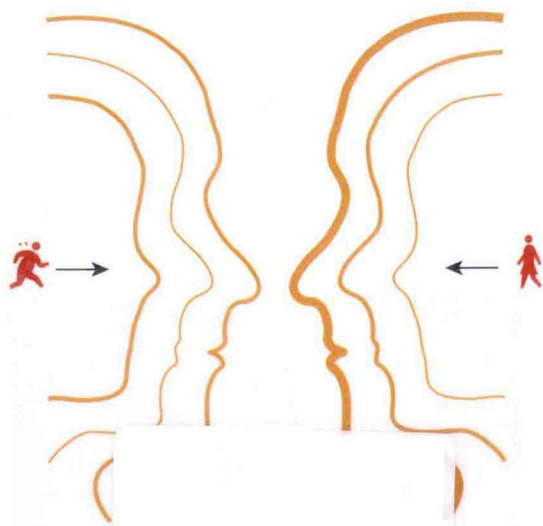


世界顶级实用心理学大师 多湖辉 著



# 初次见面的 心理战术

完美面谈五步法



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  
★★★★★★★★★★★★★★★★

# 初次见面的 心理战术

[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

初次见面的心理战术 : 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 978-7-80103-893-7

I . ①初… II . ①多… ②韩… III . ①心理交往

— 通俗读物 IV . ① C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 226124 号

## 初次见面的心理战术 ( 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](http://www.cpi1993.com)

经 销 全国新华书店

印 刷 北京通州鑫欣印刷厂

开 本 710mm × 1000mm 1/16

字 数 212 千字

印 张 18

版 次 2013 年 3 月第 1 版第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80103-893-7

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。

## 出版说明

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 初次见面的心理战术

---

### 前言 /// 010

### 第一章 消除紧张、怯场情绪的心理战术

- ◎ 与其担心对方对自己的评价，不如反过来先评价对方 /// 022
- ◎ 避免怯场的方法 /// 024
- ◎ 给对方留下美好印象的关键 /// 025
- ◎ 提前相见时间可以避免怯场 /// 028
- ◎ 谈话时注视对方的眼睛 /// 030
- ◎ 驱散见面时的紧张 /// 031
- ◎ 开门见山地提出重要的问题可以消除紧张感 /// 033
- ◎ 坦诚调侃自己可以缓解紧张 /// 034
- ◎ 谈判时信笔涂鸦能挽回劣势 /// 036
- ◎ 牢记自己的优点可消除初次见面时的不安 /// 038
- ◎ 想到“对方同样是初次见到我”便能缓解紧张情绪 /// 039
- ◎ 将初次见面视为再相见的开始，便能缓解紧张感 /// 041
- ◎ 通过第三者对初次见面的对方的评价，缓解紧张 /// 042
- ◎ 当对方向你提出难以回答的问题时，要“以牙还牙” /// 044
- ◎ 放慢动作和预拟失败对策可以缓解心理紧张 /// 046

### 第二章 打开对方心扉的心理战术

- ◎ 想获得对方的共鸣，首先要佯装与对方共鸣 /// 051
- ◎ 与其赞美对方本身，不如称赞他过去的成就及所属物 /// 052
- ◎ 赞美对方引以为豪之处，可使对方敞开心扉 /// 054
- ◎ 把握评价和贬抑的尺度 /// 056
- ◎ 避开众人对对方的评价，赞美其新的闪光点 /// 057
- ◎ 借助共同话题，创造轻松的气氛 /// 059
- ◎ 多以对方为话题，比较容易打动对方 /// 061
- ◎ 在非正式场合，称呼对方的名字能增加亲密感 /// 062
- ◎ 真心喜欢对方才能创造出和谐的气氛 /// 063
- ◎ 拜访对方的时间和地点选择 /// 064
- ◎ 邀请初次见面的人时应先说明详情 /// 066
- ◎ 找到共同话题，产生共鸣 /// 068
- ◎ “我只告诉你一人”有助于形成亲密关系 /// 070
- ◎ 一句“也许你已经了解了”，就能引起对方的兴趣 /// 072
- ◎ 重复对方所说的话能给对方耐心倾听的印象 /// 073
- ◎ 当对方对话题感到厌烦时，应做出使对方诧异的动作 /// 075
- ◎ 谈话出现冷场时，可概略归纳方才的话题以打破僵局 /// 077
- ◎ 短暂的沉默有益无害 /// 078
- ◎ 交谈气氛决定着谈判的成败 /// 080
- ◎ 与初次见面的人并排而坐有助于形成和谐的关系 /// 081
- ◎ 初次相识，可加深相互之间的关系的方法 /// 083
- ◎ 让对方参加小小的游戏可增加双方的亲密感 /// 085

### 第三章 一眼识破对方心思的心理战术

- ◎ 利用事物的两面性来观察对方的真实思想 /// 091
- ◎ 初次见面就侵犯你的隐私，可能是为了寻找你的把柄 /// 093
- ◎ “无表情”的背后隐藏着复杂的表情 /// 094

- ◎ 突然变得健谈往往是为了阻止对方讲话 /// 095
- ◎ 选择无关紧要的话题，引诱对方说出真心话 /// 097
- ◎ 向对方提出苛刻的条件，可探查他的真实心理 /// 098
- ◎ 故意反驳对方的意见，可了解到他对问题的关心程度 /// 099
- ◎ 要警惕对方的指桑骂槐 /// 101
- ◎ 谈话中诱导对方，可了解到他的思想 /// 102
- ◎ 把握谈话的时机 /// 103
- ◎ 在什么情况下直接询问 /// 104
- ◎ 交谈中切莫触及对方的隐痛 /// 106
- ◎ “等待的时间”才能知道是否与对方共鸣 /// 108

#### 第四章 给对方留下深刻印象的心理战术

- ◎ 约会迟到时不要强词夺理进行辩解 /// 114
- ◎ 见面之前先决定自己的推销重点 /// 115
- ◎ 给第一个出面对待的人留下良好印象，有利于会面的成功 /// 117
- ◎ 记住并反复使用对方的姓名 /// 118
- ◎ 为初次见面的对方准备他可能感兴趣的礼物 /// 121
- ◎ 朴实的话语比华丽的辞藻更易赢得信任 /// 122
- ◎ 突出反差效果更能给对方留下深刻印象 /// 124
- ◎ 顺应对方的心理来赞美对方，能给对方留下良好的印象 /// 125
- ◎ 听对方谈话时适当做出反应，以表示认真倾听 /// 126
- ◎ 与同行交谈时扮演倾听者角色，可博得对方的好感 /// 128
- ◎ 初次见面时不要过分计较对方的小过失 /// 130
- ◎ 初次见面时最好避免使用“因为……所以……”这种句式 /// 131
- ◎ 通过动作或表情来读懂人的内心 /// 133
- ◎ 分手前设法扭转对方的不良印象 /// 135



## 第五章 赢得对方肯定的心理战术

- ◎ 从对方容易做出肯定回答的问题入手，攻破对方的防线 /// 142
- ◎ 给对方贴上适当的“标签”，对方会受其影响 /// 143
- ◎ 让自己占据优势的技巧 /// 145
- ◎ 以充满机智、幽默或玩笑的口吻来表达难以说出的事情 /// 146
- ◎ 与对方保持一定的物理距离，能收到较好的说服效果 /// 148
- ◎ 讲话时使用具体、生动的措辞，可以争取听众 /// 149
- ◎ 冷场时要善于从对方的谈话中找出新话题 /// 150
- ◎ 设法取得时间的间歇以扭转不利的形势 /// 151
- ◎ 巧妙地利用对方的话来达到自己的目的 /// 153
- ◎ 初次见面如何让自己掌握主动 /// 155

---

---

## 下篇 生活中的自我表现

---

---

### 前 言 /// 160

### 第一章 给人能干印象的自我表现方法

- ◎ 先点出主题，使人易于了解 /// 165
- ◎ 句子简洁有力，会使人觉得你的头脑好 /// 166
- ◎ 工作汇报时，先说结论能够给人精明能干的好印象 /// 167
- ◎ 即使是不准确的消息，说话技巧得当也能引起人的注意 /// 169
- ◎ 一开始就说“我告诉你一件有趣的事”，效果会适得其反 /// 170
- ◎ 表达意见时，若采取向上司请教的方式，效果会更好 /// 171
- ◎ 突出个人表现，容易被人排斥 /// 172

- ◎ 谨慎的态度和准确的数据，可使别人觉得你的话很可靠 /// 173
- ◎ 谈话中偶尔说几句术语或外语，会给人深刻的印象 /// 175
- ◎ 畅销书可以不看，却不能不关心 /// 177
- ◎ 文字工整且准确会给人留下好印象 /// 178
- ◎ 和人下馆子迟迟不点菜，会被人认为缺乏决断力 /// 179
- ◎ 随身带记事本、排日程给人一种精明能干的印象 /// 180
- ◎ 沉默有时也是一种心理战术 /// 181
- ◎ 增强权威感和气势 /// 182
- ◎ 服装除了能美化身材，还能衬托气场 /// 184
- ◎ 不断使用“我”，学会归纳总结，会给人深刻的印象 /// 185
- ◎ 只要有一技之长，就会使人另眼相看 /// 187
- ◎ 宴会上适时表现，会抬高自己的身价 /// 188
- ◎ 约会地点和时间要给人精明能干的印象 /// 190
- ◎ 言行出人意料，往往能够提高对方的信任感 /// 191
- ◎ 给人端正能干的印象的方法 /// 192
- ◎ 偶尔表现些孩子气的行为，能增加你的魅力 /// 194

## 第二章 突出积极个性的自我表现方法

- ◎ 自我介绍时，开头说一次自己的名字，谈话结束时要再强调一遍 /// 197
- ◎ 站着发言，能使自己的话更具魄力 /// 198
- ◎ 挺起腰板快步走，会使人觉得你精力充沛 /// 200
- ◎ 用力握手可给对方强而有力的印象 /// 201
- ◎ 上身前倾，浅浅地坐在椅子上，更能给人专心聆听的好印象 /// 202
- ◎ 听讲演时，用心做笔记会给人工作认真负责的好印象 /// 204
- ◎ 卷起袖子工作，更具有感染力 /// 205
- ◎ 交谈中多用正面肯定的语气，有助于你的交往 /// 206
- ◎ 听别人讲话时，点头应和再发表观点 /// 207
- ◎ 跟上司相处的艺术 /// 209
- ◎ 有时坚持，才能显示出毅力和诚意 /// 211

- ◎ 真性情的人最有魅力 /// 213

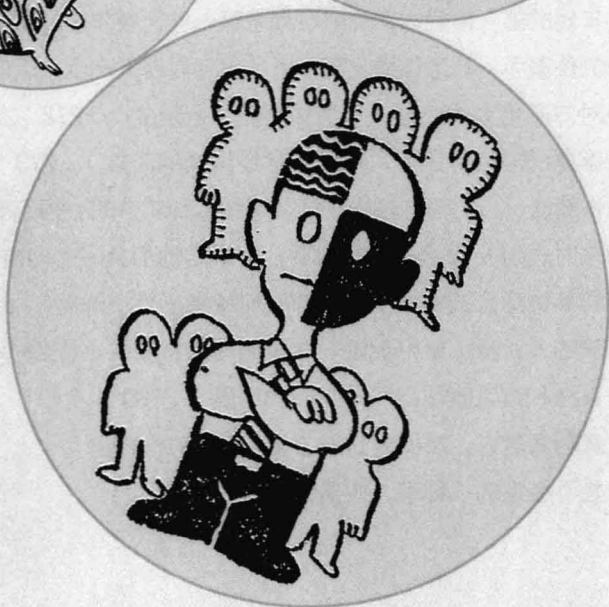
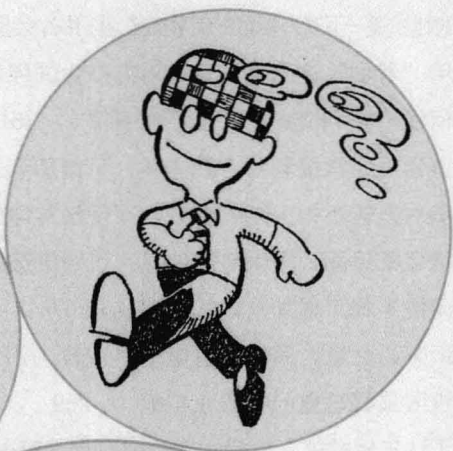
### 第三章 提高信赖度的自我表现方法

- ◎ 偶尔暴露一下自己的缺点，面对不懂的问题坦诚承认 /// 217
- ◎ 说话速度放慢，吐字清晰，更能给人诚实的好印象 /// 218
- ◎ 约会要把握好时间分寸 /// 221
- ◎ 即使是很少的钱，及早如数奉还，必能增加对方对你的信赖 /// 222
- ◎ 直截了当地承认错误，才能取得别人的信任 /// 224
- ◎ 向人道歉与批评别人都讲策略 /// 225
- ◎ 言语谦卑，更能博得人的信任 /// 227
- ◎ 如果对方正在盛怒中，可避开矛盾隔一段时间再理论 /// 229
- ◎ 先肯定对方的动机，再提出反对意见，对方比较容易接受 /// 230
- ◎ 答疑时先复述一遍对方的提问，用提问进行反驳 /// 231
- ◎ 复述上司下达的命令，能增加对方对你的信任 /// 232
- ◎ 重视与工作有关的事物，会给人留下工作态度严谨的好印象 /// 234
- ◎ 和上司聚餐后，次日上班要比平常更早到，可加深上司对你的信赖 /// 235
- ◎ 遇到心中不快的人，你能坐下来听他的倾诉可获得对方的信赖 /// 237
- ◎ 假日访问时，衣着整齐才能表现你的诚意 /// 238
- ◎ 对待第三者的态度，可左右对方的印象 /// 239
- ◎ 容易给对方没自信或反感的细节 /// 240
- ◎ 和人初次见面，若翘腿而坐会给对方留下轻浮的印象 /// 242
- ◎ 摸清女性的心理，你能更好的相处 /// 243
- ◎ 态度谦顺，能使对方从心理上感到满足 /// 244
- ◎ 团队意识和执行力最能赢得对方的好感 /// 246

### 第四章 树立平易近人形象自我表现方法

- ◎ 主动和人搭话是建立人际关系的有效方式 /// 251
- ◎ 让对方感觉“你算问对人了”，才能使他产生好的印象 /// 252

- ◎ 以“共同的对手”为话题，可增加同伴间的亲密感 /// 253
- ◎ 注意细节能取得别人的信赖 /// 256
- ◎ 加深友情的方法 /// 257
- ◎ 适时地赞美一下对方配戴的饰物或衣着打扮，会使对方觉得你富有人情味 /// 259
- ◎ 运用“我们”这个词，可让对方产生同伴意识 /// 260
- ◎ 如何说不利消息，才能不伤感情 /// 261
- ◎ 在谈话中经常提到对方的名字，可增加亲近感 /// 262
- ◎ 赞美对方较不为人知的部分，可使他对你倍增好感 /// 263
- ◎ 保持经常见面，提供有用信息，可增进彼此间的亲密感 /// 265
- ◎ 如何挑礼物可增加对方的好感 /// 267
- ◎ 表示感谢之意，写信比打电话更有效 /// 268
- ◎ 穿衣服最好与自己的职业相配 /// 269
- ◎ 为了让年轻的部下接近你，有时可刻意穿一些比较年轻的服装 /// 270
- ◎ 在整齐的仪表中，刻意显露出某一不足更容易使人产生亲近感 /// 271
- ◎ 为避免对方产生警戒心理，可装作是偶然出现的 /// 272
- ◎ 偶尔到部属的座位旁谈话，可塑造容易沟通的形象 /// 273
- ◎ 偶尔动作随便一点，语气轻松自然，可拉近和对方的心理距离 /// 274
- ◎ 出差回来时送份礼物给上司或同事，会带给他们良好的印象 /// 276
- ◎ 为了缓和某种场合的紧张气氛，有时可故意出点小洋相 /// 277
- ◎ 不善言辞的人，身上最好配戴一些稍微与众不同的小饰物 /// 279
- ◎ 有时口头禅和方言能留给对方强烈的印象 /// 280
- ◎ 偶尔故意刺痛对方，反而会让对方更喜欢你 /// 282
- ◎ 注意一些不经意的小细节，效果会更佳 /// 283



# 上篇

—————>  
初次见面的心理战术

—————>

## 前言

在人生的旅途上，我已经走过了五十多个年头，在这段岁月里，不知见过多少人，和多少人有过交往。我认为，人生在世，与人接触交往，是天经地义的事情。但是，这一切又都是从陌生的初次见面开始的，想到这一点却又觉得不可思议。

我有不少从小时候就认识至今仍保持着密切关系的老朋友，也有很多长大成人后才相识，如今不论在工作或私人关系方面都保持着密切联系的好友。

我向来很重视和他人的交往，如果照佛教的说法，万物的际会都有着很深的“因缘”。因此，不知有多少人，虽然同在这个世界上，却生长在不同的国家，终生都无缘相见。另外，即使生长在同一个国家，有着同样的血统，却互不相识的人也不计其数。

在这种情况下，两个陌生人能有机会相识，彼此记住对方的姓名，甚至在生活中、工作中同甘共苦，这是多么深的缘分呀！

我多次在婚礼致辞中这样说：“人与人之间的际会是很不可思议的。今天，我有幸参加这个充满喜气的宴会，和大家见面，非常高兴。但只要宴会结束，大家走出会场后，彼此在今后的生涯中，有机会再见两三次面的人，到底能有多少？我想

大多数人可能是很难再相见，平常我们与他人交往就是这样。”

“现在，眼前这对新人已经许下永恒的诺言，今后要同住在一个屋檐下，分享彼此的喜悦与忧伤，风雨同舟，共度一生，这不是缘分又是什么呢？但愿他们能珍惜这种缘分，共创美好的人生。”

每当我到国外，遇到了语言、习惯截然不同的外国人，或者在国内各地见到了自己的同胞，总会有一个念头浮上脑海：也许这是我和此人最初也是最后的会面。每当想到这一点，我总会在内心暗暗发誓：一定要珍惜这短暂的会面，给彼此留下美好的回忆。也就是说，正因为珍惜这也许是终生唯一的一次会面机会，才会结下意想不到的深厚的友好关系。

### 给人留下深刻印象的各种会面方式

以前，我曾经见过很多人，也就是和很多人有过初次见面的经验。如今提笔为文，不禁想起和某些人初次见面时的情景，实在很有趣，同时也不免产生怀念之情。

印象最深刻的是和以小提琴的早期教育而闻名世界的铃木镇一先生的会面。有一次，我聆听一场由铃木先生指导的儿童乐团的演奏，感动得当场潜然泪下，于是我把自己的感动之情告诉了铃木先生。后来，我向他请教教育方式，铃木先生一一含笑回答。分手时，他拿出彩色纸，迅速地写上：“人是环境的孩子”、“每个孩子的发展都取决于成长及教育方式”。经过这唯一一次的会面，我对铃木先生佩服得五体投地，也成了铃木教育方式的支持者。

有时候，初次见面也会给人吓破胆的感觉。大约二十年前，



## 上篇 初次见面的心理战术

我曾经访问过作家三浦朱门、曾野绫子夫妇的家。当时，我是和一位在舆论界很有名气的朋友一起去邀请他参加我们的印度采访旅行的。我们的邀请虽然也是有点突然，但三浦朱门的举动也实在令人吃惊。

当时，三浦朱门是坐在院中的椅子上，一见到我，不由分说就突然拿起相机按快门，然后才说：“抱歉，对于初次见面的人，我都要拍照留念！”

如今想起这件事，仍然有唐突的感觉，不知道三浦朱门确实是位摄影狂，还是故意采取让初次见面的对方吓破胆的心理战术。对于被拍摄的人来说，确实感到很奇怪，根本没有时间想：“这个人怎么如此无礼！”似乎在心理上就已经受到了他的控制。

另外，和某些人初次见面时的情景，也同样令我至今难忘。

例如，在初次见面的采访中，不断谦和地询问我，“我可否谈论这个问题”“这个话题你是否感兴趣”等，来向我表达细腻关怀的淀川长治先生；从见面那一刻开始，就以一种独特的亲密口气与我交谈，使人觉得对方仿佛是十年知己，而由衷产生亲切感的宫成麻理子女士；早上一见面开口便说：“我肚子饿了……”，然后毫不客气地吃起自己带来的饭团子的上野动物园园长林寿郎先生……。他们所采取的初次见面方式真可谓充满了魄力，仿佛坦然地将手伸入河马的口中，大胆而令人折服。

以“想起来晚上就睡不着觉”的名台词而闻名的相声演员春日三球、照代夫妇所采取的初次见面方式，也令人长记心头。当时，他们是到大阪参加八木治郎表演，回程时在大阪机场第