

★ 智慧人生与管理系列丛书

经济管理出版社

ECONOMIC MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

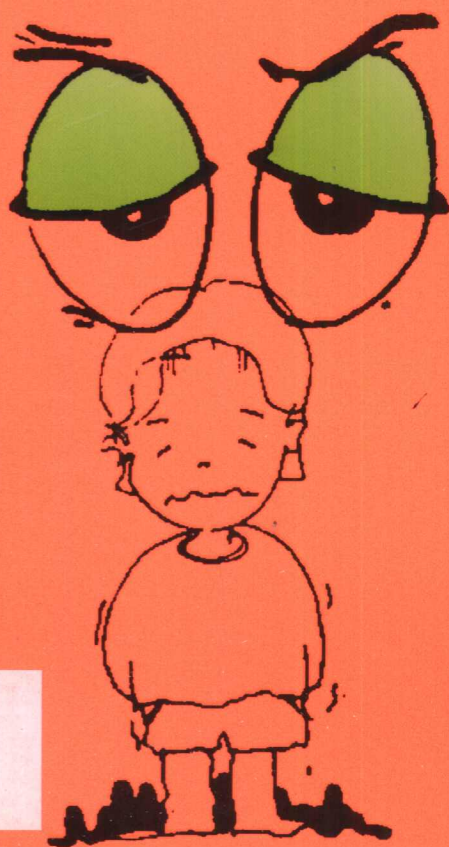
如何看透人心？

如何支配潜意识？

如何探照真情？

如何体察难言之隐？

李尚丰 著



如何克服人性的弱点

139

B848

L341

智慧人生与管理系列丛书

如何克服人性的弱点

李尚丰 著

经济管理出版社

责任编辑 卢小生
技术编辑 晓 成
责任校对 平 实

图书在版编目 (CIP) 数据

如何克服人性的弱点/李尚丰著. - 北京: 经济管理出版社, 2002

ISBN 7-80162-456-4

I. 如... II. 李... III. 个性心理学 IV. B848

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 050516 号

智慧人生与管理系列丛书

如何克服人性的弱点

李尚丰 著

出版: 经济管理出版社

(北京市新街口六条红园胡同 8 号 邮编: 100035)

发行: 经济管理出版社总发行 全国各地新华书店经销

印刷: 北京交通印务实业公司

850×1168 毫米 1/32 5.5 印张 91 千字
2002 年 8 月第 1 版 2002 年 8 月北京第 1 次印刷

印数: 1—6000 册

ISBN 7-80162-456-4/F·440

定价: 15.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社发行部负责调换。

通讯地址: 北京阜外月坛北小街 2 号 邮编: 100836

联系电话: (010) 68022974

序 言

在很多情况下，出于某些原因，人们都不会亮出自己的内心，而会一层一层地包装起来，加以掩饰或隐藏，让他人无法直接看出来。

人的内心除了有意识地隐藏起来的部分外，往往还有连自己也没有意识到而被自己隐藏起来的部分。换句话说，人们并没有刻意装扮自己去作戏，可是，内心深处却有意识地隐藏自己的倾向。这种无意识的深层心理，也是最难让人看透的心理。

除非你留意、探索、分析，否则你是看不到人们内心的真面目的，甚至也无法深入了解自己的深层心理。

本书则是运用举止、对话、爱好、行为等方法去剖析人们的内心世界，让你看透人心、透视人性、探找真情、支配潜意识、体察难言之隐，让你能够处理复杂的人际关系，同时了解自己，克服人性的弱点。

当你经常潜游于人的内心世界时，你将会感到人情的真、善、美与假、丑、恶是多么复杂而奇妙的存在着、冲突着。自我的生活有公开的美好，又有隐蔽的凄怆；然而，隐蔽的凄怆终将被剖析、被体察，凄怆终将趋向美好。

目 录

序言/ (1)

第一章 行为举止之中隐真情/ (1)

1.1 从行礼与握手之间探察人心/ (2)

打招呼会流露优劣感/ (2)

行礼时的距离/ (4)

握手时的微妙心理/ (5)

老一套的打招呼/ (7)

1.2 坐的方式表现优劣与亲疏意识/ (9)

两对夫妇的坐姿/ (9)

选择什么样的座位/ (10)

座位的距离/ (12)

面对面坐与并排坐/ (14)

座位与权力意识/ (16)

狮子型与斑马型/ (18)

第二章 对话之间探人心/ (21)

2.1 话题是关键所在/ (22)

从话题看人的本质/ (22)

打听别人的隐私/ (24)

言不由衷的话题/ (26)

- 吃不到葡萄说葡萄酸/ (27)
- 故意声东击西/ (29)
- 突然改变话题/ (31)
- 越在意越显得若无其事/ (32)
- 2.2 言词常流露人品与心态/ (34)
 - 几种表现个性的言词/ (34)
 - 言谈中惯用“我”/ (36)
 - 名人的“背光效果”/ (37)
 - 过度的恭维话/ (40)
 - 喜欢用思考语/ (42)
 - 帮腔的心理/ (43)
- 2.3 语气是一种特殊的表情/ (46)
 - 语气是一种特殊的表情/ (46)
 - 说话的速度和人的气质/ (48)
 - 突然发出尖叫/ (50)
 - 心怀鬼胎的人说话慢慢吞吞/ (51)
- 2.4 书信和电话更容易表现个性与真情/ (53)
 - 看不见别人的表情而容易露出真情/ (53)
 - 笔迹和性格/ (54)
 - 文如其人, 信如其人/ (57)
 - 电话声声传隐秘/ (58)
- 2.5 表情是照见人心的镜子/ (59)
 - 人的表情有时是一种伪装/ (59)
 - 面部表情是照见人心的镜子/ (61)

-
- 被压抑的感情压抑不住/ (64)
 - 无表情正掩盖着某种激情/ (66)
 - 脸笑心哭, 强以为欢/ (67)
 - 东方人的微笑/ (70)
 - 2.6 眼睛是心灵之窗/ (72)
 - 视觉是“五感之王”/ (72)
 - 交换视线是意图沟通/ (74)
 - 瞪着眼睛看人/ (77)
 - 视线的方向也意味深长/ (79)
 - 东张西望与闭目养神/ (80)
 - 2.7 四肢传达微妙难言的心态/ (82)
 - 四肢能辅助表情/ (82)
 - 双手环抱胸前是拒绝的姿态/ (85)
 - 手上的小动作/ (87)
 - 跷腿的动作/ (88)
 - 2.8 癖习隐藏种种负面心理/ (90)
 - 奇奇怪怪的癖习/ (90)
 - 顽固不化的癖习/ (92)
 - 癖习的引发和制约/ (94)
 - 几种常见的癖习/ (96)
 - 第三章 从爱好透视内心世界/ (101)**
 - 3.1 业余爱好表现个性与精神状态/ (102)
 - 业余爱好展现人的内心/ (102)
 - 精神上的避风港/ (104)

- 孤独的钓鱼/ (107)
- 3.2 恋爱反映个人的追求与个性/ (108)
 - 可以弥补自己不足的对象/ (108)
 - 恋母情结患者为何晚婚/ (111)
 - 形形色色的恋爱心理/ (112)
 - 异常的洁癖/ (114)
- 3.3 服装是自我的延长/ (116)
 - 服装遮不住内心世界/ (116)
 - 卡特总统为什么爱穿牛仔裤/ (118)
 - 衣着华丽的人喜欢表现自我/ (120)
 - 突然改变服装/ (122)
- 3.4 选用嗜好品的偏执心理/ (124)
 - 过分追求名牌/ (124)
 - 酒后吐真言/ (127)
- 3.5 宠物和珍藏品展现最神秘的自我/ (130)
 - 狗型和猫型的主人/ (130)
 - 寡妇喜欢玩猫逗狗/ (132)
 - 个人的珍藏品/ (134)

第四章 行为背后的深层心理/ (137)

- 4.1 从工作表现看心灵深处/ (138)
 - 从工作失败的表现看性格/ (138)
 - 逃避现实的“工作第一”和“家庭至上”/ (140)
 - 忙忙碌碌的真相/ (142)

-
- 4.2 差错中常有潜意识支配/ (144)
 差错不一定是小心造成的/ (144)
 差错多半来自于潜意识/ (146)
 脱口而出的话最能吐露真情/ (147)
 为什么会写错/ (149)
- 4.3 钱财支配是欲求的一种象征/ (151)
 看他如何用钱了解他的欲望/ (151)
 量入为出与不顾后果的挥霍无度/ (152)
 将收入全部投入癖好/ (154)
 对待金钱的种种心理/ (156)
- 4.4 下棋打牌也是心理的试验场/ (157)
 战局不利时怎么办/ (157)
 从对胜负的态度看为人/ (159)

第一章

行为举止之中隐真情



1.1 从行礼与握手之间探索人心

打招呼会流露优越感

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



人们见面时，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，在心中早已印上了对方的一个大概轮廓。若遇商业方面的交际，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。

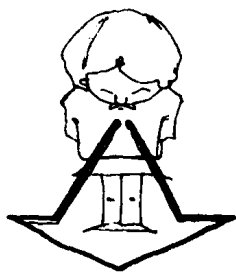
当然，这种感情和想法，不会明显表现在打招呼上，尤其是怀有憎恨或敌意时，大多数人都会尽量将情

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，比如，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，就可知其人对自己的感情或想法，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。邻座的两个男人看起来好像是商人，穿着灰色西装，大约四十岁。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，已明显地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跷起来，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，毕恭毕敬。

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。人们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。



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低，显示主从关系。不仅人类如此，即使在动物世界，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，而屈居下风者则即刻夹着尾巴逃掉。人类社会和动物世界不同，有着社会文明的制约，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，人们比较普遍的打招呼的方式是行礼。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，即可大致了解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，也给人以无法亲近的感觉，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一些。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。

握手时的微妙心理

握手化解了人与人之间的“架式”，解除了人们的心理武装，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，比如，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。一般人都习惯于使用右手，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，握手也表示解除了人们的心理武装，因为它化解了人与人之间对立的“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做判断。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

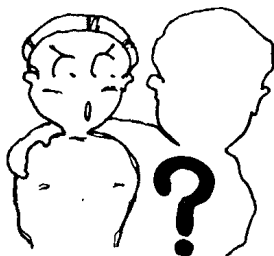
用的测谎器，实际上就是记录汗腺兴奋状况的一种仪器，这种仪器的制造设计是科学的，但原理与从握手探明对方心态的方法基本一致。

有一位经验丰富的警察，曾提议以握手的方式对嫌疑犯展开问话，开始问话前，先与嫌疑犯轻轻握一次手，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，比如，“你好”、“早安”、“好久不见”等话做开场白，更深入一点，就是彼此交换近况；还有一些年轻人，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，从不稍做增减。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。