

现代社会心理学译丛

论表现

——自我表现的艺术

DAI SHE HUI XIN LI XUE YI CONG

陈而泰 主编

〔日〕多湖辉 著 许金龙 郑 青 译



译 林 出 版 社

C912.6 80203
88-10)

●现代社会心理学译丛

论 表 现

——自我表现的艺术

〔日〕多湖辉 著 许金龙 郑 寅 译

陈而泰 主编

译林出版社

多湖輝

论 表 现

据日本ゴマ書房昭和58年版本译出

责任编辑 杨贵山
封面设计 陈尔泰
技术设计 陈 进

论 表 现

——自我表现的艺术

〔日本〕多湖輝 著

许金龙 郑青 译

译林出版社出版发行

新华书店经销

陕西省印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32开本 7.25印张 120千字

1988年11月第1版 1988年11月第1次印刷

印数：1—60,000

ISBN 7—80567—000—5

C.1 定价：2.80 元

前 言

我们都希望别人能够注意自己，了解自己的长处。就我自己而言，最近无论穿西服或系领带，总是选择那些款式新颖、华丽漂亮的。当然，这样做无非是想使自己显得年轻一点。

因工作关系，我常和一些人来往，有时乘着与人交杯换盏的酒兴，我便拿起话筒，引吭唱上一曲。每当这时，人们往往想不起评判我的歌喉，而总是表现出他们的惊讶：“真没想到，象先生这样的人也会唱歌呀！”其实，这正是我想要取得的效果。人们一般认为，大学教授就是学究，他们举止呆板，哪里会有什么情趣。然而我想告诉人们：事实并非如此。所以，也就不怕当着大家的面献丑了。

不管是有意也好，无意也罢，大家都曾有过诸如此类希望别人充分了解自己的举动吧。能够帮助大家更有效地达到目的的，就是这本书里介绍的“自我表现术”。

也许有人 would 认为这是用来装点门面的方法，有点虚假的味道。其实不然，自我表现术不是去教唆别人虚张声势地敷金裹粉的招术，而是一种帮助你了解自己，并据此展示你的实际能力的方法。

人生来具有多种能力，然而这些能力中的相当一部分尚未显示出来，仍处于休眠状态。为了调动、发挥这些潜在的能力，一项重要的措施就是：让你周围的人知道你具有这些能力。而当你的努力改变了人们对你的看法和评价时，你的自信也随之建立了。这种自信作用于行动之后，往往会产生令人满意的效果。如此几经反复，不久就会大大提高自己的能力。

自我表现术还具有另一个意义。不论在任何人际关系中，最为重要的是使对方对自己产生良好的印象。不言而喻，如果

你给了对方一个不愉快或难以接近的感觉，就不能很好地协调与对方的关系了。所以，如前所述，使别人注意自己的长处是十分重要的。

有些人经常被别人误解，尽管他们有不少长处，然而别人却认识不到这一点。准确地说，是别人没有注意到他们的所长。如采希望周围的人认识到你的长处，你就应该积极地表现自己，继而为大家所接受。这，就是我想在此郑重强调的。

话虽如此，这本书所介绍的“自我表现术”并不需要难度很大的演技，只需稍稍注意一下你在日常生活中的举止。整天笑吟吟的人会使他觉得他欢快明朗；反之，总是阴沉着脸，人家就会认为你性格阴郁。一种表现总会在大家那里得到类似的反应和评判，这其中蕴含着某种心理法则。若背离了这个法则，无论你做怎样的努力，也不能充分表现自己；然若遵循这个心理法则，就会很好地改善自己的形象。如果你想有个良好的形象，并想尽可能地将自己的各种能力发挥到接近极至的

水平，那么，谨请充分利用这本《自我表现术》。

多 湖 辉

目 录

前 言

第1章 充分显示自己才干的自我表现术

- 归纳概括的方法，能
让人觉得你思路清晰
- “3”是个能增强语
言说明力的奇妙数字
- 短句的运用会使你显
得干练敏捷
- “3分钟”秘诀
- “倒装”手法在汇报
中的神通
- 多给自己创造一些作
总结性发言的机会
- 讲述不确切消息时，

不妨直抒其言

- 当心，千万别在开场
白中哗众取宠
- 以向上司请教的方式
呈报自己的意见，可
以使你不受非难
- 如果把你的想法与对
方所说的联系起来，
那它就易于理解了
- 不要将自己的计划和盘托出
要给上司留有补充的余地
- 适度而自然地在日常会
话中夹入专用词汇，将
使你的形象得到改善
- 为使你的语言具有说服力，
请借用谚语和名人之言
- 使用带尾数的数据，将
提高你的可信度程度
- 回答提问前先作一次深呼
吸，显示你正在慎重考虑
- 劝说别人时，不论使用与
否，都要事先备好资料

- 谈及自己的专业时，最好不要使用专业用术语
- 若写出尽是漏字、错字的文章很可能被人看成是“头脑简单”
- 字写不好也没关系，关键在于易于认读
- 与他人共同进餐时，不要面对菜谱优柔寡断
- 为了掩隐内心的动摇，有意识地摆出若无其事的面孔，是行之有效的方法
- 陷入窘境时，与其勉强争辩，不如沉默不语
- 请君举止缓慢，动作稳重，以显示出不凡的气度
- 面向对方时，如果你背光而立，可以显得你形象高大
- 竖条纹西装将使你身材魁伟
- 与对方初次会面时切忌穿新衣服，否则你会显得胆怯

- 谈话时，请直率地表现出你的理解和疑问，以免被视为反应迟钝
- 讲话时反复强调“我的”
“我认为”将使你显得坚定而有力
- 把提高竞争力的主要手段压缩在三个以内
- 你的绝技将为你赢得赞誉
- 兴趣离你的专业越远，
给对方留下的印象越深
- 你若想利用环境来衬托你的形象，那么你需要
事先熟悉那个环境
- 违背人们“价值推理”常规，会提高你的可信度
- 主持忘年会时，请稍稍改变一下传统方式
- 请利用逆反心理
- 你会因坐姿端立受益匪浅
- 看着对方的眼睛说话，
表现你的光明磊落

- 天真的孩子气，会增加你的魅力
- 不要总是谈论家人如何，那样会显得你思想幼稚
- 与人约会，不要将时间定在“某点整”，而要定在“某时某分”

第2章 显示积极性的自我表现

- 自我介绍时，你最好在结束时强调一下自己的名字
- 会议上站着发言，更能显示你的气魄
- 为显示你的工作热情，请先行一步
- 反应快，动作麻利，可显得你主动热情
- 提前出勤，便是你工作热情的明证
- 挺胸阔步，可使你显得精力充沛

- 有力的握手，可让人明确地意识到你的积极态度
- 坐下时，不要让自己蜷曲在沙发里，这样会显出你的懒散，消极
- 微微侧身的姿势，表示你对别人讲话的专注
- 听别人讲话，最好是拿个小本记点什么
- 挽起袖口会使你的积极性得到强调
- 写出右上角上挑的字，可助你完成热情积极的形象
- 把你的名字写得大大的，可给别人留下强烈的印象
- 讲话时尽量少用“否定”而多用“肯定”
- 应声附和时，不妨稍稍夸张些，以强调你的真诚
- 讲话时，恰到好处的手势，可向对方传达你的热情
- 当你难于发表独到见解

时，可采用借鉴他人之
见的方法

- 为强调你的独立性，不妨适当地谢绝上司的邀请
- 在未定席次的会议上，坐在上司身旁，可标识出你的自信
- 主动出任“忘年会”司仪，可显出你的积极和热情
- 无谓和意外的努力，都会显示出你的热情
- 拜访前，约定时间和地点时，应尊重对方的意见
- 靠近对方握手，可显示出你的气魄
- 主动登门拜访，能体现你的热情和诚意
- 为了强调你的自主性，即使对方是经理，有时也要反驳他一下
- 向别人诉说倾注了自己热情的理想，将会显出

你的魅力

- 认真的时候，你就睁大眼睛，
高兴的时候，你就笑出声来，
这可显示你丰富的情感
- 发言时，请把麦克风握在手上

第3章 提高可信度的自我表现术

- 适当地暴露自己的不足，将给人以诚实感
- 要想赢得好感，切忌不懂装懂
- 有条不紊地谈话，可
给人以稳重之感
- 谆谆诱导，方可服人
- 使用肯定语气表达那些无
把握之事，能使信用倍增
- 提前赴约，可使人愉悦
- 信奉工作至上的原则，
可给人踏实肯干的印象
- 面对众多的听众，不要采
用连珠炮式的讲话方式
- 打电话时，首先应询问

对方的情况，让对方掌握是否听电话的主动权

- 提前赴约，方可临阵不乱
- 如期奉还小数目金额，能给人以忠厚、诚实之感
- 整数奉还，可让人觉出你的干脆和爽快
- 在叙述于己不利的事情时，请不要拐弯抹角，应直截了当的承认自己的过失
- 改正错误，应见之于行动
- 当你需要认错道歉时，你不妨超过应有的限度，借此显示你的诚意
- 领导人应奉行小错从严，大错从宽的原则
- 叙说令对方不快的话时，最好事先申明
- 当别人对你怀有消极情绪时，应主动承认自己的不足
- 提意见时，切忌火上浇油
- 要说服对方，应先礼后兵

- 复述对方的提问，可表现你的认真态度
- 反驳对方时，借用提问的形式可避锋芒毕露之嫌
- 复述命令，可使上司放心
- 把我想说……变成请你听……
- 信守酒后之言，可使人在意外之余认为你很值得信赖
- 工作结束之际，不可匆忙草率地告辞
- 当对方心境不佳时，请你当一名热心的听众
- 假日拜访，穿上整齐服装可强调你的诚意
- 注意对待第三者的态度，可左右别人对你的印象
- 对于不在场的第三者以关心，可显出你的忠厚
- 做事沉着冷静，是自信的表现
- 对手下女性的期待感，可用严厉的训斥来表现
- 你想对女性表示真诚吗？