

成熟法则

ADULT THEOREM

华信工作室 编

青年心理素质训练必读



◎ 阻碍成功的最关键因素就是心理不成熟，美国盖洛普调查中心一份报告显示，绝大多数成功者最爱读社会心理类书籍。

◎ 事业成功人士具备怎样的心理素质，本书将使你对自己的心理素质发展有一个正确的概念，这里还有更多的流行话题，你不想看看吗？

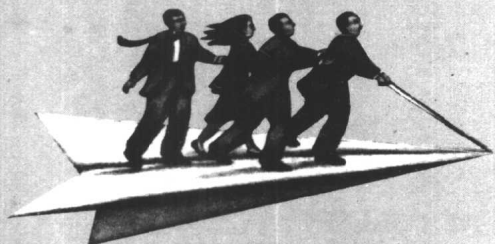
中华工商联合出版社

成熟法则

ADULT THEOREM

华信工作室 编

青年心理素质训练必读



中华工商联合出版社

艺术
生
予此
来齿
不
可
面洁
中女
活
着
能
让
主目
在

责任编辑:王 静

封面设计:蒋 宏

图书在版编目(CIP)数据

成熟法则:青年心理素质训练必读/华信工作室编. -

北京:中华工商联合出版社,1998.10

ISBN 7-80100-459-0

I. 成… II. 华… III. 青年心理学 IV. B644.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 28110 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027

电话:64153909

北京振兴印刷厂印刷

新华书店总经销

850×1168 毫米 1/32 印张 14.875 340 千字

1998 年 10 月第 1 版 1999 年 2 月第 3 次印刷

印数:12001-15000 册

ISBN7-80100-459-0/Z·68

定 价:20.00 元



A

DULT THEOREM

目 录

上 篇

青年成熟交际的第一课

——洞察心灵，看透他人的内心世界

一、体会他人的体态语言，解读他人的内心活动	3
（一）从打招呼观察他人	3
（二）从坐姿观察他人	6
（三）从表情观察他人	11
（四）从视线观察他人	16
（五）从动作观察对方	21
（六）从癖性观察他人	24
（七）从服饰观察他人	29
（八）从话题观察他人	32
（九）从言词观察他人	37
（十）从宠物观察他人	41
（十一）从异性关系观察他人	44
（十二）从工作方法观察他人	48
（十三）从错误观察他人	52
（十四）从钱财使用观察他人	56
（十五）从赌博反应观察他人	59
（十六）从电话和书信观察他人	63

二、识破人的心理陷阱，走出形形色色的误区	66
(一) 情感的陷阱是最容易跌落的陷阱	66
(二) 欲求的陷阱无处不在	74
(三) 态度的陷阱是比较隐蔽的	80
(四) 行为的陷阱只能越陷越深	91
(五) 意义的陷阱往往使你前功尽弃	106
三、复杂难测的心理活动，正是你必须学习人际交往的原因 所在	111
(一) 不可思议的“越…越…”心理	111
(二) 难以揣测的“真的这样了…却…”心理	121
(三) 令人惊讶的“总是…就…”心理	127
(四) 莫明其妙的“反其道而行之”的心理	131
(五) 啼笑皆非的荒唐心理	140

中 篇

青年成熟处世教战首策

——对抗、出招、操纵他人的学问

一、初次见面就战胜对方心理的社交战术	151
(一) 消除紧张胆怯心理的致胜技巧	151
(二) 攻入对方内心深处的致胜技巧	162
(三) 立刻揣摸出对方心理的致胜技巧	176
(四) 让对方记住你的致胜技巧	185
(五) 让对方说“是”的致胜技巧	195
二、山不转靠舌头转的说服操纵术	202

(一) 引诱对手走入我方圈套的说服技巧	202
(二) 改变对手感觉的说服技巧	211
(三) 使对手放弃反驳的说服技巧	220
(四) 让对手跟着走的说服技巧	228
(五) 打击对手弱点的说服技巧	232
三、混淆视听，牵着别人鼻子走	239
(一) 扰乱对方心理的致胜技巧	239
(二) 让对方产生错觉的致胜技巧	251
(三) 让对方疏忽的致胜技巧	263
(四) 使自己伟大的致胜技巧	273
四、反欺骗的致胜技巧	282
(一) 让对方相信谎言的技巧	282
(二) 让对方张冠李戴的技巧	292
(三) 心理伪装的致胜技巧	299
(四) 让对方高估自己的技巧	307
(五) 让对方视损失为利益的技巧	309

下 篇

青年成功心理整体训练

——包装自己，重塑心灵，独步社会的必修课

一、培养积极心态的训练法	321
(一) 创造理想环境的训练方法	321
(二) 培养专长的训练方法	326
(三) 尝试新事物的训练方法	330
(四) 改变行为与服饰的训练方法	335

(五) 先声夺人的训练方法	338
(六) 主动表现自我的训练方法	341
(七) 变换说话方式的训练方法	344
(八) 提早做准备的训练方法	349
(九) 设定具体目标的训练方法	353
(十) 巧用人际关系的训练方法	357
(十一) 弄清负面影响的训练方法	359
(十二) 借助他人的训练方法	362
(十三) 进行模拟想象的训练方法	365
(十四) 改变观念的训练方法	367
二、提升自信的自我训练技巧	369
(一) 利用语言提高自信的暗示训练	369
(二) 利用环境提高自信的训练	377
(三) 利用动作提高自信的训练	385
(四) 利用顺序提高自信的训练	389
(五) 利用态度提高自信的训练	398
(六) 利用对方观点提高自信的训练	405
(七) 利用意识转换提高自信的训练	409
三、成功表现自我的心理艺术	417
(一) 表现自我能力的艺术	417
(二) 展现积极个性的艺术	429
(三) 提高信任度的艺术	435
(四) 表现平易近人的艺术	449
(五) 强调个性明朗的艺术	464

●上 篇

青年成熟交际的第一课

——洞察心灵，
看透他人的内心世界

一、体会他人的体态语言， 解读他人的内心活动

（一）从打招呼观察他人

1. 无意识的优越感会表现在打招呼的方式上

我们和他人见面时都会打招呼，即使是第一次见面，也不会抱着完全无所谓的心态，通常都会产生某种感觉或印象。即使是预约好的见面，在见面之前，彼此也会收集、准备些对方的大致资料。若是商业交涉，如果有密切的利害关系时，往往对对方的感觉会更复杂，所以在见到对方的瞬间，就会产生种种直觉如“我讨厌这个人”，或“这个人给人的感觉很好”等等。

当然，这种感情与想法，多半不会明显表现在打招呼上，尤其不是爱情、好感等可能令对方高兴的情感，而是憎恨或敌意时，多数人都会将之隐藏起来，尽量不让对方看出来。然而，受到压抑的心经常都在寻求突破口，稍不小心它就会显露出来，因而在选择与对方打招呼的方式、行礼或握手中，都会出现无意识的变化。即使是初次见面的人，只要仔细观察对方打招呼的方法，就可以洞悉对方对自己的态度，甚至可以获得了解对方人品的线索。

多湖辉先生曾在咖啡厅观察过两个商人的晤面，这是两个服饰与年龄都很相近的40多岁男人，正在交换名片，其中一人只是稍稍弯腰，两眼直视着对方的眼睛；另一人则深深地弯腰致意，两眼看着地下。从他们礼仪的差异，多湖辉先生判断了两人的关系。

看着他人的眼睛打招呼的人，心中必定对对方怀有戒心，同时，无意识中要给对方压迫感的意图也发生了作用。另一位深深弯腰而两眼望着地面的人，其不敢面对对方的态度，就如同狗对主人躺下来，露出肚子乞怜的情形一样，仿佛对方如何对待自己都没有关系。其实这个深深低头者也是城里人，但是其不敢抗拒对方的自卑姿态，却已明显地表现在行为中。

果不其然，二、三分钟后，眼睛直视对方的人就把脚翘起来，悠然地在椅子上坐下，给人从容不迫的感觉。另一个男人只是浅浅地坐在椅子边缘，一副毕恭毕敬的态度。

2. 握手时手心有汗是情绪不稳定的表现

我们打招呼的方式，现在普遍是握手。一般人认为，握手的力量强弱与其人的性格有关。比如握得很用力的人，多半是比较有活力，充满了自信；握得轻或无力的人，多半缺乏活力，个性较怯弱。又如在聚会时，能够和陌生人握手者表示具有自我显示欲，或是有公关性的表现。

换句话说，握手对于要深入看透对方的心理具有十分微妙的意义。中世纪时，欧洲人一旦与陌生人邂逅，如果不是敌人，他们就会把手上的武器放下，张开双手表示没有藏东西，然后彼此接近握手。而一般人都是惯用右手，所以只要用右手抓住对方的右手，就不用担心对方会拔刀。因此，在欧洲握手乃是解除武装的象征。这一点现在也是一样，握手即等于一种心理的武装解除。

同时，握手有可以直接接触对方身体的优点。探究握手的起源，据说在人类还是裸露着身体生活时，最初是男性互相以手按着对方的性器表示打招呼，不久才演变成手和手相握，因此，握手本来即是以

身体来了解对方为目的的。

具体而言，有什么方法可以通过握手来看透对方微妙的心理动态呢？其代表例子之一，即是以手掌心潮湿的情形来判断。人类在遭遇到恐惧、惊讶的事情而发生感情变化时，自律神经会与自己的意识发生作用，造成呼吸混乱，以及血压升高与脉搏加速，或是汗腺的兴奋（神经式发汗）等，这是大家都知道的。我们看比赛时，比赛现场紧张时手掌心会捏把汗，也是由此而来。所以如果你和对方握手，获知对方手心出汗，即表示其人情緒高昂，心理已失去平衡。

曾有个经验丰富的警察，提议在询问嫌疑犯时找理由与他轻轻握手——开始问话前就先握一次手，以后在说到核心问题时，再度轻握一下对方的手，这时，如果原本干燥的手掌冒出了很多汗，即可大致知道真相了。

最好的例子，即是电视连续剧《柯伦坡警探》，扮演这个警探的彼得·霍克，个子虽然不高，但握手时一定要把眼睛抬起来直视对方，凶手一旦被这双锐利的眼睛所凝视，内心必会感到不安，何况他的手掌大而有力。这时，凶手会发现自己一开始即处于不利的立场，只要让凶手陷入这种心理状况，其余就靠柯伦坡警探巧妙的推理能力，案子很自然地便迎刃而解了。

一般所谓的测谎器，实际上就是以仪器来记录汗腺兴奋的情形，方法较科学，但原理与握手法并无不同。

除了找凶手，握手的心理艺术也可以应用于异性之间。比如表面看来很冷静的女性，有时握了手才知道她的手心在冒汗，这时，你可以解释为男性的容貌、身体或言行使她感到兴奋。有人认为手掌心冒汗的女性最容易攻陷。考虑到精神性发汗的原理，这种说法似乎颇有道理。

这样一来，从握手时的手掌感觉即可洞悉对方的心理，而且我们可以反过来利用这种心理来胜过对方。

当然，通常情况下打招呼常常是“君子动口不动手”的，例如从“早安”、“好久不见”、“你好”等开场白，到互相交流近况等。如果

是已非初次见面，甚至双方都已经有了相当程度的了解，但每次见面仍按部就班打招呼的人，你可以认为对方不愿意在私交方面更深入，即彼此只愿做到形式上的交际，且永远仅止于此，不必再更进一步。换句话说，对方以一成不变的打招呼法表达了他的心理，从某个角度而言，这也表示他具有相当强烈的自我防卫倾向。

因此，不论是致意、握手或以言语问候，打招呼乃是人际关系的最初接触，而能够很快地从深层心理了解对方，并及时予以应对，可说是使人际关系更圆满的第一步。

（二）从坐法观察他人

1. 要注意侵犯身体领域的方法

一个人与他人的关系，从其坐法与坐的位置，即可反映出来，相信你也不止一次有类似的经历。这时候如果你是有意识地加以注意，就需要一定的心理学观察能力及知识，从而洞悉他人意向。

以上说法，包含了两层理由：其一是上座、下座等座位可反映出某人在社会、团体里的传统职位的优、劣意识。现在在较正式的场合，或者有年龄较长者参加的聚会里，依然有这种上座、下座的困扰，主办人经常为此伤透脑筋，而在与会人士之间，也会造成不必要的互让问题。

此外，每个人都具动物性的地盘意识，也就是身体领域意识。一般情况下，人都习惯将身体四周的空间视为自己所专用，由于这种心理作用，这种空间一旦受到侵犯，就会感到不安，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。

人与人之间的亲密度与空间距离成正比。说明肢体语言最具代表性的实例，是美国心理学家哈尔的实验报告，他把人与人之间亲密

度，分为四个空间领域：（1）能感觉到对方的气味与体温，为40—50公分距离的亲交域；（2）接触到对方，但闻不了味，为50—120公分距离的个人域；（3）说话的声音能使对方听到，同时也让四周人听到，为2.7—3.6公尺距离的社会域；（4）像演讲等对大众说话的场合，为3.6公尺以上距离的公共域。我们可据此标准，衡量与别人的心理距离，如对方与自己并不太亲近，而他进入了个人域或亲交域，人都会在无意识中反退，或双臂交叉，采取保护自己的防卫姿势。

比如我们从始发站搭乘公共汽车，如果车子的座位是长条状的，最先被坐满的一定是座位的两端，因为最初坐的人都会尽量和他人保持距离，分开乘坐。接下来是离两端最远的中间位置，而后逐渐填满中间的空位，直到全部坐满。

这种座位的坐法，即是保护自己的身体领域，并尊重对方的不成文规则的表现。但是，等车子里的乘客愈来愈多，便谈不上什么领域了，在拥挤中，彼此的身体便不断接触，甚至无法动弹。这时候的不适感，并不是身体失去了自由，而是由于在心理上自己的领域受到侵犯造成的。因此，处于这种状况的人会想要忘了自己是一个人，把视线转向窗外，让自己仿佛成了“东西”一般。只要变成了“物质”，就不会产生任何感情，也不会再意识到他人。

这便是在普通的人际关系中，互相占座位的方法。即不论亲密感或厌恶感，更不论正面感情或负面感情，人都是依照一般的身体领域来自我保护。因此，我们也可以反过来类推，心理有某种特殊状况的人，就会采取异于一般身体领域法则的坐法。在办公室里，也有类似情况。

事实上，也有人从各种具有特征的坐法，来研究其中的深层心理关系。

几乎大多数的公司董事长办公室中，都陈列有一看就知道是高级品的家具，书柜中排满了烫金的辞典、书籍，最令人瞩目的，是那张比一般职员大上三倍的办公桌。

照理说地位越高的人，他的工作量就越轻，需要办公的地方也应该越小才对，为什么事实上却产生相反的情形呢？正是人们要保护身体区域的表现。

所以聪明的职员，千万不能在董事长的办公桌上放你的东西哦！

2. 观察坐法的三个要素

将传统的上座、下座概念，和身体领域的理论综合起来，可知要由一个人的坐位及坐法来洞悉深层心理，需具备三种要素：其一是与对方的距离；其二是面对对方的方向；其三是坐下来的姿势。

首先是彼此坐位的距离。这种距离的大小，可说是对对方身体领域的侵犯程度的表现。坐位的物理性距离，也是彼此心理距离的表现。如果是完全的陌生人，当然要坐在会令彼此感到不舒服或不安的最近距离之外，而公司的职员，与上司已建立某种心理了解的人，和对上司有某种心理抗拒的职员，与上司间的坐位方式和距离，必定会不同。

又如现代的年轻夫妇，经常保持密切的距离，而传统的夫唱妇随则是妻子走在距离丈夫几步路的后方，这两种夫妇的心理关系，必定也有所不同。

正因如此，有时越是怕被提问的学生越容易被点名，大概也是因教授利用了这点心理学知识吧。另外，也与学生因恐惧而产生的心理错觉有关。

关于座位的距离还有一种看法，即对方与自己心理落差（优劣感）的表现。比如自己对对方并没有亲密感，一旦对方侵犯到身体领域时，若不是对方有意威压或胁迫自己，就是要打破过去人际关系的藩篱，以进入你的领域。

在美国，警察询问嫌疑犯时，随着询问的进行，警察会越来越靠近嫌疑犯，最后会接近到以双膝夹住嫌疑犯的一边膝盖，如此侵入对方的身体领域，就使对方因内心强烈的不安而坦白。

侵犯他人身体领域的最代表性例子，即是推销员对顾客的态度，

或者女性的媚态等。身体领域被侵略的方法，还需要依当时的不适感来判别。不论对方脸上露出多么迷人的笑容，你的身体都会在无意识之中，表现出想恢复原有身体领域的动态。

3. 亲密的情侣不会隔着桌子坐下来

接着要注意的是坐的方向。关于这一点有两个着眼点，其一是坐在对方的正面或旁边，其二是向着门口或背着门口。

坐在正面或坐在旁边，所表现的心理状态差异之一，即是身体领域理论的延长。也就是说，除了拥抱与握手外，面对面坐下是表示要与对方保持距离的自然现象，通常是保持可以自然看到对方全身的距离，或者起码上半身可以进入视野的距离。另外，面对面坐下时两者之间通常隔着一张桌子，这个障碍物往往更能强调距离感。

相对而言，坐在旁边就没有这种限制了，以最紧密的距离并排坐，这种距离感即全然不同。因而，处于容易产生视线冲突的“对峙关系”。

如果你曾经到过巴黎，就会发现坐在露天咖啡座上的观光客，不论彼此认识与否，都会和蔼而亲切地交谈。这个关键在于大家都坐在阳台的椅子上面向着马路，情绪稳定，谈话很投机，视线也不会经常对峙。唯有在彼此产生共鸣或感动时，才会斜向交换一个视线，所以不会感受到负担或压力，可以自然地沟通感情。

与此相反，一般的咖啡厅设计的桌子，都是让顾客面对面而坐，这样效果就很差了，因为彼此视线会相对，即使对方是可以相互肯定、理解的对象，也依然会令人觉得费心。

由上述事实可以了解到，坐在旁边的人，比坐在前面的人容易产生亲密感，你会想要去了解对方，或是想让对方了解自己，甚至产生对方与自己融为一体的感觉。

因此，如果一对男女可以隔着桌子谈很久，纵然两人之间已经很密切，也一定不是很亲密的关系，彼此还需要理解，还处于需要对方肯定自己的状态中。相对地，并排坐的两个人多半没有两人面对面时