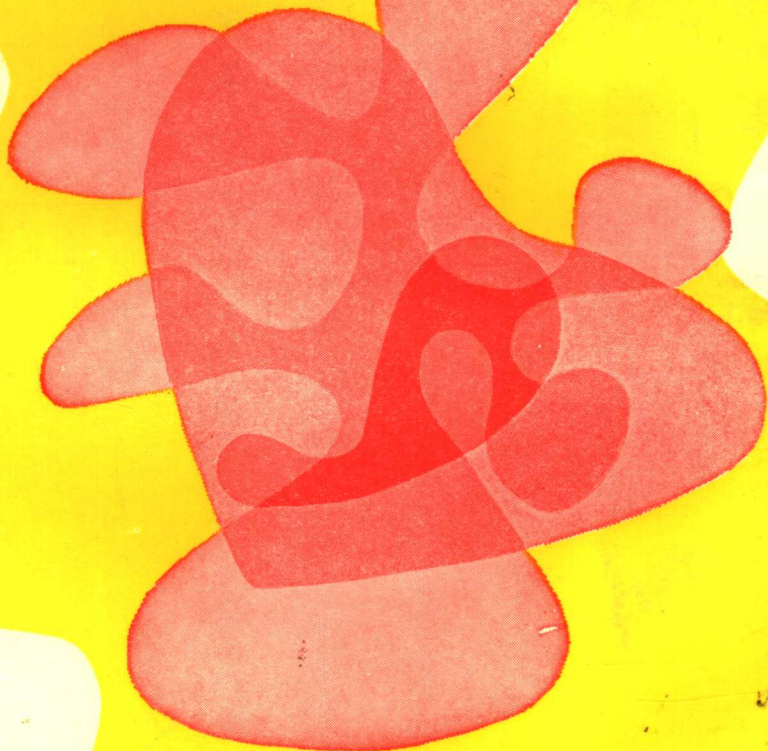


談談人心可測

殷東著

香港上海書局出版



談 談 人 心 可 測

殷 東 著

香 港 上 海 書 局 出 版

內容提要

本書是一本非常通俗易懂、有關心理學的青年讀物。它所談到的都是我們在日常生活中經常產生的心理狀態，例如：人心是否可測；對一件事為什麼會有不同的想法；不同社會身份的人的心理又是怎樣的；生理對心理有沒有影響，等等。作者從生動的事例出發，加以分析，列出淺顯的道理，使讀者得到啓發，從而認識現實社會中的各種現象，提高辨別是非的能力，同時也可以糾正自己的錯誤思想，端正自己的生活作風。

談談人心可測

殷東著

上海書局有限公司出版

香港干諾道西179-180號六樓A座

Shanghai Book Co., Ltd.

Block 'A' 5th Fl. 179-180 Connaught Rd. W.,
Hong Kong

同興印刷公司承印

香港灣仔廈門街十七號

一九八〇年十二月版

文/907

總/1797

P.150 32K

版權所有 · 翻印必究

目錄

生活心理學

從買東西談起.....一

人心可以測.....四

人與人.....八

車廂上的故事.....一〇

基本心理

一件事的不同反應.....一五

「性格」心理及社會地位.....一九

心理的平衡

售票員與搭客.....二五

心安理得.....二九

懺悔.....三四

「自暴自棄」.....三七

各色人等

舊式家庭婦女.....四〇

知識份子.....四四

點心女郎.....四八

歡場女子.....五〇

寄生蟲.....五三

阿飛哥.....五六

孤寒財主.....五九

賭徒.....六二

頑固的人.....六六

青年人.....七一

一位工友.....七五

「藝術家」.....七八

嬌嬌女.....八一

美人自古如名將.....八四

瞬間心理

有沒有規律.....八六

「一閃念」.....九〇

挖出根源.....九五

生理與心理

生理影響心理？.....一〇〇

一些事例.....一〇一

老少之間.....一一〇

健康與不健康.....一二三

結束語.....一二九

生活心理學

從買東西談起

在香港買東西，通常是有折扣的。

現在你去買一張唱片，你問：

「你們這裏有沒有折扣呀？」

店裏的人多半會回答你：「對不起，我們這裏是沒有折扣的。」

但是，你改用這樣的提法試試看：

「打個九折吧。」

這時的回答可能是：「不行呀，我們定價便宜，已經賺得很微了。」

這兩種回答之間，就已經有了差別。第一種回答，是乾脆的回答「沒有」；第二種回答，意思仍是說不能打折扣，但已經有商量餘地了，至少你可以繼續和他討價還價。

這兩種回答，與問題的提法有關。

第一個問題，提的是「有沒有」折扣。回答者的心理就自然而然地被引到「有」或「沒有」這兩者的選擇上來。做生意的人，總不會回答說他是「有折扣」的，因而，自然就會回答「沒有折扣」。

既然根本沒有折扣，你就很難和他再說下去。

第二個提法，是具體地提出「九折」行不行，他的回答，就是可以賣九折與否的問題了，在這樣一個具體問題上，做生意的人是不會用強硬的口吻來回答的。

因此，即使他回答說「不行」，語氣間總還是可以商量的。而且，九折不行，還可以提出：「九五折總可以了吧？」往往也就成功了。

因為他已拒絕過你一次，現在你要求的不過是九五折，算了，把這單生意做成功了再說哩。一買一賣間，就有許多錯綜的心理現象存在。

我有位朋友，似乎更有辦法，他買東西常常比別人更順利地得到折扣。

很奇怪，他倒也沒有什麼特別的祕訣，也沒有多花唇舌，他挑好了要買的唱片，遞給售貨員，當他在開單的時候，他徵求地說：

「給我打個折扣吧。」

往往，那位售貨員，似乎爲難地答應了：「本來是沒有折扣打的，對你特別優待

吧。」

於是打了一個折扣。

當然，這不單單是一個怎樣措辭的問題，閣下照這句台辭去唸，我也不敢寫包單能成功，因為成功的原因有多方面，例如：

一、時間的選擇，——等他在開單時提出，這時他必須立即決定，不打折扣嗎，似乎也不大好，在這樣短促的時間中，他也不容易與你慢慢談。

二、使自己主動——反正喜歡那唱片，不打折扣也要買，那就樂得大方，先遞過去，表示我要買的，能打折扣最好，不打也不要緊。這樣，自己很主動，對方被動。

三、適當的措辭——這時候，不適宜把問題提得複雜。同時要使對方不易作否定的答覆。「給我打個折扣吧」，否定的答覆是「不給你打個折扣」，這似乎太下近人情了（如果提「有沒有折扣」，則否定答覆是「沒有折扣」，這就不是對某一人的，也就容易出口得多）。

四、還要有使對方不反感的態度與語調。

總而言之，這裏面就有心理學存在。

一般人心目中的「心理學」，往往也就是指這一類的「學問」。

可是，如果你去書店買了一本厚厚的〔心理學〕回來，打開一看，却沒有這一類的內容。

人心可以測

怎樣猜測一個人的心理呢？

第一件事，我們必須認爲「人心可測」，並沒有什麼神祕。如果人的心理是神祕不可測的，那我們就不必研究什麼心理了，倒不如去學卜卦。

爲什麼人心可測？

這是因爲，人的心理變化，根本上是受客觀環境、客觀事物所影響的，發生了什麼事情，就會有什麼反應，這是有規律的事情，所以可以根據這些規律，來加以付測。

你反對嗎？呵，你是會不以爲然的。

你反駁：「誰說的？發生了什麼事情，就會有什麼反應？不見得吧。舉個例說，街邊常常有人假裝急需要錢，把名貴的手錶賤價出賣。有些人見了，起了貪心，買了下來，上了當；有些人却不爲所動，或者立刻看穿了他的把戲。由此可見，反應是不同的，怎麼能夠說有了什麼事，就一定會有什麼反應呢？」

我要回答說：「我這句話，是說得簡單了點兒，反應，是由人產生的。人，又是個個不同的。因此，應該說：什麼樣的人，見到了什麼樣的事情，就會產生什麼樣的反應。」換句話說，人的心理反應是有規律的事情，不過這規律，並不能看成很簡單的幾條。要看具體的人、具體的情況而定。

你說，一個記者，見到假裝賣手錶的人，會上他的當嗎？不會，因為記者見多識廣，一般又是不貪小便宜的人，因此不會上當。對這樣的具體的人，我們猜測他會有這樣的反應，合理嗎？合理，這就是因為合乎規律。

要猜測一個人遇到某件事情，會發生什麼反應，要有這麼三個程序：

第一，我們應該有一些心理學的常識，知道一般的心理反應過程；

第二，應該了解這個人的思想性格、心理狀態；

第三，把當前發生的事情，聯繫第一、二條，就可以猜測到這個人在這時刻要發生什麼反應了。

其實，大部分人是具有這種本領的。

你家裏有幾個小孩子吧？你熟悉了這些小孩子，而且往往能夠很準確地猜測出他們遇到某件事情時的反應。

有一天，下大雨，雷聲很響，我聽見一位同事在說：「我的小孩子一定嚇得哭了。」她就打電話回去，一問，果然是這樣。她有三個兒女，她不猜大兒子哭，也不猜小女兒哭，却猜排行第二的兒子哭，而且一猜就猜中。爲什麼呢？是不是每逢打雷，她這兒子就哭呢？也不是，因爲香港本來很少打那麼響的雷。但這位同事說：「有兩次人家放煙花，別的小孩子看得很高興，我那兒子却嚇得哭起來，現在雷打得這樣響，他還不哭麼？」

對了，她就是摸透了兒子的種種反應的規律，知道他在受到巨響的刺激時，會產生害怕的心理，所以聽到那麼大的雷聲，就能夠那麼猜測。

如果你有三個弟妹，現在你買了一些好吃的東西回去，準備分給大家吃，你能不能預先猜到三個弟妹各有什麼樣的反應呢？我想你能的。

其實，這已就是心理學。

猜測小孩子的心理反應比較容易，猜測成人的心理反應，就困難得多了。

因爲成人的性格，比小孩子複雜得多。

比方，有一隻名貴的鑽石手錶遺失在某處，讓許多人都見到了，他們會產生什麼樣的心理反應呢？那是非常多樣的，就最一般的情形而論，可能有這麼一些：

一、想把它收起來，但是又恥心給別人看見；

二、估計一下，這隻鑽石錶到底值多少錢，看看值不值得冒個險把它收藏起來；

三、懷疑它不是真的，真的怎麼會這樣容易遺忘了？

四、想私下佔有它，但覺得小心些好，否則得不償失；

五、覺得可以利用這個機會，表現一下自己的正直誠實，博取別人的信任；

六、想到失主一定很焦急，希望送回給失主，但不知怎麼才能送到，還是不管它好了，省得惹上一身麻煩；

七、一點也不生佔有的私心；

八、毫不猶豫的把它拿到有關方面去報告；

九、……………。

總之，各種想法都會有，沒有法子一一羅列。某一個人會產生某一種想法，這要看他的思想、經歷、性格、當時心境等等因素而定；即使同一個人，在不同的時間，產生的心理可能也是不同的呢。

在同一「物」之前，可以有如此多樣的反應，在「人」與「人」之間，產生的情況就更加錯綜了。

人與人

同一「物」，在不同時間、不同環境之下，可以引起同一人的不同反應。如果把這一「物」換了「人」，人與人間，引起的心理變化，就更加繁多。

假定甲對乙說一句話：「你這件衣服太舊了。」乙會引起什麼反應呢？這要看具體情況。第一，先看甲在什麼場合，用什麼態度說。

在交際場合當衆說，很容易引起乙的反感，認為甲有意出他洋相。

在沒有旁人在場時，親切地說，可能使乙覺得很感謝，認為是一種關切的提醒。

雖然沒有旁人在場，但是甲說話時帶着諷刺的口吻，乙會很反感，認為甲這人看人不起。

如果那天甲剛好買了一件新衣服，乙可能認為，甲是在嘲笑別人買不起新衣服，也炫耀炫耀他的新衣服。……

可能還有種種不同情況，可以引起乙的不同反應。

第二，還要看乙在那時候的心境。

乙本來已經不滿意那件衣服，聽了這樣一句直率的話，不會太怪責甲，只是加促了自己快去買一件新衣服的決心。

乙正爲自己穿的衣服太舊而自卑，聽了甲的話，就會受到很大的刺激。

乙明白自己的衣服太舊，但他對此向來不重視，他會對甲的話一笑置之。

乙恰好有意裝窮，聽了甲的話，覺得「正中下懷」，索性乘機進一步多說幾句自己怎麼窮，怎麼苦的牢騷。……

這樣，僅僅在兩個人之間，便已足夠產生錯綜萬端的情況。

甲和乙，只是兩個人之間，說同樣的一句話，由於在不同的情形之下，各人的心境不同，說話語氣不同等等，就可以產生很多種不同的後果。那麼，如果不限定在甲和乙之間，而是讓任何一人與任何一人接觸，會發生什麼情況，不是更多變化了嗎？

所以，如果說，可以硬性地預先擬定，怎樣說話，就可以打動別人的心理，得到某種預期的反應，那是不合乎實際的。寫這種心理學書的人，本身對心理學是不是弄通了，就是一個問題。

這麼說來，人心又是不可測的了！

不，人心是可測的。不過，正如上面所分析，人的心理變化很多，不可能把各種心理狀態預先規定下來，死板地寫好，像拜神求籤一樣，上上籤是什麼詩句，下下籤又是什麼詩句。我們的方法，還是從正正經經的心理學着手，掌握了那些基本規律，再結合具體情

況來分析，就可以科學地猜測出一個人的心理狀態了。

不過，專談心理學，也未免枯燥。因此，我們這個專欄，要採取另一個方法，專門找些常見的現象來做例子，具體地分析人們的心理。有便的時候，順便提提一些心理規律。

這種方法，叫做什麼好呢？讓我們杜撰個名詞，就叫它做「生活心理學」吧。從下面開始，我們就像講故事一樣，講一些事件為例，加以分析，有話則長，無話則短。

車廂上的故事

我時常在三等電車廂上看到一些有趣的事情。

三等車廂（按：這是指香電港車未統一收費的時候），通常主要的搭客是一些勞動者、普通職員、普通家庭婦女等等。但，有時也會有一些衣冠楚楚的「頭等人」上了三等車廂，這往往出現在兩種情況之下，一是搭車人擠得不得了的時候，像中環放工時刻，三等車廂中便常見到西裝客與穿高跟鞋的小姐；第二種情形，是他們只要搭很短程的路。

有一回，我正在三等車廂中，看見上來了兩位年輕太太，打扮得十分講究。一上車，清幽的香味就散開來了。她們穿着高跟鞋，套裝的旗袍，頭髮恤得十分整齊，化了妝。

看來是去赴一個宴會的樣子。

她們一面上車，一面在談話：

甲：「就在前面，不知是一個站還是兩個站罷了。」

乙：「是的，一兩個站，就下車了。」

車廂中的人並不多，她們可以找到座位，在她們附近的一位家庭婦女還挪了挪位置，讓出較多的位置來，但是她們却打算坐下，做出「馬上就下車了」的樣子。這時候，售票員來售票，一位太太忙着打開她那時髦的皮手袋。車子剛好轉彎，這位太太差點站不穩，弄得十分狼狽。

後來，她們搭了三個站，下車了。售票員自言自語的嘲笑着說：「有位子又不坐，摔倒了才好看呢！」

是的，爲什麼她們有位子却不坐呢？路程短嗎？即使只有一個站，舒舒服服坐一坐不是更好嗎？如果她們上了頭等車廂，相信有位子的話，她們決不會站着的。

這裏面，不管她們自覺或不自覺，其實就存在一種心理傾向，想表示出「我只是偶然到這三等車廂裏來的。」

那兩位太太當時的心理情況是怎樣的呢？