

【日】多夫辉 著

刘秋岳 译

洞察者

——突破与沟通

● 心理与人生译丛 ·

陈而泰 主编



成都科技大学出版社

87077

B84
88-127

·心理与人生译丛·

洞察者

——突破与沟通

目 多夫辉 著
刘秋岳 译

成都科技大学出版社

1987.9.10.

责任编辑：陈智华

装帧设计：陈尔泰

技术设计：陈 进

洞 察 者

——突破与沟通

〔日〕多夫辉 著 刘秋岳 译 陈而泰 主编

成都科技大学出版社出版发行

四川省新华书店经销 四川新华印刷厂印刷

开本：787×1092 1/32 印张：7.75 字数：142,800

印数000001——50,000

1987年9月第1版

1987年9月第一次印刷

ISBN 7—5616—0171—9/C·2

统一书号：3475·10

定价：2.20元

前言

在我们的生活过程里，总会有过各式各样的体验，喜悦或悲哀的事等等。更由于各人的经验和机遇的不同，而出现了千万种类别，其中也必然会碰到很遗憾的体会。笔者以前就曾经碰到过两种非常辛酸的事实，也可以说是两件憾事。

有一次是在初中时代，曾经有一位名叫“踏板”的好友，也许因为体质上的关系，他的黄头发稀疏得可怜。因此，他就常常用布条把头顶盖起，样子看起来颇似一个印度人，日子一久，大家也不以为怪，反正大家都叫他“踏板”。他生来性格开朗，似乎对于头发稀少的事情很不在乎，所以，从外表看来，他没有一点儿委屈的样子，勿宁说，他始终很活泼地在生活。在这种情况下，我们也就毫无顾忌

地称呼他为“踏板”。不料，有一天，他竟然自杀了。

同学们听到这个消息之后，都觉得非常奇怪，后来从“踏板”留给父母亲的遗书以及死者的日记上才获悉“踏板”的自杀原因。同学们都不禁痛苦得悲叹起来。因为“踏板”平时虽然笑口常开，性格开朗，但在他的内心里却充满着自卑、苦恼和绝望。由于头发的稀少，使他受尽了精神上的折磨和痛苦。诸如此类的感受，在他的日记里写得非常详细而动人。

由此可见，“踏板”的内心充满了多愁善感，虽然年纪很轻，无奈痛苦的情绪压得他透不过气来。然而，当时同学们为何一点都没有察觉出来呢？这岂不表示我们这群同学太幼稚、糊涂或者没有头脑吗？为什么我们一点儿也不留心或同情他的处境呢？倘若我们事先都能了解他的心情，或者洞悉他的心理，也许就可以使他打消自杀的念头了。但我们没能洞悉他的心情，结果使我们万分地懊悔莫及。

另一件使我内心始终疼痛不已的事，莫过于碰到一位癌症的患者，他曾经有一段时期跟我们来往很密切。不料一天他发现自己患了癌症，而且已被医生宣告无救了。当天，我们到医院去看望他，这也许是最后的话别。但是，病人却说自己刚刚手术完毕，情况良好，并亲自把我们迎接到病房去，以心平气和的口吻跟我们交谈。一会儿，他的妻子走了，他忽然换了一种口气说：“其实，我是患了癌症，虽然刚手术完毕，但为时太晚，也没有康复的希望

了，我想最多只能再活一两个月，谢谢你们帮了我很多忙，将来的事情，一切拜托你们了。”

虽然，病人语调平静，而且表现出一副处之泰然的神情，他的妻子似乎不让他知道病情，从外表看来，他似乎一切都想得很开，所以，我们只好用好话劝慰他：“啊呀，你也知道了呀？你真是一个大彻大悟的人，将来的事情你不必担忧，安心养病好啦，你可千万不能绝望哟！”

我们说完话后，就回家了。不料，隔了不久，病人的妻子就打电话来，她用疯狂、愤怒般的声调……“你们把真实情形说出来了，是吗？我的丈夫听了你们的话后，受到很大的打击，他已经心灰意懒，你们到底说些什么呢？”

我们大吃一惊，但却默默不语，回想到他那副淡然的说话方式，难道是在演戏？倘若事实如此，那他又是居心何在呢？本来，目睹他那种彻悟的态度，我们也多少应该感到疑惑才对，结果反而促使他早日去世。后来，我们也只好以十分沉痛的心情去参加了他的告别仪式。

你我他的内心里都隐藏着若干秘密

读者阅读至此，便知道了上述那两件事实，对我来说是件多么痛苦的回忆。当时的我，对于别人内心的隐情一无所知，这才会造成我终身的遗憾。本来，人们都不会将自己内心的秘密或底细很轻易地告诉别人，或露出痕迹让别人知晓。大家都懂得掩饰、隐藏自己，甚至用几重帘布

遮盖自己内心的一切。

诚如上述的两件例子，因为对方的内心里隐藏着严重的自卑感以及过分的怀疑心，结果由于外界轻微的刺激，使得病态的倾向日益严重起来。因此，如果我们只根据表面的话语而采取行动，或轻率地下判断，那么，后果一定会不堪设想。我们每个人在日常生活里，常常会碰到需要判断对方内心秘密的情况。

不过，这时候也会有许多问题摆在眼前，那就是人类心底下的若干事实，不但会有意识地被隐藏起来，而且，有时甚至连他本人也意识不出来，这是常有的事。总之，即使不是有意识地在演戏，至少在他的心里也会无意识地隐藏若干事实。

有人常常把人类的心理比喻为演戏的舞台，或象一座冰山，倘若把照明灯照射到的部分当做意识的焦点，那么，焦点的背后，就是照明灯的光线照射不到的地方，那是块广大而又阴暗的空间（半意识），这个空间会再跟无意识的世界紧紧相连系。此外，与“冰山”的比喻一样，人的心理也犹如一座冰山，有意识（冰山表面）只不过是人的整个心理的很小的一部分，而绝大部分无意识则存在于意识表面（冰山表面）之下。

无论如何，人的心理也有部分是自己无法意识到的，那就是光线照射不到的“黑暗地方”，如果不能探索到这个黑暗的地方里去，那就无法真正了解人类的心理。本书的目的，就是要讨论如何探索人类的“深层心理”，只要

掌握了这把钥匙，就能更深刻而彻底地理解对方和自己的内心隐密了。

微妙压抑的机制

如果要洞察对方的深层心理部分，首先必须要知道的是关于压抑的机制问题。我们从道德的观点来举例，如有一个人是你绝对不能爱的，无奈，你私底下却偷偷地爱慕着对方，在这种情况下，首先就得压抑自己的感情。因为这种明显地违反社会习惯与道德的欲望与情感，会严重地影响到自己人格的安定与存在。

除此以外，大家在不得已的情况下，就会将反道德的欲望与情感，赶往无意识的世界里去。于是，这种情况就变成感觉上似乎不存在的東西了。

本书所描述的许多实用心理的问题，主要是由压抑而引起的心理。总之，这是一个无意识的世界。

由于这种理由，因压抑而产生的深层心理世界，却是非常暧昧的、含糊的，欲望和感情在这个世界里旋转不息。有时候，有人会涌出一种类似近亲相奸的反常性欲，也有人会产生激烈的无原因的憎恨感情，甚至于演变成杀人的企图。

一般来说，有若干种情况很容易使人产生压抑的心理倾向。诸如性欲（尤其是所谓反常的性欲），攻击的倾向（尤其是反社会的现象），幼儿的欲求和感情，痛苦的记

忆（例如精神外伤之类的情况，痛苦的憾事或自卑感）等等。

由此可知，那些被推进深层心理世界里的欲望或感情，并没有随着时间的逝去而消失掉。总之，压抑就如同用蒙着鼻子而不闻外边的臭味，事实上，周围的臭味依然存在。在深层心理的世界里，仍然存在着许多被压抑而无法看得见的欲望与情感，这些欲望与情感形成了一个非常强有力的世界。

这股强大的力量，有时候也会冲破压抑的城墙，去窥视意识的世界。这就好象锅里沸腾的水，随着不断的加温，沸腾的水产生的蒸气会不断地冲开锅盖而往外冲击。这时，愈是给锅盖加压，里面的蒸气压力就愈大，就会更有力地往外冲。

在这种情况下，不管是由于蒸气外泄，或是锅盖翻动，一定会有某种变化呈现于表面。虽然表面的变化并不醒目，但是，锅里的状况却在天翻地覆。关于洞察心理学的原理，就好象上述的比喻，我们可以从一个人的说话、行为或动作等表面现象去观察，如果外表的任何变化都逃避不了我们的耳目，那么，我们就能从这些现象去洞悉对方的心理秘密了。

由欲求不满与冲突反应来探讨

当我们要学习洞察心理学的时候，另外还有些问题也

必须了解，那就是关于欲求不满以及冲突的心理问题。倘若任何人都能满足自己的一切欲望，就不会有任何苦恼，也不会产生任何压抑心理。因此，只有欲求不能得到满足时，才会发生各种心理问题。

例如你正热爱着一个姑娘，可惜，落花有意，流水无情，她一口回绝了你的爱情；或者你的主管不承认你的实力；在你看来是个无能的晚辈，但却被提拔为你的顶头上司；有人非常希望自己将来成为医生，结果在升学考试时却名落孙山，自尊心因而大受伤害，甚至失去求生的意义与生活的乐趣等等。诸如此类的事情，在我们的周围常常会出现。

当一个人欲求不能满足时，各种不同的反应就会自然而至。有些人会以积极的态度去克服这些障碍，以取得“心理平衡”；而有些人会采取逃避的态度采取曲折的方式来达到最后的目的；此外，还有些人会以另外的欲求，来替代原先的欲求，期望能获得代偿性的满足；甚至有人会干脆压抑自己的欲求，或暂时拖延下去，或完全放弃。

如果以另外的现实来看，有人以为欲求不满是由于外界因素所致，因此常表现出攻击性的行为倾向；有人则以为一切表现都在自己，因而产生严重的自卑感，甚至陷入自我厌恶的情境中。

例如碰到同样的失恋情况，有人则误会是由于别人的阻碍，所以决心要攻击这个阻碍者。而有的人则以为是自己的魅力不够，因而显得心灰意懒，甚至陷入无可救药的

自卑感里。这些反应方式都是由个人的性格来决定的，这也就是要理解一个人的关键所在。

跟欲求不满的情况一样，人生过程里也存在着各式各样的心理冲突与矛盾现象。到底要向右或向左看呢？进退维谷；失去判断的能力，诸如此类的例子，真是多得不胜枚举。倘若这种情况跟生命有关，或涉及自己在社会上的成败时，到底要何去何从呢？这就形成了一个很深刻的问题。有时候，往左往右都犹豫不决，呈现一种矛盾的状况，最后乃至变成了神经病。

由此可见，我们到底要怎样来处理这种冲突与矛盾的状况呢？这也跟个人的性格有关，所以，如果我们有意进一步地去了解对方，那么，只了解对方天生的气质是不够的。了解他如何去处理欲求不满，或冲突矛盾的情况，这便是洞察心理学的功能了。

以上所说的是洞察心理的原理及其构造问题，如果读者能善于运用本书所谈到的心理艺术，就必能洞悉以前那些莫测高深的人们的心底秘密。

01/11/31

目 录

前 言

第一篇 由目测洞察对方的深层心理

洞察心理学①	由打招呼或问候洞察对方心理	3
洞察心理学②	由坐姿洞察对方心理	15
洞察心理学③	由表情洞察对方心理	29
洞察心理学④	由视线洞察对方心理	42
洞察心理学⑤	由手足动作洞察对方心理	55
洞察心理学⑥	由癖性洞察对方心理	66
洞察心理学⑦	由服装洞察对方心理	79

第二篇 由谈话洞察对方的深层心理

洞察心理学⑧	由话题洞察对方心理	93
洞察心理学⑨	由措辞洞察对方心理	111
洞察心理学⑩	由说话方式洞察对方心理	124
洞察心理学⑪	由趣味洞察对方心理	137

洞察心理学⑫	由嗜好品洞察对方心理	146
洞察心理学⑬	由爱玩物或宠物洞察对方心理	157
洞察心理学⑭	由异性关系洞察对方心理	165
洞察心理学⑮	由生活方式洞察对方心理	179

第三篇 由行动洞察对方的深层心理

洞察心理学⑯	由工作方式洞察对方心理	189
洞察心理学⑰	由错误洞察对方心理	200
洞察心理学⑱	由用钱方式洞察对方心理	210
洞察心理学⑲	由胜负方式洞察对方心理	221
洞察心理学⑳	由信函与电话洞察对方心理	229

由目测洞察对方的深层心理

《洞察者》 第1篇

优劣感可从敬礼的方式中表现出来

洞察心理学① 由打招呼或问候洞察对方心理

当我们初次见面的时候，通常都始于彼此间的招呼或问候，这时候，纵然是初次见面，彼此间也绝对不会没有一点儿感受。多多少少双方都会感受到若干意思与感情。如果双方早就约好见面的时间，在见面之前，双方也许都会打听对方的虚实，或是一般人对他的评语。这样一来，自己的脑海里就会先有了对方的概况，尤其在业务上的往来，因为对方的虚实跟自己有着密切的利害关系，于是，在尚未见面之前，自己就可能对对方产生某种感受，或复杂的心情。一待抵达现场的时候，只要一眼看见对方，很多人在内心里就立刻会产生直观的感受：“真是讨厌的家伙。”或是：“样子倒讨人喜欢。”

不过，在一般的情况下，这些感情和意识都不会毫无保留地从招呼或问候中表露出来。尤其彼此都会将自己的喜好或友情显露出来让对方高兴，一般人也常常会将憎恨与敬意隐藏起来，或竭力避免让别人知晓。话虽如此，但是，不论怎样压抑，内心的意思也偶尔会溜到嘴边来，甚至呈

露到脸上。这种情绪会从敬礼与握手方式等无意识的变化中表露出来。总之，即使是初次见面，只要能留心观察对方的招呼，或问候的方式，我们依然能够了解对方对于自己的感情和意思，甚至也能获悉对方的人品。

今试举一例作参考，这是我前几天亲身经历的事。那天我约好朋友在一家吃茶店等候，结果来了两位商人打扮，年约四十岁的男人，他们互相交换名片之后，就坐在我对面的那张桌子，因为我靠得很近，所以，我能够观察得很清楚。我发现其中一人敬礼的时候，只是稍为弯弯腰并直瞪着对方的眼睛，而另一人则行九十度鞠躬礼，目瞳下垂。这时候，我马上明白他们两人的关系了。

这是因为我从一面转动着眼睛，一面向人打招呼的那个男人的内心里，获悉他深怀警戒心，同时想给予对方无意识的压迫感；而另一个人低着头，避免接触对方的视线，这种态度无异于表示他死心塌地服从对方，在任何情况之下，都不会有反叛对方的意思。低头行九十度鞠躬礼的男人，不愧为一个老实人，他对于眼前的人无意识地表现出一种自卑感。这些意思都从敬礼或打招呼的行动中表现得清清楚楚。

这样经过了两三分钟之后，那位瞪着眼敬礼的男人，果然跷起两条腿悠悠然地坐在椅子上，一切都显得随心所欲。而另一个男人在椅子上坐立不安，毕恭毕敬，不敢接触对方的视线，同时表现出唯命是从的样子。