

*Psychology Strategy In
People Handling*

社交心理 操控术

操纵他人心理，实现交际制胜


制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生！

文成蹊 编著



破译行为密码，读懂人性真相；运用操控之术，铸造超强人气！

人的一生中有很大一部分时间是在参与社交活动。练就读心术，才能成为交际中的王者。在社交中运用心理操控术，能够让你读懂人心，掌控人际交往主动权，成为人际博弈大赢家！

 中国纺织出版社

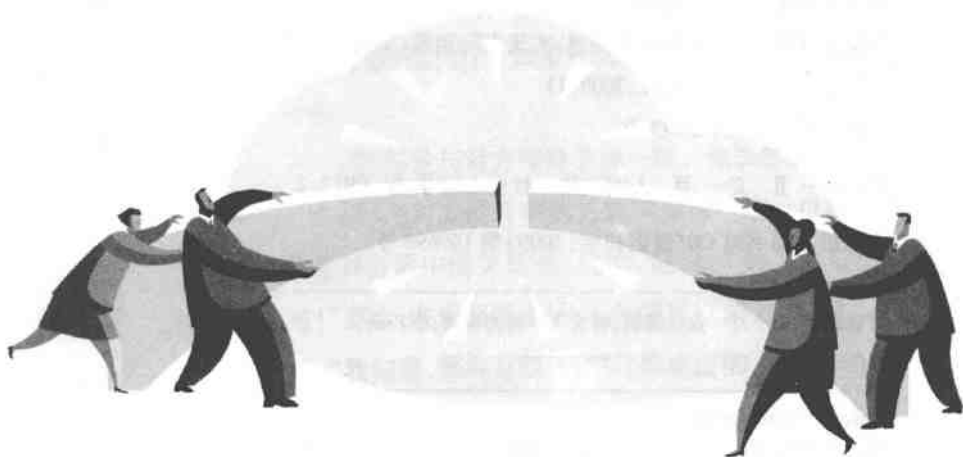
*Psychology Strategy In
People Handling*

社交心理 操控术

操纵他人心理，实现交际制胜


制胜之道在于心理操控，心理策略成就精彩人生！

文成蹊 编著



破译行为密码，读懂人性真相；运用操控之术，铸造超强人气！

人的一生中有很大大一部分时间是在参与社交活动。练就读心术，才能成为交际中的王者。在社交中运用心理操控术，能够让你读懂人心，掌控人际交往主动权，成为人际博弈大赢家！

 中国纺织出版社

内 容 提 要

一个人的心理决定了其行为模式,因此,对他人和对自己心理的掌控决定了人际关系的好坏。在人际交往中,善于交际的人总会很自然地运用许多心理策略,对其中一些策略的概念,他们自己也并不清楚。本书旨在通过阐释如何洞察人的心理,告诉读者如何运用相应的心理策略来处理各种社交问题。通过对本书的阅读,读者可以学会洞察他人的内心,找到最合适的方法来处理交际中遇到的种种问题,从而营造出和谐的人际关系,让自己拥有超强的人脉。

图书在版编目(CIP)数据

社交心理操控术:操纵他人心理,实现交际制胜/文成蹊编著.

—北京:中国纺织出版社,2009.11

ISBN 978-7-5064-5983-9

I. 社… II. 文… III. 人间交往—社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第169698号

策划编辑:曲小月 责任编辑:韩雪飞 特约编辑:李巧新

责任印制:周 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

邮购电话:010-64168110 传真:010-64168231

<http://www.c-textilep.com>

E-mail:faxing@c-textilep.com

北京中印联印刷有限公司印刷 各地新华书店经销

2009年11月第1版第1次印刷

开本:710×1000 1/16 印张:16

字数:308千字 定价:29.80元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社图书营销中心调换

前 言

掌握社交心理操控术，掌控人际交往主动权

美国人际关系学家阿尔伯特·爱德华·威根在他的研究报告《探索你的心理世界》一书中明确指出：“针对 4000 名失业者的研究调查显示，他们之中只有 400 人（即总数的 10%）是因为工作能力不够而被开除的，其余 90% 的人都是因为不能妥当地处理人际关系而被解雇的。”

事实上，良好的人际关系不仅是取得成功的有效保证，同时也是人们幸福生活不可缺少的因素。

1943 年，著名心理学家马斯洛在其著作《人的激励理论》中明确提出，人有 5 个不同层次的需求，它们分别是：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。马斯洛认为，生理和安全需求是作为自然人生存的基础层次；尊重与自我实现则是作为社会人的较高层次和高层次的需求；而介于基础层次和高层次需求之间则是社交需求。并且，只有当人的低层次需求得到满足以后才有可能去追求高层次需求，以获得进一步的满足。

也就是说，当人不能拥有良好的社交关系的时候，满足感就始终停留在生理和安全层面上，而不可能体会到作为一个社会人的幸福感。

对人而言，社交是至关重要的。人的一生中有绝大多数时间都在参与社交活动。那么是什么决定了社交关系的好坏，又应该怎样才能建立起良好的社交关系呢？本书将从心理学的角度为你揭示建立良好人际关系的方法。

运用心理学知识来改变人际关系状况,应从两方面着手,一是调节自己的心理,二是掌控别人的心理。单纯自我调节,或者只是掌控他人,都不可能获得百分百的成功。在进行自我心理调节的同时,还要能够读懂他人的内心,对他人的真实心理状况找到解决问题的切实可行的方法。这样才有可能顺利地构筑自己和谐的人际关系,并且让它推动我们去成功,去快乐地生活。

本书为读者提供了许多心理策略和小技巧,并且用通俗的语言对这些心理策略进行分析说明,方便读者根据自身的情况加以运用。

通过阅读本书,许多曾经让你觉得束手无策的人际问题都会被你轻松解决。将本书中的策略应用到生活实践中,你会发现,原来博得他人的好感、获得他人的帮助、猜透他人的想法……一切都是如此简单!

编著者

2009年10月

目 录

CONTENTS

- 第一章** : **心理因素影响人际关系**
- 1. 与社会隔绝会对人造成极大的伤害 /2
 - 2. 以积极的心态和人交往 /4
 - 3. 自信是社交的入场券 /6
 - 4. 人际关系的和谐需要一颗理智的心 /9
 - 5. 大家好才是真的好 /12
 - 6. 从心理上拉近人与人之间的关系 /15
 - 7. 消除以貌取人的心理 /17
 - 8. 心理平衡,社交才能和谐 /20
 - 9. 我行我秀,个性形成印象 /23
 - 10. 恐惧心理让社交成了炼狱 /26
- 第二章** : **把握他人需求的心理策略**
- 1. 从人的共性上把握他人的需求 /30
 - 2. 人人都期望得到别人的赞美 /32

3. 用希望激励他人做事 /34
4. 被尊重是人最本质的需求 /36
5. “安全需要”决定人际交往必须以诚信为本 /38
6. 谁都希望得到别人的理解和关心 /41
7. “喂饱”对方饥饿的皮肤 /43
8. 用应声虫策略了解对方的真正需求 /45
9. 投石问路,探知对方内心的需求 /47
10. 从对方的无心之失洞悉其内心需求 /49

第三章 洞察他人内心的心理策略

1. 他做的,就是他心里想的 /52
2. “脚语”,诚实地泄露心语 /54
3. 服饰出卖了他的心 /56
4. 握手的方式反映一个人的性格 /58
5. 选择什么样的话题反映什么样的心理 /60
6. 他表现和善,不等于他接受你 /62
7. 探知他人的真实情况 /64
8. 发现他人的弱点 /66
9. 移情是感知他人内心的有效方法 /68
10. 别用自己的观点解说你看到的现象 /70

第四章 让他人畅所欲言的心理策略

1. 倾听是最好的恭维 /74
2. 找到你与对方的共同点 /76

3. 找到他人感兴趣的话题 /79
4. 就他人最在行的事情提问 /81
5. 与人交谈,要坐有坐“向” /83
6. 创造良好的交谈氛围 /85
7. 向记者学学采访技巧 /87
8. 如何使对方说出不愿说的话 /89
9. 将正式场合转换为非正式场合 /91
10. 打开对方话匣子的技巧 /93

第五章 让他人喜欢自己的心理策略

1. 做一个受人欢迎的谦虚者 /96
2. 责任感是获得他人认可的前提 /98
3. 保持良好的情绪会给人留下好印象 /100
4. 相比完美的神,人们更喜欢稍有不足的人 /104
5. 不做透明人,但要适当地自我暴露 /106
6. 人人都有自尊心,不要践踏他人的面子 /108
7. 请求他人帮忙会赢得对方的好感 /111
8. 努力记住有关对方的小事 /114
9. 从否定到肯定的交往模式让你赢得人心 /116
10. 打造符合对方心意的个人名片 /118

第六章 让他人心悦诚服的心理策略

1. 运用他人最熟悉的语言 /122
2. 采用最让人信服的说法方式 /124

3. 沟通是说服他人的有效途径 /126
4. 采用 7 ± 2 法则来说服对方 /128
5. 用断定性的语言来说服对方 /131
6. 用对方的心理定势说服对方 /133
7. 激发对方的好奇心,让他甘愿被说服 /135
8. 投其所好,使说服对方的可能性最大化 /137
9. 借助权威的力量来说服对方 /139
10. 提出的建议要暗合对方的心理 /141

第七章 争取他人积极帮助的心理策略

1. 让他人按照你的心意去办事 /144
2. 激发对方的欲望 /146
3. 给予对方一个头衔 /148
4. 人情投资成本很低,但回报很高 /150
5. 利用“欠情”心理使对方难以拒绝 /152
6. 恰当的反馈能使对方更加积极 /154
7. 运用“登门槛效应”让对方为你效力 /156
8. 巧妙地引导对方的“逆反心理” /159
9. 为对方安排一个观众 /161
10. 诚挚地感谢那些帮助过你的人 /164

第八章 让他人听从你指示的心理策略

1. 怎样让他人行动起来 /168
2. “危言耸听”震慑对方 /170

- 3. 让别人干起来更有劲儿 /173
 - 4. 期望效应的妙用 /176
 - 5. 让他人履行诺言的心理技巧 /178
 - 6. 利用最后时限给对方设一个困境 /181
 - 7. 打造精诚合作团队的技巧 /183
 - 8. 给对方一个竞争对手 /185
 - 9. 利用对方的从众心理 /188
 - 10. 给对方一个宣泄的渠道 /190
- 第九章 与朋友相处的心理策略**
- 1. 如何赢得他人的信任 /194
 - 2. 让朋友越来越近的心理技巧 /197
 - 3. 巧用“暗示”避开人的心理壁垒 /199
 - 4. 慎重地选择朋友 /201
 - 5. 给予对方理解,是对人际关系最好的维系 /203
 - 6. 适度保持距离 /206
 - 7. 别陷入说者无心听者有意的窘境 /208
 - 8. 有了坏消息该如何传达 /211
 - 9. 拒绝朋友而不伤情谊的心理策略 /214
 - 10. 别让你的情绪化伤了对方的心 /217
- 第十章 用心理策略解开人际关系的结**
- 1. “同理心”是获得良好人际关系的有效保证 /222
 - 2. 不做单飞的雁,适当从众 /224

- 3. 感谢对手,因为他是上天的恩赐 /226
- 4. 化解对方对立情绪的心理策略 /228
- 5. “背后鞠躬”消除对方的敌意 /230
- 6. 化解对方妒意的心理策略 /232
- 7. 适时冷却,有利于解决问题 /235
- 8. 平息他人愤愤不平的情绪 /238
- 9. 用幽默化解对方的不满 /240
- 10. 面对抱怨,理智应对 /242

参考文献 /244

第

一

章

心理因素影响人际关系

人在心情不好的时候,会不愿意与任何人接触;心情愉悦的时候,会觉得每个人都那么可爱;自信的人总是那么有魅力;心胸狭窄的人容易嫉妒、猜疑他人,总是被人讨厌……其实,人际交往的内容是人的思想、观点、兴趣、情感和态度的相互交流,其目的是沟通、协调和建立一定的人际关系,而这一切都是以人的心理为基础的。一个人的心理素质与这个人的人际关系好坏有着直接关系。

1. 与社会隔绝会对人造成极大的伤害

1920年,在印度的某个森林里发现了一个8岁的被狼养大的人类孩子——卡玛拉。

卡马拉的身体外形与一般人有些不同,她的四肢长得比一般人长;双脚的拇指也稍大;两腕肌肉更加发达。她不会站立行走,采用手脚并用的方式爬行;她喜暗怕光,白天多躲在阴暗的角落里,等到夜间才出来活动,而且每到凌晨1点至3点就会像狼一样号叫;她讨厌穿衣服,常常粗野地把身上的衣服撕掉;她拥有超乎常人的敏锐视觉和嗅觉,但不会说话;当然更没有理性可言。

这个8岁的女孩,除了外形和人还保持着八九分的一致,其他方面表现出来的与狼并无差异。

心理学家认为,这是由于卡玛拉从出生以后就长时间远离人类社会所造成的。换言之,人不仅是自然人,也是社会人,若离开了人类社会这个大环境,就不会拥有健康的心理而成为一个真正健康的人。

卡玛拉被带回人类社会后,经过了很长一段时间的精心护理和社会化培养,才慢慢地表现得比较像正常人。这里提到的“社会化”,是指一个人在社会环境的影响下,积累起社会经验,按照社会所规定的行为规范行事和生活,同时,人积极、努力使自己所处的社会环境更符合自己心中的模样。这是社会和个体的双向作用过程。

人的社会化过程从出生的那一刻就已经开始了,直到死亡降临。首先,个体通过与其他人的各种接触感受社会影响,掌握了语言和知识经验,学会了建立社会关系,形成了道德观念等,使自己成为一个独立的、完整的社会人。与此同时,个体通过工作、社交、参与社会活动等方式,对社会产生一定的影响。

人的一生与社会之间有着斩也斩不断的联系。人出生的时候会有医院的出

生证明,接下来会登记户口,成年以后要领取身份证,结婚的时候会领取结婚证……这些都是个人和社会紧密联系在一起的最好证明。

心理学家将这种个体与社会之间紧密联系、不可分割的现象称为社会性规律。倘若个体违背了这个规律,就会陷入大麻烦之中,即使违背只是短暂的。

《鲁滨孙漂流记》中的鲁滨孙,因为海难而被迫远离人类社会,在荒岛上,他感到生活变得异常艰难。而美国电影《荒岛余生》中的主人公在短暂的离开后回来,发现自己再次适应社会变得如此痛苦,他在公司的职位被人占了,自己的妻子改嫁他人,他一时无所适从,生不如死。

由此可见,隔断或者再次建立起自己与社会的联系都是非常艰难和让人感觉痛苦万分的事情。因此,与其被动地接受这种联系,不如积极主动地投入到社会化的过程中去,努力地工作,积极地与他人建立良好的人际关系,主动学习外界的各种知识,这样我们一定能够拥有属于自己的幸福生活。

2. 以积极的心态和人交往

任何一个人都无法在与人隔绝的环境中健康生活。换言之,人际交往对人来说,就像空气一样不可或缺。

人是感情动物,必须时刻进行感情上的交流。在迈向成功的道路上,要想坚持到底,仅仅依靠信念的支撑是不够的,良好的人际关系会使人获得一种强大的力量和热情,在成功时得到分享和提醒,在挫折时得到安慰和鼓励,这必将有助于心理的平衡。

人从出生后就开始了人际交往。个体在与家人、同伴的交往中积累了社会经验,学到了社会生活所必需的知识、技能、态度、伦理道德规范等,从而自立于社会,取得社会的认可,成为一个成熟的、社会化的人。脱离人类社会的个体,身心会遭受严重打击,甚至难以发展成为真正意义上的人。

人际交往不仅是人类作为“人”生存着的需要,同时也是个人发展的需要。一个人的精力、心力、能力和时间都是有限的,在追求成功的道路上,我们不可避免地需要他人的帮助,因此,要想成就事业,就要善于沟通,建立和谐、良好的人际关系。

古语说:“势单力薄,联络诸侯。”也有经济学者说:“实力未够,就自己做车厢,挂人家的火车头。”由此可见合作的重要性。

在现代社会,分工细化,竞争残酷,单凭一个人的力量很难取得事业上的成功,只有借助众人之力,才有可能创造辉煌的人生。

2003年2月,撒哈拉沙漠发生了一起15名欧洲游客被绑架的事件,在经过6个月的历险和恐惧后,其中14名游客活了下来,只有德国女游客米歇尔·施皮策遇难。

对被绑架者而言,此次死亡之旅,与其他游客及绑架者相处、合作显得极其

重要。但是,米歇尔个性倔强,拒不合作,这使得她在这个群体中被孤立起来。她不相信任何人,常与其他被绑架的游客发生冲突,而冲突的原因又都是一些鸡毛蒜皮的小事。对于绑架者提出的要求,只有米歇尔不予合作,甚至与同是被绑架的同伴日益疏远,经常一个人躺在毛毯上唉声叹气,自言自语,与旅伴的情感距离日益拉大。绑匪对她不合作的举动视而不见,也不予以惩罚。因为在他们看来,米歇尔在人质中是孤立的,惩罚她也起不到杀一儆百的作用。

后来,米歇尔无声无息地死了。而撒哈拉沙漠里这一特殊群体(包括绑匪)变得更加融洽,他们彼此相互照应,终于走出了沙漠。其中一人说,他们之所以会这样,是因为他们发现,如果他们不能很好地相处和合作,则事态将会进一步恶化,这对每一个人都没有好处。

其实,很多事情的完成都离不开群体的力量。没有汉初三杰们的合作,刘邦难以打下天下;没有桃园三结义,卖鞋的刘备又怎能成为三足鼎立中的一方……

所以说,在通往成功的路上,坚守顽强的态度与执著的精神固然不错,但个人的力量毕竟是有限的。拥有良好的人际关系,学会合作,借助群体的力量,才能使人迅速成功。

一个人,即使是天才,也不可能样样精通。要完成自己的事业,就必须善于利用别人的智力、能力和才干。一个人开拓自己的事业时,总要遇到自己力所能及的事情,这时,良好的人际关系会助你一臂之力,为你扫清障碍。

人际交往是生活中不可或缺的内容,良好的人际关系能够给我们带来快乐、幸福、满足,还能够帮助我们成功,是获得身心健康的前提条件。因此,从此刻开始,不要再说“人际关系一点也不重要,我一个人也可以……”不要再消极对待社交,而要以建立良好的、和谐的人际关系为目标,积极地投入到社交之中。

3. 自信是社交的入场券

社会心理学家曾经做过一项大约有4万人参与的“个性品质对人在交往过程中的作用”的调查,结果发现:有82.9%的人愿意与具备优秀个性品质的人交往,而在他们判定一个人是否具有优秀个性品质时,所做的第一件事就是看他是否自信。所谓自信是一个人感受自己的方式,它包括自我接受程度和自我尊重程度。也就是说,自信是发自内心的自我肯定和相信自己。

心理学研究表明,当一个人内心充满自信的时候,往往会散发出激情的光芒,吸引他人的目光,从而给人以良好的印象。在人际交往中,自信是个人魅力的一种主要形式,它至关重要,能使人被大多数人所接受。因此,我们应该为自己打造一张独一无二的“自信”名片。自信的人往往有以下几方面的表现:

(1)活泼。自信的人落落大方、谈吐从容,能让人相信希望,更能给别人带来鼓舞。

(2)坦诚。自信的人敢于表达自己的感受和意见,即使对于自己的缺点,他们也不避讳。

(3)虚心。2008年6月的美国《心理科学》杂志公布了一项最新研究成果:现实生活中,外在表现越是低调和谦虚,其内心越自信。

(4)大度。自信的人不会嫉妒别人比自己好的地方,他们会真诚地表达对别人的赞赏、好感和喜爱,因为他们相信,自己身上也同样有让人欣赏的特质。

(5)轻松。自信的人能够轻松地面对生活中的种种事件。孔子曾说过:“君子坦荡荡,小人长戚戚。”意思是说,君子心底平坦宽广,而小人则犹豫、自卑。

意大利著名女影星索菲亚·罗兰曾经荣获奥斯卡奖影后、戛纳影后以及奥斯卡终身成就奖,是光芒万丈的一代国际巨星。

然而,16岁她第一次试镜时,摄影师、造型师、化妆师们都抱怨她的鼻子太