



心理游戏



· 聿文◎编

ENEMY.

有人把敌人当勋章！
有人把敌人当疮疤！
有人一辈子只有一个敌人，
却被害得连裤子都没有！
有人到处树敌，却老神经兮兮！
为什么？让心灵玩游戏就知道。

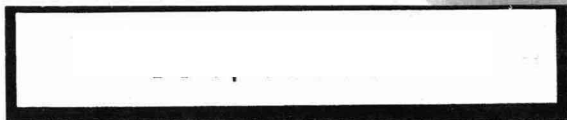
敌人



陕西旅游出版社



心理游戏



ENEMY

敌人



陕西旅游出版社

责任编辑:马伟伟 戴笑诺

封面设计:李 栋

版式设计:李 栋

责任监制:刘青海

心理游戏丛书

聿 文

陕西旅游出版社出版发行

(西安长安路 32 号 邮政编码 710061)

新华书店经销 北京星月印刷厂印刷

787×1099 毫米 32 开本 30 印张 68 千字

2000 年 1 月第 1 版 2000 年 1 月第 1 次印刷

印数 1—10,000 册

ISBN 7-5418-1457-1/G·379

> 定价:60.00 元(全六册) 10.00 元(单册)

目 录

第一关 心理百米

游戏简介	2
游戏规则	3
你最反感的陌生人的举止是……	4
★ 人际心理分析	6
你最难以忍受的人是……	10
人际心理分析	12
你应付有借不还的人的态度是……	16
人际心理分析	18
你为别人保守秘密的忠实程度是……	22
人际心理分析	24
你对待乱嚼舌根的人的办法是……	28
人际心理分析	30
你对自己心爱之物的看重程度是……	34
人际心理分析	36
	1

你对不同意见的包容程度是……	40
人际心理分析	42
你面对自己错误的态度是……	46
人际心理分析	48
你向朋友求助的方法是……	52
人际心理分析	54
你拒绝做不愿意做的事情的方法是……	58
人际心理分析	60
你对敌人的定义是……	62
人际心理分析	64
你解决误会的方法是……	66
人际心理分析	68
你谈话的方式是……	70
人际心理分析	72
你对小看自己的人的态度是……	74
人际心理分析	76

你对别人无意冒犯的反应是……	78
人际心理分析	80
你应付推销员的方法是……	82
人际心理分析	84
你的人际关系准则是……	86
人际心理分析	88
你应付挑衅者的方法是……	90
人际心理分析	92
你对付两面三刀的人的方法是……	94
人际心理分析	96
你应付“拍马屁”者的方法是……	98
人际心理分析	100

第二关 心理接力

游戏简介	104
游戏规则	106
	3

你如何看待自己的敌人？	107
敌人心理分析	117
你如何应付自己的敌人？	119
敌人心理分析	124
你如何判断自己的敌人？	129
敌人心理分析	134

第三关 心理迷宫

游戏简介	142
游戏规则	143
人际性格迷宫图	144
人际性格迷宫图	146
敌人类型分析	148
敌人类型分析	153

第一关 心理百米

努力争第一 千万别犹豫





游戏简介

你也许还没有意识到，现在你已经站在了一条“心理百米”冲刺的跑道上！

在你面前展开的这条“心理百米”，实际上是一种封闭式的游戏方式。它将以百米赛跑式的测试方法来分析你的直觉。当你跑在这条“心理百米”线上时，你的想象和联想都已受到限制，你不用想太多，只需要在设计好的题目中选择一个你直觉中的答案，一个接一个地选下去，只要坚持努力争第一，千万别犹豫，当你冲向终点时，你就会发现，这条“心理百米”已经指引你走入了你自己的神秘世界，你马上就要知道你想要知道的一切！

准备好了吗？预备——

游戏规则警告

不要在“心理百米”跑道上的
“题目小站”多作停留

任何思考和犹豫都将会给你带来“危险”，使你偏离方向
你所面对的题目都是针对你潜意识精心设计的

它们只对你的第一感觉负责

你只管轻轻松松地“上路”

轻轻松松地浏览路边的“小站
风景”

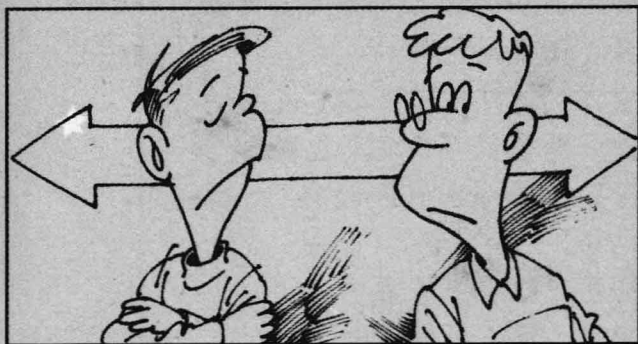
这里自然有人告诉你一切
注意，千万别犹豫哟！



你最反感的陌生人的举止是……

当你和一个陌生人第一次见面时，你最反感对方的是：

A · 不大方，和你很疏远



B · 主动靠近你的身体，拍你的肩膀，与你称兄道弟



C·抢着讲话，油腔滑调，你只能当听众



D·不停地问你私人问题，好象户口调查一样



人际心理分析

A. 你是一个性格内向，但自我感觉很好的人。你很想拥有圆满的人际关系，并与陌生人建立良好的接触。但是因为你是属于那种自认为自己很有魅力，但别人的感受与你的自我感觉并不一样的人。在与陌生人接触时，你会认为主动与别人搭讪有伤自尊，所以，只要遇到这种情形，你就会不自觉地把自己的期望强加在别人身上。一旦别人的表现不能满足不了你的期望，你就会对对方产生反感。因此，你的这种性格很容易得罪别人，当然也就很容易因此树敌。所以，当你与别人关系不好时，你最好反省一下，自己是不是又得罪人了。

B. 你的自我保护心理比较强，对于陌生人你总是会不自觉地想要与之保持距离。因为你对于自己的应对能力没信心，对于别人的信心也不够，所以，你下意识地就会拒绝别人，尤其是那种不熟悉的人。所以你对一开始就侵入你的私人领域，而且也未经你的同意就触摸你的身体的人，会产生反感，潜意识里认为，对方

不尊重你的想法和观念，是对你的一种伤害。你心目中自然地把会把他列为和你不同类的人，甚至是敌人。由此可推论，你的敌人通常都是具有自大倾向，不尊重你的人。为了减少树敌，有时候你的反应不要太激烈。也许人家不是恶意的，只是个性比较大方、粗鲁罢了。

C. 你是一个很讨厌当听众的人，说白一点，就是你不喜欢在人际关系中，老是处于被动的状态。在人际心理学中，一个人的说话主动权和时间长短，暗示着这个人的气势强弱。如果这个人一见面就哗哗啦啦地说话，把你当哑巴听众，那就是说，这个人只是把你当作一种情绪发泄的工具，不然就是想一开始就想震慑住，让你知道他的厉害。如果你对这种人反感，是因为你在气势上不想被对方压住，而且不希望别人不尊重你的发言权。所以，你的敌人通常就是那种有演讲狂的，或者是那些不想让你发表意见的人，特别是那种油腔滑调的人，更让你觉得对方不可靠。

D. 你是一个比较自我封闭，想多保留一点个人隐私的人。所以面对这种想控制对方的人，你会觉得压力很大。这种人其

实只是想进一步认识你，想在很短的时间内对你有更深入的了解。不过，如果他只是一味地问，而不说明自己的背景，或是不让你反问，这就暗示他是一个很有控制欲的人。当然你会对这种人反感，最主要的原因是对方给你太大的压力，而你对于自己的背景和资料，一一暴露在别人的面前，心里感到非常不自在，这也暗示出你多少有点自卑情结，所以你很讨厌不停地发问、调查你的背景的人。而对于朋友拿你的背景和个人问题作文章或开玩笑，你也会很生气，很有可能你就是这样得罪人的。

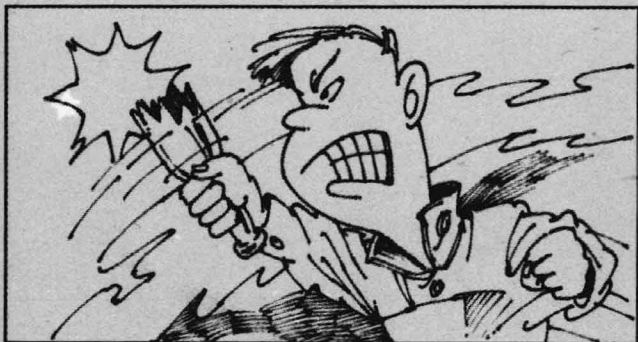




你最难以忍受的人是……

你最害怕与哪种人相处？

A · 动辄打架的人



B · 温吞吞的人

