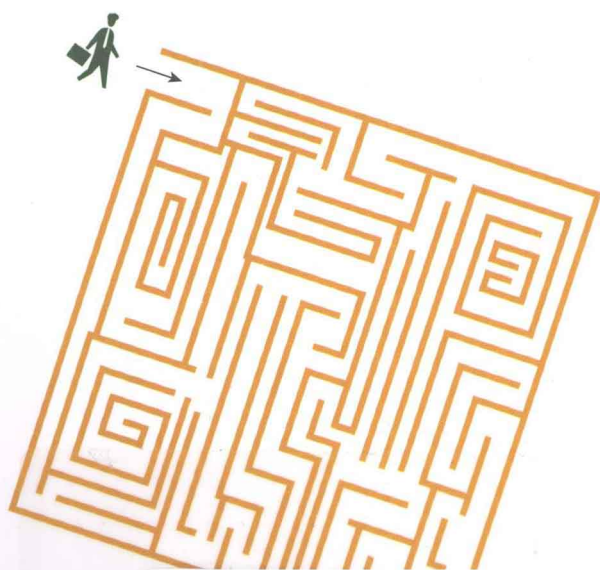


世界顶级实用心理学大师 多湖辉 著



人性的迷宫

走出心理的陷阱 破解人性的弱点



畅销 **10** 年增订版



商务印书馆国际有限公司

畅销**10**年增订版
★★★★★★★★★★★★★★★★

人性的迷宫

[日] 多湖辉 著
韩秀英 译

商务印书馆国际有限公司

图书在版编目 (CIP) 数据

人性的迷宫 : 畅销 10 年增订版 / (日) 多湖辉著 ; 韩秀英译 . — 2 版 .
— 北京 : 商务印书馆国际有限公司 , 2012.9

(多湖辉心理透视丛书)

ISBN 978-7-80103-890-6

I . ①人… II . ①多… ②韩… III . ①成功心理

— 通俗读物 IV . ① B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 226115 号

人性的迷宫 (畅销 10 年增订版)

作 者 (日) 多湖辉 著

译 者 韩秀英

项目统筹 彭月兰

出版发行 商务印书馆国际有限公司

地 址 北京市东城区史家胡同甲 24 号 (100010)

电 话 010 — 65592876 (总编室) 010 — 65227580 (编辑部)
010 — 65598498 (市场营销部)

网 址 www.cpi1993.com

经 销 全国新华书店

印 刷 北京佳信达欣艺术印刷有限公司

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 226 千字

印 张 17.5

版 次 2013 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80103-890-6

定 价 38.00 元

版权所有 · 违者必究

如有印刷质量问题, 请与我公司联系调换。

多湖辉教授生于1926年，曾任东京工业大学、千叶大学教授及千叶大学附属小学校长。他不仅是一位享誉世界的实用心理学家、企业管理顾问，还是一位德高望重的儿童教育家，同时也是一位畅销书作家。他平时除致力于研究、教育、写作之外，还经常应邀到电视台、广播电台及各种公开场合演讲，深受日本大众的欢迎。

多湖辉教授心理学著作颇丰，其中以“心理咨询”和“头脑开发”为最。他的著作多以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，语言通俗易懂，阐述的道理却又极其深刻。这些书仅在日本就出版了上千万册。

十年前，我公司经多湖辉教授授权，从其众多著作中精选了一批有关心理咨询的作品译成中文出版。这些作品涉及的主题十分广泛。作者从心理学的角度，多方面论述了人的心理结构与外在表现，并通过一个个生动具体的事实，向人们揭示了人生悲喜的奥秘。他讲述的都是你我身边经常发生的事，所以很容易为人们理解，并能从中获取教益。每部作品内容各异，可以说是一座座智慧的宝库，一直闪耀着心理学的智慧和人性的光芒。该系列图书出版后赢得了专业人士和普通读者的双重肯定，受到大众普遍欢迎和持续关注。

现在，为了满足广大读者的需求，我公司推出了该系列图书的“畅销10年增订版”，共6册：《深层说服术》《人性的迷宫》《欺骗心理术》《拓展思维妙法》《激发自身活力》《初次见面的心理战术》。“畅销10年增订版”具有三大特点：（一）内容更充实：将原来主题相近的两种或多种图书合并为新版的一种图书；（二）文字更流畅：将影响阅读的文字，如地区性、时效性特别强的地方做了合理处理，符合当下大众阅读习惯；（三）形态更大气：由原来的64开增大到现在通行的16开，观感舒服，便于收藏。

该系列图书的翻译和增订工作主要由韩秀英老师主持完成，参与各册图书翻译和增订工作的有王彦花、高湘蓉、欧文东、苏丽波、苏历铭等老师，谨在此加以说明，并向他们表示感谢。

商务印书馆国际有限公司

2013年1月

上 篇 人性的迷宫

前 言 认清正等待你上当的圈套 /// 012

第一章 感情的陷阱

- ◎ “玩笑”里往往暗藏玄机 /// 016
- ◎ 即使你对成功没有把握，也不该放弃希望 /// 017
- ◎ 人的愤怒与厌恶应适当地发泄出来 /// 018
- ◎ 先抑后扬的评价更有威力 /// 020
- ◎ 情绪越发泄，感受越强烈 /// 021
- ◎ 爱好 + 坏刺激 = 厌恶 /// 022
- ◎ 当人以为对方对自己有好感时，是自己对对方有好感 /// 023
- ◎ 语言、经历相同的人容易产生共鸣 /// 025
- ◎ 人很容易被眼前的利益所障目，而忘却最终的目的 /// 027
- ◎ “无知”是不安感的来源 /// 028
- ◎ 人的局部受到批判时，会认为自己的全部都受到批判 /// 029
- ◎ 不败的幻想将导致团体的失败 /// 031
- ◎ 人在对比中才能感到心安理得 /// 032
- ◎ 中肯地指出你的缺陷，虽苦尤甜 /// 033

第二章 欲望的陷阱

- ◎ 对立的内在欲望使人具有双重性格 /// 036
- ◎ 人为了掩盖自己或逃避责任，在言谈中常使用“我们……” /// 037
- ◎ 抗拒心理：越禁止越强烈 /// 039
- ◎ 人的欲望得不到满足时，最容易做出一些傻事来 /// 040
- ◎ 表面谦卑的人往往包藏祸心 /// 041
- ◎ 欲望无法实现时容易产生幻想 /// 043
- ◎ 缅怀过去，实际是在逃避现状、寻求自卫 /// 044
- ◎ 过分爱宠物，容易使人变态或不信任人 /// 046
- ◎ 我的紧张排解法 /// 048
- ◎ 当人的欲望不能满足时，会转移注意力来发泄 /// 049
- ◎ 通过表面上的顺从来逃避责任 /// 050
- ◎ 完美主义者大都在实际生活中缺乏灵活性 /// 052

第三章 态度的陷阱

- ◎ 过分的热情与关心并不一定是好事 /// 056
- ◎ 人们更容易相信好坏兼容的事实 /// 057
- ◎ 若要他人服从命令，必须得满足前提条件 /// 059
- ◎ 魅力比信息本身更能改变人的态度与意识 /// 060
- ◎ 诋毁别人实际上就是一种忌妒的表现 /// 062
- ◎ 面无表情，实则内心波涛汹涌 /// 063
- ◎ 当人想得到的东西无法实现时，便会说些言不由衷的话 /// 065
- ◎ 有时人的能力是被人为地推上来的 /// 066
- ◎ 人一旦承担了某种角色，言行举止及思考方法会随着改变 /// 068

- ◎ 肉体的紧张会加重精神上的紧张 /// 070
- ◎ 人际关系的远近可以通过空间距离体现出来 /// 071
- ◎ 人在交往中切不可听第一印象草率作结论，否则会被误导 /// 072
- ◎ 人往往会隐藏自己的见解或顾虑 /// 074
- ◎ 若想了解真实的情况，切不可听片面之词 /// 075
- ◎ 人会把对某人的看法泛指为一代人的通病 /// 076
- ◎ 人一旦有了偏见，个别的例子也容易看成是普遍现象 /// 078
- ◎ 越是爱护对方越容易委曲求全 /// 079

第四章 行为的陷阱

- ◎ 有了性行为并不等于就有了爱情 /// 082
- ◎ 人失去自信时会产生自卑意识，也会做些不合情理的事 /// 083
- ◎ 人总会为自己的行为寻找借口 /// 084
- ◎ 人为了避免触及内心深处的隐痛，会有意忘掉过去 /// 086
- ◎ 谣言越含糊不清，越容易被传播 /// 087
- ◎ 信息越模糊越容易被解读者掺杂个人情感 /// 089
- ◎ 人往往对当面听到的话有戒心，而对道听途说却深信 /// 090
- ◎ 当人不自信或不安时很容易听信谣言 /// 092
- ◎ 人对自己缺乏自信时，会跟着潮流走 /// 093
- ◎ 当崇拜某个人时，就会在无意识中去模仿这个人 /// 094
- ◎ 当众宣布自己的目标，更能坚定你的信念 /// 096
- ◎ “眼不见，心不烦”与“知己知彼，百战百胜” /// 097
- ◎ 人内心的“秘密场所”一旦被侵犯，必然会产生强烈的抵触情绪 /// 099
- ◎ 人在面临困难时会自我欺骗 /// 101
- ◎ 欲望受阻时，人会出现年龄倒退现象 /// 102
- ◎ 频繁地接触能改变人的习惯与态度 /// 103
- ◎ 人容易接受缓慢的改变 /// 105

人性的迷宫

- ◎ 人被逼至极限时会产生超常能量 /// 106
- ◎ 人的行为举止、思想意识是随着环境而变化的 /// 107
- ◎ 人在群体意识的感染下，很容易失去自我控制 /// 109
- ◎ 成员是否同心协力取决于领导者 /// 110
- ◎ 不管决议如何，只要自己参与了，就不会有太大的不满 /// 112
- ◎ 人在不安的情况下，同伴意识会增强 /// 113
- ◎ 当自己所属的组织遭到外部压力时，其成员会团结一致 /// 114
- ◎ 人为了躲避风险就容易停滞不前 /// 116
- ◎ “舍虚务实”的处世方法 /// 117
- ◎ 被人观察时，工作效率会有很大的变化 /// 118

第五章 意识的陷阱

- ◎ 先被对方认同，就更能接受对方的主张 /// 122
- ◎ 切不可强迫的口气施加于人 /// 123
- ◎ 为了减轻心理压力，设辅助目标是完成最终目的的有效方法 /// 125
- ◎ 下达命令的方式不同，产生的效果也就不同 /// 126
- ◎ “标签效果”会让人做出错误的判断 /// 128
- ◎ 人平时无意识的行为，若被意识化，会变得很不自然 /// 129
- ◎ 戒心被人攻破一点，就会全线崩溃 /// 131
- ◎ 潜意识里不想做某件事，那一定会表现出来 /// 133
- ◎ 人需要点“阿 Q”精神 /// 134
- ◎ 如果事情进行得太顺利，人反而有不安和负疚感 /// 135
- ◎ 人往往会改变自己以迁就、配合外界 /// 137
- ◎ 人为了确认自己所购物品是好的，不惜排除其他信息 /// 138
- ◎ 恐吓过了头，会适得其反 /// 139

下 篇 弱点的解读

前 言 瞬间读懂周围人的弱点 /// 144

第一章 吃不到的葡萄是酸的

（从找说辞看人的弱点）

- ◎ 替补主投手是如何克服自身“弱点”的 /// 152
- ◎ 人不想承认弱点的时候都会为弱点找出正当的理由 /// 153
- ◎ 通过“酸葡萄”来读取人的弱点 /// 155
- ◎ “甜柠檬”逻辑——不满现状的另一面 /// 156
- ◎ “学历无用论”者真的是觉得学历无用吗？ /// 158
- ◎ 爱说闲话和爱理论的人心中有不满和欲望 /// 159
- ◎ 是因为讨厌工作而不会呢，还是因为不会而讨厌呢？ /// 161

第二章 藏头露尾

（从“逃避行为”看人的弱点）

- ◎ 《假面告白》是主人公在妄想的“逃避”中产生的 /// 164
- ◎ 说“工作是工作”的人并非为了打岔，而是“逃向空想” /// 166
- ◎ 不切题的长篇大论是缺乏自信心的表现 /// 168
- ◎ 埋藏在工作狂者心中的自卑感 /// 169
- ◎ 颤腿是“逃向动作或行为”的表现 /// 172
- ◎ “逃向动作或行为”的心理机制让我们看到对方是否有外遇 /// 174
- ◎ 每一个单位都有一两个患有“死人面模症”的人 /// 175

第三章 恨其人嫌及其物

（从“抵换行为”看人的弱点）

- ◎ 秀吉和拿破仑的自卑心理表现 /// 178
- ◎ 什么是发泄不满的“替身”呢 /// 179
- ◎ 深藏在乱发脾气背后的心理 /// 182
- ◎ 教育妈妈和幕后爸爸的深层心理 /// 184
- ◎ 漂亮的志愿者活动也是性欲望表现的另一种形式吗 /// 185

第四章 穷鼠咬猫

（从“攻击行为”看人的弱点）

- ◎ 表现在暴力过激事件上的欲求不满 /// 188
- ◎ 循规蹈矩的人有我们所想象不到的攻击性理由 /// 190
- ◎ 在考场中喧哗是没有自信的表现 /// 191
- ◎ 傲慢和骄横是地位不稳的表现 /// 193
- ◎ 上司没有自信，就会在无意识中远离有能力的部下 /// 194
- ◎ 通过谴责他人来掩饰自己的自卑 /// 196
- ◎ 攻击者的弱点隐藏在攻击对象和攻击的内容之中 /// 197

第五章 计算死去孩子的年龄

（从拘泥性看人的弱点）

- ◎ 自信者意想不到的弱点 /// 200
- ◎ 拘泥的人不能转换思考的角度 /// 202

- ◎ “老顽固”也内心自卑 /// 204
- ◎ 拘泥行为导致失败 /// 206
- ◎ 等待完美主义者往下跳的陷阱 /// 208
- ◎ 不满和自卑是寻找温顺的根源 /// 210

第六章 弱犬狂吠

〈透过“相反行为”解析人的弱点〉

- ◎ 井上夫妇为什么言不由衷恶言相向呢 /// 214
- ◎ 当人心有了强烈的期待和欲求时会采取与之相反的行动 /// 215
- ◎ 过于亲切的妻子和好脾气的丈夫的真实内心 /// 217
- ◎ 过度溺爱动物其实是虐待愿望的背反 /// 218
- ◎ 完美主义者的内心深处隐藏着很孩子气的东西 /// 220
- ◎ 对适度恭维持认真否定态度的人性弱点 /// 222

第七章 咎由自取

〈从“批判行为”看人的弱点〉

- ◎ 牧师的故事告诉我们：因为自己小气，别人才会小气 /// 226
- ◎ 从被批评者的身上可以“投射”出批评者自身的人性弱点 /// 227
- ◎ 性压抑是导致“F.F现象”的根源 /// 228
- ◎ 没有自信的人口中常常挂着“我们”二字 /// 230
- ◎ 人的弱点表现在责任转嫁的方法上 /// 233

第八章 不打自招

〈从“失误行为”看人的弱点〉

- ◎ 表现在最高经营者“差错行为”上的内心弱点 /// 236
- ◎ 产生于弱点之中的“差错行为”有三大类 /// 238
- ◎ “说错”不知不觉地道出真心话 /// 239
- ◎ 差错行为背后的自卑感 /// 241
- ◎ 著名投手道出培植蹇脚意识的心理法则 /// 242

第九章 弄假成真

〈从“表露行为”解读人的弱点〉

- ◎ 演员明石家走红的秘密 /// 246
- ◎ “卖弄谦逊”背后的自卑 /// 247
- ◎ 说“注意！别重影了”的心情并不轻松 /// 248
- ◎ 说“人们都叫我守财奴”的人，心里期待别人说“不会吧” /// 250

第十章 狐假虎威

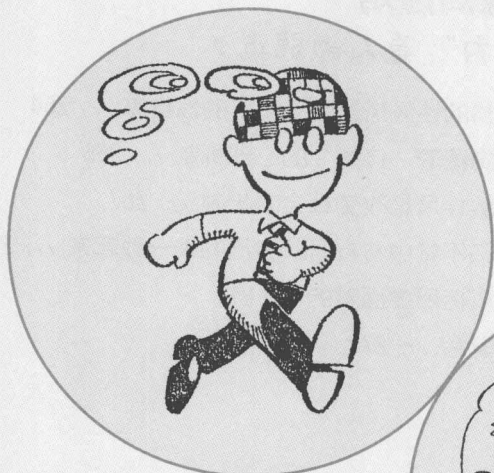
〈从“借故行为”看人的弱点〉

- ◎ 丰臣秀次热衷于武器收藏的理由 /// 254
- ◎ 越对自己能力没有自信就越显得忙 /// 256
- ◎ 地位上的资本通常会表现在态度和所有物上 /// 258
- ◎ 爱表现者的心理构造 /// 260

第十一章 嫁鸡随鸡

（从“模仿行为”看人的弱点）

- ◎ 维多利亚王朝严格的性风俗起因于女王的性自卑 /// 264
- ◎ “酷似”的背后隐藏着“接纳”的心理机制 /// 265
- ◎ 厂风、校风和团队作风是改变社会的机制 /// 267
- ◎ 人的兴趣会在不知不觉中与自己所讨厌的人一致起来 /// 269
- ◎ “接纳”阶段完成后所要面对的 /// 271
- ◎ 追赶时髦的心理背后 /// 272



上篇 人性的迷宫

前言

认清正等待你上当的圈套

大概是由于近几年来我常参与电视广告的审查工作吧，所以不只一个朋友问我：“你认为目前社会中，谁最关心人的心理状态？”于是我很肯定的回答：“是电视的广告制作人。”在看过各式各样的电视广告之后，我深深感觉到，广告制作人抓住人微妙的心理所做的努力，已超出我们所能想象的范围。

不必赘言，广告的目的是让消费者去购买商品，目前有些广告的确很巧妙地达到了这个目的，而且还赢得了消费者广泛的信赖。不止如此，有些广告还会用各种方式，使看广告的人觉得有趣，不厌其烦地一看再看。事实上，根据统计显示，喜欢看广告胜于连续剧的小孩，占绝对多数。

像这种经过精密策划的广告，通常都设有圈套，它会使消费者愿意重复地“鉴赏”，进而产生亲密感。一旦产生亲密感，对其批判的心情就会转为淡薄，而使你在毫无抵抗的状态下，主动地购买商品。

如果我们仔细分析销售额迅速上升的商品广告，多多少少都存在着这种圈套。这里让我们以最具代表性的广告为例，他们大都选用欧美电影明星，并以怡人的风景为背景，出现在画面上的也并非絮絮叨叨地重复商品的名称，而仅以自然的微笑