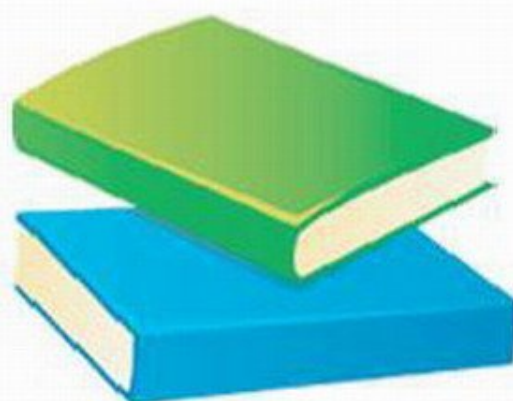




理想论坛图书馆



理想在线证券网

www.55188.com

理想图书馆特供书籍，请阅读后，妥善保管或删除，不得对外传播，否则因此带来的后果将由传播者自行承担。

www.55188.com 理想在线证券网欢迎您!

INSIGHT MENTALITY

# 洞察 再见了 复杂的人际关系 心理高手

上

一问一答，轻松分析自己与周围人的关系。以丰富的经验，循循善诱，让你掌握自己，了解他人，知己知彼，百战百胜，从而灵活地应对今后的人际关系！



[www.55188.com](http://www.55188.com) 理想在线证券网



1. 相似的人能否会有好感呢？还是只有好感而觉得相似？
2. 虽然只是每天见面，但总让人觉得是件事情，这是为什么？
3. 分手时，你会向何方归去？
4. 公司内你更爱慕谁和不爱慕谁的人的不同之处在什么地方？
5. 为什么人一夜苍老，早上起来就会充满魅力？
6. 你是否对别人说过感性的语言？



责任编辑 张 星  
封面设计 1995.10.10

ISBN 7-80188-125-7



9 787801 881250 >

ISBN 7-80188-125-7  
定价：24.80元（上、下两册）

# 洞察 再见了 复杂的人际关系 心理高手

上

[日] 匠 英一 著  
陈才迈 译



图字:01-2005-1289

图书在版编目(CIP)数据

洞察心理高手(上)/(日)匠 英一著;陈才迈译. —北京:现代出版社,2005

ISBN 7-80188-125-7

I.洞… II.①匠…②陈… III.心理学—通俗读物 IV.B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 019259 号

いままで解らなかつた相手がわかる心理学練習帳

by Eiichi Takumi / 匠 英一

Original copyright ©2003 by Eiichi Takumi

Simplified Chinese language edition copyright©2005 by Bertelsmann Asia Publishing

All rights reserved.

本书由贝塔斯曼亚洲出版公司转授权,由现代出版社在中国独家出版简体字版。

---

作 者 匠 英一

翻 译 陈才迈

策 划 一恒盛辉

(<http://www.yhshbook.com>)

责 任 编 辑 张晶

出 版 发 行 现代出版社

地 址 北京市安定门外安华里 504 号

邮 政 编 码 100011

电 话 010-64267325 010-64240483(兼传真)

电 子 邮 箱 [xiandai@cnpitc.com.cn](mailto:xiandai@cnpitc.com.cn)

印 刷 北京泽明印刷有限公司

开 本 32 开

印 张 13.25

版 次 2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 7-80188-125-7

定 价 24.80 元(上、下两册)

---

## 序 言

---

在日常生活当中，你是否突然产生“如果可以做这件事的话……”这种想法呢？例如，你正在乘坐公交车，那么，可以试着来观察对面乘客的举动，猜测他会在哪一站下车。如果猜中的话，你不认为是很有用的吗？当这个念头在我脑中闪过时，正在乘车的我决定立即就开始行动。这样一来，我发现了男女的行为举止有着显著的差别。女性在车将要进站的前1分钟，会把手中的书包、雨伞等物品拉到身边、握紧。这是重视触觉的女性特有的行为方式。

而男性却显示出与此不同的行为方式。尽管还在和旁边的朋友说话，可随后谈话会越来越少了，到站前的前数十秒，基本上就停止交谈，只想着下车的事了。这就是所说的“男性不如女性能同时做几件事情”的表现，这是因

为男、女的大脑构造不同而表现出各自不同的行为特点。不能同时处理几件事物的男性一定会比女性有更多的坐过站的经历吧。

一边同朋友聊天，一边哄着孩子，同时还要看电视，这可以说是女性特有的本事。

在本书中，将对这些下意识的举动、行为所隐藏的心理和行动法则进行解说。通过简单的心理测试和问题的回答，列举众多的心理事例和进行与此相关的实验，向您介绍了解自己和他人的方法。本书中还采用了心理学教材中经常列举的实验结果及最近的研究成果，并希望做到通俗易懂。

每个章节中既有已被读者评论的内容，也可能有不能称其为优秀的认知科学见解的内容。但是，如果我们沿着现在备受关注的心理实验所走过的路程去探询的话，还是可以将本书作为综合性心理科学的入门读物。读者关心的事情在心理学上是被怎样认识的？通过与书中的事例进行比较并且坚持阅读下去，就一定能找到自己以前无法回答的答案。

认知科学的真髓就是为了了解人类的“多样性”，并对其进行“改造”。但是，这么复杂的话题还是放在后面吧！首先，让我们从有趣的实验开始挑战吧。

2003年11月

认知科学者 匠 英一

## 目 录

### 序言

### 第一章 为了想在恋爱中采取积极主动的人

Q01) ... 虽然只是每天碰面，但总让人觉得是件事情。这是为什么？ 2

Q02) ... 约会前，选择着装时会犹豫不决吧？ 6

Q03) ... 相似的人就会互有好感吗？还是互有好感而变得相似？ 10

Q04) ... 与总是用温和亲切的语调说话的人相比，冷漠的人更会让人动心。为什么呢？ 16

Q05) ... 为什么越是被禁止的恋爱，越会迸发出激情？ 20

Q06) ... 为什么人一谈恋爱，看上去就充满了魅力？ 24

Q07) ... “喜欢”与“爱”的不同之处，到底在哪里？ 28

- Q08) ...如果是你, 会在哪个场合来表达你的想法呢? 32
- Q09) ...最近, 老是感到心绪不安吗? 37
- Q10) ...公司内恋爱被暴露和不被暴露的人的不同之处在什么地方? 41
- Q11) ...小腿以下的动作会表示出对方怎样的心情呢? 45
- Q12) ...为了消除纠纷和不如意的事情, 你的恋人会采取什么样的行动? 49
- Q13) ...恋人的奇妙睡相, 表达出什么样的信息呢? 54



## 第二章 为了在工作中追求自己风格的人

- Q14) ...你在单位受到重用吗? 60
- Q15) ...为什么人被表扬时, 会突然变得有干劲呢? 64
- Q16) ...你是否对对方用过威胁性的语言? 68
- Q17) ...你在公司希求的是工作安稳, 还是值得一做的工作? 72
- Q18) ...你的话准确无误地传达给对方了吗? 76
- Q19) ...在会议席上总是感到紧张不安吗? 80
- Q20) ...你是一个人吃午饭吗? 84



Q21) ... 一下子就抓住客户需求心理的销售人员是什么样的人呢? 88

Q22) ... 为什么在嘈杂的会场, 却可以辨别出对方的声音? 94

Q23) ... 在公司内, 谁是万事通? 98

Q24) ... 在成功到来之际, 有过畏缩不前的事情吗? 102

### 第三章 为了想进一步加深与朋友关系的人

Q25) ... 遇到伤心事的时候, 人为什么容易产生恋情? 108

Q26) ... 你是把自己的烦恼告诉别人的人, 还是不说的那一类? 112

Q27) ... 你和别人在一起谈话时, 会注意自己的举动吗? 116

Q28) ... 你喜欢左边的脸, 还是右边的脸? 120

Q29) ... 音乐真的能为人疗伤吗? 124

Q30) ... 为什么竞选人会 and 选民握手? 128

Q31) ... 你是通过外表来判断对方的吗? 132

Q32) ... 分手时, 你会向对方说什么? 136

Q33) ... “你是什么样的人?” 当被问到这个时, 你不感觉突然吗? 140

## 第四章 为了希望更进一步了解对方的人



- Q34) ...为什么在考试前开始打扫房间? 146
- Q35) ...为什么总是不断地去查看手机的来电显示和有无短信呢? 150
- Q36) ...为什么排起长队的店会理所当然地被认为味道好呢? 154
- Q37) ...为什么人会受“限量限时”这个词的迷惑? 158
- Q38) ...失败的时候, 为什么会为自己找理由辩解呢? 162
- Q39) ...乘高级车和着正装的人, 为什么让人有所顾虑呢? 166
- Q40) ...你会无意识地坐在地铁车厢中两端的座位吗? 170
- Q41) ...为什么人并不处在紧张的状态下, 仍会感到紧张呢? 174
- Q42) ...为什么在大城市会做出不关心别人的样子? 178
- Q43) ...在你周围没有说过话, 但面熟的人有多少呢? 182
- Q44) ...一直想戒掉赌博, 但为什么总也不能自拔呢? 186
- Q45) ...为什么总说女性不识地图? 190
- Q46) ...为什么会将伞忘在汽车上? 194

结束语 199

参考文献 202



为了想在恋爱中采取积极主动的人 第一章

[illegible]

**Q01**

虽然只是每天碰面，  
但总让人觉得是件事情。  
这是为什么？



害过单相思的人每天都会不断地从心底想念爱恋的人，并期望这种剪不断的痛苦的暗恋会有个结果。而对方却总也注意不到你的这份心思。对于这样的人，首先建议你“要创造和喜欢的人有尽可能多的接触的机会”。这是让人出乎意料的最简单的方法。

这个建议依据的是：反复的见面会让对方在不知不觉中喜欢上自己的“单纯接触效果”。你以前也许听到过这个说法。举一个最容易理解的例子：总在电视上出现的演员，频繁看到后你对他（她）就会留有印象，之后会在不知不觉中对其抱有好感。

美国的心理学者塞昂斯通过实验也证明了这个观点。

实验是从大学毕业生的相册中抽出12人的照片，让接受实验的大学生看，谎称是“通过视觉获得记忆的实验”。12张照片每间隔2秒看1张。被看到的照片顺序和次数是任意的，既有只看到一次的照片，也有看到多次的照片。次数是1次、



**虽然只是单纯的碰面，也会在无意识中增加对方对你的好感度。**

2次、5次、10次、25次，全部的照片看过后，再出示这12个人的照片，对照片上的人进行好感度测评。

结果是被看到25次照片上的人，获得的好感度是第一。被看到的次数越多，也可以说接触的次数越多，好感度就会随着上升。

此外，塞昂斯通过潜意识广告（Subliminal）进行了单纯接触实验。这是在白色的背景下，把涂成黑色的八角形，在非常短的时间里，出示5次。然后出示其他颜色的八角形。之后提问“哪个在以前见过？”或“喜欢哪个？”。结果是回答“以前见过”的数字基本相同，而对“喜欢哪个？”的回答则是大多数人都选择了黑色八角形。正如看到的实验结果那样，人们看到的虽然只是普通的图形，却因为反复看到就会抱有好感。

如果有喜欢的人了，就要尽可能增加碰面的机会，使恋爱向前发展。但一定要注意，如果在一开始，给对方留下了坏印象的话，反复见面反而会向反方向发展。

A01

答案

得分越高的人，越会是你留意的人。说不定会是你喜欢的人呢。

Q02

约会前，  
选择着装时会犹豫不决吧？





白色 纯粹、清爽。但又有冷淡的一面。

黑色 拒绝、放弃。缺乏协调性，按照自己方式行事的类型。

假如在你旁边的人平时看起来很活泼、非常好动的样子，但如果经常穿冷色调服装的话，实际上他很可能是非常好静的人。颜色可以显示出一个人性格的冰山一角。

但要注意的是，本质的性格并不总是能通过那个人所选择的颜色而反映出来。也会因所属国家、年龄、那一天的心情和男女的差异等的不同面发生变化。

此外，鲁夏指出：喜欢的颜色表示未来、希望，厌恶的颜色表示过去的经验。两者都不是表示现在。

那么，你的过去、未来会是什么样的呢？现在来观察一下你喜欢和不喜欢的颜色，试着推测一下吧。



A01  
—  
答案

服装颜色当然会受流行的影响。但在决定成败时的着装颜色，建议最好还是应该选择红色。对于那些不适合穿红色的人，不妨选用红色的提包、浅粉色长裙或衬衣来搭配。

Q03

相似的人就会互有好感吗？

还是互有好感而变得相似？



## 测试

## TEST

→→遇到以下的情况，你的恋人会采取什么行动或冒出什么想法？请预测后写出来。

写完后，问一下恋人，看和你的预测是否一样。←

- ### 1. 早上，快赶不上上班的电车时

## 你的预测

恋人

\_\_\_\_\_

- ## 2. 接到客户的投诉电话时

## 你的预测

恋人

\_\_\_\_\_

- ### 3. 开车兜风，看到美丽的景色时

### 你的预测

恋人

**Table 1**

说到相似的人，在街上经常会遇到与我们擦肩而过、有非常相似之处的恋人。其着装、体态、说话的方式都很相似。即使这两个人可能气质完全不同，但是却会给我们一种非常般配的感觉。真是让人不可思议。

也许相遇是偶然的，但人们会在潜意识中，选择与自己比较般配的人作为恋人。人们到底是以什么标准来选择恋人的呢？

美国的帕昂和朗帕斯做过“人更容易受与自己属于同类的人的吸引”的实验。

为了预先掌握接受实验的大学生的“性格”“思维”等特点，首先向他们提出了一些问题。数周后，再请这些接受实验的人协助做“关于魅力的实验”。然后根据数周前他们对提问的回答做出了两种问卷，谎称是“异性回答的内容”，交给接受实验的人。问卷内容分两种，即与数周前本人回答类似率达67%的和类似率达33%的两种问卷。旨在通过阅读这

**是相似才喜欢上，还是喜欢上了才相似？  
尽管不能下结论，但恋人之间有相似之处是不争的事实。**

子上时，另外一个人也会同样把肘放在桌子上。这是对所喜欢的人的举止、动作做出的反应，而且是在无意识中模仿做出的同样的动作。

正是因为性格和考虑问题方法相似才开始交往的恋人，随着交往的深入，神情举止、动作也会趋向一致。

那么，非常相投的热恋中的恋人，能够理解对方到什么程度呢？对于自认为全部了解对方的你，真如你所想的那样吗？

芬达等人就可以对友人的性格正确预测到什么程度进行了实验。

实验开始时，对接受实验的人和他的友人进行了以下三种性格的诊断实验。

- A. 关于主动适应社会的测试
- B. 关于优越感和服从感的测试
- C. 对他人表示情绪的感情测试



Q04

与总是用温和亲切的语调说话的人相比，  
冷漠的人更会让人动心。  
为什么呢？



测试

TEST

→→初次见面时对方说了下面的话。给你留下最好印象的说话方式是哪一种？请从下面的4个答案中选择。←

- A. “你真漂亮……不光这些，你也很会体贴人。”
- B. “你是很任性的人……但是很有魅力。”
- C. “你很爱说话……但话的内容艰深难懂。”
- D. “你看起来很温柔……但有任性的地方。”

答案栏

一般来说，会给对方好印象，“有吸引力的类型”是什么样的人呢？

美国的心理学者阿罗逊和林达做过一项调查实验，内容是对方对自己评价的表现方式与对对方的印象之间的关系。

接受实验的女大学生被分成4组。对她们说是“关于语言的实验，请协助完成”。实验委托人对接受实验的人的印象，按照“有好感”“感觉不好”等进行评价，并要将这个评价结果告诉接受实验的人本人。评价分下述4种方式：

1. 从一开始到结束，都采用“印象很好的人”“感觉不错的人”等赞扬对方，评价对方是充满魅力气魄的人。
2. 从开始到最后，都用“没有好感”“平凡的人”等话语贬低对方，评价对方毫无魅力。
3. 开始用“感觉好”等对对方进行赞扬，而接下来却评

**最初多少贬低、而后赞扬的方式，会增加好感度。**



价对方缺乏魅力。

4. 最初,用“没有个性”“不善言谈”等贬低对方,渐渐地变为“但是人很温和”“有亲切感”等,评价对方有魅力。

然后,又对女大学生对评价自己的人的印象进行了调查。

结果出人预料。魅力度最高的人是从贬低,渐渐转变为赞扬的方式4的人。而比起被认为会是魅力度最低的方式2的人,魅力度更低的是开始赞扬而后贬低的方式3的人。

如上述结果表明的那样,总是不断恭维人“有气质”“漂亮”的人,也就是常用语温和的人,反而不如最初贬低而后赞扬的冷漠型人更容易获得好感。此时要注意的就是“贬低、赞扬”的顺序不要搞颠倒。

只知道恭维的男性诸位,女性的恋爱思维是很复杂的呀。



A04

答案

一般来说,如B那样最初贬低,最后赞扬的做法,会赢得好感。你的回答是什么呢?

Q05

为什么越是被禁止的恋爱，  
越会迸发出激情？





**测试**

TEST

→→在你的恋爱经历中，有过单相思和没有结果的恋爱吗？  
造成你这样的障碍是什么？请回忆并写出来。这个恋爱回忆，是如何记忆在你的心里呢？←

**例**

**障碍：**距离远

**记忆：**虽然很痛苦，但现在是一种不错的回忆。

**障碍**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**记忆**

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

男女相见就会产生恋情。但最近好像不是这样了。开始恋爱后，要产生如火花四溅的激情，就必须借助于调味品才行。

提起恋爱题材的代表作品，谁都会想起莎士比亚的名作《罗密欧与朱丽叶》。

这对恋人的恋爱，有一味超刺激的调味品。那就是两个人分别是世仇家的公子和公主，这是两人之间的障碍。不用说，两人的结合是两家都会拼命反对的事情。但障碍这味调料，反而使得两人的爱情更加炽烈。

心理学者德里斯克尔就 140 对恋人进行过问卷调查，研究相爱程度和干涉程度之间的关系。

结论是来自父辈的干涉程度越高的恋人，相爱程度就会越高。

这是因为在逆境中，相互安慰会使得亲密感增加，同时，加上对父辈的反抗心理，使爱会变得更深。在遇到此类反对

---

**伴随有困难和障碍的恋爱，因为有了克服这些所做的努力，所以会增加恋爱的感情。**



的情况下，对方（对象）的魅力程度会有怎样的变化？就此，阿罗逊和卡洛斯进行了实验。

首先，向接受实验的孩子们出示 5 种玩具，调查每个玩具受孩子们喜欢的程度。之后，警告孩子不可以去拿喜欢程度排在第 2 位的玩具。并让孩子单独待上一段时间。

同时警告孩子，如果碰了不让拿的玩具就会受到惩罚。惩罚方式有 3 种：呵斥、斥责和把玩具拿走。这之后，再把 5 个玩具放在孩子的面前，调查孩子喜欢哪个玩具且喜欢的程度。

结果是被警告碰了不让拿的玩具就会被怒斥的严厉惩罚条件一组的孩子们，对所有的玩具都更有兴趣了。

综合以上的实验结果就可以明白，人们如果被严厉约束和禁止的话，对此产生的反抗心理因素就会增加。由此会增加对对象的关注，使亲密度得到增强。



A05

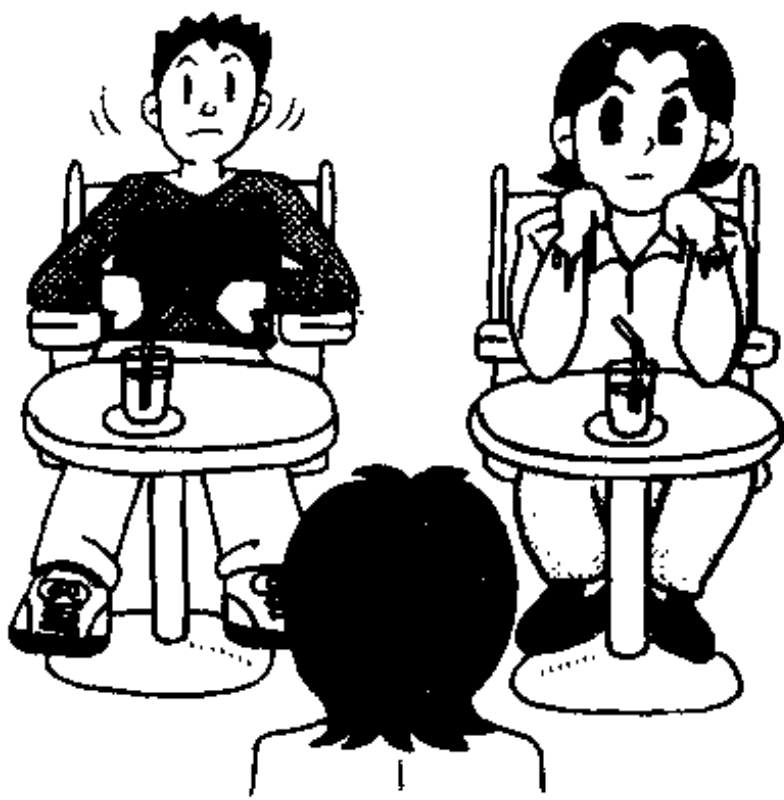
答案

看不到结果的恋爱，正是因为有了障碍才会更加炽热，你的经历现在是不是已经成为你值得回忆的事情了呢？

测试

TEST

→→你与坐在对面的男友在茶馆就电影的内容进行讨论。  
下面的两人中，哪一个男友会对你的话题感兴趣。←



A 男友

靠在椅背上，不断做出认可的举动或不住地点头。

B 男友

瞳孔张开，两手撑住下颚，盯住你。

答案栏

一般来说，瞳孔在黑暗的地方会放大，在明亮的地方会缩小。以猫的眼为例就容易明白了。瞳孔可以变圆或变得细长，当然，人的瞳孔不会像猫的瞳孔那样极端地变形。人的瞳孔不只是受光线强弱的影响，心理状态的变化，也会影响到瞳孔。

向男性和女性被测试者一张一张放映下面 5 种幻灯片，对此时的瞳孔的样子进行摄影记录。

有婴儿、怀抱婴儿的母亲、男性裸体照片、女性裸体照

[www.55188.com](http://www.55188.com) 理想在线证券网

片、风景5种幻灯片。调查的结果是，接受实验的人瞳孔张开最大的是看到异性的幻灯片的时候。瞳孔比一般的时候平均放大20%。而且男女瞳孔张开的程度没有差别。

不管男性、女性，对异性都会感兴趣。

另外，特别是女性瞳孔放大时，是看到婴儿和怀抱婴儿的年轻女性的幻灯片。这种情况在有孩子的男性接受实验的人身上也能明显看得到。看到风景幻灯片时的瞳孔变化最小，女性还有收缩的倾向。

从这个实验结果可以知道，看到感兴趣的对象时，瞳孔的大小会发生变化。即使做出不关心的样子，瞳孔也会说出来。与观察自己的异性视线相遇时，对方的瞳孔如果放大的话，一定是对你感兴趣了。



A06

答案

B的男友。频繁的认同举动和点头是掩盖不感兴趣的伪装。但瞳孔不会撒谎。双手托住脸颊是他身体前驱的证明，想尽可能缩短与你的距离的心理在起作用。

Q07

“喜欢”与“爱”的不同之处，  
到底在哪里？





测试

TEST

→→这是罗宾设计的界定恋爱和好感的实验。  
请将最留意的异性的姓名写在○○处。与这个异性相符的内  
容用 O，不相符的用 X 画出。←

- 1. 如果是 OO 氏的话，什么事情都可以对他讲
- 2. OO 氏有很强的判断力，值得信赖
- 3. 想推荐 OO 氏做同好会的代表
- 4. OO 氏与自己相似
- 5. 认为 OO 氏一定是受人尊敬的
- 6. OO 氏情绪低落时，鼓励他（她）的就只有我
- 7. OO 氏不在时，心里不舒畅
- 8. 有过长时间注视 OO 氏的事情
- 9. OO 氏是有适应性的人
- 10. 为了 OO 氏，可以做任何的奉献
- 11. 和 OO 氏在一起时，会产生共鸣

答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |

“超过朋友关系，又到不了恋人程度”的说法曾经流行了一段时间。“喜欢”对方超出朋友的程度，但又称不上是恋人那样的“爱”，这个说法把这种微妙的关系表现得淋漓尽致。

“喜欢”和“爱”看起来有同样的含义，但实际上却不同。你可以说清楚你喜欢对方的心情吗？

美国的心理学者罗宾，在200名大学生和约会中的150对男女的帮助下，试图找到“喜欢”和“爱”的界限。为此制定了朋友的“喜欢”，还是恋人的“爱”的判断依据。

首先，罗宾从过去的文献中选出恋爱及好感相关的项目，让大学生们分出“喜欢”“爱”的项目。

如果是针对自己的恋人选“LOVE=爱”、对有好感的异性用“LIKE=喜欢”。

得出的结果是 LIKE 含有的“尊敬”“信赖”“相似性”的感情成分多。LOVE 含有的“独占欲”“关怀”等欲望成分多。

**恋爱和友谊是不同的。当然，LOVE 和 LIKE 也不一样。**

罗宾基于这个结果，设计出可以判断LOVE (=爱) 标准的心理实验。要求约会中的男女回答。达到这个爱的标准的有 85%，也就是多数约会的男女所拥有的感情不是“喜欢”，而是“爱”。

从这个实验结果就可以知道，爱与喜欢的界限是存在的。

但男性有很多人都分不清这个界限，对于男性来说，“喜欢”就等于“爱”。“我这么喜欢你，难道你就不爱我吗？”硬要把这个观点强加给女性。

你的实验结果是什么？你怎样看现在与你交往的恋人呢？用这个测试来验证一下怎么样？



A07

答案

A07 答案 2、3、4、5、10 表示“喜欢=LIKE”，1、6、7、8、9、11 表示“爱=LOVE”。LIKE 和 LOVE 哪一个 0 多？



测试

TEST

→→对于和你交往的异性，  
你会选择什么地方来表达你的爱恋呢？←

- 1. 和许多朋友在公园
- 2. 夜晚驾车兜风时
- 3. 焰火大会时
- 4. 以饭菜好吃而闻名的餐厅

答案栏

男女聚会或参加派对等时，在你面前出现了你喜欢的漂亮异性，当然你希望和他（她）交往。但怎样去接近对方呢？说些什么好呢？

在你犹犹豫豫之间，可能这个聚会就会结束从而失去机会。看到那些与异性交往毫无抵触、可以马上与异性建立亲密关系的人，一定会对自己懊悔不已吧。

怎样才能和异性在轻松的氛围中自然地建立起紧密的关系呢？当然这与性格积极或消极有关系，但也与男女相互吸引时所处的物理条件有关。

从最初的明亮场所，随后换到暗处，男女就容易很快地接近。这是美国心理学者卡恩等人通过实验证实的。

接受实验的人被分成两组，每组 8 人，男女各一半。每组的人都被关在非常狭小的房间内 1 个小时。此时，一组在明亮的房间中，另外一组在昏暗的房间中，对这两个房间的人进行观察。

**男女见面的结果会受到环境很大的影响。  
近距离和幽暗的场所是成功的关键。**



在明亮房间的男女保持一定距离而坐，所进行的谈话是漫无目的。但在昏暗房间中的男女，开始时，同性集中在一起，随着时间的推移，开始互换座位。最后，异性间的身体触碰也变得没有抵触感了。

可能认为在昏暗的房间中，自己的表情对方看不清，所以胆子就要大了。因此，心理防线也打开了，毫无顾忌地与人亲近起来。

这么看来，男女之间的关系飞跃发展的最好时机是晚上。每天不断地加班，A先生和B小姐变得亲近起来，那一定是加班后回家的幽暗的路帮了忙，使两人建立了亲密的关系。

可以说，音乐会后回家的路上或焰火大会等都是关系发展的非常好的机会。

明暗因素之后还有距离。男女间最初见面时的距离也是重要的因素。

距离和心理的关系，在173页中有说明，在这里介绍一下就男女间距离而进行的实验。

这是美国的心理学者所做的关于互抱好感的男女心理距离实验。

让分别坐在离男性实验者50厘米远和2.4米远的女性与男性实验者搭话。

结果是，与只离开50厘米远的女性说话的人的数量压



倒性地占多数,接受实验的人对距离近的女性表示出明显的好感。

与这个设计相反的实验会怎样?离女性实验者50厘米远和2.4米开外的男性的情况下,女性实验者也是对近距离的男性抱有好感。同性间进行实验时,就不会出现这样的实验结果。

也就是对于男女来说,物理距离越近的话,心理距离也变得更近。

从以上的实验看,男女约会的场所,最好是窄小幽暗的地方,这样可以增加亲密的关系。具备这两个条件的地方,可以说是酒吧和有浪漫气氛的居酒屋(小酒馆)吧。为了约会时一下找到这样的去处,就要提前做好呀。

这里已经介绍了男女相互获得好感的物理性条件,之后,就要看你的本事了。只要表达你的想法就可以了。



A08

答案

相互间一下子变得亲密的条件是夜晚驾车兜风吧。一定要准备BGM音乐呀。当然,对于谈恋爱有自信的人,选择什么地方都没有问题。

Q09

最近，老是感到心绪不安吗？



测试

TEST

→→你总算与你喜欢的异性建立了恋爱关系。为了使这个恋爱走向成功，你会选择下面的哪个约会场所呢？←

1. 两个人乘坐大型观览车
2. 去看动人的爱情电影
3. 到有吊桥的郊外游玩

答案栏



萌发恋情的条件是多种多样的。当然，最重要的是要有喜欢的异性。但只有这个还不够。要使双方的恋情发展成为爱情，就必须具备情感的激动这一条件。

简单说情感的激动是恋爱时体会到的情绪不安的心理状态，也就是常说的“恋爱病”。此时，会有胸闷、食欲减退等症状。

但如果在感到不安和恐惧时与异性相见的话，这种不安和恐惧的心理有可能会被误以为是对那个女性的恋情。

加拿大的心理学者达顿和阿朗进行过非常独特的实验。

首先，达顿和阿朗选择在深山峡谷上架起晃动不安的吊桥和在浅溪上架起的牢固的木桥作为实验场所。接受实验的人是复数的男性，桥的另一边有女性在等待。过了桥的男性会得到写有那个等待他的女性电话号码的纸条。之后，调查按照纸条上的电话号码打过电话的人所占的比例。

结果是怎样的呢？过了吊桥的约半数的男子打来了电话，



**感到紧张不安的场所，一定会对你的恋爱有所帮助。**

与此形成对照的是，过很牢固的木桥的男子打来的电话只占12%。男性把过吊桥时的不安心理误以为是对站在桥另一边女性的恋情了。这就可以说明过了吊桥男性大部分都打了电话的原因。

这个现象被称做是“情感的错误归属”，不只限于吊桥这个例子。在如过山车、鬼屋、长距离马拉松及跳伞运动等感觉到激动与刺激的场合也可以见到。

恋爱时不只是有恋人相伴，还必须伴随有快感和苦恼、激动与刺激的情感。



A09

答案

乘坐观览车和看动人的爱情电影也许会对你的恋爱有促进效果，但在有吊桥的野外郊游获得的效果说不定会是最好的。

Q10

公司内恋爱被暴露  
和不被暴露的人的  
不同之处在什么地方？



**测试**

TEST

→→尽管有恋爱对象，也请你试着谎说“没有”。  
如果是你，会注意自己有什么举动、怎样答复呢？←

问方：“你有男（女）朋友了吗”

回答：

举动：

也就是说，男性在说谎时为了不被识破，会躲避对方的眼神。女性为了不让对方感觉到自己是在撒谎，会不必要地去注视对方。

“女性的谎言不容易被识破”的原因说不定就在这里。

一般来说，对于不具备视线交织行为这一社会技能的男性，只通过视线交换来识破女性说谎的人不多吧。这之中，说不定也有对曾与自己交换过眼神的女性抱有一丝期待、感觉到幸福要降临的男性呢。

由于文化的不同，说谎时的心理状态，不只是通过眼神，也还会通过其他许多神情举动泄露出来，过度的不安、咬嘴唇、抱臂、微小的神态变化等等。正如“谎言会省很多事”所说的那样，在有些场合，说谎也是必要的吧。所以要适当地把握呀。



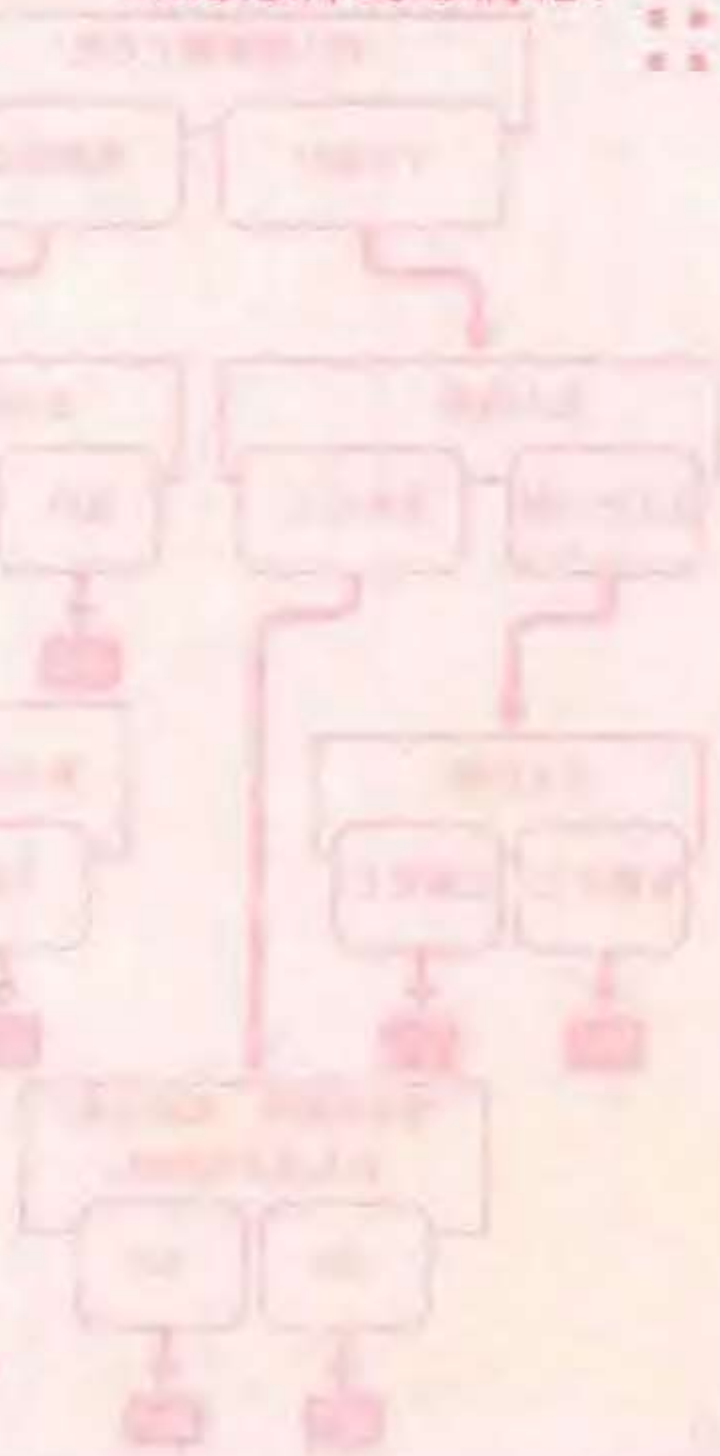
A<sub>10</sub>

答案

和你回答的内容相比，你的视线会讲出真实。说谎时或被识破时，你的眼神会告诉我们所发生的一切。

Q11

小腿以下的动作会表示出  
对方怎样的心情呢？

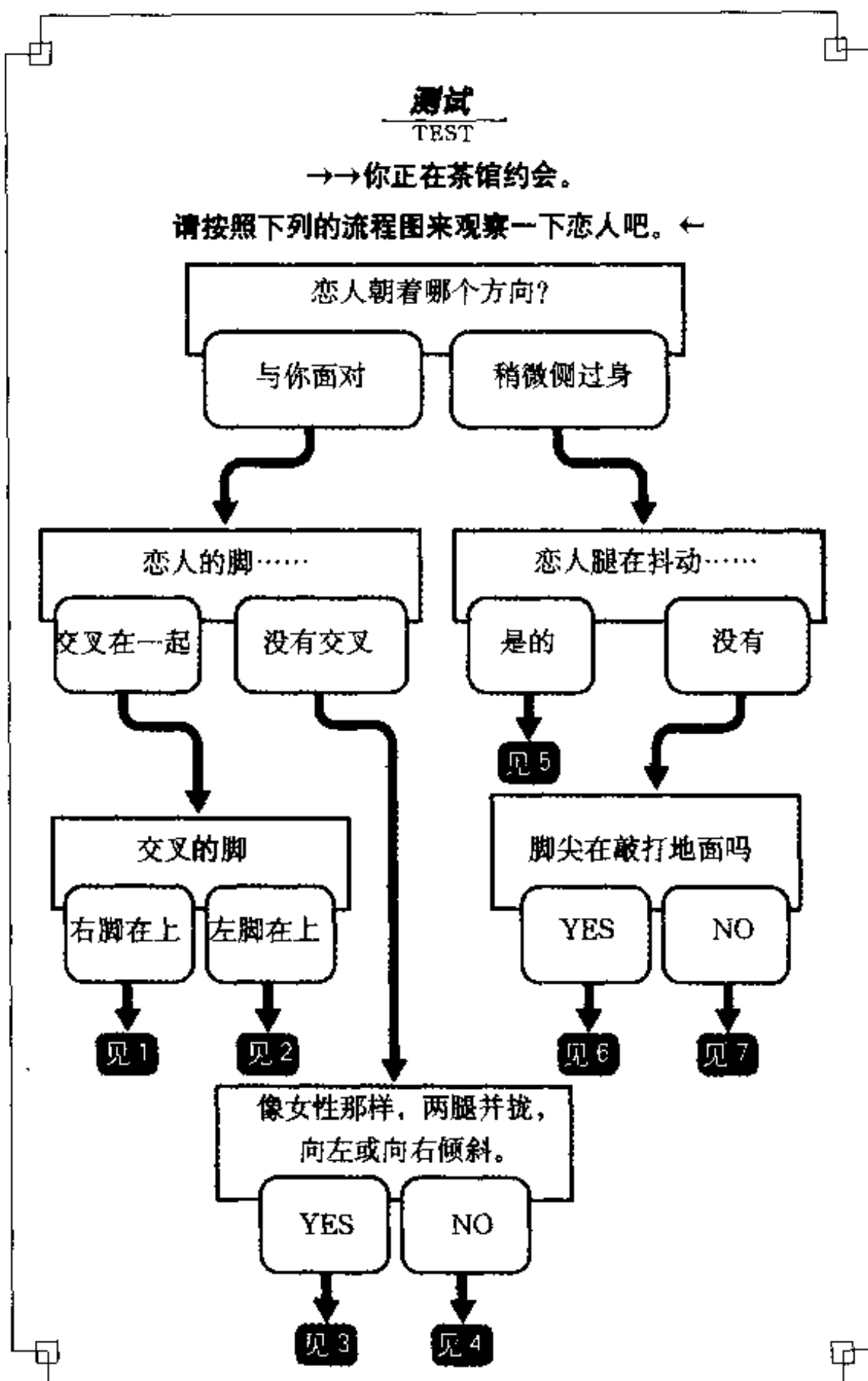


# 测试

TEST

→→你正在茶馆约会。

请按照下列的流程图来观察一下恋人吧。←



从姿态上就可以明白人的心理，这是一件非常值得深究的事情。不断观察的话就可以知道，人在紧张、烦躁不安时，作为此时心情的表现，就会流露出相应的神态举动来。

坐在邻座等待发表演讲的人，不停地抖动小腿，就可以知道“那个人现在相当紧张”。或在茶厅喝茶时，恋人在使劲用脚点地的话，就可以判断“这个约会一定充满了紧张感”。比面部的表情和身体的动作更不显眼的小腿会在不经意间，泄露出真实的心境。

美国的心理学者玛克琴等人将人的姿势分成“开放姿势”和“封闭姿势”。

开放姿势是容易说服的姿势、正面对着对方，两腿稍稍分开，手也放在看得到的地方。而侧身面对，两腿交叉，下肢呈准备做什么的姿势，这是拒绝的表现。

在销售时，如果客人表现出专注的样子，但采取的却是封闭姿势的话，就不能取得如你所愿的成功。



**眼睛不容易看到的脚下动作，可以泄露对方的性格和心情。**

另外，频繁地更换腿的交叉，表明心情一定是烦躁不安。根据精神医学者谢夫林的学说，通常在坐着时，每20分钟，腿会有2~4次的交叉替换。频繁地替换交叉时，与不断地抖动腿一样，是压制烦乱心情的表现。

其他情况也是如此。从小腿就可以判断性格和心理状态。举几个例子，腿在交叉时，总是右腿在上的人，有点内向，凡事都不积极，总是希望有人带头去做。反过来，左腿在上的人，大多数有开放的性格，但也有任性的一面。

从腿交叉上来看，紧紧地交叉在一起的话，就是自己的防卫心理在活动。即使腿没有交叉，但脚尖不断地敲打地面，可以知道这个人有些焦躁。

如果从脚下的动作就可以判断对方心理的话，你就能定出下一步的对策了。



主要的性格如下所示

1. 多是内向性格的人
2. 多是积极性格的人
3. 多是充满自信的、有优越感的人
4. 脚开得很大，心眼小
5. 多是兴趣会马上转移或完美主义者
6. 有点神经质，爱焦躁
7. 多少有点幼稚，对你的话不感兴趣

A11

答案



在不得不与人打交道的环境中,谁都会碰到不如意的事。如在上班的电车中,脚被踩到,或因微不足道的事情被上司训斥等。每天的生活中,会被各种各样的事情困扰。与恋人的互不理解,也是这其中之一。

尽快消除事情未能按照你所希望的那样发展而产生的不如意的行动称为“适应行动”。美国的学者罗森爱克针对这些遇到不尽意的事情会采取的攻击性倾向进行了调查,并将攻击性类型进行了分类。

调查采用的是称做PF学习的绘画不如意实验。这是给漫画画出的不如意的场面,加入旁白和字幕。

实验结果是把针对不如意采取的攻击方向分成了3类:

1. 以对方、外界事物或状态作为攻击目标的外罚方向;
2. 以自己为攻击目标的内罚方向;
3. 掩盖、抑制欲求不满的无罚方向。



**人的内心都有避开不顺心事的防卫本能。**

我们具体来看一下各自的内容。

外罚就是直接攻击，对于对自己有威胁和妨碍实现自己的愿望的人使用暴力手段伤害对方，不受规则进行反抗。如在公司受到上司严厉的训斥后，会对周围无关人员发火，或损坏物品的反抗的态度。那个人他旁边的纸篓歪斜着，说不定就是攻击型的人。你的恋人也可能是这种人吗？

而内罚或无罚的攻击是间接型的。这类人驱走心中不快的方法是：对那些给自己造成威胁、痛苦的对象，说一些挖苦或讽刺的话，或干脆无动于衷。

那些有点借口就开始碎嘴唠叨的人，总爱在背地里说个风凉话，散布个传言，什么“我哪里能和人家相比啦”，什么“就他那样子永远也结不成婚”，其实是在掩盖自己在某些方面来得到满足的失落的心情。

1. 强调障碍的障碍优位型
2. 强调攻击自己的人的自己防卫型
3. 强调解决不如意事情的要求固执型

对于不顺心的事，明确表达自己意见的人是障碍优位型。如伞被别人拿错了，“没有伞我怎么回去呢？”，他会向别人表示他遇到的障碍。

电车中，脚被别人踩到，“你踩我脚了，好疼”，强调自



已受到伤害的人是自我防卫型。

而要求固执型主要采取从不如意中解脱出来的行为。如服务小姐不小心把茶水洒到客人的衣服上，“拿到洗衣房去洗就是了，但快点续些茶水”，关心的是解决问题的方向。

这种攻击的方向和所做出的反应的类型，相互交织组合在一起时，就成为不如意的消除法。根据情况不同，每个人采取的攻击方向和反应类型会发生变化，而最多出现的交织组合的方法就是那个人的解脱行为特征。

总之，我们人类就是按照这种分类模式，来消除着所遭遇的不顺心事。



你的恋人是哪种类型的人呢？

A= 外罚方向 + 要求固执型

B= 外罚方向 + 障碍优位型

C= 内罚方向 + 要求固执型

D= 内罚方向 + 障碍优位型

E= 外罚方向 + 自己防卫型

F= 无罚方向 + 要求固执型

A12

答案

测试

TEST

→→从以下的画面，找出最接近你恋人的睡相。←

A



B



C



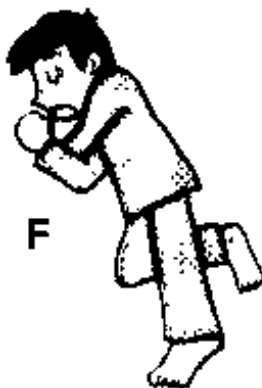
D



E



F



G



答案栏

有人睡觉时和醒来时的头的朝向，旋转了180度。人毕竟是看不到自己的睡姿，那就观察一下家人、朋友和恋人的睡相吧。为什么要这样呢？因为睡相中隐藏着你想像不到的深层心理。

我们经常听到轻睡和熟睡的说法。睡眠有大脑处于未眠状态的轻睡和大脑处于休息状态的熟睡两种。做梦时是处于轻睡状态，不断地翻身、变换姿势是熟睡状态。

睡相是大脑处于休息状态、无意识时的姿势，就在这个状态下却可以表示出潜在意识。

美国的精神分析医生萨米儿·汤克鲁通过分析指出：睡相能够表示人的本质性格和目前所遇到的麻烦。

侧向抱膝弯成一团的睡相是胎儿型（A）：有这样睡相的人，多是性格内向、警戒心强、依赖心理重、自我意识过剩的类型。在与人交往上会有许多烦恼。

侧睡但没有弯曲的半胎儿型（B）：表明性格平和、有常



**无意识中摆出的睡相，隐藏着人的真实想法和欲望。**





为了在工作中追求自己风格的人 第二章

[illegible]

**Q14**

### 你在单位受到重用吗？





测试

TEST

→→什么情况下会感到被上司寄予愿望?  
按照下面的例子, 把事情的经过写下来。←

例)

上周, 招待客户时, 上司让一起参加。

---

---

---

---

---

希腊神话中的雕刻名家皮克马里昂 (Pygmalion) 在一次雕刻理想中的女像时，对美丽无比的女像产生了恋心。看到这个情况的美神维纳斯，吹出生命之气赋予了雕像生命。皮克马里昂与这个美丽的女性如愿结成良缘。

如皮克马里昂那样，通过强烈的愿望最终达到所希望的结果的现象，被心理学家称做“皮克马里昂效果”。

如孩子的父母，对孩子有“要是会这个就好了”的期望的话，这个孩子就会向父母所期望的那样，比周围的孩子会更早地掌握这种技能。

不能离开母亲的孩子，是由于父母过度地溺爱及希望孩子总在身边的愿望，使得孩子无法违背父母的意愿而造成的。

哈佛大学的心理学者罗伯特·罗森塔儿进行了老师对学生的期待，会给学生带来怎样效果的实验。

首先，对小学生进行了智能测试。老师对学生谎说“这



**当被施以“期望”这个魔法时，人的言谈举止会按照所期待的结果那样表现出来。**



个智能测试可以正确预测出高智能的学生”，之后，并不是按照实际的测试分数，将任意择出的“高智能的学生”列了一个表。

在这个学期期末时，又进行了同样的智能测试，没有被期望的学生的成绩没有变化，而“高智能的学生”的成绩上升了。也就是说，被选做“高智能的学生”由于受到老师的期望，所以，在不知不觉中成绩提高了。

不止是孩子是这样，在商业社会中也是如此。上司对部下寄予很高的期望时，部下也会对上司抱以较大的期望，并积极地付诸努力。这样一来，上司对部下，部下对上司的相乘效果，会使工作场所出现一种生机，公司的营销业绩也会得到提高。

被期待本身可以使满足度上升，工作也可以顺利地进行。而且，也不容易积累紧张和压力。这对尽情展示你的能力是非常重要的。



A14

答案

你有几件感到受期待的事情呢？数量越多，说明对你的期待度越大。

# Q15

为什么人被表扬时，  
会突然变得有干劲呢？





测试

TEST

为了让部下有干劲，你会注意些什么呢？  
选择最接近你的答案。

A 基本上不采取训斥的方法，日常工作中会随时加以提醒。  
B 不管是怎样的小事，都要表扬。  
C 要提高水平，就要激励部下。

答案栏



被夸奖的话谁都愿意听。俗话说：“要是猪被鼓励，也可以爬到树上。”人虽不像猪那样简单，但被鼓励、被夸奖时，会感到高兴。特别是可以满足自尊心的得体的表扬方法，会意想不到地激发出更大的干劲。

对于自己的容貌没有自信的人，如果听到“瞳孔好看、有这么漂亮的眼睛呀”等不断夸奖的话，本人也就会对眼睛有自信，表情也变得生动，到最后变得真的好看起来了。

在这里要向大家介绍，人被夸奖后，能力得到提高实验例证。

美国的心理学者哈洛克以小学5年级学生为实验对象，把他们分成3个组：

- 1组，不管成绩如何，只是一味进行表扬；
- 2组，不管成绩如何，只是一味地训斥；
- 3组，既不斥责也不表扬。



**人在某个方面受到表扬时，也会变得有自信。之后，对所有的事情都会充满自信。**



之后，让这3组学生在5天的时间里，每天都做数学题，对结果进行比较。

结果是1组5天里的成绩连续提高。2组最初的3天成绩提高，之后停滞下来。而3组从一开始成绩就没什么变化。

从这个实验结果可知：表扬是提高成绩的有效方法。在善于表扬的上司手下的员工，受到表扬的话，业绩就会比表扬前有所提高，这是心理作用，这种刺激作用会影响整个工作进程的。表扬所激发出的能力，可以超出本人的实际能力。但表扬方法不得当的话，在“默然地强化”的作用下会朝着负面的方向发展。比如在众人面前只表扬一个，受表扬人的心情一定会很好，但周围的人虽然不是直接受到贬低，也会有被批评的不愉快感觉。

站在拥有部下的管理者立场，研究表扬人的方法，调动出部下的干劲是重要的责任之一。

**A15**

答案

像B那样，受到夸奖时，就会出现干劲。C是开始有干劲，但不会持续很久。

Q16

你是否对对方用过威胁性的语言？



“这样下去的话没事吗？”这是一个化妆品广告里的话。广告接下来说：“这么持续下去的话，皱纹会不断增加。”广告所希望的效果是人们会认为问题很严重，从而都去买这个品牌的化妆品。要是你的话会去买吗？

还有，当医生告诫说“一直这么抽下去，将来一定会生大病的”，你会从明天就开始戒烟吗？

像这样唤起恐怖和不安时，人们会按照被威吓的那样去采取行动吗？美国的学者詹尼斯和菲谢巴尔用实验做过验证。

把高中生 200 人分成 ABC3 个组，各自用幻灯片和录音带进行虫牙和口腔卫生的讲解。

A 组讲的内容是：由于牙的不卫生引起虫牙和牙床脓肿，如果置之不理不治疗的话，最终会导致癌症和失明。B 组的内容是不会引起不安的一般性的虫牙的说明。C 组是公众卫生的具体解说和治疗法的内容。讲解后，对虫牙感到最不安的是 A 组。然而，一周后的调查结果表明，采取去看病等措

**用唤起恐怖心理进行说服的恐怖唤起法，得不到预期的效果。**



施比例最高的却是 C 组。而 A 组最低。

也就是说，比起威胁恫吓，忠告性的助言会使采取措施的比率增加。这是因为，被威胁后，产生的恐怖和不安心理反而造成不愿意去接受治疗，并促使产生了不愿意相信有那样结果的逆反心理。

从这个结果看，需采取某种行动。即使存有一种恐怖心理，但还要看到底能感觉到有多大的快要降临的灾难，这样说服力也会发生变化的。

去买一开始提到的祛除皱纹的化妆品的人，一定会比预想的要少。而从第二天就开始戒烟的人，恐怕也是很少数的一部分吧。



A16  
答案

A → 42% → 8%    B → 26% → 22%    C → 24% → 36%  
没想到会是这个结果吧？这就是人的心理。

Q17

你在公司希求的是工作安稳，  
还是值得一做的工作？



Q18

你的话准确无误地  
传达给对方了吗？



测试  
TEST

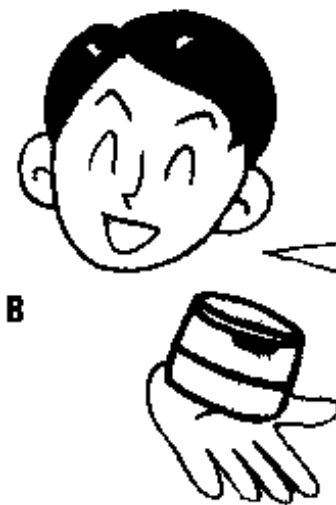
→→来访的两个销售人员如下所示进行产品推销，  
你会选择哪个呢？←

A



今天天气真不错，这么好的天气出去散步，心情一定会不错。但散步时采取的防晒措施是什么？只要涂一些可以防止花斑和皱纹出现的防晒霜就可以，我这里就有这样的防晒霜……”

B



“不试一下防止皱纹霜吗？涂上一点就可以防止日晒生成的皱纹。也可以防止出现花斑。”

答案栏

你善于将你的想法准确地传达给对方吗？说服他人时，有人可以用语言打动人心，还有人却不知所云。

如我们经常会说“不知道政治家想说什么”。确实，政治家们冠冕堂皇的官话太多，到底真正想说些什么倒不容易让人明白了。但政治家声音洪亮、铿锵有力、充满自信的说话方式，会让人感觉是在说很了不起的内容。

存在冠冕堂皇的言语与心声的两种表达方式，这与口语和外语的语句构造不同产生的高潮型（climax）和非高潮型句子的结构有关。

开始是铺垫，之后进入本题，最后得出结论是高潮型。而外国语多数是先说最中心的内容，也就是结论在先，这是非高潮型。

日本语从构造上说是高潮型，因为肯定或否定的话放在最后，这之前要不断地铺垫、说明。美国的心理学者奇阿第尼的实验得出：比较高潮型和非高潮型的说话方式，得出高

**重要的是根据对方的感兴趣和关心程度的不同，变换说话的方式。**



潮型的表达方式让对方接受的成功率更高的结论。

但最近，先亮出结论的简短说服方法的非高潮型使用几率正在增加。据说这是由于受到广告结论在先等表达方式的影响。

一般说，高潮型是看着对方的反应，进行谈话的。适合于避免与对方产生对立、慎重的谈话场合。如果对方表示出对谈话不感兴趣，那么可以先抛出有冲击力的结论，这种方法会更有效果。

我们并不是要说，高潮型和非高潮型的说话方式哪一个是正确的。其实，根据对方的情况，区别使用说话的方式才是重要的。



A<sub>18</sub>

答案

选择A的人是高潮型。慎重派，和为贵的人。

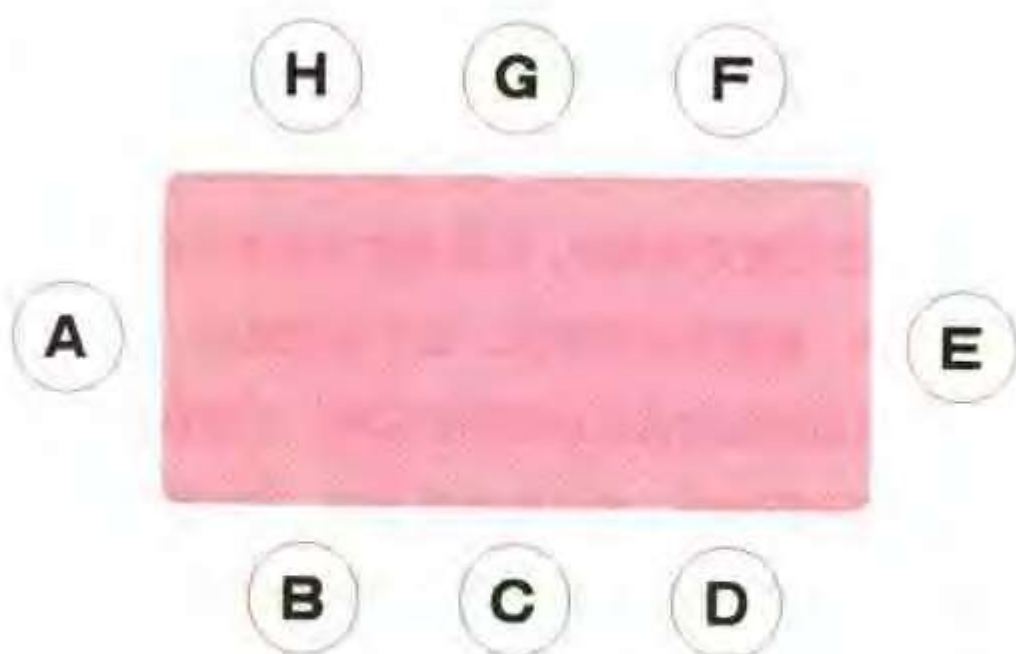
选择B的人是高潮型。欧美式的合理主义思考方式的人。



# 测试

TEST

→→在下图中，处于领导角色的人会坐在哪个位置？  
请选择。←



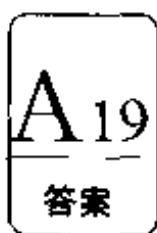
答案栏



看表情的人之间，意见交换比较多。左右的座位不容易互相看到表情的人，意见交换的次数就会减少。

另外，洞察参加会议人的心理方法中有称做“斯汀瑟效果”的方法。这是美国的心理学者斯汀瑟研究小集团的心理状态，分析参加会议的人下意识举动的方法。

首先，会有以下倾向：在以前的会议上曾经辩论过的对手双方，尽管旁边的座位空着，也会互相选择坐在正对面的位置，对对手的意见进行反驳。第二，前面的发言结束后，接下来的发言，反驳的意见要多于赞同的意见。为了使自己的意见能获得多数的赞成，建议在会前要多进行沟通。



A和E是投票决定时处于领导位置的座位。C和G是重视沟通的座位。

1. 你是一个人吃午饭吗？  
 2. 你是一个人吃晚饭吗？  
 3. 你是一个人吃早餐吗？  
 4. 你是一个人吃下午茶吗？  
 5. 你是一个人吃宵夜吗？  
 6. 你是一个人吃零食吗？  
 7. 你是一个人吃水果吗？  
 8. 你是一个人吃蔬菜吗？  
 9. 你是一个人吃肉类吗？  
 10. 你是一个人吃海鲜吗？  
 11. 你是一个人吃坚果吗？  
 12. 你是一个人吃糖果吗？  
 13. 你是一个人吃冰淇淋吗？  
 14. 你是一个人吃蛋糕吗？  
 15. 你是一个人吃面包吗？  
 16. 你是一个人吃饼干吗？  
 17. 你是一个人吃薯片吗？  
 18. 你是一个人吃炸鸡吗？  
 19. 你是一个人吃汉堡吗？  
 20. 你是一个人吃披萨吗？  
 21. 你是一个人吃寿司吗？  
 22. 你是一个人吃拉面吗？  
 23. 你是一个人吃火锅吗？  
 24. 你是一个人吃烧烤吗？  
 25. 你是一个人吃小龙虾吗？  
 26. 你是一个人吃大闸蟹吗？  
 27. 你是一个人吃饺子吗？  
 28. 你是一个人吃汤圆吗？  
 29. 你是一个人吃月饼吗？  
 30. 你是一个人吃粽子吗？  
 31. 你是一个人吃年糕吗？  
 32. 你是一个人吃春卷吗？  
 33. 你是一个人吃糯米糍吗？  
 34. 你是一个人吃麻糍吗？  
 35. 你是一个人吃青团吗？  
 36. 你是一个人吃艾草糕吗？  
 37. 你是一个人吃重阳糕吗？  
 38. 你是一个人吃腊八粥吗？  
 39. 你是一个人吃腊八蒜吗？  
 40. 你是一个人吃腊八醋吗？  
 41. 你是一个人吃腊八糖吗？  
 42. 你是一个人吃腊八茶吗？  
 43. 你是一个人吃腊八酒吗？  
 44. 你是一个人吃腊八饭吗？  
 45. 你是一个人吃腊八菜吗？  
 46. 你是一个人吃腊八肉吗？  
 47. 你是一个人吃腊八鱼吗？  
 48. 你是一个人吃腊八蛋吗？  
 49. 你是一个人吃腊八果吗？  
 50. 你是一个人吃腊八花吗？  
 51. 你是一个人吃腊八草吗？  
 52. 你是一个人吃腊八木吗？  
 53. 你是一个人吃腊八石吗？  
 54. 你是一个人吃腊八土吗？  
 55. 你是一个人吃腊八水吗？  
 56. 你是一个人吃腊八火吗？  
 57. 你是一个人吃腊八风吗？  
 58. 你是一个人吃腊八雨吗？  
 59. 你是一个人吃腊八雪吗？  
 60. 你是一个人吃腊八霜吗？  
 61. 你是一个人吃腊八露吗？  
 62. 你是一个人吃腊八雾吗？  
 63. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 64. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 65. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 66. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 67. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 68. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 69. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 70. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 71. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 72. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 73. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 74. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 75. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 76. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 77. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 78. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 79. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 80. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 81. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 82. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 83. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 84. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 85. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 86. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 87. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 88. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 89. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 90. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 91. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 92. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 93. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 94. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 95. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 96. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 97. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 98. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 99. 你是一个人吃腊八霾吗？  
 100. 你是一个人吃腊八霾吗？

Q20

你是一个人吃午饭吗？



比较称职的经营者和销售人员，好像经常在吃饭的同时进行商务谈判。吃饭的同时，还可以进行工作，有人对此一定会羡慕吧？在美国，吃午饭的同时进行商务谈判的情况是比较多见的。看起来边吃边谈生意，事情的进展会更加顺利。

在这里，让我们看一下美国的心理学者詹尼斯等人进行的实验。

这是验证用餐对说服力影响程度的实验。

集中216名接受实验的大学生，按顺序开始实验。首先，接受实验的人一个一个被叫出，要求阅读《癌症治疗方法的发现还需要25年的时间》，还有《月球旅行》《美国的军队纪律》《立体电影》等评论文章。

此时的接受实验的人被分为吃花生米、喝可乐的一组和不吃不喝的一组。两个不同条件的小组在文章阅读前、阅读后，对文章的观点会发生什么变化？在阅读完评论后对此进行了调查。结果是喝可乐吃花生米的一组对文章持赞同观点

**边用餐边说服对手，可以增加成功率。**



的人较多。

也可以这样认为：所听到的话和阅读的文章是与吃东西、喝饮料时的好心情联系在一起的，这样就容易产生同感。

销售人员大概都了解这种心理吧。为了使生意得到期望的结果，会请客户一起用餐。这也许是因为美味的饭菜可以缓和紧张气氛，那些拒绝的话也就不容易说出口了。

这种心理也适用于谈恋爱的情况，约会时肯定要安排一起吃饭的内容吧。这被称为“用餐技术”，是通过进食美味，使对方的好感度增加的心理战术。



实际的实验没有用餐，而只是吃一些零食。结果如下：

A20  
答案

| 阅读的评论文章  | 只是阅读  | 边吃饭边阅读 |
|----------|-------|--------|
| 癌症的治疗方法  | 61.9% | 81.1%  |
| 去月球的宇宙之旅 | 30.2% | 54.7%  |

Q21

一下子就抓住客户需求心理的  
销售人员是什么样的人呢？



测试

TEST

→→在下面列出的6个说服方法中，你会被哪个打动呢？  
请选择。←

- 1. 麻烦你协助做个简单的调查。
- 2. 这个化妆品一用就会使你的皮肤变得更加漂亮。这里有样品，请试用。此外，持续服用这3种药片的话，效果会更好。
- 3. 能请您每天献200ml的血吗？如果不可以的话，只今天献500ml的血也可以。
- 4. 这个美容液进货很多，买3箱可以让利5000日元。如果不需要这么多的话，1箱2000日元怎么样？
- 5. 被这个商品吸引而停下脚步的你，真是有眼力。这个商品很少能按这个价格在市场上销售。
- 6. 你献的眼镜不错呀。在什么地方买的？

答案栏

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|---|---|---|---|---|
|   |   |   |   |   |   |

销售人员是非常辛苦的。对没有兴趣购买的人，为了唤起他的购买欲望，会使出浑身解数，用各种手段来让客人同意购买。但做得非常出色的、使客户点头同意购买的顶级销售人员使用的技法是什么呢？

首先，我们以“foot in the door technic”别名为“阶段要求法”进行说明。这是每个销售场面都可以见到使用的技法。开始，“对不起，能听我简单地说几句吗？”为了获得同意而提出小的要求，让客人觉得“没有什么大不了的內容”；之后，再进入真正大要求的说服方法。这是利用了人们一旦接受了小的要求，就会产生出像“上了贼船”似的效果，进而就会接受更大的要求的心理。

证明这个事实的实验是由美国的社会心理学者富利特曼和弗雷萨进行的。

最后的实验是要求协助非常麻烦的家具调查的实验。事前，准备了3种简单的调查方法。第一个只是突然地登门拜

**在商务的社会，为让对手说 YES，时刻都在进行着心理战。**



访，要求进行家具的调查。第二种是事前打电话，提出日后上门访问、进行家具调查。第三种是用电话对家具进行简单的调查。

进行了上述3种调查之后的第三天，提出“希望对贵舍的家具进行全面调查”的让人为难的要求，对此要求的同意率出现了很大的差别。很痛快地说OK的多是第三种方法调查的家庭。比起只有2成同意的其他两种方法来，第三种方法中有5成的家庭同意了要求。

实际上，这里提到的销售技术不只是对个人，通常公司间的生意也会采用。如果有一家并没合作过的公司，必须要与之进行交易时，如果突然地去访问，让对方承诺交易，肯定不会有好结果的。应该先打个电话，让客户答应见面，从招待客户等与业务内容无关的接触开始，一点点再进入商务的话题。从很简单的小的要求开始，成功后再进入到正题这是经常被使用的方法。



“foot in the face technic”是与“foot in the door technic”截然相反的方法。这是一开始先提出让人无法接受的要求，然后做出让步，“如果是这样的要求可以听一下吗”，从而进入正题。

举个简单的例子，报纸的推销员如果提出“希望您在今后的5年都来订阅我们家的报纸”的要求，你一定会拒绝的。这时，推销员马上又提出“那么半年怎么样？”的要求。你恐怕会想“如果是半年的话还可以接受”吧。

这与一步步进入正题的“foot in the door technic”方法不同，突然提出让人为难的要求，然后让步到一般条件来演给客人看的方法。这种做法巧妙地利用了顾客的一种心理，即：如果拒绝商家最初的要求，会有一种得罪感，从而接受比较容易接受的条件来作为补偿。

还有一种是开始提出好的条件，使客户感兴趣，之后，条件加码，让客户最终无法拒绝的“low ball technic（投低





球技巧)”。

在选举演说时，为了获得人气，通常采用的是开始说一些浅显的事情、笑话，得到欢笑和掌声来抓住选民的心后，再进入正题的技巧。

对于选民来说，以身边的事为话题的演讲，容易让人对政治家（演讲者）产生亲近感及好感。即使不明白政策方面的严肃话题，也会被最初的印象所引导，始终对其抱以好感。

如你看到的这3个技法那样，要让对手说 YES，是需要有说话的学问和说服技巧的。



A21

答案

1和6是“foot in the door technic”，2和5是“low ball technic”，3和4是“foot in the face technic”。

第 1 章 绪论  
第 2 章 声学基础  
第 3 章 声音的测量  
第 4 章 声音的传播  
第 5 章 声音的接收  
第 6 章 声音的识别  
第 7 章 声音的合成  
第 8 章 声音的存储  
第 9 章 声音的传输  
第 10 章 声音的再现

## Q22

为什么在嘈杂的会场，  
却可以辨别出对方的声音？



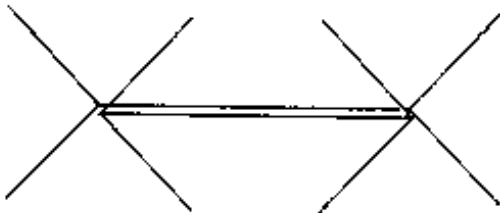
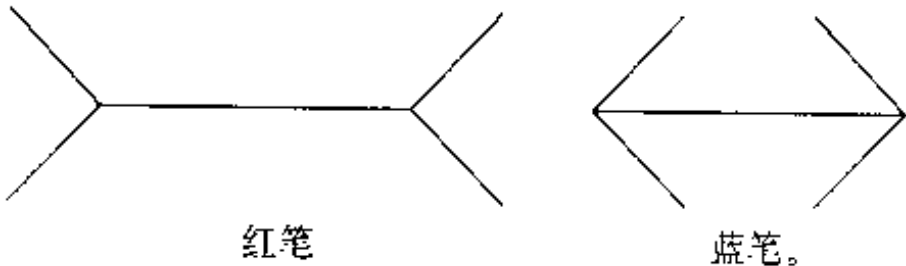


测试

TEST

→→这是有名的缪勒里亚错觉图。

请准备红色和蓝色的笔。下面的图一个用红笔、另一个用蓝笔来画。长度看起来不一样吧。←



注) 实际画时, 让两种图案的主轴重叠在一起。

人并不能对自己周围的环境获得如实的感觉。人会在无意识中排斥对自己不利和不必要的东西，只有自己感兴趣的东西才能看得到、听得到。

在街上走时，为什么看到的都是自己感兴趣的东西？满街充斥的广告牌中，自己喜欢的歌手的音乐会广告首先会进入眼帘。喜欢车的人，会从往来交错的车流中搜寻自己喜欢的车吧。而关注流行服装的人，能在展示橱窗中找到流行的服装。

对这种注意力的选择，千叶大学的御领谦用缪勒里亚错觉图做实验进行了验证。

实验时，用缪勒里亚错觉图，将红色的开放箭尾的图和蓝色的封闭的箭尾图，两个用不同颜色区分开来的图相互重叠放在一起，让接受实验的人看。结果会怎样呢？

尽管直线的主轴的颜色分成红和蓝重叠在一起，但还是有很多人回答主轴长度不同。

**人具备用自己的标准来选择必要的东西的能力。**



这证明了尽管两个箭尾图重叠，但人还是会选择吸引自己注意的颜色的箭尾图。

人不仅是视觉上如此，听觉上也会在瞬间区别出想听的话或不想听的话。“鸡尾酒会效果”说的是在众人谈话的嘈杂会场，却能听到和自己说话人的声音的现象。只有你想听的话和声音才会进入到耳中。

这种注意力的选择，同样适用于记忆。除根据以往的经验判断是有用的事情以外，其他都不会留在记忆中。

如果自己策划的内容被上司忘记时，说明上司对这个策划根本不重视。反过来说，即使表现出没有兴趣的样子，但如果记住了该内容的话，就是注意到了这个策划方案，然后就看你的了。



A22

答案

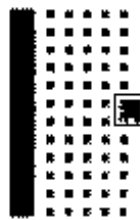
尽管实际长度一样，但只注意红色时或只注意蓝色时，就会感觉主轴长短不同。这是注意力选择的结果。

第 1 章 职场入门  
第 2 章 职场礼仪  
第 3 章 职场沟通  
第 4 章 职场心态  
第 5 章 职场技能  
第 6 章 职场人际关系  
第 7 章 职场职业规划  
第 8 章 职场安全  
第 9 章 职场健康  
第 10 章 职场法律

## Q23

在公司内，谁是万事通？





有这样的一种说法：“他人的不幸如蜜甜。”A小姐失恋了；T先生的钱包丢了，还没有找到；K先生被叫到部长的办公室；L小姐和科长偷情……没完没了。在女洗手间中泄露出的一句话，第二天就会以谣言方式在公司内传开。对于当事人不用说是恶意的谣言，但对旁人就成为有趣的话题，且要不了多久就传播到各个角落。

有人做过对善意的传言和恶意的谣言，哪一个更容易传播的实验。这是沃克和普莱因对大学生进行的实验。

首先，沃克等人，准备了写有学生食堂的利用时间等要改进的善意传言和学生规则要更加严厉、加强处罚的恶意谣言的明信片，装做邮递错误寄送出去。寄出后一个星期，对在同一个大学上学 的学生，进行传言扩散到怎样程度的调查，结果是学生食堂传言的传播率是27%，学生规则的谣言的传播率则是73%。

从这个结果就可以知道，恶意的谣言会在更多的人之间

**流言蜚语独步而行。特别是越充满恶意的谣言，流传得越广。**

Q24

在成功到来之际，  
有过畏缩不前的事情吗？



测试  
TEST

→→如果是女性做你的上司的话，你会怎样去想？  
并请续写下面的文章。←

“CC小姐，在这次异常的人事变动中，被任命为本公司的  
销售部长了……”

最近，通过努力工作获得升迁的女性备受关注，女性就任管理职务的情况也在不断增加。与此相对，我们也听到打不起精神的男性职员眼红地发牢骚说“上司是女人就难了”。

反对、嫉妒女性就任高职的人比意的要多，而且不只限于男性。

以前的日本，女性担任部长、科长等管理职位的情况还很鲜有，这是由于存在“女人要有女人样”的偏见。

女性进入社会时，会碰到更高的篱藩，这种情况也不只是日本存在。美国的女性心理学者霍纳指出女性存在“女性的成功规避愿望”的心理，并做过如下的实验。

首先，让接受实验的学生们看“期末考试的成绩，知道自己是医学部的第一”内容的文章。之后的文章内容由接受实验的人自由发挥续写下去。其目的是通过自由写出的文章内容来反映学生的心理。

**出色的女性会让人敬而远之，有这种想法的女人，无意识中会采取规避成功的举动。**



比较男生、女生写的文章内容，男性的文章对于自己取得成绩第一，都是毫无顾虑地感到高兴。而女生的文章中，对于自己取得成绩第一，大多都不是直接表达高兴的心情。

从这个结果，霍纳得出女性有规避成功的心理，并分析这是由于孩童时代的性别角色所造成的。

实际上这种成功规避欲望与幸福恐惧症有很多相互联系的地方。幸福恐惧症是女性在成长过程中感觉到来自母亲下意识的嫉妒，于是对自己加以克制，只要获得母亲70%的幸福就感到满足。这可以说是女性不可理解的心理的一个方面。

不管怎么说，事实上，成功就会招致更多的嫉妒。我愿意声援那些不去理会这些，而是努力地进入社会工作的女性们。



A24

答案

你的文章内容是“○○小姐是出色的人才，将来大有希望”吗，还是“担任本公司的营业部长固然很风光，但很累”的内容？多数的回答同后者一样吧。不是放心地去高兴，而是同情、担心的文章。





为了想进一步加深与朋友关系的人 第三章

Q25

遇到伤心事的时候，  
人为什么容易产生恋情？



美国的心理学者加克达进行了如下的在感到不安时希望和谁在一起的心理实验。

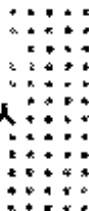
将受验的女大学生带到实验室。穿着白色服装的男性告之“请协助完成下面要进行的电击对心理有什么效果的实验。这个实验可能多少会造成一些疼痛，但不会损伤皮肤，加重心脏负担”。

接下来，分别对每个人说：“正在准备实验，请先到别的房间去等待。一个人等也可以，和别人在一起等也可以。自己选择。”

当然电击实验不是真话，也不进行这个实验。加克达想要知道的是感到不安的女大学生们，是选择自己一个人在房间里，还是选择复数人的房间。结果是几乎所有的人希望和别人在一个房间。

也就是说，人感到不安时，就会有无依无靠的感觉，想和什么人在一起的愿望会增加。并且，会尽量选择与自己境

**如所说的同病相怜那样，感到同样不安的人，相互接近就可以增加安心感。**



遇和立场相同的人。

如在医院的等候座位上相互进行交谈的人，一旦知道是和自己患有相同疾病的话，就会变得轻松许多吧。自己的境遇和对方相似，内心就会产生共鸣，缓和了不安情绪。这在心理学上称为“亲近愿望”。

心理学者克斯汤亚的实验得出的结果是同样不安的人所交谈的内容，一般都是与产生不安原因无关的话题。就不安的内容进行交谈，就会对不安进行再确认，不能降低不安的情绪。

尽管遭遇相同，但如果只谈涉及到不安的内容，是不能减轻心中的不安的。



A25

答案

现在最能理解你心情的是3的人吧。

Q26

你是把自己的烦恼告诉别人的人，  
还是不说的那一类？





测试

TEST

→→把你的烦恼事情尽可能地写出来。

这些烦恼可以向谁倾诉，把这些人的姓名也列出来。

朋友、亲兄弟、上司、恋人——

一定有你倾诉的人吧。←

例)

烦恼的事情：最近变胖了

可以诉说的人：朋友○○

烦恼的事情：

可以诉说的人：

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

不管是谁都会有感到烦恼和不安的时候。在别人看起来是毫不值得的事情，但对于本人却是造成难以入眠的严重事情。要尽可能减轻自己的烦恼程度，采用什么方法好呢？

最简单快捷的办法是彻底地向别人诉说。比起男性，女性应该对此更没有抵触感吧。

公开自己或掩藏自己，也就是将自己的事情向别人吐露或保密的话，评价事情的结论就会有所不同。向您介绍一下菲舍宾等人就此进行的实验。

他们集中了约 50 名的大学生接受实验，以“关于理智实验的可靠性调查”的名义进行智能调查。

之后，与实际的分数无关，对被验者全体打出同样的分数，告诉接受实验的人结果。接下来，就实验结果的可靠性进行单独的面谈，接受实验的人被分成两个组。一组在面谈时，可以就得分进行交谈。另一组被告之不要谈测试的得分。

面谈后，询问对测试得分的满意程度和公开的感想，得

**把烦恼的事情对别人说出来，沉重的心情会得到缓解。**



出非常耐人寻味的有趣的实验结果。

可以谈论分数的小组的人，比较满足自己的测试分数，积极地认为自己的分数在平均分之上。而不能谈论分数的小组的人，则会认为：因为自己的分数低，所以不让谈论。

也就是说，即使得分一样，因自己的分数对人讲和不对人讲，就可以造成对事物的评价和心情有很大不同。

烦恼也和这个现象很相似。烦恼会被整理分类。如有的烦恼是绝对不能对别人谈起的，一旦说出去，这个烦恼本身就会变成新的烦恼等。实际上，女性有不安时就会讲出来，男性却会变得沉默无言。但女性讲出来并不是为了解决问题。确实是这样！只要说出来就可以。



A26

答案

看一下写出的内容，就可以知道你所烦恼的是哪些事情。碰到可以诉说的人，就滔滔不绝地说出来吧，这样一定可以减轻你的烦恼。

有容易交谈的人和不容易交谈的人。与毫无反应的人谈话就不容易把话题进行下去。但交谈是两个以上人之间进行的。经常可以看到一方沉默寡言，一方却喋喋不休，让对方感到厌烦的情况。

容易交谈的人，尽管是自己不感兴趣的话题，也会做出非常入神的样子倾听。大多数情况下会有这个人一定是谈话的主导方的感觉，而实际上其本人并不会多说什么，只能说这个人不断地点头表示认可的时机把握得非常合适。

马特拉斯奥就点头影响发言时间的变化进行了实验。

实验是以实际接受消防队员和警察录用考试的人为对象进行的。面试分成ABC3部分。这之中的A和C是考官静静地听考生发言。B部分是考官听考生谈话时，反复点头。之后对3个部分的考生发言时间进行测量，计算出平均值。

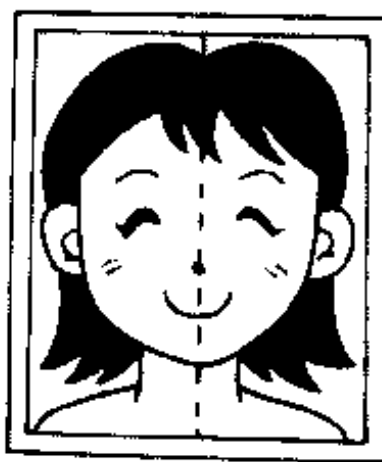
结果显示，考官积极点头的B部分考生的发言时间，比其他部分要长出50%。

**点头赞同或认可的举动，是促使对方说话的必要举动。**

测试

TEST

→→在你的正面照片上脸的正中央画一条中心线，  
比较一下右边和左边的脸。←



你喜欢自己左边的脸还是右边的脸？从来没有注意过这点的人，在读完这页内容后，用镜子仔细观察一下怎么样？请注意，此时镜中的左右脸与实际相反。

在心理学上，曾进行过许多通过人的表情来洞察人内心的实验，这里介绍一下左右脸表情不同的实验。

萨克伊姆等人，就脸的表情的不同会给对方带来怎样印象进行了实验。

让14个模特做出幸福、恐怖、悲痛等6种表情进行摄影。照片是只用右半边脸合成的和只用左边的脸合成的两种。让80余位接受实验的人判定左、右半边脸，哪边更能表现出感情。

评定结果是左边脸更能体现出情感。也就是说比起右边的脸，左边的脸更容易流露感情，要解读人的心理也易从左脸洞察。

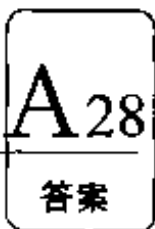
但如果细验证这个实验，就会发现尽管“左边脸容易表

**人的脸并不是左右对称的。右半边是正常神态，左半边容易表现情感。**



现感情”，但要判别真实的内心想法，还要看“左右脸是否对称”这一点。也就是为了洞察对方的真正想法，只看左脸是得不出结论的。不如说，左右脸对称时，才能表现出真正的想法。

另外，就人的视线容易偏向右边的说法，罗鲁夏哈进行了验证实验。用装在实验者眼部的眼球运动记录器（eye camera）进行调查，显发现尽管显示的是左右对称的画面，但多数人的视线，会注意画的左侧。作为语言、思维中枢的左脑，也许是为了理解看到的事物而思考时，眼睛才会自然地偏向右边。从这个说法就可以知道，与对方正面相对时，自己的视线会容易注意到对方的左边。



虽然是平常看惯的脸，但左半边和右半边有相当不同。



测试

TEST

→→安慰因为失恋而陷入巨大悲伤的同事时，  
你会选择怎样的曲子？请从下面选出。←

- A. 使心情亢奋的女性歌手的流行歌曲
- B. 悲伤忧愁旋律的古典音乐
- C. 震耳欲聋的强烈节奏的摇滚乐
- D. 使心情沉静下来的悠扬的背景音乐

答案栏

容易体会到紧张感的现代社会，已开始重新认识听音乐来治疗心病的音乐疗法的价值，通过音乐使身心放松。在这个放松过程中，不只是听可以使人心静的背景音乐，还包括了唱歌、演奏的内容。可以说唱卡拉OK，也是一种身心放松的方法。

美国的精神科医生阿鲁特修乐，根据情绪的兴奋和低落，选听什么音乐可以获得改变心情的效果进行了验证。

如失恋等遭到悲痛打击的人，与其让他听兴奋的快节奏音乐，不如听充满悲伤的曲调，沉浸在悲伤之中更好。之后再转放节奏明快的音乐，确实可以更快地让人从悲伤中重新站起来。

也就是想让感到紧张的神经放松时，反而要听使自己心情不放松的可以代表自己此时心情的音乐，然后，慢慢地转换为让人心静下来的音乐，这样才会获得预期的效果。这是心理学上所称的“同质原理”。

**首先请选择能代表那个人心情的乐曲吧。**



音乐治疗法的权威樱林仁的研究中，让便秘的重患者在饭前和就寝前听莫扎特的《小步舞曲 (minuet)》，有第三天就治愈的病例。

如上面提到的事例那样，音乐对身心的作用在不断地得到证实。

在口腔科和产科，为了缓解患者的不安情绪，有时会利用 BGM 音乐。

音乐的效果在其他方面也有体现。研究结果表明，在朗诵思想性强的论说文章时，配上音乐和无音乐的两种情况下，配有音乐的朗诵的确会增加说服力。我们认为就是优美的旋律对愉快心情的刺激被记录到大脑的缘故。



A29

答案

悲伤的古典音乐是首选吧。之后，渐渐地变换成明快的曲调。

Q30

为什么竞选人会 and 选民握手？





测试

TEST

→→你对初次见面的人，会采取什么样的礼节？←

- A. 交换名片。
- B. 说出自己的名字，然后握手。
- C. 笑脸相迎，鞠躬。

答案栏



有过和演艺人员的握手经历吗？在电视上看到过握手后兴奋地说“不洗手了”的追星迷吧？

握手的行为是日本人不太习惯的做法。但这个简单的行为可以瞬间将感情传达给对方，并获得好感。

美国的心理学者巴特兰特就日本人和身体接触的关系做了以下分析。日本人在婴儿时经常和母亲有肌肤的爱抚，但长大成人后，身体接触急剧减少。这难道不是日本人讨厌与他人交流感情的禀性造成的吗？

确实，日本人为了共同分享欢乐与悲伤，在路上和在大门口、工作场所不会像欧美人那样相互拥抱，拍打肩膀。这可能是在外人面前进行身体的接触，日本人会感到不好意思的缘故吧。

但也不是说日本人就完全无身体接触。喝酒后会怎么样？会相互拍打肩膀、握手、进行交流吧。在他们的心中其实还是存有婴儿时期留下的身体接触的愿望的。

**打开对方心扉最简单的办法最握手。**



针对握手的效果有个有趣的实验。

实验中，让接受实验的人以下述3种方法见面。

1. 蒙住眼睛，只进行交谈；
2. 蒙住眼不交谈，只握手；
3. 不交谈也不握手，只是互相看对方。

然后询问对见面人的印象。结果是：1是“有距离感”“形式化”。3是“冷淡”“蛮横”都是负面的印象。2的蒙住眼不交谈只握手的方法，得到“热心”“值得信赖”等好印象。接受实验的人有半数以上回答还希望见面。

只是握手这个简单的举动，其影响力就如此之大。不要光对那些演艺界名人，对还想见面的人自己先伸出手怎么样？



A30

答案

- A. 是通常商务人士进行的打招呼的方法。  
B. 可以解除对方的心理武装，获得好感的有效方法。  
C. 笑颜可以起到打开对方心扉的作用，但还稍嫌不足。

# Q31

你是通过外表来判断对方的吗？





测试

TEST

→→请列举出你认为有姿色的朋友。

这个朋友因外表美丽，会有什么特别受益的地方？

请写出来。←

例

- \* 可以马上找到恋爱对象。
- \* 工作上失误时，容易被原谅。

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

“美人可以得到好处”这是经常可以听到的说法。在电视上出现的女演员，每个动作中都散发出魅力，让人羡慕不已。但美人比平常人真的会得到特殊的好处吗？

你会通过外观来判断一个人吗？“没有那回事，比起外表更重要的当然是内在的东西。”如果你这么说的话，就来看下面的实验吧。

美国的心理学者辛克就大学教授对女大学生的评价是否受女大学生的身体魅力的影响进行了实验。

实验是，让 40 位大学教授看 192 张女大学生的照片，并请他们对每个学生的魅力进行评价。评价是与学业成绩相对照进行的。结果发现被评为美人的女大学生，她们的成绩都很好。另外，男学生对有魅力的女大学生写的学习报告都比较认可，并容易受那个女学生意见的影响。

这个实验结果是很让人吃惊的：即美人明显地受到偏爱。和普通女性陪伴的男性相比，有美人陪伴的男性更会给

**人比意想的更要容易受外表和职位的影响。**

人以优越感的印象。有时，对有美人相伴的男性本人的评价也很高。这就叫“背光效果”(hal effect)，即，通过自身本质以外的东西给人留下魅力印象的效果。

但这个背光效果并不是仅限于美人。就匹兹堡(Pittsburgh)大学的毕业生进行的调查发现，身高185公分以上的人，与这个高度以下的人相比，在初次工作时可以获得较高的工资。还有被介绍为“医生”“教授”的人，比被介绍成“学生”的人，身高看起来要高的实验结果。

也就是说，职业经历、社交圈子、职位等方面获得高于他人的评价时，也是背光效果在起作用。

对于主张“内在”的你，也许这是出乎预料的结果吧？但是，人是从外表和职位来获取对对方的印象，这种影响力是毋庸置疑的。

**A31**

答案

你写出了几点？这些都是你无法做到的吧？其实不，如果用朋友不具备的自己的魅力来弥补的话，对你来说也不是不可以。



测试

TEST

→→和亲近的人或有趣的人在一起度过快乐时光，总有分手的时候。此时，你会说什么告别的话呢？←

例

今天非常愉快。

你会说：



人在必须记忆时，会反复地重复这个词才能记住。如：要背10个左右的英语单词“favorite、glory、grace、ideal...”一定会反复地念吧。念到半截时想不起来，又会从头按着“favorite、glory、grace、ideal...”再重复下去。

这样反复地念下去的话，比起中间的单词，最初和最末的单词记忆率会高。这是因为最初的单词被反复的次数多，容易从短时记忆变为长时记忆。而最后的单词是最新记忆的东西，不会被忘记。

心理学上把最初的记忆容易再生的现象称为“初头效果”或“首位效果”。最后的单词容易记起的现象称为“亲近效果”。

美国的心理学者安得逊为了验证“初头效果”和“亲近效果”进行了某个事件的模拟判决实验。

这个实验中，辩护方、检察方，分别有6次发言机会。发言时间相同。发言分成两种模式。一是辩护方和检察方各自

**对方对你的印象是取决于最初和最后的语言。**

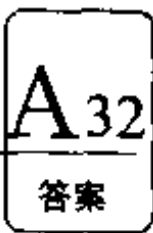


分别发言两次然后交替进行的方式,和一方先进行6次发言,然后换成另一方发言的方式。这两种方式发言后,就陪审员会做何种结论判决进行调查。结果是不论哪种方式,都倾向于最后听到的辩护发言。

也就是说,人在接受各种信息后,容易受最后接收到的信息的影响。

这个效果的不同之处是,从一个人那里获得信息时,“初头效果”容易起作用。从复数的人那里获得信息时,“亲近效果”容易起作用。

和同事一起,两个人去谈生意时,尽管基本上所有的说明都是自己做的,但遇到话题进行不下去时,同事插话进来,对方就会留下这个生意是同事在主谈的印象。所以,最后的一句话,一定要自己来主动说,这是关键。



对方最容易记住分手时说的话。与“再见”这样通常的告别语言相比,要说更有效果的、给人印象深刻的话呀。

# Q33

“你是什么样的人？”

当被问到这个时，你不感觉突然吗？





在面试会场经常会问到的“请告诉我你是什么性格”。此时，你能毫不犹豫地说“我是这种性格”吗？有自信说非常了解自己的性格的人有多少呢？

“你是这样的人”，当被朋友不经意地说出时，“啊，我在他眼里是这样的人呀？”为此感到吃惊和出乎预料吧，以为自己很了解自己的性格，其实不然。

我们谁都有不了解自己的另一面。美国的心理学者约瑟夫和哈里将认识潜在的自己的方法进行了系统化，提出了“约瑟夫的窗户”的方法。

这个约瑟夫的窗户将人的内心比喻为有4扇窗户并进行了分类。

首先，“明亮的窗户”是自己、别人都认为是你的部分。接下来是“盲点的窗户”，别人是这样看你，而你自己却没有注意的部分。第三扇是“隐蔽的窗户”，你自己知道但他人不知的部分。也就是另外的一个你。

**人与他人的交往可以了解真正的自己。**



最后是“未知的窗户”，别人、自己都不了解的自己。

如此，按照分成的4扇窗户去比照内心的话，就可以明白自己在什么样的范围内采取行动比较好了。

在与他人积极交往的过程中，“盲点的窗户”会变小，自己、他人都知道的窗户，也就是“隐蔽的窗户”变大。自己通过敞开心扉，可以使“盲点的窗户”变小，处于一种没有修饰的自然状态。通过和他人的沟通，是发现自身没有意识到的另一个自己的方法，也可以说他人是映出自己的一面镜子。



A<sub>33</sub>

答案

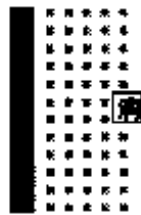
所选择的○×与答案的一致数在一半以下的人，不知不觉中在人际关系上会发生偏斜。首先，请打开自己的心扉，和他人积极地进行交流吧。





为了希望更进一步了解对方的人 第四章





在做学生时，期中和期末考试前复习的那一段，是不太好过的时间吧。但这不算什么，当成为社会人在做策划书和宣传材料时会受到更大的压力。

这样你就会找各种理由，为自己没完成这个策划而开脱，“本来我想写策划书，可是，客户非邀请我……”“房间实在是太脏了，我打扫房间来着。”等。

这就是被称为“self-handicapping（自己设置阻碍）”的现象。

如考试前的复习，即使坐在桌子前很努力地学了，但还是不能取得好成绩是件让人很尴尬的事情。花了一天的时间写出的策划书被上司说得一文不值时，一定会备受打击吧。

为了避免遭受这样的打击，对于考试复习、编写策划书，准备宣传材料等事情，你就会找一些理由作为完不成的借口，为自己开脱，这样就能保护自己不受伤害。

关于自己设置阻碍，罗德沃鲁特等人做过耐人寻味的

**为自己辩解是保护自己所必要的，但要注意适度。**



实验。

接受这个实验的人是大学游泳会的成员，是让自己设置阻碍强的人和弱的人进行比较。

调查是先对不太重要的竞技运动会前的练习量进行比较，此时，自己设置阻碍强的人和弱的人练习量没有大的差别。但在重要的竞技大会之前的数日前就练习量进行比较的话，自己设置阻碍强的人，也就是有总爱说开脱理由倾向的人，练习量没有增加。而不爱为自己辩解、自己设置阻碍弱的人，为了大会的比赛会增加练习量。

也就是自己设置阻碍强的人认为：增加了运动量，如果还输掉的话，就证明自己没有实力。所以，在比赛前就准备了练习量不足的理由。假如练习量不足还拿到好成绩的话，是实力的证明，也正可以强调这一点。



A34

答案

写出了多少？写得多的人，有较强的自己设置阻碍倾向。

测试  
TEST

→→心理学者贝拉克根据豪猪困境制定了豪猪指数。添入相应的数字，和你周围的人一起算出指数。对方的意想不到的  
一面会显现出来。←

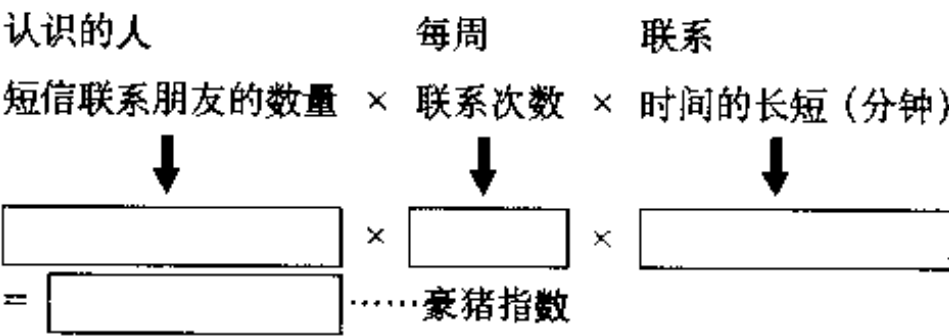
公式

豪猪指数 = (认识的人、短信联系的朋友的数量) × (每周的联系次数) × [联系时间的长短 (分钟)]

例)

想出认识的5个人，在平均每周1次，2小时左右见面的情况下

$5 \times 1 \times 120 = 600$   
豪猪指数



来到咖啡店,大家似乎都会马上拿出手机查看短信记录。在地铁中,手指反复不停地按键收发短信,是经常可以看到的光景。电话留言、通讯簿、照相功能、上网功能都具备的手机真是太方便了。

由于这种手机的出现,导致一些人如果不频繁地查看、编辑短信就会感到不安,而且这种人在不断增多。

男女之间、同事、长辈与孩子间、男人之间、女人之间等,为了维持良好的人际关系,物理的距离可以撇开不谈,精神上的距离是很重要的因素。

但现在的社会中,有很多人因不能适当地掌握这种距离而烦恼。有希望被关心、被爱的强烈愿望,但又不知道如何获得。这时出现了手机。它能够缩短人与人之间的距离,就像充满了魔法一样。

美国的精神科医生贝拉克用“萧宾豪威尔 Arthur Schopenhauer 寓言”中的豪猪进退两难的困惑 (dilemma)

**人际关系越来越淡漠的今天,频繁地查看短信记录是在消除对人际关系的不安。**



来描述现代社会人与人之间的关系。

寒冷的冬日里，一对豪猪为了驱寒，相互将身体靠近。但是，过于靠近时，相互会被对方的刺扎疼。

但如果离开距离大了，又会因寒冷而被冻僵。所以，要找到既刺不疼也冻不着的正好合适的距离，就要反复靠近、离开、再靠近、再离开。

现代人也如豪猪一样找不到合适的距离。认为距离太近恐怕会伤害对方，但同时，一个人又会感到孤独无奈。

因此，和朋友交换手机号码来增加朋友的数量，反复查看短信记录和新短信来确认自己在朋友心中的地位。现代人就是通过这个来缓和对人际关系的不安。



A35

答案

比起指数的高低更重要的是内容。例的600指数，与10人每天联系3次、每周15次，每次只联系4分钟的指数相同。一周内和人联系的次数越多，对人际关系感到紧张的可能性越大。

Q36

为什么排起长队的店  
会理所当然地被认为味道好呢？



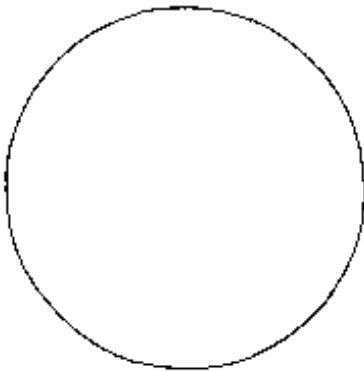
测试

TEST

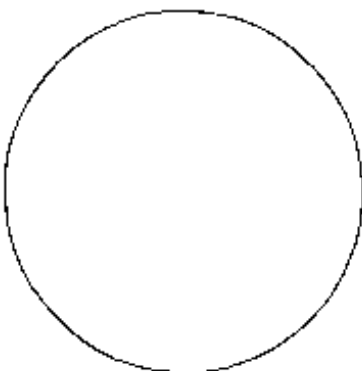
→→有大小稍稍不同的两个圆，哪一个更大？

判断前请先参考一下调查结果。←

A



B



选择认为大的圆的比例

|         | A   | B   |
|---------|-----|-----|
| 小学生     | 19% | 81% |
| 市内的白领小姐 | 59% | 41% |
| 大学生     | 28% | 72% |

答案栏



“去过新开的那家意大利餐馆了吗？”

“队排得特别长，一定是味道不错吧？”

“我昨天排了一个小时的队才吃上，味道特好。”

“是吗？已经去过了？我要是不赶快去……”

这是午饭时公司女职员们的对话。最近，为了吃到美味可口的饭菜，似乎必须要排队。可是吃饭的地方那么多，有必要为吃饭去排队吗？

这可以用“同调行动”心理来进行说明。

如果有这么多人都排队的话，一定有值得排队的道理，这是人们普遍的想法（心理）。

这个心理由社会心理学者米卢克拉姆通过下面的实验进行了验证。这是在纽约的楼群间街道上进行的。

实验是数位预先安排好的人往高层大楼上看，有多少人会停下来一起往上看呢？3个预先安排好的人在向上看时，有6成的人会停下一起往上看。当5个预先安排好的人向上看

**认为排队的店的食物好吃，表现出的是想依赖别人评价的心理。**



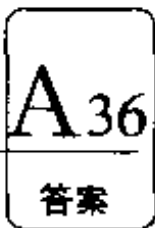
时，竟有 8 成的人会驻足一起往上看。

另外，还有美国的心理学者阿修为验证与别人采取同样行动的心理倾向而设计的非常巧妙的实验。

实验是让接受实验的人看 1 根直线，然后从 3 根直线中选出与之长度相同的线。实验有 9 人参加，只有 1 人是实验者，其他 8 人都是事先安排好的人。让这 8 个人全体都说一个错误的回答，最后轮到接受实验的人回答。调查接受实验的人的回答倾向。

非常有趣的结果是尽管多数人的答案是不对的，但他还是选择了与其他 8 人同样的答案。这个实验很好地说明当自己的答案与别人不同时，会有不安心理。因此，和自己的判断相比，会优先选择别人的判断。

人会尽量采取与别人同调的行动来获得安心感。



实际上 A 圆稍大一些。事前进行的调查是捏造的。比起自己的判断，受调查结果影响的人会有不少吧？



如果这个世上的钻石珠宝堆积如山，那就不会值钱了。除了生活必需品，人们在什么地方都可以方便地买到的商品会看不到其价值的。

经济不景气的环境下，高级名牌产品卖得飞快，是由于限量、限时销售和高价的产品通常不容易买得到的原因。

最近，这种倾向在不断增强，高级品牌加上了限量、限地域、限售期间的金箔，通过这种变相加价来动摇我们的决心。

社会心理学者斯迪芬·沃切尔用饼干做实验，就被“限量限时”这个词搞得不能自制的人的心理进行了说明。

将接受实验的人分成两个组，每个组从放有同样味道的饼干筒中取出一片吃。但有一个组饼干筒中放有10片，另一个组的饼干筒中只放有2片，吃过后，问接受实验的人饼干的味道。

结果非常有趣。人们认为放有2片饼干筒中的饼干，比

---

**通过“限量限时”的词汇来提高稀有价值，  
使人有更强烈的购买欲望。**



放有 10 片饼干筒中的饼干味道好。实际上味道是相同的。

正是如此，人们会认为那些被称做剩余不多、限量限时等的东西有特别的价值。如果自己能够买到的话，也就可获得特殊的满足。不能够克制独自占有欲望的这种心理，称为“稀少性的原理”。

这个心理经常被用在推销方面，如直接收到“恭喜你，你是 10 名限定中的当选者。如果打算购买的话，请准备好钱，与我们联系”的短信。还有电视购物“如果现在购买的话，有非常精美的礼品赠送”等的宣传，让你觉得如果现在不买会错过一个珍贵的机会。这是非常好的利用人心理的商业行为。



A37

答案

你选择什么样的限量限时商品了？没有想到什么会都要吧？在这个世上，到处充斥着限量限时这个词。

Q38

失败的时候，  
为什么会为自己找理由辩解呢？



测试

TEST

→→失败时，你的想法属于哪一类型呢？

请回忆曾经失败时的情景，在你认为相符的内容上画○。←

- 1. 这个失败是不得以的，所以放弃。
- 2. 失败后很长一段时间里，情绪低落烦恼不安。
- 3. 向别人解释这个失败的原因不在于自己。
- 4. 失败后懊悔不已，总是在责备自己。
- 5. 这个失败是一个好的经验，今后决不再犯这样的错误。
- 6. 尽管失败，但马上能够重新站起来。
- 7. 这个失败的结果，一定会对今后有帮助，是非常有益的事情。
- 8. 这个失败可以促使自己成长。
- 9. 对于失败感到不快，不能就寝。
- 10. 这个失败没有能够避免，别人做一定也同样要失败。

答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

当你注意到失败时，你会找什么开脱理由呢？可以面对现实说“我不会找客观理由的，由我承担责任”的人除外，多数的人会为了将自己的行为正当化而考虑借口，作为防护自己不受伤害的手段。

如美国的心理学者沃里比就第二次世界大战时，在广岛投下原子弹的B29的轰炸机飞行员在那时的行为进行过面谈调查。机长狄柏茨回答：“投原子弹是按命令行事，我不想把战争和个人的事联系在一起。”还有的飞行员说：“我只是操作被计算机设定好的投弹动作，是不是我投下的还说不清呢。”其他的飞行员回答说：“过去的事情不想去回想，想起就会头疼。”“不将战争行为正当化是不可能的。为了胜利，做了应该做的事情罢了。”

看起来是很随意的话，但对于背负大量杀戮谴责重压的当事人来说，对自己的行为进行正当化，可以获得精神上的安慰。沃里比说这是从良心的谴责转变为自我保护的

**要想弥补与现实之间的差距，就需要以说服手段来说服自己。**



现象。

我们以《伊索寓言》中的《酸葡萄和狐狸》的故事为例，进行更详细的说明。狐狸看到树上够不到的非常诱人的葡萄说，“那个葡萄一定很酸”。吃不着葡萄说葡萄酸，这是我们生活中经常用到的合理化方式。如和异性分手，想从失落和依恋中解脱出来时，会想“和那个人分手是正确的”，以便让自己承认事实。

另外，有人即使买到非常酸的柠檬，也说成是最好的来进行合理化。还有失恋后，会对出现在自己面前的新的异性给予过高的评价，以此获得心理上的满足。

辩解还是认识上的事，合理化就是保持自己精神健全所必要的思考方式了。



A38

答案

选择2、4、9的人，不要让失败的重压毁掉自己。不要一个人死抱着过去的失败。2、4、9以外那样的开脱理由有时也是必要的。

Q39

乘高级车和着正装的人，  
为什么让人有所顾虑呢？



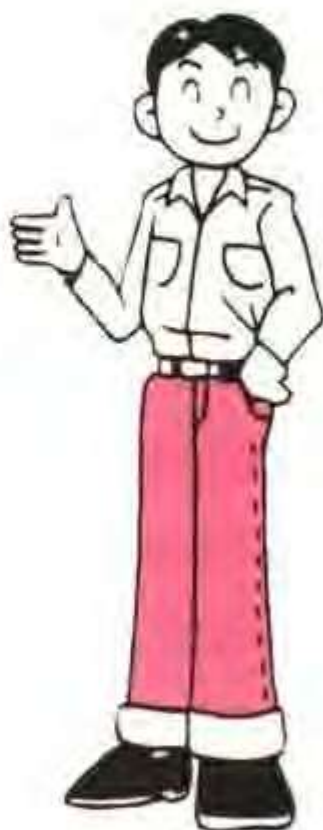
测试  
TEST

→→你在路上迷路了，问路时，更愿意向谁搭话呢？←

A



B



答案栏

在你前面跑着一辆无法形容的高级车，那时，你的心情多少会有些不愉快的吧。假设有这样一个场景。

红灯时前面停下的高级车在信号变绿后，并不着急启动，你只是无奈地等在后面吧，你一定犹豫是否向前面的高级车鸣笛暗示。总算前面的车启动开出，你也跟着启动了。为什么你没有鸣笛呢？

这种心情由美国的心理学者塔纳等人进行了证实。

塔纳等人进行了开车中的司机会在什么状态下，什么时间鸣笛的实验。

准备好一辆新的克莱斯乐轿车和稍旧的小型卡车。红灯变为绿灯的12秒后，车也不启动的情况下，后面的车经过多长时间开始鸣笛和鸣笛次数。对此进行了调查。

首先，新克莱斯乐轿车在前面时，鸣笛前的等待时间平均为8.5秒，鸣笛2次的司机是7人。但对于稍旧的小型卡车，鸣笛前的等待时间平均为5.6秒，鸣笛2次的司机竟有18人！

**人根据社会地位，来控制自己的攻击行为。**



**Q40**

你会无意识地坐在地铁车厢中  
两端的座位吗？





测试  
TEST

→→在日常生活中，与恋人、朋友、同事、客户要保持一定的距离。你会各自保持多少距离呢？←

例

恋人：40 厘米左右

朋友：1 米左右

与恋人的距离：\_\_\_\_\_

与朋友的距离：\_\_\_\_\_

与同事的距离：\_\_\_\_\_

与客户的距离：\_\_\_\_\_

乘坐地铁时，你不会选中间，而是会无意识中坐在两头的座位吧？这是因为两头座位一侧被扶手隔断，自己的空间多少要容易保护些。如果坐在中间的话，两边都是不认识的人，不容易守住自己的空间。这个空间被称做“个人的空间”，是以自己为中心的心理隔离空间。乘坐在拥挤的车内，就会感到烦躁不安、感觉疲劳，这是因为这个个人空间被侵占了的原因。

让我们来看一下菲立浦和索马进行的人在私人空间被侵占时能够忍耐到什么程度的实验。

在有很多空座位的图书馆内，让一个男性去坐在被选定的作为实验的女大学生旁边。这样一来，女大学生首先用肘撑在桌子上、头靠在手上做出防卫的姿势。之后，开始把书和书包放在与男性之间的空处，形成隔离，也有将椅子向旁边移动的。不到30分钟，7成的女性离开了这个座位。也就是私人空间被侵占后，人们是不能忍受的。



**人的私人空间遭到侵占就会变得不安，感觉到紧张。**



私人空间的大小也可以改变与对方的关系。文化人类学者爱德华·豪尔将不会造成人与人之间关系紧张的距离分成8种。

- 15厘米以内 爱抚、保护等恋人、母子之间的关系
- 15~45厘米 可以挽手的亲密关系
- 45~75厘米 牵手程度的朋友和夫妇间的距离
- 75~120厘米 相互伸出手可以够得到的距离，交谈的距离

- 1.2~2.1米 工作上邻席间的感到舒适的距离
- 2.1~3.6米 相互不必在意的工作距离
- 3.6~7.5米 可简单交谈的公务上的距离
- 7.5米以上 不适合一对一地交谈，适合演讲等的距离

当然，根据国家、文化背景的不同，这些距离在一定程度上是有差异的。但是，在日常生活中，是根据与对方的亲密程度的关系，来调整距离。

A40

答案

你的私人空间是什么样的呢？按照本文中的爱德华·豪尔方法归一下类。

Q41

为什么人并不处在紧张的状态下，  
仍会感到紧张呢？





测试

TEST

→→你住在高级公寓或普通住宅的几层？  
平时有过什么样的紧张感（压力）？←

- 1. 住在1~5层之间的楼层
- 2. 住在10层以下的楼层
- 3. 住在15层以下的楼层
- 4. 住在15层以上的楼层

住的楼层

\_\_\_\_\_层

感觉到的紧张感

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_



此外，在实验前、实验期间和实验后，都进行了简单的单词测试。统计出现的错误，实验的第二日的错误数是实验前的约3倍，实验后自然也有错误，如果要恢复到实验前的状态，需要3天以上的时间。

出乎意料吧，人如果受不到任何刺激仍会感到紧张，还会引起精神上的失常。

据国立精神卫生研究所的调查显示，在高层公寓中，住在5层以下的专业主妇的饮酒率是10%，而与此形成对照的是，10层以上的约20%，15层以上的25%。在15层以上的高度，看不到人们的活动、楼底的状况，景色也很单调，也就是外面的刺激不多的环境。在这种环境中，一个人独处的专业主妇们最常见的就是头疼、失眠、酒精依存症。

人有适当的刺激，才能健康地度过每一天。



A41

答案

住在高层的人一直待在房间中的话，容易感到紧张。

Q42

为什么在大城市会做出  
不关心别人的样子？





在街上看到一个身体不舒服的人，发觉那个人脸色很不好的时候，那个人突然蹲了下来，看起来身体状况非常糟糕。

但周围的人，只是用眼扫了一下，就过去了。没有人过去问“你怎么了”。

这样的情景并不是说城市中的人对别人不关心。但确实，有人口众多的大城市的人比较冷淡的说法。其实这不是对别人不关心，而多是我不去管总有别人管的“责任分散”的想法在作怪。

“责任分散”是美国的心理学者达里和富拉涅提出的。富拉涅就此做了证明实验。

实验是让接受实验的人进行拔河。

接受实验的人被分成1人、2人、3人、8人的小组，测量他们拔河时使了多大的力气。结果是假设一个人拉时的力气为1，那么，2个人时就是0.93，3人是0.85。最后，8人时只是0.49。

---

**如果认为集团中有人会去做，那你就是偷懒、惜力的人。**



也就是说，在人多的情况下，人越多越容易惜力，不会竭尽全力的。因此，像刚开始举的例子那样，虽然看到了身体不适的人，但周围有很多人，所以会想“自己不帮忙也会有别人帮忙的”。

这种现象，在很大程度上都与公司的工作有关。如果从最初到最后都要求一个人来完成工作，就不会发生惜力的现象。

以团组的形式工作时，总会有人袖手旁观的。如果你感觉到工作进展得不顺利，你就有必要怀疑在你的公司里有“偷懒惜力”的情况。



A<sub>42</sub>

答案

除了A外，其他几条都有发生惜力现象的可能。先不要去说别人，先把手放在自己的胸前，你问心无愧吗？

Q43

在你周围没有说过话，  
但面熟的人有多少呢？



时，与表示根本没有兴趣的人相比，多数人都表示对面熟的人的住址、家庭成员、工作有兴趣。

熟悉的陌生人是平常生活中存在但不太在意的人。但是，当遇到重大事故或停电等不能预测的事件发生时，他们可能就是心理的支撑了。

当年美国的世界贸易大厦遭受恐怖袭击时，人们就是和彼此面熟的人相互协助，安然走到楼下。纽约大停电时，许多人只能露宿街头，也是那些面熟的人伸出了援助之手——“到我家来过夜吧”。这被传为佳话。

可以这么说，在大城市遇到紧急情况时，近旁的人是最可以依赖的人。



A43

答案

有这么多面熟而没打过招呼的人，是不是感到很意外？记住这些面熟的人也很重要。

Q44

一直想戒掉赌博，  
但为什么总也不能自拔呢？

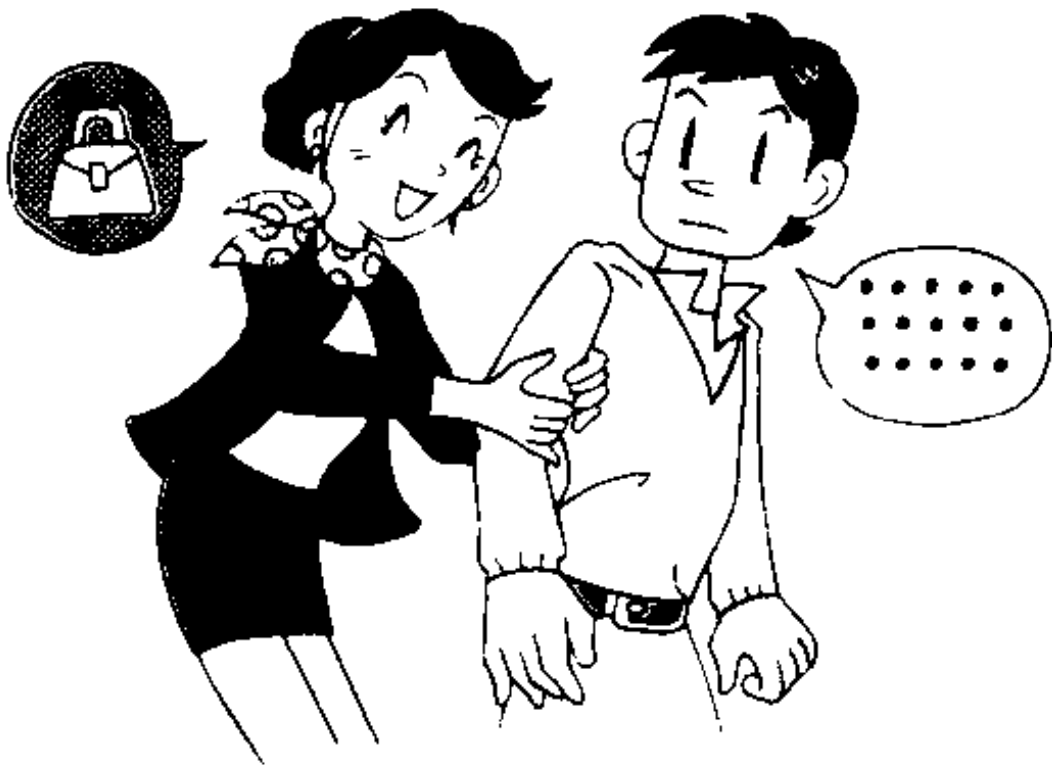


测试

TEST

你和恋人在约会。

→→看到可爱的小玩意儿，你就缠着恋人买给你，  
恋人会怎么回答呢？←



A “又要买？不是说过不行了吗？”

B “又要买？真拿你没办法，下不为例啊。”

答案栏

食物的房间和搬动把手时，可能出现食物也可能没有食物的2种房间。让小白鼠在里面生活一段时间，某一天同时停止喂食。

结果是只要搬动把手就有食物的一组马上就不去搬动把手了。时有时无的一组还会不断地去搬把手。

从这个实验就可以推测，搬下把手食物却时有时无，这个房间的小白鼠学到的是：获得食物的机会是不可以预测的。因此，总是不停地去搬动把手。

赌博的魅力在于结果的不可预测的偶然性。绝无仅有的幸运造访所带来的巨大兴奋和对此期待的刺激，使人无法放弃。追求这个偶然性就是造成到今天赌博仍然很盛行且屡禁不绝的原因。



A44

答案

B的语言隐藏着赌博性。听到这个理由的你，下次还会对恋人有所期望。

Q45

为什么总说女性不识地图？



你是按照地图可以顺利到达目的的人吗？还是地图盲？

见到过在街道中间，环顾周围的建筑流露出迷茫表情的人吧。搞不清自己现在身处什么地方，在地图上的什么位置。

而不是方向盲的人经常说“不明白他们为什么搞不清方向”。不相信有人不知道方向。两者之间存在着如此大的差别。

关于男女对空间认识的方法，有一个与众不同的研究。在这里给读者介绍一下。

一般情况下经常说女性认路的能力较低，当然并不是所有的女性都读不了地图。但多数的女性，都认为自己读不了地图是方向盲。

研究儿童的空间能力发达程度的白百合女子大学的铃木忠，就幼儿园的男童和女童把握空间能力的不同进行了实验。

在接受实验的幼儿园男童和女童面前，放置有适量摆放的积木，让他们记住摆放位置。之后，转身到侧面，让他们

**以自己为中心来把握空间，就会读不懂地图。**



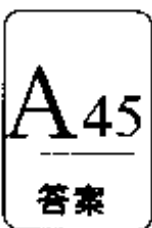
再现刚才看到的摆放方式。男童和女童显现了非常有趣的不同。

首先，男童身体正面的方向不管是否改变却都会重新摆放积木。而与此相对，女童是根据自己的身体的朝向，来重新摆放积木。也就是说，女童是按照看到的樣子，原封不动地再现。

也就是男童有不按照自己面对的方向来把握住空间的倾向。但女童多以自己为中心，来把握空间。这可能是由于女童经常玩过家家游戏的地方是在狭隘的空间，而男童是在广阔的环境空间中奔跑玩耍造成的。

这么说，和男孩子一起摸爬滚打长大的假小子一定不是方向盲了。

不管怎么说，读不懂地图的原因之一是以自己为中心，把空间给束缚住了。



你的图形是什么样的呢？如果按照这个样子来摆放的话，方向盲的可能性就小。

测试

TEST

→→在你认为相符之处画○←

- 1. 拿出的东西放不回原处的情况多。
- 2. 自己的身边总是很杂乱。
- 3. 认为自己的性格是一旦热中于某事，就不会停止。
- 4. 因疏忽忘拿雨伞和手绢的情况多。
- 5. 记不起经常见面的人名字的情况多。
- 6. 因为嫌麻烦，会议上很少做记录。
- 7. “一下子想不起来”是因为自己的记忆力不好。
- 8. 有过一直到最后时刻还在做某事，而迟到的事情。
- 9. 感到工作和人际关系的较大压力时，容易陷入忧郁。
- 10. 没有爱好，生活也很单调，每天毫无感觉地生活。

答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

我想谁都有过“一时想不起来”的经历吧，应该知道的事情，但一时就是想不起来时，“就在嘴边上一——？”，直想用手从嘴里掏出来。想不起来总是见面的比你后进公司人的名字；想不起来上班时坐车经过的站名，这是日常生活中经常遇到的事情。那么到底因为什么人会忘事呢？

忘事的原因之一是轻松下来的瞬间会发生忘记。有过考试完成后，将笔、笔记本落在考场；将水壶或帽子落在郊游回来的巴士中的事情吧。这是由于一件事情终于完成，从而完全放松下来，于是发生了忘记。

心理学者斯赛依卡洛尼克进行了证明从紧张感到放松，是忘记的一个原因的有趣实验。

让接受实验的人解答几分钟内就能得出答案的简单的智力问题和折纸的问题。此时，接受实验的人分成2组，一组要将问题回答完全。而另一组所有的问题都未答完全就被中断。全部的问题完成后，要求回忆出有多少个问题数及其内容。



**人的记忆是暧昧的。如果加上相关的事情，就不容易忘记了。**



结果是记起全部问题内容的人占全体实验者的50%。这之中未答完就被中断一组的实验者要多于将问题全部回答完一组实验者。

高度紧张结束后，放松的心理处于无防备的状态时发生的现象，称为“紧张精神的缓解”。未做完题目的人，处于还没有消除紧张感的状态中，所以还残留有记忆。

忘事的原因还与记忆的“重叠效果”和“孤立效果”有关。下雨的日子忘记伞的原因就在这里。

重叠效果是指相似的记忆互相重叠在一起，变得分辨不清。孤立效果是指反过来的现象，这样说变得有点难理解了，简单地说，同样的大楼并排在一起时，你可能就记不清该在哪个楼角处拐弯了。

这是重叠效果的作用。而在建筑群中留下与众不同建筑记忆的就是孤立效果。

每天上班开始，几乎所有人都是在走重复的路线吧？此种情况下，从上车开始走多少时间就到下车的那一站，凭感觉就可以知道。到目的地下车忘记带伞是因为这种凭感觉的习惯。也就是重叠效果使记忆按照习惯去做，不太会去注意什么。

那么让我们看看记忆。记忆中有稍纵即逝的“感觉记忆”和打电话等时有意识地去记忆7位数程度的“短期记忆”，还有是各种各样的回忆、记住知识的长期记忆。

如果将考试前记住的短期记忆内容,变成长期记忆的话,就会增加实力。长期记忆是在大脑中,整理出数据储存的位置,分类放在“抽屉”中。从这个抽屉取出记忆时,会发生输出障碍。这就是在本篇开头提到的“一下子想不起来”的现象。这个情况下的“一下子想不起来”,可能是由于比如考试时的极度紧张对脑的运动能力造成影响而发生的。

而对人名和确定词汇的“一下子想不起来”现象与心理原因有关。作为不愿意回想曾被欺负、不愉快的经历等,曾经从记忆中被抹掉的话,就会忘记。还有就是见面的次数少,刚刚记住的单词等,还没有被深深残留在大脑内,所以也会发生忘记。

像这样一下子记不起来的情况,有可以强化记忆的“意思联想网”的特效药。如想长时间记住英语单词时,要将与这个词有关联的给人深刻印象的事情联系在一起进行记忆。通过回想这个印象深刻的事情,就可以和这个英语单词联系在一起,从而能够想起这个单词。

**A46**

答案

画5个以上○的人要注意。8个以上的话,要从根本上改善生活习惯。造成“一下子想不起来”的原因多与生活习惯有关。

## 结束

### 心理学是科学，还是哲学？

“心理学”被认为是从弗洛伊德开始的历史较长的科学。但实际上与其把它说成是科学，还不如说成哲学或宗教更贴切。真正开始被作为科学并确立下来是由于70年代后半期登场的“认知科学”。

谁都会认为“自己的心理自己最清楚”。其实这一点正是心理学的复杂之处。另外，还有无法抵抗“可以解读对方心理的话，什么样的生意、恋爱、甚至打架都可以很好地处理”的诱惑。

我从中学起被心理学所吸引，开始四处涉猎新书和文库。如何很好地谈恋爱？如何与朋友很好地相处？等等这样的诀窍书读了不少。读完后有恍然大悟的感觉。但现实生活中，却感到怎么也不像书中所说的那样。这是随着年龄和经验的增長才能明白的道理。

从某个时候（好像是以失恋为契机）开始，

我有过一段“再也不看心理学的书了”、对心理学漠不关心的时期。这是由于用心理学难以解释清楚人类的多样性，而产生了失望感。

与此同时，我对心理咨询的心理治疗法也开始了怀疑。实验心理学和实践心理治疗法完全是用不同的见解和方法来认识人的心理的。我曾有过有必要将两者更好地结合的想法，但同时又与不可能实现的想要放弃的心情交织在一起，结果是那段时期我对心理学是冷眼旁观。

## 通过什么样的方法才能知道人心呢？

打破这个状态的契机是在课外补习班给孩子上课时开始的。可以说知道“孩子的教育究竟有多难”是我开始关注认知科学的出发点。

但孩子就是孩子。他们和自己是生活在不同的世界里。这一点有点像人类学者在未开化的部落中进行的调查活动，但与人类学者不同的是“改变人”这一教育理念。因此，什么是教育所必要的呢？结论就是认知科学。

母亲可以从婴儿微小的举动和表情中，察觉到婴儿想要什么。要说明这是为什么有一定难度，应该是直觉吧。别人看来只是婴儿的哭声而已，但母亲把它看做是婴儿的专用语言。这种母子间的交流对今后幼儿的性格和智力的影响非常之大，超乎你的想像。如果婴儿没有这个过程，比如，即使在保温箱中接受优异



的教育，这个孩子的智力发育上也会受到很大的损伤。

当然这样的实验也无法去做。因为人为的这样的验证实验无法实施，只能对在非常相似的环境中成长起来的孩子的现实状况进行比较调查。但认知科学具有将计算机应用到研究中来的特点。不用现实的人，而是用模拟的人＝机器人来进行实验。这是合理可行的。

读过本书的人，是否感觉到了潜在日常生活的心理学的奇妙之处吗？实际上，确立假说，进行验证的过程和按照自己方式去尝实验证是相通的，通过小小的观察便可以获得很大的人生教训。

希望能通过本书掌握理解人类行动的关键之所在。同时希望在这样的不断积累中，产生称为科学的心理学并能向着认知科学不断发展。

[ G e n e r a l   I n f o r m a t i o n ]

书名 = 洞察心理高手      (上册)

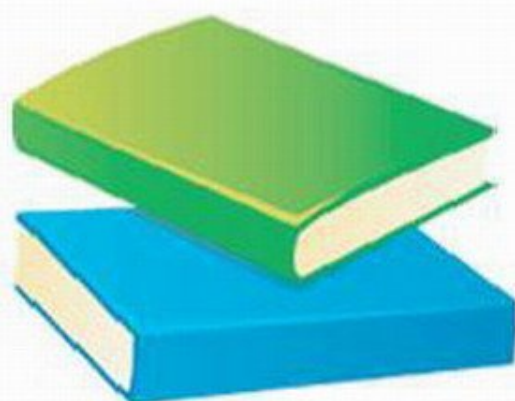
作者 =

页数 = 202

SS号 = 11368491

出版日期 =

封面页  
书名页  
版权页  
前言  
目录  
正文



理想论坛图书馆



理想在线证券网

www.55188.com

理想图书馆特供书籍，请阅读后，妥善保管或删除，不得对外传播，否则因此带来的后果将由传播者自行承担。

www.55188.com 理想在线证券网欢迎您!

# 洞察

再见了，失败的人生

# 心理高手

下

一问一答，轻轻松松对自己进行分析，让你深刻了解自己，避免焦躁，快乐应对各种纠纷与逆境，从而使自己的人生走势急剧飙升，达到人生的最高峰。

(日) 本明 宽 著  
曹美千 译



[www.55188.com](http://www.55188.com) 理想在线证券网

现代出版社



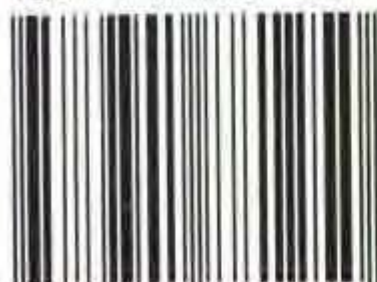
- Q. 你认为人的命运是上天注定的，还是自己创造的？
- Q. 如果你手边有一个空饮料瓶，你打算用它做些什么？
- Q. 你认为你来到这个世界是很幸运的吗？
- Q. 你曾经有过为什么只有自己总是很忙的念头吗？
- Q. 深夜突然传来了一份传真，你认为会是什么内容呢？
- Q. 你跟同事或同辈人讨论过有关营业方面的话题吗？



责任编辑：张 晶

封面设计：10点印象

ISBN 7-80188-125-7



9 787801 881250 >

ISBN 7-80188-125-7

定价：24.80元(上、下两册)

# 洞察 再见了 失败的人生

# 心理高手

下

[日] 本明 宽 著  
黄美子 译



现代出版社

图字:01-2005-1289

图书在版编目(CIP)数据

洞察心理高手(下)/(日)本明 宽著;黄美子译. —北京:现代出版社,2005

ISBN 7-80188-125-7

I.洞… II.①本明…②黄… III.心理学—通俗读物 IV.B84-49  
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第19259号

いままで気づけなかった自分がわかる心理学練習帳

by Hiroshi Motoaki / 本明 宽

Original copyright © 2002 by Hiroshi Motoaki

Simplified Chinese language edition copyright © 2005 by Bertelsmann  
Asia Publishing

All rights reserved.

本书由贝塔斯曼亚洲出版公司转授权,由现代出版社在中国独家出版简体字版。

---

作 者 本明 宽  
翻 译 黄美子  
策 划 一恒盛辉

(<http://www.yhshbook.com>)

责 任 编 辑 张晶  
出 版 发 行 现代出版社  
地 址 北京市安定门外安华里 504 号  
邮 政 编 码 100011  
电 话 010-64267325 010-64240483(兼传真)  
电 子 邮 箱 [xiandai@cnptc.com.cn](mailto:xiandai@cnptc.com.cn)  
印 刷 北京泽明印刷有限公司  
开 本 32 开  
印 张 13.25  
版 次 2005 年 4 月第 1 版 2005 年 4 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 7-80188-125-7  
定 价 24.30 元(上、下两册)

---

版权所有,翻印必究;未经许可,不得转载

[www.55188.com](http://www.55188.com) 理想在线证券网

## 序言

古希腊的哲学家苏格拉底曾说过这么一句话：“汝需自知。”在现代文明高度发展的今日，这句话对于还要继续生存下去的我们人类来讲，仍可谓金玉良言。

我们始终都在关注外界的事物，认为通过与别人互相比较才能顺利完成每件事情。许多人误以为自己最了解自己，这种误解在生活中会导致各种失败和不幸。这种误解可以称为心理学上的盲点。

那么，怎样做才能正确了解自己呢？

从心理学角度来看，了解自己就是了解自己的行动模式、生活态度、信念、价值观、人生观等，并能自觉认识到应对哪些方面加以改正。

我们的行为倾向是在长期的生活当中形成的，它分为社会倾向性和文化倾向性。比如说像我本人似的，像京都人似的，像九州人似的等这种说法，就是社会倾向性。

如果说像日本人似的，像英国人似的，这就是文化倾向性。

本书由4个章节构成：第一章为了认识真正的自我，第2章为了让你在职场上更加辉煌，第3章为了加深与那个人的关系，第4章为了寻找今后的幸福。书中介绍了在人的一生当中应该如何去理解、掌握重要的场面和如何完美地度过只有一次的人生。

如何表现自我，如何受到大家的喜欢，通过阅读此书，你应该能够找到答案。

最后还有一点要提醒大家引起注意，那就是人都有懒惰和怯懦的习性，也就是都会做出“明明知道而不为”的愚蠢行为。“汝需自知”的深刻含义也就在于此。

2002年11月

木明 宽

## 目 录

### 序言

### 第一章 为了认识真正的自我

- Q01) …你是能表达自己所想的人吗? 2
- Q02) …你是爱发脾气的人吗? 生气时, 你会有什么样的举动? 6
- Q15) …你认为人的命运是注定的, 还是自己创造的? 10
- Q04) …回家途中, 看到马路上随意躺下的醉汉, 你会怎么想? 14
- Q05) …休息日, 你是一个人出去游玩, 还是约好多人一起出去? 18
- Q06) …购物后, 有没有过“要是不买这个东西就好了”的想法? 22
- Q07) …你喜欢的颜色是什么? 26
- Q08) …你对自身健康关注吗? 30
- Q09) …你的字体怎么样? 请试着写一下你的名字。34

Q10) 如有“我是○○”的填空题,你首先想到的是……38

Q11) ……你回顾过你的生活吗? 42



## 第2章 为了让自己在职场上更加辉煌

Q12) ……在学校和单位,周围的人是怎么看你的? 52

Q13) ……那个人的哪一点会让你束手无策? 56

Q14) ……不管是同事还是同龄人,你都对他们讲过有关经商的话题吗? 60

Q15) ……有一个L型的酒吧前台,你想坐在哪个位置上? 64

Q16) ……你是认真思考问题的人吗? 68

Q17) ……你拥有什么样的工作态度? 72

Q18) ……你对你的竞争对手有自卑心理。你用什么样的行动来消除这种自卑心理呢? 76

Q19) ……你希望在别人的信赖中完成工作吗? 80

Q20) ……你有当领导的自信心吗? 84

Q21) ……平时,你是怎样工作的? 90

Q22) ……你最近有过因疏忽而出现小小的失误或失败吗? 94

Q23) ……你有过灵感闪现的时候吗? 98

- Q24) 最近你是否总感到不满? 102
- Q25) 你为什么总认为只有自己很忙? 116



### 第3章 为了加深与恋人之间的关系

- Q26) 你找恋人或结婚对象的条件是什么? 122
- Q27) 当你获悉你的恋人或配偶有外遇时, 你会怎么做? 126
- Q28) 约会时对方迟到了, 你会做些什么? 130
- Q29) 把你的人生比做一部连续剧, 会是什么样的连续剧? 134
- Q30) 你会用先入为主的观念, 判断对方吗? 138
- Q31) 用○△□来描绘你的脸部, 会是什么样呢? 142
- Q32) 两个人照相时, 你会站在哪一边? 146
- Q33) 你在海边遇到很漂亮的异性时, 你的视线会先投向对方的哪个部位? 150



### 第4章 为了寻找今后的幸福

- Q34) 你经常做什么样的梦? 156

Q35) …受挫折时，你如何整理你的心情？ 160

Q36) …“似曾相识症”现象，就是对实际上没发生的现象有“似曾见过（听过）”的感觉，你有过这样的体验吗？ 164

Q37) …你是把喜怒哀乐都挂在脸上的人吗？ 168

Q38) …人生经常伴随失败。经历“升学考试”的失败时，你觉得原因在何处？ 172

Q39) …你认为你每天的生活是按照自己的方式度过的吗？ 176

Q40) …图中有一条河。如果在这条河上架桥，你会把桥架在哪里？ 182

Q41) …你手边有一个饮料空瓶，你会怎样再利用这个空瓶？ 186

Q42) …你怎样衡量你的心态？ 190

Q43) …你对自己的人生感到过不安吗？ 194

Q44) …你最近经常空想吗？会想些什么呢？ 198

Q45) …生在这个世界上，你认为幸福吗？ 202

Q46) …深夜中，突然收到一页传真。你认为传真的内容会是什么？ 206

编后语 210

参考文献 210



**为了认识真正的自我** 第一章



Q01

你是能表达自己所想的人吗？

Q01 你是能表达自己所想的人吗？



# 测试

## TEST

→ 在你认为合适的选项中画圈 ○ ←

1. 看到朋友错误的想法和行动，就想劝告。
2. 参加研讨会和会议时，喜欢坐在后排或不显眼的角落。
3. 感到有必要主张自己的权利时，会如实发表自己的意见。
4. 假如知道自己购买的是假冒伪劣商品时，会去退货或投诉。
5. 赞成“比赛可以输，胜负不可输”的说法。
6. 小时候，属于听大人话的小孩。
7. 在餐馆或宾馆，看到服务态度不好的服务员，也不会发牢骚。
8. 看到自己周围的人吸烟时，提醒他不要吸烟。
9. 觉得自己的意见正确，就会坚持到底。
10. 有时候想：要是能按照自己所想的来做就好了。
11. 即使有反对意见，也不会在意，按照计划办事。
12. 看到有人在自己排队的队中插队，会提醒他几句。
13. 无论在何种场合，也不会主张自我。
14. 几乎不谈论政治问题或不满。
15. 跟陌生人问路时，会感到不好意思。

答题卡

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |



有自我主张的人，可以不受他人意见的左右来行动，能够不依赖于他人，所以也可以说是能按照自己的意志独立行动的人。

在众人面前鼓起勇气表达自我主张，的确不容易，因为一般人认为，那样做“会感到不好意思，肯定会被别人讨厌”。的确，有时即使自己是正确的，但会踌躇于是否向对方坦言相告：“你那样做是错误的。”

但是，如果不善于把自己的想法传达给他人，反而容易使自己产生烦恼和精神压力。

尤其是不善于自己做主的人，因害羞总是犹犹豫豫地考虑要不要说出自己的意见和想法，把自己的意见埋在心里。这类人因过度重视他人的心情，有导致违心地接受他人的意见的倾向。

在现代社会中，如果一个人过于谦逊，且不善于表达自己的见解，就会给别人留下不善于表现的弱者和没有任何主

---

**从这个测试中可以看出你的自我主张的强弱程度。**

## Q02

你是爱发脾气的人吗？

生气时，你会有什么样的举动？



## 测试

## TEST

→ 在叙述大意语中填写 (附3)

1. 遇到必须完成的事情, 却没能如愿完成时, 有时一生气就不干了, 将其放之脑后。
2. 周围人都莫名其妙地发火, 所以暂时也就不多开口了。
3. 突然感到心情不好, 便对身边的事物发泄自己的情绪。
4. 曾经为了琐碎的事情跟朋友吵架, 并且情绪升级而向对方扔东西。
5. 在排队等车时, 对加塞的人怒目而视并发牢骚。
6. 当恋人不了解自己的心情时, 会大声哭泣。
7. 开会时间过长, 总也没有结论时, 会不由自主地抖动大腿。
8. 在餐馆用餐时, 看到比自己点菜稍晚的其他桌先上菜时, 感到生气甚至会离开。
9. 被上司责备过后, 会借酒发泄。
10. 自己觉得很普通的事却被别人取笑时, 会痛骂对方。

答案栏

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

“昨天跟老婆大吵，真是伤脑筋！”

“你的夫人平时那么娴雅有礼，昨天她肯定给气哭了吧？”

“岂止呀，我老婆发起脾气来，谁也拦不住。不光大声哭泣，还乱扔东西，简直跟小孩没什么两样。”

这是昨夜与妻子吵架的年轻公司职员跟自己的同事发牢骚的对话。这位年轻职员说平时温柔可亲的老婆吵架时变得判若两人，实在让人难以置信。

我们平时都能控制自己不快的心情，但是当压力过度或不堪重负时也会呈现出“爆发”的状态。

例如说，平时温柔娴静的妻子，在吵架时，会扔碗筷碟子，这样的行为我们可以称为“退步行为”。采取这种行为，可以避免出现最后无法收拾的局面。

食量大增、酩酊大醉、邋邋不堪、坚持己见等行为也可以被视为“退步行为”。

即使是微不足道的小事，我们也需要用“退步行为”来解决问题。例如，赶不上约会时间时，会通过不停地查看手表、抖动大腿、咬手指头等行为来暂时性地把自己从目前的困难中解脱出来。

跟小朋友似的沉迷于制作小东西或者专心于自己的兴趣，也属于“退步行为”。但这种行为有别于前述的“退步行为”，是补充活力，有积极效果的行为。

认为自己对什么都不感兴趣的人，应该有意识地在生活中培养自己多方面的兴趣。



答案

在选择项中画圈的选择项越多，越能表明你有“儿童性”。即使平时看上去很老实的人，一旦失控的话，也可以回到叫做“退步行为”的幼儿期阶段。

## 测试

## TEST

## —— 你是否认为会读心术的你是——

1. 为了对自己的行动有所指点和帮助，经常查看星座占卜，命运占卜等。
2. 自己比较感兴趣的爱好，大部分会做得很好。
3. 着手处理重要事情时，会看清状况之后再进行。
4. 一直有明确的人生目标。
5. 经常会购买广告上刊登的而平时又不必要的东西。
6. 有时会任其自然，凭运气来决定事情。
7. 有时违反社会常规和父母的期待，去做一些事情。
8. 有时听了别人的意见，立刻有“就是那么回事”大彻大悟的感觉。
9. 有时很难巧妙处理自己所面临的打击。
10. 认为自己是意志坚强的人。

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| B | A | A | A | B | B | A | B | B | A  |

薄的人，有时根据利害关系，他们可以在一瞬间改变自己的态度。

但是，其实大部分人都是偏向依赖型的。例如，在星座占卜台历上写着“今天在会议上不要轻易发表意见”，那么，恐怕你真的在会议上不再发表自己的意见了，尽管你为了这次会议已做了好多的准备。

平时就要有意识地训练自己，锻炼自己独立思考问题，自己的事情自己决定。而且要对自己的行动报有信心，这一点是至关重要的。

如果总是依赖别人的决定，而自己什么都不予考虑，以后遇到困难时，自己就无法做出任何决定。要记住依赖和服从是绝对不会让人成长的。

找出现在自己必须要做的事情，以此为目标开始行动，并要养成先定目标而后行动的习惯。不论何事由自己决定自己的行动，这才是养成自律性的捷径。



A03

答案

选择A项较多的人是属于自己掌握自己命运的自律性高的人。选择B项较多的人是属于依赖性强的类型，应该养成自己决定目标并为达到目标而努力的习惯。

Q04

回家途中，  
看到马路上随意躺下的醉汉，  
你会怎么想？



## 测试 TEST

从以下三个选项选出当你看到醉汉时最初的感觉。

1. 真是邋遢，怎么可以在这种地方睡觉呢？
2. 这样在马路上睡觉不安全，应该跟警察联系。
3. “奇怪，有一个人在马路上睡觉。”并露出很讨厌的表情。

答案栏



自我状态指的就是你的个性，即 personality，通常人们认为一个人拥有“3 个自我状态”，即父母的自我状态、成人的自我状态和小孩的自我状态。对于目前发生的事情，3 种自我状态会同时或依次浮现出来。

但是，采取行动只是其中之一。看到马路上的醉汉，可能会产生 3 种想法，但是实际发生的行动只有一种，而从这一种行动中，我们可以判断出一个人的性格。

我们逐次分析这 3 种自我状态。首先分析父母的自我状态。有着“真是邋遢”的批评性想法的人，一定是受到父母或者长辈们的影响很大的人。这类人可以说有着像父母一样的慈善、悯爱。但是，换言之，这种人也有支配欲倾向。

成人的自我状态类型是可以对发生在眼前的情况进行客观的判断，并做出冷静的行动的类型。但是这类人容易给人带来过于冷静的印象。

小孩的自我状态如下：看到在马路上横躺的醉汉，产生

“心情不好”的想法，是属于正常心理。这种类型自有它开放的一面，但是，这种开放性分为两个方面，即以自我为中心的一面和躲到妈妈背后像孩子似的不善于表达自我主张的一面。表面看，好像是正相反的性格，但也能表现出幼儿期的经历和天生的本质的一面。

这3种自我集于一身，根据不同场合和状况，表现出某一种自我。工作中表现出成人的冷静的自我；跟晚辈聊天时，表现出父母的自我；与恋人约会时，会表现出小孩撒娇时的自我。

如果不管任何场合都表现出相同的自我，那就是问题了。工作中体现小孩的自我，周围的人会认为你是个比较任性、不能信赖的人。假如你跟周围的人不能好好相处，应该调整一下自己的3种自我状态，这样你在处理人际关系时就会感到比较顺利了。



A04

答案

选择1的你是父母的自我状态。

选择2的你是成人的自我状态。

选择3的你是小孩的自我状态。

假如你能自如切换3种自我状态，就可以轻松地与人交往。

Q05

休息日，

你是一个人出去游玩，

还是约好多人一起出去？



有社交性的人一般跟谁都能友好相处，并喜欢人聚集的地方。他们认为好多人在一起，总比一个人快乐。

另一方面，不善于社交的人，比较喜欢跟特定的几个人在一起，不喜欢人多的场合，喜欢独处。

社交广泛的人，并不是指能说会道、无论何时都拥有丰富话题的人。

例如，在新面孔较多的派对中，社交广泛的人可以加入到各种各样的话题之中，并从中找出与自己共同的话题，自然地与他们进行交流。

而不善于社交的人就会站在派对的角落中，拿着杯子想着“也许有谁会过来和我说话”，被动地等待着别人前来与他交流。

这样的话，是没有人愿意理睬的，渐渐地他也更加不喜欢参加人多的场合。

不善于社交的人，总觉得自己口才不好。如果察觉自己

---

从选项中可以知道你的社交性。

Q06

购物后，  
有没有过“要是不买这个东西就好了”  
的想法？



## 测试

TEST

——喜欢制定计划的人的性格上测试——

1. 制定计划时，要花很多时间。
2. 不经过仔细考虑，买回很多东西，但过后就会后悔。
3. 属于不经过思考轻率发言或行动的类型。
4. 总是不考虑麻烦，总之先干起来再说。
5. 不经过深思熟虑，就开始做某件事。
6. 慢性子，一般不会为一些小事吃惊。
7. 在出门旅行之前，总是事先问好出发和换车的时间。
8. 经常会到截止日期逼近时才完成工作，觉得那样才能做得更好。
9. 与“喜欢制定计划”这样的人持有同感。
10. 如果事情进行不顺利，会情绪低落。

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| B | A | A | A | A | B | B | A | B | A  |

请大家回想一下自己在公司遇到烦心事的情形。回家之后，气鼓鼓的心情也不会立刻转好，平时听起来很普通的话此时却变得很刺耳，甚至无缘无故跟家人发脾气。冲动行为指不考虑周围的状况和情况，有着根据当时的心情做判断的倾向。

另一方面，低冲动性的人，大多有着良好的生活态度，认真制定生活计划，慎重从事。经过周密的调查，引导出确实的计划和方案，无论是谁都会认为此人是值得信赖的。

但是，有些时候，人会受一种说不出的冲动所驱使而采取行动。比如说，为了向恋人传达想结婚的意志，有时候采取突如其来的行动，胜于用语言表达。不经意的行动比思路清晰的语言，更能打动人心。

在职场上，冲动行为是不被认可的，但是，和那些计划性强的、犯错少的谨慎派相比，冲动，不是具有一种让人意想不到的瞬间爆发力量吗？有时可以兼备不可思议的瞬间力量。

A06

答案

选择A项比B项多的话，说明你是情绪派；如果相反，说明你是慎重派。

Q07

你喜欢的颜色是什么？



## 测试 TEST

——从以下颜色中选择你喜欢的颜色。  
然后写出你对那个颜色的印象。——

红色

绿色

黄色

蓝色

棕色

橙色

淡蓝色

紫色

粉红色

灰色

白色

黑色

答案栏



印象 ( )

颜色是不可思议的东西。它存在于能感受到光彩的我们  
的身边,并拥有自己的名字和个性。人们从各种颜色当中,很  
自然地就能找出自己喜欢的颜色。其实,颜色本身也各自具  
有个性,而人们则喜欢与自己性格相同的颜色。

倘若你知道自己喜欢何种颜色或者周围的人喜欢何种颜  
色,有时就会了解到那个人的性格和选择那种颜色的理由。

红色代表积极、活泼外向的性格。绿色代表现实、坚定、  
安定。黄色代表鲜亮、明朗的性格,还表示见异思迁。相反  
蓝色表示理性、诚实的一面。

棕色代表朴素、温和的形象。橙色表示对于任何事情都  
能热情投人的爽朗的性格。淡蓝色表示内向、保守的一面。紫  
色代表神秘、高贵的性格。粉色代表可爱、甜蜜。灰色代表  
孤独、神经质。白色代表正直、纯真。黑色代表严肃、强悍  
的个性。

比如你是喜欢粉红色的人,而且对粉红色的印象是“像

从你选择的颜色当中,可以看出你的性  
格。

少女一样”的话，那么等于你选择了具有粉红色的可爱的性格。

就是说，你选择了某种颜色，暗示着你希望自己给人的印象就像这种颜色带给人的印象一样。

你平常是如何均衡颜色的呢？有一些基本颜色可以左右心理状态，如红色代表活动、兴奋，绿色代表休息、追求，黄色代表希望、期待，蓝色代表安定、满足，棕色代表现实、实质的印象。

你如果定期检查自己平时是如何均衡使用这5种颜色的，就可以客观地看到自己的心理变化及自我性格的展露。并且，从你经常使用的颜色中就可知你的基本性格，试着检查一下自己怎么样？

A07

答案

通过你喜欢的颜色和一般爱用的颜色，可以诊断出你自己是怎么看待自己的。

Q08

你对自身健康关注吗？



## 测试

## TEST

——在你认为符合的选项上画“○”——

1. 认为自己健康、强壮。
2. 经常感到没有食欲。
3. 皮肤经常过敏。
4. 经常会发呆。
5. 有时候担心自己得了病。
6. 有时候感到劳神费心。
7. 要想做一件事的时候，经常坐立不安。
8. 觉得有点感冒，就会立刻睡觉。
9. 有时心情不好，觉得什么都没意思。
10. 有时特别在乎自己的健康。

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

有一种病叫“心病”，表现就是一些人经常怀疑自己患有什么大病。这种类型的人对于自己的健康状态没有自信，而且谈到健康问题就会变得神经质。

人们为了健康地生活而关注所有的事情，这说明人们都拥有生存欲，这是不足为怪的。

在如今的健康热潮中，人们越来越关心健康食品、健康饮料、体育俱乐部以及各种健康用品。这个时代就是人人注重健康的时代。

最近，媒体连续报道了关于食品造假的事件，这使得消费者在选择安全、卫生的食品问题上颇有些踌躇，不知道应该相信哪个厂商，新型疾病又纷至沓来，更加深了消费者的不安。

然而，这些患有“心病”的人，是过于关心自己的健康，身体状况有个微小的变化，正常人看来是微不足道的，可是，这些人却会变得很神经质。

从选择的答案中，可以看出你神经质的程度。

“心病患者”经常跟家人和同事诉说自己乏力疲倦、没有食欲、发烧感冒等情况，以此想得到他们的同情和照顾。

要是这种症状进一步升级的话，就会成为神经质，逐渐怀疑自己患癌症、脑溢血、心脏病、肝病等重病。

相反，几乎不患病，对于自己健康有自信的人，可以说是身心健康的人。当然，也不能过于自信，但比总担心自己健康的人，过得舒适。

为了能健康舒适地生活，我们是需要注意身体细小的变化的，但不能过多地担心健康。对健康担心过多的人，就是对人类本身持有的自然治愈能力表示怀疑的人。

A08

答案

在选项中画○数越多的人，可以说是患有“心病”的人。

Q09

你的字体怎么样？  
请试着写一下你的名字。



从手写笔迹中，可以看出一个人的个性。但近年来，由于计算机和手机的普及，人们越来越不习惯用手写信了。的确，写信是比较繁琐的一件事，写完之后，还要在信封上贴邮票，然后到邮筒投信。但是从邮寄的手写信中，你是否能感觉到一种亲切感和温暖？那是因为从信纸的字迹当中，可以体现出写信人的心情和性格。

比如，你有手写日记的习惯，你可以去翻一翻你的日记本，或者看一看朋友通知喜讯的书信中的文字。高兴之情、快乐之心都能透过文字表现出来。

笔迹不仅可以表现出字型，还因为它溶入了手及手腕的动作，所以，它可以如实反映出每个人的个性和时时变化着的心情。

在法国非常流行看字体判断性格的方法。约翰森·H·米森在1871年发表的《字体判断体系》中阐述了从字体判断性格的方法。此后，在法国这种方法被称为“笔迹心理学”，甚至纳入到大学教学大纲，受到了世人注目。从字体判断性格

**从你的字迹中看出你的个性。**

的标准有3种：形状，大小，笔印。

“形状”可以用直线或曲线来判断。字体工整、有棱有角的人，可以认为他是认真慎重的人，字体圆润的人，性格上一般感受性强，有幽默感。

“文字的大小”可以判断如下内容：字体大的人，性格外向，有自信，积极。

字体小的人，对待任何事情都很谨慎、慎重。

“写字力度”重的人一般神经质、认真的比较多，“写字力度”轻的人一般社交面广，性格开朗，但意志薄弱，易于受感情的支配。

还有，字体呈右上倾斜且直线书写的人，有讨厌向人发号施令的倾向；完整地结束最后一笔的人，喜欢照顾别人。书信并不注重你的字写得是好是坏，注重的是所要传达的心情，自己动手、融入你的真心书写的书信，应该能够把你的真实心情传达给对方。

A09

答案

字体形状有棱有角的人是认真负责的慎重派，圆字体的人一般活泼，想像力丰富。字体大的人性格外向，积极；字体小的人性格内向，慎重。书写重的人是一般神经质，认真；书写轻的人一般感情丰富，社交广泛。

Q10

如有“我是○○”的填空题，  
你首先想到的是……



|  |     |
|--|-----|
|  | A.B |
|  | 1~4 |

|  |     |
|--|-----|
|  | A.B |
|  | 1~4 |

39

与人初次见面时，为了能让对方记住自己，你会如何做自我介绍呢？是否介绍职业，工作单位，职务，兴趣爱好等情况？在电话里跟将要初次见面的人约好在某地方见面时，怎么阐述自己的特征呢？可以描述“我是20岁的女性”，也可以描述自己的性别、年龄、相貌、服装、发型等情况吧。

这是你概括自身特征的例子。当然，在测试中写出20个答案，并不是容易的事情。或许答案的最后几项是你费尽脑汁，勉强填写的吧。然而，所有的答案确实都是对你的描述。勉强填写的答案说不定能反映出你心中埋藏许久的心情和真实的愿望。

让我们一起分析答案吧。在20个答案当中，如“我是有妻室的人”等有关家庭的答案，还有“我是主任”“我是设计师”等有关工作方面的答案，你会首先想到哪一个？从中可以决定你在家庭和事业当中，会把哪一个放到首要地位。理所当然，你首先想到的自然是处于首要地位。

**能够发现（找到）你对自身的概念。**

还有客观性的答案：“我是公司职员”“我偏瘦”“我偏高”和主观性答案：“我比较认生”“我比较活泼”等。答案中客观性答案所占的比重多的话，说明你比较能够客观地认识自己。

并且通过社会、学业、冲动、身体自我概念等分类，可以认清自我，还可以重新认识自己所关注和所需求的方面。

有关成绩和工作中的地位方面的答案称为学位性自我概念，而职业、朋友、恋人、母子方面的答案称为社会性自我概念。有关自我感情方面的是冲动性自我概念，有关身体机能、体质如擅长体育或容易偏头痛等答案属于身体性自我概念。



20个答案就是你的自我概念。在解答栏中空白处填写“客观事实”和“主观事实”，并分析哪一项更多。看看自己是怎样的态度。而后，再对社会、学业、身体的自我概念进行分类，这样可有助于你找到自我。

Q11

你回顾过你的生活吗？



# 测试

TEST

——请看下图，此图可能会给你带来许多种联想。  
然后回答后面的提问。——

图A



## 测试

### TEST

→看完前页的图后，在你认为符合你的联想的故事上画圈，可以多选。←

1. 带着工作一天的疲惫的身躯，在安静的公园里做短暂的休息，这是多么惬意的事啊，第二天，我又会精力百倍的。
2. 一看到小男孩，就会想起与他差不多年纪时死去的弟弟，觉得很伤心。看到别人幸福的样子，会感到不安。
3. 看到被孩子缠绕的母亲，打算帮助那位母亲，陪小孩玩。
4. 明天有辩论大赛，所以想到人较少的公园做些准备，结果发现公园里的人并不少，真希望这些人能早点离开。
5. 孩子央求来公园荡秋千，所以带着孩子来了公园。
6. 看到跟孩子说“你要快快长大哦”的年轻妈妈，突然想起母亲寄来的书信。
7. 在安静、花草盛开、绿茵茂盛的公园里吃盒饭。
8. 朋友刚刚严厉地忠告了我，朋友离开之后，一个人来到公园，细细回味他的话，觉得他说的确有道理。

# 测试 TEST

※解答栏在 57 页

→→看下图展开你的想像力，回答下面提出的问题。←←

图 B



## 测试

### TEST

→看前页的图，在与你的印象相符的内容上画圈  
可以多选。

1. 自己不经意做了一件事，帮助了别人，而那个人寄来了感谢信，所以高兴过度，居然哭起来了。
2. 因为学习过于疲劳，竟趴在桌子上睡着了，后来被母亲叫醒，让我继续努力学习。
3. 由于疲惫，趴在桌子上休息一会儿，结果遭到母亲的呵斥，说那样的话会得感冒的。
4. 为了能够得到大家的夸奖，拼命编织复杂图案的毛衣，所以感到眼睛疲惫。趴下休息一会儿。
5. 想阅读英文杂志，但因为内容太难，读着读着居然犯困了。
6. 在回家的电车上，丢了手提包，包里还有驾驶证，所以为明天不能开车而感到懊恼。
7. 终于收到盼望已久的合格通知书，回想起以前付出的辛苦，禁不住喜极而泣。
8. 得知在国外的妹妹身患重病，很想立即赶到她的身边，却又无法成行，所以感到很悲伤。

※解答栏在47页

## 解答栏

——新型人格类型问卷快速反馈指南

（请快速填写，便于快速了解自我）

A-1 成就欲求……□

B-1 敬佩压力……□

A-2 获得压力……□

B-2 适应欲求……□

A-3 亲和欲求……□

B-3 支配压力……□

A-4 确保压力……□

B-4 自我欲求……□

A-5 适应欲求……□

B-5 不满压力……□

A-6 亲和欲求……□

B-6 获得压力……□

A-7 生活欲求……□

B-7 表彰压力……□

A-8 模范压力……□

B-8 亲和欲求……□

我们的生活态度和思考并不是一成不变的，成长中的反反复复的感动和不满，决定着人类亲和的感情。

人们在小时候，经常按照自己的欲望行动，但是随着经验的增加，会自觉地遵章守纪，听从别人的意见。

这可以说是在对社会生活不产生妨碍的前提下，而有必要掌握的态度。随着年龄的增长，我们会按照规则和别人的意图行动。有时根据情况，也想拥有跟别人一样的安逸的生活态度。这样的生活态度叫压力型。

我们试着想像一下这样的场面：开会的时候，你提交的提案遭到领导和与会者的否决，请想像一下会议结束后的你的感受。你会想：“今天的会议真让人受不了，从来没有遇到过如此强烈的反对。真遗憾！从今以后自己收敛一些吧。”这种类型的人因为畏惧在会议中受到攻击，所以会选择比较折中的不会使自己受到伤害的做法。并且这种人并不在少数。

另外，你也许会这么想：“这个问题在今天的会议中被否

从你选择的故事中，可以知道你的生活态度属于欲求型还是压力型。

## 各种各样的欲求型 压力型

### 欲求型

|      |                                |
|------|--------------------------------|
| 成就欲求 | 克服困难，达到目的和解决课题的欲求              |
| 亲和欲求 | 友情，同情的欲求。也包含恋爱和父母之爱            |
| 适应欲求 | 社会化欲求。遵守社会习惯和规则，希望彬彬有礼的欲求      |
| 生活欲求 | 包含饮食，睡眠，游玩的能满足个人生活的欲求          |
| 自我欲求 | 想被别人认同自我的欲求。包含想要指挥别人和独立完成某事的欲求 |

### 压力型

|      |                               |
|------|-------------------------------|
| 压力获得 | 害怕被别人夺走什么的压力                  |
| 确保压力 | 自己想要的东西别人就是不放手，也不借给自己，从而感到的压力 |
| 模范压力 | 被别人所引导，结局或好或坏，从而产生的压力         |
| 佩服压力 | 想让别人服从自己，尊重自己的压力              |
| 支配压力 | 行为被禁止或抑制产生的压力                 |
| 不满压力 | 欲求受到阻力而失败。持有对将来不安的压力          |
| 表彰压力 | 想要被别人夸奖赞美的压力                  |



为了让自己在职场上更加辉煌 第二章

Q12

在学校和单位，  
周围的人是怎么看你的？



测试中，在相貌项中画○的你，会重视别人的外表。如在工作、能力项中画○，表明把资历志向作为标准来评价周围的人。有强烈的自卑心理和悲观想法的人，对周围的人抱有不安情绪，经常给与不好的评价。

从以上可以知道，如果你想了解对方对哪个方面有自信时，只要注意他评价别人时所使用的言语，就会自然而然地悟出评价自身的标准。



A12

答案

选择1、3、5、6、8、9项越多，越能表明你对自己有自信。相反，选择1、3、5、6、8、9项不多，说明对自己的评价不高，抱有低人一等的感觉，并且，这种人好像对他人要求得比较严格。

第 13 题

Q13

那个人的哪一点会让你束手无策？



## 测试

### TEST

——在不喜欢某个人的职场中圆场——

1. 约他喝酒，总是推辞。
2. 大家聊天时，也不积极参加。
3. 特意为他购买的礼物，他却不是很喜欢。
4. 连休息日这样的个人时间，他也想跟你在一起。
5. 经常想成为每个话题的中心人物。
6. 对于高兴或悲伤的事情，他无动于衷。
7. 为了讨好上司和前辈，经常阿谀奉承。
8. 即使是集体完成的事情，经常最后自己一人去领功。
9. 取笑别人的缺点。
10. 经常虎头蛇尾，没有一个计划能够付诸于行动。

### 答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| A | A | A | B | B | A | B | B | B | B  |

情表露到脸上；不善于系统地思考问题；喜欢具体、实际的行动，但是因为行动缺乏计划，失败也多。这种类型的人，经历过失败之后，才能认识行动的错误。

你的性格是属于外向型，还是内向型？跟哪些人不合拍呢？其实，你觉得与自己性格相反的人相处时感到不适应，是因为你认为只有自己的生活方式和感觉才是最好的，有这种想法的缘故。

不管对方如何不合拍、是何种类型的人，你都应该能包容对方的缺点，把它看成是优点，这才是你要做的。将讨厌对方的某点看做是对方的优点，这样试着做一下怎么样？一是能找到还未发现的自己的另一面，再有就是应该养成多方面考虑问题的习惯。



A13

答案

从解答栏中，选择A项多的人是外向型的人，B项多的人是内向型的人。

# Q14

不管是同事还是同龄人，  
你都对他们讲过有关经商的话题吗？



## 测试

### TEST

→→根据下面的案例，想像一个人，写出你对这个人想说的真心话和实际上你对他所说的话。→

例)

真心话：(这衣服跟他不相配，但他好像经常穿这种炫耀的衣服，到处招摇！)

实际的发言：“这衣服真不错，你身材好，穿什么都挺好的！”

真心话：

实际的发言：

Q14

不管是同事还是同龄人，  
你都对他们讲过有关经商的话题吗？



出来：

“其实我比你强多了。”

“居然提出这样不可思议（没头没脑）的提案，这种提案怎么可能得到大家的认可呢！”

因为考虑到如果直率地向他人表达自己真实想法，会被人看做很幼稚，所以，采取的解决方法就是说些言不由衷的话，以免招致周围人的反感，并尽量与大家保持一定距离。

如果你偶尔环顾四周，你会发现，你是跟一群把自己的心灵紧紧封闭起来的人们进行交流的。

敞开你的心扉，在人际关系上你就会感到更加轻松自如的。



A14

答案

A答案 你对那个人应该持有对抗意识或敌意。但是即使你很讨厌对方，你也不想让对方知道你的心理。因为考虑到对别人直接表达自己的不满心理，会被认为是不成熟的表现，所以要采取表面恭维、内心瞧不起的态度，来保持你的稳定情绪。

# 测试 TEST

→→看插图，指出你想坐的位子。←←



- A: 在长条桌最靠边的位子
- B: 紧挨着中间的位子
- C: 在长条桌的最中间
- D: 在拐角处的位子
- E: 在L型拐角最里边

## Q12

有一个L型的酒吧前台，  
你想坐在哪个位置上？



何一个人友好相处，给人感觉舒服的类型。虽然在积极性方面有些欠乏，但不会注意细小的事情，一旦上司和同事慧眼识珠，就可以发挥自己的优势。

坐在吧台拐弯角落的人，喜欢与人交流，不喜欢独处。它可以用丰富的话题来活跃气氛，但由于过于“好说”，或者说“嘴上没有把门的”，有时不光是自己的事，连别人的秘密也会成为他谈论的内容。

坐在拐角靠边位子的人，是喜欢拥有自己的空间，不愿被束缚的人。这种类型人，一般只跟邻座的人，吐诉自己的苦衷，不喜欢大家在一起热闹的场所。人们在无意识中，会坐在与自己性格相符合的位子。或许这是因为心中会考虑到与他人之间的距离，然后从中选择一个让自己感到最舒服的位子的缘故吧。



A15

答案

从座位了解你的性格。A席是容易多变的直觉派。B席是性格温和，有亲和力的人。C席是老板类型。D席是喜欢聊天，不能严守秘密的寂寞派。E席是喜欢自我空间，不喜欢被束缚的人。

## 测试 TEST

——在合适的游戏中，可以多远。

1. 有时会沉浸于回想过去的事情和生活。
2. 喜欢能够活动身体的工作，不喜欢面对办公桌的工作。
3. 对查找很多资料的工作感兴趣。
4. 参观有历史意义的古迹时，不由得对先人表示钦佩。
5. 有时会发愣，以至于没注意到身边发生的事情。
6. 看完电视后，对电视里的某个场面记忆犹新。
7. 经常着迷于看似难以解决的问题。
8. 看报纸时，喜欢体育栏目，不喜欢社论栏目。
9. 思考对方的事情时，经常联想对方行动中所隐藏着的动机。
10. 在不经意间会沉浸在思考之中。

得分表

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |



的类型。喜欢与人交流，有着即使失败了还可以从容地跟朋友喝酒从而忘掉一切的一面。虽然性格开朗，但是，也有容易受骗、举止冒失、马大哈的一面。

内向型的思考方式，沉浸于空想和白日梦之中，偶尔会选择逃避现实，但是持有丰富的想像力和感受性，所以内向型的人一般有艺术才能。

外向型的思考方式，一般可顾全大局考虑问题，有行动、适应能力，有开创新的世界的才能。为了灵活运用自身的特性，你需要把握自身的思考方式。



A16

答案

选择1、3、4、5、6、7、9、10多的人，属于内向型，在实施行动之前先要深思熟虑，而后得出结论的思考类型。而与此相反的人，属于外向型，是通过行动展开思考的类型。

# Q17

## 你拥有什么样的工作态度？

你对待工作的态度，决定了你工作的状态，也决定了你工作的成果。

工作态度，是指一个人在工作过程中所表现出来的心理状态和行为表现。它是一个人工作态度的外在表现，也是一个人工作态度的内在表现。

工作态度，是指一个人在工作过程中所表现出来的心理状态和行为表现。它是一个人工作态度的外在表现，也是一个人工作态度的内在表现。



## 测试 TEST

→ 请你在符合你的工作态度的条目前画○。 ←

1. 想在某个组织中，担任重要职位的人。
2. 考试之前认真复习。
3. 休息日也在思考工作问题，所以感觉不到自己在休息。
4. 经常跟别人比较能力和工作方法。
5. 由于工作问题，有时会失眠。
6. 一谈到自己的工作，就会劲头十足。
7. 曾经想要模仿成功人士的人生。
8. 对自己的工作，有着比别人更高的自尊心。
9. 一旦决定做一件事，就会坚持到底。
10. 为了让自己比别人优秀，会拼命努力。

答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

Q17

你拥有什么样的工作态度？



与事无争。对生产活动也不感兴趣，在许多场合都会被人看做是事不关己、无动于衷、没有目标、没有动力的人。

这两种人，在干出成绩的时间上会出现很大差距，但是，如果说到能够很好地享受人生这一点上，不管从哪方面，都应该是志向低的人吧。

所谓的“工作狂”会不知疲惫地投入工作，甚至牺牲自己休息时间继续工作。这样很容易堆积精神压力，导致患病。所以当你感觉到疲惫时，应该放慢自己的工作节奏，放松心情。工作中最重要的不是“焦躁”，而是“放松”。



**A17**  
答案

在选择项中画○多的人，是有野心、有竞争力的人，希望提高自己的社会地位。画○少的人，属于志向低的人，不喜欢与人竞争。

Q18

你对你的竞争对手有自卑心理。

你用什么样的行动来

消除这种自卑心理呢？



## 测试

TEST

——根据例示，写出自卑心理和解决方法。——

例)

自卑心理：最近业绩不是很理想。

解决方法 A…认为竞争对手取得的业绩，算不上了不起的业绩。

解决方法 B…认为竞争对手能做的，自己也能做，所以努力尝试各种办法。

自卑心理：

解决方法：

Q18

你对你的竞争对手有自卑心理。

你用什么样的行动来

消除这种自卑心理呢？



能成为你与竞争对手挑战的力量。外貌的不足可以用你的性格来弥补。当然，最重要的是：你要相信对方也喜欢你。

在成功人士的话语和伟人的传记中，我们可以知道很多克服不幸遭遇、自卑心理的故事。如果你要用消极的思考方法来解除自卑心理，我劝你读一读伟人的传记。

重要的是：磨炼自己的魅力，寻找可成为真正的自己的技巧。而不是诽谤和侮辱对手。



A18

答案

对竞争对手的自卑心理解除法分为积极思考型和消极思考型。其实，可以将这种自卑心理转变成改变自己的巨大力量，消极思考型是不会助你成长的。

**Q19** 你希望得到别人的信任吗？

你希望在别人的信赖中完成工作吗？



## 测试

### TEST

——在你认为符合的选项中画○，不符合的选项画×——

1. 做任何事情都是用心去做。
2. 感觉自己受到大家的信赖。
3. 有时感觉无所事事就过了一天。
4. 到规定时间，才匆匆忙忙完成工作。
5. 注意到某事就一定要做，这不符合自己的性格。
6. 即使必须要做的事情，假如不是很重要的话，很快就会忘掉。
7. 与一般人相比责任心强。
8. 想避开比较麻烦的工作。
9. 对“一分耕耘，一分收获”表示赞同。
10. 有时用假装生病来逃避责任。

### 答案栏

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| ○ | ○ | × | × | × | × | ○ | × | ○ | ×  |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

Q19

你希望在别人的信赖中完成工作吗？



**Q20**

## 你有当领导的自信心吗？



## 测试

### TEST

——选择你认为符合或不符合自己的选项，并填写在后面的表格中。

1. 不能相信自己的直觉和判断。
2. 如果认为这么做好，就会立刻付诸于行动。
3. 擅长说服别人。
4. 善于与别人交涉，能立刻将对方拉入自己的阵营。
5. 与人讨论时，总是先倾听别人的意见，之后再发表个人意见。
6. 善于把握对方所想的事情和对方的性格。
7. 组织团队进行工作时，看到别人犯错误，就会立刻责备。
8. 看到公司内有与自己不和的同事，就会事事与他针锋相对。
9. 喜欢教授别人工作方法和体育运动方面的技能等。
10. 同事和后辈有隐私问题，都会与自己交流。

### 答题卡

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| x | ○ | ○ | ○ | ○ | ○ | x | x | ○ | ○  |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

## Q20

你有当领导的自信心吗？



能力。需要对提出的问题，果断做出决定的能力。第四是协调性和说服力。因为为了工作需要交流，就必须需要说服力和协调性。第五是带有动机的能力。如果能够将工作合理地给每个职员分配下去，就可以调动人的积极性。第六是培养部下的就力。拥有有工作能力的部下，可以说是今后让公司立足于社会的所必需的条件。

总之，领导者需要具备各种条件。

近来，又附加了指导性条件。指导性指的是引导人们工作的就力，而不是生硬地下达命令。

那么，为了那些希望成为领导者的人们，我在这里提出几点注意事项。

首先，不可缺少的就是交流能力。交流能力包括善于认真听取对方的意见；善于发现并表扬部下的优点；以及广泛收集信息。

不善于交际的人，可以先从下而这几件做起：参加各类



聚会，充分了解每个人的情况，记住对方的姓名和长相，抓住对方的特点等。

最重要的一点是：要用博大的胸怀接受别人的失败和缺点。

当然，要成为领导者光有这些是不够的。作为领导效仿在生产第一线的主管固然重要，而不断积累经验，增强企业人的信念也是不可缺少的。并且还要认真把握自己，早日成为让企业和部下刮目相看的领导者。



与解答栏的○×一致项越多，越能说明你有领导者资质，你可以把自己培养成被周围的人所欣赏的领导者。与解答栏的○×一致的选项少，或者在×项里画○者，要重新考虑你的领导能力，并且需要加强自我磨炼。

Q21

平时，你是怎样工作的？



## 测试

TEST

→→在你认为符合的选项前面画“+”。←

1. 去上班时，上楼梯总是一步两个台阶。
2. 经常被人说工作速度慢。
3. 投入新工作时，总是满腔热情。
4. 做完一项工作之后，紧接着投入到下一个工作。
5. 夜里，躺在床上，也要思考工作问题。
6. 在休息日的前夜，会通宵工作。
7. 适合工作繁忙的生活。
8. 喜欢观赏体育节目，但不喜欢锻炼。
9. 喜欢干净利索地完成工作。
10. 经常劲头十足地工作。

答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| + | - | + | + | + | + | + | - | + | +  |

工作部门和工作环境，就能做出令人瞩目的举动。

从这个测试中就可以看出你现在所具有的活动性。

也有这么一种人，就是越是迫在眉睫的事情，他的活动性越能爆发出来。也就是说在紧急关头，他会发挥出你从未看到过的能力。

活动性一般会受到对工作的兴趣、擅长程度、人体节律和身体状况的影响。

但是不能因为自己发挥不了活动性，就一味把责任推卸给环境和周围的人。并且，活动性强的人未必其工作能力就是优秀的。

应该抓住自己的特点，在推进工作的方法上以及日常生活的方式上多下功夫，这一点是很重要的。

A21

答案

与解答栏中的○×一致的项多，说明你是活动性强的人。一致性少或者是在解答栏中全部画○的人，说明活动性不是很强。这类人应该找出适合自己的工作方式。

Q22

你最近有过因疏忽而出现小小的  
失误或失败吗？



### 测试 TEST

→→请试着回想你在人际交往中曾经有过的失误。←

例)

有一次，居然把现在开会说成现在散会。

每个人都应该有过这样的经历：“我怎么说错了呢！”

有个公司职员曾出现过这样的错误。场面是给上司介绍贸易伙伴的负责人。这个上司前不久还是他的同事，而且能力可以说与他不分上下的，但现在这个上司比他提前晋升了。

他是这样介绍的：“我们是从A商社来的，我是小Y，这是我们科长S。”其实本应是“部长S”，他却说成了“科长S”。

还好，部长并没太在意，而客户公司的人，在看了部长的名片之后说“让您部长亲自跑一趟，敝社真是感到万分荣幸”等客套话，这事也就过去了，但这个职员却着实出了一身冷汗。在解读他的真实想法之前，先分析一下他为什么犯了这样简单的错误。

在公司中我们经常听到这样的话“我说过”“我没听说过”，这是因为当听到别人的意见时，自己虽然并不赞同，但还是违心地说：“知道了，就照你说的去做。”或者是由于对



**从你的答案中，可以看出在你无意识中流露出的真实的心理活动。**

## 测试

### TEST

→→在你认为符合的选项中画○。←

1. 不管遇到什么问题，总是从积极的态度去解决。
2. 有强烈的好奇心，喜欢尝试各种事情。
3. 即使是琐碎的事情，也会认真对待。
4. 可以自我评价自己所做的事情。
5. 不回避问题，有问题就要追究到底。
6. 喜欢指手画脚和有联想性的游戏。
7. 思考问题时，能够多方面考虑。
8. 在别人看来是很愚蠢的事情，也要认真对待。
9. 有时将信息仔细分析之后，再重新构成。
10. 看到有用的信息，马上记在笔记本上。
11. 不会习惯性地接受某种事物。
12. 即便有自己的信念，但可以倾听别人的意见。
13. 经常酝酿有趣的构思。

### 答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |

现代社会总是要不断地创新求异。但是，真正能让人眼前一亮的创新可说是凤毛麟角。从事创造性工作的人，应该为了追求创新而埋头苦干。

你也可以尝试养成作为创造者的习惯。

培养创造能力，不可缺少的是要拥有问题意识。

“为什么越靠近瀑布，越会感到凉爽，舒适？”

“同时携带照相机和手机很麻烦！”

“那个人穿的很漂亮的服装，是如何制作的呢？”

就因为有了以上的问题意识，世界上才出现了如同亲身感受在瀑布旁那种氛围的负离子机，带摄像头的手机，还有夏威夷的衬衫。夏威夷衬衫据说是移居到夏威夷的日本人，仿造可以解开的和服而发明出的功能性很强的衬衫。

即使没有问题意识，我们周围其实也存在有很多启示，只不过需要你多加留意。

其次，扩展信息也很重要。为此，我建议你到大街上走

**能够发现你作为发明者的能力。**

一走，看到一家顾客拥挤的店铺时，不妨进去瞧一眼，或许会发现是一家味道不错的拉面馆。不要小看拉面，因为就是看到了拉面，才产生了“如果不用排队，在家就能吃到拉面多好……”的想法，从而发明出了方便即食碗面——方便面。

这种灵机一动的启示其实到处可寻，你可以按照自己的想法，对其重新组合。换句话说，这就是创造能力。

如果你在走路时都可以得到启示，并根据启示在脑海里想像能创造什么的话，应该说很自然地就培养了你的创造能力。



A23

答案

测试解答栏中，选择7个以上的○，说明你有发明人的素质。

# 测试

TEST

——请看以下的10幅插图，你认为特别符合你当时的心情时，

在2或2'处画○，显得有点那种心情时，

在1或1'处画○。

[插图1]



想要挤上已经满员的电车，但被车站人员阻止（那时候的你的想法）

看来挤不上去。

2' 1' 1 2

我要赶时间，让我上去。

# 测试

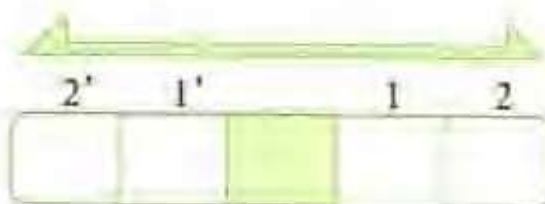
TEST

[插图 2]



正在赶上司布置的工作时，上司又递过来一份资料，说：“昨天吩咐的事情做完了吗？这个也拜托你了。”（那时候的你）

对不起，我工作太多了。



你自己不能干点吗？

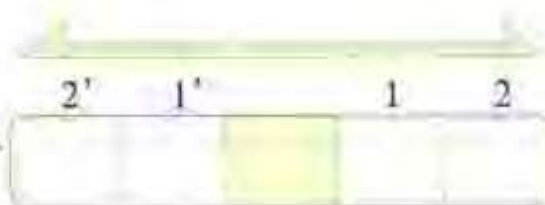
# 测试 TEST

[插图 3]



在公司委员会上,只有自己提出的意见遭到反对。那时候,委员长跟你说:“你真固执,你就不能更改你的意见吗?”(那时候你会想)

知道了。我听从大家的意见。



我绝不同意更改。

# 测试 TEST

[插图 4]



跟客户公司的部长约好见面，但按时去拜访时，客户公司的秘书跟你说：“非常抱歉，我们部长突然有急事，恐怕今天不能与您会见。”（那时候你会想）

| 2' | 1' | 1 | 2 |
|----|----|---|---|
|    |    |   |   |

那就改天吧。

既然约好了，  
就应该遵守。

## 测试

TEST

[插图 6]



部下犯了大错误，以至于快要成交的契约泡汤了。这时，部下跟你说：“非常抱歉，因我而造成这样的结果……”（这时你会想）

别太在意。

|    |    |   |   |
|----|----|---|---|
| 2' | 1' | 1 | 2 |
|    |    |   |   |

你应该承担责任。

# 测试

TEST

[插图 7]



截至日期逼近，去作家家里拿稿件时，作家说：“这几天缺乏灵感……把截至日期再延长几天吧！”（那时候的你）

真对不起，请  
您按时交稿。

|    |    |   |   |
|----|----|---|---|
| 2' | 1' | 1 | 2 |
|    |    |   |   |

您这样做我很为难  
啊，我在这里等着  
请您继续写吧。

# 测试

TEST

[插图 8]



到旅游公司报名参加旅游团，但旅游公司的人说：“对不起，您要报的这条线路已满员。”（那时候的你）

换别的旅游  
团也可以。

|    |    |   |   |
|----|----|---|---|
| 2' | 1' | 1 | 2 |
|    |    |   |   |

我已经计划好去那里玩，所以请你再想办法。

# 测试

TEST

[插图 9]



下雨天，发现自己的雨伞不在雨伞架上，正在发愁时，拿走自己雨伞的人跑回来跟你说：“我拿错了雨伞，真对不起！”（那时候你会想）

没关系，请  
别在意。

2'

1'

1

2

差点耽误我的  
约会，请你以  
后多加注意。

测试

TEST

[插图 10]



因为要赶时间，所以打电话叫了出租车，但迟迟不来。好不容易出租车司机急忙赶来了，向你道歉说：“对不起，刚才迷了路，所以……”（那时候你会想）

查询下一班火车的发车时间。

|    |    |   |   |
|----|----|---|---|
| 2' | 1' | 1 | 2 |
|    |    |   |   |

怎么搞的？

### 测试评分标准

累计相加画○的选项，再相加其左侧和右侧的数字为合计的分数。

|    | 2' | 1' | 1 | 2 |
|----|----|----|---|---|
| 小计 |    |    |   |   |
| 总计 |    |    |   |   |

在右侧的 1、2 画○多的人表明容易受感情影响，承受不满感能力差。用左侧的合计分数评价一下。

得分为 7 分以上说明你是承受不满感能力强。但是，过于忍受压力，会精神疲惫，应注意缓解。

得分为 6 - 4 分，说明你稍微有情绪化的地方。但是，你应该是能适当吐露感情的人。属于精神健康的人。

得分为 3 分以下，说明你是情绪化的人。情绪化是冲突的根源，请你自控言语举止。

这种为了忍受挫折而采取的行动称为“抗挫折性”。

为了能在无聊的社会中生存下去，我们必须培养自己忍受挫折的能力。也可以将其称之为为了让自己快乐生活的必要技术。

承受挫折的方法，有几种，但也许最好的方法是首先降低自己的欲求等级。

比如，降低对部下工作能力的要求、改变近期的目标等，这些都可以让你的生活变得轻松、自如。还可以有意识地让你的感情沉静一段时间，多跟朋友聊聊天。通过聊天，你会变得心情愉快的。



要改变容易感到挫折的性格，并不是很容易的事情，但是，把它解释成自己容易接受的事情，这倒是一个方法。

Q25

你为什么总认为只有自己很忙？



## 测试

TEST

→→查与你平时的做法相符之处，画○。←

1. 一天之内脑中浮现几次相同的事情。
2. 有时，出门后总是觉得没有锁门，并回去确认。
3. 不能忍受周围的脏乱。
4. 即使对很小的错误也很在意。
5. 在与人会面之前，一定会注意着装。
6. 如果事情没有安排好，会焦躁不安。
7. 为考虑工作中的事情会失眠。
8. 总是把东西摆放得井井有条，易于查找。
9. 无论事情大小都要记笔记。
10. 绝对不会靠近危险物品。

答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

有的人经常会在心里想：“现在都9点了，该回家了！但为什么只有我一个人这么忙呢？是不是比别人的工作量大……”但是，是只有他一个人忙碌吗？

经常抱怨自己很忙的人，看起来的确是忙忙碌碌的，在公司中也属于有业绩的人。但是仔细分析，就会知道这种人在利用时间或对时间的思考方式上不太合理。

这种人一般都是很认真的，桌面上永远是整整齐齐，是规规矩矩的那种类型的人。但是，这种规规矩矩也会带来害处，那就是可能因为墨守成规导致分不清工作的优先顺序。

另一方面，强迫观念不强的人，一般是慢性子，也不太遵守社会规则。这种人的桌面上一定是杂乱无章的，所以很容易丢失东西，经常被人看做是不认真的人。

强迫意识强的人一般都是很认真的，做事守规矩。他们经常会想：“做这件事情要花不少时间，不如改变一下做法试试看。”他们会对迟迟没有进展的工作方式进行反省。这种性

从你选择的答案中，可以看出在你心中的某种强迫观念。

格的人往往认为事无巨细，都必须要求自己亲自去做。

其实，他应该考虑该如何更有效地利用时间才能从忙碌中解脱出来。

首先要制定计划，要清楚地了解用多长时间才能完成工作，这样才能很好地把握时间。其次，不要总是纠缠一件事情，要养成在注意效率的基础上实施行动的习惯，这样才可以很好地分析状况。

要充分了解自己目前的工作状况、方式、方法，这样才能从总是被时间追逐的状况中解脱出来，这是很重要的。



A25

答案

选○的数量多的人，是“强迫观念”强的人。相反，选○数量少的人，是“强迫观念”不强的人。

情 緒 問 答  
第 二 十 六 問  
你 找 戀 人 或 結 婚 對 象  
的 條 件 是 什 麼 ？  
第 二 十 六 問

**Q26**

你找恋人或结婚对象  
的条件是什么？





为了加深与恋人之间的关系 第三章

你  
想  
知  
道  
，  
你  
的  
恋  
人  
，  
或  
是  
你  
的  
结  
婚  
对  
象  
，  
他  
们  
是  
否  
真  
正  
爱  
你  
？  
如  
果  
不  
是  
，  
你  
该  
如  
何  
处  
理  
？  
如  
果  
是  
，  
你  
该  
如  
何  
维  
持  
？  
如  
果  
你  
不  
知  
道  
，  
你  
该  
如  
何  
找  
到  
你  
的  
真  
爱  
？  
如  
果  
你  
不  
知  
道  
，  
你  
该  
如  
何  
找  
到  
你  
的  
真  
爱  
？

Q26

你找恋人或结婚对象  
的条件是什么？



Q27

当你获悉你的恋人或配偶有外遇时，  
你会怎么做？



“我自己拥有这样的条件，所以对象也一定要找与自己般配的人。”

而且，如果你仔细观察正在交往的一对情侣，确实能看出二人之间的般配之处，这就证实了“平衡假说”。

当时被称为有“三高”志向的女性，认为自己比上一辈女性拥有学历、身高、收入等条件，自然也会要求自己的对象拥有跟自己相仿的条件。

在测试的选项中，只选择了3条的人，说明对对方的要求不是很高，相反对自己的评价也不是很高。选择的条件极少的人，应该重新评价自我价值。

相反，选择了五六条以上的人，是对自己的评价很高的类型。但是选择项过多，有可能被周围的人看做是骄傲自大的人。

A26

答案

你对恋人和结婚对象所要求的条件就是对自身的评价。要求条件过多的人，说明有自信过剩的倾向，要求条件过少的人，说明自我评价过低。

Q27

当你获悉你的恋人或配偶有外遇时，  
你会怎么做？



Q28

约会时对方迟到了，  
你会做些什么？



力让丈夫回心转意。

面对这种情况，你会采取什么行动呢？

如果你是很稳重的人，你是否会请求自己的恋人或配偶“与他（她）分手”吗？或者你听到这个消息后的反应是“大喊大叫、暴跳如雷”？或者，直接找到那个第三者，与她（她）发生冲突。

乍一看，你可能认为测试中的从1到5的反应都有所不同。但是，实际上，其本质是相同的，那就是对自己的爱。

法国思想家卢梭曾经说过这样一句话：对自己的爱是“人类自然拥有的情感”。越是爱护自己，越不能容忍对方背叛自己。所采取的手段有对对方的恳求、攻击、对决、报复，也可以说是对伤害了自己自尊心而发怒的表现。其表现的激烈程度跟对自己的爱的程度成正比。

我们不能否认这种对自己的爱。正因为有对自己的爱，人类才能越过悲伤和痛苦生存下去。



对第三者的攻击程度越激烈，越能表明你对自己的爱。



## Q28

约会时对方迟到了，  
你会做些什么？



发泄型。

选择3项，以看书、看杂志消磨时间的人，会认为对方迟到“可能是有急事，或者身体不舒服”，所以不能准时赴约，可以说是比较冷静的类型。这种类型的人，要是失恋，就会找自己感兴趣的活动或参加志愿者活动来转移失恋的痛苦。

选择4项的人，是情绪转换非常快的人。这种类型的人，很快就能从失恋的痛苦中解脱出来，不会把此事放在心上或者责备对方。但也因为如此，可能会被对方认为是不够真诚。

选择5项“一定要等对方出现”的人，可能是一失恋就会陷入不能自拔的类型。也许可以说成是成不了大器的人。



A28

答案

你所选择的答案是失恋时的你的真实状况。

Q29

把你的人生比做一个连续剧，  
会是什么样的连续剧？



# 测试

## TEST

→在问题下面写出你的答案，完成你的人生连续剧吧。←

1. 从你的生日开始展开连续剧，写出你的出生年月日和出生场所。

( 年 月 日生) (场所 )

2. 给自己的连续剧起名。

[ ]

3. 除了作为主人公的你之外，还会有什么人物形象？

[ ]

4. 连续剧的前半部分应该由你父母做一些描述。其后，你自己独立登场的时间是什么时候？

[ ]

5. 举出在你的连续剧中的3个主要场景，并简单写出其时间、场所、人物、何事、内容等。

[ ]

[ ]

[ ]

6. 想像一下，在你的人生连续剧中，最戏剧性的场面，并写出此场面对你以后的人生有什么样的影响。

[ ]

7. 在连续剧中，你作为主人公，结局会如何？

[ ]

8. 在编写这个连续剧时，脑中浮现过类似的小说、电影、电视连续剧、漫画等吗？有的话，属于什么体裁？例：恋爱小说、冒险小说。

[ ]

该……”来制作你的计划书。

你所编写的连续剧可以称做是“人生的计划书”，但其实最初写入计划书中的人物不是你，而应该是你的父母。看上去你是走在自己开辟的道路上，但你的人生很大程度上都会受到父母的影响。

应该依照计划书，建造属于自己的框架，这样，也许可以减少与父母的纠纷。但是，如果没能按照计划书行事，或者你的性格、禀性、才能与计划书不符合时，就会产生纠纷的。

你的人生连续剧的高潮部分或许就是这种纠纷。

以这个“人生计划书”为契机，重新认识自己是如何受到父母影响的，然后描绘出自己的计划书。



A29

答案

重新认识父母为你设计的计划，也是重新认识自己的机会。为了让自己能够写出自己的连续剧，不妨试试重新认识自己。

Q30

你会用先入为主的观念，  
判断对方吗？



**测试****TEST**

→→举出除了你家人以外，每天朝夕相处的3个人，并写出初次见面时你对他的第一印象。←

**每天朝夕相处的人**

例) 公司传达室的人

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

**初次见面时的第一印象**

例) 装模作样，很能说话

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

我们会在不知不觉中，对不认识的人抱有戒备心理。然而，对方也同样抱有警戒心，所以初次见面时，双方都会觉得很拘谨。

除了一见钟情之外，可能很少有人给对方留下很好的第一印象。

但是，随着相处时间的增长，渐渐地你会对对方产生亲切感。随着见而机会的增多，对对方的警戒心会随之减弱。

这种现象叫“单纯接触的效果”，电视广告就是利用了这种原理。

开始我们对广告里的商品是不太感兴趣的，但这个广告每天都在播放，久而久之，耳濡目染，我们就对那个商品产生了放心感，去商店买东西时，也会先挑选广告里的产品。

这种“单纯接触的效果”，可以用让你看陌生人相片的实验证实。经过反复看陌生人的相片之后，你会对未曾见过的人产生亲近感，甚至还会产生好感。这说明，即使第一印象

**每天见面，可以增强好感度。**

不好，经过多次接触，也可能产生好感。

对于第一次连理都不想理他的女孩，男孩反复与她约会，直至俘虏她的心，让她成为自己的恋人，我们可以把它看成是“单纯接触的效果”起了作用。

“单纯接触的效果”也可以运用到结交朋友的时候。初次见面时，尽量给对方留下良好的印象，其后多见几面即可。



A 30

答案

你是否注意到第一印象和现在的印象是不相同的。与人交往时，不要被第一印象所影响，要看到对方的本质。

Q31

用○△□来描绘你的脸部，  
会是什么样呢？



**测试**

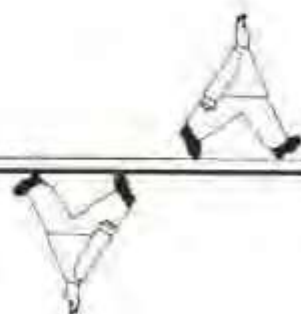
TEST

→→在此页上，用○△□画出你的脸部。←

坚强的人的印象。

与○相比，使用□、△比较多的人，可以说能给对方留下“工作能力”的印象。

其次，不仅要看所使用图形的数量，还要注意察看整体使用的均衡程度。整体使用□或△比较多，但是重点部位使用○的人，应该会给人留下对情爱比较敏感的印象。



A31

答案

可以知道别人是怎样看你的。

# 测试 TEST

→→在下面的照片中。  
请试着画出你和另外一个人站立的位置。←





你想让自己站在哪一侧呢？

即使不在测试中的照片安排自己的位子，也请你回想平时跟另外一人照相时，你一般是站在左侧，还是右侧？

毕业典礼后的聚会上，大家一起拍照时，学生安排老师站到自己的右侧，即在照片中的左侧。

从礼节上讲，一般把年长者安排到自己的右侧。

结婚宴会上，男方亲属站在右侧的现象，应该属于男生处于优越地位时的习俗吧！以前电视台播报新闻的播音员的位子，也是男右女左。

在这个测试中，把自己安排到左侧的人，是有强烈的领导意识的人。

这种人属于不喜欢被人支配，有说服力，也有旺盛的行动能力，并且乐于接受别人的求助。

相反，照片中站在右侧的人，属于适应性强、无所谓受谁支配的类型。

可以了解你和站在你旁边的人，谁属于领导地位。

我们还可以试着在恋人之间，夫妇之间进行这个测试。

2个人都把自己安排在照片的左侧，说明2个人都要在2人关系中处于领导位子，所以容易发生冲突。

相反，2个人都把自己安排在照片的右侧，说明2个人都相互依赖对方，也许经常会有话不投机的情况。

如果相互之间都了解对方是哪一种类型的人，就可以做到相辅相成的。



A32

答案

从正面看站在左侧的人，有强烈的领导意识。相反在右侧的人，多是喜欢顺从的人。

# 测试 TEST

→→看这两幅插图，在你视线首先投向的部位画○。←



## 答案栏

1 头部和脸部

2 胸部

3 腰部和臀部

4 腿部

在电影兴盛时期，在青少年中最受欢迎的电影明星，男性是阳光型的帅哥明星，女明星是奥黛丽·赫本型的大眼睛女明星。像玛丽莲·梦露型的性感妩媚的女明星好像不太受青少年的欢迎。要是小学、初中时，就喜欢玛丽莲·梦露，说明这个小孩比较早熟。

那时候，很受欢迎的约翰·威尼，在少女眼中，觉得他最有魅力的是他苦涩的脸部，而中年女性影迷们则说他的魅力在于他那结实的腰部。

一般认为随着年龄的增长，对异性的关注点是按从上往下的顺序转移的。

男孩子在少年时期比较注意异性的脸部，但到了青春期，就会把视线转向女性的胸部。有性意识的男孩子，会对女性特有的胸部感兴趣。

到了结婚年龄时，男性的视线会转移到异性的腰部。到壮年期视线再度往下转移，投向女性的腿部。

从你的视线中，可以看出你的精神年龄。

有这样一种说法：长时间得到影迷喜爱的明星，会根据刚出道时开始喜欢她的影迷的成长，来改变自己的形象。

刚刚出道时的年轻的女影星，会按照漫画书中的女主人公形象来打扮，随着岁月的流失，会把魅力中心转移到胸部、腰部、细腿等部位。

我虽然并不赞成不管男性女性，都盯着自己感兴趣的异性的某个部位去看，但是在这次测试中，还是请如实选择你会投向的异性的部位。

如果你的实际年龄和你的视线投放有出入，或许有必要锻炼锻炼你自己的精神年龄。



A 33

答案

眼睛是心灵的窗户。从你的视线投向异性的哪个部位，可以看出你的精神年龄。





为了寻找今后的幸福 第四章

Q34

你经常做什么样的梦？



## 测试

### TEST

→→选择你经常做的梦，并画○。←

1. 梦中追逐或殴打别人
2. 梦中被别人追逐或被别人殴打
3. 在天空中飞翔
4. 头朝下坠落
5. 死掉
6. 快要迟到而拼命奔跑
7. 梦到自己全裸
8. 梦中见到家人
9. 梦中旅行

答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |



会做这种梦。

说起来也许有些意外，例5的梦，过去一直被认为是有好兆头的梦。在梦研究领域，梦见“死亡”表示你有再生的愿望。

例6的梦，当你处于迷失目标和找不到自己的居所这样不安的状态时，会做这种梦。

例7的“全裸”的梦，有2种解释：一种是表示希望自己像小孩一样自由行动的愿望；另一种表明自己被周围的人疏远做这种梦。这种情况下，梦中的人物只有自己是全裸的。

例8的梦见家人的梦，是过着满足、快乐的生活的人经常梦到的。但是，如果梦中父母还在帮你做事，说明你还没有完全自立。

最后去旅游的梦，可以解释成你想快点达到目标的愿望。



A34

答案

做梦可以发现另外一个你。把自己做的梦记录下来，你就能看到不一样的你。

Q35

受挫折时

你如何整理你的心情？



Q40

图中有一条河。如果在这条河上架桥，  
你会把桥架在哪里呢？



的类型。这跟《伊索寓言》里的吃不着葡萄的狐狸一样。

为了能摘到高处的葡萄，狐狸拼命往上跳跃，但还是摘不到葡萄。不能接受失败的狐狸自言自语道：“那个葡萄的颜色是青色的，看上去还没成熟，肯定特别酸。”

相反，选择第8项的人，是不会把自己的责任转嫁给他人的，自己也能从挫折感中走出来，可以用“正面思考”来解决。假如，水杯中剩半杯水时，他会乐观地想：还剩半杯呢。但是“反面思考”类型的人会悲观地想：只有半杯了。依据怎么解决挫折感，即怎么说服自己，就可以知道自己属于哪一种思考类型的人。

当然，不经历挫折是最好的，但是，有时这也是锻炼自己的好机会。



A35

答案

不要把挫折埋藏到心底，重要的是调整自己心情的方法。

Q36

“似曾相识症”现象，就是对实际上并没发生的现象有“似曾见过（听过）”的感觉，你有过这样的体验吗？



## 测试

### TEST

→→有下述4种情况，在你曾体验过的范围内，  
写出你所体验过的内容。←

1. 虽然是第一次来到的地方，但却感觉似曾来过。  
[      ]
2. 感觉以前也有过类似的对话、交流。  
[      ]
3. 对于初次见面的人，有一种似曾相识的感觉。  
[      ]
4. 不知何时，想过“为什么自己要做这样的事情”。  
[      ]

Q37

你是把喜怒哀乐  
都挂在脸上的人吗？



精神分析学的始祖——弗洛伊德认为：这是幼时强烈的愿望受到压抑，从而通过某种契机喷发出来的缘故。

根据弗洛伊德学说，我们知道了出现似曾相识症，其实就是告诉我们你正在感受幸福的时候，或者说是其他的什么情况。

似曾相识症虽有一种奇妙的感觉，但这种现象只能维持数秒到数分钟，可以说似曾相识症是认识自己的宝贵的一瞬间。

**A36**

答案

从你写出的体验中，可以了解你所向往的幸福的状态。

Q37

你是把喜怒哀乐  
都挂在脸上的人吗？



# 测试

## TEST

→→在你认为相符之处画○，不符合之处画×。←

1. 跟朋友聊天时，你的话风趣、幽默。
2. 即使有人插入谈话中，你也不会停顿。
3. 兴奋时，会手舞足蹈。
4. 把别人听到后会吓一跳的秘密，长久地埋藏在心里。
5. 谈论工作时，谨慎发言。
6. 在盂兰盆节，俱乐部，交际舞会上，只喜欢看别人跳舞，而不喜欢跳舞。
7. 喜欢嘲笑爱开玩笑的人。
8. 遇到突发事件，也能保持冷静的表情。
9. 看到悲剧时，会不由自主地流眼泪。
10. 容易生气或容易变得冷静。

### 答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

在日本，如果轻易地表露自己的感情，会被认为“没有品位”。但最近在记者会上，已不难看到有些政界人士或公司经营者的对不幸的事件发表意见或谢罪时流泪的样子。

如果在众人面前表露感情，会被人认为不够成熟，因为未成年人才不会控制自己的感情。

与此相反，平时不太表露感情的人，因为某件事，可能就会像洪水爆发一样地突然发泄感情，反倒使周围的人大吃一惊。

喜怒哀乐感情丰富，的确是很好的事情，但也要分时间和场合，且感情的流露也要适度。要是过子表达自己的感情，会被人认为神经质，显得比较浮燥。

喜怒哀乐的变化过于频繁，周围的人会认为你是“情绪不安定的人”。

从你选择的答案中可以了解你的感情表现度。



还有过于表露感情，并不能表达你是感情丰富的人。

没有表情的人，也并不能说是没有喜怒哀乐的人。有时，看似冷酷、莫测高深表情的人，在其内心却可能隐藏着丰富的情感。

另外，跟你聊天时，不仅跟你点头应答，而且根据谈话内容流露该有的表情的人，未必就能理解你所说的和你的心情。

喜怒哀乐中最难表达的是“喜”。应该努力表达自己的“喜”，那样你会给大家留下很好的印象。



选择1、2、3、7、9、10的话，说明你的感情表达程度高。

Q38

人生经常伴随失败。

经历“升学考试”的失败时，

你觉得原因在何处？



## 测试

TEST

——在你认为相符的选项中画○——

1. 我本来不是很聪明……
2. 都怪这次考试题太难……
3. 要是再努力一些，肯定能合格，但是……
4. 这次入学考试是难上加难的考试，所以……
5. 考试没考我复习的内容……
6. 觉得自己肯定能考上，所以没太复习……
7. 考试之前患感冒，身体状况不好……
8. 没考自己最擅长的科目，所以没有办法……

答案栏

|   |   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |

恐怕不会有人认为自己的一生是不会经历失败的。很多人都希望不经历失败，平安无事地顺利度过自己的人生，但却很难如愿。

经历失败时，我们会寻找失败的原因和理由，这也可以说是找个安慰自己的借口。一般情况下，我们把失败的原因归纳为4种类型：

第一种是认为自己能力有限导致失败。

其次，认为自己虽然有能力，但是没有努力而寻致失败。

第三认为要做的题目、课题、工作等存在不合理的地方而导致失败。

最后是因为运气、时机不好而导致失败。

这些失败的原因中，哪一个与“热情”相关呢？

泛泛一看，由于能力不足、努力不够的失败都是属于自己的责任，而由于课题困难或运气不佳而导致的失败，表明责任不在自身，似乎说明只靠“热情”是不能成功的。

从你的答案中，可以得知你是否属于有热情的人。

## 测试

## TEST

→→在你认为相符之处画○，不符合之处画×←

18. 有时会取消已决定好的事情。
19. 不太注重礼节。
20. 属于腼腆的类型。
21. 擅长对抽象的事物具体思考。
22. 大声叫喊、宣泄之后，觉得心情无比舒畅。
23. 比较爱哭。
24. 对别人的目光比较敏感。
25. 遇到困难或冲突时，认真思考。
26. 觉得自己目前所做的事情很无聊。
27. 对美术，音乐有造诣。
28. 办事认真。
29. 制定好计划之后，就会按照计划认真执行。
30. 与人说话时，感到面部僵硬。
31. 工作时精力充沛。
32. 经常邀请朋友去餐厅就餐。
33. 一想到自己的问题，就觉得自己没有能力。
34. 可以毫不在乎地做出不道德的行为。

## 答案栏

|    |    |    |    |    |    |    |    |    |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
| M  | M  | S  | M  | M  | M  | S  | S  | S  |
| 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 |    |
| S  | M  | M  | S  | M  | M  | S  | S  |    |

## 测试

## TEST

→→在你认为相符之处画○，不符合之处画×←

35. 一旦说出，绝不改变自己的主张。
36. 注意健康。
37. 很快就能适应新的环境。
38. 比较喜欢发表自己的意见。
39. 觉得自己比较讲理。
40. 即使没有什么目的，也能认真学习。
41. 与发表自己的意见相比，更愿意默默思考。
42. 心情不好时，易于向周围发泄。
43. 有派头。
44. 遇到像庆祝会等的场面隆重的场合，会感到紧张。
45. 不善于笑。
46. 善恶分明。
47. 不太在意别人说你。
48. 对时势不太关注。
49. 觉得没有自己独特的见解。
50. 对通俗小说或周刊杂志感兴趣。

## 答案栏

|    |    |    |    |    |    |    |    |
|----|----|----|----|----|----|----|----|
| 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 |
| S  | S  | M  | M  | S  | S  | S  | S  |
|    |    |    |    |    |    |    |    |
| 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 |
| S  | S  | S  | S  | M  | S  | M  | M  |
|    |    |    |    |    |    |    |    |

通过测试我们就会知道，我们平常的行动和思考可分为2种类型：一种是毫不怀疑别人所做的事情，经常按照别人的方法或按部就班地解决问题；另一种是毫不理会别人的做法和意见，按照自己的方式行动。

你的测试结果又如何呢？

在心理学上，把按照别人的做法行动的人称为“他人中心型”，把不受周围影响，按照自己的做法行动的人称为“自我中心型”。

“他人中心型”属于所谓的他人志向型，“自我中心型”属于自我步骤型。

我们再来说明一下这2种类型的差别。

“他人中心型”，一般被认为是没有自我主见的，但是，这是因为他们承受着很大的压力。比如，他们经常担心自己的想法会不会被人嫌弃，是不是伤害了别人等，所以为了让自己能够与周围的人一样，经常压制自己。的确，如果迎合周

从你选择的答案中就可知你是属于他人中心型，还是自我中心型。

围的人，从表面上看人际关系似乎是得到了很大的改善，但是，还是不会加深与个别人的交情。如果你是“他人中心型”，有可能在需要得到别人的帮助时，却没有人挺身而出。

另一方面，“自我中心型”的人喜欢用自己的真心交流来搞好人际关系。但也因为如此，有时经常会与周围发生冲突。

而且，“自我中心型”的人很乐意照顾别人，也不考虑别人是否愿意接受这样的照顾。“自我中心型”属于我行我素的类型，所以不太理会别人的心情。“自我中心型”对自己的要求很高，所以遇到问题往往会责备自己。因为过于努力，所以，与“他人中心型”相比，“自我中心型”更容易成为“筋疲力尽症候群”。

从自己平时的思维方式和行动中，切实掌握自己的性格如何，就可以很好地控制自己。



A39

答案

请数一下S栏和M栏的○的数量。在S栏的○数量多，说明你是比较注意周围人眼光的“他人中心型”，在M栏画○数量多，说明你是不太理会周围人看法的“自我中心型”。



Q40

图中有一条河。如果在这条河上架桥，  
你会把桥架在哪里呢？





如果我们在舒适、安逸的现实生活中能够适当地回顾过去和展望未来，就可以说我们的精神状态处于比较稳定的状态。

如果你的孩子在幼儿园，不能跟小朋友好好相处，你会怎么办呢？你可能会想“在教育孩子的方法上也许有问题”，或者回忆过去，“要是那时候如何如何教育孩子，就好了”。

或者，丈夫所在的公司业绩不佳时，你会想“今后该怎么办呢”？担心将来的事情，不能集中精力过好眼前的生活。

如果把人生用河流来比喻的话，上流代表过去，中流代表现在，下流则是未来。你在河流的哪一方架起大桥，就说明你比较在意哪个时期。

在上流架起大桥的人，属于总是爱回忆过去的人。

过去的美好时期，对现在的自己来说是个“美好的回忆”，总是爱说“过去是多么美妙啊”，以此安慰现在的自己。

过多地回忆过去，就不能很好地计划将来，更别说做好



从你架桥的位置，可以看出你比较在意人生中的过去、现在、未来中的哪个时期。

现在该做的事情了。

在中流架起大桥的人，属于重视现在的人。这种人可以很自信地说：正因为有了充实的过去，才会有现在。但是，你如果只在乎现在，而没有对过去的自信和对未来的希望，就只能生活在现在这一瞬间。

在下流架起大桥的人，属于对未来抱有希望的人。也可以说这种人对过去没有自信，因为要逃避现实，所以才会展望未来，恐怕现实和未来都不会是很安定的。

为了未来的美好生活，我们既应该对过去抱有自信，同时现实中还必须加倍努力。



A40

答案

即使你在意过去，也不能挽回，往前看，未来也是未知的世界。过去和未来都很重要，但是，对于现在的你来说不要忘记的是，时时刻刻不断努力。

Q41

你手边有一个饮料空瓶，  
你会怎样再利用这个空瓶？



## 测试

### TEST

→写出你能想到的空瓶子再利用的方法。←

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.



请看看你的周围，你会发现被包围在物品之中。其中，包含可有可无的物品以及不知道是否需要就买来的物品。

也有这种情况，买的时候认为绝对有必要，但买回来却用不着。比如，因大小不合适而不能穿的套装和毛衣等。从你对这种不用的物品的再循环或者说再利用方法的构思当中，可以看出你的创造能力。

那么，在这个测试中你写出了几个想法？

比如，谁都会写“花瓶”。因为装有液体的容器很容易让人联想到花瓶。还可以联想到储蓄罐或者调料瓶。

但这几种再利用方法，都不能说明你有很高的创造能力。

我们再看看同样花瓶的再利用，把几个空瓶用绳带系好，在每个瓶子里各插一束花，便能营造出不一样的气氛。

还可以用空瓶子替代竹制脚底按摩器做脚底按摩。把它放在小腿肚子下来回滚动，就成为解除疲劳的健康器具了。

我们现在把注意力转向空瓶的材料——玻璃。把空瓶子

**从写出的答案中可以看出你的创造性。**

打碎之后，用混凝土等把玻璃碎片固定在庭院的围墙上，这样可以防止野猫来破坏你的小院子。也可以用空瓶子制造能发出美妙声音的风铃。

创造性可以说是哥伦布的鸡蛋。要是换个角度想想，就会有不可思议的发现。

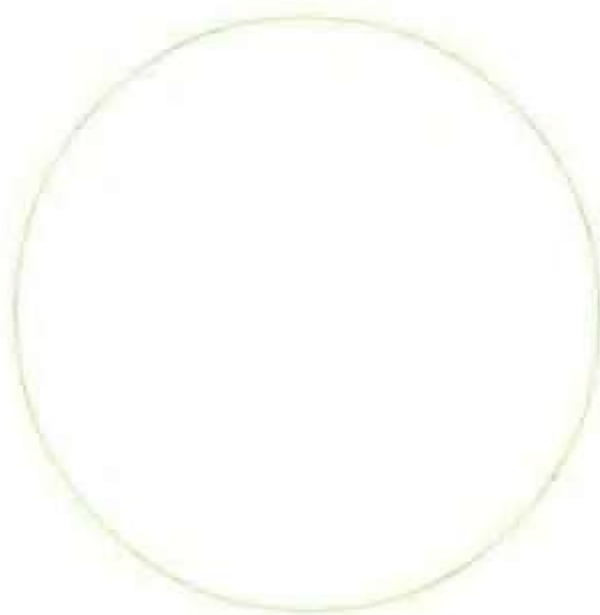
有独特想法的你，说明你是有独创性的人。要培养创造性，重要的就是要从每日的一点一滴当中培养这种“独特的视点”。不要让已有的想法影响你的自由想像，这样才可以让你不断地进步。



写出7个以上者，说明你有创造性。写出别出心裁的主意或想法，能看出你丰富独特的特点。

## 测试 TEST

→→ 按照你的喜好，请在此图上再画一个圆圈。 ←



太阳、戒指、车轮、馒头……

日常生活中，我们随处可见圆形物品。圆形物品给人一种放心的感觉。圆形是太阳的象征，也可以表示感情。这次测试中，圆形代表“无意识”的自己。

你是怎样画圆圈的？

插图里原有的圆圆代表过去的你。你画出的圆形是表示现在的你。可以说，这2个圆形的位置关系，充分显示出从过去到现在的与理想的自我的差距及心灵的充实感。

在离插图里的圆圈较远的地方画圆圈，表示你的内心很寂寞。这个圆形代替了你的诉说，就是希望家人和恋人以及朋友能够多一些了解自己。你画的圆圆离插图里的圆圆越远越小，越能说明你的孤独感和寂寞感。

其次，你画的圆跟插图里的圆形交叉，说明你有想打破现状的欲望。

这时的你，应该可以采取大胆的行动，让周围的人大吃



从你所画的圆，可以看出你现在的心态。

一惊。但是一时冲动，日后可能会产生不好的回忆或者自我厌恶的情绪，所以一定要好好控制自己的情绪。

把插图里的圆圈围起来的你，属于乐观向前的人。这种类型的人，往往为了提高工作效率、取得新工作、获得某项资格而开始努力学习。画的圆圈越大，越能表明让自我成长，提高自我的心情。在生活和工作中有许多扩大人际关系的机会，请你积极地结交新的朋友吧。

最后，在插图圆圈内画圆的你，属于内向型。与和很多人一起外出相比，更喜欢一个人在家静静地读书，或者回首过去进行反省，其实，这也是充分地思考未来的很好的机会。



A42

答案

在插图的哪个位置画圆，就可以知道你现在的心态。

Q43

你对自己的人生感到过不安吗？



## 测试

## TEST

1. 在众人面前经常面红耳赤。
2. 从来不会因心事而失眠。
3. 一直都很沉着，不会慌张。
4. 有时候觉得周围存在许多无可奈何的事情。
5. 感觉人生责任重大。
6. 在黑暗的地方，会感觉到说不出的恐惧感。
7. 遇到困难时，会鼓起勇气。
8. 有时觉得自己患有忧虑病。
9. 坐下或者躺下时，很快就能放松。
10. 晚上一躺在床上，很快就能入睡。
11. 在众人面前会不知所措。
12. 事情没有按照计划进展时，会坐立不安。
13. 觉得自己是意识过剩的那种人。
14. 有时，事情还没有发生，却感到不安。
15. 有时对于无聊的事情，最终也能产生兴趣。

|   |    |    |    |    |    |    |   |
|---|----|----|----|----|----|----|---|
| 1 | 2  | 3  | 4  | 5  | 6  | 7  | 8 |
| 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |   |

在公司晋升考试之前，你会因不安、害怕再一次失败而辗转难眠。平时的你，一直都是沉着稳重的，但是这几天无论怎样都不能塌实下来。

这时的你，最好是保持平静的心态，拿起纸张和笔，认真做一下分析自我的笔记。

真实地写出不安的理由。如：因为上次失败了，这次是否还会失败。

对于上次失败的原因，你是最清楚的。

原因是准备不充足。

那么，这次就应该准备得更加充分。

因为一直都是很顺利地通过考试，所以上次的失败无疑是很大的打击。但是，与同期进入公司的职员相比，自认为各方面还是比较顺利的。

想到这里，你或许就会感到轻松不少。

还有，你并没有失去什么。即使没有通过晋升考试，也



**从你的选项中，可以找出你的不安和解决方法的暗示。**

Q44

你最近经常空想吗？

会想些什么呢？



## 测试

TEST

→ 请选择与你的空想相符的选项 →

1. 成为知名人士的场面。
2. 做出闻名于世的伟大的业绩。
3. 入住豪宅，购置奢侈的家具。
4. 叫几位好友，在家开盛大的派对，尽主人职责的你。
5. 自己变成异性。
6. 梦想自己有了很好的恋人的场景。
7. 中大奖的场面。
8. 开着豪华的跑车到处兜风的你。

答案栏





你如实回答测试了吗？

空想的世界是不会被任何人所打扰的世界。

买过彩票的人都会梦想：这次要是中大奖，可以买到任何我想要的东西。比如，购置大房子、国外名牌轿车等，并期待着公布中奖的日期。

但是，真正到了那一天，绝大多数人都会回到现实世界：“咳，又是白日做梦。”以幻想中奖为乐趣的人，小时候也应该是喜欢空想的人。

孩子们都是空想天才。

看到住在学校附近的豪宅的同学，有没有过这样的想法呢：如果自己能取代那个同学成为那一家的小孩，该多幸福啊。

透过教室的窗户看到在空中飞翔的大鸟，是否也这样想过：要是自己成为一只大鸟，自由飞翔在天空该多好啊。孩子们都会沉浸在空想的世界中。

**从选择的答案中，可以知道你对现实的不满。**

但是,大多数小孩会在成长过程中渐渐远离空想的世界。他们知道在生活中应该将现实和空想的世界区分开。如果不能正视现实,而生活在空想世界,那就会成为悲剧。过分地空想,只能说明你在逃避现实。像这样我们把看不到现实的人称为“梦想家”。

总是将现实生活与空想世界混同起来,讲述一个不可能存在的世界,这样的人可以说是神经质的人。

**A44**

答案

你选择的是你不可能实现的梦想,也是你对现实的不满。知道了自己的不满之处在哪里,就可以找到消除不满的方法。

## 测试

## TEST

1. 跟别人在一起时，有时会有生疏感。
2. 睡眠浅，容易被很小的声音惊醒。
3. 觉得自己没用。
4. 对于定好的目标，一般都能顺利实现。
5. 从人生中，可以学到很多东西。
6. 没有什么特殊的原因，有时总感到疲惫。
7. 经常感到郁闷。
8. 曾经想到死亡。
9. 对于目前的人生感到满足。
10. 觉得自己的人生是多彩的。

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| × | × | × | ○ | ○ | × | × | × | ○ | ○  |



感到自己幸福的人，大部分都会认为“自己能够降生在这个世界，真是幸运”。相反，感到自己不幸的人，会觉得老天不公平让自己承受如此多的痛苦。

感到自己幸福的人，为了充实现现在的幸福感，会更加积极向上地生活。为了能够持续快乐地生活下去，他们每天都在努力，要让自己的每一天都过得有价值。

这种努力并不是说需要做什么特殊的事情。

我给大家讲一位老妇人的故事。这位老妇人膝下没有子女，与自己的老伴相依为命。本想在丈夫退休之后，与他一起快乐地安度晚年。但不幸的是，丈夫因患心脏麻痹，离她而去。

老妇人没有沉浸在周围人的同情与可怜之中，而是自己开始寻找新生活。之前老妇人的交友圈子仅仅是丈夫的朋友和他们的妻子，但是，从这以后老妇人开始积极扩大交友圈子。

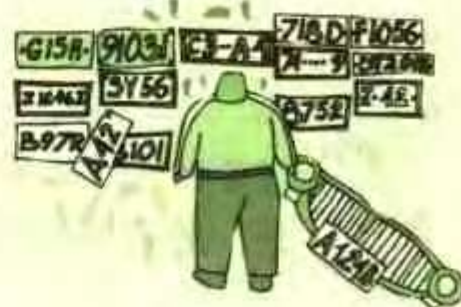


从答案中可以知道你是否能感觉到幸福。

Q46

深夜中，突然收到一页传真。

你认为传真的内容是什么？



# 测试

TEST

——在你认为相符之处画○——

1. 恋人约你明天约会
2. 上次到某公司面试的不合格通知
3. 朋友传来的集合时间
4. 亲戚的不幸消息或担心的事情
5. 朋友的小孩的可爱照片
6. 解决工作难题的提案
7. 陌生人发过来的传真

答题卡

|   |   |   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|   |   |   |   |   |   |   |

深更半夜，电话铃声突然响起，对于已经入睡的人来说，有时可能像听到救护车的报警声那样感到非常紧张。同样，半夜传来的传真也会让你毛骨悚然。

这个测试，通过你去想像无法预测的突如其来的事情，来探寻你对事物抱有的心理和所选择的行动倾向。

听着传真传来的声音，想像传真的内容，就可以推测你感到不安的原因和所期待的是什么。

想像传真内容是约会的邀请或者温暖人心的消息的人，与想像传真内容是亲戚的不幸和对自己不好的消息的人，这之间的差别是很大的。

期待传真的内容是约会请求、温暖人心的消息或者能够帮助自己的金玉良言等消息的人，是属于乐天派，大多是有乐观倾向的人。在心理学上把这种类型称为“乐观类型”。

希望自己幸福的人，不会对突如其来的事情感到不安，而是会抱着希望和期待的心情接受眼前的一切。

能够知道潜伏在你心中的期待和不安，哪个更强烈。

另一方面，随着传真机的响声而开始猜测是不幸的消息的人，是把事情总往坏的方面想的悲观类型。

这种类型的人，一般是比较保守的，对新生事物感到恐惧和不安。性格也是比较懦弱，大多数人好像都是杞人忧天。

猜测是时间联络等事物性内容的人，与“乐观类型”“悲观类型”稍有不同。

这种类型的人，认为传真、电话是事情的传达工具，一般是能够合理思考的人，容易与他人相处。



A46

答案

在选项1、5、6处画○，说明你是乐观期待的“乐观类型”。2、4、7是悲观倾向的“悲观类型”。在3画○的人，表明你是能够合理思维的人。

[ G e n e r a l   I n f o r m a t i o n ]

书名 = 洞察心理高手      ( 下册 )

作者 =

页数 = 2 1 0

S S 号 = 1 1 3 6 8 4 9 2

出版日期 =

封面页  
书名页  
版权页  
前言  
目录  
正文