

您被誤解了嗎？由日常生活的體驗，
提供您輕鬆、趣味的予人好印象，使自己倍受賞識的妙方。

給人的
印象的

自我表現術

多湖輝／著 ■ 鍾文訓／譯 ■ 大展出版社

一九八六年十月四版

版權所有



不准翻印

售價90元

(如有破損或裝頁請寄回調換)

處世智慧 50

給人的印象的 **自我表現術**

原著者：多湖輝

翻譯者：鐘文訓

發行人：蔡森明

出版者：大展出版社有限公司

臺北市北投區致遠一路一段117號二樓

電話：(〇二) 八三四六〇三一
八三四六〇三三

郵政劃撥：〇一六六九五五——一

登記證：局版臺業字第117號

承印者：太一彩色印刷有限公司

臺北市重慶北路三段二二三巷十四號

電話：五九一一〇六九

法律顧問：劉鈞男律師

臺北市衡陽路六號七樓之五
電話：(〇二) 三六一九〇八〇

▲經銷處：全省各大書局

您被誤解了嗎？由日常生活的體驗，提供您輕鬆、
趣味的予人好印象，使自己倍受賞識的妙方。

給人好
印象的

自我表現術

多湖輝／著 ■ 鍾文訓／譯 ■ 大展出版社印行



出版者的话

本书作者是日本著名的心理学家。本书是他以日本社会为背景，根据日本社会人际关系的心里法则编写而成，其中会有不适合我国社会的内容。因此，本书仅供国内读者了解日本社会的人际关系作参考借鉴之用。请读者在阅读时注意分析批判。



序

每一個人都擁有「向別人展示自己的優點，使別人明白自己的長處」的這類慾望。

就拿我自己來說，像服裝或領帶等穿在身上的物品，我都會刻意的選擇比較華麗感的種類，這個原因當然就是想要使自己在別人的眼中，看起來顯得年輕一點，而刻意打扮的。

還有，應酬上和朋友一起喝酒時，我常常會配合著伴唱機，在大家的面前表演歌唱。這個時候，我的目的並不是希望得到別人的褒獎，說我很善於唱歌。事實上，有很多人以驚訝的語氣向我問：「老師，您也會演唱歌曲嗎？」的這種反應，才是我上去唱歌的目的。

社會中一般的人，只要一聽到是大學教授，往往會產生很古板又缺少樂趣的印象。因此，我為了想澄清這種誤解，讓大家都知道事實並非如此，所以，雖



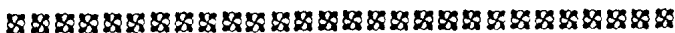
然我歌唱得並不好，但是，我偏偏要在衆人面前表演。

像這種在大衆面前表現出自己突出的一面的做法，不論是在有意識或無意識中，任何人都會這樣表現的。而如果想要把這類的行為，有效用的實行出來，其要領就是利用本書所討論的「自我表現術」。

有關「我」的說法，也許有人會認為這是虛有其表的做法而已；但是，所謂的「自我表現術」，絕不是故意的偽裝自己，而是使別人能夠注意到自己的好的方面，同時並顯示自己能力的一種方式罷了。

每個人或多或少都擁有各式各樣的能力。然而，這些能力如果不能顯露出來，而只是一味地隱藏，外界的人們怎麼知道呢？爲了引出這些潛能，首先必須向周圍的人聲明，使他們了解自己的確有這方面的能力，這一點是很重要的。由於你的表白，人們的眼光和評價發生了改變之後，這項變化在無形之中就會對自己產生了反饋作用，因而產生了自信心。有了自信心之後，慢慢的就會在行為上呈現出良好的反應效果，經過日積月累的陶冶，自己的能力就會愈明顯，最後脫穎而出。

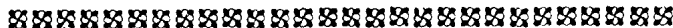
我似乎把話說的太早了些，然而，回過頭來分析自我表現的意義，不論是

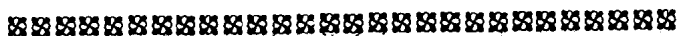


怎樣的人際關係，最重要的應該先讓對方對自己擁有一個很好的印象。因為，如果一開始就使對方產生不快感或拒絕感時，對於人際關係的進行，當然就不順利了。所以，就像前面已經說過的，必須先讓別人注意到自己的長處，乃是首要因素。

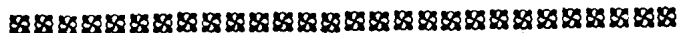
我們常常會聽到有人抱怨著：自己常常被別人誤解，其實，自己本是好意的，別人却都無法諒解。不過，事實上，自己心中所想的事，別人是無法以肉眼來完全洞悉的；如果想要使別人認可你有某方面的優點時，自己就應該積極的把優點明白的表露出來，這樣一來，別人才能從你的行為中判斷出來。

這是個很實際的問題。然而，在本書中所介紹的「自我表現術」，並不需要很精湛的表演技巧，只要在日常生活上為人處事方面，能夠稍為下一點功夫，就不難收到意想不到的效果。當我們看到一個經常面露笑容的人，任何人都會認為他是一個個性很明朗活潑的人；相反的，如果看到的是一個經常帶著不高興的表情的人，我們就會認為這個人的個性比較陰沉。像這種對於看到某種情況或聽到某種事情時，人們所感受到的印象，大體上都是相同的，這是有一定的心理法則。因此，如果一個人在為人處世時，一旦脫離了這種心理法則，





不管再怎樣的努力彌補，也不可能再把自己良好的一面完全表現出來。相反的，只要自己能好好的掌握這種心理法則，一定可以提高別人對自己有利的印象。為了能夠充分的使別人對自己有好的印象，盡情的發揮自己最大的能力，希望各位好好的活用本書所提示的「自我表現術」。



目錄

序

.....三

第一章 欲使別人對自己的能力增加印象 的自我表現術

——「會」、「能幹」的評價，是在這裏分別的

（本章的序）.....二六

1. 在進行對話時，如能事先條述自己有幾個主題，就可以使別人對你產生更
好的印象.....二八

2. 把要點歸納成三點，可以使別人認為你的歸納能力很強.....二九

3. 欲使人覺得自己智慧高，說話的語句要短.....三一

4. 一件事能在三分鐘內說完，也是表現智慧高的秘訣.....三二

5. 向上司報告工作內容時，若從結論先說，就可以使上司產生「這個人真能

- 幹」的印象……………三三
6. 在會議結束時，若能把先前的發言集中整理、報告，會使人留下有能力的印象……………三五
7. 對於不正確的情報，如果先說：「雖然我還沒有確實的證據」，反而會變成新鮮的情報……………三六
8. 像「我有一句很有趣的話」這種使對方抱著期待感的前提，容易造成反效果……………三八
9. 提出意見時，應該以向上司請教的態度來說明，上司聽起來也才不會感到有批評的意味……………三九
10. 在無意中先預告最壞的情況，即使最後終於失敗，對方對你的印象也不至於太差……………四一
11. 「聽到你的話，使我聯想到……」，以這樣的前提和對方溝通時，自己的意見比較容易被對方接受……………四二
12. 對於企劃或提案，不要設計到百分之百的盡善盡美，應該留出上司提供意見的餘地……………四三

13. 有關專門用語等，若無意間使用時，比較能夠提高他人對自己的印象……………四五
14. 引用諺語或名言，可以使自己的言詞具有說服力……………四六
15. 使用帶有尾數的數字時，可以增加所說的話的可信度……………四七
16. 對別人所提出的問題，呼吸後再回答時，對方會認為你很慎重……………四九
17. 雖然不懂得說服的方法，但是若資料的準備很充足，也可以提高可信賴感
的……………五〇
18. 向人說明有關自己專精的方面時，最好能夠不使用專有名詞，這樣比較容易獲得好感……………五一
19. 有關暢銷類的書籍，不必一一的研讀，只需表現出自己的關心度就可以了……………五二
20. 錯字、漏字很多的文章，會令讀者對作者產生不良的印象……………五四
21. 文章只要能寫出易讀的字體，就可以令人留下頭腦好的印象……………五五
22. 和別人一起用餐時，如果猶豫不決，不知道要點哪些菜餚，會被對方認為是缺乏果斷力的人……………五六
23. 預備約定下次見面的時間時，一面看著備忘簿，一面回答，就可以表現出很忙碌的姿態……………五八

- 24 無意中讓顧客看到寫滿了預定事項的備忘簿時，就可以給人一種很有能力的印象……………五九
- 26 陷入窘境時，「保持沉默」有時候是很好的自我表現術……………六一
- 28 以自言自語的方式，來責罵對方的錯，就不會使對方產生反感……………六四
- 29 反覆的下一一些命令，就可以增強你是領導者的印象……………六五
- 31 想要讓對方視自己為「偉大的人物」時，可以以徐緩又鎮定的動作來表現……………六八
- 32 背對著光和對方相對時，可以使自己看起來很偉大……………六九
- 33 直線條的西裝，可以增加自己更偉大的效果……………七〇
- 34 和第一次見面的人相會時，若穿新衣裳，就表示對對方的怯場……………七一
- 35 聽到有趣的話要說有趣；遇到不知道時，要說不知道，如果沒有這種反應，會被認為反應遲鈍……………七十二
- 36 反覆的使用「我是……」、「我的……」等，可以增加並鞏固別人對自己……………七十二

- 自己的印象.....七四
37. 推銷自己的要點，是把重點集中在三個項目之內，就可以提高自己的印象.....七五
38. 當自己擁有某一種特殊的才能時，別人就會另眼相待.....七六
39. 愈和自己的工作相左的嗜好，愈會給人深刻的印象.....七八
41. 要利用「場地」表現自我，必須在事前先到實地去觀察情況.....八〇
42. 違背對方的「任務期待」，反而可以提高信賴度.....八一
43. 在年終聚餐等場合，如果表現出和往年稍為不一樣的型態，別人就會認為這個人很「能幹」.....八三
44. 想要讓對方做某些事時，故意說反話，比較有效.....八四
45. 坐下來後，能保持挺胸的姿勢，會給人有魄力的印象.....八五
46. 想要表現自己是堂堂正正的人，講話時最好看著對方的眼睛.....八六
47. 想要展現自己的魅力時，不妨表現天真一點.....八七
48. 如果頻繁的敘述家事或私事，會留給別人精神上「幼稚」的印象.....八九
49. 和他人約定時間，最好不要約「某時正」，而以「某時某分」來代替，就

可以表現出自己是有能力的人……………

九〇

第二章 讓自己看起來很積極的自我表現術

——以有幹勁或熱心來表現

(本章的序)……………

九四

50. 自我介紹時，自己的名字不僅在一開始的時候要說，最後也應該再說一

次……………

九六

51. 在會議席上發表演論時，站著發表，可以產生更好的效果……………

九七

52. 想要讓別人認為自己有幹勁，應該比別人先接電話……………

九八

53. 敏捷地從座位站起來，對製造積極的印象是非常有效的行為……………

九九

54. 早晨比別人早上班，就可以使人產生有幹勁的印象來……………

九九

55. 挺胸而快步走，看起來精神很飽滿……………

一〇〇

56. 強有力的握手，是表現自己「有能力」的武器……………

一〇二

57. 坐在椅子上時，只要淺淺的坐，是一種可以使人感到積極的姿勢……………

一〇三

58. 聽話時上身向前傾，對方就會覺得你很關心……………

一〇四

- 59 爲了表示認真聽對方的話，也可以做筆記……………一〇五
- 60 在對方的面前做筆記時，使用有色的筆來記錄，可以使對方對你有更強的信賴感……………一〇六
- 61 捲起襯衫長袖子，就可以強調積極感……………一〇七
- 62 寫在往右上翹的大字，可以使人有積極的印象……………一〇八
- 63 把名字寫的大大的，可以增加別人對自己的印象……………一〇九
- 64 講話時，如能把「否定型」改爲「肯定型」，就可以表現出積極的姿態……………一一〇
- 65 表示贊同時，如能稍加誇大的口氣，就可以表示認真……………一一一
- 66 以手勢配合講話，比較容易把自己的熱心傳達給對方……………一一三
- 67 在會議中發言，有九成是接受別人的意見時，若能加上一成自己的想法，就可以表現獨立性……………一一四
- 68 想要增加和上司的親密感，對上司已經知道的事實，也要一一的報告……………一一五
- 69 假使上司邀請你，五次之中若能拒絕一次，就表示你的「意志堅強」……………一一六
- 70 在沒有固定座位的會議中，若坐在靠近上司的座位，就可以表現出自己的自信……………一一七

71. 在聯誼會中，若能接受接待性的任務，就可以表示自己的積極……	一一九
72. 無謂的努力或意外的努力，可以傳達我方的熱心……	一二〇
73. 「禮拜天，你要到什麼地方，我都可以陪你」可以使對方感覺到自己的熱心……	一二一
74. 走到和對方最近的距離去要求握手時，就可以傳達我方的氣魄……	一二二
75. 走到對方的地盤，就可以表示自己的熱心和誠意……	一二三
76. 想要增加別人對自己的自主力的印象，即使對方是董事長，有時也應該反駁……	一二四
77. 抱著很大的理想，並熱情的談論，會使人感到魅力……	一二五
78. 認真時，就要認真；可笑時，就要哈哈大笑；這樣才能增加別人對自己的有感性的印象……	一二六
79. 手上拿著麥克風演講時，比較能巧妙的表現自我……	一二七

第三章 提高自己的信賴度的自我表現術

——可以表達出成熟或可靠性

(本章的序) 一三〇

- 81. 自己不知道的事，若坦白的說不知道，較可以獲得好感 一三三
- 82. 話講得慢，比較容易給人誠實的印象 一三四
- 83. 信心十足的理論，若以小聲的口氣來說，聽起來就不會有強迫感 一三五
- 84. 對沒有自信的事，若能用斷定型，對方就會立刻相信自己的說法 一三六
- 85. 要讓別人等時，比預定的時間多說十分鐘，就容易得到對方對你的信賴感 一三八
- 86. 重視和工作相關的事情，別人就會認為你對工作很忠實 一三九
- 87. 要對多數人講話時，說話的速度要慢 一四〇
- 88. 打電話時，若先了解對方的情況，就能引起對方聽電話的心情 一四一
- 89. 想要表示自己的誠意時，應該提早十分鐘到約定的地方 一四二
- 90. 凡是向別人借錢時，不論多寡都應該確實還清 一四四
- 91. 還錢時，如果能自備零錢，就能使別人認為你的金錢觀念很正確印象 一四五
- 92. 對自己不利的事，若直接說出重點，比較可以讓對方認為自己很有責任