

心理透视丛书

生活中的自我表现

多湖 辉 著

韩秀英 译



商务印书馆国际有限公司

生活中的自我表现

多湖 辉 著 韩秀英 译



商务印书馆国际有限公司

图字 01-97-0855

图书在版编目(CIP)数据

生活中的自我表现/(日)多湖辉著;韩秀英译. —北京:商务印书馆国际有限公司, 1997. 11

(心理透视丛书)

ISBN 7-80103-141-5

I. 生… II. ①多… ②韩… III. 人间交往-通俗读物 IV. C912. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97)
第 23869 号

SHENGHUO ZHONG DE ZIWO BIAOXIAN
生活中的自我表现

著	者	多湖辉
译	者	韩秀英
出	版	商务印书馆国际有限公司 (北京东城区史家胡同甲 24 号 邮编, 100010)
印	刷	民族印刷厂
发	行	新华书店
开	本	787×1092mm 1/48
版	次	1997 年 12 月北京第 1 版 1997 年 12 月北京第 1 次印刷
书	号	ISBN 7-80103-141-5/B·5
定	价	15 元

前言

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。他不仅是一位杰出的日本心理学教育家、企业管理顾问，同时也是一位影响颇大的作家。他平时除致力于写作之外，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。

多湖辉教授著作颇丰，其中以“头脑开发”和“心理咨询”为最。他的 40 多部著作，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，但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。为了让中国的广大读者也能够读到他的著作，去年 10 月，经多湖辉教授授权，我们从其 40 多部著作中选择了 12 本有关心理咨询的作品并将其译成中文，现由商务印书馆国际有限公司独家出版。

现在翻译出版的这 12 本书，涉及的内容十分广

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。譬如，他在《人性的迷宫》中写道：操纵人类的力量不只是命运，更多的则是人的自身因素。也就是说，人常常无意识地被自己的心理所操纵。为了摆脱这种困境，人首先必须了解自己的心理意识……。在《成功的考试技巧》中，他指出：几乎每个人都经历过为准备考试而痛苦煎熬的日子，只是，在痛苦之后，有人成功，也有人失败……，原因何在呢？难道是“不用功”或“不聪明”所致？答案非也，因为准备考试所需要的不只是刻苦和努力，技巧尤为重要。他在《拓展思维妙法》中强调：当今是一个竞争激烈、复杂多变的时代，无论政治、经济或商业，对人、对事，都已不再是几条简单的“行为法则”所能应付的。面对多变的现实，如果只是循从一种思考模式，其结果只能是失败和教训。因此，必须让你的头脑“动”起来。只有拓展你的思路，才能克敌制胜，才能在时代的激流中勇进……。12本书内容各异，可以说是一座智慧的宝库。

这12本书的翻译和最后定稿主要由我来承担，

为了加快进度,使这套丛书尽快和读者见面,特约请了王彦花和无双同志参加了部分图书的翻译和整理工作,谨在此加以说明,并向他们表示感谢。

韩秀英

1997年7月

序

每个人都希望自己表现得很好，给人留下美好的印象。

以我自身而言，最近穿西装、打领带……等在服装上明显的改变，都是为了使自己看起来更年轻一点。

我和同事们一起喝酒，喜欢去卡拉 OK 高歌一曲，旁边的人往往不是称赞我的头衔而是惊讶地说：“啊！先生，你也会唱歌！”此刻我的目的已经达到，因为一般人以为大学教授都是拘谨、古板、无趣的。其实不然，为了要使他们了解，我就故意在别人面前，唱些我平常认为登不了大雅之堂的歌曲，只希望能一改他们以前根深蒂固的陈见。

可能有人会认为这是做表面功夫，事实上，给别人好的印象的同时也能够真正将自己的能力显现出来。

人都具备各种能力，只是有一些被隐藏着尚未

表现出来而已。假如你切实发挥出了自己所有的才能，并改变了别人原先对你的评价，那么，它肯定会增加你的信心，有了信心就更能施展所长，两者相得益彰方能日益精进。

下面再谈谈自我表现方法的另一个意思：

在任何人际关系中，最重要的是给别人一个良好的印象，如果让对方有不舒服的感觉，你的人际关系自然就不顺利。

常听到有人抱怨：“他们误解我、没有人了解我……。”其实别人并不像你想像中那么注意你，要旁人肯定你的优点，首先自己应积极表现，别人才能更加认识你。

不过本书要介绍的“自我宣传”，并不需要高超的演技，只要稍加注意平常的行为即可。对于经常面带微笑的人，大家都会感觉此人活泼开朗，相反，经常郁郁寡欢愁眉不展，则会令人觉得苦闷忧郁。我们看到或听到的任何事情，每个人的感觉都差不多，这其中有一定的心理法则，只要抓住这种心理法则，就能够提高自己的形象。为了给人良好的印象，充分发挥你具有的能力，请好好利用这本探讨自我表现方法的书。

目录

第一章 给人能干印象的自我表现方法	1
1 先点出主题，使人易于了解	4
2 将要点整理成三项，会使人感到很有系统	5
3 句子简洁有力，会使人觉得你头脑好	6
4 一件事3分钟内谈完，也是聪明的谈话秘诀	7
5 工作汇报时，先说结论能够给人“精明能干”的好印象	8
6 开会时，最后才起来发表结论，会给人良好的印象	9
7 即使是不准确的消息，说话技巧得当，也能引起人的注意	10
8 一开始就说：“我告诉你一件有趣的事”，效果会适得其反	11

- 9 表达意见时,若采取向上司请教的方法,效果会更好 12
- 10 事先报告事态的严重性,会使自己转败为胜 14
- 11 一句“您这句话使我想起……”会拉近你与上司的关系 14
- 12 突出个人表现,容易被人排斥 15
- 13 谈话中偶尔说几句术语或外语,会给人深刻的印象 16
- 14 使用谚语、名言也是增加说服力的方法之一 17
- 15 使用精确的数字,可使别人觉得你的话很可靠 18
- 16 面对提问,稍待片刻再回答,会使人感觉你谨言慎行 19
- 17 临时寻找资料,会给人一种不信任感 20
- 18 对外行解释专业知识时,尽量少使用专业术语 21
- 19 畅销书可以不看,却不能不关心 22
- 20 错误、漏字连篇的文章,会给读者不好的印象 23

- | | | |
|----|--------------------------------------|----|
| 21 | 字迹工整，方能给人留下好的印象 | 24 |
| 22 | 和人下馆子，迟迟不点菜，会被人认为缺乏决断力 | 25 |
| 23 | 和人约定见面时间时，先看看随身带的记事本再决定，会给人一种精明能干的印象 | 27 |
| 24 | 若无其事地给对方看排满日程的手册，会给人一种能干的印象 | 28 |
| 25 | 不露声色掩饰自己的感情，也是一种心理战术 | 29 |
| 26 | 陷入僵局时，最好是保持沉默 | 30 |
| 27 | 即使错在自己，佯装到底即能减轻罪责 | 31 |
| 28 | 借故自言自语，能缓解矛盾 | 32 |
| 29 | 最初的形成对日后至关重要 | 33 |
| 30 | 偶尔对属下的意见表示冷淡，可以增强权威感 | 34 |
| 31 | 动作沉稳，幅度大，才能显示出自己的气势 | 35 |
| 32 | 选光线较暗的位置与人交谈，能增强自信 | 36 |
| 33 | 竖条纹的西装有美化自己身材的效 | |

- 果 37
- 34 与人初次会面,为避免怯场,最好不要穿崭新的衣服 38
- 35 与人谈话应坦率表达内心的感受,避免让人觉得自己笨拙 39
- 36 不断使用“我”,会给人深刻的印象 40
- 37 说话的要点归纳在三点以内,能给人深刻的印象 41
- 38 只要有一技之长,就会使人另眼相看 42
- 39 兴趣与自己的本行差距越大,越能给人强烈的印象 43
- 40 宴会上坐在上司的旁边,会抬高自己的身价 44
- 41 邀人到陌生的地点约会,最好先到当地去熟悉一番 45
- 42 言行出人意料,往往能够提高对方的信任感 46
- 43 在年终团拜时,适时地表现一番,尤其能给人留下能干的好印象 47
- 44 利用激将法能使对方为你所用 48
- 45 坐时腰杆挺直,会给人端正、能干

- 的印象 49
- 46 谈话时直视对方的眼睛,能给人堂堂正正的感觉 50
- 47 偶尔表现些孩子气的行为,能增加你的魅力 51
- 48 在班上常谈论家庭私事,会让人看不起 52
- 49 约定时间时,不说“几点左右”,而说“几点几分”,会给人精明能干的印象 53

第二章 突出积极个性的自我表现方法 55

- 50 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 58
- 51 站着发言,能使自己的话更具魄力 59
- 52 抢着接电话,可表现出你的活力和干劲 60
- 53 动作麻利,能给人思想敏捷、积极努力的好印象 60
- 54 上班时比别人早到办公室,能给人积极努力的好印象 61
- 55 挺起腰板快步走,会使人觉得你精

	力充沛	62
56	用力握手可给对方强而有力的印象	63
57	上身前倾,浅浅地坐在椅子上,更能给人专心聆听的好印象	64
58	探出身来听对方讲话,能显示你的强烈的关心	65
59	听讲演时,用心做笔记,会给人工作认真负责的好印象	66
60	作笔记时,用色笔标明重点,会增加别人对你的信赖	67
61	卷起袖子工作,更具有感染力	67
62	字体大,且往右上方扬起,会给人自信向上的印象	68
63	名字写大一点,能加深对方的印象	69
64	交谈中,多用正面肯定的语气,有助于你的交往	70
65	听别人讲话时,点头应和很重要	71
66	说话时频频使用手势,可将自己的热忱传达给对方	72
67	先归纳别人的意见,再发表自己的看法,会使人觉得你既有组织能力又有独到见解	73

- 68 时常向上司汇报工作,可增进你与上司的亲密感 74
- 69 对于上司的邀约,偶尔拒绝一两次,能表现自己是个有原则的人 75
- 70 在没有固定座位的会议中,选择上司视线内的座位,能显示出你的自信 77
- 71 担任各种研讨会或活动的主持人,能显示你的才能 78
- 72 有时徒劳无功的努力,反能表现出自己的恒心与毅力 79
- 73 不计星期假日,只希望能见一面的说词,会使人觉得你的来意真诚 80
- 74 快步走到对方面前主动握手,可显示自己的气势 81
- 75 主动上门拜访或服务,能体现你的热情和诚意 81
- 76 为了树立自主形象,即使对方是董事长,有时也可提出反驳 82
- 77 满腔热情大谈自己梦想的人最富魅力 84
- 78 该哭则哭,该笑则笑,这样才能表现

出你的感情	85
79 讲演时,手持麦克风说话,较能表现自我	86
第三章 提高信赖度的自我表现方法	87
80 偶尔暴露一下自己的缺点,可赢得别人的信赖	90
81 面对不懂的问题坦诚承认,可给人诚实的好印象	91
82 说话速度放慢,吐字清晰,更能给人诚实的好印象	92
83 越有自信的话,越是要轻声细语,这样才不会显得咄咄逼人	93
84 为了表示自信,言谈中一定要多用肯定的语气	95
85 不能准时赴约时,最好将自己到达的时间往后说10分钟,这样较能取得对方的信赖	96
86 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	97
87 在众人面前讲演时,说话的速度最好比平常放慢一点	98

- 88 打电话时,需先问对方是否有空,
这样对方才会有心听你说话 99
- 89 比约定的时间提前到达,能表现出
你的诚意 100
- 90 即使是很少的钱,及早如数奉还,
必能增加对方对你的信赖 101
- 91 还钱时,尽量避免对方找钱,这样
可以表示你办事周到 102
- 92 直截了当地承认错误,才能取得别
人的信任 103
- 93 犯了错误,与其为自己辩解,不
如积极进行弥补,更能表示自己的
诚意 104
- 94 犯了错误,要诚心诚意地道歉,才
会赢得对方的信任 105
- 95 必要时,故意不提大过失,而只责骂
小过错,对方对你会更忠诚 106
- 96 开口先讲些谦逊的话,可避免刺激
对方 108
- 97 言语谦卑,更能博得人的信任 109
- 98 如果对方正在盛怒中,可避开矛盾
隔一段时间再理论 110