗡吵闹的会场，突然安静了下来，谁跟发财有仇呢？先不说她是不是在吹牛，单是能够自信地“吹出这样的牛皮”，就如同给人打了一针鸡血；在座的几百人立马正襟危坐，支棱起耳朵不想放过任何细节。

作家无视大家态度的转变，拿出一张纸，笑着问：“这是一张普通的纸，厚度约 0.1 毫米，把它对折 64 次后大约有多厚？”

大家面面相觑，能有多厚啊，普通的一张纸而已。有个人从包里掏出一张面巾纸，尝试着对折几次，最后质疑道：

“一张纸根本不可能对折那么多次！”

这时有人大喊了一句：“我见过这个报道，无限地折叠后，纸的厚度会超越太阳系的范围！”

接着，作家竖起了大拇指，说这张不起眼的纸被无限地折叠后的厚度能达到上亿光年，远超出太阳系两端的范围。然后，她引出了“复利”的概念，即一笔资金除本金产生利息外，在下一个计息周期内，以前各计息周期内产生的利息也计算利息的计息方法。

这也就是说，永远别小看一个小动作，它能够引发意想不到的复利效果，绝不亚于蝴蝶效应。

在成功的道路上，哪怕是有着很小的力量，只要持之以恒，就会有巨大的收获。

“换句话说，如果你每天为自己的梦想投入1%的努力，那么，一年后你就向梦想前进了37步。”那位作家说她并不是一个天资聪慧的人，努力了10年才小有成就，这期间她遭遇过无数次的打击。起初，跟她一起写作的盟友一个个都打了退堂鼓，而她就像那只聋青蛙，不管别人说什么她都充耳不闻，坚信梦想就在前方。

“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”不管是做人还是理财，最重要的是坚持；从小事做起，一点点实现量变到质变的飞跃。

最后，那位作家说了她的发财之道——定投，不管市场如何变化，坚持自己所买的。“但是，并不是所有买了定投基金的人都能够发财，只有那些‘失忆’的人，最终才会有



意外的收获。”她又跟大家开了一个玩笑。

会场中有人长舒了一口气，也有人轻轻地叹息：“这‘失忆的定投’与人生不是一个道理吗？”

很多时候，并不是梦想遥不可及，而是我们不愿意为梦想做一些微不足道的改变，总以为人生要轰轰烈烈，好男儿志在远方；却不知道一屋不扫，何以扫天下的道理。

那位作家的商业演讲是成功的，她通过一个个故事引发了人们的思考，把“定投”这个概念类比成通往梦想的道路；只要脚踏实地、忠于职守，梦想之路就会越走越宽。

同时，那位作家也表明，她并不是为商业活动站台的说客，只是来跟大家分享一些理财方法和人生道理，如此而已。最后，她说道：“我是人们迷茫人生中的一盏灯，只负责照亮前行的路，不负责指引方向。”

这种接地气的演讲自然能得到听众的认可，听众在不知不觉中插上想象的翅膀，飞到了演讲者为他们虚构的世界里——在那里，他们十年如一日地坚持日拱一卒，最终走上了人生巅峰。

那位作家很好地把握住了演讲的节奏，没有劝说、没有激情澎湃的利益诱惑；只是通过自己亲身经历的故事，给予人们真实的感受，这种感受让演讲充满了力量。

当你身处一个新环境时，要通过讲自己的故事让大家知道“我是谁”；用实际行动告诉你是一个坦诚的人，从而降低对方的防备心理。

当然，如果你本人没有那么多故事，也要说一些从书上看到的或者别人的故事，这样也能够帮助他人了解你是谁。

举个例子，假如你想向别人展示你是一个有爱心的人，那你就讲几个献爱心的故事。比如，国外的特蕾莎女士、国内的雷锋同志。或者介绍身边有一些朋友经常做公益活动，为贫困人群捐款捐物，到灾区赈灾等。这样一来，别人也能从中发现你是一个乐于助人、有爱心的人；在日常的交往中，自然也愿意与你交朋友，配合你的工作。

当然，一些管理者还会通过欲扬先抑的故事，展示自己过去的失败和不足，拉近与员工之间的距离，来获取他们的信任。

例如，年终总结大会上，管理者会说：“虽然我做事雷厉风行，但是不够细心，以后会在这方面多加注意；希望同事们也自己检讨并改正，大家一起进步。”

“我也跟大家一样，一步步从普通职员走到了管理岗位，以后我不仅自己要做得更好，还要想方设法帮助团队成员一起做好，加强团队意识！”

这就叫作对自我的充分认识，即肯定自己的成绩，通过



自己的不足来表明态度，给领导和员工吃一颗“定心丸”。

不少管理者通过这种自我剖析，让团队对自己有了更进一步的认识，同时也间接地向他们表态：请你们“相信我”。

◇ 相信我

在职场中，相信大多数人都遇到过这样的情况：你有一个非常好的想法，可是团队成员并不买账；即使你想干出一点成绩，却因为缺乏群众基础，最后也只能不了了之。

要解决这个问题，除了跟领导要“权力”之外，还要提高自己的影响力。而对于前者来说，即便领导给了你一定的权力，可是“权力架空”的情况也时有发生，这时候的个人魅力或者说影响力就显得非常重要。

所谓影响力，是用一种为别人所乐于接受的方式，来改变他们的思想和行动的能力。想要在工作中影响别人，首要条件就是让对方“相信你”。

人与人之间建立信任就像织毛衣，需要一针一线慢慢地织，其中的辛苦与乐趣，只有编织的人才能有所体会。人们