

如何说服自己?
如何改变自己?
怎样别偏执心理?
如何控制自己?
如何解除孤独?

心理调节 人际关系与

如何使人超实力
发挥水平
如何说服上级

〔日〕多湖辉著
王健宜王彦良译



天津人民出版社



〔日〕多湖辉 著 王健宜 王彦良 译

心理调节 与 人际关系

根据日本て未书房《心理トリック》
一九七二年二月第十二次印刷本译出

人际关系与心理调节

〔日〕多湖辉 著

王健宜 王彦良 译

•

天津人民出版社 出版

(天津市赤峰道130号)

天津新华印刷四厂印刷 新华书店天津发行所发行

•

787×960毫米 32开本 4.75印张 2插页 78千字

1989年10月第1版 1989年10月第1次印刷

印数:1—9,070

ISBN7-201-00311-9/B·13

定 价: 2.20 元

译者的话

在现实生活中，人们难免会遇到各种烦恼。学业上的挫折、婚恋中的痛苦、事业上的失败、交友中的失落感、上下级关系的对立、朋友间的误解和磨擦，种类之多，不一而足。其中的原因固然是纷繁复杂的，但追根寻源，还在于人际关系的不和谐。那么，如何才能建立和睦和谐的人际关系？如何与朋友、同事、上下级保持友好的交往，从而使生活愉快、工作顺利、学习进步呢？这些正是《人际关系与心理调节》一书的命题，也是我们编译此书的动机所在。

《人际关系与心理调节》的著者多湖辉先生，是日本当代深层心理学权威，拥有大量著作和广泛读者。《人际关系与心理调节》是他集多年研究成果精心编写的主要著作之一。该书一经问世便盛销不衰，深受国内外同仁和广大读者的高度赞誉。我们把它翻译出来，期待它会成为热

爱生活的我国读者的良师益友。

《人际关系与心理调节》，是一本通俗易懂的心理学普及读物。它将心理学知识与人生哲理巧妙地有机地融于人们的日常行为之中，读来令人可亲可近、耳目一新。使人在融融乐趣之中学到协调人际关系的妙方和智慧。和谐的人际关系建立，取决于能否成功地调节自我心理和敏锐地洞察他人心理。小而言之，当一个人能够从容自如地把握自我、驾驭他人时，他的人际关系就会变得自然、和谐、健康、完美，烦恼就会随之消除，就能在日益激烈的竞争中立于不败之地；大而言之，当多数社会公民都自觉自愿地去积极建立友善、和睦的人际关系时，就会出现一个安宁的社会环境、井然的生活秩序，现代化建设也就有了良好保障。总之，和谐健康的人际关系，要靠全体公民的努力。《人际关系与心理调节》如能在这方面给您提供丰富有益的启迪和可资借鉴的科学方法，我们将会感到欣慰。期待着这本书能为您的家庭幸福、事业成功、学习进步献出菲薄之力。

本书在编译、出版过程中，承蒙陈俊杰同志的鼎力相助，谨此致以诚挚谢意。

译者

1988年6月

目 录

第一章 自我心理调节.....	(1)
1 如何说服自己?	(1)
2 如何改变自己?	(3)
3 如何使自己富于积极性?	(5)
4 如何控制自己?	(6)
5 如何增强信心?	(8)
6 如何不使自己陷入歇斯底里?	(10)
7 如何使自己镇静?	(13)
8 如何防止情绪紧张?	(15)
9 如何恢复自信?	(16)
10 如何打破身体缺陷造成的自卑感?	(18)
11 如何增强记忆?	(20)
12 如何使记忆内容鲜明生动?	(22)
13 如何提高学习效果?	(23)
14 如何使临阵磨枪奏效?	(25)
15 如何尽量少出错?	(27)
16 如何利用睡眠时间学习?	(29)

17	如何克服失望情绪?	(31)
----	-----------------	------

第二章 他人心理调节..... (33)

18	如何给对方留下深刻印象?	(33)
19	如何使对方解除戒备心理?	(35)
20	如何使对方乐于说话?	(37)
21	如何使初次见面的人与你很快融洽? ...	(38)
22	如何使他人下决心?	(40)
23	如何使人能跟着你走?	(42)
24	如何用动作说服对方?	(44)
25	如何使对方接受你的意见?	(46)
26	如何说服上级?	(48)
27	如何说服知识分子?	(50)
28	如何将对方引入你的轨道?	(52)
29	如何使对方产生干劲儿?	(53)
30	如何使对方提高效率?	(55)
31	如何提高对工作的满意程度?	(57)
32	如何使人发奋自强?	(59)
33	如何发挥部下的积极性?	(61)
34	如何创造良好的人际关系?	(63)
35	如何使人保持紧张感?	(64)
36	如何减少工作现场的事故?	(66)
37	如何使人无偿劳动?	(68)
38	如何留住想辞职的职工?	(70)
39	如何使人听取忠告?	(72)
40	如何使人改变思想?	(74)

41	如何使人超实力发挥水平?	(76)
42	如何使新人与组织产生一体感?	(77)
43	如何防止组织变动带来的混乱?	(79)
44	如何使集体团结?	(81)
45	如何使集体行动成功?	(83)
46	如何使大会成功?	(85)
47	如何使人相信信息?	(87)
48	如何使人不感觉震惊?	(89)
49	如何识别偏执心理?	(90)
50	如何判断半装病?	(92)
51	如何使人放心?	(94)
52	如何使人信服?	(95)
53	如何从孤独感中解放出来?	(97)
54	如何消除恐怖感?	(98)
55	如何使人改掉坏毛病?	(99)
56	如何改掉不良习惯?	(101)
57	如何消除情感的“断绝”?	(102)
58	如何使人遗忘东西?	(104)
59	如何使人吐露真实想法?	(105)
60	如何看破人的本意?	(106)
61	如何使垂死的人延长生命?	(108)
62	如何使人精神崩溃?	(110)
63	如何使人丧失自信?	(111)
64	如何使人对“冷”感到“暖”?	(112)
65	如何使人对“重”感到“轻”?	(114)
66	如何使人将“小”看得“大”?	(116)

第三章	公众心理调节·····	(118)
67	如何使人觉得新鲜? ·····	(118)
68	如何使商品流行起来? ·····	(120)
69	如何抓住顾客心理? ·····	(122)
70	如何改善商品的形象? ·····	(123)
71	如何使顾客买价格高的商品? ·····	(125)
72	电视广告如何做得不让观众反感? ·····	(126)
73	如何使顾客对商品产生亲近感? ·····	(128)
74	如何让女性购买男性用品? ·····	(129)
75	如何打消消费者的抵触情绪? ·····	(131)
76	如何使消费者变成义务推销员? ·····	(132)
77	如何满足消费者的理想要求? ·····	(134)
78	如何吸引观光游客? ·····	(136)
79	如何找出公众的欲望? ·····	(137)
80	如何提高广告的效果? ·····	(139)
81	如何使人积极行动? ·····	(140)
82	如何疏导人流? ·····	(142)
83	如何防止精神恐慌? ·····	(143)
84	如何平息公众的焦虑与急躁情绪? ·····	(145)

第一章 自我心理调节

1 如何说服自己？

〔欲要说服对方，必先说服自己。〕

成功的推销员决不喋喋不休，惹人生厌。他们一旦开口说话，字字句句都充满自信，具有使对方心悦诚服的感动力。这是因为，他们在说服别人之前首先说服了自己。换言之，要想驾驭他人，先决条件是对自己的心态了如指掌，并能随心所欲地控制自己。

提及说服能力，我平生最佩服的，是主演松下电器公司电视广告的泉大介先生的广告哲学。这位在彩电和洗衣机广告中扮演主角的中年男子，看似平庸无奇，坦诚朴直，实际上在他的身上却蕴藏着强大的说服力。泉大介先生有个习惯，松下电器公司每有新产品上市之前，他都要搬一台回家，使用数日。据说是为了对产品作多方研究，直至自己对该产品认可为止。只有等到他自

已相信自己能够向人们介绍之时，才答应开拍电视广告。而且，他在演出时，也决不是像其他演员那样照本宣科地念台词。

美国耶鲁大学的霍普兰先生曾作过一项实验，证实了其中的道理。他将学生分为两组，让其中一组学生单调地朗读台词，而让另一组学生带着语气抑扬顿挫地演讲。结果，听众的反应截然不同。对前一组的朗读，听众反应平平，而对后一组的演讲则产生了强烈的共鸣。这正说明，后一组学生已经说服了自己。

演员在扮演一个角色时，如若只是简单地照脚本去表演，那他（她）充其量只是机械地完成了一项简单劳动。从接受扮演一个角色的任务到相信这个角色本身的价值，这期间有个很大的距离。消除这一距离，就能使人产生变角色为自我，主动投入到角色之中的动力。要达到这一步，需要首先说服自己，而后才可能将角色演得更加完美无疵。

据说，在歌舞伎中扮演旦角的男演员（歌舞伎是日本主要传统戏剧的一种，旦角均由男人扮演——译者注），一旦开始排戏，在日常生活起居中也把自己当作女人。此话真假与否有待核证，但要想让观众认可男人扮演的旦角，就必须首先让自己认可自己是个女人。虽说这仅仅是为目的

服务的手段，但是却有它的道理。

2 如何改变自己？

〔以为自己处于某种状态，并相应地为
之，这种状态就会愈发明显。〕

想不到，社会上竟然有许多人讨厌自己的性格。本来，人的性格各有优劣长短，只要不属于病态，大可不必为之忧虑苦恼。这是我个人的观点。不过，若有人非欲改变自己的性格，方法也还是有的。

这种方法是利用人受暗示性极强，犹如极易接受暗示的动物这一特点而研究出来的。“森田疗法”，正是这一原理的具体应用。所谓“森田疗法”，是日本慈惠医科大学教授已故的森田正马博士，为治疗神经分裂症而创造出来的方法，心理学上也承认它的效用。原理极为简单：不拘泥心情和症状，只要你认为自己现在很快活，并相应地去活动，你就会越来越快活；只要你认为自己现在很健康，并象个健康人那样去生活，你就会越活越健康。这种方法是心理学原理作基础的。心理学原理认为：一个人只要他（她）认为自己处于某种状态，并相应地为之，这种状态就会愈发明显地显现出来。

森田先生根据这一原理，比如对刚入院的患

者，在最初的一周内，除去进食、洗漱、排便之外，让他们绝对卧床静养，此后便开始让他们从事各类工作。诸如做卫生、养鸟、干手工活等。这些工作益处极大。让患者从事正常人的劳动，具有精神镇定剂的效用。患者们逐渐增强了自信，变得外向了。与此同时，患者们在劳动之余，也开始玩起乒乓球、小型高尔夫球之类的娱乐活动。40天之后，几乎所有的患者都痊愈出院了。

赤面恐惧症、待人恐惧症、外出恐惧症之类神经类症状的患者，他们总有一种不安感，担心自己不能适应环境，而这种不安感往往会发展成为强迫症。如若采用这种疗法，则会根除掉这些病症的“发生源”。

这种疗法的关键所在，就是模仿自己想要适应的环境或想加入的集体的人们的态度，因而同样也适用于一般人。美国的社会学家马顿和基特所作的“美国士兵研究”，也为上述疗法提供了有力的佐证：总爱作出一副下士官态度的士兵，最终多数就成了下士官。在工作单位中，以自己仿佛就是上级领导的心理暗示为契机，使自己的工作效率大幅提高的例子也是不少的。

3 如何使自己富于积极性？

〔用实际距离测定心理上的距离。〕

我主讲的概论课，大约有五六十名学生听。座位是任意选择的自由式，每次上课时，早来的学生都按自己的习惯择席而坐。有趣的是，学生们的座位几乎每次都无多大变化。其实，教室并不很大，无论坐在哪个位置上，与我的实际距离都没多大差别。但是，学生们却好似在通过座位选择来测定与我之间的心理距离。平时能条理清晰地述说己见，成绩优秀的学生，几乎都坦然自若地坐在我的近前。反之，越是成绩欠佳、寡言少语、离群索居的学生，越爱选择与讲台形成死角的地方。

这种心理现象，已被有关实验所证明。此外，《身体语言》一书中也对对话者之间的距离和性格的关系作了介绍。该书作者曾作过一个实验。通过性格测验，将学生们分为内向型和外向型两类。而后将他们全部请到实验室，逐一进行面试。随后，将预先写好的成绩单发给学生，成绩分为“不及格”、“一般”、“优秀”三种。给“不及格”的学生发成绩单时说：“你的成绩简直太差了，这样的成绩很难使我认为你在认真学习。”发完成绩单后你会发现，“优秀”的学

生几乎都坐在离实验主持人最近的地方，相反，那些“不及格”的学生则坐到了最远的地方。

另外，在性格测试中被分在内向型之中的学生，无论成绩好坏，都坐在比外向型学生更远离主持人的位子上。

这个实验证明：人们往往用实际距离来表示对对方的心理上的抵触。比如，常有这样的现象。在例行会议上，当某人尚未想好一个计划的时候，他就会尽可能坐到上司目所不及的地方，佯装不知，津津有味地吸自己的烟。而且，一旦与上司的视线相遇，他便会惶惶然不知所措。

事实上，这种现象是相互作用的。经常在较远处选择座位这一行为本身，会抑制人对工作的积极性，与上司之间的关系亦很难融洽。因此，这种人应该下大决心，通过有意识选择靠近上司的座位，将自己改造为积极进取型人，外向型人。

4 如何控制自己？

〔客观的自我观察和自我交谈，能使人
实现自我控制。〕

每每应邀参加公司或政府部门的座谈会时，我总要讲述克劳德·M·布理施特发现“对镜自我暗示法”时的趣闻。

布理施特，是美国小有名气的人物，他撰写的《信念的魔术》一书，曾为美国最畅销书之一，其理论被广泛应用于对推销人员的教育。某日，他应邀出席一位富商举行的晚宴。作为东道主的这位富商，频频举杯来往于满座高朋之间，少顷，便酩酊大醉。于是，他感到情况不妙，步履蹒跚地溜回寝室。这一切被在场的布理施特看在眼里。他出于善意的帮助，尾随富商至寝室门口。此时，富商没有发现布理施特站在门口，注视着镜子自言自语起来。

“约翰（富商自己的名字），你怎么能这样呢！客人们是想灌醉你，以此来取笑你。你可不能败下阵来。你没醉，根本没醉！你现在很清醒。你今天是东道主，千万不能醉倒！”

富商一遍又一遍地重复着这几句话，渐渐的姿势也端正起来。当他再度出现在晚宴上时，他思路清晰地披露了一项新的业务计划。

原来，富商刚才是借助镜子客观地观察自己，与镜中的另一个自己进行交谈。从心理学角度来看，这种行为是合乎科学道理的。因为，自我控制的原则，就是能否客观地认识自己。这一点，可以在观察自我控制能力极低的幼儿神经异常者的行为中得到证实。在我自己的心理诊所中，我接待过形形色色的患者。其中的重症患

者，无一例外都失去了客观认识自己的能力。精神病科医生常说，“怀疑自己是精神病并为此而苦恼的人，其实根本不是什么神经病”，讲的正是这个道理。相反，重症神经病患者，几乎每个人都说“我是正常的人，可大家总把我当作神经病来对待”。这恰恰说明：一个人，一旦陷入自我之中不能自拔，他就完全丧失了客观认识自我的能力。

自我控制的这一原理，以各种形式为人们广泛应用。比如，心理剧这种方法，让神经官能症患者扮演与自己性格截然不同的角色，任其尽情演戏，给他一个从外部认识自己的机会。又比如，让人用文章、绘画等形式表达自己的苦衷，将自己从躯壳中提取出来，然后加以观察、评价的方法等，都是应用这一原理的典型例子。

5 如何增强信心？

「有些事情往往很怪：当你认定它是事实的时候，它就真的成了事实。」

“精诚所至，金石为开”是句成语。它告诫人们：只要努力，世上没有办不到的事。这个前人教诲，用心理学来解释就是：坚信自己“能办到”比努力本身更为重要。

深信自己面容丑陋的女子，她的容貌就可能