



洞察

人心的魔方

箫 笙 编译

© 国际文化出版公司



洞察

人心的魔方

陈鹤良 著

中国文联出版社

洞察人心的魔方

箫 笙 编译

国际文化出版公司

Go For / 06

洞察人心的魔方

箫 笙 编译

●
国际文化出版公司出版
新华书店北京发行所发行
北京市双桥印刷厂印刷

●
787×960毫米 32开本 4.625印张 68千字

1990年7月第1版 1990年7月第1次印刷

ISBN7-80049-550-7/C.149 定价: 1.95元

方寸之心 神秘如海

俗话说：画虎画皮难画骨，画人画脸难画心。在科技高度发展的当今，X射线即使能穿透隔人心肺的肚皮，“侦察”出人健康与否，但它却不能看穿人心；尤其是心灵深处那层神秘的潜意识。即便是被誉为“死光”的激光，也无法将它“侦破”。

人的心理，有意识和潜意识两大部分。如果把人的意识比做灯光照耀下的舞台的前台，那么前台中的那些阴影以及后台那大面积的“阴暗角落”则为人的潜意识；如果把人的意识比做浮出水面的十分之一的冰山之巅，那么那淹没在水下的十分之九的冰山之底则为人的潜意识。由此看来，人的意识是能轻易被人们察觉的，而且在人的心理中所占的比例也是有限的；而那大量的潜意识却是隐没在云雾之中，去无影，来无踪，让人难以捉摸。

所以，要彻底而明了地洞察人心，必须真正把握洞察人的潜意识的钥匙。

从心理学的角度来看，凡是有悖于道德规范和社会伦理的欲望和情感，都会不同时间、不同程度地遭到人的理智的扼制；尤其是当这种欲望和情感威胁到人的荣誉、地位及前途时，它们就会被打入理智的“冷宫”，成为潜意识，这便是所谓的“潜抑”作用

一般看来，“潜抑”作用针对的对象多是以下这些情况：违背伦理的性欲，犯罪的动机，幼儿般的欲望及情感，痛苦的回忆及自卑感，伤感的遭遇，不合道德的渴求，可欲不可求的虚荣，众人难以容忍的习性等难言之隐。

所以，潜意识里有的东西，轻者是消极的，重者则是可怕的，甚至潜在着危险和灾难。在这种意义上来看，学会洞察人心就是很有必要的了。

潜意识虽不象意识那样为人们清晰地察觉，但也绝非不能透视。因为被打入理智冷宫里的欲望和情感，只是被“囚禁”和暂时的“流放”，并非被判“死刑”或“终身监禁”，因而它不会随时间地点轻易地自生自灭。道德和反道德，伦理和反伦

理的斗争时常在理智与潜意识中激烈地进行，一有机会，潜意识里的“囚犯”们便想“越狱”，它们便会从人的语言、表情、行动等方面，情不自禁地“曝光”。只要我们善于体察这些微妙的变化，那么洞察人心、识破人的潜意识，就并非是难于上青天的了。

本书就是介绍如何从常人不怎么注意、注意了也未必能“破译”出“密码”的微妙之处去洞察人心。有了这一魔方，相信你在日常生活中，定能顺利地揭开人心那层神秘的面纱。

目 录

第一章 怎样一眼洞察人心.....	(1)
打招呼显露人心.....	(1)
坐姿显露人心.....	(7)
表情显露人心.....	(18)
视线显露人心.....	(27)
肢体动作显露人心.....	(36)
习性显露人心.....	(43)
衣着显露人心.....	(53)
第二章 从对话中洞察人心.....	(59)
话题显露人心.....	(59)
用语的方法显露人心.....	(70)
说话的方法显露人心.....	(80)

信件、电话中显露人心·····	(89)
第三章 从行动中洞察人心·····	(94)
工作方法显露人心·····	(94)
失误显露人心·····	(100)
用钱方式显露人心·····	(104)
嗜好显露人心·····	(110)
嗜好物显露人心·····	(117)
宠物及偏爱品显露人心·····	(123)
异性关系显露人心·····	(129)
生活经历显露人心·····	(136)

第一章 怎样一眼洞察人心

打招呼显露人心

人见面时，免不了要打招呼。打招呼不外乎通过口头语言和身体语言(面部表情、手势、眼神等)。通常，一个平淡无奇的招呼，虽然只通过几句简单的话(甚至简单到一个词)，一个不起眼的手势，一个简短而又轻微的握手，或者一个稍纵即逝的眼神，一个默默无言的点头，一个朦朦胧胧的微笑……但它包含的心灵中的潜台词却远比打招呼本身来得更丰富、更复杂。

打招呼中能体现出人的身分和地位。两位陌生人初次见面时，善良或友好、憎恨或敌视、高贵或卑贱的情感，双方一般总是将它掩藏在心。尽管如此，但在潜意识里的东西，往往会情不自禁地外泄，只是程度有轻重，速度有快慢，外泄

方式有含蓄和直露之分而已。

比如，两个商人初次见面，在交换名片的过程中，一个是稍稍弯腰而且双眼紧盯对方，另一个则半闭眼睛、腰弯成90度，由此可看出，那个稍弯腰、双眼紧盯对方的人充满自信，生意顺利，在商界有一定地位；而后者则充满了自卑，大概是当惯了诚实型的下属，在有一定地位的人面前表现出毕恭毕敬的职业习惯。

打招呼时，双方外在的距离体现出双方内心的距离。从心理学的观点看，打招呼时双方的外在距离是心理距离的参数。那种有意识地保持距离的情况，依参数来看，是某一方无亲密感，或有戒心和畏惧感的缘故。这一观点，可应用在和别人打招呼时，因为它可指导自己处于一个不尴尬的境地。打招呼时，双方正常而又合理的距离是，以靠近对方而不碰到对方的肩膀，这样不但不会侵犯对方，也不会让对方感到你有畏惧和顾虑。在打招呼时，你应有意识地造成这种理想的气氛，才能使自己处于轻松自如的地位，以便有效地洞察对方。

一般说来，如两人在打招呼时，合乎正常的距离参数，这便说明彼此无戒心、有好感，乐于

交往；否则便说明彼此有戒心，不投机而且勉强。当男女双方初次见面，外在距离合乎正常参数，则说明彼此通过了双方的目测，初试合格，有从不讨厌到亲近甚至亲密过度的可能；否则便说明彼此缺乏吸引力。有戒心，或处于犹豫、徬徨之中，这种情况下，双方应趁早知趣或慧剑斩情。有的小伙子在姑娘面前，老是过于谦虚地往后退几步，让对方觉得太客气了！气氛很不谐调，使双方都不知该说些什么为好。这种情形，既体现了双方的戒心又说明了双方的陌生或顾虑。

当然，外在距离的大小，也体现出文化传统、民族习性及个人气质，比起西方诸民族来，东方人显得更为含蓄庄重，外在距离的参数相对大一点。

握手时，手上神秘的汗腺会泄露出天机。一般而言，握手的强弱显示出人的气质。握手时用力强，显示出此人充满自信，外向好动；握手时用力弱，显示出此人或软弱自卑、或温文尔雅、或深沉淡然。宴会上，不喜欢与熟人握手的人，自我表现欲旺并且喜爱交际。

不过，要从握手上识破对方心理，还得注意那些微妙的细节。欧洲中世纪时期，不相识的人

见面时，若非敌人，则放下武器，展开双臂，然后慢慢靠近对方与之握手。用右手握手的人较多，这是因为彼此握住对方的右手，则可不必担心对方拔剑，因而在中世纪，握手不仅是一种礼节，而更重要的意义在于象征着解除武装，让对方放心。远古时代，尚是裸体生活的阶段，男人之间打招呼，则是用手按住对方的性器。现代意义上，握手主要表现出一种礼节，但更深一层的意义还在于它是彼此心理武装的一种解除，排除了冷漠、陌生的戒备状态，对方心理的一些潜意识，也会不知不觉地微妙而泄。

具体说来，如何通过握手来识破对方的微妙之心，主要有以下几个方面。首先是判断对方手上的温度。人体中随着恐怖和惊讶的感情变化，以及自律神经的作用，便会引起呼吸混乱、血压和脉搏的骤变，以及汗腺活跃——精神发汗。因此，握手时，如果感到对方的手掌流汗的话，即说明对方的方寸已乱，处于紧张状态下的心理已失去了平衡。

警方常用询问握手法来试探罪犯。在判断谁是真正的犯人时，警方人员先握住嫌疑犯的手，并随口说：“慢慢的，别慌，不用着急”等貌似定

心丸的话。如果犯人的手由干而变湿，那么，警方人员便会确定其人是真正的罪犯。再如测谎器，便是与问询握手法的原理相似，它也是以汗腺的变化来判断撒谎与否。

握手出汗的情况，也是男女之间情绪的晴雨表，尤其是对于恋人，这一原理就更明显。表面上看来沉静严肃的女孩，握住异性之手时，掌心往往会发汗，或在看到男子的英俊模样、魁梧的身材、诱人的谈吐后，也会产生兴奋的感觉，汗腺便“喷涌”。一些花花公子常流传着这样的口头禅：“手冒汗的女孩容易追”，这虽是一句玩世不恭的话，但从另一角度看，它也反映出这样一个道理：心理失去平静的女孩容易落进爱河。当然，一位男士握住他心爱的女人之手时，男士的手虽不一定绝对会冒汗，但温度也会不同寻常。

有一部颇受欢迎的电视剧《柯伦坡警探》，其中反映的柯伦坡警探的握手方法是一绝。当警探与犯人握手时，他炯炯有神的目光总是直视罪犯，罪犯一接触到这两道“寒光”，内心便惊恐万分，手上的汗腺喷涌，不打自招地“承认”道：“我是罪犯。”柯伦坡握手法，能迅捷地了结一桩悬案。

打招呼的方法，除了以上的动作外，还用语

言。从“早安”到近来的问候，都有形形色色的状况，但其中最值得研究的，便是形式上的打招呼。这种打招呼使用在见过几次、数次乃至常见但交情甚浅的人之间。即使互相有一定的交道，但心里总是隐藏着“形式打个照面”、“纯而又纯的礼节性应酬”、“不管何时何地你我仅是陌生人”这种观念。总之，这种人压根有着自卫的天性。

以上这些打招呼的方法，是人与人之间首次碰面的一般人际关系，若能了解这些关系，则能看穿对方的潜意识心理，使自己处在主动而有利的地位，保持与对方和谐的关系。

结语：

一味看着对方眼神的人，对对方持有戒心，同时也有占优势的欲望。

眼睛离开对方而低头的人，常常是在对方面前有自卑感。

鞠躬时，有意识保持距离的人，即是对对方存心客气和有戒心。

首次见面打招呼时，几乎接触到对方的人，便是想把见面的气氛引向对自己有利的一面。

握手时，比对方有力的人，有十足的自信和

好动的气质；比对方力气小的人，性格软弱、充满自卑。

在宴会上，喜欢与陌生人握手的人，有强烈的自我表现欲。

握手出汗的人，可能处在兴奋或惊恐的状态中，心理常不平衡。

握手时，先盯住对方眼睛再握的人，在心理上，想把对方置于劣势。

并非初见，而只能是形式化、走过场的招呼的人，有爱防卫的天性。

当然，这些只能是正常心理状态下的结论，如果某人为了特殊的目的，有意装扮成这种“正常状态”，那可能就是假象了。

坐姿显露人心

常言说，站有站相，坐有坐相。一般说来，这主要说的是礼节性的修养，但在日常生活中，站相坐相大量地暗示着人心潜意识里的秘密。

有这样一个例子。两个女人都很漂亮，招待客人时应付也很得体，个性也很开朗，但她们在

接待丈夫的男性来客时，坐法有微妙的差异。一位女人坐在长沙发的一端，脚斜对着“丈夫”，而第二位女人则与自己的丈夫并肩而坐，面对来客。原来，第一位女人是与“丈夫”同居，且已身怀六甲，而一直苦苦哀求“丈夫”与她“转正”，以免遭外人嘲弄。第二位女人则与自己的丈夫在同一单位共事，不论业务或与人相处都略胜丈夫一筹，受到同事的敬佩。两位女人，一位自卑心酸，一位自信乐观，都在那不言的一坐中，泄露无遗。

人站和坐的位置及方式，充分反映出隐埋在人心的两大心理要求。其一，是上座、下座的区别，它反映出传统观念中的上位、下位和优位、劣位的意识，即使现在较正式较大的集会里，首先对谁坐哪个位置的繁文缛节，令主办者感到头痛；或在与会者中间，从不必要的让位，而产生许多不必要的烦恼。其二，凡是人都有生物性的地盘意识，即所谓的“身体带”之说。人的天性中有这么一条牢不可破的观念：扩大或保护身边周围的空间，以满足安全和舒适之感，如果这种“身体带”被侵犯，便会产生不安和不愉快的烦闷。通常人是按照尊重别人并保护自己的“身体带”不受侵犯的准则彼此相处的。举一个例子，如乘客