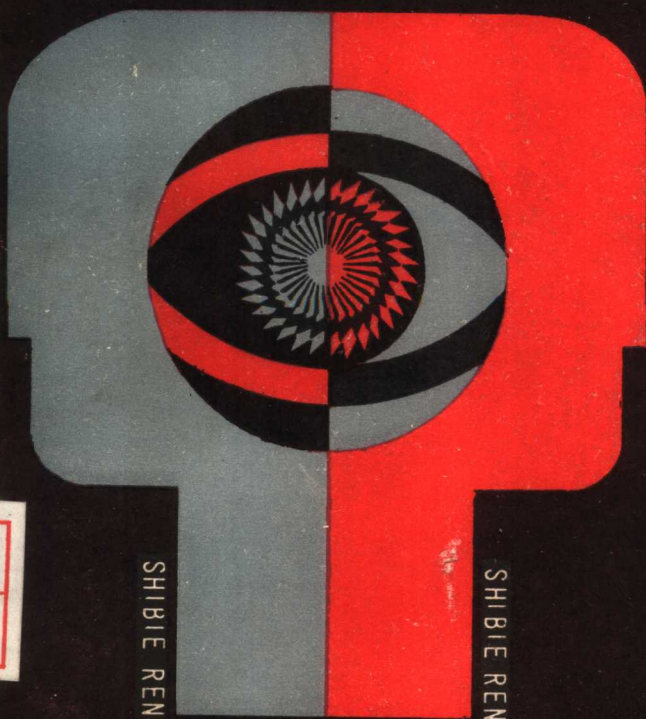


“帮帮你”丛书

识别人

【日】松本顺 著 张德祥 译



春风文艺出版社

识别人

【日】松本顺 著 张德祥 译

春风文艺出版社

松本 顺
人を見抜く

根据日本PHP研究所PHP文库1984年版译出

识 别 人
Shibie Ren
〔日〕松本 顺 著
张德祥 译

春风文艺出版社出版

(沈阳市南京街6段1里2号)

辽宁省新华书店发行

沈阳市第二印刷厂印刷

字数: 85,600 开本: 787×960 1/32 印张: 5 1/2

1989年7月第1版

1989年7月第1次印刷

印数: 1—7,540

责任编辑: 高 勇

责任校对: 唐惠凡

封面设计: 成朝霞

ISBN 7-5313-0261-6/I·245 定价: 1.85元

前 言

识别人时，第一印象非常重要。这是因为，在相见的瞬间，直觉往往发挥作用，从而识别对方。但是，也有不少这样的情况，在与对方谈话的过程中，不知不觉地被对方故弄玄虚的动作、态度所迷惑，难以做出正确的判断，从而看错人。

第一印象确实重要。人们往往凭第一印象准确地识别人。常有这样的事，凭第一印象，看透对方“是不可信赖的人”。但是，几次见面交谈，又逐渐被对方的话所蒙蔽、欺骗。因此，对第一印象忽视不得。

如果总是能凭第一印象准确地识别人的话，这当然好。但是，实际上并非如此。这就给人们带来难处。即使是非常有社会经验的人，凭第一印象识别人时也常常出错。就连孔子，在评定自己弟子子羽和子我时，也出了错。

子我口齿伶俐。孔子听了子我的雄辩言辞，就认定子我是位了不起的人。子羽其貌不扬、衣

着寒酸。当子羽向孔子提出要当弟子的时候，孔子虽然收留了子羽，但他认为子羽这个人天资不好，即使努力，也不能成才。结果，孔子对这两个人的判断大错特错。孔子认为有能力的子我，中途出了问题，而孔子认为天资不好的子羽，头角崭露，逐渐为众人所知，名声斐然。

识别人之所以难，是因为对方常常要蒙蔽你，或者是不想说出藏于内心的东西，只给你看“表面文章”。因此，有的人不知不觉听信了对方的假话，被“表面文章”所欺骗。

另外，识别人的麻烦还在于，观察、判断就是投射，也就是把你的体验、想法投射给对方，然后观察、判断对方。看透对方的本来面目是非常困难的。

观察一枚刮脸刀，看上去刀刃没有一点的齿痕。但是，放到电子显微镜下去观察，就会看到刀刃上凸凹不平。用肉眼看和用电子显微镜看结果竟完全不一样。这是由于眼的机能和电子显微镜的机能不同。观察、判断就是观察者、判断者一方的机能的投射。

人们常常认为某人冷淡、不热情；某人和蔼、可亲。在思想上分别下了结论。但实际上，由于你认为对方冷淡、不热情，对方对你也采取冷淡、不热情的态度；由于你认为对方和蔼可亲，对方对你也采取了和蔼可亲的态度。

但是，许多人对这种人的心理没有意识到，就下结论说，某某是冷淡、不热情的人；某某是和蔼可亲的人。而根本没有意识到做出这样判断的原因在自己一方。这样，就使得识别人变得非常难。人们互相间给予对方以影响，你给予对方什么样的影响，对方也会做出相应的反应。同一个人，由于受到的影响不同，会有不同的表现。

人具有多面性。所处环境不同，面对的对象不同，会表现出不同的自身特性来。象小林一三先生那样，在三井银行调查课工作时，被上司看做是没能力的银行职员。后来，他当了经营不善的电铁公司专务董事以后，就不断地提出有建设性的经营方案，发挥了他卓越的经营才能。这样的人，在两种环境中，表现了完全不同的自身特性。

从这些事例可以看出，识别人并不简单。认为以第一印象就可以识别人，因此而自信，这是非常危险的。但为了识别人，充分发挥直觉的作用又非常重要。正确的方法应该是以直觉识别人，同时又不满足、不骄傲，不断地通过多方面的材料和多种方法去证明自己的识别是否准确。因此，本书所提出的心理学方法，对培养锻炼一个人准确识别人的能力是非常有帮助的。

一九八〇年十一月

译者的话

本书原名《看透人》，由日本著名经营心理学家松本顺于1980年写成，曾在日本某杂志上连载，1984年汇集成书。

松本顺先生1941年毕业于东京大学经济系，在校期间还攻读心理学。第二次世界大战后，曾担任过新闻记者、经营管理顾问。1951年他创立了经营心理研究所，致力于经营心理学的实践活动。从那以后，他作为日本实践经营心理学的先驱者，曾指导过上千家企业的管理工作。

作者在本书中运用心理学的理论，结合自己亲身经历的大量实践以及其它历史典故、事例，系统地讲述了如何识别人，如何处理人际关系。本书不是简单地说教，而是有理有据，深入浅出，寓道理于生动的事例之中。可以说，本书不失为一本知识性、趣味性、应用性很强的好书，特别适于领导干部、管理人员、青年、学生读。对于那些刚刚走上社会或正准备走上社会的人来

说，读后将会受到很大教益。

本书翻译过程中，得到李敏中等同志的大力帮助，在此表示感谢。

由于本人水平有限，书中难免有错误之处，敬请读者不吝指教。

译 者

1988. 9. 26

内 容 提 要

《识别人》原名《看透人》。这是一本将心理学、交际学为一体的生活、工作教科书。作者松本顺是日本著名管理心理学专家，曾创立管理心理研究所。作为日本实践管理心理学的开创者，松本顺曾为一千多个企业的经营者作顾问。本书以作者自身的经历、实践，介绍了如何客观、正确地把握对象的能力、性格、需求和心理，以便妥善地处理好自己的人际关系等方面的问题。书中所强调“直觉”的作用，尤为我们一般人在交往中所忽视，这也是我们在交往中必须给予重新认识和充分注意的一方面。作者娓娓而谈，话语生动亲切。相信您会于作者趣味横生的讲述中受益匪浅。

目 录

前 言	松本 顺
一 识别的含义	
——观察、判断就是投射	1
二 识别的难处	
——对方竭力不让人识别	21
三 凭直觉识别	
——以证据检验	41
四 识别内心状态	
——识别心理体系	53
五 识别“内在的东西”	
——识别动机	61
六 识别人才	
——注意多面性	77
七 识别方法	
——用尽一切方法	89
八 识别感情	
——站在对方的立场上	117

九 识别需要

- 从需要类型来洞察 127

十 识别性格

- 从气质来洞察 143

十一 识别能力

- 发现潜在的优点 150

一 识别的含义

——观察、判断就是投射

互相识别

一位日本著名大脑生理学专家说过，一岁左右的婴儿就能以五十分之一秒的速度，识别接近自己的人，看他们是否喜欢自己。认为对方喜欢自己，便喜滋滋地让人抱；认为对方不喜欢自己，就流露出一不高兴的样子，甚至哭起来。

出生不久的婴儿就能识别周围的人对自己的感情。可见，人要生存下去，识别人是何等重要。

作家福田恒存说过，人们初次见面，总是要互相观察对方，衡量对方的身分或能力是高于自己还是低于自己，或者是和自己不相上下。认为对方在自己之上，就恭而敬之；认为和自己一样，就泰然处之，轻松对付；认为在自己之下，就不以为然了。难怪是作家，他们观人相面真是明察秋毫。总之，人总是注意对方的能力，识别

对方能力，并能做出相应的反应。

人们初次见面最先注意的是，对方对自己显露出什么样的感情。在相见的瞬间识别这些，然后做出反应。

人们在日常生活中，抱着种种目的彼此接触交往。因此，这种接触、交往与各自的目的相适应，对于对方的注意点也不尽相同。人们观察对方时，往往是从这些不尽相同的注意点出发。例如，上司要观察自己的部下是否听自己的话，是否努力工作；部下则观察上司是否器重自己，经常关心自己。商人要观察顾客对自己的商品是否感兴趣等。

不管怎样，人们总是要仔细地观察对方，并寻求合适的交往办法。

因此，识别人在我们日常生活中有重要的意义。

然而，许多人凭直觉去识别人，虽然可以肯定地说凭直觉可以识别人，但是，有的时候也容易出错。如果善于凭直觉去识别人，那么，直觉对识别人就能起作用；否则，直觉就容易导致错觉。有不少人并不善于凭直觉去识别人，也非凭直觉去下断言不可，结果判断失误。

过去，曾发生一个“绿色资金”事件。一位男子向静冈特种造纸公司（在东京证券交易公司二部登记、拥十亿元的资金）的经理提出，他能

融资瑞士的秘密资金一千亿元而不付利息。这样，那个男子以活动费名义骗取了十一亿元的支票。这位经理听说不付利息就能融资瑞士的秘密资金一千亿元，喜不自禁。他终于被这种诈语所欺骗。但是，他怎么能把十一亿元的支票给了那位男子呢？局外者听起来，这似乎是完全不可思议的。这种苦于缺乏资金的人，轻易地被花言巧语所欺骗的事常有所闻。

与此类似，曾被作为话题的还有“M资金”事件。这笔资金据说是GHQ（联合国总司令部）经济科学局长马卡特管理下的秘密的对日援助资金，用于战后的经济复兴。这笔高达数兆日元的日美政府的秘密资金令人注目。行骗者以能通融这部分“M资金”为借口，欺骗了许多象全日本航空公司原经理大庭哲夫元等一流的经理。

这些一流经理被欺骗这一事实，当然有骗子一方用各种巧妙的骗技去骗取的一面，也有被骗的一方容易上当的一面。总而言之，依靠直觉判断并非任何时候都准确无误。特别是对于不熟悉的事情，直觉可能完全靠不住。上述事实清楚地说明了这个道理。

掌握观察法

所谓直觉，是靠经验积累而形成。过去，人们总是在与各种各样人接触，观察对方的为人，

由此而形成了识别人的直觉。因此，识别人时，与过去经常打交道的某种类型人接触，过去的经验就会成为重要的参考资料，直觉也就起重要作用。

但是，与过去没有接触过的那类人见面时，直觉就可能丧失其作用，推测不出对方是怎样一个人。在这种场合下，你会深感“识别人的科学”的重要性。

对方想要欺骗你的时候，会竭力装出诚实可信的样子。如果轻信了这种“表演”，就可能上当受骗。但是，即使在这种情况下，对方的“表演”总是有不太自然或者过分的地方。如果注意到这些地方，凭直觉还是能看出一些问题的。因此直觉敏锐的人能够识别这种“演技”。

总之，人们的言行是虚虚实实。彼此间或是要看穿对方，或是不想被对方看破。因此，要识别人，利用直觉无疑是非常重要的。但是，直觉不能起作用的时候，培养观察法就成为十分必要的了。

距今二千年前，中国有一位杰出人物叫韩非子。他洞察人心堪称行家。他讲过许多识破谎言，看穿对方“表演”的实例。

齐国曾进攻宋国。宋国向南方的荆求援，因此，宋王派藏孙子作为使节去荆。荆王盛情欢迎藏孙子并欣然答应援助。但是，在归途上，藏孙子

愁眉不展。随从问道：“求援得到顺利答复，为什么还闷闷不乐呢？”于是，藏孙子回答：“宋是小国，齐是大国。向宋这样小国伸出援助之手而讨得齐这样大国的憎恨，谁都不愿干这样的傻事。但是，荆王高兴地答应了援助我们，这是想让我们宋充满信心，同齐战斗到底。归根结底，荆王是想使齐国在战争中削弱一些力量而自己好坐收渔人之利。”

藏孙子回国后，齐军攻入宋国。宋国丧失五城。但是，正如藏孙子担心的那样，荆国根本没来救援。由于荆王的欢迎过分盛情，藏孙子警觉到对甜言蜜语必须留神，敏锐地看穿了荆王的用心。

韩非子还讲过一个例子，与上面的例子相反，说怎样才能不被对方看出用意。

魏文侯要借赵国的路去攻打中山国。赵萧侯不想答应。赵国的家臣赵刻进言道：“不借给路是不对的。如魏不能攻取中山国，魏的国力就会受损。如果魏的国力受损，它的国威就要下降。如果魏的国威下降，赵的国威就自然提高。即使魏能攻取中山，也难于隔着赵国统治中山。这样驱兵攻取中山的虽然是魏，但最终得到中山的却是赵。因此，务必请您答应魏的请求。只是在答应的时候，不能表现太热情，否则魏就可能看出我们的用意而放弃攻取中山。答应的时候，应尽

量表现出勉强的态度。”

赵刻用隐蔽掩饰的方法使对方看不出自己一方的用心。

态度微妙地互相影响

根据一位商业咨询专家的调查，如果售货员认为顾客冷淡不热情而表现出来，百分之百的顾客对售货员也会采取冷淡不热情的态度。相反，如果售货员认为顾客是温和热情的人而表现出来，百分之八十的顾客对于售货员也会采取温和热情的态度。

这个调查，从心理学上看，是一个非常有趣的调查。售货员认为顾客是冷淡不热情的，对顾客的态度就变得冷淡不热情。因此，顾客对于售货员也会采取冷淡不热情的态度。

另外，售货员认为顾客是温和而热情，对顾客的态度就变得温和而热情。因此，顾客对于售货员的态度也采取了温和而又热情的态度。然而，情况不都是这样。因为有些顾客仍对售货员存有戒心。所以，充其量有百分之八十的顾客采取温和而又热情的态度。

这种情况并不限于售货员与顾客之间。平时与人交往时，如果你认为对方冷淡不亲切并表现出来，对方对你就会采取冷淡不亲切的态度。可见，人们之间所表现出的态度，是互相影响的。