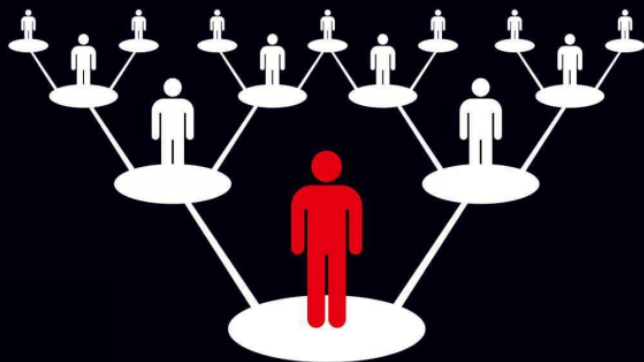


斯坦福大学广受欢迎的社交管理课

掌控 CONTROL

如何在人际交往中取得主导权

陈玮◎著



人际界限·奴性讨好·被拒敏感·隐形操纵
隐秘说服·情感绑架·角色困境·情绪错位

摆脱身不由己，不再委曲求全！

守护自己的界限，逆转人际交往中的被动局面
告别社交中的无力感和焦虑感，彻底掌控自己的生活

 中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

缺乏界限感， 是人际关系陷入困境的根源


人们往往认为人与人之间关系越密切越好，而事实上，人们生活中的许多矛盾正是由于与他人太过亲密而造成的。

在人内心这片无形的土地上也存在着界限，过度亲密，容易造成人际界限模糊。当一个人常常把自己的事托付给他人，邀请他人跨入自己的界限；也常常把自己的意愿强加于人，强行跨入他人的界限，这就是人际界限混乱的表现。

明确的界限感是一个人独立的标志。自由的思想、独立的意志、清晰的责任感……这些能够帮助我们管理好自己的情绪，解决人际关系中出现的各种问题。

责任编辑：盛菊艳 翟民刚

特约编辑：张金蓉

封面设计： 异一设计 QQ:164085572



建立强大的思维和行为模式， 由内而外训练掌控力

没有控制不了的局面，没有无法搞定的人

霸道蛮横、自私自利、难以共处之人无处不在。他们或许就在你的办公室里，在紧张而庄重的谈判桌上，在觥筹交错的饭局中，甚至可能在你的家里。他们或是思想固守的老人，或是血气方刚的年轻人；或是陌生人，也可能是你亲密的朋友或家人；他们或者位高权重，或者人微言轻，但都给你的生活造成了一定程度的困扰。

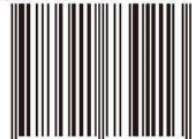
掌握并运用本书中的社交技巧，无论面对怎样的困境，你都能够巧妙逆转被动局面，摆脱人际交往中的困局，快速、果断、从容不迫地取得主导权。即使你的对手比你强势得多，你也能在交锋中处于不败的境地，以四两拨千斤之力化解困境。

CONTROL



上架建议：人际交往·通俗读物

ISBN 978-7-5117-3021-3



9 787511 730213 >

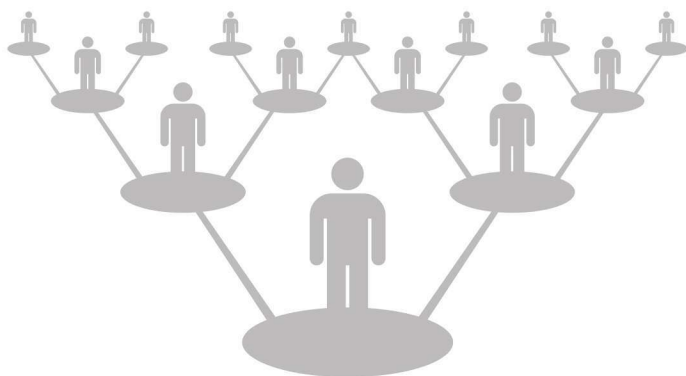
定价：38.00元

掌控

CONTROL

如何在人际交往中取得主导权

陈玮◎著



中央编译出版社
Central Compilation & Translation Press

图书在版编目 (CIP) 数据

掌控：如何在人际交往中取得主导权 / 陈玮著. -- 北京：中央编译出版社，2016.9

ISBN 978-7-5117-3021-3

I. ①掌… II. ①陈… III. ①人际关系 - 通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 118667 号

掌控：如何在人际交往中取得主导权

出版人：葛海彦

责任编辑：盛菊艳 翟民刚

特约编辑：张金蓉

责任印制：尹 珺

出版发行：中央编译出版社

地 址：北京西城区车公庄大街乙 5 号鸿儒大厦 B 座 (100044)

电 话：(010) 52612345 (总编室) (010) 52612335 (编辑室)
(010) 52612316 (发行部) (010) 52612317 (网络销售)
(010) 52612346 (馆配部) (010) 55626985 (读者服务部)

传 真：(010) 66515838

经 销：全国新华书店

印 刷：北京嘉业印刷厂

开 本：710 毫米 × 1000 毫米 1/16

字 数：280 千字

印 张：18

版 次：2016 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

定 价：38.00 元

网 址：www.cctphome.com

邮 箱：cctp@cctphome.com

新浪微博：[@中央编译出版社](https://weibo.com/cctphome)

微 信：中央编译出版社 (ID:cctphome)

凡有印刷质量问题，本社负责调换，电话：010-55626985

别太“听话”，一味顺从别人就等于让生活失控

你的想法和行动真的是出自你真实的意愿吗？对我们大多数人来说，答案是否定的。交际圈中的各种隐形规则让你寸步难行，你经常做着违背自己意愿的事情，并因此陷入各种困局之中：你可能常常在上司的强制性要求下被迫加班；你可能经常被客户刁难而不知道如何应对；你可能会因为不知如何拒绝亲朋好友的不合理请求而焦虑不安；你多年来都徘徊在自我意愿和父母的要求之间而左右为难；你总是一再忍让着伴侣的无理要求，而对方却得寸进尺……

在生活中，霸道蛮横、自私自利、难以共处之人无处不在。他们或许就在你的办公室里，在紧张而庄重的谈判桌上，在觥筹交错的饭局中，甚至可能在你的家里。他们或是思想保守的老人，或是血气方刚的年轻人；或是陌生人，也可能是你亲密的朋友或家人；他们或者位高权重，或者看似柔弱，但都给你的生活造成了一定程度的困扰。

这些难以对付的家伙使你的日常生活痛苦不堪，你费劲了心思，却还是不能使局面得到控制。每次交流都会引发冲突，每次谈判都像一场战斗，每次开会都会令你惴惴不安。你疲于应付他们，为了缓解矛盾，缓和关系，你采用了你认为最简单的手段——退让和妥协，你认为这样就能避开矛盾。然

而，你的妥协和逃避不仅不能真正地解决问题，还会把自己逼到进退两难的境地——他们只会变本加厉地“为难”你。

事实上，与其耗费精力去跟那些“难搞”的人周旋，不如回归自我，看看自己到底是哪里出了问题。因为“人在江湖”，所有的“身不由己”都是你自己造成的！你首先放弃了自己的掌控权，才会让他人有机可乘，左右你的行为。

那么，你为什么总是会选择退缩呢？你是如何失去掌控权的？

很多人害怕矛盾和批评，认为矛盾会带来损失，批评会让我们颜面扫地。我们放弃了很多权利，认为在很多场合都无权表达自己的观点，提出自己的要求。我们从小就被灌输了这样的观念：应该接受和遵守由他人制定的规则，要绝对听从长辈的话，因为这样才是一个受大家喜爱的人。即使面对不合理的要求，我们也很难拒绝，因为拒绝他人就表明我们冷漠和自私。

是的，你首先在自己心理植入了这样一种消极的观念：对抗和拒绝就等于自私，而自私的人会遭到他人的厌恶和排斥。这样的观念正好成为了他人摆弄你的最好工具，而你正是他们的同谋。

另外，我们也很容易被那些比我们强势的人所利用。我们无法拒绝来自上司、专家等“权威者”的要求，总会下意识地听命于他们，正因如此，我们在交际中形成了思维盲点。事实上，被控制是因为我们内心的软弱。我们总是会被这些强势之人的外表所迷惑，认为他们很强大，神圣不可侵犯，我们不知道的是，他们同样处于高度的焦虑状态中，只是他们会通过对别人的操纵，使自己显得很强大。

你可能会问：“我也想摆脱这些困境，重新掌控生活，但是我不知道从何做起。”生活中有许多像你一样的人，他们也尽量让自己表现出最好的状态，却总是不尽如人意；面对他人的无礼相待，他们要么忍气吞声，要么情绪失控，却只能让事情变得更糟。其实，不管你身处何种境地，面对怎样的对手，妥协或者爆发都不能给你带来任何好处，你的解决之道只有一个——

训练掌控力。

摆脱“身不由己”的困境，真正掌控自己的生活

在工作、恋爱、人际交往等日常生活领域中，他人对我们的操控都来自于我们自身的懦弱。因此，想要掌控自己的生活，在人际交往中获得主导权，就必须有一颗强大的内心。锻炼强大的内心并不是那么困难的，我们不需要对任何人都严密戒备，也不必觉得自己成了一个“自私鬼”，你要清楚，你只是在一点一点拿回自己应有的权利而已。另外，你必须明确自己的人际界限。不仅仅是要尊重自己的权利和界限，同时也要尊重对方的权利和界限。拒绝别人对自己指手画脚，强调自己的独立性和自由性，这样才会让你赢得他人的尊重。

你需要让自己强势一些，果断一些，摆脱唯唯诺诺的性格和拖泥带水的处事方式。强势和果断并非是咄咄逼人的攻击，也不是盛气凌人的打压，更不是张牙舞爪的较量。强势和果断的人，他们的人格魅力比习惯顺从之人要大得多——我们所信赖和敬佩的人，都具有决断、坚韧、执着的特质。更为关键的是，他们绝对不会用蛮力去应对人际纠纷，而是以巧妙的策略来化解困扰，获得双赢的结果。而这些策略和技巧，在本书中你都能找得到。

当然，你必须有所准备，因为当你“脱胎换骨”之后，你可能会面临一小段时间的不适感。因为并不是所有的果断和强势行为都会获得掌声，你一定会触及某些人的利益——他们不能再像以前那样任意摆弄你了。你的朋友和同事会很吃惊地发现，他们习以为常的“小绵羊”不见了。你的老板也会对你的变化感到惊愕，比如当你提出加薪的要求时，他可能会很恼火，“你竟敢对我提出要求！”

然而，这正说明你的“修炼”有所成效。不久以后，他们会逐渐正视与你的人际界限，会摆正自己的位置，会尊重你的权利。而这时，你才真正地与他们站在同等地位上了。

本书以心理学、行为学、语言学等领域的研究成果为基础，并结合大量的日常社交中的案例，深入浅出地为你揭示：只有让自己拥有掌控力，才能搞定那些难缠之人，在人际交往中应对自如，真正跟随自己的意愿来行动，彻底掌控自己的命运和生活。

无论是在工作中面对领导、同事、客户，还是在家庭中面对父母、伴侣、亲戚，又或者是与交际圈中的朋友、对手和陌生人相处，只要你能够掌握并运用本书中提到的思维方式和诸多应对策略，你不需要让自己花费多大的精力，就能巧妙地扭转局面，化被动为主动，摆脱人际压力和负面情绪，从容不迫地获得主导权。即使你的对手比你强势得多，你也能在交锋中处于不败的境地，以四两拨千斤之力化解困境。

PART ONE 看破隐形操控模式，摆脱被动地位， 获得人生的掌控权

第一章 拿回主动权，不做操控者的“同谋” / 3

- 你的人生是否由自己掌控？ / 4
- 合作性关系：规则内的较量 / 8
- 权威式关系：服从他还是战胜他？ / 10
- 平等关系：势均力敌的压制 / 14
- 非对等关系的交涉：小心！他在利用你 / 17
- 揭破隐秘说服手段：你为何稀里糊涂就答应了？ / 20
- 你是操控者的“同谋”?! / 25
- 你才是自己行为的最终决断者 / 27

第二章 建立人际界限：失去界限就等于放弃掌控权 / 31

- 丢失的主导权：你的生活已经遭到他人的入侵 / 32
- 界限感缺乏：过度的干涉会扰乱亲密关系 / 35
- 人际交往中的移情与反移情：相互融合还是主动剥离？ / 39
- 拯救关系：帮助你是我的责任 / 42
- 控制关系：我的话你必须听 / 46

掌控：如何在人际交往中取得主导权

- 依赖关系：我做不到，你来帮我 / 50
- 迎合关系：求求你给我一个肯定 / 53
- 角色困境1：拒绝他人是一种自私的行为——顺从者 / 56
- 角色困境2：“我就是不愿接受你的好意”——回避者 / 60
- 角色困境3：“怎样才能让你关注我”——无反应者 / 62
- 亲密OR疏远：太近不行，太远也不行 / 65
- 围墙OR屏障：设立界限就等于表达敌意吗？ / 68
- 找到人与人之间的平衡点：设定界限的十大法则 / 70

第三章 取悦的代价：迎合他人就等于亏待自己 / 77

- 摆脱“奴性讨好”，坚持自己的意愿 / 78
- 隐性讨好者：“我并没有讨好别人啊！” / 80
- 用错了的“好意”：你以为自己是好人？ / 83
- 宁愿亏待自己也不愿违背他人——讨好者的心理动机 / 86
- 你是讨好者吗？——“取悦症”的四大症状 / 88
- 情绪错位1：“是我伤害了他！”——愧疚感 / 92
- 情绪错位2：“他该不会生我气吧？”——担忧和恐惧感 / 94
- 情绪错位3：“他到底是怎么想的？”——焦虑和不安感 / 97
- 不会生气，就是在给自己挖掘“陷阱” / 100
- 了解你的愤怒方式：内在化or外在化 / 102
- 压抑还是爆发，伤人还是伤己——发火也是一种艺术 / 106
- 摆脱消极攻击方式——“我要让你知道，你冒犯了我！” / 108

第四章 潜伏的控制者：小心身边的“亲密敌人” / 111

- “烫手”的利益：看他是如何引你入局的 / 112
- 情感绑架：人际关系中的软暴力 / 115

- 设计一道“防火墙”：给自己划定一个安全距离 / 118
- 风险评估法：如果没把握，就不要轻易答应别人 / 121
- 时间验证法：谨慎对待他的过分“热情” / 124
- 拆穿“老油条”的把戏：资历深就有掌控权吗？ / 127
- 情义和利益的博弈：交情是否能战胜欲望 / 130
- 提防身边的“暗箭”：为什么身边的人无缘无故远离你 / 133
- “捧杀”的陷阱：他为什么会无条件地赞美你 / 136

PART TWO 建立强大的思维和行为模式，由内 而外训练掌控力

第五章 掌握赢家思维模式，走出人际博弈中的困局 / 141

- 突破思维局限：跳出思维框架，走出人际困局 / 142
- 摆脱情绪干扰：理智思考，做自己的主人 / 144
- 动态预备：不畏炮火，做个骄傲的“靶子” / 148
- 跳出人云亦云的陷阱：当“炮灰”的人不再是我 / 151
- 抓住思维漏洞：他的盲点，你的机会 / 154
- 减法反增量：不单只有加法能丰富人脉 / 157
- 拨反为正：走出被人反对的困境 / 161

第六章 培养果断力，彻底反制干扰者和操纵者 / 165

- 依赖者的施压：当对方不断蚕食你的生活 / 166
- 被控制的木偶——过度干涉 / 170
- 当断则断，走出双重困境 / 173
- 培养果断型行为：快刀斩乱麻，让你迅速摆脱困境 / 177

掌控：如何在人际交往中取得主导权

- 强调自己的做事风格：别对我指手画脚 / 181
- 想到就去做，别让对方有机可乘 / 184
- 你就是自己真正的主人——培养果断力的五大要素 / 186

第七章 训练强势力，做“霸气”十足的自己 / 191

- 不当“软柿子”，有时候你应当强硬一些 / 192
- 坚持自己的主张，平衡的格局由我来打破 / 196
- 承诺未必可靠，别死守那份心理契约 / 199
- 我有权决定我的想法 / 201
- 坏CD表达法：“耍无赖”的艺术 / 204
- 折中应对法：不逞一时之勇，折中不代表软弱 / 208
- 反扣帽子：我不接受你的恶意批评 / 211
- 让自己看起来很强大，赶走心中的怯懦 / 215

第八章 以弱胜强的掌控术，让你搞定那些难缠的人 / 219

- 再强硬的人，你也有能力制服他 / 220
- 以沉默回应挑衅，让拳头落到“棉花”上 / 222
- 以柔克刚，软化比你更加强大的对手 / 226
- 追根溯源，搞定歇斯底里的“失控型”控制者 / 229
- 步步为营，攻克沉稳老练的“战略型”控制者 / 232
- 层层推进，遏制不可理喻的“跋扈型”控制者 / 235
- 顺势迎合，避开尖利刻薄的“武断型”控制者 / 238
- 坚持主张，应对顽固自负的“权威型”控制者 / 241
- 综合博弈法，应对独断专行的老板 / 244
- 保持独立性，逃离家人对你的操控 / 246
- 灵活回应，应对来自好友的考验 / 249

第九章 掌控全局，有效地影响、领导他人 / 253

- 自我认可，找到自己的不可替代性 / 254
- 利用双方共同的准则，把握事态发展的方向 / 257
- 掌控最薄弱的环节 / 259
- 成为关系网中的中心人物：按自己的规则办事 / 261
- 别太急于表现自己，做最后一个发言的人 / 264
- 沉默的威慑力：于无声处让人臣服 / 266
- 不鸣则已，一鸣惊人，与众不同的人更有号召力 / 269
- 若要让人追随你，就要先让他认可你 / 272



PART ONE

**看破隐形操控模式，
摆脱被动地位，获得人生的掌控权**

