



爲什麼 他們會 成功？

樺旦純〔著〕



新潮社

國家圖書館出版品預行編目資料

為什麼他們會成功？／樺旦純著．．．初版．．．臺北市：
新潮社，2002〔民91〕
面：公分．．．（成功學DIY；26）

ISBN 957-452-197-4（平裝）

1. 成功法

177.2

91000322

成功學DIY 26

為什麼他們會成功？

NT\$220

樺旦純／著

2002年3月／初版

〈出版者〉

新潮社文化事業有限公司

編輯部／台北市〈文山區〉萬安街21巷11號3F

電話(02) 2230-0545 * 傳真(02) 2230-6118 * 郵撥11803960

總管理處／台北縣深坑鄉北深路三段141巷24號4F（東南學院正對面）

電話(02) 2664-2511 * 傳真(02) 2662-4655 / 2664-8448

網址／<http://www.linyu.com.tw>

E-mail／linyu@linyu.com.tw

〈代理商〉

貿元有限公司

地址／台北縣永和市興街133巷21號1F

電話／(02) 2231-8612 ~ 4 * 傳真(02) 2921-6308

◎法律顧問：蕭雄淋律師 Printed in TAIWAN ISBN 957-452-197-4

原書名：成功の心理法則77（樺旦純著）

SEIKO NO SHINRI HOSOKU 77 by Wataru Kanba

Copyright © 1998 by Wataru Kanba

Original Japanese edition published by Seibido Shuppan Co., Ltd.

Chinese translation rights arranged with Seibido Shuppan Co., Ltd.

through Japan Foreign-Rights Centre/Bardon-Chinese Media Agency

樺 日純〔著〕

為什麼他們會成功

前言

想要得到成功，必須去驅使兩種人。

一是他人，一是自己。

驅使他人的技術，隨著心理學的發展而變得普遍化，例如拿破崙一定會叫出每個士兵的名字而掌握人心；但是現在能力很強的生意人，能夠叫出顧客或部下的名字，已經變成一種常識了。也就是說在古代是劃時代的技術，現今已經普遍化了。

身處現代，如果能夠運用心理學的手法使人相信，說服他人或是要隨心所欲地控制他人，並不困難。

不過，這就好像雙刃劍一樣。

也就是說，你自己也有可能受到來自他人的心理操作。原以為能掌控他人，沒想到反而被別人掌控，不知不覺中受到暗示的經驗，你有沒有過呢？我在演講或指導研修時，經常被問到——

「上司和下屬的人際關係不好。」

「不懂得交涉、說服……」

「容易陷入負面的構思中……」

「感覺工作的能力不足。」

「總是覺得太勉強或浪費力量……」

仔細詢問這些人的問題，發現原因幾乎都是受到來自他人不好的暗示，或者受到某種心理操作。

若不知道這些心理的形成原因，想要自己按照自己的想法展現行動就很困難了。一些「驅使他人」或是「自我暗示」的座談會或書，實際上無法發揮作用，就是因為自己和他人的心理互相產生深刻影響的緣故。就像運動，進攻和防守一定要並重，取得平衡；心理學若是不能複合運用的話，也無法產生效果。

二十多歲的A君，因為專攻心理學而具有辯才，而且仔細閱讀D·卡內基等人的著作，看起來擁有極高的上升志向；而同年級的B君讀理科，不懂得掌握他人心理，但也不注重出人頭地，反而希望配合自己的步調實現自我。

現在他們都已經是三十五歲的人。A君轉業之後獨立創業，可是卻沒有辦法展翅高

飛：而B君出頭較晚，且即將被降職。這兩大代表的就是沉溺在操縱他人技術中而擔誤自身型，以及誤認為「只要自己努力就夠了」而中了他人圈套型。

我認為心理學應該當作成功的綜合教材來運用。了解自己的心理，不斷累積在自己和他人心上按下此「鍵」就能夠得到好答案的方法吧！

這些成果就是本書。

實行起來非常簡單，而且效果能夠明確出現的心理技術整理為77則。只要運用本書，就能在複雜的人際關係中確立自我，同時看穿他人的行動和語言背後的真心，進行正確地應對。

如此一來便能夠過著平衡的人生，而你自己也能獲得成功。

目次

前言／2

第1章・讓他人說YES的交涉、說服的技巧

1	要占優勢必須選擇座位——史丁札的空間管理法／21
	容易得到同意的座位、不易得到同意的座位／21
	「同志」安排在何處／22
2	製造難以說不的狀況——放長線釣大魚的技巧／25
	「拜託一下」所造成的心理影響／25
	消除警戒心的魔術／26
3	使對方迅速敞開心扉的方法——光圈效果／28
	別人會相信你哪一點／28

	利用第三者的權威／30
4	聽對方不經意說YES的方法——同調行動的活用／32
	扔出潛在的不安／32
5	封住反駁理論的技巧——脫離緊張法／34
	在熟悉的場所談重要的話題／34
6	「聲音」能夠增強說服力——梅拉比安公式／36
	為什麼聲音較低能夠提高信賴度／36
7	決定談話結果的五分鐘技巧——共鳴法／38
	最重要的時機是談話的最初或最後呢／38
8	說服最重要的對象——樂隊車效果／41
	容易融入感性還是理性中／41
	從自己先跳躍的技巧／43
9	一旦改變「距離」時，同意的基準也會改變——接近法／45
	從距離五十公分處開始「我們的話題」／45
10	不讓對方掌握步調的方法——接觸的效用／47

第2章・讓關鍵者喜歡你的心理作戰

- 11 讓對方認為「拒絕他不太好」的心理作戰／47
掌握心理的三階段／49
不論任何時候都可以讓自己平靜下來的技巧——制服化理論／50
脫掉「盔甲」之後心情也變得輕鬆了／50
- 12 人會喜歡與自己類似的人——同步法／55
只是模仿對方的小動作而已……／55
做出「我與你是同類者」的強烈暗示／57
- 13 使對方說真心話的技巧——訪問效果／59
誘導出「對方的話題」／59
- 14 凝視對方的效果、避開眼光的效果——亞吉爾的問題／61
「融洽」與「不融洽」的關鍵在於時機／61
- 15 掌握心理的笑容與點頭的技術——身體語言的應用／63

人只要開口就能開放心靈／63

活用笑容／64

16 呼吸的配合法——共通字典的原理／66

如何應付對方的想法／66

17 提高自我的方法——印象原則／68

讓人產生具有幹勁印象的走路方式／68

18 如果想要顯眼就要經常露臉——薩安斯定理／70

受人歡迎的最高技巧是什麼／70

19 雙方建立親密關係的計謀——意外性的利益／72

失敗才能去除心牆／72

20 發現意外的一面的交際術——黃昏效果／75

「夜晚有夜晚的法規」／75

引出異性好感的方法／76

21 激起自尊的心理作戰——升降梯力學／78

比光是稱讚更快樂的感覺是什麼／78

22	好惡的深層心理——暗示中和法／80
	當「討厭」變成「喜歡」時／80
	只和對方的優點相處／82
23	突破人際關係的慣例——慣例技巧／83
	「食場」比「職場」更容易掌握人脈／83
	「口袋裡」要擺什麼／85
24	初次見面就能建立親切關係的心理學——姓名效果／87
	每當叫喚對方的姓名時……／87
25	能保持良好關係的人，不能保持良好關係的人——自我開示的交換／90
	眾人疏遠的人犯了以下的禁忌／90
	受人喜愛的人一定會實行的五件事情／92
26	為什麼確信「能成功」就能成功——強運的公式／97
第3章	· 一切都要變成積極的構思——逆轉思考心理

32	31	30	29	28	27
將失敗變為積極的素材時——擴散效果／117	敵人和自己都有自我意識／115	引絕對不要去數失去的東西——酸葡萄定理／115	將反對當成是獲得成功的武器／112	耐打的條件——ESP思考／112	「積極的種子」要撒在何處／110
不可因為焦躁的心而使自己跌倒／108	如果不行就重新開始——放鬆法／108	治療心傷最有效的方法就是遺忘／105	這樣的「反省」只會喪失自信——振鳴效果／105	挫折是小估計／103	勝馬的暗示・敗馬的暗示／101
					不要認為「可能很好」而要認為「一定很好」／99
					要想「接下來一定有好事發生」——樂天原則／101
					人容易沈浸在軟弱中／97

38	使強烈的目的意識具體化——布里斯特爾的信念魔術／135
37	你為了新的自己而工作／133
36	雖然感覺不滿卻說「這樣也不錯」的心理／130
35	目標使人生具有「力量」——建立動機的要因／132
34	心中也有順風／132
33	不要以「我」而要以「我們」的方式來思考／117
	多評估自己幾次——正負逆轉術／119
	不要成為愛批評缺點的人／119
	不論是自已笑或是別人笑，都會使得積極思考發達——明迪斯公式／121
	頭腦的發達與笑的量成正比／121
	訓練自己更大膽的方法——想像訓練／123
	使你的想像更具體／123
	消除心靈疲勞的白雲想像法／125
	愈是不滿的人愈能夠靠著意外的構思生存——發現問題法則／128
	心中的憂慮傾向何處／128

第4章·提升工作實力的自我暗示威力

39 「意志力」潛在意識決定能力——自我暗示的定理／141

具體、明快地描繪出想要得到的力量／141

不用太過於逼迫自己／143

40 「構思力」確立靈感的系統——建立宣洩管道的法則／145

一次的成功成為決定的暗示／145

41 「構思力」腦等待觀點的改變——大腦靈活法／147

使頭腦清晰的「觀股法」／147

讓他人的智慧成為你的書架／149

42 「企劃力」構想要轉向不關心的範圍——創造性的原理／151

打破兩種心理傾向／151

一成不變的牆壁上有一扇「門」／152

43	【記憶力】與其記住還不如形成一個不會遺忘的狀態——約斯特法則／154
	記憶的訣竅是九小時內背五次／154
44	【集中力】磨練精神的六大訓練——止息呼吸法／155
	湧現穩定的情緒／156
	心與耳的重要關係／158
45	【語言能力】語言可以藉著零碎時間的組合而學習——碎片效果／160
	不用浪費心思規定時間／160
46	【工作能力】愈是大事愈要細分為小事——階段法／162
	從簡單到困難的效果／162
47	【情報能力】使用右腦從重點開始閱讀書籍——速讀術／165
	只花幾秒的時間就看穿是好書還是無用的書／165
	有用的話，只要看一行就夠了／166
48	【腦力】不刺激頭腦會變得遲鈍——防止廢用性萎縮／168
	腦需要強烈的印象／168
49	【腦力】精通頭腦管理者——貝爾茲的發展論／170

50

呆滯的腦與靈活的腦以什麼為區分／170

利用健腳防止健忘／172

「資格」是否有想要更進一步的積極心——考試法／174

附加價值／175

建立強烈的動機／176

第5章・避免浪費時間與行動的心理法則

51

為何愈忙碌的人愈能工作——拿破崙技巧／183

你是「忙碌的人」還是「手忙腳亂的人」呢／183

浪費是心理的結果——拉金法則／185

利用二成的工作達成八成的總價值／185

把他人的時間當成是自己的時間來使用——交付法／187

即使忘記也無妨的安心能夠產生熱中的態度／187

54

在覺得有趣的時候就要中斷工作——塞加爾尼克效果／189

60	熱中能使人變成二倍、三倍——熱中法／203
59	早上的錢包中塞滿了新的二十四小時／200
58	度過早晨的方式太放鬆了——早晨型的利益／200
57	學習要在「電車書房」中進行——帕布森法則／198
56	掃除糊塗時間的檢查表／196
55	忙碌、毫不浪費的幸福人生／193
	如果分別使用「兩個自己」——複線化的效用／193
	只要有幹勁，花幾小時去做也無妨的錯覺／191
	因區分法的不同，時間的密度完全不同——金布爾定理／191
	留下再翻開來看的心理期待／189
	工作、學習不要選擇場所／195
	收集零零碎碎的時間——四角時間活用性／195
	時間不足是智慧不足／198
	你的一小時相當於多少錢呢／202
	利用頭腦就能去除頭腦的疲勞／203