

10 個習慣
輕鬆擁有好人緣



討人喜歡的習慣

樺旦純 著 蕭雲菁 譯

討人喜歡的習慣

作 者 / 樺旦純

譯 者 / 蕭雲菁

企劃・編輯 / 李蕙行

主 編 / 王紹庭

發行人 / 王永福

出版者 / 新雨出版社

地 址 / 台北縣三重市重安街 102 號 8 樓

電 話 / (02)2978-9528 (編輯部)

(02)2978-9529 (營業部)

傳真電話 / (02)2978-9518

郵撥帳號 / 11954996 戶名：新雨出版社

電子信箱 / a68689@ms22.hinet.net

出版登記 / 局版台業字第 4063 號

出版日期 / 2003 年 11 月初版

定 價 / 220 元

歡迎讀者郵政劃撥訂購本社圖書

◎訂購五本以上九折優惠

◎團購三十本以上八折優惠

◎本書若有缺頁、誤裝，請寄回更換

NAZEKA HITO NI SUKARERU HITO NO SHUKAN by Wataru Kanba

Copyright © 2001 by Wataru Kanba

All rights reserved

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

討人喜歡的 習慣

樺旦純 著 蕭雲菁 譯

新雨出版社

《大眾生活館創刊詞》

◎王 谷

我們人類是群居動物，不可或缺互相的溝通。

每人的一句話、一舉動，都有其背景。就是說每人的說話和動作，都是有其原因的。說話和行動都是某種原因引導出來的結果。

不管是家庭內家族的談論，男女間的談情說愛，同事間的情誼和嫉怨，商場的討價還價，政客的權謀術數等等，我們仔細去觀察、分析此時此地的說話和動作內容，是不難知道其原因，也可預測由這次的說話和動作會引導出什麼新的結果。

如果遇到一個問題，每人的處理方式不盡相同。為什麼呢？因每人的過去的際遇不同，處理方式自然就會不同，有人可把問題圓滿解決，有人可把問題鬧大。

所謂際遇，就是當事人過去是否有機會去學習處理問題的技術，或經驗過處理類似問題而定。俗語所說的「有樣學樣，沒樣自己想」就是道破這道理。

問題的背後，不外是人與人的糾紛為多，換句話說，就是人際關係。一個人在社會

要圓滿生存下去，就不能不講究人際關係。我們認真來研究人際關係，可知道其所涉及的學科很多，是一個大學問。

這次，本社搜集日本、歐美，以及國內當代著名社會學者、心理學者、精神分析學者及文化評論家等最新有關「如何講究人際關係」之著作，以通俗易解的文章介紹給國人，讓讀者為此在人際方面，能更上一層樓，願讀者能夠好好把握機會閱讀。

本叢書名曰為《大眾生活館》

譯者序

決定一個人的人際關係要素，與其說是他的個性或運氣，倒不如說是他所表現出來的情感和潛意識。比如說在日常的生活對話裡，你是否不知不覺地使用了會忤逆對方情緒的話語？或者是在無形中表現出給予對方負面暗示的小動作、表情呢？這些在在都是讓你的人際關係始終無法更上一層樓、或是無法讓你時時討人喜歡的來源因素。本書正是作者針對我們日常生活中的一些小惡習提出具體性的建言，告訴我們平常討人喜歡的人是如何注意著這些小細節，因而得到眾人喜愛的。此外，作者的另一個堅定立場則在告訴我們，千萬不要有想讓週遭所有的人都喜歡我們的想法，因為人與人之間的交往，往往存在著所謂「報酬」和「心理上的滿足」要因，也就是心理學上所謂的「社會交換

理論」。作者意圖明顯地告訴我們，與其做個到頭來只會累死自己的八面玲瓏的人來，倒不如一開始就選擇適合我們交往的人，並與他發展出更深一層的人際關係要來得能夠讓我們自在與有利。

本書是一本非常有趣的心理學實用書。對於學心理學的人來說它可說是另一本教科書，由於作者大量地引用心理學上有名的實驗與理論，因此讓人覺得很有親切感、也很有說服力。另一方面對於一般的讀者而言，由於作者平鋪直敘著淺顯易懂的例子與文辭，因此即使沒有心理學上的素養，仍然可以看得津津有味、頭頭是道，更能對書中的內容感到共鳴。

希望本書除了在茶餘飯後成為你的休閒讀物之外，更希望誠如作者所願的，本書能夠帶給你啟發，讓你的人際關係可以比現在來得更順暢與開闊。

前言

據說這世界上有三種類型的人。

- ① 希望他一直在我身邊的人
- ② 不希望他在我身邊的人
- ③ 他在不在都無所謂的人

你認為自己是哪一種類型的人呢？

不論是誰都希望自己是「討人喜歡的人」。會產生戀愛或友情等感情的最大契機也是來自於「喜歡」的這種感覺。如果被討厭、或是被人輕蔑的話，那麼商談就會無法順暢的進行，也會因為人際關係的壓力而導致每天都很不快樂的吧。

不過雖然想要被人喜歡是一種很自然的感情，但是這也同時必需取決於對方的態度，因為就算自己對對方持有好感，也不代表對方就一定也會喜歡自己的，反倒是人世間的這種關係發展經常都是不照自己所期望的方向走的情形要來得多。

不知道為什麼總是和自己的直屬上司不合；明明一直以來都是敞開心胸的卻老是被屬下所厭惡；結了婚之後才遇到「這才是我的真命天子」的異性；為了一點芝麻小事和摯友鬧翻不再回復關係……。

人與人之間的相遇、以及喜歡討厭，實在是一種無解又複雜的東西。

或許也是因為這樣的緣故吧，有的人會認為這些都是命運的安排；另外還有一些人就算不是命運論者，也會把一切都歸咎於是命運而打從一開始就聽天由命；甚至還有些人認為人與人之間合不合得來這種事，其實早就被設定在人類的遺傳基因裡，是不可能被改變的。

*

但是，人與人之間關係的好壞既不是命運的安排、也不是天生的個性所致。而是由心理學法則所決定的。

請你仔細觀察你週遭討人喜歡的人、與討人厭的人，你一定會發現這兩種人之間存在著很大的不同點。然後接著你就會發現討人喜歡的人當中存在著某些共同點，而討人厭的人當中也有一些很類似的地方存在著。

請再看一次文章一開頭的那三種類型。

恐怕絕大多數的人對別人來說都是比較接近③「存不存在都無所謂的人」吧。對於這一類型的人而言，要如何才能成為「討人喜歡的類型」呢？

心理學當中有一個法則是：人類的好惡並不是決定於理智而是決定於情感，而且是衝動性的情感。

並不是懇求別人「請你喜歡我」就會被別人所喜歡，如果能夠以理論來說服別人，進而得到愛情的話，那也就不用費心費力了。以力量來取得別人的愛戴也是一件很困難的事。在人際關係裡，有很大的一部分還是無法以自己的努力和社會能力來決定的。

而是感動對方潛意識的一個動作、自己雖然沒有刻意表露出來卻能夠深深抓住對方情感的一個表情、與理論或判斷沒有什麼關連的遣詞用句、外表所釀造出來的氣氛等等因素在決定喜歡或厭惡的。

針對我們自己在不知不覺中所表現出來、對方也是在不知不覺中承受下來的「癖好」和「習慣」，讓我們根據心理學法則來重新檢視它一番吧！

*

「喜歡和討厭是如何產生的？」「我們會對什麼樣的人、在什麼樣的情況下產生好感？」「討人喜歡的人是什麼樣的人、討人厭的人又是什麼樣的人？」「何謂魅力？在什麼樣的條件下會產生何種程度的魅力？」「是什麼東西讓人與人之間緊緊相連的？」「如何與現在自己最在意的人相處，才會讓他也喜歡自己？」……諸如此類的問題，相信不論是誰至少一定都曾經想過一兩次的。

本書將以這類心理學法則為主題，闡述對人的魅力、以及讓人際關係轉敗為勝的方法。

要讓別人喜歡自己，不需要有什麼特別的技巧，只要改變自己的一些不好的小習慣，然後養成好的習慣，充分琢磨自己的魅力就行了。希望你將此財產分享給你所喜歡的人、你所珍惜的人，藉此讓人際關係更加地和樂與充實。

在心理學法則裡，有一些可以讓討人喜歡的人越來越討人喜歡、而討人厭的人也越

來越被厭惡。就像在商場上勝者與敗者之間有著很大的差別一樣，在人際關係裡，有魅力的人往往人脈也會擴展成四面八方，並且被自己所喜歡的人喜歡，工作上或人生旅程裡都會遇到貴人。人是被運所左右的，我們往往藉由某人而時來運轉，在人生的過程中獲益。

期望本書能成為你人生的一個助力。

樺旦純

目次 ◎ 討人喜歡的習慣

前言 7

第1章 區分對自己有益、對自己無益的人的習慣

——討人喜歡的人並不會設法要「讓所有的人喜歡」

1 「這樣的「施」會讓對方獻出他的心！」 28

潛在意識是很順從「得失感覺」的…… 30

2 會出現在哪裡？你的「相處容易度」 33

人會因為對方而改變自己的「個性」！ 35

3 「能夠讓自己所喜歡的人喜歡就好了」只是這樣想而已就…… 38

「馬上附和別人話題的人」的信賴性 40

第2章

經常抱持著某種自信心的習慣

——討人喜歡的人很懂得喜歡自己

4 緊急時分清「敵人與朋友」的心理戰 42

如何掌控自己的人際情感？ 43

5 「想在所有人面前表現出好臉色」的「所有人」指的是？ 46

斥責之後反被愛戴的「懲罰效果」 47

6 到頭來只是讓你覺得很累的人的共同點 51

「突然發現原來憎恨著對方」 52

7 為什麼「根本不喜歡卻和他在來往著」？ 55

恐懼於被人在背後說壞話的心理 56

1 無法湧出「討人喜歡」的自信是為什麼？ 62

承受來自別人壓力強度強的人、弱的人 64

2 要認為「自己不是最特別的」！ 66

呈現「真實的自己」的方法 67

3 擅長於掌握、不擅長於掌握「自我厭惡」的人 71

寬以待己嚴以待人的心理 72

4 消解「啊、又來了……」之類的負面暗示的方法 75

有時候心靈也需要「偽藥」！ 77

5 對他人的關係也就是「對他人的印象」！ 79

「充分投入角色裡」的極致效果 80

6 填補「請你理解呀」「完全不能理解」之間差異的心理學 82

最了解自己的其實是自己本身？ 83

7 這種「不改變的態度」改變了對方！ 85

刻印在心裡的「對他人的關係的基本態度」是…… 86