

「アリとキリギリス」「北風と太陽」「ウサギとカメ」……誰もが知っているこれらの物語は、イソップというギリシャ人が考え出した寓話です。

彼は当時の政治や社会を風刺するために、この『イソップ童話 轻松掌控他人心理 巧妙驾驭自我个性』を書いたのだといいます。

つまり、ここに描かれているキャラクターたちは現実にいる人間をモデルにしており、私たちは彼らから人間関係のコツを学ぶことができます。『伊索最高职场人气』本書では心理カウンセラーである著者が、イソップ童話を用いて身近な人間関係の悩みをカウンセリング人と気持ちよく付き合うノウハウを紹介します。

「誠実さは何よりの宝——金の斧と銀の斧」
「その場に応じた対応をしないとうまくいかない——一獣の国と鳥の国」など、気軽に読めて役立つ話が満載。人付き合いがラクになること間違いなしの一冊です。さあ、あなたもイソップの動物たちといっしょに、人間関係に強くなりましょう！『イソップ物語に隠された人間関係の成功法則』を改題。

ありふれた人間 関係論より イソップ

職場 心理控制术

[日]植西聡◎著 张哲◎译

伊索 童話



中国人民大学出版社
China Renmin University Press

ありふれた人間

関係論より
イソツ

職場
心理制御術

【日】植西聡◎著 张 哲◎译

童話

图书在版编目 (CIP) 数据

职场心理控制技术 / (日) 植西聪著; 张哲译.

北京: 中国人民大学出版社, 2010

ISBN 978-7-300-11674-7

I. 职…

II. ①植…②张…

III. 职业-应用心理学

IV. C913.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 021958 号

职场心理控制技术

[日] 植西聪 著

张 哲 译

Zhichang Xinli Kongzhishu

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街31号 邮政编码 100080
电 话 010-62511242 (总编室) 010-62511398 (质管部)
010-82501766 (邮购部) 010-62514148 (门市部)
010-62515195 (发行公司) 010-62515275 (盗版举报)

网 址 [http:// www. crup. com. cn](http://www.crup.com.cn)
[http:// www. ttrnet. com](http://www.ttrnet.com) (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京山润国际印务有限公司

规 格 140 mm × 210 mm 32 开本 版 次 2010 年 2 月第 1 版
印 张 4 插页 2 印 次 2010 年 2 月第 1 次印刷
字 数 73 000 定 价 19.80 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



湛庐文化·出品

Cheers Publishing

编辑
手记

心理控制术懂一点，生活更精彩一些

谨以此书献给：

受到他人挤兑、栽赃，法律不能解决，拳头不能解决，气得喷血，窝了一肚子火却无处发泄的人；

同事午餐时的话题永远是抱怨，听到觉得整个生活暗淡无光，想要马上跑掉，偏偏又碍于情面，于是耳朵躲无可躲，想起来胃就抽抽的人；

某人怎么看怎么不顺眼，却偏偏与其抬头不见低头见，还要合伙工作，摆脱不掉内心的厌恶，却又无法拍拍屁股走人的人；

以为认真干活、老实做人就能出人头地，于是大包大揽，该干的不该干的，全干了却似乎没讨到什么好处的人；

觉得A公司老板是个周扒皮，觉得B公司员工没素质，C公司整个就没前途，怀揣着一颗不安定心频频跳槽的人；

觉得天塌下来有人撑着，工作大不了不做，反正饿不死，反正有个某某可依赖的人；

以及职场里因为大到影响一生小到鸡零狗碎的事情而困惑着的怨男怨女们……

谁都不愿意生活在毛毛燥燥暗淡无光的生活里，前提是你要学会一点心理控制术，懂得些人际交往的奥妙。它可能就在于一只狐狸被上帝点着了尾巴的小小寓言里，可能存在于隔壁大妈成天抱怨发出的唠叨里。放松心情让心理学家给你讲讲故事，支支招，工作生活从此更精彩。

常常阅读我们图书的读者一定都记忆犹新，2008年前出版的图书中，都放置了一篇题为“一切为了您的阅读体验”的文章，文中所谈，如今都得到了读者的广泛认同，也得到了出版业内同行的追随。

在我们2008年以后的新书以及重印书中，读者会看到这篇“一切为了您的阅读价值”；而对于我们图书的新读者，我们特别在整本书的最后几页，放置了“一切为了您的阅读体验”的精编版。今后，我们将在每年推出崭新的针对读者阅读生活的不同设计和思考。

★ 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？

★ 您是否常常在阅读过一本書籍后，才发现不是自己要看的那一本？

★ 您是否常常发现书架上很多書籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？

★ 您是否常常感慨書籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

老 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。**时间才是读者付出的最大阅读成本。**

阅读的时间成本=选择图书所花费的时间+阅读图书所花费的时间+误读图书所浪费的时间

老 选择合适的图书类别

目前市场上的**图书来源**可以分为**两大类，五小类**：

1. **引进图书**：引进图书来源于国外的出版公司，多为从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国的实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) **教科书**：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。



b) **专业书**：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学问的理解和认识。



c) **大众书**：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

2. **本土图书**：本土图书来源于中国的作者，反映中国的发展现状，与中国的实际结合较强，但国际视野和领先性与引进版相比较弱，这其中包括两小类，可通过封面的作者署名来辨别：



a) **“著”作**：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。

b) **“编著”图书**：这类图书汇编了大量图书中的内容，拼凑的痕迹较明显，建议读者仔细分辨，谨慎购买。

老 阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，**应用于自己的工作**和**生活**，获得品质的**改善和提升**，由此，油然而生一种无限的**满足感**。



序言

第 1 章

与人交往得有“窍门儿”

1. 员工不买账，你知道问题在哪吗？…… 4
2. 为什么一不留神就成了孤家寡人？…… 7
3. 怎么和难以对付的人相处？…… 8
4. 怎么回绝虚伪的恭维？…… 11
5. 为了取悦他人就可以轻易许诺吗？…… 13
6. 有人对你不好，你会选择逃避吗？…… 15
7. 对于借了小钱不还的人，怎么办？…… 17
8. 一定要狠狠报复伤害你的人吗？…… 20
9. 有人和你吵架，怎么办？…… 22
10. 想法什么时候不该说？…… 24



11. 要是领导觉得你爱出错，怎么办？……26

第2章

不要让自卑成为压力

1. 有梦想没时间，怎么办？……30
2. 工作上一定要追求所谓的灵活吗？……33
3. 怎么找到适合自己的工作目标？……35
4. 赞美他人的成功时更应该赞美什么？……38
5. 所谓的缺点真的是缺点吗？……40
6. 什么人没有资格抱怨？……42
7. 为他人改变，却为什么更不招人喜欢？……44
8. 为什么不能打肿了脸充胖子？……46
9. 领导为什么不交给你重要的工作？……49
10. 能力不小却为什么遭人厌烦？……51
11. 为什么面对客户要低调一点？……53
12. 幸福的人生应该有怎样的朋友？……55

第3章

你能相信谁

1. 为什么失业率极高的摩洛哥极少有人饿死？……58
2. 你为自己的紧急时刻准备什么了吗？……61
3. 有人对陷入困境的你说风凉话，怎么办？……63
4. 看到他人突然间改变对你的态度时，你怎么想？……65
5. 如何与自控能力差的人相处？……67
6. 如何与只对你态度好的人相处？……69
7. 怎样的付出才能打动人心？……71

8. 遇到不负责任的人，怎么办？…… 73
9. 遇到为了自保不择手段的人，怎么办？…… 75
10. 什么样的话不可听？…… 77
11. 为什么名贵的物品无法提高你的身份？…… 79
12. 什么样的朋友交不得？…… 81

第 4 章

不要指望上帝来救你

1. 貌似弱小的人就一定弱小吗？…… 85
2. 为什么你会觉得周围有很多讨厌的人？…… 87
3. 不好意思拒绝别人不合理的请求，怎么办？…… 89
4. 遇到合不来的人怎么办？…… 91
5. 为什么不能一味地追求享乐？…… 94
6. 获得了巨大成功后为什么止步不前了？…… 96
7. 为什么不能总说别人的不是？…… 98
8. 怎样才能让别人更爽快地支持你？…… 100
9. 无计可施的时候怎么办？…… 102
10. 对工作不满意时，你应该抱怨谁？…… 103
11. 怎么断定是否要与某人加深友谊？…… 106

结束语

译者后记



序 言

“人际关系”

我们日常所有的烦恼几乎都跟这四个字密切相关吧？作为心理咨询顾问，我接待过日本全国各地的男女老少，帮助他们解除烦恼。这些烦恼，有的发生在工作单位，也有的来自学校、家庭或者恋人之间，林林总总不一而足，但是归结起来不外乎还是“人际关系”这四个字。

“工作上不顺利，我想辞职。”

“我老是想着学校的事，希望交上真正的朋友。”

上述烦恼可以说非常具有代表性，而烦恼的根源全部来自交际对象。不懂得怎样与对方保持距离以及怎样与对方打交道的人，都把人际关系当成了大问题，总是一副愁眉不展的样子。

正因为人际关系实在是一个难题，所以给我们带来



了挥之不去的烦恼。但是，如果仔细地思考一下，人际关系虽然复杂，但其实它是由单纯的、非常好懂的道理纠结在一起构成的。我可以坦率地告诉您，梳理人际关系并不难，只要掌握了其中的基本知识，无论多么纷繁复杂的问题都难不住我们。

大家都读过伊索寓言吧？

“蚂蚁和蟋蟀”、“北风和太阳”、“龟兔赛跑”等，这些非常有名的故事全部都是古希腊人伊索创作出来的寓言，其数量总共超过了400则。但是故事中的主人公却并不全是我们人类，有动物，有植物，还有神仙。伊索创作寓言的目的在于讥讽古希腊当时的政治和社会现象。总而言之，就是把人间众生相置换为兔子、乌龟、蚂蚁、蟋蟀等。我们只需稍稍变换一下思考方式，就可以从中学习到各种各样处理人际关系的经验和教训。

因此，本书即以伊索寓言中的主角为原型，力图介绍构成人际关系基本要素的重要事项。

众所周知，每一篇伊索寓言都是由非常简单的故事构成的。寓言跟心理学专著不同，完全没有那些深奥、难懂、晦涩的东西。所以读者只需大致掌握书中讲述的经验教训，就不会再为人际关系所困扰了。归根结底，我就是要通过解读伊索寓言，为读者们提供一剂心理咨询的良方。

好啦，现在就让我们跟着伊索的动物朋友们一起，去建立良好的人际关系吧。



第1章 与人交往得有“窍门儿”

我们日常做事时，有的通达顺畅，有的则不然。所谓人际关系上通达顺畅的方法，换句通俗的话说就是可以顺利地与他人交涉的、可以避免不必要麻烦的窍门儿。要想妥善地处理好人际关系，必须掌握这一关键诀窍。

伊索寓言中的动物们无不处于纷繁复杂的“人际关系”之中，对了，此时该称之为动物关系。归纳伊索寓言中的一个故事，就可以得到一个重要启迪——当我们遇到问题时，一定要自己思考，并且要把自己的想法妥当地传达给对方。

另外，怎样使用语言也很重要。语言既可以使人的心灵紧紧封闭起来，也可以使之大大地向你敞开。还有，处事的方法如果稍微有些不对头的话，也会使你与他人的关系产生裂痕，甚至发展到不再理睬你的难以挽回的局面。



为了避免产生这样的麻烦而后悔，必须在日常生活中使用令人愉悦的语言和态度，不要因为语言和态度上的不恭敬而伤人树敌。尤其是在劝导、拜托他人等重要场合，只要掌握了避免令人不快的方法和窍门儿，就可以轻松地与人交往了。

对于我在这里介绍的“与人交往的窍门儿”，也许有的读者会觉得这些都是“理所当然”的事情。但是请注意，这些理所当然的东西正是解决问题的关键。假如一个人不去思考的话，就算是极其简单的、理所当然的事情也会弄不清楚。重要的在于你怎样处理这些看上去理所当然、实际上却并不简单的事情。

“最近，我跟那个人有点别扭……”假如你遇到了这样的情况，就请尽快实践一下我在这里讲解的“与人交往的窍门儿”吧。我可以肯定，你很快就能切身感受到那些窍门儿的效果。

❖ 1. 员工不买账，你知道问题在哪吗？

北风和太阳相互争论谁的本领大，争执不下之际，正好有一个裹着羊皮大衣的行人从这里走过。

“好吧。就让我们比比看，谁能够让这个人脱掉大衣，就算谁赢。”

北风说完抢先鼓足了劲儿向行人呼呼地猛吹。但是，北风吹得越猛烈，行人就把皮大衣裹得越紧，北风始终没能吹掉行人的大衣。

接着轮到太阳了。太阳把阳光暖暖地洒向了行人。



被北风冻得瑟瑟发抖的行人终于松了一口气，牢牢抓着皮大衣的手也松了下来。

太阳继续温暖地照耀着行人。不久，行人热得受不了，终于脱下了羊皮大衣。

这个故事可以说是伊索寓言中最为有名的一篇了。这一则朴素并且寓意深刻的故事不仅仅在日本家喻户晓，并且已经传遍了全世界。

我们可以从这篇寓言中学习到说服他人的方法。

当打算说服别人时，你会采用怎样的措词和态度呢？是大声地命令？抑或是像“还没干完啊？还没完吗？”一样，一个劲儿地催促呢？如果你是这样的人，那你也也许就需要学习太阳的做法，改变一下自己的行为方式了。

我曾经接待过一位某公司的A先生。他说，自从他“当上部长以后，本部门的工作业绩就下降了”，因而怀疑自己是不是具备做领导的才能。A先生为了提高部下的干劲儿，严禁工作迟到、严禁私下聊天，当部下犯错儿时，就当着大家的面高声批评。他认为这样才能够激发起员工们的干劲儿来。

A先生一想到是为了公司的发展，就拼命工作。可是部门的业绩不仅没上升却反而下降了。听着他的讲述，已经知道了他的症结所在。问题就在于A先生跟别人说话时，一味自以为是地高声指责，不容对方申辩。我指出了这一点后，他承认自己在公司里确实是这样的。

比如让下属修改文件时，他会生硬地说：“你这份报告写得根本不行。这个样子在我这里通不过。明天以前必须给我拿出像样的文件来。”而对方则一言不发。听到这里，你就可以推断，这名部下无论怎样修改文件也不



会让他满意的。下属们在大喊大叫、咄咄逼人的上司面前就剩下紧张了，而且越小心心里就封闭得越紧。胆小的下属们心里就想着“千万别惹部长发怒，千万别出错”，遇事畏首畏尾，不敢承担责任；而胆子大的则不买账，“你不用这样大喊大叫的我也能懂！”根本就没有仔细听他说的是什么。

在这种情况下，整个部门当然不能协调一致地工作，业绩下滑也就在所难免了。当然，领导不必巴结下属，上下级之间需要一定程度的紧张感，而且有时当众批评也是必不可少的。但是，像北风那样呼呼地狂吹，以要冻僵行人的做法夸示自己的力量，周围的人感到的就只是“部长牛气哄哄”。

像太阳那样给人以温暖的做法，自然受到人们的感谢。部长自有显示部长才华的相应工作，你对部下温和有礼，自然也会得到部下的尊敬爱戴。建立起这样的人际关系，高声指挥也好，低声布置也罢，都会得到下属们的支持，从而使全体员工齐心协力地工作。

太阳仅仅是不停地把温暖的阳光洒向行人，就可以让行人脱下大衣。与此相同，具备实力的人即便不拿出特别的举动，也依然可以说服他人。

如果你感觉到周围的人不听自己的话，就需要改变方针。沉下气来，花上一定的时间去试试吧。如果还是不起作用的话，那就得思考一下是不是自己平常有对不住他们的地方。而且，确实有那种情况的话，就务必学习太阳的做法了，努力地用温暖示人，用温和的态度去接近自己的下属员工。



❖ 2. 为什么一不留神就成了孤家寡人？

螃蟹妈妈带着孩子们在海边散步。小螃蟹们一如往常那样用螃蟹特有的步伐横行嬉闹，快乐无比。看到孩子们走路的姿势，螃蟹妈妈生气了。

“孩子们，你们走路的姿势太难看了。一定要笔直地向前走啊。”

小螃蟹们听到妈妈这样说，有些不知所措了。

“妈妈，您先笔直地走走看吧。我们就照您的样子学吧！”

我有一位朋友 R，他是一名从教 30 年的高中资深教师，据说此前他已经在近 10 所学校任教了。

R 老师跟我讲过这样的事情。

“如果学校的老师自由散漫的话，他的学生也一定邈邈里邈邈。要想改变学生的面貌，首先要求校长、教师改变自己的为人。”

的确如此。在学校里面，学生的行为是教师的翻版，而教师又是反映校长为人处事的一面镜子。这完全就跟小螃蟹们所说的一样，“妈妈，您先笔直地走走看吧。”

有这样一个例子。课堂上，老师发现有位学生在看漫画，就提醒他注意：“这是课堂，不能看漫画。马上收起来！”而这位同学却回答说：“老师还在走廊上抽烟呢。您不知道校园内禁止吸烟吗？”

恼羞成怒的老师不由得高声叫喊：“讨厌！我叫你把漫画收起来就快点收起来。学生怎么能跟老师顶嘴呢？”那位学生勉强地收起了漫画书，但是，此后学生们对老师的反抗情绪却并没有丝毫减少。

在那所学校，因为校长公然在校内吸烟，老师们明



知校园内禁止吸烟，却睁一只眼闭一只眼，并且放任自己也跟着吸起烟来。学生们看到了教师违反校规，就会觉得“遵守规则”并不那么重要了。老师自己都破坏了校规，他再批评学生时，自然不仅没有任何说服力，而且必将招致学生们的反感。

听到这样的反映后，该校校长立即改变了做法，不再在校内吸烟了。上行下效，老师们也以校长为范，校内气氛自然而然恢复了正常状态。老师以身作则，即可以迅速改变学生的状态。

老师批评学生，而学生不听指教的话，批评就成为了无的放矢。但是，老师能够做到表率的话，就可以发挥出积极的作用。

当你提出工作中存在问题需要改进而得不到贯彻时，你首先应该检讨一下自己的行为是否有什么过错。有的话，先从自己做起。正人先正己，然后再去引导对方改正。

切记“千人千面”这个处世的基本原理。一定要真正懂得这个道理，贸然去改变别人，显示出来的只是你的狂妄自大。所以，努力使对方了解自己的心情、想法是最为重要的。而要想做到这一点，就必须自己行得端走得正。

千万不要给别人留下“那家伙对人严对己宽”的印象。那样的话，你可就成了孤家寡人了。

❖ 3. 怎么和难以对付的人相处？

林中的鸟儿们正为眼下的事儿发愁，因为人类用柵