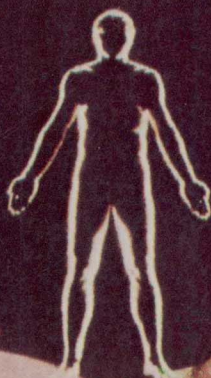


人性心理戰

多湖輝編著



社會上四方八面都是陷阱
等着你一不小心跌進去！

人性心理戰

作者：多湖輝

總策劃：林洋

總編輯：王麗

主編者：黃蘭

發行人：林大

出版：大家出版社

總經理：大家書店有限公司

總公司：臺北市新生北路一段一二六之八號二樓

電話：二九一〇二四二五・二九一〇四二六一
二九一〇七九一八・二五一〇九一七

分公司：臺南市中正路六二號

電話：(〇六二)二二三〇八

印刷者：金源印刷廠

台北市中山北路六段二三二號二樓

定價：新台幣陸拾伍元

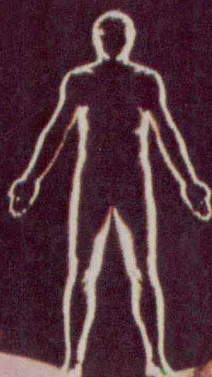
港幣拾叁元

有著作權·翻印必究

H.K.\$13.00

人性心理戰

多湖輝編著



社會上四方八面都是陷阱
等着你一不小心跌進去！



人性心理戰

多湖輝編著

社會上四方八面都是陷阱

等着你一不小心跌進去！



人性心理戰

作者：多湖輝

總策劃：林洋

總編輯：王麗

主編者：黃蘭

發行人：林大

出版：大家出版社

總經理：大家書店有限公司

總公司：臺北市新生北路一段一二六之八號二樓

電話：二九一一二四二五·二九一一四二六一

分公司：臺南市中正路六二號

電話：(〇六二)二二三〇八

印刷者：金源印刷廠

台北市中山北路六段二三二號二樓

定價：新台幣陸拾伍元

港幣拾叁元

有著作權·翻印必究

H.K.\$13.00

序

生活在進步、繁榮的二十世紀，隨處可見存在的「變化」，如果不能清楚覺察這種變化，而貿然行動，一不小心就會掉入陷阱。更要不得的是，落入陷阱仍不曉得自己錯誤的癥結。

一般人表面上不顯露的感情、行動，都由深層心理所支配；其中以人際關係的心理動向，最值得研究。畢竟，目前的社會是整體性、團隊性，沒有人可以走出羣衆而單獨生活；人和人之間的接觸，也由點、線、面擴及整個空間，把人的生活稱為人際關係的擴充，一點也不為過。因此，瞭解自己的想法後，再探知對方的心境，這種彼此的認識，有助於防範他人的心理陷阱，並能在複雜的現實生活中，以勇

敢、無懼的態度迎接任何挑戰。

本書以關心人間的陷阱出發，就感情、欲求、態度、行動和意思等方面舉例說明，來探討在公司、機關、家庭、學校各場合中，各種人際關係的層面。希望經由本書，使各位讀者能清楚感覺認知事實的變化，不論對方是否有意圖，都不致落入心理陷阱；所以書中所舉的例子淺顯、具體，而且是日常生活俯拾皆是的事件。

俗語說：「知過必改，善莫大焉。」當讀者看過本書，不再落入心理的陷阱，編寫本書的目的即已達到；對有心研究心理狀況的讀者而言，相信本書也能提供有關知識。

多湖輝

目 錄

第一章 感情的陷阱——爲什麼情人眼裏出西施？

- 1 如果相信玩笑或俏皮話，有時不會察覺出對方強烈的敵意或反感。
- 2 對於成功的可能性產生懷疑時，若以悲觀的態度加以防範，有時反而會導致失敗。
- 3 不能適當地發洩怒氣或不滿，有時反而會引起更激烈的情緒。
- 4 與其初次見面就讚美對方，不如先批評他後再慢慢改變評價，讚美對方。
- 5 經由哭泣或狂笑的情緒表現，可加強原先並不強烈的情感。
- 6 行為中若受到與行為無關的不愉快刺激，也會對行為本身產生嫌惡感。

第二章

欲求的陷阱——爲什麼要隱瞞欲求？

- 7 對自己表示好感的人，較易使自己信任他，而產生好感。
- 8 生活態度和社會背景相似的人，較易產生好感而互相吸引。
- 9 由於眼前的小小欲望得到滿足，往往會忘記本來的目標。
- 10 人們對於不瞭解的事物，會產生很大的不安感，而採取非理性的行為。
- 11 當他人批評自己的某一部分，或和自己關係密切的人，即會感覺自己整體全被批評。
- 12 人際關係過於順利，易導致難以瞭解工作內容或工作成果惡化。
- 13 故意忽視自己的缺點，則無法發現其他優點。
- 14 經人指出自己不察覺的缺點，則易對他產生信賴感。

15

藉著服務、時間、場合的改變，而想達到改頭換面目的者，其意識中可能有兩種對立的欲求。

第二章

態度的陷阱——爲什麼會輕易受騙？

- 16 當人們說：「我們要……」時，其實是想強調自己的要求。
17 人的某一行為被禁止，則從事此種行為的欲求更強烈。
18 當人們的欲求不滿足，會固執己見，而採取難以理解的行動。
19 渴望勝過別人的欲求愈強烈，愈是無法在他人面前發言，或採取醒目的行動。
20 當欲求或願望無法滿足時，人們極易逃入幻想的境界中。
21 現實生活的不滿，易導致人們認為昔日的生活充滿快樂，而跌入回憶的深淵。
22 過於疼愛寵物，有時會對他人缺乏信賴感。
23 一再以沉默壓抑不安或欲求不滿的情緒，有時會影響精神的安定。
24 熱衷勝負明顯的娛樂者，大多具有攻擊性心理的傾向。
25 表面上順從他人意見的人，內心可能存在逃避責任的心理。
26 理想定得太高，則很少能實現。

- 27 過份親切或誠懇的態度中，可能隱藏著強烈的敵意。
- 28 部分矛盾理論比完美的理論，更易博得他人的信任。
- 29 使用正當性的權威，可產生強制的服從作用。
- 30 傳播消息者所具之魅力比消息的內容更能左右人們的態度。
- 31 背後說人壞話、發牢騷的原因，並不是批判對方的情感發洩，而是渴望勝過對方的心理欲求。
- 32 壓抑自己不安、焦慮的感情，有時會連想讓對方知道的感情也無法表達。
- 33 人們對於得不到的東西，會給予較低的評價；相反地，對於獲得而不喜歡的東西，會給予較高的評價。
- 34 人位於低的職位，只能發揮低的能力。
- 35 當人扮演過某一角色時，即使日後不再扮演，也會受此一角色的影響。
- 36 肉體的緊張會加強精神的緊張。
- 37 人們的社會關係或感情，往往可由空間距離看出。
- 38 人們會把後來得到的資料和消息混入第一印象，所以第一印

第四章

行動的陷阱——爲什麼受流行影響？

- 象往往很深刻。
- 39 人在規則的集團中，往往會封鎖住自己的疑問。
- 40 反覆使用過去成功例子的方法，可能招致很大的挫敗。
- 41 人們對於會引起他人不快的消息，往往在打了折扣後再報告。
- 42 人們把對立看為世代間的糾紛，以置換對他人厭惡的感情。
- 43 當人在某一件事上受到強烈刺激，即使那是特殊事件，也將其適行範圍擴大到許多事上。
- 44 不太關心人際關係的人，往往比關心者更易掌握主權。
- 45 人的生理興奮和感情沒有直接關係，但是對同一場合的異性，會轉移其生理興奮。
- 46 人一旦存有劣等意識，會以粗暴的言語或動作，來保持內心的平衡。
- 47 對自己的不法行為，人們常會利用「某個權威人士也這麼做」

為藉口，而使不法行為正當化。

48 人們對於不愉快的回憶，或和這回憶有關的事物，會在無意識中想忘記。

49 人們聽到曖昧、深刻的消息，會將此消息歪曲後再傳給別人。
50 人們聽到曖昧不明的消息，會以自己所體驗及心理狀態附合，再作解析。

51 人們不相信直接得到的消息，反而相信偶然得到的消息，並把此消息傳給別人。

52 人處於無法預知的不安狀況下，容易聽信流言。

53 缺乏自信的人，往往想藉流行的事物，來恢復部分自信。

54 人會在無意識中，模仿自己所尊敬對象的喜好和行動。

55 一旦向他人宣布自己的目標，就很容易被對方操縱。

56 對某一件事知道太多，會產生喪失直接目的的情況。

57 當不為人知的避難場所被破壞時，心中會產生不安感。

58 面臨困難時，人們常轉向無關係方面去尋找解決方法，而逃避其責任。

- 59 人所以會有撒嬌、鬧整扭等幼兒性行為，無非是把想法和感覺退回到從前，替欲求不滿尋找出口。
- 60 多次數的接觸比長時間的接觸，更易使對方產生親密感。
- 61 慢慢增加小刺激的次數，以後即使得到再大的刺激，自己也不會察覺。
- 62 一旦處於壓力狀況下，精神和肉體會發揮出令人無法想像的力量。
- 63 在集團中，人們會使自己的判斷接近團體的基準。
- 64 進入密度很高的羣衆中，個人的責任感會稀薄，而被暗示性也會提高。
- 65 團體的領導者若是獨裁作風，則團體內個人的連帶意識會消失，並會增加彼此的敵意。
- 66 某項結論即使對自己不利，只要自己參加討論，即不會產生不滿足感。
- 67 人在不安的情緒下，比安定狀態，更需要尋找同伴。
- 68 人對自己所屬團體遭遇外來壓力時，其維持團體的共同目的會