

心理透视丛书

如何表现自己

多湖辉 著
苏历铭 译



CPI

商务印书馆
国际有限公司

中国美术学院美术考级教材

如何表现自己

素描分册



中国美术学院美术考级教材
素描分册

如何表

多湖辉 著

苏丽强 译

商务印书馆
国际有限公司

2002 年·北京

图字 01 - 2001 - 4681

图书在版编目(CIP)数据

如何表现自己/(日)多湖辉著;苏历铭译. —北京:商务印书馆国际有限公司, 2002.1

(心理透视丛书)

ISBN 7 - 80103 - 256 - X

I. 如… II. ①多…②苏… III. 成功心理学
IV. B848.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2001)第 089122 号

©Akira Tago 1993

自分の見せ方

多湖辉

商务印书馆国际有限公司出版发行

(北京市东城区史家胡同甲24号 邮编:100010)
(电子信箱:cpinter@public3.bea.net.cn)

出 版 人: 程孟辉

责任编辑: 黄宇谷 李青燕

封面设计: 范予飞

全国新华书店经销

发行热线: (010) 65598498 电话、传真: 65234023

民族印刷厂印刷

开本: 787 × 1092mm 1/48

2002年1月北京第1版 2002年1月北京第1次印刷

定价: 13.00 元

如有印刷质量问题, 影响阅读, 请与印刷厂联系调换

前言

我们生活在一个注重自我表现的时代，无论推销商品也好，求职时的面试也好，怎样更好地看清自己，如何向对方推荐自己，都是能否成功的关键。这就是说，除了自身的能力、见识以外，社会的成功者或多或少都是出色的自我表现能手。

在日本历史上，织田信长* 就是一位不断尝试新方式的人。下面是他和齐藤道三的女儿——浓姬相亲时的一个有名的故事。道三的城堡在岐阜，在去岐阜的路上，信长故意打扮得土里土气，但在相亲的时候，信长却穿着正式地出现了，吃了一惊的道三对此赞叹不已。

无需追溯这个故事的来历，对于人的服装、

* 织田信长（1534—1582）日本战国时代的著名武将。

态度、行为等，无论是愚者，还是智者，人们都会留下各种各样的印象。

我的一个朋友，他以前是一家大公司的总经理，非常喜欢钓鱼，只要一有闲暇时间，他就去东京近郊的海边钓鱼。渐渐地，喜欢和他一起钓鱼的人多了起来。他钓鱼时那朴素、平和的样子，看起来好像很协调，谁也没想到他是知名大公司的总经理，感觉就像是不知道从哪里来的一个老人一样。但如果你看见他身着高级西装，腆肚伸腿向后仰靠在高级轿车中的样子时，你肯定就不会这样认为了。

最近，对于西装、领带等穿戴在身上的东西，我都下意识地选择了稍微华丽一些的，这样果然显得年轻了。在工作上，和共事的人一起喝酒的时候，有时也试着唱一段演歌*。这样做，比起只是在旁边赞美这首歌，更会让人发出“先生也唱演歌”的惊叹。这样给人以意外的事是很多的。要揭开这个秘密，其实就是自己特有的“自我表现方法”。在社会上，像学者这样的人，通常给人们以古板、拘谨、没意思的印象。为了

* 演歌：日本民间歌谣的一种。

让别人知道事实上并不是这样的，他们特意在别人面前表演自己不太擅长的唱歌。

特为表现自己而仅仅掩饰表面，采用权宜手段的人也是有的。但是，自我表现绝不是那样的，而是让别人了解自己优点的同时，把自己潜在的能力表现出来。

根据一份通讯调查显示，对于“作为一个社会人，你想让别人怎样看待自己？”和“对什么样的人有好感？”的问题，回答居多的是“诚实”、“爽朗”、“热情”、“亲切”和“有能力”这5项。在考虑“如何表现自我”的时候，这5项就变成了很好的基准。因此，本书就按这5个基准分为5章，其实，这也是自我表现的方法的一种。

过去我把“表现自我的方法”和“如何表现自己”相比较，发现尽管时代变了，但丝毫不能忽视自我表现的重要性。为了能适应这个时代的要求，本书从新的观点出发，重新概括归纳了这个主题。

多湖辉

——于东京

目录

第一章 表现自己的诚实	1
本章序言	3
1 利用自己的缺点来表现自己诚实的 方法	5
2 比起隐瞒无知，坦白无知更可以得到 别人的信赖	6
3 能说会道，对诚实的表现是不利的	7
4 说有把握的话，但不让人感到是强加 于人的方法	8
5 让别人相信没有把握时的“断定说法”	9
6 让别人等待，但不要让别人着急的联 络方法	10
7 珍惜工作表现为珍惜工具	11
8 让 10 万日元的信任增长成 1 亿日元的	

信任的方法	12
9 即使是突然的电话，也能给对方喜悦 的第一句话	14
10 等待别人是表现自己诚意的绝好机会	15
11 平息对方的怒气，进而取得优胜的谢 罪方法	16
12 与其辩解以挽回犯错误的坏名声，不 如采取修复行动	17
13 把别人的反感转变成好感的说话方法	18
14 每个人的理解速度不同，向许多人说 话时的“诚意讲话法”	19
15 对给自己添麻烦的人，会产生不信任 感，把这种不信任感变成信赖感的诚 意表达法	20
16 提高部下的忠诚度，大错小错区分责 备的方法	22
17 垫上伙食费，即使是一次，也是表现 诚实的证据	23
18 对于对方的不信任，以“像我这样的 人”打头炮的一种方法	24
19 正在生气的对方，接受反论的机会	

效用·····	25
20 看似是反抗上级的反对意见的说法·····	27
21 认真回答对方提问的“提问反复法”·····	28
22 重复命令，能给对方安心感和信赖感·····	29
23 让对方握有主导权的反论提出法·····	30
24 与其用“想说”，不如用“请允许我问 一下”听起来谦逊有礼·····	31
25 上司，注重打听职员“非正式 信息”·····	32
26 即使晚上和上司去喝酒，作为职员， 第二天早上，也要准时出勤·····	34
27 是否遵守在酒席上许下的承诺，是诚 意的一个标志·····	35
28 “无论什么都自己做”的态度，与其说 是责任感，不如说给人留下了没有合 作精神的印象·····	36
29 向陷入困境的人表达诚意，最好先做 一个听众·····	37
30 休息日的拜访，能够强调自己诚意的 服装术·····	39
31 向男侍者等立场弱的人表现诚实态度	

的“意识”	40
32 关怀不在场的第三者，能表现出自己 深厚的情意	41
33 过分的兴奋很容易暴露自己缺乏信心	42
34 听别人讲话时，抱着胳膊成了拒绝别 人的围墙	43
35 向女部下表达期待感的“刺激疗法”	45
36 除“甜言蜜语”外对女性表达好感的 殷勤照顾	46
37 对于女性，偶尔带有强行性的邀请， 能够给人留下靠得住的印象	47
38 初次见面，通过坐姿来认清对方是否 是诚实	48
39 自谦就等于尊敬别人	50

第二章 表现自己的爽朗

本章序言	53
40 主动打招呼，可以表现自己性格的 开朗	55
41 影响整个会面印象的“结束语”	56

- 42 成规旧套的客套话中也有能表现出人的开朗性格的方法..... 57
- 43 表现人性格的客套话的声音高低..... 58
- 44 流利使用日语的语尾对表现开朗的性格有帮助..... 60
- 45 即使你的本意是要表现自己的谦逊，“自贬用语”也会损坏你的形象 61
- 46 声音的大小超过成绩、人品的“印象效果” 62
- 47 在电话中表现开朗性格的“看声听姿”法..... 63
- 48 嗓音尖的人避免给对方造成不快的“低速法” 65
- 49 色调明快的服装，能够使着装者看起来性格爽朗..... 66
- 50 在整个脸部，嘴的清洁是表现开朗的关键..... 67
- 51 与人会面之前，不仅要“检查服装”还应该检查你的“表情” 68
- 52 和别人见面之前，应在走路的方法上下工夫..... 69

- 53 皮肤和脸部的颜色对健康印象的影响…… 70
- 54 虽然你不是和他说话，也应该把目光
投向他…… 71
- 55 撅起下巴的姿势容易给别人留下狂妄
自大的印象…… 72
- 56 虽然是一种不镇定的表达，但可以给
别人以好感…… 73
- 57 在表现自己开朗性格的时候，谈自身
的失败是最好的题材…… 75
- 58 即使外表较阴郁的人也可以通过改变
表情表现你开朗的性格…… 76
- 59 从将手帕折得很整齐这件小事上可以
看出你是一个懂规矩的人…… 77
- 60 判断服装是否整洁的重点是容易吸引
别人视线的领口和袖口…… 78
- 61 牙齿是表现人的健康和清洁感的重点…… 79
- 62 与身份不相符的穿戴会给对方以轻
薄感…… 81
- 63 在商业场合穿白色皮鞋，系白色皮带
会给人以“轻佻”的感觉…… 82
- 64 通过改变服装表现你的开朗性格…… 83

第三章 表现自己的诚意 85

本章序言 87

65 通过自我介绍表现自己诚意的“反复 强调法” 89

66 开会时只有站起来发言才显得有诚意 90

67 被喊到名字时，表现诚意的反应方式 91

68 总比别人先接电话能表现自己的干劲 92

69 使自己并且让人感到精力充沛的走路 方法 93

70 用力握手是给对方留下强有力印象的 武器 94

71 就坐时，表现自己积极性的坐姿 96

72 如何向对方询问非常关心的事情 97

73 尽量表现出对所听话题的关心 98

74 挽起一个衬衫的袖子就可以表现出积 极性 99

75 记号、附笺是诚意的印证 100

76 向右上斜的大字给人积极的印象 101

77 通过名字的写法给人留下深刻的印象 ... 102

78	会话中体现积极性的“否定·肯定转换法”	103
79	随声附和——给别人留下认真印象的方法	104
80	用手势来表达自己的热情	106
81	如何重复他人的话进而表现自己的独立性	107
82	组织召开学习会、忘年会是宣传自己的机会	108
83	开会时，显示积极性的座次	109
84	从无用的努力中获得意外的效果	110
85	向对方展示气势的“领域侵犯法”	111
86	说服“难以说服的人”——自我牺牲法	112
87	对方的领域是显示诚意绝好的场所	114
88	谈理想可以表现出诚意和积极性	115
89	将自己的感受很好地表现出来	116
90	偶尔对上级顶撞有助于表现独立性	117
91	改变麦克风的使用方法，增强演讲的自我表现效果	118

第四章 表现自己的亲切	121
本章序言	123
92 不必在乎内容，问候本身就是双方走近的第一步	125
93 投其所好，使对方如鱼得水	126
94 通过树立共同敌人来加深相互关系的方法	127
95 与陌生搭档合作完成任务的强有力的黏着剂	128
96 大富豪为什么要坐在来借钱的人的正对面	129
97 通过“身体的接触”，使相互的心理距离迅速缩短	131
98 告诉你与初见面者接触时如何放置目光的“小荇原流”	132
99 善于笑，比善于让人笑更有魅力	133
100 即使与对方很不起眼的共同点，也会引起对方的好感	134
101 利用地址录上姓名的排列顺序，来	

	抓住对方内心的方法	136
102	记住对方说过的细微的事情，能成 为接近对方的有效武器	137
103	向对方表达敬意的最简单有效的 方法	138
104	学会评价人，给对方留下与众不同 的印象	139
105	与长辈接近时，讨好的作用	140
106	“我们”这个词，是强调伙伴意识的 关键词	142
107	有可能使对方受伤害时，避免伤害 对方的方法	143
108	多叫对方名字，能提高相互的亲 密感	144
109	恭维对方隐藏的魅力，让对方增加 对自己的好感	145
110	不止靠卖蔬菜，更依靠会说话而生 意兴隆的蔬菜店	148
111	与人接触的时间和次数，哪一个更 能使关系融洽呢？	149
112	关心对方所关心的事情，是让对方	