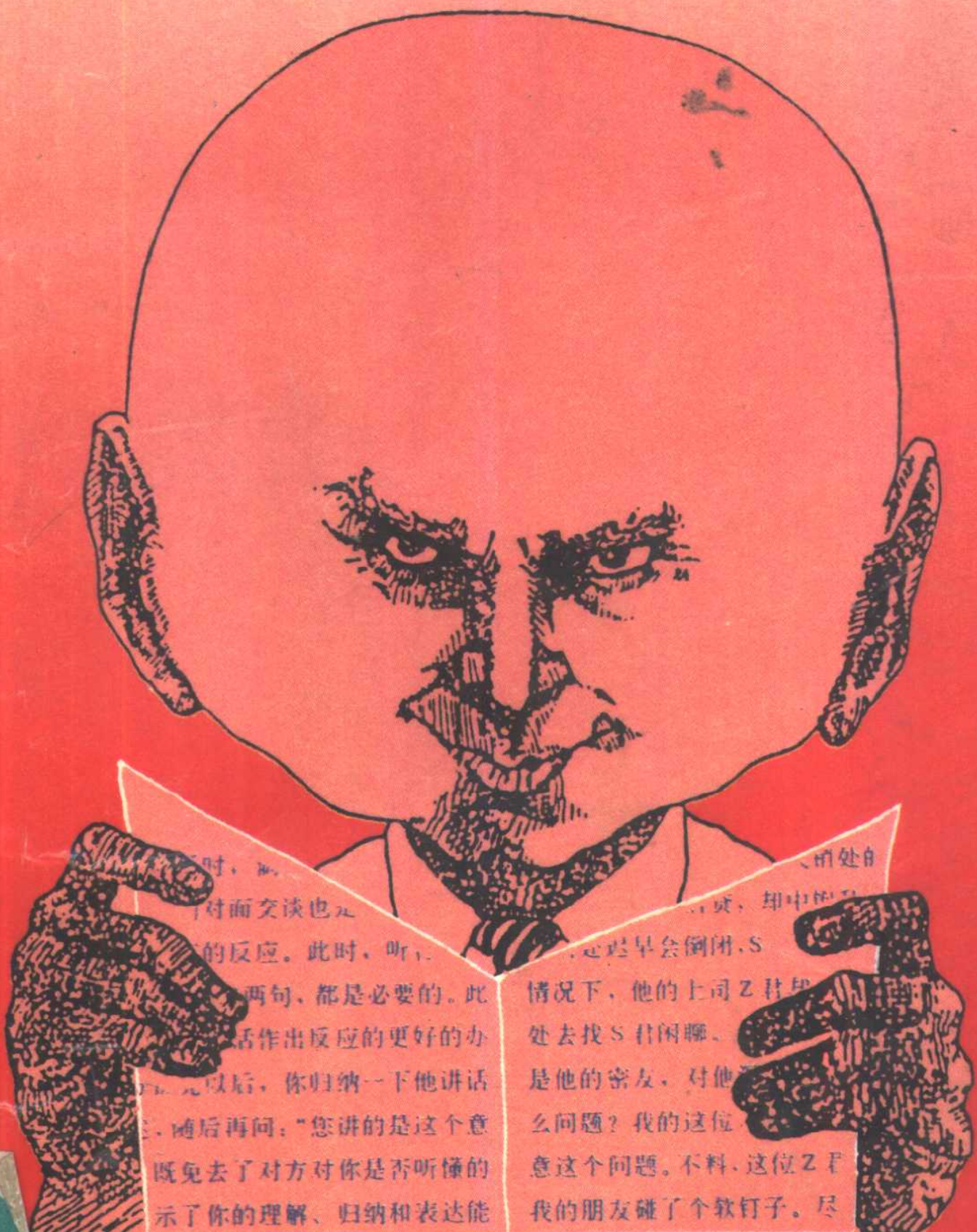


# 只赢不输的劝告

● 心理学大师多湖辉妙论

● 心理学大师多湖辉妙论 ●

管全 芎 蓊 编译



时，听  
对面交谈也是  
的反应。此时，听  
两句，都是必要的。此  
话作出反应的更好的办  
以后，你归纳一下他讲话  
，随后再问：“您讲的是这个意  
既免去了对方对你是否听懂  
示了你的理解、归纳和表达能

稍处的  
，却中  
，定是早会倒闭，S  
情况下，他的上司Z君想  
处去找S君闲聊。  
是他的密友，对他  
么问题？我的这位  
意这个问题。不料，这位Z君  
我的朋友碰了个软钉子。尽

4

山东文艺出版社

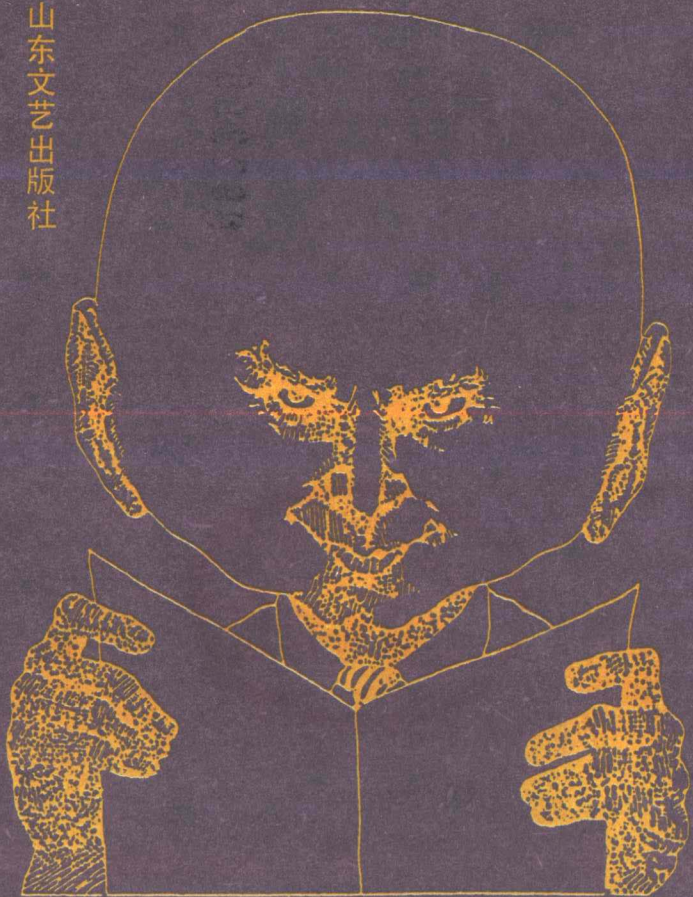


# 只赢不输的劝告

——心理学大师多湖辉妙论

062390

日本  
心理学大师多  
湖辉妙论你想  
成功吗当你遇到难  
以应对的处境时你想只  
赢不输吗如果你  
肯听从我的劝告  
只赢不输的  
劝告



女子学院 0041277

管全  
芑箬  
编译

山东文艺出版社

鲁新登字第 3 号

只赢不输的劝告

——心理学大师多湖辉妙论

管全 芑穆编译

\*

出版者：山东文艺出版社

(济南经九路胜利大街)

发行者：山东文艺出版社发行部

电话 615710

印刷者：山东新华印刷厂潍坊厂

华光 IV 型计算机——激光汉字编辑排版系统排版

\*

787×1092 毫米 36 开本 11 印张 2 插页 175 千字

1991 年 12 月第 1 版 1991 年 12 月第 1 次印刷

印数 1—10,000

ISBN 7—5329—0762—7

I·685

定价 5.20 元

# 前 言

多湖辉先生生于 1926 年，曾任东京工业大学、千叶大学教授和千叶大学附属小学校长，平常除钻研学术外，常以生花妙笔写出丰富著述，畅销书达四十余种之多。他也是一位杰出的心理学教育家、企业管理顾问，经常应邀在电台、电视台和其他公开场合讲演。他的讲演和著述构思新颖，风趣幽默，应用性强，富有艺术感染力，深受日本和东南亚各国读者的欢迎。他的一部分著作在我国也已出版，颇有影响。《只赢不输的劝告——心理学大师多湖辉妙论》，是从多湖辉先生六百多万字的著作中，精选十七万字，重新编译的。将多湖辉先生如此丰富的著述精选合编，在国内，这是第一本，谨以此奉献给广大读者。希望能陪伴你共度人生旅程，教你处世，助你成功。

编译者

1990 年除夕

# 目 录

## 前言

- 第一章 认识自我**..... (1)
1. 你属于哪种类型..... (1)
  2. 你应相信自己的价值与能力..... (3)
  3. 只要想到“天无绝人之路”，你就会减轻不安..... (4)
  4. 听音乐可镇定你的精神..... (5)
  5. 不要让你的失望扩大..... (6)
  6. 你要预防“蓄积压力”的反应..... (7)
  7. 如何克服你的恶劣情绪..... (9)
  8. 利用自由联想，忘记令你讨厌的事情..... (10)
  9. 得势不骄，失势不馁，将使你赢得更多的同情和尊敬..... (11)
  10. 经常对着镜子，调整你的面部表情..... (12)
  11. 你把朋友的姓名一一写出，藉以推

翻内向的自我形象·····	(13)
12. 利用“部分刺激的扩大效果”，恢复 你的自信·····	(14)
13. 培养你的自信心·····	(16)
14. 任何一种无害的爱好，都能变成你 的优势·····	(17)
15. 兴趣离你的专业越远，给对方留下 的印象越深·····	(18)
16. 你与上司相处，切忌“单方认可”···	(20)
17. 即使你与上司关系极好，也不可 有“过度言行”·····	(21)
18. 不可不虑后果，随意向别人讲你的 家庭冲突·····	(22)
19. 经常看看令自己满意的个人照片， 能激励你找回信心·····	(23)
20. 做好准备，你便可以进入角色·····	(24)
<b>第二章 走出低谷</b> ·····	(26)
21. 身处低谷的五种人生形态·····	(26)
22. 倘你已处于“最低谷”，就应抛弃一 切顾虑·····	(28)
23. 你应学会“自我控制”·····	(29)
24. 你不要总对自己说些灰心丧气的话 ·····	(30)
25. 你应从孤独感中解放出来·····	(32)

26. 给朋友写信,能消除你的烦恼 ..... (33)
27. 当你意志消沉时,最好阅览幽默小说或漫画..... (34)
28. 当你自卑时,请阅读成功者的传记..... (35)
29. 你如失去自信,就应结交比自己高明的人..... (36)
30. 头脑混混沌沌时,赶快调整你周围的环境..... (37)
31. 当你不想做事时,索性先休息一番..... (38)
32. 假如你经常提不起精神,不妨与家人一起到户外活动..... (39)
33. 经常模仿心目中的榜样,将改变你的性格..... (40)
34. 改变选择座位的方法,能提高你的干劲..... (42)
35. 你最好把竞争手段压缩在三个以内..... (43)
36. 你如陷于窘境,与其强辩,不如沉默..... (44)
37. 高估别人的优点,就等于忽视你自己的优点..... (46)
38. 巧妙利用“后光效果”,能改善你

- 的形象..... (47)
39. 引用名人语句,能为你增添光彩 ... (48)
40. 利用你的专长,跨出积极的第一步  
..... (49)
41. 把今天要做的事想一想,应该是你  
早上醒来的第一件事..... (51)
42. 你要想增加积极力,就从清晨掀开  
被子开始..... (52)
43. 在你喜欢的音乐旋律中洗漱,用早  
餐..... (53)
44. 新的一天,你应先从最容易的工作  
着手..... (54)
45. 写自己姓名时,你要写得大而清楚  
..... (55)
46. 一天至少要挤出一个小时做你喜  
欢、擅长的事 ..... (56)
47. 你在一个星期中,至少要有一天比  
同事早到办公室..... (57)
48. 你要比别人抢先一步去接电话..... (58)
49. 倘你偶有小错,则应诚恳检讨 ..... (59)
50. 事未办成,你决不要向无关者透露  
内情..... (60)
51. 你向上司汇报,应事先约定,并告  
知所需时间..... (62)



52. 你向上司汇报,要先说结果 .....	(63)
53. 复述指令,可使你的上司放心 .....	(64)
54. 切忌向你的自尊心极强的上司直言 “进谏”.....	(65)
<b>第三章 示人以优 .....</b>	<b>(67)</b>
55. 先让你的外表,给对方留下一个好 印象.....	(67)
56. 在你家中,恰到好处地摆放一些工 艺艺术品和名人字画.....	(69)
57. 看着对方的眼睛说话,表现你的光 明磊落.....	(70)
58. 响亮的声音,可表现你开朗的性格 .....	(72)
59. 短句的运用,会使你显得干练 .....	(73)
60. 运用“三点归纳术”,能使你显得才 思敏捷.....	(74)
61. 一般会议不作记录,会后整理要点, 可使人倾服你的记忆力.....	(75)
62. 无意中让对方看见写满预约安排的 记事本,可显示你的才干 .....	(77)
63. 记住某些有关的统计数字,对你有 相当大的帮助.....	(78)
64. 使用带尾数的数据,将提高你可信 赖的程度.....	(79)

65. 在谈话中运用名言佳句,使你更有  
深度..... (80)
66. 闲谈时,你可用名人轶事作话题 ... (81)
67. 闲谈时,你可表现自己知识面的广  
博..... (82)
68. 在适当场合,发表你早有准备的社  
会评论..... (83)
69. 巧寻藉口,显示你的特长 ..... (84)
70. 在谈话中,恰当地插用你熟悉的专  
业语..... (86)
71. 描述十分生动的细节,使别人对你  
的长处深信不疑..... (87)
72. 借他人之口表你的长处,更易使对  
方认可..... (89)
73. 注意对待第三者的态度,可左右别  
人对你的印象..... (90)
74. 关心不在场的第三者,可显出你的  
忠厚..... (91)
- 第四章 变短为长** ..... (93)
75. 摒除你对自己外表的自卑感..... (93)
76. 巧用小物件,能帮你消除精神紧张  
..... (95)
77. 退一步,也许能使你进两步 ..... (96)
78. 保持你的紧张感,也许能化难为易

- ..... (97)
79. 请把你手表的时间拨快一点..... (98)
80. 你应想办法,让自己接受不喜欢的工作..... (99)
81. 发现优越者的缺点,等于增添了你的优点 ..... (100)
82. 承认自己的缺点,反显得你更加光明磊落 ..... (101)
83. 与其矫正缺点,不如善用缺点..... (102)
84. 当对方讨厌你时,你只要想也正在讨厌对方 ..... (104)
85. 先收回己见,再稍加努力,也许能使你的见解获得赞同 ..... (105)
86. 主动将无法保密的事告知当事人,能赢得对你的信任 ..... (106)
87. 你如何让对方不知被拒绝 ..... (107)
88. 你做任何事,都要先考虑到第二步棋 ..... (108)
89. 劝说别人时,你要事先备好资料  
..... (109)
90. 你应把获得的资料,详细而确实地整理好 ..... (110)
91. 只举方便自己的数字,使你的言论正当化 ..... (111)

92. 你的字写不好没关系,但一定要工整 ..... (113)
93. 你若呈送尽是错字、漏字的报告,很可能被上司看作“头脑简单” ... (114)
94. 预先把最糟糕的事态告知上司,可使你立于不败之地 ..... (115)
95. 你要赢得好感,切忌不懂装懂..... (116)
96. 你会因语言坦诚而受益 ..... (117)
97. 你如何转换不利自己的话题 ..... (118)
98. 如发生事故,你可表示理解对方,但不要轻易道歉 ..... (119)
99. 先认小错,你可掌握新的主动权 ..... (121)
100. 你先接受批评,以便进入心平气和的交谈..... (122)
101. 逆用“回归法则”,可使你减少工作事故..... (123)
102. 即使很小的失败,你也应分析原因..... (124)
103. 你虽不曾努力,却让人看来做了很大努力..... (125)
104. 你想戒烟吗? 这里有绝招..... (126)
- 第五章 交友之道..... (128)**
105. 你应如何评价别人对对方的介绍



- ..... (128)
106. 着装整齐去拜访友人,可强调你的诚意..... (130)
107. 你若想用环境衬托形象,应先熟悉那个环境..... (131)
108. 倘你与人初会,切勿匆匆前往 ... (132)
109. 如约定在外面初会,你应比对方先行到达..... (133)
110. 你如与友初会,须把握好前十秒钟..... (134)
111. 初次会面的前三十秒,你应怎样控制自己的视线..... (135)
112. 对初次见面的人,最好当时就记住他的名字..... (136)
113. 初次见面,切忌逼视对方 ..... (137)
114. 与人初会,你的坐姿不要太随便..... (138)
115. 你应出奇制胜地“推销”自己..... (139)
116. 选择共同的生活趣味,作为你开始谈话的题目..... (140)
117. 选择对你有利的话题,不要勉强配合对方..... (141)
118. 如初见面者有两个人,你不可冷落“次要者”..... (143)

119. 会面后立即发出信件,必能强化  
对方对你的印象..... (144)
120. 你可将朋友的联络电话簿带在身  
边,以备不时之需 ..... (145)
121. 你若赞美他人,一定要搔到痒处  
..... (146)
122. 若能夸奖对方“微不足道”的优  
点,你将赢得好感 ..... (147)
123. 指出对方穿戴的细微变化,表示  
你对他的关心..... (149)
124. 毫不费力地提及对方说过的小事,  
表示你的关心..... (150)
125. 不妨偶尔在他人面前,表现一下  
你的爱好..... (151)
126. 倘你的地位优于对方,可故意表  
演些小失误,以缩短双方的心理  
距离..... (152)
127. 适当地暴露自己的不足,你将给  
人以诚实之感..... (153)
128. 你如何使对方将不快改为好印象  
..... (154)
129. 超过应有的限度道歉,以显示你  
的诚意..... (156)
130. 你与对方的共同体验,可强化双

- 方的亲密程度..... (157)
131. 你怎样才能引导对方说出心里话  
..... (158)
132. 你怎样利用动作来说服对方..... (159)
133. 听对方讲话时偶尔插言,更能显  
示你在专心倾听..... (160)
134. 当面记下对方的请求,使他明白  
你对他的尊重..... (162)
135. 如能当面为对方解决难题,必能  
留给他极深的印象..... (163)
136. 述说令对方不快的话题,你最好  
事先申明..... (164)
137. 倘你称呼上司某某先生,也许能  
增进亲切感..... (166)
138. 某些场合,你可满足对方“好为  
人师”的欲望..... (167)
139. 你应如何利用打招呼,突破对方  
的心理屏障..... (168)
140. 恰当地选择座位,使对方确认你  
同他的一体感..... (169)
141. 如对方过于激动,你可用“以后再  
说”消除其紧张感..... (171)
142. 如何判断对方是否有意与你深交  
..... (172)

143. 厚待与你暂无利害关系的人,能  
固结新的友谊…………… (173)
144. 与其厚待他本人,不如厚待他的  
家人,更能显示你的诚意 …… (174)
- 第六章 异性交往…………… (176)**
145. 人类都有追求另一半的心理…………… (176)
146. 三种典型性格在异性关系上的  
表现…………… (178)
147. 追求异性的奇异心理——“补偿  
作用”…………… (179)
148. 追求异性的另一心理——“相乘  
原则”…………… (180)
149. 你如“提前”赴约,可使情侣愉悦  
…………… (181)
150. 你若想说服女友,最好选在黄昏  
时分…………… (183)
151. 追求女性,你应懂得她的爱好和  
兴趣…………… (184)
152. 在女性面前,你应慎用使她难为  
情的词语…………… (185)
153. 向情侣诉说热情的理想,能显示  
你的魅力…………… (186)
154. 露一些才华供人欣赏,留一些神  
秘令人猜测,你便能获得女性的



- 青眯…………… (188)
155. 服装和饰物,是你赞美女性的好  
话题…………… (189)
156. 你若赞美她本人尚未感到的优  
点,常能打动芳心…………… (190)
157. 你若用含蓄的语言称赞异性,更  
易奏效…………… (192)
158. 记住对方的“特殊纪念日”,是你  
赢得好感的良策…………… (193)
159. 你如被允许直接称对方的名字,  
双方距离就近了…………… (194)
160. 你若想对女性表示真诚,就少说  
空话,多做实事…………… (195)
161. 对手下的女性,偶尔严加训斥,她  
能感到你的重视…………… (196)
162. 你如采取强攻之势,或可打动芳  
心…………… (197)
163. 你如能与女友多次短谈,远胜一  
次长谈…………… (198)
164. 不顾对方的冷淡,频频出击,常  
使对方难以拒绝你的情意…………… (199)
165. 你如能每天给女友打一次电话,  
胜过每周一次长谈…………… (200)
166. 你不可在女友面前,随意夸奖其