

<<人性的迷宫>>

图书基本信息

书名：<<人性的迷宫>>

13位ISBN编号：9787801038906

10位ISBN编号：7801038908

出版时间：2013-3

出版时间：商务印书馆国际有限公司

作者：多湖辉

译者：韩秀英

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

## 前言

前言认清正等待你上当的圈套大概是由于近几年来我常参与电视广告的审查工作吧，所以不只一个朋友问我：“你认为目前社会中，谁最关心人的心理状态？”

于是我很肯定的回答：“是电视的广告制作人。”

在看过各式各样的电视广告之后，我深深感觉到，广告制作人抓住人微妙的心理所做的努力，已超出我们所能想象的范围。

不必赘言，广告的目的是让消费者去购买商品，目前有些广告的确很巧妙地达到了这个目的，而且还赢得了消费者广泛的信赖。

不止如此，有些广告还会用各种方式，使看广告的人觉得有趣，不厌其烦地一看再看。

事实上，根据统计显示，喜欢看广告胜于连续剧的小孩，占绝对多数。

像这种经过精密策划的广告，通常都设有圈套，它会使消费者愿意重复地“鉴赏”，进而产生亲密感。

一旦产生亲密感，对其批判的心情就会转为淡薄，而使你在毫无抵抗的状态下，主动地购买商品。

如果我们仔细分析销售额迅速上升的商品广告，多多少少都存在着这种圈套。

这里让我们以最具代表性的广告为例，他们大都选用欧美电影明星，并以怡人的风景为背景，出现在画面上的也并非絮絮叨叨地重复商品的名称，而仅以自然的微笑吸引着人，直到最后才说一句话。

看到这种赏心悦目的广告时，谁能不感到心情愉快呢？

换句话说，这类广告能刺激消费者产生舒适、愉快的情绪。

但问题是，很可能因此掉入制作人的陷阱中，无条件地接受他的意图及所要传达的信息，而产生不正常的判断。

我因工作的关系，调查学生通过广告所认识的企业形象，与实际情形相距甚远。

不仅是电视广告，我们在日常生活中也常会发生认识上的“错误”。

如果没有发觉这点，很容易在不知不觉中掉入陷阱。

更糟糕的是，当我们掉入陷阱之后，大都尚未察觉到底是怎么一回事。

一般而言，人的情感与行为表现，是受隐藏在内部的深层心理控制的，因此，若想避免落入圈套中，首先是要了解人的心理构造。

尤其是有关人际关系的问题，你本人与其他人的心理动态，都足以影响你的生活。

为此，我们应了解自己与他人的心理构造，认清正等待你上当的圈套，如此才能在复杂多变的社会中生存下去。

本书针对感情、欲望、态度、行为、意识等各方面，提出人们容易掉以轻心的心理屏障，以及应对的方法。

并且把在工作场所、家庭、学校、朋友及异性关系上可能产生的认识错误，以我们平时最常见的例子，帮助你识破人世间的种种圈套。

在《论语》中有一句警语：“不二过！”

但愿本书能帮助各位达此境地。

多湖辉

## <<人性的迷宫>>

### 内容概要

《多湖辉心理透视:人性的迷宫(畅销10年增订版)》内容简介：日常生活中，我们随时随地都面临着形形色色的心理陷阱：觉得对方对自己有好感时，其实是自己对对方有好感呢；表面谦卑、沉默寡言的人往往包藏祸心；开会一言不发的人往往心里有高见；自己在外郁积了愤怒和怨恨，却回家把亲人当出气筒；过分的热情与关心并不一定是好事，其背后可能隐藏着不可告人的目的；对当面听到的话存有戒心，而对道听途说的小道消息却深信不疑……更糟糕的是，当我们掉入这些心理陷阱之后，竟然都毫无察觉！

《多湖辉心理透视:人性的迷宫(畅销10年增订版)》从感情的陷阱、欲望的陷阱、态度的陷阱、行为的陷阱、意识的陷阱等5大方面，阐述、破解了日常人际关系中最普遍最危险的100多个心理陷阱，带领我们走出这些人性的迷宫，在复杂多变的社会中更好地生存下去。

## <<人性的迷宫>>

### 作者简介

作者：（日本）多湖辉 译者：韩秀英多湖辉，日本家喻户晓的心理学家、教育家，在国际上享有声望的实用心理学大师。

1926年出生。

1950年毕业于日本东京大学文学部心理学专业。

曾任东京工业大学、千叶大学教授。

现任多湖辉研究所所长、东京未来大学名誉校长、索尼教育振兴财团理事。

多湖辉在长达半个世纪的心理学研究过程中，出版了大量心理学畅销书。

与许多以理论见长的学者不一样，多湖辉的作品更具实践性。

他以自己独特的心理分析方法为基础，以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，以极有针对性的案例分析、流畅自如的演讲式语言，帮助现代人准确地理解他人的心理，巧妙地表达自己的思想，为身处复杂环境的现代人提供了非常实用的指点和劝告。

这些图书，在日本国内销量早已突破千万册，并被译成十几种文字在世界各国畅销不衰，成为具有国际影响力的心理学经典著作。

多湖辉至今仍活跃于演讲、电视、广播等领域。

他运用心理学开发公司职员创造性的培训受到众多企业家的推崇。

## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

## 书籍目录

上篇 人性的迷宫前言 认清正等待你上当的圈套 012第一章 感情的陷阱 “玩笑”里往往暗藏玄机 016即使你对成功没有把握，也不该放弃希望 017人的愤怒与厌恶应适当地发泄出来 018先抑后扬的评价更有威力 020情绪越发泄，感受越强烈 021爱好+坏刺激=厌恶 022当人以为对方对自己有好感时，是自己对对方有好感 023语言、经历相同的人容易产生共鸣 025人很容易被眼前的利益所障目，而忘却最终的目的 027“无知”是不安感的来源 028人的局部受到批判时，会认为自己的全部都受到批判 029不败的幻想将导致团体的失败 031人在对比中才能感到心安理得 032中肯地指出你的缺陷，虽苦尤甜 033第二章 欲望的陷阱对立的内在欲望使人具有双重性格 036人为了掩盖自己或逃避责任，在言谈中常使用“我们……” 037抗拒心理：越禁止越强烈 039人的欲望得不到满足时，最容易做出一些傻事来 040表面谦卑的人往往包藏祸心 041欲望无法实现时容易产生幻想 043缅怀过去，实际是在逃避现状、寻求自卫 044过分爱宠物，容易使人变态或不信任人 046我的紧张排解法 048当人的欲望不能满足时，会转移注意力来发泄 049通过表面上的顺从来逃避责任 050完美主义者大都在实际生活中缺乏灵活性 052第三章 态度的陷阱过分的热情与关心并不一定就是好事 056人们更容易相信好坏兼容的事实 057若要他人服从命令，必须得满足前提条件 059魅力比信息本身更能改变人的态度与意识 060诋毁别人实际上就是一种忌妒的表现 062面无表情，实则内心波涛汹涌 063当人想得到的东西无法实现时，便会说些言不由衷的话 065有时人的能力是被人为地推上来的 066人一旦承担了某种角色，言行举止及思考方法会随着改变 068肉体的紧张会加重精神上的紧张 070人际关系的远近可以通过空间距离体现出来 071人在交往中切不可第一印象草率作结论，否则会被误导 072人往往会隐藏自己的见解或顾虑 074若想了解真实的情况，切不可听片面之词 075人会把对某人的看法泛指为一代人的通病 076人一旦有了偏见，个别的例子也容易看成是普遍现象 078越是爱护对方越容易委曲求全 079第四章 行为的陷阱有了性行为并不等于就有了爱情 082人失去自信时会产生自卑意识，也会做些不合情理的事 083人总会为自己的行为寻找借口 084人为了避免触及内心深处的隐痛，会有意忘掉过去 086谣言越含糊不清，越容易被传播 087信息越模糊越容易被解读掺杂个人情感 089人往往对当面听到的话有戒心，而对道听途说却深信 090当人不自信或不安时很容易听信谣言 092人对自己缺乏自信时，会跟着潮流走 093当崇拜某个人时，就会在无意识中去模仿这个人 094当众宣布自己的目标，更能坚定你的信念 096“眼不见，心不烦”与“知己知彼，百战百胜” 097人内心的“秘密场所”一旦被侵犯，必然会产生强烈的抵触情绪 099人在面临困难时会自我欺骗 101欲望受阻时，人会出现年龄倒退现象 102频繁地接触能改变人的习惯与态度 103人容易接受缓慢的改变 105人被逼至极限时会产生超常能量 106人的行为举止、思想意识是随着环境而变化的 107人在群体意识的感染下，很容易失去自我控制 109成员是否同心协力取决于领导者 110不管决议如何，只要自己参与了，就不会有太大的不满 112人在不安的情况下，同伴意识会增强 113当自己所属的组织遭到外部压力时，其成员会团结一致 114人为了躲避风险就容易停滞不前 116“舍虚务实”的处世方法 117被人观察时，工作效率会有很大的变化 118第五章 意识的陷阱先被对方认同，就更能接受对方的主张 122切不可强迫的口气施加于人 123为了减轻心理压力，设辅助目标是完成最终目的的有效方法 125下达命令的方式不同，产生的效果也就不同 126“标签效果”会让人做出错误的判断 128人平时无意识的行为，若被意识化，会变得很不自然 129戒心被人攻破一点，就会全线崩溃 131潜意识里不想做某件事，那一定会表现出来 133人需要点“阿Q”精神 134如果事情进行得太顺利，人反而有不安和负疚感 135人往往会改变自己以迁就、配合外界 137人为了确认自己所购物品是好的，不惜排除其他信息 138恐吓过了头，会适得其反 139下篇 弱点的解读前言 瞬间读懂周围人的弱点 144第一章 吃不到的葡萄是酸的（从找说辞看人的弱点）替补主投手是如何克服自身“弱点”的 152人不想承认弱点的时候都会为弱点找出正当的理由 153通过“酸葡萄”来读取人的弱点 155“甜柠檬”逻辑——不满现状的另一面 156“学历无用论”者真的是觉得学历无用吗？ 158爱说闲话和爱理论的人心中有不满和欲望 159是因为讨厌工作而不会呢，还是因为不会而讨厌呢？ 161第二章 藏头露尾（从“逃避行为”看人的弱点）《假面告白》是主人公在妄想的“逃避”中产生的 164说“工作是工作”的人并非为了打岔，而是“逃向空想” 166不切题的长篇大论是缺乏自信心的表现 168埋藏在工作狂者心中的自卑感 169颤腿是“逃向动作或行为”的表现 172“逃向动作或行为”的心理机制让我们看到对方是否有外遇 174每一个单位都有一两个患有“死人面模症”的人 175第三章

## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

恨其人嫌及其物（从“抵换行为”看人的弱点）秀吉和拿破仑的自卑心理表现 178什么是发泄不满的“替身”呢 179深藏在乱发脾气背后的心理 182教育妈妈和幕后爸爸的深层心理 184漂亮的志愿者活动也是性欲望表现的另一种形式吗 185第四章 穷鼠咬猫（从“攻击行为”看人的弱点）表现在暴力过激事件上的欲求不满 188循规蹈矩的人有我们所想象不到的攻击性理由 190在考场中喧哗是没有自信的表现 191傲慢和骄横是地位不稳的表现 193上司没有自信，就会在无意识中远离有能力的部下 194通过谴责他人来掩饰自己的自卑 196攻击者的弱点隐藏在攻击对象和攻击的内容之中 197第五章 计算死去孩子的年龄（从拘泥性看人的弱点）自信者意想不到的弱点 200拘泥的人不能转换思考的角度 202“老顽固”也内心自卑 204拘泥行为导致失败 206等待完美主义者往下跳的陷阱 208不满和自卑是寻找温顺的根源 210第六章 弱犬狂吠（透过“相反行为”解析人的弱点）井上夫妇为什么言不由衷恶言相向呢 214当人心中有了强烈的期待和欲求时会采取与之相反的行动 215过于亲切的妻子和好脾气的丈夫的真实内心 217过度溺爱动物其实是虐待愿望的背反 218完美主义者的内心深处隐藏着很孩子气的东西 220对适度恭维持认真否定态度的人性弱点 222第七章 咎由自取（从“批判行为”看人的弱点）牧师的故事告诉我们：因为自己小气，别人才会小气 226从被批评者的身上可以“投射”出批评者自身的人性弱点 227性压抑是导致“F.F现象”的根源 228没有自信的人口中常常挂着“我们”二字 230人的弱点表现在责任转嫁的方法上 233第八章 不打自招（从“失误行为”看人的弱点）表现在最高经营者“差错行为”上的内心弱点 236产生于弱点之中的“差错行为”有三大类 238“说错”不知不觉地道出真心话 239差错行为背后的自卑感 241著名投手道出培植蹙脚意识的心理法则 242第九章 弄假成真（从“表露行为”解读人的弱点）演员明石家走红的秘密 246“卖弄谦逊”背后的自卑 247说“注意！别重影了”的心情并不轻松 248说“人们都叫我守财奴”的人，心里期待别人说“不会吧” 250第十章 狐假虎威（从“借故行为”看人的弱点）丰臣秀次热衷于武器收藏的理由 254越对自己能力没有自信就越显得忙 256地位上的资本通常会表现在态度和所有物上 258爱表现者的心理构造 260第十一章 嫁鸡随鸡（从“模仿行为”看人的弱点）维多利亚王朝严格的性风俗起因于女王的性自卑 264“酷似”的背后隐藏着“接纳”的心理机制 265厂风、校风和团队作风是改变社会的机制 267人的兴趣会在不知不觉中与自己所讨厌的人一致起来 269“接纳”阶段完成后所要面对的 271追赶时髦的心理背后 272



## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

## 章节摘录

“玩笑”里往往暗藏玄机要认真体味素有成见人的玩笑话，以免吃亏上当。

日本在位最久的前首相佐藤荣作，相信有些读者还记得，他在正式离职前的最后一次记者招待会上，因当场将新闻记者赶出会场，而成为众人议论的话题。

这位前首相一直对新闻记者没有好感，原因是他在位时，每每发言，一经报纸杂志的报道，经常被扭曲或被恶意篡改，因此，他便利用这个最后机会行使了最后的“权力”。

在这场记者招待会中，首相刚开始一直与新闻记者话家常、说些玩笑话，谁也没有料到会有这样的结果。

有一位记者描述当时的情形：“他到最后时态度显得非常气愤，一个患歇斯底里症的女人，恐怕都没有这么严重。

”以人的心理构造来看，他的行径并非不可理解。

因人对某物的反感越大时，越倾向于掩饰反感的情绪。

佐藤平时对新闻记者的所作所为早已不满，有时甚至还想痛揍他们。

但是身为一国之首相，根本不允许有暴力行为的出现，即使是一个普通的平民，也应尽量压抑这种情绪。

不过，压抑总有个限度，当达到极限时，就会爆发出来，所不同的就是发泄的方式。

暴力举动为社会所不允许，那么他就可能把泄愤的欲望，以大众能接受的行为（如开玩笑）表现出来。

因此，据我的猜测，佐藤在说那些玩笑话时，脸上的表情在某种程度上一定显得很僵硬。

另有一位名叫江川卓的选手，在决定加入巨人队之后的某次记者招待会上，同样也采取了与佐藤相似的方式。

他在刚进入记者会会场时，即以开玩笑的口吻说：“好，我希望我们今天都冷静一点！”

”单说这项声明，就充分显示出他心中对记者的反感。

而事实上，也确实如此。

到后来他非常愤怒地踢着桌脚，然后扬长而去。

由以上两个例子可知，我们应了解在玩笑背后经常藏有强烈的敌意与反感，并非真的只是“开玩笑”而已，如不掌握这种规律，很容易会陷入圈套。

即使你对成功没有把握，也不该放弃希望“我是没有办法的！”

”说这种话的人，大多对自己很有自信。

宝冢歌剧团的名演员凤兰女士曾说过：“我从来没有想过自己能进入宝冢，当时和我同时应征的人，有很多都非常优秀。

”后来我在一本杂志上看到，宝冢挑选演员，竞争一向激烈，除非具备非常出色的素质，否则很难被选中。

听了凤兰女士的话之后，一定有很多人感到惊讶，没想到这位顶尖演员也有缺乏自信的时候。

她之所以说出这样没有自信的话，其实是可以理解的。

因为任何考试或竞赛，即使是很有实力的人，也可能被淘汰，如果让自己充满信心地去参加考试，万一失败了，心里可能无法承受这种打击更无法保持平衡。

因此，只要心里做好最坏的打算：“大概是没希望了……”或“考上的机会不大”，以此心情去参加考试的话，就算真的没有成功，所受的打击也会减轻。

当人对成功没把握，或认为可能会失败时，为缓和自己所受的打击，常会降低原有的期望水准，而做较消极的预测。

这种消除不快情绪以保护自己的情形，称为“防卫机构”。

在参加考试时，或日常生活中，均能体会到这种机构的作用。

例如：第一次约会时，虽已约好时间、地点，心里仍然不安，怀疑对方是否能依约前往，这就是害怕自己的期望落空所产生的心理准备。

《格列佛游记》的作者斯威夫特曾说“对任何事都不抱希望的人是幸福的，因为他绝对不会失望”。

## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

如果我们彻底地降低自己的期望水准，就可能达到上述的境地。

有些家庭，因有孩子要参加高考，家长故意隐藏对他的期望，或装作对考试毫不关心的样子，深怕小孩承受太大的压力。

但是，我们不可忽视防卫机构过剩的负面效果。

如果你有意降低期望水准，以减轻受打击的程度，那就如同告诉自己“尽人事，听天命”一样，只是为自己找好安全的着地点，其他别无好处。

人的愤怒与厌恶应适当地发泄出来有时对方对你发脾气，并不一定就是针对你，应先等他平静下来再说。

通常，妻子对丈夫有一种不满，那就是丈夫经常把工作中的不满情绪带回家来。

无论是挨上司的骂，或是部属不听从自己的命令，这种受挫的心理，常会发泄在太太的身上，有时她们明知自己没有做错什么事，却一直被丈夫指责，好像一无是处。

一位主妇曾感慨地说，丈夫早上出门时还高高兴兴的，回家后却拉着个臭脸，好像全世界的人都得罪了他一样，人说女人善变，其实，真正善变的是“男人的心”。

实际上，这种微妙的心理状态，是不分男女的。

当人由于某种纠纷产生的愤怒情感无法直接发泄出来时，就会处于这种状况。

而这种压抑的情绪，一旦找到倾诉的对象，就会借机发泄。

对丈夫而言，妻子是他发泄的对象，而对妻子而言，则会寻找朋友或其他可倾吐心事的对象。

有人说，当家庭成员在外受了气，回来之后得以排解和安慰，这个家庭才能保持和睦并继续下去。

这种说法虽然过分一点，不过，如果你的不满无法在家庭中得到排解，那很可能会向外发展。

这就是说，当愤怒或憎恨的情绪无法直接向对方发泄时，会抑制在无意识中而转向其他人或物，这在心理学上称为“转换”。

这种心理构造，简单地说就是一种“出气行为”，譬如小孩对父亲有抱怨时，会故意对母亲说些任性的话；再如在学校被人欺负了的哥哥，回家来会无理地欺负弟弟，这些都是典型的例子。

按照弗洛伊德的说法，这种心理构造也会在梦中出现。

比方说他很讨厌像猪一样胖的女人，那么他就会做一些杀猪的梦，这也是将压抑在心的憎恨感情，转换为安全的形式得以发泄的表现。

倘若将不满的情绪直接发泄出来，可能会造成意想不到的后果，因此，人们就会利用自身的防卫机构，适当地排解出来。

弗洛伊德认为，暴力上的攻击行为若被阻止时，会“转换”为语言上的攻击。

有些人对力量不如自己的对方说些不中听的话，然后转身离开，也是利用这种方式来发泄心中不满的一种表现。

先抑后扬的评价更有威力若想让对方高兴，在称赞以前，应先给他一些负面的评价。

在电视上我们常能看到这样一种剧情：最初与主人公敌对的人，到最后却能彼此和平相处，而且这种剧情已成为固定的模式之一。

比方说，爱情戏剧就常套用这种模式，本来一直反对女儿婚事的父亲，最后却能接纳对方并且感情还不错。

像这类型的剧情至今仍能深深吸引着观众，其原因就是它抓住了人的心理弱点。

让我们来做一个有趣的心理学实验，让一些人分别对四组不同类别的人做出评价，看看哪一组对他们较能产生好感。

第一组为自始至终极力称赞者；第二组则一直给予否定的评价；第三组是起初给予称赞，然后慢慢转为责备；第四组与第三组正好相反，开始时先给予否定性评价，最后才正面肯定他们。

这种实验重复做过几次之后，结果都是对第四组最有好感。

的确，人对于最初否定自己，后来才肯定自己的人，比一直肯定自己的人更有好感。

道理很简单，因开始时为负面评价，而后才转为正面评价，容易给对方强烈再评价的感受，并使其相信评价的真实性。

相反，对于那些自始至终一直称赞自己的人，会怀疑对方如此做的企图，而不易接受。

我们把这种心理法则，投放到电视剧中的主角身上，本来对他不友善的人，后来彼此扫除偏见，转为



## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

好感。

以这一法则为主线加上曲折的剧情，往往可以增加吸引观众的魅力，而更受人欢迎。

与这种再次肯定心理相反，是刚开始时肯定自己，而后再否定自己，这种方式对人心理的打击很大。

前面所介绍的实验，厌恶感最深的，不是第二组，而是第三组。

这个实验结果告诉我们，无论评价是好是坏，后来转变的评价其冲击力要大于一贯的评价。

替补主投手是如何克服自身“弱点”的人们普遍认为，主战级的投手必须具备先发完投型的条件。

根据这样的“常识”性认识，替补就无疑等同于废物。

一旦自己落魄到做替补的境地，又怎么能拥有当主投手的自豪呢？

首先，我想从两则看上去毫无关联的逸闻趣事入手探讨人的弱点心理机制。

第一则故事是关于江夏丰投手从阪神虎队转会到南海鹰队之后，他由先发投手转变为替补投手的经过

。转会的时候，江夏丰就已经打不出以前的快速球，而且体力也跟不上去，不能进行先发完投。

他一先发就被动挨打。

于是，当时的南海鹰队教练野村克也建议他变换位置，改打替补。

后来，野村也没有停止过建议，一有机会就劝他，开导他，以至于江夏丰自己也产生了迷惑。

后来，江夏丰投手用自己的行动创造了“替补主投手”的辉煌。

当时，“替补主投手”一词还没有取得市民权。

人们普遍认为，主战级的投手必须具备先发完投型的条件。

根据这样的“常识”性认识，替补就无疑等同于废物。

一旦自己落魄到做替补的境地，又怎么能拥有当主投手的自豪呢？

或许，正是因为这样的顾虑，江夏丰投手才犹豫不决，屡经劝说也难以做出抉择。

直到有一天，野村教练的唠叨终于打动了江夏丰投手。

野村说，“先发完投型的棒球时代已经结束，棒球体制的革命必将来临。

江夏，你要不要尝试一下革命？

”这句话给江夏的心理很大的震动，使他萌发了决定性的信念。

他的信念就是让自己明白：“我不是因为不能进行先发完投才变成替补的。

”“先发完投如果不能决定比赛的胜负就没有任何作用。

棒球只有赢球才会有意义。

而替补是决定比赛胜负的关键，它所起的作用最大。

我必须做替补。

没有其他位置比做替补的作用更大。

”就这样，江夏丰战胜了内心的迷茫。

江夏丰的心理活动具有某种典型性，它能够帮助我们解读像他那样的人的弱点。

人不想承认弱点的时候都会为弱点找出正当的理由当一个人不愿意承认自己内心的弱点时，他就会为自己准备“说辞”或“正当理由”。

另一则是发生在小林茂当索尼厚木工厂厂长时的故事。

小林茂因提出组织活性化逻辑而闻名。

该公司食堂采用自助服务系统，就餐员工自己盛饭，自己算钱，自己交纳伙食费，全部采用自助服务化系统。

开始实施的时候，该系统运营正常。

但是，后来有人觉得没人管理就想浑水摸鱼，骗吃骗喝的现象越来越明显。

于是，食堂出现了员工伙食费交纳不足的问题。

为了防止问题进一步恶化，有员工呼吁公司编辑，在内部简报上以“员工道德沦陷”为大标题，编写特刊揭发员工伙食费交纳不足的问题。

但小林得知此事后，当即做出暂缓发刊的指示。

他说：“我们一定要相信员工。

在简报中，我们只能向员工们汇报伙食费交纳不足的事实，让他们自己反省，而不能进行谴责。

## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

”最后，公司内部简报只登载了财务报告。而且，简报出来的第二天，伙食费交纳不足的现象就戛然而止。如果小林没有及时制止，让公司内部简报刊登“员工道德沦陷”的攻击性文章，其结果是难以想象的。

本来员工这样做就没有太多的犯罪意识，而且一直在骗吃骗喝，看到这样的文章只能激发他们的反叛意识。

首先，他们会说，“大家不是都在骗吃骗喝吗？”

”“我想回头再交纳伙食费。”

”如果事态进一步恶化，他们的言论就有可能进一步激化。

比如说，“你看，公司给我们吃的是什么，简直难以下咽，就同猪食差不多。

这样差的伙食，我们能付钱吗？”

”“连交纳伙食费都采用自助服务，简直就是公司搞的裁员阴谋。”

”就这样，员工们不说自己的不是，专门去给公司找茬，以使自己的不是有正当的理由。

在这里，小林抓住了人的弱点，很好地回答了人应该如何在我心中处理自身弱点的题目。

这两则故事都有一个共同点，那就是，当一个人不愿意承认自己内心的弱点时，他就会为自己准备“说辞”或“正当理由”。

心理学上把这种“说辞”、“借口”和“正当理由”叫做“合理化”。

其心理机制是，如果一个人自己承认了自己内心的真实动机，自己内心的自卑和弱点就会暴露在他人的面前，并且增加自己内心的不安和不满足，于是便找“正当理由”来掩饰自己内心的真正动机。

通过“酸葡萄”来读取人的弱点甘甜的葡萄不会因为你说了一句生厌的话就变成酸葡萄。

“酸葡萄”的说法出自《伊索寓言》中有名的寓言故事。

一次，一只饥肠辘辘的狐狸从葡萄树下走过，树上挂满了美味的葡萄。

狐狸看到后马上想伸手去摘，可是不管怎么努力就是够不着葡萄。

绝望之余，只好放弃再做努力的打算，黯然离去，同时留下一句话，“那些葡萄一定是酸的”。

甘甜的葡萄不会因为你说了一句生厌的话就变成酸葡萄，但是，只要狐狸一天摘不到葡萄，紧张和不满足就必定会缠绕在它的心间。

在狐狸说辞的背后，产生了自卫的心理机制，以防止心理动摇。

所以，我们如果运用“合理化”逻辑就能够很好地处理内心的“弱点”。

反过来说，我们如果留心“合理化”行动（也叫“说辞行动”）就能够看穿深藏在对方心中的“弱点”。

江夏丰投手的事例说明，野村教练恰如其分的言辞无疑是帮助江夏丰摆脱先发完投思维束缚的契机。

当然，野村教练有他的先见之明，他说的话具有正确的预见性，并不仅仅是说辞和借口那么简单。

另外，从江夏投手当时的心境看，在内心深处，他需要的是如何摆脱先发完投思维束缚的“正当理由”。

在漫长的棒球执教生涯中，经验丰富的野村教练能够把握投手心理的微妙变化，给大投手江夏丰一个“名正言顺”的台阶下。

同时，江夏丰投手也没有辜负教练的期待，将“合理化”的心理机制向着有利于自己的方向转变。

此外，前面推测到的、小林工厂员工们所说的话，其实跟狐狸所说的话没有什么区别，都是形成“合理化”机制的“说辞”。

而且，“说辞”这东西，你想找多少就有多少。

一旦有了说辞，公司员工平时的牢骚和不满就会一触即发，难以收拾。

即便事态没有如此严重，劳资双方也会产生龃龉，留下矛盾的隐患。

于是只登载会计报表这一客观事实，封堵了员工们合理化的心理机制，使员工们能够冷静思考。

会计报告没有对任何人进行人身攻击，员工们也没有必要找任何不自然的说辞，能够痛痛快快地改变以往的做法和态度。

小林这样处理，说明他读懂了员工的心理，所以他能够进行很好的判断。

总之，不管是江夏丰的例子还是小林的例子，它们都是通过“合理化”处理人内在“弱点”的典型方

## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

法。

我们可以把“合理化”的心理机制应用到“弱点解读”上。

“甜柠檬”逻辑——不满现状的另一面一位通过别人介绍认识并结婚的男士其实并不怎么喜欢对方，于是他说，“老婆不是摆设，能够持家有道最理想”。

在日常生活中，如果我们稍加留意就不难发现，我们每天的生活都存在“合理化”的心理机制。

这是因为，我们每一天都要评价出现在日常生活的各个场合中的人、事、物，而且“评价”本身就是支持“合理化”心理机制的源头。

有一位男士和恋爱已久的女朋友分手了。

当有朋友问到他们分手的原因时，他对女朋友进行了猛烈的抨击，说什么“我开始腻烦她的轻薄”“她约会总要迟到30分钟”等等。

接下来就说一些不足挂齿的话语，比如“她胸部小”“年纪轻轻就长老年斑”等等，最后说，“即使最后我们结婚了也很难维持下去”。

假如这位男士说的话全部都接近事实，那么这些话语当中就有明显的“合理化”说辞味道。

如果是这样的话，我们就不得不说他与女朋友分手是出自真心很值得怀疑了。

真正分手的原因可能并不是他讨厌女朋友，而是被女朋友甩了这一简单的事实。

和“酸葡萄”合理化逻辑相反的是俗语所说的“甜柠檬”逻辑。

比如，一个被降职到别处任职的人，会在来信中专挑当地或工作上好的地方告诉你。

一位通过别人介绍认识并结婚的男士其实并不怎么喜欢对方，于是他说，“老婆不是摆设，能够持家有道最理想”。

这种逢人就大吹大擂的现象就属于典型的“甜柠檬”逻辑。

当一位女士嫁给了一个挣钱不多的男士并不得和公公、婆婆住在一起时，她会对好朋友这样说，“住在一起，养孩子不用操心。

而且也不比名门望族，家里没有那么多规矩，轻松随意，很舒服”。

面对现实与理想的巨大差距，这些说法就成了“合理化”的引子。

其中的道理就跟真正的柠檬是酸的，而你觉得它是甜的，它就会变成甜的一样。

这种评价尽管不是出自本意，但它却能通过正面评价将心中的矛盾化解于未然。

“学历无用论”者真的是觉得学历无用吗？

对自己学历自卑的人特别强调实力的优点，高喊学历无用论。

前面所说的“酸葡萄”逻辑和“甜柠檬”逻辑分别代表了“合理化”借口的两个不同类型。

如果运用这两种逻辑对他人进行观察，我们就能够看透几乎所有日常生活中遇到的合理化行为，并大致读取隐藏在他人行为背后的弱点。

根据“酸葡萄”逻辑，一个没有坐上公共汽车而晚来的男子会自我安慰，“因为我喜欢走路”。

一个买了伪劣高价商品的女士会强辩道，“我就讨厌买低价商品”。

一个多次没有考上大学的考生会说些蛮不讲理的话，“要是考上那样的大学，沾染上怪异的思想就会找不到工作”。

一个丢失了男朋友送给自己珍贵手表的女性会这样说，“那手表也该换新的了，我不介意，不介意”，故意让自己忘掉礼物这碴儿。

当然，这些言语行动无一例外都是“说辞”，但这些“说辞”对本人而言，都是维护心理平衡所必不可少的。

当站在分析他人弱点去看“合理化”时，我们也可以反过来找寻这种逻辑。

比如，一有事情，就有人公开声称，“我绝对不会和这样无聊的家伙交往”。

这样的话会让我们怀疑，他的弱点是不是朋友太少了。

持有学历无用论偏激观点的人，有时会对自己的学历表现出强烈的自卑感。

根据“甜柠檬”逻辑，哪怕是自己不愿意上而又不得不去上的大学，我们也可以找出其中的什么优点来进行大肆渲染，比如，“环境静谧，能够安下心来学习”，“学校女生多，看来能够度过很愉快的大学生活”等等。

其实，这些内容与本质根本无关。

## <<人性的迷宫>>

有人口口声声说，“甘于清贫的生活更能体现人间气息并让我们的人生过得更充实”。其实，他们当中的大多数人收入都在平均生活水平以下，心里十分介意，觉得它是自己最大的弱点。因为缺乏领导意志而苦恼的人会极力主张：“所有事情都由大家的意志来决定是民主精神的基础。”这样的说法，从广义上可以说，也适用于“甜柠檬”逻辑的“合理化”类型。

## &lt;&lt;人性的迷宫&gt;&gt;

## 编辑推荐

《多湖辉心理透视:人性的迷宫(畅销10年增订版)》编辑推荐：认识和突破自己，读懂和掌控人心。世界顶级实用心理学大师多湖辉的经典巨著。中国大陆独家授权，全球畅销3000万册，中国10年销量达200万册，走出心理的陷阱破解人性的弱点。多湖辉教授心理学著作颇丰，其中以“心理咨询”和“头脑开发”为最。他的著作多以人们日常生活中普遍关注和经历的事情为主题，语言通俗易懂，阐述的道理却又极其深刻。这些书仅在日本就出版了上千万册。十年前，我公司经多湖辉教授授权，从其众多著作中精选了一批有关心理咨询的作品译成中文出版。这些作品涉及的主题十分广泛。作者从心理学的角度，多方面论述了人的心理结构与外在表现，并通过一个个生动具体的事实，向人们揭示了人生悲喜的奥秘。他讲述的都是你我身边经常发生的事，所以很容易为人们理解，并能从中获取教益。每部作品内容各异，可以说是一座座智慧的宝库，一直闪耀着心理学的智慧和人性的光芒。该系列图书出版后赢得了专业人士和普通读者的双重肯定，受到大众普遍欢迎和持续关注。现在，为了满足广大读者的需求，我公司推出了该系列图书的“畅销10年增订版”，共6册：《深层说服术》、《人性的迷宫》、《欺骗心理术》、《拓展思维妙法》、《激发自身活力》、《初次见面的心理战术》。“畅销10年增订版”具有三大特点：（一）内容更充实：将原来主题相近的两种或多种图书合并为新版的一种图书；（二）文字更流畅：将影响阅读的文字，如地区性、时效性特别强的地方做了合理处理，符合当下大众阅读习惯；（三）形态更大气：由原来的64开增大到现在通行的16开，观感舒服，便于收藏。



<<人性的迷宫>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>