

30岁前致富系列

台湾原版 独家代理

如何在30岁前 克服人性的弱点

李尚丰 / 著



趣味性 & 实用性十足

未看透人心你是否已经历惨痛的教训

何种言词会流露出人品与心态

又如何从爱好透视内心世界

对那些掩饰与隐藏一层层包裹着人的外表你该如何突破

中国城市出版社

30 岁前致富系列丛书

如何在 30 岁前
克服人性的弱点

李尚丰 著

中国城市出版社

图书在版编目(CIP)数据

如何在 30 岁前克服人性的弱点 /李尚丰著. -北京:中国城市出版社,1997.11

(30 岁前致富系列)

ISBN 7-5074-0966-X

I. 如… II. 李… III. 个人-修养-通俗读物 IV.B825

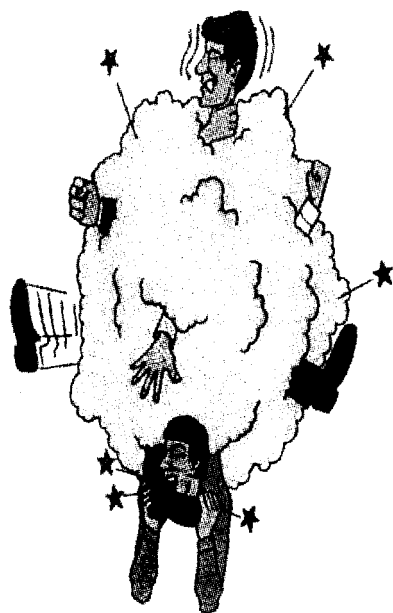
中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 23582 号

责任编辑	钱雨竹		
美术编辑	李法明		
责任设计编辑	王质麒		
出版发行	中国城市出版社		
地址	北京市朝阳区和平里西街 21 号	邮编	100013
电话	64235833	传真	64238264
经销	新华书店		
印刷	北京通县曙光印刷装订厂		
字数	100 千字	印张	6.25
开本	850×1168(毫米)		1/32
印次	1997 年 12 月第 1 版		1998 年 2 月第 2 次印刷
印数	10000-18000 册		定价 12.80 元

·版权所有、翻印必究·

第一章

举止之中隐真情





1 行礼握手之间探察人心

打招呼会流露优劣感

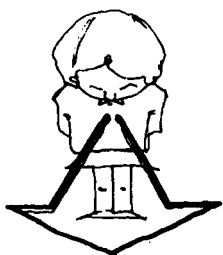
打招呼是人际关系的起点，即使初次见面，只要留意对方打招呼的细节，就可知其人与自己交往的心态。

人们见面都会打招呼，即使是初次见面，对对方也会持某种看法或感情。倘若早就约好见面，双方事先都会向旁人描述对方的为人、观点及客观上对他的评价，在心中早已印上对方的一个大概轮廓。若遇商业方面的交涉，或关系切身利害的交往，对对方的思虑必将更为复杂，因而在见面的瞬间就会出现种种直觉。如“我讨厌这个人”、“这个人给我的印象很好”等等。

当然，这种感情和想法，不会明显表现在打招呼上。尤其是怀有憎恨或敌意时，多数人都会尽量将情绪隐蔽起来，不让对方看出。然而，受到压抑的心经常在寻求出口，稍稍不小心就会露出脸来。因而在与对方打招呼，如

在行礼和握手中，即会出现某种无意识的变化。即使是初次见面的人，只要仔细观察对方打招呼的方法，就可知其人对自我的感情或想法，甚至可以获得了解对方人品的线索。

有一天，我在某家咖啡馆看到邻座两人见面打招呼的情形，就是一个很好的例证。邻座的两个男人看来是商人，穿着灰色西装，约近四十岁。他们见面时，我正坐在旁边等朋友赴约，因而有暇注意到他们打招呼的情形。其中一人行礼是稍稍弯腰，两眼直视着对方的眼睛；另一个则深深地弯腰行礼，低头两眼看着地下。就凭这种行礼时的姿态，在他们交换名片之前，我就看出了两人的关系。看着对方眼睛打招呼的人，心中必定是对对方怀有戒心，同时，要给对方压迫感的潜意识在发生作用。另一方面，低头弯腰行礼的人，其不敢面对对方，就像狗对他的主人躺下来，露出肚子乞怜的姿态，似乎对方不管怎样对待自己都将逆来顺受，其不敢抗拒对方的劣势感，已明显表现在行礼的姿态中。不出所料，约两、三分钟后，眼睛直视对方行礼的人就把脚翘起来，悠然地深坐在椅上，给人一种高傲的感觉；而低头行礼的男人只是浅浅地坐在椅子边缘，非常局促，必恭必敬。



行礼时的距离

行礼中双方保持的距离是心理距离的一种反映。从中可以看出双方的地位与距离。刻意调整距离，即意味要调整关系。

从上述例子表明，人们初次见面，通过行礼的姿态，就能分辨出社会地位的高下，显示主从关系。不仅人类如此，即在动物世界，也有一见面即分强弱的情形，不过，它们不会用行礼来打招呼，而是一见面即对峙，通常占上风者显得威风凛凛，而屈居下风者即刻夹着尾巴逃掉。人类社会和动物世界不同，有着社会文明的约制，弱肉强食的主从关系不能表现得太露骨，只能隐约地区分于彼此交往的行为中。

打招呼是人们交往的起点，比较普遍的打招呼方式是行礼。就东方人通用的行礼方式说，只要观察对方和自己保持多少距离，即可大致明了对方对自己的心理状态。有些中年妇女在行礼时还特地往后退两、三步，既表示谦虚，也给人无法亲近的感觉，因而难以亲切交谈。像这种



拉开距离的情况，即是有戒心或客气、谦逊的表现。

与欧美人士相比，东方人行礼的距离多半远些，因为东方人表达感情也多半含蓄。从心理学的角度看，行礼时彼此间的物理距离也是心理距离的展现，若刻意保持距离，就是对对方怀有戒心或畏惧的感情，也可以说是不想亲近对方的证明。若将这种观点反过来应用，即行礼时可借机将现场的气氛导向对自己有利的方面。换句话说，你若想亲近对方，不妨紧靠到对方肩头去打招呼，就可以侵入对方固有的安全领域，这样一来，不需言语就能向对方表示，你对他没有戒备心理。不过这种不讲客套的表现，通常需要在比对方居于优势的情况下才可能做。

握手的微妙心理

握手化解了人与人对立的“架式”，解除了心理的武装，表达相互沟通的愿望，从握手中即可探索到对方微妙的心理变化。

现在人们打招呼多用握手的方式。一般人认为握手的

力量强弱与其人的性格有关，譬如，握手很用力的人，多半比较有活力，充满自信；握手轻而无力的人，多半缺乏生气，个性较懦弱。又如在聚会时爱与陌生人握手者，必是自我显示欲和社交性强的人。换句话说，握手对探明对方心理，具有十分微妙的意义。

在中世纪，欧洲人一旦与陌生人相遇，如果对方不是敌人，就会马上把手中的武器放下，张开双手表示手中没有东西，然后彼此接近握手。一般人都惯于使用右手，用右手握住对方的右手，就不用担心对方拔刀，所以，握手即是解除武装的象征。现在，握手也表示解除了心理的武装，因为它化解了人与人对立的“架式”。同时，握手时双方直接接触对方身体，比行礼更易于探知对方心理的微妙变化。据说，在人类还裸体生活的原始时期，最初是男性互相以手按着对方的性器官来表示打招呼，以后才演变为手与手相握。所以，握手原本是以身体来表达彼此沟通的愿望。

如何通过握手看透对方心理的动态呢？最典型的例子即是从对方手心的潮湿状况来作判断。一般人都知道，人们遇到恐惧、惊讶等引起激烈变化的情形，自律神经与意

识即不成协调作用，以致造成呼吸的混乱，血压、脉搏的波动，或汗腺的兴奋（神经性发汗）。这即是人们处于极度紧张时常说的“捏了一把汗”，我们在看激烈的球赛时，也许都有过这种经验。所以，当你与人握手时，如果对方手心有汗，即表示其人情情绪波动大，心理已失去平衡。

一般人在说谎时，心律与汗腺也会变化。审讯中所用的测谎器，实际就是纪录汗腺兴奋状况的一种仪器，这种仪器的制造设计是科学的，但原理与从握手探明对方心态的方法一致。

有个经验丰富的警察，曾提议以握手的方式对嫌疑犯展开问话，开始问话前先与嫌犯轻轻握一次手，等对方说到核心问题以后，则表示“我们慢慢来吧”，再度轻握一下对方的手。这时，如果对方原本干燥的手掌冒出很多汗，即可大致知道对方心虚。

不仅在审讯中应用握手以探明对方心理，瓦解对方的意志。在男女关系中，也有通过握手而促进双方结合的例子。比如，表面看来很冷静的女性，当握手时发现她手心有汗，则说明她对男方已经倾心，感情上已失去冷静。据说花花公子们认为，手掌心会冒汗的女性是最易捕获的

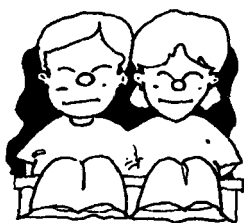


“猎物”。从精神性发汗的原理说，这种看法有其道理。由此也说明，女性都善于保持冷静，不愿被对方抓住弱点。

老一套的打招呼

一成不变的打招呼方式，意味着自我防卫心理，表示不愿深交。

除了上述两种打招呼的方式外，还有用交换视线、问候语等方式来打招呼的，加以“你好”、“早安”、“好久不见”等话作开场白；更深入一点，就是彼此交换近况；还有些年轻人，喜欢拍拍肩膀，或者开开心心地从背后搂搂腰或碰碰脚。总之，打招呼的方式形形色色，不便一一列举。其中，对研究深层心理较有意义的，即是每次见面打招呼都用老一套的方式，即双方已非初次见面，且有一定程度的了解。但每次见面，其中一方总是一成不变地重复着上次打招呼的方式，从不稍作增减。这种现象说明，对方只愿保持形式上的交际，停留于礼貌上的打招呼，而不愿更深入一步。换句话说，对方以一成不变的打招呼方



式，表达了他在交往上不肯越雷池一步的心理，也表明其人有相当强烈的戒心与自我防卫倾向。

总之，不论是行礼、握手或以语言问候，打招呼都是人际关系的起点，把握这一点，及时了解对方心理，灵活应对，即迈开了正确处理人际关系的第一步。

2 坐的方式表现优劣与亲疏意识

两对夫妇的坐姿

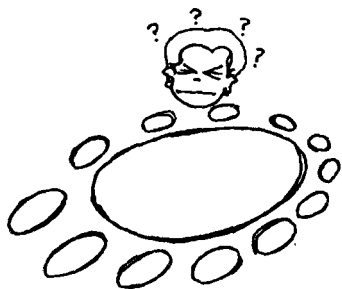
仅凭坐在那儿的姿势，未经说话就能推测其心态，这并非出自看相之术，只是懂得从心理的观点去观察事物而已。

笔者认识两对夫妇。其实，直到他们前来请教婚姻上的问题以前，我所认识的主要还是男方，至于女方，熟悉度可说是和初次见面差不多。在他们来我家以前，虽然我已从电话中对他们的问题略知一二，但对于他们夫妻间的关系及女方人品等，尚无所知。可是，当他们进入我的住

处，分别在沙发上坐下来时，我立刻就对他们之间的关系有所察觉了。

从外表看，两位妻子都长得不错，待人也彬彬有礼，个性似乎也都还明朗，只是她们与丈夫并坐的方式有所差异。其中一位女士坐在长沙发的边缘，仅仅以稍微倾斜的角度看着丈夫，表明在心理上对丈夫怀有愧疚感；另一位女士则与丈夫并坐在一起，肩膀几乎靠着，而且采取正视着我的姿势坐着，显得比丈夫精明能干。

为什么从不同坐法就可以推测其心态呢？容笔者在后面慢慢分析。在此，仅需明确一点：这并非看相卜卦术，而是懂得从心理学的观点去观察事物罢了。我以最初的印象为出发点，对他们提出一些问题，不出所料，前一位是未婚时就与丈夫同居，怀孕后要求与丈夫正式结婚，丈夫不大愿意，所以她在心理上处于劣势；相反，另一对夫妻是同一家公司前后期的同事，女方资格老于男方，且比较能干，所以在心理上处于优势。



选择什么样的座位

人们选择座位除遵从传统的礼仪外，一般都不自觉地表现了对不侵犯他人身体领域的法则，只有特殊心理状态的人，才采取违反这一法则的坐法。

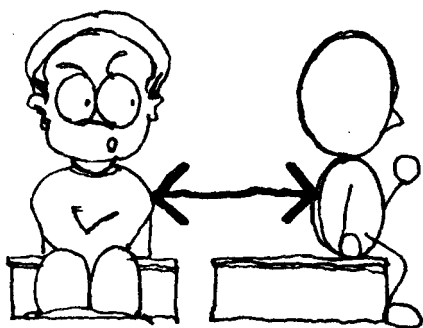
人与人的关系，往往可以从他们坐的位置和姿势看出一个大概，相信读者也有过这种体验。不过，是否有意识地注意观察，心理学的知识及其他有关知识是否达到一定程度，观察深层心理的深度就有所不同。

坐的方式可以反映心理状态的说法，包含两层意思：

其一，从座位可以明显反映其人在社会、群体中的地位。按传统礼仪，座位有上位、下位之分，有权势的头面人物多居上位，地位低或小字辈者坐下位。因此，人们在选择座位时，即表现了个人在同席群体中的上与下、优与劣、主与从等意识。直到现在，在较正规的场合，或有年长者的集会里，依然有这种处置上座、下座的困扰，主办人经常为此伤透脑筋，而在与会人士之间，也会造成不必要的相互让座问题。

其二，人们的坐法一般都依照身体领域不受侵犯的心理法则；从各种异常的坐法中，即可反映人的特殊心理。从心理学的理论说，每个人都具有动物性的地盘意识，即人们都习惯将身体四周的空间视为自己专有，这种空间即称为“身体领域”。通常，人们总互不侵犯他人的身体领域，过着互不侵犯的社会生活。譬如，在公共汽车上经常可以看到这一有趣的现象：如果汽车的座位是长条状的，最先被占的座位一定是两端，接下来则是离两端最远的中间位置，然后逐渐填满其余的空位，直到全部坐满，充分表现人们都尽可能和无关的人保持距离的心理，尽可能分开坐，使自己的身体领域不受侵犯。这种坐法，实质上表现了一条不成文的保护自己、尊重对方身体领域的法则。但是，当车子里的乘客越来越多，挤来挤去，彼此的身体不断碰撞，甚至最后都无法动弹时。也就谈不上什么“身体领域”了，这时的不适感不仅是生理上的，心理上更感到自己的领域受到侵犯。处于这种状态时，唯一的办法就是把视线转向窗外，抛开车中的自我意识，以维持心理上的平衡。

总之，在普通的人际关系中，除非有特殊的心理作



用，一般人都按照身体领域法则来进行自我保护。反过来说，心理上有某种特殊状态的人，就会采取异于身体领域法则的坐法。我们可以从各种具有特征的坐法，研究其中蕴含的深层心理。前述两对夫妻的坐法，就是表现其心理状态的实例。

座位的距离

彼此座位距离的大小，是对对方身体领域侵犯程度的表现。陌生人必对自己的领域保持戒心而坐得远些，情投意合者的一体感必趋向坐得最近。

将传统礼仪上的座位概念和身体领域理论结合起来，即可知要从坐的方式观察深层心理必注意三个要点：①彼此座位的距离；②面对对方的方向；③坐下来的姿势。

彼此座位距离的大小，可说是对对方身体领域侵犯程度的表现。陌生人为求彼此心安，自然要坐得相距较远。反之，若是情投意合的情侣，即使房间再大，椅子再长，也会设法坐在离对方最近的地方。又如公司里的职员，不