

<<初次见面的心理战术>>

图书基本信息

书名：<<初次见面的心理战术>>

13位ISBN编号：9787801038937

10位ISBN编号：7801038932

出版时间：2013-3

出版公司：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>

<<初次见面的心理战术>>

前言

前言在人生的旅途上，我已经走过了五十多个年头，在这段岁月里，不知见过多少人，和多少人有过交往。

我认为，人生在世，与人接触交往，是天经地义的事情。

但是，这一切又都是从陌生的初次见面开始的，想到这一点却又觉得不可思议。

我有不少从小时候就认识至今仍保持着密切关系的老朋友，也有很多长大成人后才相识，如今不论在工作或私人关系方面都保持着密切联系的好友。

我向来很重视和他人的交往，如果照佛教的说法，万物的际会都有着很深的“因缘”。

因此，不知有多少人，虽然同在这个世界上，却生长在不同的国家，终生都无缘相见。

另外，即使生长在同一个国家，有着同样的血统，却互不相识的人也不计其数。

在这种情况下，两个陌生人能有机会相识，彼此记住对方的姓名，甚至在生活中、工作中同甘共苦，这是多么深的缘分呀！

我多次在婚礼致辞中这样说：“人与人之间的际会是很不可思议的。

今天，我有幸参加这个充满喜气的宴会，和大家见面，非常高兴。

但只要宴会结束，大家走出会场后，彼此在今后的生涯中，有机会再见两三次面的人，到底能有多少？

我想大多数人可能是很难再相见，平常我们与他人交往就是这样。

“现在，眼前这对新人已经许下永恒的诺言，今后要同住在一个屋檐下，分享彼此的喜悦与忧伤，风雨同舟，共度一生，这不是缘分又是什么呢？

但愿他们能珍惜这种缘分，共创美好的人生。

“每当我到国外，遇到了语言、习惯截然不同的外国人，或者在国内各地见到了自己的同胞，总会有一个念头浮上脑海：也许这是我和此人最初也是最后的会面。

每当想到这一点，我总会在内心暗暗发誓：一定要珍惜这短暂的会面，给彼此留下美好的回忆。

也就是说，正因为珍惜这也许是终生唯一的一次会面机会，才会结下意想不到的深厚的友好关系。

给人留下深刻印象的各种会面方式以前，我曾经见过很多人，也就是和很多人有过初次见面的经验。

如今提笔为文，不禁想起和某些人初次见面时的情景，实在很有趣，同时也不免产生怀念之情。

印象最深刻的是和以小提琴的早期教育而闻名世界的铃木镇一先生的会面。

有一次，我聆听一场由铃木先生指导的儿童乐团的演奏，感动得当场潸然泪下，于是我把自己的感动之情告诉了铃木先生。

后来，我向他请教教育方式，铃木先生一一含笑回答。

分手时，他拿出彩色纸，迅速地写上：“人是环境的孩子”、“每个孩子的发展都取决于成长及教育方式”。

经过这唯一一次的会面，我对铃木先生佩服得五体投地，也成了铃木教育方式的支持者。

有时候，初次见面也会给人吓破胆的感觉。

大约二十年前，我曾经访问过作家三浦朱门、曾野绫子夫妇的家。

当时，我是和一位在舆论界很有名气的朋友一起去邀请他参加我们的印度采访旅行的。

我们的邀请虽然也是有点突然，但三浦朱门的举动也实在令人吃惊。

当时，三浦朱门是坐在院中的椅子上，一见到我，不由分说就突然拿起相机按快门，然后才说：“抱歉，对于初次见面的人，我都要拍照留念！”

“如今想起这件事，仍然有唐突的感觉，不知道三浦朱门确实是位摄影狂，还是故意采取让初次见面的对方吓破胆的心理战术。

对于被拍摄的人来说，确实感到很奇怪，根本没有时间想：“这个人怎么如此无礼！”

“似乎在心理上就已经受到了他的控制。

另外，和某些人初次见面时的情景，也同样令我至今难忘。

例如，在初次见面的采访中，不断谦和地询问我，“我可否谈论这个问题”“这个话题你是否感兴趣”等，来向我表达细腻关怀的淀川长治先生；从见面那一刻开始，就以一种独特的亲密口气与我交谈

<<初次见面的心理战术>>

，使人觉得对方仿佛是十年知己，而由衷产生亲切感的宫成麻理子女士；早上一见面开口便说：“我肚子饿了……”，然后毫不客气地吃起自己带来的饭团子的上野动物园园长林寿郎先生……。

他们所采取的初次见面方式真可谓充满了魄力，仿佛坦然地将手伸入河马的口中，大胆而令人折服。以“想起来晚上就睡不着觉”的名台词而闻名的相声演员春日三球、照代夫妇所采取的初次见面方式，也令人长记心头。

当时，他们是到大阪参加八木治郎表演，回程时在大阪机场第一次与我们相会。

当时八木治郎先生也在场。

虽然我们素不相识，但他们却热心地要帮我提行李，还把座位让给我，谦虚得简直让人不相信他们就是红得发紫的大明星。

或许，这对夫妻一直牢记着尚未成名时的窘境，因此，不忘随时向人伸出援助之手，这种精神使我非常感动。

初次见面的成功与失败也受心理因素影响刚才我回忆并写出了与几位朋友初次相见时的情景。

与这几位朋友初次见面时，彼此都留下了美好的印象，毫无例外地也都能保持着长期的交往，即使是相隔数年再见，也会产生“只要是他的事，不论自己多忙也要尽我所能替他完成”的心情。

当然，我并不认为这些人与人相见之初就心怀着功利思想。

他们之所以能善待他人，是因为他们有足够的阅历，有较高的教养，在各自的领域中堪称一流。

他们给人留下的印象也是他们人品的自然流露。

我本人就很不容易做到这一点。

年轻的时候，不懂得待人之道理，往往和某个人相处了一整天，到了第二次见面时，却想不起对方的名字，甚至干脆忘了曾经见过这个人。

这种情形都是对初次见面所抱的心态有所偏差的缘故。

不知道是好是坏，我从年轻时就对心理学深感兴趣，并朝着这个领域发展。

所以，碰到这种情况，仍然摆脱不掉分析式的思考习惯：“哪一种心理因素会妨碍初次见面时的人际关系？”

“是什么原因导致了这次见面的失败？”

相反，如果初次见面时气氛和谐愉快，而且留下了美好的回忆，也会问个“为什么”，从自己这一方进行总结。

在我几十年的人生中，曾认识并接触过很多像前面提及的老前辈，也与许许多多的人保持着交往，并且经历过无数次成功或失败的初次见面。

本书所介绍的有关初次见面的心理战术技巧就是我在长期生活中自我分析思考所领悟到的一点生活智慧。

看到“心理战术”这个字眼，也许会使读者产生要“随心所欲操纵对方”的印象。

其实，初次见面并不真的是如此尔虞我诈，只要保持正确的心态就可以了。

那么，我为什么还要选择“心理战术”这个字眼呢？

这是因为唯有珍惜初次见面的机会，彼此才会认真对待它，甚至为下一次的会面而努力。

我就是站在这个立场上，着手写这本书的。

初次见面时应有独特的心理准备与策略我有一位朋友与他的女友建立了恋爱关系，但却遭到女方父亲的反对。

他为了说服这位顽固的准岳父，信心十足地前往九州。

遗憾的是，他在初次见面时并未成功地给对方留下美好的印象，因此求婚之事仍然遭到拒绝。

如果他能事先对女方父亲那种注重形式、凡事一丝不苟的性格加以研究，找一位适当的人出来充当大媒；或让自己的父母出面沟通，或采取其他的“策略”，女友的父亲对他的印象一定会大为改观。

暂且不论他和那位女友结婚是否真的能得到幸福，但不可否认的是这次会面的心理作战结果，对他的一生已经产生了很大的影响。

从这点来看，我们不得不说他的初次见面未免太轻率了。

从这件事我们可以知道，初次见面以及初次见面之前的准备工作是多么重要。

而实际的初次见面，从心理学来看，也是一种相当棘手的事情。

<<初次见面的心理战术>>

第一，初次见面是一个相当紧张的场面。

对于一个从未谋面的陌生人，人们通常会怀有一种戒备心理，即使事先已经从各方面得到了有关对方的情报，仍然无法预测两人乍见面时的各种情况，因此内心会产生种种不安，例如，心中会嘀咕：“这个话题是否会使对方感到厌烦？”

“我提出这些问题是否会惹对方生气？”

等等。

社会地位不同，个人的经历、价值观、礼节、谈吐方式皆有差异的人初次会面，会造成一种尴尬及紧张的气氛，应该说这是十分自然的。

有时候，人们并不是以白纸般的心理状态，而是早就抱着某种先入为主的观念或态度来面对陌生人的。

例如，推销员在上门推销时，往往尚未开口，就吃了闭门羹，这可说是最好的例子。

另外，有时候对方也会因为某种原因，从刚见面的一瞬间就极力想压倒你，形成不平等的人际关系。

也就是说，有时对方是以“作战”的心理来面对初次会面的。

在这种情况下，不仅是名片的交换，就连是否请对方入座，甚至请对方入座的方式，都体现了初见面时独特的战术与心理。

从这个角度来说，初次见面的最初几分钟是识破对方心理状态，从对方言行收集掌握情报及判断其性格的最重要的阶段。

如果在这个阶段获得成功，可以使对方解除戒备心理，对你产生信赖感，认为“在这个人面前，倒是可以畅所欲言，不必顾忌”，这样，便可以轻松的心情继续谈下去。

使对方解除心理防卫的技巧我常常因为工作关系和陌生人交谈，有时也接受具有神经衰弱或内心隐藏着深刻苦恼的人的咨询，另外，还接受为购买某种商品，即所谓购买动机的详细面谈及深入会谈。

不论在上述的哪种情况下，初次见面的心理战，就会成为决定胜负的关键。

如果在会谈开始时就触礁，则所谈的问题越深，对方把他的心扉就关闭得越紧。

相反，如果会谈一开始气氛就很和谐，即使短短一小时或一个半小时的会谈，对方也会毫无保留地打开心扉，安心地说出触及核心的问题。

正如我们会在信赖的医师面前坦率地脱掉衣服一样，对方也会驯服地解除心理上的武装。

当然，这种情况需要经过我们这样的心理专家的训练与努力才有可能实现。

不过，在我们心理学者所使用的技巧中，实在不乏一般人可以运用在日常生活中的技巧。

以前，大多数人都认为，这种心理技巧很神秘，只有经过严格训练的专家才可能掌握。

但我认为完全可以使这种心理技巧脱离高深莫测的概念，将它运用到日常生活中。

这就是我所说的心理战术。

我一直认为，不管是多好的技术，如果不能通过语言的表现传达给别人，这种技术的价值就等于失去了一半。

自古以来人们就常说，名人的艺术是偷来的而不是人家教给的。

但是，不论多么“难”的艺术，都不应让它在某个名人那里止步，要经过一些有心人的艰苦努力，使它得以继承，发扬光大，这才是技术学的真谛。

因此，我认为应该尽量把专家们手中的心理战术的绝招具体化，使它成为可以应用在日常生活中的心理技巧。

从这种意义上来说，如果本书对那些与人见面时感到迷惑、不安、怯场，因而使交际范围缩小，或使人际关系不和谐的朋友们有所启示，能给予这些朋友们与人交往时的自信和勇气，我将感到无限荣幸。

多湖辉

<<初次见面的心理战术>>

内容概要

《多湖辉心理透视:初次见面的心理战术(畅销10年增订版)》内容简介：“初次见面心理战术五步法”将指导人们成功实现工作、生活、情感等各种场合的高难度面谈，开辟人生新天地。

心理战术第一步——消除紧张情绪 比对方先到约定地点；佩带一件贵重点的饰物；先评价对方；开门见山……在心理上战胜了自己就实现了会面的出师大捷。

心理战术第二步——打开对方心扉 恰当地寒暄；含糊其辞地夸奖异性；短暂的沉默；不要忽视处于辅助地位的人物……做到让对方坦诚相待，会面就成功了一半。

心理战术第三步——识破对方心思 故意反驳对方；提出苛刻的条件试探对方；警惕指桑骂槐；“无表情”隐藏着复杂表情……摸清对方的心理才能知己知彼、百战百胜。

心理战术第四步——留下深刻印象 赠送对方可能感兴趣的礼物；先询问“可以占用您多少时间”；反复提及对方的名字；不过分计较对方的小过失；分手后马上发送邮件……留下并强化好印象是会面顺利进行的强大推动力。

心理战术第五步——赢得对方肯定 从对方应做肯定回答的问题入手；以玩笑口吻说出难以说出的事情……赢得对方的肯定是成功会谈的最重要保障。

<<初次见面的心理战术>>

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。

<<初次见面的心理战术>>

书籍目录

上篇初次见面的心理战术 前言 第一章消除紧张、怯场情绪的心理战术 与其担心对方对自己的评价，不如反过来先评价对方 避免怯场的方法 给对方留下美好印象的关键 提前相见时间可以避免怯场 谈话时注视对方的眼睛 驱散见面时的紧张 开门见山地提出重要的问题可以消除紧张感 坦诚调侃自己可以缓解紧张 谈判时信笔涂鸦能挽回劣势 牢记自己的优点可消除初次见面时的不安 想到“对方同样是初次见到我”使能缓解紧张情绪 将初次见面视为再相见的开始，便能缓解紧张感 通过第三者对初次见面的对方的评价，缓解紧张 当对方向你提出难以回答的问题时，要“以牙还牙” 放慢动作和预拟失败对策可以缓解心理紧张 第二章打开对方心扉的心理战术 想获得对方的共鸣，首先要佯装与对方共鸣 与其赞美对方本身，不如称赞他过去的成就及所属物 赞美对方引以为豪之处，可使对方敞开心扉 把握评价和贬抑的尺度 避开众人对对方的评价，赞美其新的闪光点 借助共同话题，创造轻松的气氛 多以对方为话题，比较容易打动对方 在非正式场合，称口乎对方的名字能增加亲密感 真心喜欢对方才能创造出和谐的气氛 拜访对方的时间和地点选择 邀请初次见面的人时应先说明详情 找到共同话题，产生共鸣 “我只告诉你一人”有助于形成亲密关系 一句“也许你已经了解了”，就能引起对方的兴趣 重复对方所说的话能给对方耐心倾听的印象 当对方对话题感到厌烦时，应做出使对方诧异的动作 谈话出现冷场时，可概略归纳方才的话题以打破僵局 短暂的沉默有益无害 交谈气氛决定着谈判的成败 与初次见面的人并排而坐有助于形成和谐的关系 初次相识，可加深相互之间的关系的方法 让对方参加小小的游戏可增加双方的亲密感 第三章一眼识破对方心思的心理战术 利用事物的两面性来观察对方的真实思想 初次见面就侵犯你的隐私，可能是为了寻找你的把柄 “无表情”的背后隐藏着复杂的表情 第四章给对方留下深刻印象的心理战术 第五章赢得对方肯定的心理战术 下篇生活中的自我表现

<<初次见面的心理战术>>

章节摘录

版权页：插图：人们之间的初次见面，如果怀着“我是根据自己的意志，主动来与对方相见”的心情，一般就不会感到怯场了。

要和社会地位较高，或素有孤癖、不易相处之说的人初次见面时，往往事先就有紧张心理。

这是因为被迫相见的义务感支配了心理的缘故。

在这种情况下，尽可能将见面时间安排得早一点，就能以轻松的心情与对方相见。

因为这次的见面并非出于自愿，这样做可以缩短见面之前承受精神紧张的时间。

从心理学的角度来看，这里有两条理由。

第一，见面前的时间较短，可以预防自己对陌生的对方形成歪曲的印象。

因为和一个陌生人见面之前，会对对方进行于各种设想，这是极其自然的。

如果见面前的时间拖得过长，就容易产生歪曲的设想，在胡乱猜测中不知不觉地形成了一个固定的印象，见面时也只能应付这种想象中的情况，毫无其他的心理准备。

这样一来，即使见面时对方给自己的印象与想象中不同，也会变得无法坦然接受。

为了避免这种情况的发生，最好是缩短从约定到见面的时间。

第二条理由是缩短从约定到会面的时间这件事情本身就表现出自己是主动、积极的。

心理学上的治疗法，分为指示治疗法与非指示治疗法。

所谓指示治疗法，就是以治疗者为主体，患者为客体。

例如要通知患者治疗的日期时，也会给予“请于×月×日×时前来就医”的指示。

如果总采用这种疗法，患者就会逐渐习惯处于被动的地位，对治疗者的依赖心越来越强，而依靠自己意志治疗的心理便逐渐减弱。

结果患者即使长期接受治疗病情也不会好转。

相反的，非指示治疗法是强调患者的主体地位，在通知患者治疗的日程时，也会采取“×月×日×时，我腾出时间恭候”的说法。

这种作法明显地表现出患者是根据自己的意志而来，治疗者只是配合行事的心态。

也就是说，这虽然是一种以患者为主体、以治疗者为客体的“演出”式治疗方式，但是，采取这种方法治疗的结果，往往是病情一直不见好转的患者，会以惊人的速度恢复正常。

因此，目前非指示治疗法已经成为治疗精神疾病的主要方法。

人们之间的初次见面和这种情况完全相同，如果怀着“我是根据自己的意志，主动来与对方相见”的心情，一般就不会感到怯场了。

自古以来，人们就常说“不守时间的人不值得信赖”，但你是否知道这不只是道德上的问题呢？

例如，当与人相约迟到了的时候，我们总会向对方道歉，然而这种歉疚之情往往会变成迟到者心理上的负担。

特别是当对方是个陌生人时，看来似乎很平常的一句“对不起”，就会变成很大的心理负担。

这种歉疚的心理，很可能使情绪变得低落，一下子就扰乱了自己的步调。

听一位颇有经验的业务经营者说，他如果和顾客约定在外面相见，一定会提前二十分钟到达约定地点，并且对商谈的内容作最后的确认。

这样一来，即使遇上难对付的顾客也会自信十足。

这可以说完全是针对人类心理上的弱点而设计的巧妙方法。

因为事先有充分的准备就会激发出自信，会使人在心理上处于优势而不致于紧张、怯场。

如果对方迟到，对于本来就占优势的你就更有利。

初次见面的主导权，当然是掌握在占优势者手中。

<<初次见面的心理战术>>

编辑推荐

《多湖辉心理透视:初次见面的心理战术(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，完美面谈五步法。

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。

<<初次见面的心理战术>>

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>