

心理透视丛书

初次见面的心理战术

多湖辉 著 王彦花 译



石油大学(北京)

商务印书馆国际有限公司

初次见面的心理战术

多湖辉 著 王彦花 译

商务印书馆国际有限公司

图字 01-97-0857

图书在版编目(CIP)数据·

初次见面的心理战术/(日)多湖辉著;
王彦花译. —北京:商务印书馆国际有限
公司, 1997. 11

(心理透视丛书)

ISBN 7-80103-143-1

I. 初… II. ①多… ②王… 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 23870 号

CHUCI JIANMIAN DE XINLI ZHANSHU

初次见面的心理战术

著者	多湖辉
译者	王彦花
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 1998 年 9 月北京第 2 次印刷
书号	ISBN 7-80103-143-1/B·7
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

珍惜初次见面的缘分方能形成良好的人际关系

在人生的旅途上，我已经走过了五十多个年头，在这段岁月里 不知见过多少人，和多少人有过交往。我认为，人生在世，与人接触交往，是天经地义的事情。但是，这一切又都是从陌生的初次见面开始的，想到这一点却又觉得不可思议。

我有不少从小时候就认识至今仍保持着密切关系的老朋友，也有很多长大成人后才相识，如今不论在工作或私人关系方面都保持着密切联系的好友。

我向来很重见和人们的交往，如果照佛教的说法，万物的际会，都有着很深的“因缘”。因此，不知有多少人，虽然同在这个世界上，却生长在不同的

国家，终生都无缘相见。另外，即使生长在同一个国家，有着同样的血统，却互不相识的人也不计其数。

在这种情况下，两个陌生人能有机会相识，彼此记住对方的姓名，甚至在生活中、工作中同甘共苦，这是多么深的缘分呀！

我多次在婚礼致词中这样说：“人与人之间的际会是很不可思议的。今天，我有幸参加这个充满喜气的宴会，和大家见面，非常高兴。但只要宴会结束，大家走出会场后，彼此在今后的生涯中，有机会再见两、三次面的人，到底能有多少？我想大多数人可能是很难再相见，平常我们与他人交往就是这样。”

“现在，眼前这对新人已经许下永恒的诺言，今后要同住在一个屋檐下，分享彼此的喜悦与忧伤，风雨同舟，共度一生，这不是缘分又是什么呢？但愿他们能珍惜这种缘分，共创美好的人生。”

每当我到国外，遇到了语言、习惯截然不同的外国人，或者在国内各地见到了自己的同胞，总会有一个念头浮上脑海：也许这是我和此人最初也是最后的会面。每当想到这一点，我总会内心暗暗发誓：一定要珍惜这短暂的会面，给彼此留下美好的回忆。也就是说，正因为珍惜这也许是终生唯一的一次会面机会，才会结下意想不到的深厚的友好关系。

给人留下深刻印象的各种会面方式

以前，我曾经见过很多人，也就是和很多人有过初次见面的经验。如今提笔为文，不禁想起和某些人初次见面时的情景，实在很有趣，同时也不免产生怀念之情。

印象最深刻的是和以小提琴的早期教育而闻名世界的铃木镇一先生的会面。有一次，我聆听一场由铃木先生指导的儿童乐团的演奏，感动得当场潸然泪下，于是我把自己的感动之情告诉了铃木先生。后来，我向他请教教育方式，铃木先生一一含笑回答。分手时，他拿出彩色纸，迅速地写上：“人是环境的孩子”、“每个孩子的发展都取决于成长及教育方式”。经过这惟一一次的会面，我对铃木先生佩服得五体投地，也成了铃木教育方式的支持者。

有时候，初次见面也会给人吓破胆的感觉。大约二十年前，我曾经访问过作家三浦朱门、曾野绫子夫妇的家。当时，我是和一位在舆论界很有名气的朋友一起去邀请他参加我们的印度采访旅行的。我们的邀请虽然也是有点突然，但三浦朱门的举动也实在

令人吃惊。

当时，三浦朱门是坐在院中的椅子上，一见到我，不由分说就突然拿起相机按快门，然后才说：“抱歉，对于初次见面的人，我都要拍照留念！”。

如今想起这件事，仍然有唐突的感觉，不知道三浦朱门确实是位摄影狂，还是故意采取让初次见面的对方吓破胆的心理战术。对于被拍摄的人来说，确实感到很奇怪，根本没有时间想：“这个人怎么如此无礼！”似乎在心理上就已经受到了他的控制。

另外，和某些人初次见面时的情景，也同样令我至今难忘。

例如，在初次见面的采访中，不断谦和地询问我：“我可否谈论这个问题？”“这个话题你是否感兴趣？”等，来向我表达细腻关怀的淀川长治先生；从见面那一刻开始，就以一种独特的亲密口气与我交谈，使人觉得对方仿佛是十年知己，而由衷产生亲切感的宫成麻理子女士；早上一见面开口便说：“我肚子饿了……”，然后毫不客气地吃起自己带来的饭团子的上野动物园园长林寿郎先生……。他们所采取的初次见面方式真可谓充满了魄力，仿佛坦然地将手伸入河马的口中，大胆而令人折服。

以“想起来晚上就睡不着觉”的名台词而闻名的

相声演员春日三球、照代夫妇所采取的初次见面方式，也令人长记心头。当时，他们是到大阪参加八木治郎表演的回程中，在大阪机场第一次与他们相会。当时八木治郎先生也在场。虽然我们素不相识，但他们却热心地要帮我提行李，还把座位让给我，谦虚得简直让人不相信他们就是红得发紫的大明星。或许，这对夫妻一直牢记着尚未成名时的窘境，因此，不忘随时向人伸出援助之手，这种精神使我非常感动。

初次见面的成功与失败也受心理因素影响

刚才我回忆并写出了与几位朋友初次相见时的情景。与这几位朋友初次见面时，彼此都留下了美好的印象，毫无例外地也都能保持着长期的交往，即使是相隔数年再见，也会产生“只要是他的事，不论自己多忙也要尽我所能替他完成”的心情。

当然，我并不认为这些人与人相见的当初就心怀着功利思想。他们之所以能善待他人，是因为他们有足够的阅历，有较高的教养，在各自的领域中堪称一流。他们给人留下的印象也是他们人品的自然流露。

我本人就很不容易做到这一点。年轻的时候，不懂得待人之道理，往往和某个人相处了一整天，到了第二次见面时，却想不起对方的名字，甚至干脆忘了曾经见过这个人。这种情形都是对初次见面所抱的心态有所偏差的缘故。

不知道是好是坏，我从年轻时就对心理学深感兴趣，并朝着这个领域发展。所以，碰到这种情况，仍然摆脱不掉分析式的思考习惯：“哪一种心理因素会妨碍初次见面时的人际关系？”“是什么原因导致了这次见面的失败？”等。相反，如果初次见面时气氛和谐愉快，而且留下了美好的回忆，也会问个“为什么”，从自己这一方进行总结。

在我几十年的人生中，曾认识并接触过很多像前面提及的老前辈，也与许许多多的人保持着交往，并且经历过无数次成功或失败的初次见面。本书所介绍的有关初次见面的心理战术技巧就是我在长期生活中自我分析思考所领悟到的一点生活智慧。

看到“心理战术”这个字眼，也许会使读者产生要“随心所欲操纵对方”的印象。其实，初次见面并不真的是如此尔虞我诈，只要保持正确的心态也就可以了。

那么，我为什么还要选择“心理战术”这个字眼

呢?这是因为惟有珍惜初次见面的机会,彼此才会认真对待它,甚至为下一次的会面而努力。我就是站在这个立场上,着手写这本书的。

初次见面时应有独特的心理准备与策略

我有一位朋友与他的女友建立了恋爱关系,但却遭到女方父亲的反对。他为了说服这位顽固的准岳父,信心十足地前往九州。遗憾的是,他在初次见面时并未成功地给对方留下美好的印象,因此求婚之事仍然遭到拒绝。如果他能事先对女方父亲那种注重形式,凡事一丝不苟的性格加以研究,找一位适当的人出来充当大媒、或让自己的父母出面沟通,或采取其他的“策略”,女友的父亲对他的印象一定会大为改观。

暂且不论他和那位女友结婚是否真的能得到幸福,但不可否认的是这次会面的心理作战结果,对他的一生会有很大的影响。从这点来看,我们不得不说他的这次初次见面未免太轻率了。

从这件事我们可以知道,初次见面以及初次见面之前的准备工作是多么重要。而实际的初次见面,

从心理学来看，也是一种相当棘手的事情。

第一，初次见面是一个相当紧张的场面。对于一个从未谋面的陌生人，人们通常会怀有一种戒备心理，即使事先已经从各方面得到了有关对方的情报，仍然无法预测两人乍见面时的各种情况，因此内心会产生种种不安，例如，心中会嘀咕：“这个话题是否会使对方感到厌烦？”“我提出这些问题是否会惹对方生气？”等等。

社会地位不同，个人的经历、价值观、礼节、谈吐方式皆有差异的人初次会面，会造成一种尴尬及紧张的气氛，应该说这是十分自然的。

有时候，人们并不是以白纸般的心理状态，而是早就抱着某种先入为主的观念或态度来面对陌生人的。例如，推销员在上门推销时，往往尚未开口，就吃了闭门羹，这可说是最好的例子。另外，有时候对方也会因为某种原因，从刚见面的一瞬间就极力想压倒你，形成不平等的人际关系。也就是说，有时对方是以“作战”的心理来面对初次会面的。在这种情况下，不仅是名片的交换，就连是否请对方入座，甚至请对方入座的方式，都体现了初见面时独特的战术与心理。

从这个角度来说，初次见面的最初几分钟是识

破对方心理状态，从对方言行收集掌握情报及判断其性格的最重要的阶段。

如果在这个阶段获得成功，可以使对方解除戒备心理，对你产生信赖感，认为“在这个人面前，倒是可以畅所欲言，不必顾忌”，这样，便可以轻松的心情继续谈下去。

使对方解除心理防卫的技巧

我常常因为工作关系，和陌生人交谈，有时也接受具有神经衰弱或内心隐藏着深刻苦恼的人的咨询，另外，还接受为购买某种商品，即所谓购买动机的详细面谈及深入会谈。

不论在上述的哪种情况下，初次见面的心理战，就会成为决定胜负的关键。如果在会谈开始时就触礁，则所谈的问题越深，对方把他的心扉就关闭得越紧。相反，如果会谈一开始气氛就很和谐，即使短短一小时或一个半小时的会谈，对方也会毫不保留地打开心扉，安心地说出触及核心的问题。

正如我们会在信赖的医师面前坦然地脱掉衣服一样，对方也会驯服地解除心理上的武装。

当然，这种情况需要经过我们这样的心理专家的训练与努力才有可能实现。不过，在我们心理学者所使用的技巧中，实在不乏一般人可以运用在日常生活中的技巧。

以前，大多数人都认为，这种心理技巧很神秘，只有经过严格训练的专家才可能掌握。但我认为完全可以使这种心理技巧脱离高深莫测的概念，将它运用到日常生活中。这就是我所说的心理战术。

我一直认为，不管是多好的技术，如果不能通过语言的表现传达给别人，这种技术的价值就等于失去了一半。

自古以来人们就常说，名人的艺术是偷来的而不是人家教给的。但是，不论多么“难”的艺术，都不应让它在某个名人那里止步，要经过一些有心人的艰苦努力，使它得以继承，发扬光大，这才是技术学的真谛。因此，我认为应该尽量把专家们手中的心理战术的绝招具体化，使它成为可以应用在日常生活中心理技巧。

从这种意义上来说，如果本书对那些与人见面时感到迷惑、不安、怯场，因而使交际范围缩小，或使人际关系不和谐的朋友们有所启示，能给予这些朋友们与人交往时的自信和勇气，我将感到无限荣幸。

目录

第一章 消除紧张、怯场情绪的心理战术	1
本章前言	3
1 与其担心对方对自己的评价，不如 反过来先评价对方	5
2 提高嗓门说话可以避免怯场	7
3 身上佩带一件贵重的饰物能增强自 信心	8
4 发生不愉快的事情时应积极调整情 绪	9
5 提前相见时间可以避免怯场	12
6 以轻盈的步伐驱走初次见面时的紧 张	14
7 比对方先到达约会地点可减轻紧张 不安	15
8 眼睛的高低位置相等可形成平等的	