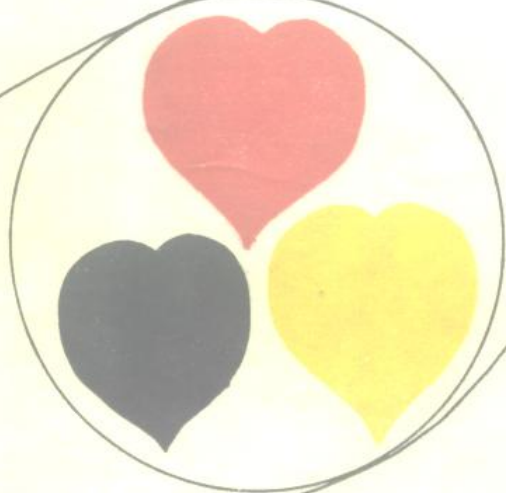


一目了然

..... 教你迅速了解人

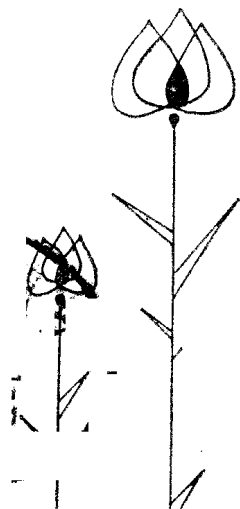


原著 ● (日) 高间直道等

编译 ● 秀 雄

一目了然

- 原著：〔日〕高间直道
- 编译：秀雄



• 农村读物出版社 •

--	--

87051

书 名	一 目 了 然
原 著	〔日〕高间直道等
编 译 者	秀 雄
出 版	农村读物出版社
发 行	首都发行所
印 刷	铁道印刷厂
版 次	1988年5月第一版第一次印刷
印 张	8
插 页	29
字 数	135千字
印 数	1-70000册
统一书号	2267·25

ISBN7-5048-0333-2/B·22²

定价: 2.00元

目 录

序	言	1
1	通过语言了解人的性格	5
2	用于鉴定人的新体质学	37
3	看穿他人内心深处潜意识的方法	78
4	判断他人时容易发生的错误	110
5	从姿势上来判断对方心理	136
6	通过面部洞察性格的方法	164

序 言

古希腊哲学家早就说过，人是最名副其实的社会动物，脱离社会的人是无法生存的。人类无论是为了满足物质生活的需要，还是追求精神生活的安慰，都必须和人打交道。我们目前处于开放性社会之中，人与人之间及人与社会之间的关系都是非常密切的，无论是学习、工作、事业，还是娱乐、体育锻炼、家庭生活，都是在与别人接触中进行的，因此，人要想愉快地生存下去，就得和别人相处，参加到各种各样的社会关系中去，并且随着社会的发展，人们相互合作的机会不断增多，这就使得人与人之间的交际往来愈发显得重要。

交往的增多，使得另一个问题也随之而来——这就是如何在交际中和人建立起和睦的关系，以便促进合作，圆满地开展工作，或达到其他目标。要想解决这一问题，需从两个方面着手：一方面是在与人交往中恰当地表现自己，使别人能够理解和承认自己；另一方面是在与人交往中，准确地了解对方，判断出对方的性格特征，心理状态，生活习惯等等，使自己能够因人而异，选择最佳的交际方式。关于如何表现自己，现今已出版了不少读物，供人们参考，那么了解别人又该怎样去做呢？当然，最可靠的办法是通过长期考察，反

复接触或借助档案资料。但是在实际生活中，我们往往没有条件做长期考察，和一些人的接触又是一次性的，也不能借助档案。但又必须对对方做出判断，这种情况就决定了，需要一种更简便的，能够在短暂时间里对他人做出判断的方法。这对记者、教师、预审员、律师、企业管理者、售货员、业务员等特殊职业的人来讲有极重要的意义。遗憾的是，关于这方面的书籍，国内还未曾出版过，为了满足广大读者的需要和兴趣，我们将这本书介绍给大家。

本书的作者都是日本的医学教授或精神科大夫。他们经过长期的研究，从心理学、统计学、行为科学、生物学、遗传学和社会学的角度对人进行了深入细致的剖析，把现代先进的科学与“如何看透人”这一古老的课题结合起来，提出了许多新的、颇有见地的观点，初步形成一套边缘学科理论。这些观点和理论对于我们在交际中判断他人，是有一定的参考价值的。特别是作者将自己的理论和生活实际紧密地结合在一起，为读者提供了不少颇有趣味的实例，使得本书内容浅显易懂，读起来绝无拜读专著的困难感觉。

当然，书中的内容，都是日本学者们对于资本主义社会生活的总结，而得到的观点和方法，在理论上存在一定的局限，运用到我们社会主义的人际关系中，可能只有部分适用，但是了解它仍是很有必要的。近年来随着我国对外开放，与国外的交流（主要是资本主义国家）增多，和国外各界人士的接触交涉的机会也明显地增多了，如果我们掌握了解对方是如何进行交际，如何对人进行评判，就可以做到“知己知彼”。那么，我们既可以在与国外人士接触之中，有所防范，避免失误，又可在与他们交涉谈判时，力争主动。从这个角度来看，了解本书的内容也是颇有裨益的。

最后需要再一次说明的是，此书所述的观点和方法有些是属于资本主义的人际学的东西，如“怎样根据上司的体质特征应付批评”、“怎样给上司留下好印象”、“怎样利用对手的特点，在竞争中击败对方”等等。这些都与我们社会主义的同志式的，新型的人际关系格格不入的，所以读者在阅读此书时，应有所分析和批判。

编译者

1987年5月



通过语言了解人的性格

讲话方式和性格的关系

分析语言是了解性格的

最佳手段

通常，我们在与形形色色的人会面交谈的时候，能够一目了然地看清对方的穿着打扮，身材体形，并且能敏锐地捕捉到对方的眼睛、嘴、肩膀、手足等身体器官的动作。在这些动作中，最外露的，也就是最容易使人从中看出对方内心的是眼神、说话的样子、笑的模样、吸烟的方式、身体的姿势、坐的样子等等。交谈中，我们在注意对方的这些行为动作的同时，自己本身也要表现出各种各样，丰富的动作表情，这样，不知不觉中也将自己的许多习性、特征暴露了出来，给与自己接触、交谈的对方以一定影响，留下相应的印象。

这些动作神情，是随着人们在日常生活里，处理纷纭众多的事务时所表现出来的，来自复杂的人的性格。这些动作神态，实质上就是把人们在日常生活中，接人待物处理问题的原则、方式及本人最根本的特性，以及外在的身体动作形式表现出来。

在这些动作表情中，最常被利用来捕捉对方特性的，是

对方的语言习惯。即一个人说话的腔调、声调的高低、音量的大小、声音的粗细、强弱等外露的特征，以及遣词造句一类的语言表达方式的特征。

著名心理学家勒温（Kurt Lewin）曾说过：我们做出的各种行为实际上是反映了客观情况与我们人的性格间的象函数关系一样的对应变化关系。语言亦如此，我们在日常生活里所讲的话，都是在表述自己对各种事物、情况、问题的看法，而我们在讲这些话时所表现出的语言特征，则又反映了自己的性格。

对于所谓的语言特征，我们一般是较容易感觉得到的，但我们通常对他人的语言特征的推测判断，总难免要包含一些失误，对此不得不十分注意。应清楚在日常生活中的各种场合下，别人是如何评价自己的语言行为的。此外还应清楚对方与您打交道时，对待您的语气、行为的特征，这些是我们在日常生活中处理解决各种复杂的事物、情况和问题时，极为重要的手段。所以我们还有必要对此了解和研究。下面，我们先看一下语言与性格的关系。

多用“嗯……”“这个……” 的人的性格

我们在说话时，一般是根据不同的情况，相应地采用各种不同的语言方式，如果遇到的问题非常简单，我们就可以用“啊”，“是”，或点一下头来表示，再或是说一两句道歉或感谢的话就行了。但是，如果遇到了比较复杂的事情或情况时，我们就会尽力去集中精神进行思考，这时，语言自然会出现中断。为了把中断的语言连接起来，就会下意识地

频繁使用“嗯……”“这个、这个……”“那个、那个……”等感叹词或连接词，用这样的方式来表达出一个思想。还有，当事情比较严重，被这种严重性或紧迫性压得喘不过气来，有一种走投无路的感觉时，也会出现，本来已想好的话，却一时说不出来了尴尬的情况。这是由于过度的紧张使得自己不能集中精力思考了，这种思维的分散必然带来语言的间断，于是不得不再三重复用“这个……”“那个……”“嗯”等词。也就是说，事情的紧迫性和压力感，抑制了我们自由自在地思想和考虑问题的能力，所以在语言的间断处，要用这些词来唤起被压抑下去了的思想和感情，连缀起支离破碎的语言，使其变得融通贯一。

所谓的事态语是指，常常用来使人从被周围的环境、气氛和事态包围的紧张感中挣脱出来，唤醒被抑制住了的思想的语言。一般在下面两种情况下使用事态语：一是在日常生活中，习惯性地使用，经常习惯性地在日常会话中使用事态语的人有政治家、播音员、教师、律师、推销员，以及其他以讲话为职业的人。另一种是因为病态性的原因而使用它，在这种状态下使用事态语的人有对人恐惧症患者，精神分裂症患者，特别是在女性中较多的属于精神分裂症之一的争执狂和偏执狂患者中的能言善辩者。但无论是在哪一种情况下使用，也都是因为事情比较复杂，暧昧难决时，为了克制自己不安的情绪，想要努力说出自己的想法和意见，这才频繁地使用事态语的。那些意志比较坚强，不受任何事态和环境的影响，我行我素，满不在乎的人，他们在打算提出自己的看法和主张时，一般不会出现这种所谓的事态语。

对于大部分人来讲，遇到事情复杂，暧昧难决时，通常会产生一种不安感。在这种时候，如果想要强行将自己的意

见和主张提出来，自然就会担心是否有十分的把握能通过，会不会出现反对意见，断然否决了自己的意见和主张。由于害怕和担心这种情况的出现，犹豫不决，提心吊胆地提出自己的意见时，心里自然非常紧张，那么这种紧张的精神状况，又非得求助于事态语来帮助连贯语言了，这种方法，在一般的讲话或与别人进行对话时，经常被采用。

就性格来讲，如果是一个能够大胆地对待任何事物，在任何事态面前也不胆怯、在任何场合下也能堂堂正正地把自己的意见讲出来的性格外向的人，那么他就不太爱使用事态语。可是相反，那些谨小慎微，办事瞻前顾后的神经质性格的人，却非常爱用这种事态语。具有病态性格的人，使用这种事态语的频率比一般人要高出一倍多。另外，在广播电台的节目主持人等一类职业的人中，也有不少爱用这种事态语的。当然，他们使用它，主要是在面对着广大听众这一严峻、重要的场合下，用它来在讲话中起承上启下的连接作用，或者不如说是频繁地使用事态语，借此赢得思考的时间，来考虑用什么样的方式如何将谈话进行下去，显然他们这样使用事态语，与其他的那些性格异常者的使用是不同的，不能把它看做是性格异常的反映。

象对人恐惧症和不安性神经症患者那样的性格异常的人，他们在讲话时，“这个……”“那个……”“嗯”等事态语出现的特别多。可是有趣的是，有些说话口吃的人，却意外地，极少用事态语，这是因为，他们发事态语的单词的音时，就会咬舌头，发不好，所以，尽管这些口吃者讲话时中断较多，但很少用事态语连接。

要想消灭事态语，就得象医治口吃一样，讲话时，不要把注意力集中在自己正在讲话这件事上，而集中在外界的任

何一件事情上，这样就会取得一定的效果。譬如，在讲话时，手里拿着一支铅笔比比画画着，把注意力集中在这支铅笔上，那么事态语就会被逐步消灭。这是因为，这样做就能使自己从“自己正在讲话”这种神经质的自我意识中解脱出来，把注意力集中在外界的事物上了，使得自己在不知不觉中轻松地讲话讲出来了。

消灭事态语是可能的。同样，如果想让一个平时不大使用事态语，讲话流畅的人，突然在讲话时加进些事态语也是可能的，只要是把他所处的客观环境或所面对的事态，故意搞得极端的暧昧难辨和复杂棘手就可达到这一目的了。譬如，望月卫氏做了这样的一个实验：拿出复杂而又毫无意义的图形来，让一个人用语言来说明和描述，这种时候，实验对象使用事态语的情况会发生极大变化，显然事态语的出现会变得多了。还有，在与这种实验类似的情况下，如一个人正在给较少的一些人上课时，突然被别人打断，并给他接上扩音器，换到一个大教室，让他改向更多人来讲授，在这种情况下，他的事态语也会增多。

从上面的例子可以说明，人们在讲述某件事情时，如果遇到了麻烦，即事件较复杂和暧昧难辨，为了对付或者战胜这些困难，就需要结合自己的性格果断地处理，迅速找到适当的语言，不间断地讲述下来。可在实际生活中，我们是很难一下子找到适当的语言和表述方式的，在这种时候，嘴里就会不自觉地再三重复出事态语。所以所谓的事态语，就是指人们在讲话时，因所要讲述的事情较复杂而一时找不到适当的语言和表述方式，出现语言或思维暂时中断时，所使用的过渡性语言。如果所要讲述的事情简单明了，那么讲起来就会酣畅流利，不会有任何障碍，当然也就很少用事态语了。

当我们看不见对方的脸时，譬如，在电话里与彼此不相熟悉的人讲话时，多用征求对方同意的“是不是？”“好吗？”一类的事态语。这是因为不了解对方，即使是了解对方，但由于看不见对方的脸，无法从其面部表情上判断对方的心理，因而就产生了一种没有把握的不安感。这使得自己不得不多用征求他人同意的“好吗？”一类的事态语，希望能赢得对方肯定的答复或鼓励的回答，增强自己的自信心，排除那种没有把握的、茫然的不安感。

从一个人说话的声音大小来判断性格

我们在日常生活之所以要讲话，是为了应付大千世界中变幻不定的各种情况，或者是有必要向别人讲述什么事情，因而做出的适应现实社会和客观环境的一种行为。一个人讲话时的语调，措辞造句的选择，句法语序的用法以及传播语言内容的讲话的声音的高低、强弱、快慢、粗细等等特征，可以反映出一个人性格上的特征。有时我们虽然没有直接见到某个人的模样、长相，仅仅凭着自己所听到的他说话的声音，就可以想象出他具有什么样的性格，属于哪种职业的人，甚至他的身高，体重，年龄等等情况，正所谓“闻其声如见其人”。当然也会出现这样的情况，即我们根据从电话等传播媒介里听到的声音，想象出了一个人的样子或性格，但实际一见面，却发现这个人与自己先前预想的不一樣。造成这中错误的原因是多方面的，其中传播媒介使人的声音失真也许是主要原因吧，所以这种错误的出现并不能否定性格与讲话声音的内在联系。

我们从上面讲的情况可以感觉到，根据我们的嗓子和其他发音器官的特点发出来的声音，与我们身体组织和精神的所有或部分活动不是一点关系也没有的。很早以前就有人对这个问题感兴趣了，到了十九世纪三十年代，人们对性格学和笔迹学的研究有了很大进展，它也促进了声音与性格关系的研究，但遗憾的是至今为止还没有得出一个带有结论性的结果。在这些研究中，最言简意赅的，要属美国心理学家奥尔波特(G. W. Allport)和卡特尔(James McKeen Cattell)一九三四年发表的研究成果了。

他们是这样做的，先将十八位男性说话的声音录下来，并把与他们的身体及性格特征有关的十一项特征做成了表格，然后请六百个人来根据声音判断他们的身体及性格特征。实验的结果为，猜中年龄的人最多，误差前后不超过10岁；对于身高的猜测，没有象年龄那么准，但猜测声音浑厚柔和的人，身材矮胖，这一点基本上还是正确的。

如果让我们分别根据人物的照片和本人来判断一个人的性格，结果是出乎人们意料之外的。根据照片进行判断的，准确程度高，而根据本人进行判断的，猜中率反而要低。

再说说笔迹问题，其他方面的研究表明，笔迹与性格有相当密切的关系，但我们在研究讲话的声音与人的笔迹之间的关系时，却看不出它们二者之间有什么显著的关系。

那么职业问题上又如何呢？实验证明，根据一个人讲话的声音，猜中他的职业的成功率相当高。譬如对以教师、职员、艺术家等为职业的人，通过他们讲话的声音就可以准确地判断出来。另外，一个人对政治的态度也可以从声音上反映出来，一个人讲话声音的特征与他喜欢激进的政策还是赞赏保守的政策有着直接的关系。

如何判断一个人是属于性格外向的人，还是性格内向的人呢？一般来讲，性格外向的人讲话，声音大而且粗犷，性格内向的人讲话声音柔和而且谨慎。

如何判断一个人是有着自信的优越感还是怀着自卑的服从感的呢？这似乎很难从人讲话的声音特征里直接判断出来，但我们可以通过其他角度间接地去推测。譬如，一个人讲话的声音特征和他的价值观念有着非常密切的联系。

最后把猜测结果与预先做好的记录该人性格特点的表格进行对照，则反映出猜测的准确率很高，而且比较而言，对于更为复杂的性格特征的判断的准确率，反而比简单的身体特征的准确率要高。

这项实验结论，给了我们一种判断人的性格的方法，我们在日常生活中和各种人接触，或听到各种人讲话的声音的时候，就可以根据自己的经验，把性格和人讲话的声音结合起来，比较准确地判断出人的复杂的性格。

性格外向和性格内向的 人不同的讲话方式

关于讲话方式与气质的关系，早在一九二〇年时，就有多恩（Daun），瓦格纳（Wagner）等心理学家进行了研究，他们主要是用意志和气质测验的方式进行研究的。

他们首先观察发音的节奏与气质的关系，他们发现，讲话非常容易冲动，并且拼命地讲个没完的人，身体的其他动作也表现出同样的倾向，即干起其他任何事来和说话一样，容易冲动，拼命地去干。相反说起话来犹豫不决，吞吞吐吐，咬文嚼字的人，干起事来，也是瞻前顾后，踌躇不决，动作

迟钝，优柔寡断。

上述结果是通过意志气质检查得出来的结论，但关于这一结论的合理性和可靠性，尚未进行充分地探讨，所以，这一结论还不能看作是最后的决定性的结论，还有待于我们在将来的日常生活中注意进一步地证实。

一九三五年一名叫亨特（W. S. hunter）的心理学家为了判断一个人的性格是属于内向还是外向，让人讲述某一件事，结果得出了非常有趣的现象。实验时他按照弗洛伊德性格检查法的方式，选择了二十七、八名性格最外向和最内向的高中生，让他们口头描述、说明美国国旗的图案，然后再朗读一段由二百一十三个单词构成的文字材料。

在整个实验过程中，实验者观察和记录了这些实验对象的态度、表情、情绪反映、姿势、声音的变化、所使用的词汇、讲话时进行归纳的方式等有关动作和表达方式。实验的结果为，性格外向的人出现了两个极端，要么话说得非常流利，要么非常糟糕；而被判断为性格内向的人中则没有什么大的波动，既没有讲得非常好的，也没有特别差的，没有这种极端的情况。二者相比，内向性格中讲的最糟糕的人也比讲得糟糕的外向性格的人强，但外向性格中讲得流利的人往往又比内向性格中讲得好的人显得更出色。就朗读方面来看，性格外向的人与性格内向的人相比，语调的误差小，漏读的也少，声音的变换也不多，数字也读得清楚快捷。在发挥性的自由发言中，性格外向的人也比性格内向的人讲的时间长，而且常使用很不确切的语义含混的词句。

这项实验结果，由于测试者数量较少，代表性不够，所以断定，这一结果具有很高的科学性，未免为时过早了，但这一结果大体上可以算是日常生活中的事实吧。