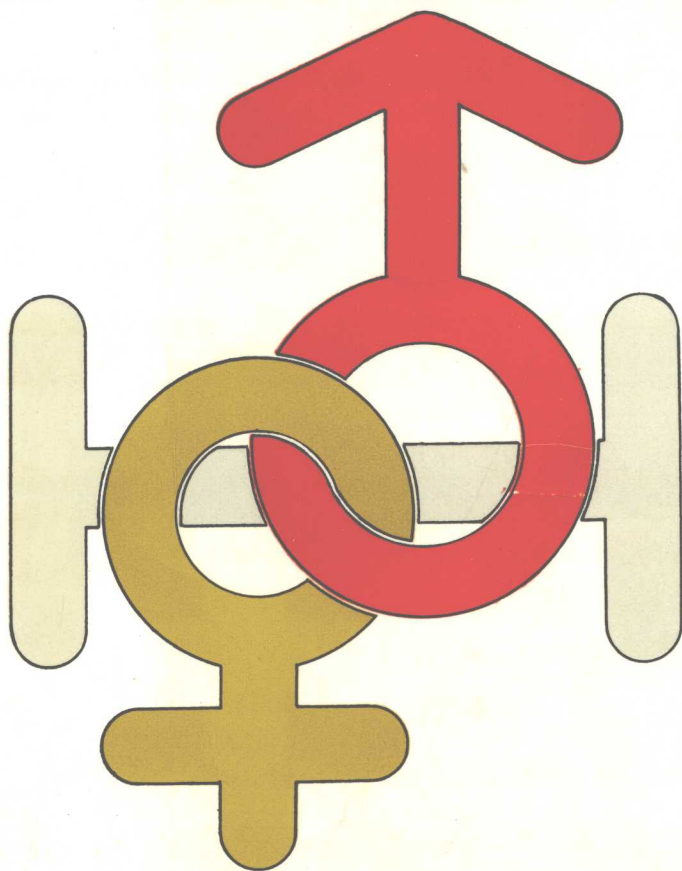


—— 讀書人叢刊 ——

如何洞察人心

英凱 譯



236319

讀書人叢刊71

英 凱 編譯

如何洞察人心

國家書店印行



淮陰師院圖書館 729042

行政院新聞局版業字號陸叁貳

讀書人叢刊 71

如何洞察人心

特價新臺幣捌拾元正

有製有翻
著作製有
權版製有
權版製有
究必印翻

翻譯者：英
發行人：林
總編輯：林
發行所：國
總經銷：國
郵撥帳戶：一〇四八〇一號
總公司：臺北市新生南路一段一六之八號三樓
電話：三九二六七八・三九二六七四九
門市部：臺北市信義路二段一二八號
電話：三九一二四二五・三九一二四三四
印刷所：三
文
印
書
館

中華民國七十三年十二月再版

「讀書人叢刊」序

前些年社會上的讀書風氣很盛，文藝作品擁有廣大的讀者，因此出版成了一門鼎盛的行業。曾幾何時，大多數的人都把時間投注到電視上去，看書的時間愈來愈少！另由於出版者與讀者之間，夾着經銷商，使喜好讀書的人，受到金錢的剝削而影響購書慾念。不過即使在這股逆流中，只要不是黃色和謾罵，而屬於純文藝性、學術性和消遣性的有價值作品，還是有人欣賞的。

現代知識，窮畢生之力都研究不盡。讀書人叢刊的內容，是多方面的。大自社會科學、自然科學的知識、文學與藝術，小至事業與人物、成功與處置。這樣廣而且博的知識源泉，將由該叢刊陸續提供給您！

我兒洋慈，供職於驚聲文物供應公司有年，因此對出版事業，頗具興趣和信心，鍥而不舍，創有國家書店有限公司及國家出版社，並發行有中英日文大專教科書，今又有讀書人叢刊之編纂。「青年創造時代，時代考驗青年」，尤其處在今天這多變和劇變的時代裏，該是青年闖的時代，但願有志者事竟成，期望慈兒能如此，故樂為之序。

一九七五年十月

林洋一 謹識

前 言

音樂領我走向一條通往歌特露德的金色小徑，一個我再也不能見到，甚至再也不想見到的女孩，對她，我貢獻出音樂、生命、思想以及誠摯的心，猶如清晨的旅人，把自己投入藍色的天空及草原上晶瑩的露珠……

——摘自 Gertrude

序言——何謂潛意識心理術

未能掌握對方心理所鑄成的二次遺憾的回憶

爲使您瞭解這平常很少聽到的「潛意識心理術」，我把自己所嚐到痛苦經驗的經過和感受，提供給您做參考。

人生旅途上的種種體驗，喜怒哀樂，因人而異，有從中而留下痛苦的經驗者，我本人就有兩次這樣的回憶。

一次是在中學時代，我的一個朋友，別號「塔曼」的男孩，也許是由於體質的關係，頭禿得很厲害，爲使禿頭不那麼顯眼，他在頭上裹著白布，狀若印度人，所以大家便不約而同地戲稱他爲塔曼。他生性開朗，也不在乎這種戲謔，因此我們也毫無顧忌地這樣稱呼他，然而，有一天，他突然自殺了。

同學們獲知惡耗後都不敢相信，這麼一個開朗的人，怎會走上自殺的路？但當我們看了他寫給父母的遺書和生前的日記後，都不禁失聲痛哭了。遺書和日記的內容，並非如我們平常所見的那一副樂觀豁達的態度，卻在字裡行間流露著他對頭髮的煩惱、自卑和絕望的心情。

爲什麼我們沒發覺到他多愁善感的心？是我們的感覺神經不夠敏銳？抑或是我們太不客氣，而無心去了解他的心理狀態？種種想法，使我們深深悔恨著，因自己的疏忽，而導致他的自殺。

另一次是有關一個病人的事，他曾和我交往甚爲親密，只因爲得了癌症而喪失生命。

一天，我們懷著見他最後一面的心情，到醫院探望他，而他以手術完後的愉快笑容歡迎我們，可是他太太離開病房後，他却低沈地說：

「其實，我知道這是絕症，雖然開過刀了，但已沒多大指望，頂多再活一兩個月，這期間，增加你們不少的麻煩，然而，以後仍有很多事，需要拜託你們。」

聽他這坦白的語氣，我們乃回答：

「那裡的話，既然你已知自己的病情，那麼就放心療養吧！以後的事，你別掛意，但請先別對自己失去信心。」

鼓勵他一番後，我們才離去。返家之後，接到他太太的電話，她歇斯底里地說：

「你們怎麼啦！竟然告訴他得絕症之事，我先生昏過去！」

聽了這話，我們都楞住了，他那坦白的態度，是在演戲？還是在試探？我們都疏忽了他的感受，對他那種說話的態度，我們多少應抱著疑惑的看法才對，只是……，爲此，不知縮短了他多少壽命。之後，過了三個多月他與世長辭了，甬說您也知道，我們是懷著怎樣沈痛的心情參加他的告別式。

人的心中隱藏著部分的潛意識

可想而知，這兩件事帶給我多麼悲痛的回憶，這都是由於自己的疏忽，以致於無法洞察別人的心理。一般人都喜歡讓別人知道自己心中的秘密，而在表面上加以粉飾和隱藏，使人無法一窺卽知。像以上的例子，可見內心有自卑感和強烈的疑惑時，這種傾向則更嚴重。從這兩個例子中，我們可以知道，要能從日常生活中去了解對方的內心，才不會造成類似的遺憾。

然而其中又有困難，卽人心內部不僅潛藏著意識，同時亦有潛意識的存在。也就是說人並非時時生活於意識狀態，而在內心深處秘存有潛意識。

人心有時被比喻爲舞台或冰山。若以燈光所及之處做爲意識的焦點，則其背後，光照不到的陰暗空間（下意識）甚廣大，且可一直延伸到後台（潛意識的世界）。冰山也一樣，水面上意識到的部分，只是全部冰山的一角而已，另有許多的潛意識部分，隱藏在水底的深處。

無論如何，人的心理有大部分是潛意識部分，如果不從此處著手，則無法真正了解對方的心理。

我在本書中研究深層心理的方法，就是用解剖刀更深入地了解對方，且以徹底的理解為目的。

關於具體的技巧，容後詳述。在此，僅就潛意識之基本結構，和潛意識心理學的原理，加以說明。

被喻為沸騰鍋的「潛抑」作用

要理解潛意識的內容，首先要知道「潛抑」作用。若以道德的觀念來看，凡是有違反社會規範或道德的欲望和感情，並已威脅到自身人格的安定時，必定會引起心理的「潛抑」的作用。

譬如：某人痴戀近親，但因為社會習慣所不容，於是將這種欲望壓抑住，使其不再顯現。

「潛抑」作用無須意識上的努力，也能自動地發生，使你能把反道德的欲求和感情，驅逐到潛意識的世界，而自己根本不知覺。我在本書中想要闡述的心理探微，即是自「潛抑」發生的心影部分，也就是潛意識的世界。

所以，潛抑形成的潛意識世界不僅可怕，且還摻雜著欲望和感情的衝擊。有時候是近親相姦，那是種醜惡的異常性慾；有時候是殺人的意圖，那是種激烈和憎惡的感情在心裡不斷地糾纏、盤旋。

一般而言，潛抑傾向最強的是①性慾（尤指異常性慾），②攻擊的傾向（反社會的行動），③幼兒的感情、欲求，④伴有痛苦的記憶（被認為是精神的外傷、痛苦的回憶和自卑）。

凡是被推到潛意識世界的欲求和感情，有時候並不能隨著時間而消失。因為潛抑是把不合理的欲求加以掩蓋，而並不是不合理的欲求本身消失；因此潛意識的世界是由被潛抑的醜惡的欲求和感情所湊合，也就是力學的世界。

這種力學的力量，有時候會穿越潛抑的藩籬，而伸展到意識的世界。就像鍋中煮沸的東西，會噴出來一樣，這時，如果潛抑太強的話，反而把煮熟的力量削弱，使鍋中的東西，不會噴出來了。但這種情形下，有可能是蒸汽洩了，或是蓋子動了，而產生各種不同的變化；能夠著眼於這小小的變化，則可發現鍋中更多的狀態。潛意識心理學的原理也一樣，從人的語言、舉止、行動這些小小的變化中，可看穿對方的心底，所以，這小小的變化是容忽視的。

從欲望不滿足和爭議當中可反映出對方的潛意識狀態

當我們研讀潛意識心理術時，必先了解欲望不滿足和爭議的心理。如果人的欲望不滿足和爭議，都能完全獲得滿足的話，則不會有潛抑的現象出現，就因為無法滿足，才產生各式各樣的問題。例如：你喜歡的女孩，却常常拒絕你；或是你的上司不欣賞你的能力，却提拔比你無能的後輩做為你的上司；或是你渴望當個醫生，却屢次名落孫山。這些，都足以斷傷你的自尊，使你失去對人生的信心。而這種種不如意的事情，在我們四周俯拾皆是。

當這種欲望不滿足的狀態發生時，就會引起各種不同的反應，有些人把它克服下來；有些人則逃避挫折；更有些人把這欲望轉移到別的欲望上，以求取代補償的滿足；或者壓下這欲望，往後延期，終而不了了之。

再從別的觀點看，對欲望不滿足，有些人會因外來的原因，而表現出攻擊傾向；也有些人會覺得這完全是自己的責任，而引起強烈的自卑感，甚或陷於消沈的漩渦中。比如，同樣是失戀的經驗，有些人覺得自己所以會失戀，完全是他人介入之故，因而攻擊他人；有些人則覺得是自己沒有魅力，而產生自卑感，甚至因此自暴自棄。這些不同方式的反應，都顯示了本來的性格，這就是了解對方本質的重點。

和欲望不滿足一樣，人也有各種爭議的場面，那些無法判斷是非的情形，不勝枚舉，這都會影響生命的本質，和破壞社會的秩序，這時候的抉擇，乃成爲深刻的問題。舉棋不定的心理，若像鐘擺一樣，左右不停地擺動，終將陷入神經失常的地步。爭議的解決方法，要看那人本質上所形成的重要部分而定。我們要深入地了解別人時，不但要知道他天生的特性，也要知道他對欲望不滿足和爭議的處理方法，才能自然地洞察人心，這是了解對方的另一個重點。

先了解以上所述潛意識的原理和結構，然後再了解後文所說具體的技巧，那麼，你會發現，以前無法了解的對方心理，現在都豁然開朗了。

目錄

序言——何謂潛意識心理術

第一章 一眼洞察別人的潛意識心理

一、從打招呼中洞察別人……………三

二、從坐法中洞察別人……………一〇

三、從表情中洞察別人……………二二

四、從視線中洞察別人……………三三

五、從四肢的動作中洞察別人……………四二

六、從習性中洞察別人……………五〇

七、從衣著中洞察別人……………六〇

第二章 從對話中洞察別人的潛意識心理

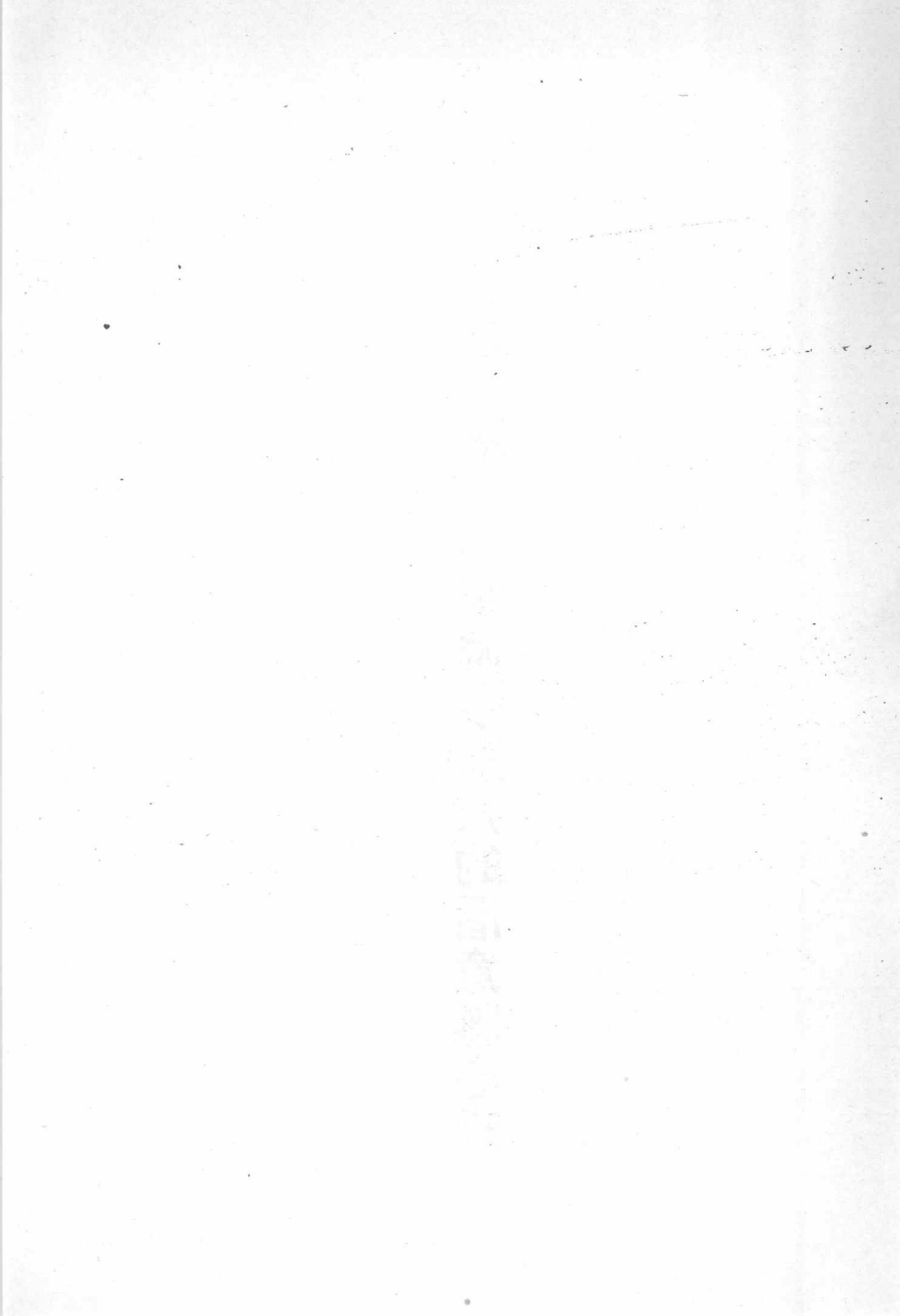


- 一、從話題中洞察別人……………六九
- 二、從用語的方法中洞察別人……………八一
- 三、從說話的方法中洞察別人……………九〇
- 四、從嗜好中洞察別人……………一〇〇
- 五、從嗜好物中洞察別人……………一〇六
- 六、從寵物或愛用品中洞察別人……………一一三
- 七、從異性關係中洞察別人……………一一九
- 八、從成長背景中洞察別人……………一二七

第三章 從行動中洞察別人的潛意識心理

- 一、從工作的方法中洞察別人……………一三五
- 二、從失誤中洞察別人……………一四二
- 三、從用錢的方法中洞察別人……………一四九
- 四、從賭博的方法中洞察別人……………一五六
- 五、從信件、電話中洞察別人……………一六二

第一章 一眼洞察別人的潛意識心理



一、從打招呼中洞察別人

人的優劣感可從「打招呼」的方法中表現出來

通常人見面的時候，都會先打個招呼。例如：第一次見面時，表面上彼此都抱著毫不在乎的態度，但在心裡，却相互打量著對方；與人約會也是一樣，還沒見面時，先把對方的言行舉止，以及人家對他（她）的評語等種種看法，在腦中想過一遍，做個概略的認識。但若視約會為商場上的交易行為，有著密切的利害關係，則對對方的疑惑將更趨複雜。當第一眼看到對方時，心裡難免先為對方下個定義，「這人不錯」或是「這人也沒什麼樣」，這就是所謂的第一印象。

然而在這情況下，一般人都不會把自己的感情或疑惑表現在打招呼上，特別是不為對方所知的愛情或好意，憎恨或敵意，總是儘量地埋藏在心底，避免被對方發覺。雖然如此，但被潛抑的感情，往往會發洩，而表現於外，成為鞠躬和握手方法的潛意識的變化。這也就是說，第一次見面時，仔細地

觀察對方打招呼的方法，則可看出對方對你所抱持的感情和疑惑，也更能了解對方的人品。

舉個具體的例子來說，我曾在咖啡廳看到這情形：兩個商人模樣、西裝革履的中年男人，正在交換名片，我聚精會神地觀察他們的動作，一個是稍稍彎著腰而眼睛看著對方；另一個則閉著眼睛，九十度的彎腰，由此，我可清楚地看穿他們兩人的關係。

我們可以知道，那個看著對方眼睛打招呼的人的心理威嚴；而另一個誠誠懇懇的忠實態度，就沒有一點警戒心，大概是屬於誠實的類型，從那必恭必敬的態度，我們更可看出他的自卑感。

過兩三分鐘後，前者若無其事地翹起他的二郎腿，後者則淺坐在椅子上若有所思了。

打招呼時兩人的距離，即表示心理的距離

從前項例子中可看出，兩人第一次見面時，所抱持的感情和疑惑，於潛意識中決定了優劣勢之別，所以從打招呼的方法和視線的位置中反映無遺。見面即分出高低、優劣的情勢，不只人類，在動物中也有，只是牠們沒有打招呼這玩意兒，而是決定在牠們相對的一刻，居上位者，威風八面；居下位者，縮頭垂尾。人類因有社會文化留傳下來的禮節，所以各人的心理狀態，即表現在打招呼中。

站在潛意識的立場來看，打招呼是一種普遍的禮節。打招呼時，觀察對方和我們所保持的距離，最能看穿對方的心理狀態。有些人和女孩子說話，老是謙虛地往後退個兩三步，讓對方覺得太客氣了