

家庭生活丛书



卓越成功80招

——三分钟成功的诀窍

尹庭渊 谨明 译
四川文艺出版社

568476

卓越成功∞招

——三分钟成功的诀窍

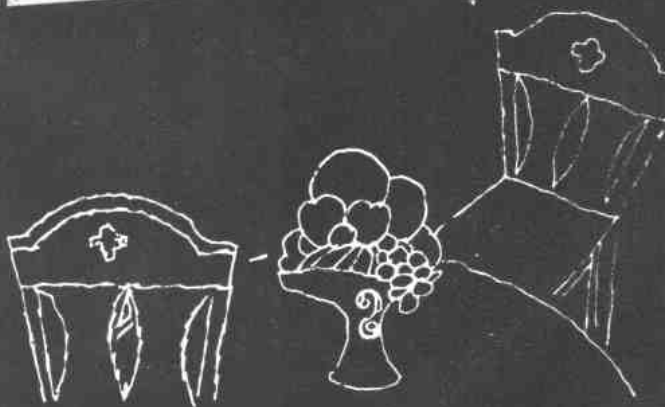
松田幸夫 著

尹庭渊 译
谨明



C0288585

四川文艺出版社



(川)新登字007号

责任编辑：张 蕾

封面设计：陈建华

版面设计：李 军

书名 卓越成功80招

作者 松田幸夫

译者 尹庭渊 谨明

出版 四川文艺出版社

成都盐道街三号

经销 四川省新华书店

印刷 四川新华印刷厂

1992年4月第一版

1992年4月第一次印刷

印数 1—10,000册

开本 787×960 1/32

印张 5.5

字数 88千

ISBN7—5411—0803—0/I·740

定价： 2.30元

内 容 简 介

本书从人际关系、心理关系出发介绍的80余种令人愉快而又可以坚持的成功术，是引人注目的、高效而简单的经验总结。无论你应用哪一种，都一定能感觉出它特有的效果。该书以其短小的心理解剖，针对人们的性格弱点、心理弱点，指出了战胜自我走向成功的道路。

目次

1. 你的话仅有百分之七被传达到..... 1
2. 用反复的技巧推销商品..... 3
3. 人的火车头（热情的魔力）..... 5
4. 以视线取得成功..... 7
5. 前面是恋人胜于背水一战..... 9
6. 服装能改变心态..... 11
7. 令人感动需要的演出..... 13
8. 用肯定的语气谈话使人相信..... 15
9. 雷击疗法至今仍然有效..... 17
10. 展示肉体语言的魅力..... 19
11. 把表戴在右手试试看..... 21
12. 信长成功的秘密（其一：信念）..... 23
13. 信长成功的秘密（其二：谋略）..... 25
14. 声明志愿，促使实现..... 27
15. 学会武藏的技巧..... 29

16. 这是潜在意识的大法则·····	31
17. 想想世界多么美好·····	33
18. 懂得“是”和“但是”之间的界限·····	35
19. 化整为零的办事方法·····	37
20. 镜子有魔力·····	39
21. 成功者具有冥想的习惯·····	41
22. 使命运好转·····	43
23. 超过实力表现自我的秘诀（其一）·····	45
24. 超过实力表现自我的秘诀（其二）·····	47
25. 无为而治是最佳的成功方法·····	49
26. 从清晰的印象开始·····	51
27. 仿效之事的实现·····	53
28. 保持挑战者的精神·····	55
29. 反对思考法，发挥创造力·····	57
30. 做达尔文那样的天才·····	59
31. 察觉使人飞跃·····	61
32. 秒表成功术·····	63
33. 定期限以增强动力·····	65
34. 以冠军为目标的有利之处·····	67
35. 向潜在意识发出指令的方法（其一）·····	69
36. 向潜在意识发出指令的方法（其二）·····	71
37. 失败最多的人能笑到最后·····	73
38. 变身和变心的联系·····	75
39. 纸和笔是必备的东西·····	77

40. 以动作自由自在地支配感情·····	79
41. 略加记录可以产生差别·····	81
42. 经常读伟人的传记争取去取得成功·····	83
43. 电车是进行各种训练的场所·····	85
44. 早起步行使全天生活活性化·····	87
45. 时间不是金钱·····	89
46. 秀吉成功的诀窍（其一）·····	91
47. 秀吉成功的诀窍（其二）·····	93
48. 知行合一是最大的力量源泉·····	95
49. 从赛马中得到的教训（其一）·····	97
50. 从赛马中得到的教训（其二）·····	99
51. 按优先顺序排列而带来的变化·····	101
52. 采用前半段必胜的体制·····	103
53. 偶尔过没有钟表的生活是必要的·····	105
54. 同时处理和集中起来的方法的不同 之处·····	107
55. 承认是自然界的一部分·····	109
56. 胜海舟式的成功法·····	111
57. 决定你是前进或是后退·····	113
58. 你也可以成为米开朗其罗式的人物·····	115
59. 消除恐怖感，人生更美好·····	117
60. 增强灵感的方法·····	119
61. 身体不会撒谎·····	121
62. 三件秘密兵器（电话、信、面谈）·····	123

63. 充分利用早上的黄金时间·····	125
64. 无论什么全都记录备用·····	127
65. 对三分钟的价值的评价·····	129
66. 站在浪尖时就是冒险的机会·····	131
67. 自由自在地生活使你成为百万富翁··	133
68. 地球上具有你所希望的一切事物····	135
69. 使自卑感起有利的作用·····	137
70. 自卑产生消极作用使人狂妄自大····	139
71. 把目标分为大、中、小三个档次····	141
72. 把目标分为短期、中期和长期三种再 加以实现·····	143
73. 利用高层楼房改变心情·····	145
74. 恰恰需要夸张的演技·····	147
75. 承认重要感可以顺人心·····	149
76. 养成居里夫人同样的集中力·····	151
77. 不是期待而是构想带来成功·····	153
78. 量与质对胜负的影响（查依安斯法 则）·····	155
79. 奉献再奉献其乐无穷·····	157
80. 忘“我”的生活吧·····	159
81. 相信自己具有20倍的实力吧·····	161
82. 重要的是亿万富翁的心理·····	163
83. 初学者应该谦虚·····	165
84. 施行心理练习·····	167

1. 你的话仅有百分之七被传达到

实验心理学家阿努巴卜·麦拉比安的“麦拉比安法则”认为，人与人的交流被分为几个部分。那么是怎样几个部分呢？这就是“语言（说话的内容）”；“说话的方法（声音的高底，速度、音调等）”；“身势，手势，姿态，服装（肉体语言）”等三个要素，如果按百分比合计，它们各自占多大的百分比呢？

麦拉比安的实验结果是：语言（百分之七），说话方法（百分之三十八），肉体语言（百分之五十五）。

也就是说，当你与人交流时，谈了些什么话仅被传达了百分之七，其余的百分之九十三，是被谈话内容以外的东西所决定的。

如果理解了“麦拉比安法则”，就能很好地理

解所看到的电视节目等事物，人们在电视画面上做了哪些事呢？

戴上墨镜，漂亮的发型，以独特的声调讲话，穿着奇装异服登台，叼着烟斗……等等无休止的场面。他们说的话，只传达给我们百分之七。而其它部分，是通过说话方法和肉体语言传达给我们的。

我们如果仿效艺术家则是很好地练习。而且这决非办不到的难事。除此之外，还可令无话可谈的人放心。即使是谈点什么，也只有百分之七的内容被传达。

• 因此，在与人交流之际，则应注意谈话方法。

2. 用反复的技巧推销商品

“对女性和幼儿暗示效果差”的说法，其实也可以对所有的人这样说。我这里依据“暗示”的魔力，可以使其受到完全的支配。

小孩子也能够唱出电视广告推销商品的歌曲。他们决不是只听了一遍就能记下这些歌曲的。而是反复听了多少次后，记下了推销商品的歌曲。为什么连儿童也能记住这些呢？其中的奥妙是“反复”。

即使是那些言必称“一流”的推销员，大多数也采用“反复”的技巧。

“夫人，这本百科辞典好极了。”

“哎呀，我的孩子还太小。”

“是吗，不过这本辞典真是不错的哟。”

“但是，太贵了。”

“价虽然贵些，将来是一定会很有用处的。实

实在在是本好辞典。”

在对话里，不停地“重复”“反复”强调这本辞典是好书。给听者多次暗示，最终使得听者拉开了钱包的拉链。

对推销而言，主要是介绍关于商品的“质”的情况，因为推销者说的全是实话，如果再上百次的反复强调它是真实的，当然也会被用户接受。反复的技巧，不仅可以用在让人购买商品时，而是可以在所有场合得到应用的。

• 为了使对方相信，对事物不停地反复提及是有效果的。

3. 人的火车头（热情的魔力）

“没有热情而干出的事业，在任何地方也不存在”。这种热忱是与所谓的勇气、感情，能力，生命力或胆量有所不同的。如果我们没有“热情”，那么，决不可能在任何事业上有所成功的。

当实力仅为一纸之差时，是靠什么决定了最后的胜负呢？

要实现远大的目标时，如果缺乏了什么会阻碍我们走出第一步呢？

这就是“热情”。如果具有了热情，对你来说，办不到的事情，接近于零。

作为形象，它好似炉上熊熊的机车头在飞驰，你可以在心里勾画出这种人的机车头的情形。

看看世界上所有成功者的情况，他们的原动力无一不是“热情”。居里夫人的发现，牛顿的各种

创造，哥伦布发现新大陆，瓦特的天才的发明等等，可以举出无数的例子。所有的这些的启动，都是来自于“热情”。

只要保持着机车燃烧般的热情，世界大多数的事情都能办到。

那么，怎样才能达到具有的热情的境况呢？从以下几点想想看。当然，这是至关重要的问题，一定要作为自己的方法予以掌握。

a. 具有热情地行为。

b. 相信自己热情洋溢。

c. 闲暇时，勾画自己具有热情的形象。

• 热情是战胜你与竞争对手之差的王牌。随时保持热情吧。

4. 以视线取得成功

所谓“身体表现心态”是肉体语言的大法则。

比如，当人拒绝对方时，双手抱着胳膊。撒谎时常用手摸鼻子或翘翘嘴。或者，紧张时，多出汗。撒谎检测器就是这种原理的具体应用。

让我来看看以视线（eyecontact）取得的方法。

不言而喻，当自己感到内疚时，或对于对方有劣等感时，会眼睛向下。相反的情况是，要使对方感到优越感时，眼睛应略略向下而连续说话为宜。这种方法可以用于商量问题的场合。

如果要强调自己的诚意，需要凝视对方的眼睛说话。在日本，过于直视对方是不礼貌的行为，因此，多数人说话时，不看对方的眼睛。而在欧美则相反，如讲话时，不看对方的眼睛则是失礼的行

为。

作为看对方的眼睛的练习，首先，应把视线集中在“对方的下颌至胸部上方”的部位。习惯后，随时可以与对方视线相接触。如果在熟悉的朋友之间作凝视对方的练习，最好以秒表计时。先练习30秒，然后凝视一分钟。

因为“眼睛与嘴一样会讲话”，视线也能令我们获得成功，如果谈话时把对方从头到脚审视一遍或死死盯住对方，会令别人产生恶感。如果以笑颜凝视对方，则不会使其感到不快。

- 虽然仅仅是视线，也不能大意。

5. 前面是恋人胜于背水一战

有一个历史故事，讲的是大敌当前，为了下定决心不后退一步的决心，烧毁了自己的载兵而来的船舶。也就是所谓的背水一战。

依靠勇气，一步也不退缩而取得胜利的事确实发生过。

但是，只要在内心某一角落存在一点点“如果失败，就糟糕了”的负面心理，背水一战就不是好办法了。

对多数人而言，是不容易利用背水一战而产生期待的精神状态，而宁愿为成功要求宽舒的条件，形成正面心态，这种情形不是时有发生吗？

如不愿利用背水一战的作法。倒不如索性在前面准备着你期待的事物，而鼓起前进的勇气。

当你被狼追赶而拼命逃跑和向情人跑去时，哪