

迈向成功的 100个心理法则



【日本】多湖辉 / 著



中国友谊出版公司

出人头的攻略

- 
- 所谓“知己知彼，百战百胜”，
 - 本书提出100则心理战略法则，
 - 帮助您迅速地解读他人的心理，
 - 在职场及商场上成为超级大赢家。

迈向成功的 100个心理法则



B1286371

【日本】多湖辉 / 著

中国友谊出版公司

出人头地的攻略



- 所谓“知己知彼，百战百胜”。
- 本书提出100则心理战略法则，
- 帮助您迅速地解读他人的心理，
- 在职场及商场上成为超级大赢家。

图书在版编目(CIP)数据

迈向成功的 100 个心理法则: 出人头地的攻略 / (日) 多湖辉著; 魔豆工作室译. — 北京: 中国友谊出版公司, 2004. 1

ISBN 7-5057-1941-6

I. 迈… II. ①多…②魔… III. 成功心理学 IV. B848.4
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 097308 号

本书由台湾成阳出版股份有限公司独家授权
在中国内地出版发行中文简体字版本

书名 迈向成功的 100 个心理法则

——出人头地的攻略

作者 日本 多湖辉

译者 魔豆工作室

出版 中国友谊出版公司

发行 中国友谊出版公司

经销 新华书店

印刷 北京忠信诚胶印厂

规格 787×1092 毫米 32 开本

9 印张 120000 字

版次 2004 年 1 月第 1 版

印次 2004 年 1 月北京第 1 次印刷

印数 1—6000 册

书号 ISBN 7-5057-1941-6/G·170

定价 18.00 元

地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼

邮编 100028 电话 (010)64668676

合同登记号: 图字 01-2003-8308

自序

英文“trick of fortune”这句话，蕴含着“跟命运恶作剧”的含义。这时候的 trick 并非一般所指的“作用”或“欺瞒”，而是有更深刻的意义。人类力量所无法控制的不可抗力，皆属之。

本书所说到的“心理障碍”亦然。操纵人类的力量不只是命运而已，也潜伏在我们自己的心中。

所谓心理学，系分析研究心理结构的学问。其中对我们的日常生活影响最大，自己也没有意识到的，是心理深层部分的作用。也就是说，我们是在完全无意识当中，被心理所操纵。这种现象，笔者称之为“心理的 trick”。

举例来说，有些人一到众人面前就会怯场，对自己缺乏信心；也有人对自己的身体感到自卑等等。人有着种种的苦恼与不安，如果

你无法加以克服，就很难在这种竞争激烈到“弱肉强食”的时代里生存。因此，为了有意识地控制自己，成为一个具有坚强意志的人，首先必须了解自己的心理意识。

另一方面，由于在现实的生活中，个人一旦处于二人以上的场所，甚或在有组织规模的人群之中，心理就会很微妙又复杂地互相影响。所以，只要你是社会中的一个成员，便不只要熟知自己的心理构造，还要了解他人。如此，你的人际关系才会更完美。

但值得注意的是，在现实生活中，我们四周有许多有意识利用这种心理状态的陷阱。甚至可以说，不管过去或未来，我们都不知不觉地被这种陷阱控制着。

或许有人会反驳道：“不可能，我并没有被操纵！”但是，你真的敢这样断言吗？

不管是上街购物、在公司与上司说话、看报上广告、看电视的宣传影片，或是在路上行走、与朋友见面、甚至在夜晚睡觉时，如果你认为这一切都依照自己的心意在进行，你很可能已经上当了。因为，陷阱并非那么容易就能发现的。

本书除了告诉你，如何自由地控制自己与他人的交往之外，也避免让你中计。所以，编排这本难得一见的法则，希望对各位有所助益。

图书在版编目(CIP)数据

迈向成功的 100 个心理法则: 出人头地的攻略 / (日) 多湖辉著; 魔豆工作室译. — 北京: 中国友谊出版公司, 2004. 1

ISBN 7-5057-1941-6

I. 迈… II. ①多…②魔… III. 成功心理学 IV. B848.4
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 097308 号

本书由台湾成阳出版股份有限公司独家授权
在中国内地出版发行中文简体字版本

书名 迈向成功的 100 个心理法则

——出人头地的攻略

作者 日本 多湖辉

译者 魔豆工作室

出版 中国友谊出版公司

发行 中国友谊出版公司

经销 新华书店

印刷 北京忠信诚胶印厂

规格 787×1092 毫米 32 开本

9 印张 120000 字

版次 2004 年 1 月第 1 版

印次 2004 年 1 月北京第 1 次印刷

印数 1—6000 册

书号 ISBN 7-5057-1941-6/G·170

定价 18.00 元

地址 北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼

邮编 100028 电话 (010)64668676

合同登记号: 图字 01-2003-8308

★ 作者简介

● 多湖辉教授

是日本著名的教育学者，
生于一九二六年，东京大学文学部哲学系毕业，曾任日本东京工业大学、千叶大学教授及千大附属小学的校长，对教育心理学有专精研究。他在平时除钻研学术外，另一方面以丰富而崭新的创意，活用学理，广泛著述。由于构思新颖、创造符合时代需要的方法科学，其轻妙的笔力著书，并得到读者广泛的回响。另外他也在电视、广播节目上探讨教育咨询问题，获得日本全国母亲们的信赖。

● 责任编辑 / 黄志平



◎台湾成阳独家授权

封面设计 / 于兵

目 录

一、自己加给自己的心理作用 (1)

- ◎说服自己 (3)
- ◎改造自己 (5)
- ◎使自己变得积极 (8)
- ◎控制自己 (11)
- ◎培养自信心 (14)
- ◎预防罹患精神病 (17)
- ◎镇定精神 (20)
- ◎预防精神紧张 (23)
- ◎恢复自信 (26)
- ◎摒除对外表的自卑感 (29)
- ◎减肥良方 (31)
- ◎增强记忆力 (34)
- ◎使记忆鲜明 (37)
- ◎提高学习效果 (40)

- ◎让临时抱佛脚成功…………… (42)
- ◎不犯无谓错误…………… (44)
- ◎活用睡眠时间…………… (47)
- ◎不让失望扩大…………… (50)

二、对他人施行的心理战略…………… (53)

- ◎加强印象…………… (55)
- ◎松弛对方的警戒心…………… (57)
- ◎使相亲成功…………… (59)
- ◎引导对方说出内心话…………… (62)
- ◎与初见面者快速熟悉…………… (64)
- ◎俘获客人的心…………… (66)
- ◎吸引别人…………… (68)
- ◎利用动作来说服对方…………… (71)
- ◎贯彻自己的意志…………… (74)
- ◎设法说服上司或长辈…………… (76)
- ◎如何说服知识阶层…………… (78)
- ◎让对方认可自己…………… (81)
- ◎让部下产生干劲…………… (84)
- ◎提高效率…………… (87)
- ◎提高满足情绪…………… (89)

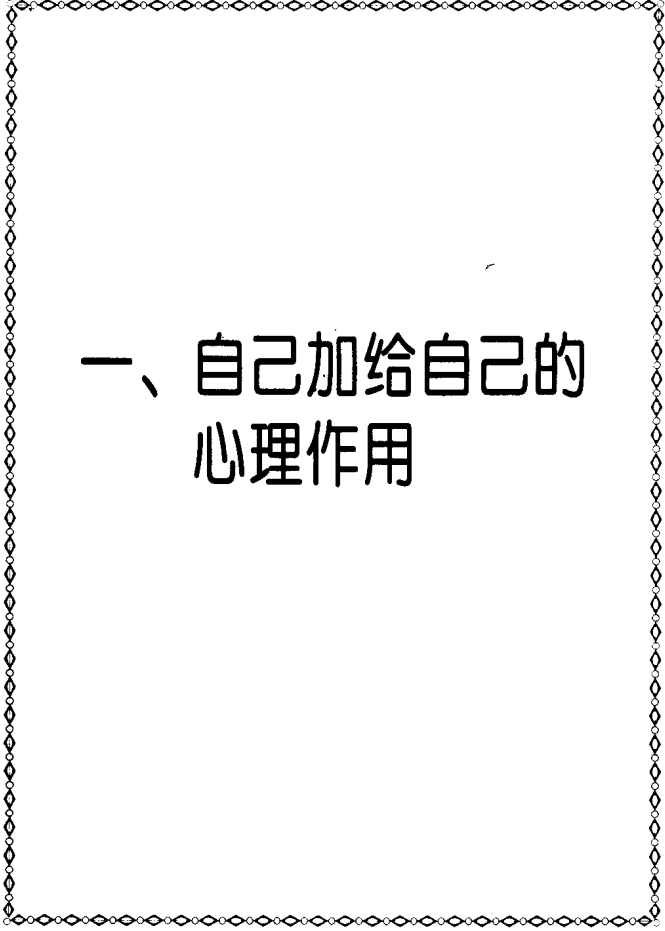
◎让一个人发愤图强·····	(92)
◎引导部下自动自发·····	(94)
◎保持良好的人际关系·····	(97)
◎保持紧张感·····	(99)
◎减少工作事故·····	(101)
◎让员工不收报酬·····	(105)
◎挽留员工·····	(107)
◎使无能的上司自动离职·····	(110)
◎让人们顺从忠告·····	(112)
◎改变人们思想·····	(115)
◎让人们充分发挥实力·····	(117)
◎让新人被组织同化·····	(120)
◎预防组织崩溃·····	(122)
◎领导团体的技巧·····	(124)
◎让成员采集团行动·····	(126)
◎使大集会能顺利进行·····	(129)
◎使人们相信情报·····	(132)
◎区别刺激程度·····	(135)
◎让清偏执狂·····	(138)
◎识破半假病·····	(141)
◎使人安心·····	(144)
◎处理顾客怨言·····	(147)

◎从孤独感解放出来·····	(150)
◎消除恐惧感·····	(153)
◎戒除坏习惯·····	(156)
◎矫正坏习惯·····	(159)
◎弥补感情代沟·····	(161)
◎使能干的人变成无能·····	(164)
◎健忘·····	(166)
◎探索对方真意·····	(169)
◎识破别人弱点·····	(171)
◎识破对方愿望·····	(173)
◎使病危的人产生求生意志·····	(176)
◎诱使人们犯罪的陷阱·····	(179)
◎使人陷入神经衰弱状态的陷阱·····	(182)
◎使对方丧失自信·····	(184)
◎使人感觉“冷”、“暖”的差别·····	(187)
◎使“重”感觉为“轻”·····	(190)
◎使“小”变“大”·····	(193)
◎创意源源而来·····	(196)
 三、以大众为对象的策略·····	 (199)
 使旧变新·····	 (201)

◎使商品畅销·····	(204)
◎迅速掌握顾客心理·····	(207)
◎改善商品形象·····	(210)
◎诱使顾客购买高价格商品·····	(213)
◎使滞销商品变得畅销·····	(216)
◎让顾客感觉不买太可惜·····	(219)
◎避免顾客对商业广告产生 抗拒心·····	(222)
◎令人对商品产生亲近感·····	(225)
◎让女性购买男性商品·····	(228)
◎减弱消费者抵抗感·····	(231)
◎使用无形的网来罩住消费者·····	(233)
◎让消费者成为推销员·····	(236)
◎让消费者感到如愿以偿·····	(239)
◎吸引观光客·····	(242)
◎探知大众欲求·····	(245)
◎提高广告效果·····	(248)
◎掌握年轻人心理·····	(251)
◎招徕顾客·····	(254)
◎让人们相信谣言·····	(257)
◎操纵人群走向·····	(260)
◎让人们相信流言·····	(262)

100 个心理法则

- ◎顺利操纵好奇群众····· (265)
- ◎消除恐慌感····· (267)
- ◎操纵心理····· (270)
- ◎使犯罪成功····· (273)



一、自己加给自己的 心理作用

