

●
〔法〕巴尔肯

原著

●
石仁

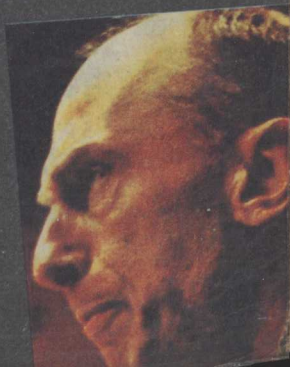
编译

科学普及出版社



形体性格 与职业选择

成功有术
门径深奥



B848-49
S2/2

B41

055

90 1097

形体、性格与职业选择

石仁 编译

江南大学图书馆



91021301

图书馆

科学普及出版社

形体、性格与职业选择

石仁 编译

责任编辑：董素民

*

科学普及出版社出版(北京海淀区魏公村白石桥路32号)

各地新华书店经销

华利国际合营印刷有限公司印刷

开本 787×965 毫米 1/32 印张 8 字数 160 千字

1990年6月第一版 1990年6月第一次印刷

印数：1—20000

ISBN-7-110-01663-3/B·26

定价：3.30 元

目 录

第一篇 人类形体观察秘法

第一章	开头的話	1
第二章	个性观察法	7
第三章	肤色判定法	13
第四章	额部形象与个性	18
第五章	健谈家与沉默者	28
第六章	自我判断法	33
第七章	下巴形状与个性	38
第八章	侧面形体观察法	43
第九章	思想家、管理家、实干家的区别	53
第十章	体质结构与个性	73
第十一章	肌肉骨骼与个性	87
第十二章	头形与个性	91
第十三章	身材与个性	103
第十四章	丰富的人体秘语	108
第十五章	形体与健康	116
第十六章	人类工程学	119

第二篇 个性分析法应用

第十七章	应用心理学	127
第十八章	品格的奥秘	131
第十九章	面貌与个性	135
第二十章	嘴唇长短与个性	142
第二十一章	拇指长短与个性	148
第二十二章	手所代表的个性	153
第二十三章	男女体质与情感的差别	160
第二十四章	诚实与诡诈的十五种特征	169
第二十五章	个性与记忆力	173
第二十六章	心力专一训练法	187

第三篇 成功之路

第二十七章	事业的选择	195
第二十八章	怎样获得并保住适合你的职业	201
第二十九章	做你自己的上司	211
第三十章	助子成龙术	216
第三十一章	个性分析与自我推销术	221
第三十二章	婚后快乐法门	230
第三十三章	致富六步骤	241

第一篇 人类形体观察秘法

第一章 开头的話

开头我先同你谈谈你自己。然后我再谈谈你的妻子或你的丈夫、你的子女、你的情人、你的朋友以及你每天接触的人们。我能够告诉你怎样立即准确地估量他们，因为你只要观察一眼就能看出哪个人聪明、哪个人愚笨，以及诚实、狡诈、敏捷、迟钝、重实际、好空想、善交际、纵欲念、喜机械、好音乐……所有你遇到的人们的种种一切。然后我再教你怎样把你对自己和别人的观察得到的结果应用于社会交际以及事业上去。

希腊哲学家苏格拉底有一句最著名的格言：“知道你自己。”所罗门王曾经说过：“用你所有能得到的，去换得明了。”“明了”二字在世间最重要，第一，明了你自己；第二，明了你周围的男女人士。世界上只有隐士不需要对人的性格有准确的鉴别力。因为不

管你是否乐意，你不能不与世人为伍。你的一生成就与幸福全赖你能明了世人和你能够使自己与周围的人们融洽相处。所以这种对人的研究可以称作科学的人性学。

在作这种研究时，你不必借助仪器和工具。你的试验室就是你周围的人士。在我告诉你白肤色与褐肤色的人经过科学分析他们之间的不同之处以后，你就可以验证一下你自己和你所认识的人。在我对你讲明一个人相貌上所表示的诚实或狡诈的征象之后，你立刻可以用来鉴别与你在一起共事的人。在我告诉了你对你最适宜的职业之后，你就可以去找这种工作。在我对你讲完婚姻应该适当配合和说服及应付人的方法之后，你就可以很有把握地去处理青年男女所遇到的婚姻问题。

你愿意有一条快乐与成功的真正捷径吗？我曾经分析过的每一位领袖人物和历史上的名人都显示出伟人个性的两种特点之一，并且有时两种特点兼备。第一，这些出类拔萃的人物都有一个明确的人生目标，这个人生目标与他们的志趣才干相结合。换句话说，就是他们正适合他们的事业；第二，他们是个性的鉴别家。

本书将来要讲到的数章中，我希望能促使许多人走上这条奇异的路去学习有关于你自己的种种事情，关于你最适于做的工作，还有关于别人的一些事情。这就是我使你得到最大的幸福和洞悉一切事物的三种

良药。明了你自己；明了你的工作；明了其他人。

现在社会处于一种紧张的节奏之中，时间尤其值得珍惜，所以种种捷径最受人们欢迎。我被称为个性分析家与职业指导家，但我更愿意被称为人性工程师。这是什么意思呢？我最好是将我职业生涯中所遇到的数不清的事件中择其一二说给你听。

几年前我在某城市，有一天一位工人带领他 14 岁的孩子走进我的办公室。他进门便说：“巴先生，我想知道我的孩子究竟是哪种个性，请您替他分析一下。他有两只天才的手，他整天削东西玩。只要给他一把小刀和一块木头，他就十分高兴，而且他的手艺也很巧。假如我想得对，我打算让他休学，出来和我一起当木匠，我将让他成为一个手艺高超的木匠，用不了多久，他每天就能挣 7 块钱。”

我用客观的看法（这也是我将告诉你怎样看人的方法）望一眼那孩子，我看出一些不平常的事情，一些比单纯的机械的天才更重要的东西。我详细地分析之后，对他的父亲说：“您的孩子对人类有不平常的爱心。我对他职业分析的结果是他喜欢为大众服务。他的同情心非常深厚——几乎和他的科学天才一样大，并且他还有两只灵巧的手。但如果为了您的孩子有两只灵巧手您就让他休学，那将铸成大错。给您的孩子继续上学的机会，然后让他进医学院专攻外科手术。别让他去刻木头一天只赚 7 块钱，给您的孩子一个帮助人的真正机会。这样既能使他快乐又能增加他对社

会的贡献，同时也能提高他赚钱的能力。”

我是怎么知道这些的呢？就是应用本书里个性分析的简单方式。这个故事的结果是那位木匠接受了我的劝告，他的儿子从医学院毕业时成绩名列全班第二。因此这一事例以及几乎在所有相同的情况下，准确衡量一个人的能力与增加一个人的收入这两者的意思难道不是相同的吗？所以个性分析法也就等于科学的职业指导法。这正是我要对你讲的，这也是你一定能做到的。先对你自己——然后对别人。

这听来像是很难，但实际却很简单。我们将挖掘你的长处，你的积极性，并且还告诉你怎样把它化作生利的资本，然后我要指出你的弱点，并给你有益的建议。我将教给你纠正的方法，并对你最适宜的职业加以指导，最后我还要告诉你怎样只凭眼睛观察就能分析别人的性格。

说了这半天的目的何在？为什么你要明了你自己？为什么要寻觅适当的工作？为什么要去判断并明了别人？答案很简单——因为只有这样才能获得成功。我由多年研究人们行为的动机得到的结论是：人们在有意识或无意识中努力追求的是“成就——快乐——适应环境”。

但是仅仅有希望还不行。你必须使这个希望实现，你应当把它化入你的骨髓，直到你确切感觉到这是你铭刻肺腑的一个长远固定的雄心。

你先从观察你自己开始。这种观察不象你平时手

持刮脸刀对着镜子时的看法，也不是你平素手拿粉扑梳妆打扮时对着镜子时的看法，这一次要用一种批判的眼光，心中应存有某种一定的意见，就像医生为病人诊断时必须知道诊断的目的是什么。简单地说，你将要观察的是九种人类形体的不同。这就是你的技术，它是你诊断、衡量人的工具。你从衡量所得到的结果就立刻能对你自己进行分析。

不再会有犹豫不决。你有艺术天才吗？回答立刻是“是”，或者是“不是”。你确实诚实吗？你也可以立刻断定。你有办法能够把握住你打算以身相许的那个男子吗？你能够得到并保持住你打算谋取的那个职业吗？观察，用科学的方法观察！并且要“明了你自己”！这是成功的第一条法则，是获得幸福快乐的先决条件。

成功的第二条法则是，明了你的工作。你不是总在抱怨不长工资，工作太累，或者你的妻子或丈夫不了解你吗？好，你先问问自己：你完全明白你的工作或者职业上的各个方面吗？你被认为是你的种种活动的权威老手吗？你真正了解你的丈夫吗？你确实明了你的妻子吗？

例如，假如你是一位商店售货员，你懂得怎样看一眼就能辨别出男女顾客是激进的、好争的、爱讲话的、头脑固执的、诚实的与狡诈的？还是你盲然地只会听买主的支使拿拿东西？到本书后边我要告诉你怎样衡量人的性格并立刻能晓得他们的购买动机；怎样

辨别专爱杀价买主和大方的买主；怎样辨别性情迟缓与生性机敏的顾客；怎样知道你必须接触的顾客们的各种购买动机。

妇女们——请留意！你懂得你的工作环境中有关人的性格方面的事情吗？你是你女儿的密友、你儿子的知交、你丈夫的同志吗？个性分析与应用心理学的简单原则就能帮助你。你应该学习它们。这远比说长道短、打麻将、看电影、听戏有趣而又具有实用价值。

成功的第三条法则是，明了你周围的人。这是一个新的世界，值得引起你的注意。假如你学习了科学个性分析法之后，你便获得了一把可以开启每位你所认识的男人或女人心灵的钥匙。试想能洞悉你所接触的人们的内心是何等重要。你与人刚作了一次商业或社交上的接触，他诚实吗？你能信任他吗？你能够知道他可信任或不可信任，因为有 15 种表示诚实与不诚实的征象，我这就告诉你。

你遇见一个男朋友，你喜欢上了他。但他的性格、情感如何？具有艺术天才还是商业才干？这不是乱猜的。你将可以在事先知晓，这是不幸与离婚的最好预防。

你运用上述成功三法则，就一定能在个人社会与经济上由低谷而达到顶峰。有这种学识，机会之门将为你敞开，胜利将属于你。

第二章 个性观察法

我们不宜多浪费时间，赶快寻找出怎样就可以知人知己的方法。后面几页可谓藏有黄金，因为它能够对人们的种种个性一目了然，这种本领将会每天给你带来有价值的报偿。

半个月前，有一位毕先生来拜访我。他开一家小百货商店，有一个 28 岁的儿子。毕先生想让他儿子从商，于是就让他进入某大学学商业行政专科，以便毕业之后让儿子继承自己的百货店。但他的儿子汤姆却不喜欢经商，汤姆虽然很努力，却对自己所学的专业不感兴趣，只有对布匹是个例外。他喜欢摆弄布匹，一有空就拿各种衣料披在身上，并且用笔在纸上画出各种图样。忽然有一天，汤姆说他在一个服装设计夜校上课，毕先生闻之大怒，他是一位身材健壮粗大、皮肤粗糙的人（后边我将解释这种人的个性），对这种事极缺乏耐性。他认为儿子喜欢女人干的工作没出息。

汤姆当时 23 岁，也有点他父亲的固执脾气。他不能没有职业，所以毕业后在他父亲的商店中工作，但同时仍上夜校。他的母亲倒很赞成他，做母亲的多半

如此。三年之中，汤姆对他的工作没有培养出兴趣，但每到上夜校时便情绪高涨。后来有一天，汤姆来到他父亲的办公室，说道：“爸爸，我已经找到了另外一个人工作。”毕先生难以置信，因为当时正是经济萧条时期，找工作很不容易。但汤姆说的是真的，他已经当上了某家纺织厂的设计师，周薪 40 美元，毕先生现在对我说汤姆每年都加薪，现在他 28 岁，每年收入已 6000 美元。

让我来告诉你关键所在。毕先生来的目的是让我分析他儿子的性格。我看了汤姆之后，心中暗道：“毕先生因为不了解他的儿子，竟造成父子之间的许多误会和恶感！”假如毕先生对科学的个性分析法与职业指导法的最简单原则略知一二，他便能知道让他儿子当商店老板决不会快乐也不能成功。这个青年的皮肤细腻，鼻子细长，前额很平，脑门高宽突出，肌肉有弹力地包着骨骼，这几个特点全都表示这个青年人具有创造力和艺术天才，若不给他以能表现自己才能的工作，真是一个大错误。毕先生现在明白了自己对科学的职业指导法太不了解，不久之前他又找我分析他另一个孩子的个性。

几年前我在家举行过一次小宴会，饭后有人提议把自己的一生经历用几句简单的话写出来，这几句话甚至可以作为死后的墓志铭。大家各取一张纸一支笔写完后互相传看。有一个年轻人写的使我至今不能忘怀。他在纸上仅仅写了 3 个标点符号：一个破折号

“——”，一个惊叹号“！”，一个句号“。”。我问他写的是什么意思，他凄然说道：“一阵横冲直撞，落得伤心自叹，最后终了！”

这确实是一件悲剧，我们大多数人都是一生盲目乱撞，而且多数全是到了发现自己并无一点建树时才悔之晚矣。

再说因为我们对于这种新的科学个性分析法盲然无知，几乎所有青年男女的天才都被埋没或误用，自我表现的能力全埋葬在不相干的劳苦工作中。父母与教师只会暗中摸索，硬把天生的艺术家训练成机械人，使天生的商业人才去当音乐家。青年男女本来有园艺或科学研究的才能，却使他当教师，或者误使他成为医生、律师或传教士。优异的才干，有些简直可以说是卓越的天才，结果却等于废弃，实在可惜！而这都不是不可挽回的。因为个性分析法是一种极简单的学问，很容易学会，并且幸福与不幸、成功与失败只在咫尺之间。

“话说着容易”，你会问：“但怎样才能做到呢？我如何判断个性？怎样学会去了解自己和了解对我最合适的职业呢？”

这好办，让我们从根本上说起。所有的男性和女性打量人都用同样的方法——就是用眼睛观察。因此我们第一也学习看人法。

一位地质学家看见一块岩石就能讲出一个动听的地球形成的故事。一位植物学家看见一株花草便能将

植物世界写成一篇有趣的文章。天文学家用 100 英寸长的望远镜和分光镜观察距地球约百万光年的星座，然后计算其大小、速度、构造、化学成分与气象的形成，又可以写出一章科学的论著。

我们为什么不学习这种科学的方法呢？我们为什么不可以观察我们接触的人，研究他们，分析他们，明了他们？但是，你也许要问，我们应该观察什么呢？我可以告诉你，人们在形体上有九种不同。因此想学习科学人性研究法应该知道这九种标准尺度，用来观察和判断人的个性。我们称这为“九种形体上的不同”。这种身体外形可以观察的几种不同明了之后，任何人的性格个性便能一目了然。我先简述如下：

（一）人们的颜色——皮肤、头发、眼睛与胡须各有不同。这在外国，有人是金发蓝眼白皙的皮肤，有人是黑发黄眼深色皮肤。这种颜色不同的人的性格个性和身体智慧各方面有着极大的差别。

（二）人们的面貌形状——前额、眼睛、鼻子、嘴、下巴的样子各有不同。

（三）这一条区分可以称之为结构的不同——人们身体的体质构造有三种：智慧或思想家型，这类人有计划、善推理、有创造力；实践家型，这类人惯于去执行思想家型人所制订出的计划；最后一种是有魄力的管理家型，这类人专对前两种类型人士的工作予以财力支援并实行监督。这 3 种类型的人你都可以从他们的身体结构分辨出来。

(四) 人的毛发、皮肤与面貌组织也各有不同。婴儿的毛发、皮肤极柔软细巧，面貌白嫩，有的成年人也如此。另外一些人的毛发、皮肤粗硬，面貌粗糙。试看电影明星华尔斯比雷的粗糙相貌在银幕上表现的个性。

(五) 人们肌肉的松紧与骨骼的韧性也各不相同。你是否与人握手时发觉对方的手是如此柔软多肉，像是用力一握就会从你的指缝中滑了出来？试将这种人的个性与手指肌肉硬而有力的人个性相比较，我敢这样说，他们一定是不同的。另外有些人的骨头柔韧似可弯曲；有些人的骨头似有弹力；有些人的骨头坚硬而不屈。不久你将会知道，骨骼情形不同的人其性格个性也大不相同。

(六) 我们身体各部分的大小比例也不尽相同，如果对身体各部分的大小比例加以研究，也会发现个性上许多有趣的知识。

(七) 我们的身材有魁梧硕大的，象德国的兴登堡将军，也有短小精干的，象法国的福煦将军。所以这两种体型的人其性格个性自然大不相同。

(八) 我们的各种动作表现也不相同——例如我们的行走姿势、声音、握手、字迹、态度、外貌、服装等。不过只有这些是比较容易用意识加以改造的。

(九) 这是最后一条，这一条也很重要，就是体质的强弱与有没有疾病。由上述的肤色、面貌、结构、体格等八种不同的情形可以了解一个人是否有魄力、

好动、勤劳或懒惰——至于体质的强弱或是患痛风、心脏病、扁桃腺炎等就是对于相当有魄力的人也会有影响。因此想对人的性格获得科学的、确切的知识，必须对人们的一切征象加以研究。

例如，富有魄力的人能有 19 种一望而知的征象。本书作者曾于 1913 年分析过老罗斯福的相貌，19 种征象他竟全都有。假如你遇到不论是男性或女性有这 19 种征象，他的魄力一定象老罗斯福一样敢做敢为。

因此，上述的人体的九种不同实为洞察人性的钥匙，凡是对于你遇见的人，一望可以洞知他的性格和个性。

概括起来，科学的个性分析法所注意观察的人类九种形体的不同为：

（一）颜色——毛发、皮肤、眼睛、胡须。

（二）形状——前额、眼睛、鼻子、嘴、下巴。

（三）结构——智慧神经质型；好动健壮型；有力或享乐型。

（四）组织——毛发、皮肤、面貌的粗细。

（五）紧韧——肉与骨骼的松紧程度。

（六）比例——脸、头和身体其他部分的比例。

（七）体积——身躯的大小。

（八）表现——行动、声音、态度、服饰、字迹、握手。

（九）体质——强弱。