

图解

心理操纵术

精彩生活、笑傲职场的必修课



修炼的是睿智 升华的是泰然



唐 汶◎主编

九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目(CIP)数据

图解心理操纵术 / 唐汶主编; 罗成强绘. ——北京: 九州出版社, 2010. 7

ISBN 978-7-5108-0582-0

I. ①图… II. ①唐… ②罗… III. ①人间交往—心理学分析—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 124834 号

图解心理操纵术

作 者 唐 汶 主 编 罗成强 绘

出版发行 九州出版社

出 版 人 徐尚定

地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)

发行电话 (010) 68992190/2/3/5/6

网 址 www.jiuzhoupress.com

电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupress.com

印 刷 中印联印务有限公司

开 本 710 毫米×1000 毫米 16 开

印 张 20.25

字 数 360 千字

版 次 2010 年 10 月第 1 版

印 次 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5108-0582-0

定 价 39.80 元

★ 版权所有 侵权必究 ★

操纵他人的力量

心理学是研究心理现象和心理规律的一门科学,从其发源至今,人们在不断地探讨自我与他人的心理,并将心理学渗透到各个领域。在现实生活中,几乎每个人都想有一种能操纵他人的力量,而这种力量的获得首先需要深入了解更多心理现象及心理规律。

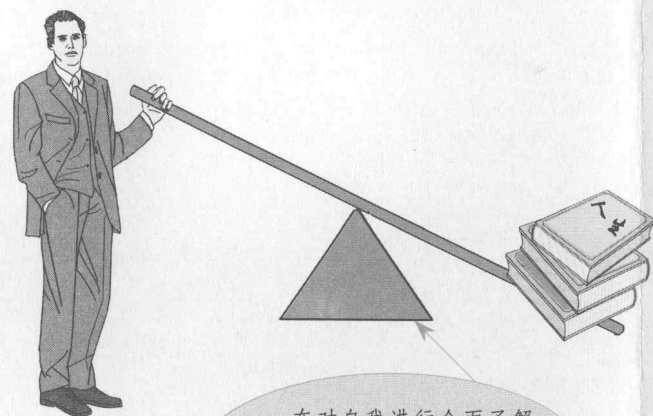


认识自我

随着年龄的增长,教育程度及环境的影响,人们对自我的认识也在不断变化。一个人只有正确认识了自己,才能为自己更好地定位。



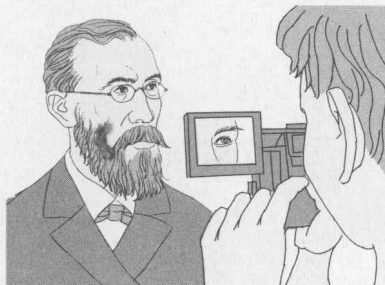
人生的支点,因各人不同的观念而有不同的答案,有的人认为支点是家人,有人认为支点是事业,有人认为支点是爱情,有人认为支点是权力。支点不同,人生也会有所不同。



在对自我进行全面了解后,就应该为自己寻找一个人生的支点。支点可以帮助人们确定奋斗的目标。

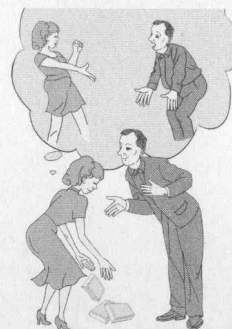
读懂他人心理

知己知彼,方能百战百胜。在人际交往中,要想更能了解对方的真实心理,就需要细心观察对方的表情、语言及行为。



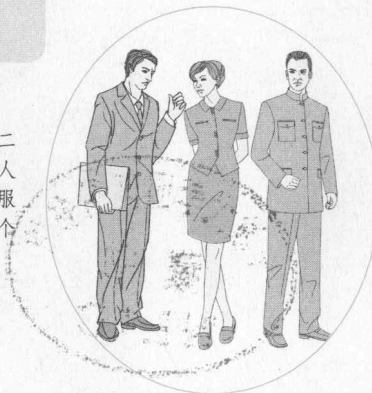
人的表情是心理状态的外部反应,既有先天成分,也有后天成分。人们遇到不同的事情,会用不同的表情反应。但也有人会利用表情伪装真实的心理状态。

衣服被称为人的“第二皮肤”,能够反映出一个人的精神状态。通过对其衣服款式的观察,能够判断一个人的心理状态。



当他人需要帮助的时候,既要热情帮助对方,也要维护对方的自尊心。

同时,在寻求他人帮助的时候,要注意让对方有一种“施与”的感觉,让对方觉得帮助他人是一件有成就感的事情,帮助的行动就会很自觉。



服饰的颜色、款式及搭配也能反应人的心理活动。



人际交往中,必须要了解人的基本特性。每个人都希望对方能够称赞自己的优点,也希望对方能够记住自己的姓名。

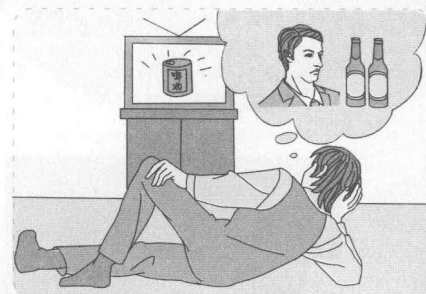
沟通的艺术

沟通是人际交往中必不可少的环节。良好的沟通需要尊重对方,也需要合理地引导对方,激发对方沟通的热情。

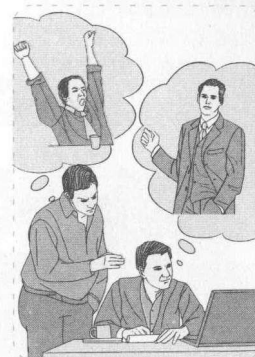


与人沟通,不仅要察言观色,更为重要的是以尊重对方为基础。如耐心聆听对方的观点,运用对方可以理解的语言等。

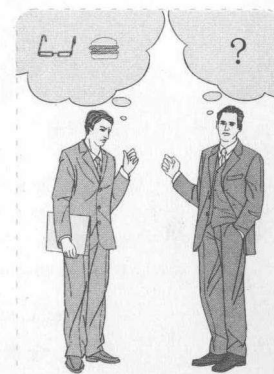
每个人的兴趣不同,所关注的问题也不同。要想激发对方沟通的潜能,就需要从每个沟通者的兴趣点开始,以达到心理共鸣效应。



期待、赞美和信任具有一种巨大的能量,它能够改变人的行为。在与人交往中,要以真诚的态度赞美对方。



激励法是沟通中常用的一种方法,不仅可以让他去做原本不想做的事情,也可以激发对方的潜能。但激励法也可能带来一种反抗心理。



相处之道

人与人的秉性不同,因此,在与他人交往时,需要站在对方的立场上去思考,能够将心比心,避免与人结怨。同时,也要主动解决与他人的矛盾。



人与人交往,需要拥有一颗同理心,即任何事情都站在对方的角度思考。他人眼中的自己,才是真正的自己,要学会以别人的角度来看问题,并据此改进自己在他人眼中的形象。

每个人都有优缺点,对他人提出忠告或批评时,首先要尊重他人,维护他人的自尊心,不可冒然揭开他人的短处与伤疤。



在与他人发生矛盾时,要尽快找到问题的根源,化解双方的矛盾,否则双方的交往会因此而断裂。



巧用职场操纵术

职场中会有各种职场心理,环境及所处的职场职位不同,心理状态也不同。因此,在职场中,除了必要的业务知识外,更需要掌握常规的心理规律。



初入职场的人,会向其他同事展示自己更加完美的一面,以期望得到大家的认可。同时,也希望能以最快的时间融入团队中。

在职场中,同事之间可能是朋友,又可能是竞争对手,因此,保持适当的交往距离尤为重要。



在职场中,个人离不开他人,也离不开团体,要想让自己更快地得到发展,必须以团体为依托。



职场中既有合作,也有竞争。在自己得到提升的时候,要与同事共同分享,以消减同事对自己的嫉妒心理。

巧用职场操纵术

商场中的操纵

商场中同样存在着操纵,能够操纵市场及其他商家的企业,会成为市场竞争中的佼佼者,而在市场竞争中没有回转之力的商家则会顷刻间消失。因此,商场中的竞争更是残酷。

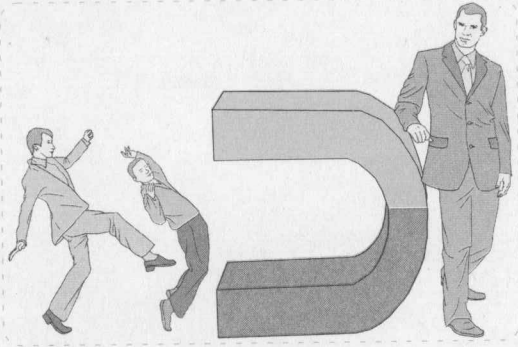
商场中的竞争很是激烈,商家从价格、产品质量、售后服务等各个方面做宣传,以此吸引消费者。



一家企业要在市场中总是占据主导地位,那么就要做到第一个开发新一代产品,第一个淘汰自己现有的产品。也就是说,要不断创新,让自己的产品总是处在市场的领先地位。

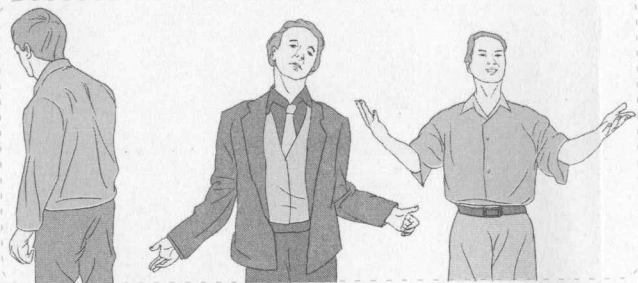


商场竞争中有一个鱼缸理论,市场好比鱼缸,消费者好比是鱼。鱼缸理论认为,要了解客户最本质的需求,就需要企业的经营者能够深入用户所处的环境中,接触用户,学会从用户的角度和环境来考虑客户对产品的需求。

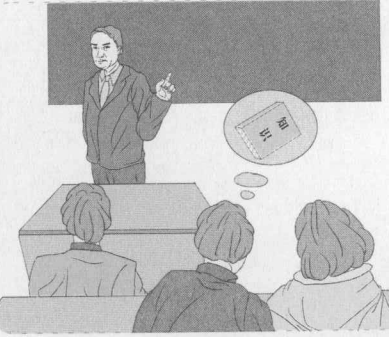


企业的管理对象是人才,而企业成功发展的首要也是人才,要吸引优秀人才进入企业,就需要企业对人才有吸引力。

企业作为一个组织,要激发每一个成员的积极性,让成员在组织内部找到自己的位置,并可以得到不断发展。



企业的成员对我生存及发展都有需求,因此,企业应在为成员提供物质保障的同时,提供精神上的满足。



感动管理



让员工主动参与组织的管理,可以让每一位员工深切体会到组织的重要性及个人的价值。

管理之智

每一种组织都需要对其事务、资源、人员进行管理。每一个人也同样需要管理。合理的管理不仅能为组织带来高效的经济利益,而且能收获社会效益。



品牌是一种形象,是企业重要的无形资产。企业要树立一个品牌,就需要在市场定位、质量控制、商标与名称的选用、市场推广、企业理念等方面做到精益求精。

异性之交往

男人和女人构成了美妙的世界,而男人和女人的心理又各不相同。在与异性交往中,隐藏的心理发挥着难以想象的作用。

在结婚以后,夫妻之间的心理距离顷刻消失,原来的神秘感也随之消失,近乎圣洁的倾慕被习以为常所代替。这样,彼此变得麻木,心理敏感系数急剧下降。

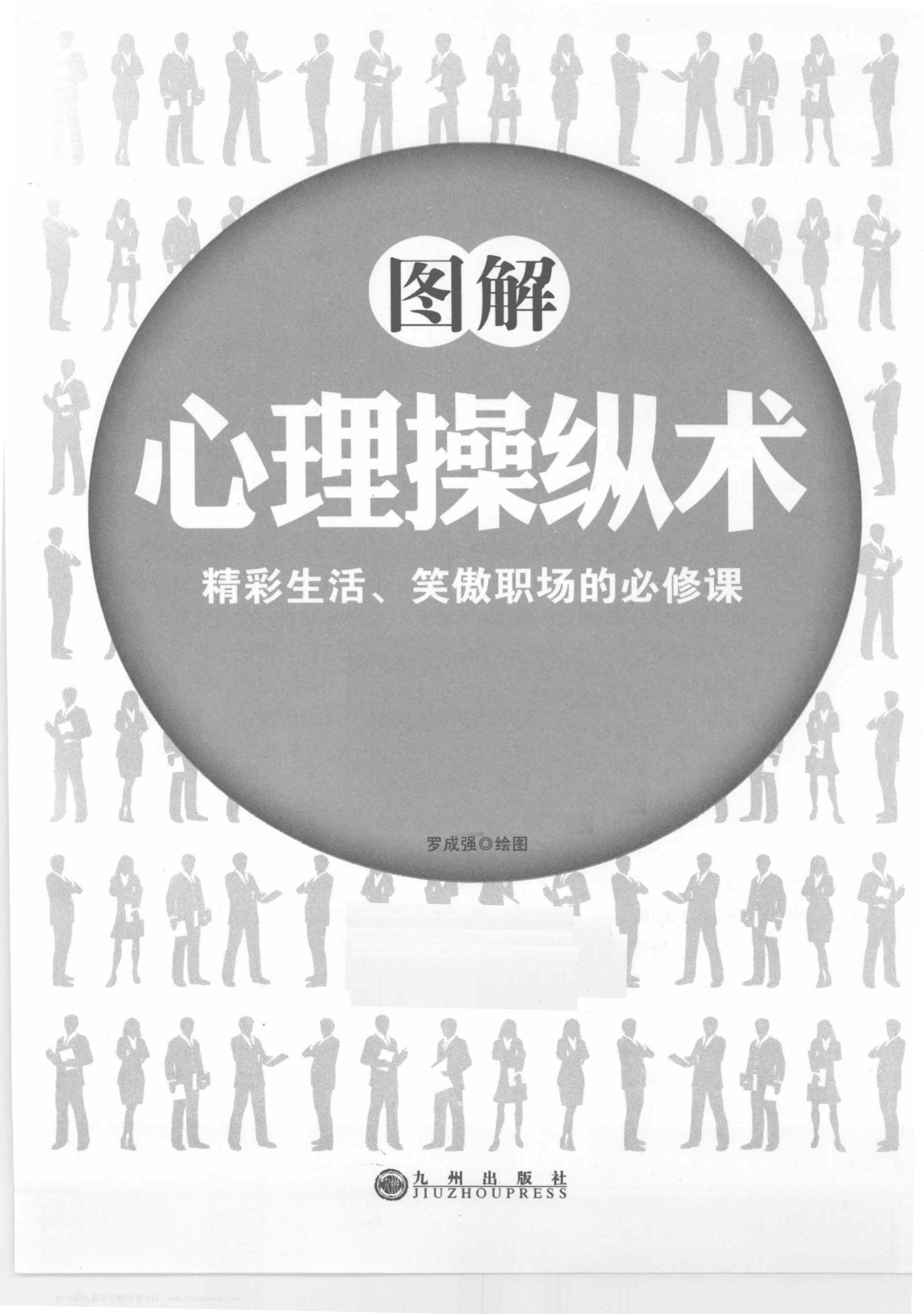


即使热恋中的男女在心理上也是有一定距离的,因而双方总有一种神秘的吸引力和近于圣洁般的倾慕,双方心理上的敏感系数很高。

婚姻生活中,夫妻间互相尊重,只有彼此留有一定的空间,才能共同营造和谐的生活。

男人与女人的生理结构不同,决定了二者的心理现象及心理规律也不同。一般男女在初次见面时,男性更倾向于女性的外貌,而女性则倾向于能带给人安全感的男人。





图解

心理操纵术

精彩生活、笑傲职场的必修课

罗成强◎绘图



九州出版社
JIUZHOU PRESS



序 言

学点心理操纵术,让生活 and 事业如你所愿

有的人无法认识自己,在生活中觉得自己一无是处,对自己缺乏信心,从而难以走出自己的世界,总是品尝失败的苦果;而有的人始终充满自信,能够不受外界环境变化的纷扰,始终走在自己认定的道路上,从而克服一个个难关,享受到成功的喜悦。

有的人无法认识他人,在谎言面前不断栽跟头,无法体察到别人的表情变化,从而说话口无遮拦,得罪了他人还不自知,在与人交往中处处碰壁;而有的人拥有读心的本领,一丝风吹草动、一掠而过的细微表情都能了然于胸,谎言在他面前更是无法遁形,就连一个人的服饰传达的信息,他都了如指掌,从而在与人交往中游刃有余。

有的人本身没什么坏心思,但刚一张口就得罪了人,不懂得维护别人的尊严,越是被误解越是唠叨个没完,让人反感透顶;而有的人总能知晓他人的真实需求,对他人的名字、兴趣全都熟稔在心,懂得倾听,也深谙幽默,总是能够赢得他人的欢心。

有的人要寻求帮助,所提请求却不得要领,磨破了嘴皮对方还是一直在摇头,最终不欢而散;而有的人却能在对方不知不觉间就已经说服对方,让别人在提供帮助的时候还心甘情愿,以为这都是自己的想法。

有的人好心办坏事,对朋友同事提意见却惹来牢骚满箩筐,不懂得在别人面前收敛自己,显得自大狂妄,引起别人的讨厌;而有的人凡事都能以平等之心处之,善于助人为乐,能做一个让人喜欢的听众,站在对方的立场上考虑问题,赢得人心的同时也避免了与人结怨。

有的人在职场中畏缩不前,不能与人正常交流,工作能力难以获得提高,与同事交往中更是不会把握尺度,不是走得太近就是太远,甚至成为公司里的孤家寡人;而有的人却总能得到欢迎,主动帮助同事解决问题,让自己在公司里无人可以替代,成





就团队的时候也成就了自己。

有的人不懂用人,想要下属效力却根本指挥不动,高薪招聘人才却求之不得,纵使一时得到最后也会流失,奖励人不得好,惩罚人就更是遭到骂声一片;而有的人用人才吸引人才,知道怎样让下属憋足干劲,能够及时地修补漏洞,赢得下属的尊重,甚至都懂得用男女搭配来提高工作效率。

有的人把管理等同与当官,自己拍脑袋出结论,完全不把别人的建议当回事,最终人心涣散,企业效率更是一日不如一日,最终被淘汰出局,个人发展也更是遇到瓶颈;而有的人让员工参与管理,善于赢得人心,用科学的方式激励员工,帮助员工解决后顾之忧,在企业尚未出现严重问题的时候就想到改良变革,保持了企业的活力,从而能够屹立不倒。

有的人在商战中杀气腾腾,闹腾得灰头土脸,最终却收效甚微,依然是小格局,难以获得大发展;而有的人掌握不争之争的方法,深入了解消费者的需求,懂得正确投射的办法,最终使自己成为行业的主流,自然被消费者追捧。

有的人不懂得怎么赢得爱人,家庭生活矛盾重重,婚姻动不动就亮起红灯,被爱情折磨得万分苦恼;而有的人精于夫妻相处之道,尊重对方的同时也自然地赢得了尊重,在爱情和婚姻中无比幸福。

.....

如果可以选择,相信所有的人都想成为后一种人,而您究竟是哪一种人,并不取决于您的性别和相貌,也不取决于您的学历和财富,更不取决于您的愿望和偏好,而取决于您是否了解一门叫做心理学的学问,取决于您是否掌握行之有效的心理操纵术。

本书就是教给读者一些心理学的知识,并且用这些基本知识作为指导,进而掌握在人际交往中的策略。本书可以让读者知道,那些受欢迎的人是怎样处理日常生活中经常遇到的人际关系问题的,并且对他们所采用的心理操纵术进行了解剖式的深入分析。

同时,本书的一大特色是以生动、精彩的线图匹配优美的文字,完美地为读者呈现人际交往中的策略与技巧。在每一个具体的案例中,您都能找到人际交往有关的心理操纵术,同时您也会读懂一个心理学的常识和名词。我们想让本书带给您实用的人际交往的技巧,也让您深层次地明白心理学是怎么回事,能够通过阅读来掌握通用的方法,给您的生活和事业带来您所希望的变化。





目录

本书内文图示 /018

第1章

自我篇：了解自己的艺术

1. 自我知觉：认识自己 /022
2. 意识的分裂：意识与无意识 /024
3. 情绪认知系统：清楚自我的情绪 /026
4. 记忆(一)：生存的本能 /028
5. 记忆(二)：什么让生活变成了例行公事 /030
6. 习得性无助：为何总感觉自己一无是处 /032
7. 安全感的缺失：为何会得焦虑症 /034
8. 安全感的获得：寻找适合自己的文化模式 /036
9. 正确认识自我：克服巴纳姆效应 /038
10. 杜根定律：自信让你拥有自己的座位 /040
11. 做自己：找到人生的支点 /042

第2章

识人篇：透过外表洞察他人的内心世界

1. 认知心理学：读懂人心的密码 /046
2. 相貌与性格：如何“以貌识人” /048
3. 语言的局限：学会倾听他人的弦外之音 /050
4. 表情与心理(一)：人的表情从何而来 /052
5. 表情与心理(二)：“调理”表情有绝招 /054
6. 表情与心理(三)：一眼看出谁在“演戏” /056





- 7. 谎言:说谎中的心理学 /058
- 8. 揭穿谎言的技巧(一):你的身体背叛了你的心 /060
- 9. 揭穿谎言的技巧(二):鼻子与谎言 /062
- 10. 揭穿谎言的技巧(三):说谎的不同“境界”/064
- 11. 肢体语言:人的身体会“说话”/066
- 12. 服饰与心理(一):透过衣服颜色洞察人心 /068
- 13. 服饰与心理(二):透过衣服款式洞察人心 /070

第3章

...悦人篇:让他人喜欢自己的心理操纵术

- 1. 动机心理学(一):不可不知的人性 /074
- 2. 动机心理学(二):了解他人的真实需求 /076
- 3. 满足他人的虚荣心(一):记住他人的名字 /078
- 4. 满足他人的虚荣心(二):了解他人的兴趣 /080
- 5. 维护自尊心(一):帮助他人的技巧 /082
- 6. 维护自尊心(二):寻求帮助的技巧 /084
- 7. 沟通术(一):运用他人熟悉的语言 /086
- 8. 沟通术(二):互惠关系定律 /088
- 9. 沟通术(三):做一个好的倾听者 /090
- 10. 幽默的作用:用笑声拉近心的距离 /092
- 11. 感情的动物:善解人意有奇效 /094
- 12. 刺猬法则:君子之交淡如水 /096

第4章

...谋人篇:获得他人支持的心理操纵术

- 1. 说服的艺术:让他人心甘情愿帮助你 /100
- 2. 心理共鸣(一):从对方感兴趣的话题入手 /102
- 3. 心理共鸣(二):用对方的观点说服对方 /104
- 4. 心理引导:巧妙转变对方的观念 /106
- 5. 期待效应(一):赞许会成为他人努力的方向 /108
- 6. 期待效应(二):用你的期待激发他人的潜能 /110





7. 期待效应(三):激发他人自我期许的力量 /112
8. 巧用激将法:言辞让人跳起来 /114
9. 可视的语言:用图画说服他人 /116
10. 用事实说话:提出有力的证据 /118

第5章

... 容人篇:避免与人结怨的心理操纵术

1. 同理心(一):站在对方的立场上思考 /122
2. 同理心(二):耐心倾听对方的抱怨 /124
3. 三明治效应:批评他人讲策略 /126
4. 求同存异:和而不同的相处之道 /128
5. 远离雷区:说话要有所忌讳 /130
6. 点到为止(一):提出忠告有讲究 /132
7. 点到为止(二):牢记“过犹不及” /134
8. 警惕自大心理(一):克服过度自信 /136
9. 警惕自大心理(二):切勿得意忘形 /138
10. 助人为乐(一):给孤僻者予开导 /140
11. 助人为乐(二):给不善理解者予理解 /142
12. 平等心:交朋友要有弹性 /144

第6章

... 化敌篇:化解他人敌意的心理操纵术

1. 自我防卫:人为什么会有敌意 /148
2. 自我反省:找到问题的根源 /150
3. 自我调节:用爱与宽容化解敌意 /152
4. 尽早沟通:一开口就打动人心 /154
5. 笑语化僵局:用幽默消融敌意 /156
6. 显示谦卑:放低自己 /158
7. 自己人效应:与对方站在同一战线 /160
8. 中间人效应:巧用传声筒 /162
9. 继往开来:争执后重修旧好 /164
10. 沉默是金:用沉默显示你的力量 /166





第7章

职场篇：职场中的心理操纵术

1. 社交恐惧症：适应能力的缺失 /170
2. 首因效应：秀出完美的“第一印象” /172
3. 心理名片：缩小与他人的心理距离 /174
4. 快速成长：尽早告别蘑菇定律 /176
5. 适应变化：以微笑面对陌生环境 /178
6. 帮助同事：避免地盘效应 /180
7. 蜜糖政策：适度赞美你的同事 /182
8. 谨防过度投资：同事之间保持适当距离 /184
9. 提升自己：使自己变得不可替代 /186
10. 坚持原则：以理服人，讲究艺术 /188
11. 适当收敛：让朋友表现得比自己优秀 /190
12. 做好自己：正视同事间的嫉妒心理 /192
13. 驾驭情绪：做自己的主人 /194
14. 团队精神：与团队共发展 /196

第8章

用人篇：让他人积极效力的心理操纵术

1. 海潮效应：吸引人才的奥秘 /200
2. 责任分散效应：旁观者应有的职责 /202
3. 马斯洛效应：满足他人的不同需求 /204
4. 培养成就感：避免不值得定律产生作用 /206
5. 游离效应：让每个人都找到一种归属感 /208
6. 瓦拉赫效应：找到属于自己的位置 /210
7. 鲑鱼效应：让每个人都“活起来” /212
8. 酒与污水定律：清除团队中的破坏者 /214
9. 异性效应：创建两性比例合适的团队 /216
10. 登门槛效应：有步骤地挖掘下属潜力 /218
11. 破窗效应：及时解决正在发生的问题 /220
12. 表率效应：凡事以身作则 /222

