

面试、相亲、商谈或外务等等……
仅有一次的见面，你绝不能失败！！



多湖辉 著 苏燕谋 译

面对面

的心理战术

世界图书出版公司

面对面的心理战术

(日)多湖辉 著

苏燕谋 译

世界图书出版公司

一九八八年·广州

面对面的心理战术

作者 (日)多湖辉

译者 [台湾]苏燕谋

出版者 世界图书出版公司

印刷 广州市越秀区教育局印刷厂

发行 广东省新华书店

787×1092 1/32 5印张 字数: 114千字

1988年11月再版 1988年11月第二次印刷

印数10001—15000 定价: 2.30元

ISBN 7—5062—0241—9/G·16

内 容 提 要

与人初次见面，常有因心情紧张、胆怯或其他心理因素而导致见面失败的。或应试不第、或亲事告吹、或谈判搁浅……

本书向你介绍了克服这类心理障碍、取得成功的积极方法和实用技巧。作者运用生动的事例和通俗的语言，将心理学理论应用于人们日常的交际活动之中，帮助读者认识自己、了解别人，学习和掌握一定的社交艺术和交际技巧，提高信心和勇气，从而建立成功的良好人际关系。

本书分五章129节，风趣幽默的漫画插图34幅，编排新颖，译文流畅。

本书具有较强的实用性，读者可以从中得到帮助和启示。

著 者 简 介

60294/2822

多湖辉：日本现代著名的心理学家和教育家。

著有《自我表现术》、《厚黑说服术》、《金钱心理学》等实用心理学著作。

面对面的心理战术

目 次

序文	开启人际关系之钥	1
	初见面的艺术	1

一、消除紧张、胆怯的心理战术

(本章前言)	10
1 如果你慑于对方的声威，在初见面时可以藉各种方法 贬低对方	11
2 在与陌生人初次会面时，大声说话可以减低自己胆怯 的程度	13
3 适当的打扮，能令你产生无比的信心	14
4 在见面前遇到不愉快的事时，即使距会面时间短暂， 也应尽量做些令人愉快的事，使心情开朗	14
5 如果你将要与一位令你感到胆怯的陌生人见面时，提 早会面时间可以消除胆怯心理	16
6 踏出轻快的步伐，心情会随之轻松	17
7 约会时若能比对方早到，便不会感到胆怯	18
8 眼睛位置高低一致，才能建立对等的关系	19

9 尽量选择自己所熟悉的见面场合·····	20
10如果在面对对方时感到胆怯，你可以注视对方的眼睛，这样就不致于被压倒·····	21
11开门见山地提出重要问题，较能缓和紧张的心理·····	22
12以紧张时说“紧张”失败时说“失败”的自嘲方式解除紧张的情绪·····	23
13在见面之前，先让“强我”与“弱我”对谈·····	23
14在感受到对方压力时，在纸上随意涂写，可回复自信·····	25
15事前找出自己比别人强的优点，以消除不安的心理·····	26
16当你听到“对方同样也要与陌生人见面”，便不会胆怯了·····	27
17只要你认定自己是要与一个“人”见面，便不会因对方的地位与头衔感到自卑·····	28
18只要认为初次见面是为下次见面做准备，便不会紧张·····	29
19“这是最后一次”的想法，可以缓和过度的紧张·····	30
20第三者的情报是了解对方的重要资料·····	30
21一些资料或记事本可挽救谈话中断时的尴尬情况·····	32
22在被问及难以回答的问题时，可反问对方其他有关连的事·····	32
23万一失言，可以提到其他人事物转变话题·····	33
24以慢动作松懈紧张的心情·····	33
25预备好失败时的对策，即使对方不怀好意，也不致被打倒·····	34
26初见面时要留下好印象的关键期在最初十秒钟·····	35

二、攻入对方心理堡垒的战术

- (本章前言)..... 38
- 27为得到对方的共鸣,必须装成对对方的话有所反应..... 39
- 28与其赞美对方本身,倒不如赞美他过去的业绩或是身上戴的饰物..... 40
- 29夸奖的语辞要能满足对方的自我意识..... 42
- 30对具有绝对信心的人加以贬抑,反而更形亲密..... 43
- 31以含多种层面的语辞,模棱两可地夸奖异性..... 44
- 32故意忽视在事前听到的有关对方的传闻,而由另一方面赞赏他..... 45
- 33与其质问对方,不如以类似的问话婉转提出,以制造更加和谐的气氛..... 46
- 34听对方的笑语而发笑比自己说笑话更容易融洽..... 47
- 35先由“你”谈起,对方较能启开心扉接纳自己..... 47
- 36在交谈时,以对方的姓名代替其头衔,较有亲切感..... 48
- 37在心中抱持“我喜欢这个人”的想法,较易制造融洽的气氛..... 49
- 38使对方看出自己的某一缺点,能松懈其戒心..... 50
- 39在下午时间进行初次会晤,能有一融洽气氛..... 51
- 40想托人办事或是道歉时,最好能拜访对方的家庭..... 51
- 41在因事请托对方时,首先要说出所有的有关要件..... 52
- 42事前先知道对方的出生地及毕业学校,便不怕没有话题..... 53
- 43在寒暄时,说些能引起对方共鸣的话,说话便不致中

断	54
44虽然说话内容非常普遍，但如加上句“不要告诉别人 喔！”却有助于彼此建立共同立场	56
45与一位较木讷的人说话，最好能由与事实或经验有关 的话题开始	56
46评价对方的敌人，也可以制造说话机会	57
47与一位年龄较大的长辈谈话时，尽量以他年轻时代的 事做为话题	58
48提到对方可能不知道的事时，若能先说“你可能也知 道”，较容易引起对方的兴趣	58
49重复对方的话，能让对方觉得自己正在专心的聆 听	60
50如果对方转变话题，我们可以做出表示惊奇的动 作	61
51扼要叙述前面说过的话，可解除空档时段的尴尬场 面	62
52抱着“交谈时期也需要偶尔的沉默”的观念，便不会 在意冷场的发生	64
53接受对方的感情比接受对方的理论更能缓和敌意	64
54如果对方动了气，可以暂时保持缄默	65
55在对方自我炫耀之前先行夸耀自己，会破坏气氛	66
56意图不明的质问会使对方怀疑自己	66
57打断对方的话，会使对方的欲求无法满足，而不能建 立良好的关系	67
58并肩齐坐，较易建立友好的关系	68
59于平常双方都未去过的地点会面，可以改善人际关 系	69

60	如果初见面的对象是多数人，须注意陪座的人	70
61	印制特殊的名片，可以当成消除紧张的工具	70
62	偶尔不说话，而让对方开口	71
63	让对方参加“小游戏”可增强其“一体感”	72
64	只要向对方表示关怀，对方也会以关怀回应	73
65	要想让对方一贯说话，便须装糊涂，以知为不知	74

三、立刻揣摸出对方的心理

	(本章前言)	76
66	强调事物的两面性	77
67	“我知道”是一种拒绝语	78
68	初见面时的蛮横态度，多半有不安的弱点	79
69	对方为了抓住你的弱点，可能会打击你的自尊心	79
70	“无表情”乃是“有表情”	81
71	对方滔滔不绝，并不是“想要说话”，而是“不让你说话”	81
72	特别和善的态度，可能是排拒的表示	82
73	对方请你抽烟，表示接纳了你	83
74	对方的手不停地在口袋中进出，表示他想松弛自己的紧张	84
75	想要藉第三者来测探对方时，应以无关主题的人或物做为题材	85
76	故意提出苛刻的条件，可测出其诚意	86
77	故意提出相反的论调	86
78	问话须用疑问句，以避免对方仅用“是”或“不是”	

来回答.....	88
79对方批评第三者时，要注意是否对你不满.....	89
80话说一半要让对方接.....	89
81对方顾左右而言他的对策.....	90
82看不出对方的真意时，不妨与其话家常.....	91
83对方若有疑难之色，可以直率地问他.....	91
84对方不愿意透露真心时，可以让他以第三者的身分发表意见.....	92
85如果认为对方有敌意，可以直接发问.....	93
86对方若有“语病”可以反复追问.....	94
87不要在生人面前回忆自己的光荣史.....	95
88被夸奖时，要先表示谦虚.....	96
89等待的时间，是观察对方的好机会.....	97
90初见面时要先测量对方的“共鸣能力”.....	98

四、第一次就要让对方记得你

(本章前言).....	100
91如果迟到，不解释便是最好的解释.....	101
92见面之前，先拟定推销自己的重点.....	102
93不想听对方自吹自擂，应先开口夸奖.....	103
94给接待者好印象，等于是给接见者好印象.....	104
95先要求对方给你“几分钟”，就会有足够的面谈时间.....	105
96在谈话中多使用对方的名字，即可记住.....	105
97道谢时应一并提出对方的名字.....	107

98	自我介绍时要好好介绍自己的名字	108
99	可以送点小礼物，但要别致	108
100	平实的话较能博取对方的信任	110
101	强调“不像”比强调“像”有效	111
102	藉“第三者”的立场提出反论	112
103	了解对方所渴望的“评价”，给予赞词	113
104	倾听对方的话时，要有所反应	114
105	嗜好与对方一致时，也不要抢着说，应做个好听 众	115
106	对方的的小错误，应视而不见	117
107	少用“因为”、“所以”	118
108	要推销自己时，应诉之于对方的“四觉”	119
109	整理“表情”比整理仪容更重要	120
110	对方若在看表，就应准备结束谈话	121
111	分手时的良好表现可挽回原先的不好印象	122
112	告别时不妨说出当天的感想	122
113	见面之后再写信给对方，以加强印象	124

五、让对方说“是”的心理战术

	(本章前言)	128
114	由回答为“是”的问题开始	129
115	不要以解释的口气说话	130
116	给对方下个定语，对方即会受此约束	130
117	开始就宣布你的“最低目标”，会使对方有压迫 感	132

118	你的态度可决定你是否优势	132
119	难以启口的话要插入笑话中	133
120	握手要用力，使对方占下风	134
121	保持距离，较能提高说服的效果	135
122	要说服对方，必须使用简单明瞭的话	135
123	引用对方的话，可免冷场	137
124	对方做抽象论时，可以平实论来打击	137
125	早就预料会失败的面谈，应制造一些“空档”	138
126	用对方说过的话来陈述自己的意见，更容易使对方接受	139
127	不知如何回答时，不要回答而提出反问	140
128	“给我一个机会”比“让我试试看”更有力	141
129	懂得各项战术，会使你从容不迫	142

序 文

开启人际关系之钥——初见面的艺术

重视彼此得以见面的“缘”，才能建立良好的人际关系

到目前为止，我已经历了五十多年的人生。在这数十年中，曾经与之见过面及实际接触的人不计其数。而每当我想起与一位朋友由陌生、初见面直到熟识的经过，总会觉得人与人之间的交际关系实在是件不可思议的妙事。

当然，在所有认识的人之中，也不乏由孩提时期开始交往至今的朋友。但一般来说，大部份是在成年后才开始认识的，并且直到现在，我与他们也都能维持着亲密的关系。

我一向很重视人与人之间相识相交的境遇。按佛家的说法，这算是一种“因缘”。我们知道在整个世界中，很多人终其一生无法见面认识，即使缩小范围，在同一国度里，依然有许多人一辈子从未见过面。

因此，在这繁杂的人类环境中，要能够亲密交谈，记住彼此姓名，并进而为工作上、生活上休戚与共的朋友，实在须要有很深厚的“机缘”。

而我在婚礼致词中，也经常这么说：

“人与人之间的相会实在是件奇妙不过的事。今天，我

虽然能与各位一起参加喜宴，一起亲切交谈。但当曲终人散后，在彼此生涯中，又有多少人能有第二度，甚至第三度的会面交谈机会呢？我想，大部分人都只能仅有此一面之缘。因为人与人相会情形通常都是如此的。

在这种多数人匆匆而过，无缘结识的社会环境中，新郎新娘却要从此共同生活在同一屋顶之下，共同喜乐地过一辈子，这情形也只能以“缘份”来解释了。所以，我希望今天各位都能把握这份好不容易得到的“机缘”，好好相处……”

正如我上面所说的，我在与外国人或本国人士交谈时，总会想：这是我们第一次的会面，但也极有可能是最后一次……每当我想起这点，便忍不住特别珍惜这难得的机会，而进一步想留给对方良好的印象。同时，我也认为：只有抱持这种想法而珍惜也许仅有一次的短暂会面，才能建立起我们所预想不到的良好人际关系。

初次见面时的各种印象

我个人过去曾经接触过相当多的人。换句话说，就是有过多次初见面的经验。现在，我一边写着有关“初见面”的文稿，一边回想过去与各种人初见面的经验，竟发觉其中有些情况是很令人回味的。

就拿我与世界著名的小提琴早期教育家铃木镇一先生的会面情形来说吧。当时，我曾因在松本的才能教育暑期大会上，为一位小朋友的小提琴演奏感动得流泪，而立即访问铃木先生，请教他教导的方法。感谢铃木先生，他态度亲切地详细回答了我提出的每一个问题。并且在我辞别时，在色纸上写了“人是环境的子女”“任何子女都能教育成预期的目

标，其间只是方法的差异罢了”这些话送我。使我仅凭这一次的会面，便深深地喜欢这位先生，直到现在，我仍然是铃木先生的热烈支持者之一。

有时候，有些会面的情形还真够你吓一跳呢！譬如在二十多年前访问作家三浦朱门、曾野绫子夫妇时，便有这种感觉，当时访问的动机是因为我与一位在大众传播界很活跃的朋友想邀请三浦夫妇到印度旅行，以摘取文学灵感。这种动机虽很特殊，但更特别的却是三浦先生在初次见面场合中的行动。

当时，三浦坐在庭院中的摇椅上，一看到我们，便即刻拿起照相机“啪”地一声将我们纳入了镜头。然后解释说：“对不起，我总喜欢为第一次见面的朋友拍照……”现在回想起来，不论三浦是因正热衷摄影，还是纯粹想带给初见面的朋友一次意外的惊吓，在被摄影的人来说，心理上总会有种特殊的感觉，让人连感到对方无礼的时间都没有，而当场楞住，让对方的作风搞得怪不自在的。

除此以外，我还想起了许多初见面时的情形：

譬如淀川长治，在初次见面交谈时，便使我不得不注意“我可以这样说吗？”“这些话是不是有趣？”的问题。而宫城马利子则在见面后，即用甜蜜的语气，一见如故的与我交谈。至于当时的上野动物园园长林寿郎则是在早上一见面就说“我肚子饿了……”，然后毫无做作地，像个粗人般拿出饭团就吃。另外，在与以“一想到这个晚上就睡不着觉”为相声主题而出名的春日三球、照代夫妻初见面时，也留给我很深刻的印象。当时，他们为了参加大阪的八木治郎的节目而特地回到大阪，且在大阪机场和我及八木见面。我还记得那时他们夫妇俩一点也没有红演员的架子，态度谦

遽地要帮我提行李，并且让座给我。至今，他们这种不忘本源的精神，仍令我深深感动。

初次见面表现的成败都有心理因素

以上是我就随意想起的数次初见面的情形做一简单的介绍。这些人在初见面时，的确留给我很深刻的印象，而一些带给我诸如此类特殊经验的人，也都毫无例外的成为我永远的好朋友。即使相隔数年后能再相见，我仍愿意牺牲自己的一切来帮助他们。

当然，这不是因为他们在初见面时就抱有这种期求日后报偿的自私想法。而是因为他们能够深层地了解人类微妙的心理，并且能自然流露出适当的态度，同时，这也使得他们成为各行事业上杰出的一流人物。

反过来说，像我这种平凡的人，便不容易做到这一点。年轻时，常常会有忘记以前曾相处整日的朋友的姓名的情形，更糟的是，连在一起相处过的事也都忘了。事后回想起来，我只能怪自己心不在焉。

由于我在年轻时代，曾对心理学发生过浓厚的兴趣，并且也一度钻研过。所以在遇到这种“健忘”的情况时，我就会针对自己当时是否有人际关系方面的心理障碍，加以分析研究，企图找出自己失败的原因。相反的，每当我感到有一次愉快的初会经验时，也会特意去寻求所以成功的因素。而本书一“面对面的心理战术”也就是要向各位读者展示我在过去经历中与许多前辈见面时，成败因素探讨的结果。也可以说，是我本身生活智慧的结晶。

我用“心理战术”这句话，似乎是意味着我想依照己意地操纵对方。但事实上，能达到彼此心灵沟通的境界才是最