

职场实战图解 人际交往系列

为了吸引倾心的异性，你一定会使出浑身解数，这是人的本性
这种激情能否在工作中发挥作用呢？答案是肯定的

引导情绪

决定一切的关键
在于如何提高个人影响力



想博得异性的青睐，想鼓励失意的亲友，想积极地推进工作，
想顺利地达成协议，想改变自己、重新开始……

如果是这样，不妨试试心理医生为你开出的特效良方，学会控制对方的情绪，运筹帷幄，决胜千里

〔日〕大和玛雅/著 张翎/译



科学出版社

www.sciencep.com

职场实战图解——人际交往系列

引导情绪

〔日〕大和玛雅 著

张 翎 译

科学出版社

北 京

图字: 01-2004-3370 号

内 容 简 介

“职场实战图解——人际交往系列”主要针对人们的工作和日常交际,以提升个人的魅力和素质指数为出发点,从思维和行为的细节入手,通过轻松的文字和精美的图片,将为人处事的要诀娓娓道来,从而帮助读者具备独到的眼光和犀利的判断力,树立良好的人际形象。

本书是该系列之一。随着社会的飞速发展,人们的抱怨声也日渐增加,工作和生活似乎变得越来越索然无味。本书从恋爱的技巧入手,介绍给上班族一种使得工作和生活充满活力的方法。其中介绍了龙舌兰酒法、10:5的沙漏原理、自我解忧法、人格分屏的最佳方式……诙谐的图画引人入胜,幽默的语言琅琅上口,无形中能够使读者感到工作和生活的魅力与激情。

本书适合上班族,白领阶层,以及心理学、社会学专业的学生阅读。

图书在版编目(CIP)数据

引导情绪/(日)大和玛雅著;张翎译.北京:科学出版社,2004
(职场实战图解——人际交往系列)

ISBN 7-03-013330-7

I. 引… II. ①大… ②张… III. 人间交往—情绪—控制
IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 043096 号

责任编辑:张 敏 赵丽艳 / 责任制作:魏 谨

责任印制:刘士平 / 封面设计:红十月

科学出版社 出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

新蕾印刷厂 印刷

北京东方科龙图文有限公司 制作

<http://www.okbook.com.cn>

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2004 年 9 月第 一 版 开本: A5(890×1240)

2004 年 9 月第一次印刷 印张: 5 1/8

印数: 1—5 000 字数: 124 200

定 价: 18.00 元

(如有印装质量问题,我社负责调换(新欣))

前言

“哎！真不想上班……”

“怎么还没到下班时间啊……”

这种声音几乎随处可见。

可是，越是在当今这种不景气的环境下，才越需要人们对工作的激情。之所以很少有人能高高兴兴地投入工作，主要是因为无法从工作中得到“快感”。

试想，无论你的工作有多忙、多累，如果有人问你，“喂！今晚有个和空姐的联谊会，你来不来？”你肯定会顿时为之一振，忙不迭地说：“去，去！”如果有女职员把你悄悄叫出来说：“科长，下班后咱们单独聚聚如何？”你的疲劳也肯定会烟消云散。

这究竟是因为什么呢？答案很简单。因为对于生命来说，“性欲”应该是最优先的。可以毫不夸张地讲，在恋爱中释放出的能量是无限的。

那么，能不能把对恋爱的那种激情用于工作呢？

回答是肯定的。

现在，关于“如何应用心理学原理来提高恋爱技巧”的书比比皆是，但却没有一本将其延伸到工作中去，而全都仅限于恋爱的话题。

本书所介绍的一些心理学技巧，不仅可以使你在情场上所向披靡，还能帮助你在商场和官场上立于不败之地。

前 言

可以毫不夸张地说,这是让你的工作和生活充满活力的惟一方法。

本书是以笔者的网络杂志为基础完善而成的。愿它能为您带来幸福和快乐。

大和玛雅

目 录

第 1 章 联谊高手即商界高手

1 来个愉快的联谊

——充当临时男招待 2

✦ 联谊会切忌期望过高 4

✦ 心情切换至关重要 4

2 接近异性的最好方法

——十四天观察 6

✦ 最初的接近方法 8

✦ 第二阶段——两周后 8

✦ 当断则断 9

3 自我介绍的秘诀

——白衣天使 11

✦ 护士受人欢迎的理由之一 13

✦ 护士受人欢迎的理由之二 13

✦ 相亲时打动对方的方法 15

✦ 何谓诚心诚意 15

目 录

4 テキィラ

——TEQUILA 龙舌兰酒疗法	17
✦ 少年时期业已形成的认知能力	19
✦ 细胞每天再生	19
✦ 一天之计在于晨	20
✦ 从龙舌兰酒开始新的一天吧	20
✦ 努力的方向	21

5 美女、海水浴——避暑胜地

✦ 潜意识里被拒绝的自律训练法	24
✦ 21 世纪版“自律训练法”实践要领	25
✦ 心灵深处的港湾	26

第 2 章 如何俘获她的心

1 最佳求爱告白法——磁力求爱术

✦ 敬语背后的反动形成	30
✦ 以守为攻, 求爱成功	31
✦ 磁力求爱实践法	32
✦ 卑怯与谦逊的本质不同	32

2 用语言操纵对方的方法

——语言的绳索	34
✦ 操纵对方的语言绳索	36

目 录

3	隐藏在笑容背后的真实情感	
	——Over The Smile	37
	✧ 情绪判断常失误?	39
	✧ 如何区分敷衍的笑	39
	✧ 共享谈话的快乐	40
4	时间分配法——十比五的沙漏	42
	✧ 时间的 10 : 5 分配	44
5	把对方的拒绝变为机遇	
	——道歉的菖蒲	45
	✧ 不要扩大理解	47
	✧ 飞镖效应	47
	✧ 低头盛开的菖蒲花	49
6	让她感到亲切的方法	
	——心灵画廊	50
	✧ 人生需求满足的顺序	52
	✧ 首先卸下自己的盔甲	52
	✧ 魔法关键词——“只因为你”	54
	✧ 有时少许的强制也是必要的	55
	✧ 坦诚相待	55
7	征服对方的手段	
	——近乎真纯	57
	✧ 关于谎言的实验	59
	✧ 名招待决不撒谎	59

目 录

❖ 100%的真纯	60
8 比宝石更有效的言辞	
——钻石的原石	61
❖ 好感如同滚雪球	63
❖ 你的称赞如同钻石的原石	64
 第 3 章 打动客户的心	
1 如何推动谈话的进行	
——秒针滴答	66
❖ 重复对方动作的镜子效应	68
❖ 擅用停顿的红招待	68
❖ 拿出勇气、一剑刺出	69
2 将愤怒化为喜悦	
——魔鬼变天使	71
❖ 男女对距离的表现差异	73
❖ 裸照真能扑灭怒火吗?	73
❖ 对付恋人和上司的不同方法	74
❖ 一切皆有可能	75
3 如何对待负心人	
——年轻妻子的和歌	76
❖ 妻子的和歌	78
❖ 妻子在化妆?	79

目 录

✧ 孙子的教诲	79
4 给因人际关系而苦恼的你	
——轻柔的羽衣	81
✧ 为交流而生存	83
✧ 争取正向认同	83
✧ 无条件认同	84
✧ 报酬效应与有条件认同的区别	84
✧ 让自己的心灵得到正向认同的滋润	85
5 自我解忧法	
——万般皆好	87
✧ 负面词语的威力	89
✧ 最坏的选择	89
✧ 万般皆好	90
6 用小请求增加好感	
——多一点时间	92
✧ 试着去请求	94
✧ 关键词——“一点儿”，“小小的”	94
7 恋爱中的最佳距离	
——Split Spirit 人格分屏	96
✧ 爱情的理想距离	98
✧ 如何享受每一个瞬间	98
✧ 让生命燃烧在每一个瞬间	100

第4章 最好的心理医生就是你自己

18	1 无所事事的夜晚	
88	——动物马戏团	102
88	✦ 人的多面性	104
48	✦ 用 One of them 的精神	104
48	✦ 心中积极的自己	105
28	2 振奋的每一天	
	——生命的每一页	107
78	✦ 诱惑来自于对价值的期待	109
88	✦ 购买彩票的心理	109
88	✦ 给工作设定看得见的目标	110
08	✦ 珍视生命的每一页	110
	3 让人生充满希望	
	——潘多拉的两手	112
58	✦ 打开潘多拉的盒子	113
48	✦ 希望必须付诸行动	114
48	✦ 打开另一个盒子	115
	4 下定决心	
88	——一步登顶	116
88	✦ 事后惩罚无济于事	118
88	✦ 体验“一步登顶”	118
001	✦ 珍惜眼前、把握现在	119

5	不后悔的人生	
	——色子·天堂	121
	✧ 回到过去?	123
	✧ 机会不止一次	125
	✧ 机会如同掷色子	126
	✧ 以量取胜	127
6	委婉地说服对方	
	——丝绸绷网	129
	✧ 男女的根本差异	131
	✧ 言语中的无心伤害	131
	✧ 无条件成全对方	133
7	唤醒你的好奇心	
	——裸奔	134
	✧ 两种动机	136
	✧ 小学生的学习动力	136
	✧ 冲刺和马拉松	136
	✧ 唤醒沉睡的好奇心	137
	✧ 只属于你的“奔跑快感”	138
8	给疲惫的你	
	——太阳和月亮	139
	✧ 无助的狗	141
	✧ 扭曲的心灵	141
	✧ 悲伤的快乐补偿	142

目录

✦ 总有骄阳	142
✦ 还有明天	143
后 记	145
译者跋	147

学画我画明星高留短 章十第

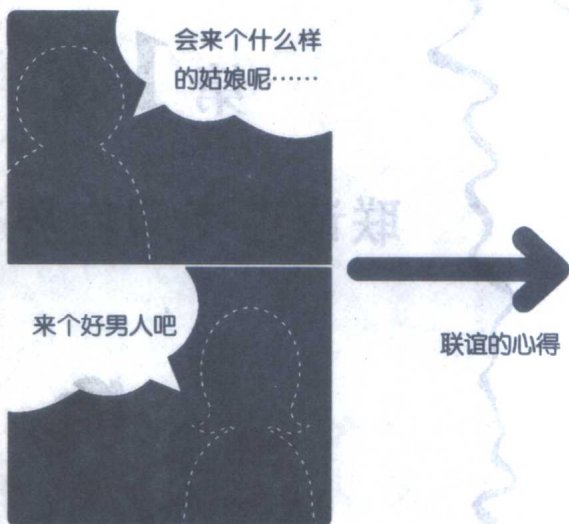
第1章

联谊高手即商界高手



1

来个愉快的联谊



大家彼此各怀期待地聚集到联谊会的集合场所,心里就像有只小鹿,怦怦乱跳。可是,出现在面前的人却是……只要是日本人,就恐怕都会有这样的联谊遭遇。其实,出现这种情况也很正常。

——
充当临时男招待







联谊会切忌期望过高

人在无意识的状态下对从周围环境中获得的信息进行取舍筛选。心理学称之为“选择性注意”。著名的“鸡尾酒会现象”指的就是这样一种现象——在鸡尾酒会上,无论周围多么喧闹,你认为重要的话语总是会自然地传到自己耳朵里。

因此,走在大街上,“看到满街都是俊男靓女”的说法其实是种误解。人在无意识的状态下,只会将众多“无关痛痒的过路人”的信息删除。

下次上街时,不妨试着数一下,能让你觉得“或许可以交往看看”的异性究竟会有多少,估计 100 人里应该也只不过三四人而已。

一次联谊会至多只能来 5 位异性,按照 3%~4%的比例,几乎很难有合意的。

所以,应该立即抛弃“去联谊会就是为了找对象”的错误想法。

万一联谊的对象与期望不符(此比例甚高),也绝对不能垂头丧气地熬过两小时了事。而是应该立即将情绪从“谈恋爱”切换为参加一场“商务活动”。



心情切换至关重要

“我就是来谈恋爱的,这和工作有什么关系?”如果这样

