

现代人的诡计 现代人的诡计 识破诡计



识人·知面·识人心

择友·处事·自善其身

知己·知彼·成功之道

实用心理
你我他文库

·1

大学出版社

前 言

人,作为一个社会的人,无论生活在什么样的环境中,都离不开同别人的交往。

大千世界,芸芸众生。

当我们与别人接触的时候,往往并不了解对方是什么样的人。我们怎样识别谁是居心叵测的人,谁是真正的朋友呢?

生活中常常有这样的情况:早晨,电梯中挤满了离家去上班或上学的人;上下班高峰时的公共汽车中,乘客挤得像沙丁鱼罐头一样,一个人紧贴着一个人,水泄不通。

在这种情况下,你的视线注视着什么地方呢?

在电梯里,你可能会不自觉地盯着标示灯,心里想着,现在该到几楼了?如果是在公共汽车里,你可能会无意识地看着车厢里的各种广告和“乘客须知”吧?

但是,仔细分析一下,你难道真的对那些每天都看的、一成不变的广告很感兴趣而百看不厌吗?我想,大概不是这样的。因为那些广告你大概早已倒背如流而使你厌烦了。那么,你又为什么非将视线盯住那些广告呢?

只有一个解释:当时,你的视线其实是在无意之中“述说”着某件事。

实际上,在我们通常无意识的一些动作中,往往蕴含着实际意义。这些小动作,实际上在诉说着我们内心真正的意愿。

既然人的身体能以各种不同的方式来“说话”,那么,我们是否有办法来解析那些身体语言所代表的含意呢?这正是我们这本书要解决的问题。本书是运用社会心理学加上

动物行为学、文化人类学等新学科的研究成果,来解析身体语言,从而达到解析人生、看透人性的目的。

比如,你是一个领导,有时,当部下犯了错误,你批评了他,你认为自己这样做并不过分。但是,事过之后,就会有莫名其妙的谣言在单位流传:“那家伙,脾气暴躁,训起人来,狠着呐。”虽然你并没有那么严厉地批评过人,但是这个谣言明显地是冲着你来的。这到底是怎么回事呢?

这也是本书所要探讨的问题之一。至于你感到莫名其妙的心理上的原因,在看完本书后,你就会恍然大悟。这完全是你那完全不自觉的什么动作,使下属产生误会而导致的结果。

再比如:你是一个单身汉,你有许多女朋友,你对其中某一位很有好感,正想同她进一步发展关系,但是她却不知从什么时候开始,对你逐渐冷淡了,而你却根本不知道这到底是什么原因?究竟有没有办法与她恢复以往的关系。

如此种种,都是由于我们不自觉的原因,所以无法顺利地发展自己与别人之间的交往,这是经常发生的事情。

如果仔细地分析,你也许会觉得,责任在于自己。这本书正是写给这些被这种现象所困扰的人们,帮助他们找到解决这个难题的办法,更好地发展人际间的交往。

目 录

前 言

第一章 识破对方的心底

- 引言 无法隐藏的心思..... (1)
- 1 什么样的人心怀鬼胎 (4)
 - 2 腿、脚——内心信息的折射 (6)
 - 3 频繁的自我触摸——意志崩溃瞬间前的心理弱点 (8)
 - 4 两臂环抱的意味 (9)
 - 5 不敢对视——害怕别人识破自己 (11)
 - 6 成人与儿童的视线 (12)
 - 7 无意识的动作说明什么? (14)
 - 8 恋情与身体语言 (15)
 - 9 导致冲动购买欲的原因——心理的不满足 (16)
 - 10 食欲与人的心理 (17)
 - 11 “谩骂”实际上是“乱骂” (18)
 - 12 隐藏在批评者内心的东西 (8)
 - 13 谎言中的真实 (19)
 - 14 脱口而出的话往往是真话 (20)
 - 15 为什么约会时会迟到? (21)
 - 16 矫揉造作与阴谋诡计 (23)
 - 17 越关心越疏远 (25)

第二章 人际关系的推理

- 引言 人类与动物何其相似
- 18 人类的势力范围心理 (29)
 - 19 鸡蛋型的自我保护圈 (30)
 - 20 身体区域不容侵犯 (31)

21	从空间可识别人的隐秘性	(32)
22	空间能改变人的性格	(34)
23	男女关系暧昧的特征	(36)
24	为什么婆媳关系难处	(37)
25	怎样才能出人头地?	(39)

第三章 识破一切骗人术

引言 从“杀熟”说起

26	大甩卖的“高招”	(44)
27	“弱者”不一定都值得同情	(46)
28	“偶像”不一定都值得崇拜	(46)
29	交头接耳中的骗局	(47)
30	转败为胜的谋略	(50)
31	第一眼的印象效果	(51)
32	让人产生优越感的心理操纵	(52)
33	黑话具有烟雾效果和权威效果	(53)
34	金钱不一定能买女人的心	(55)
35	肌肤情谊帮你成功地与人交际	(56)

第四章 个性所代表的意义

引言 兴趣爱好、言谈举止与人的性格

36	“令人讨厌”的习惯的共同特征	(59)
37	病态赌博狂的心理	(61)
38	收集狂的性格特征	(62)
39	以颜色判断事物的人是感情派， 以形体判断事物的是理性派	(64)
40	青蓝色是自制力的表现	(66)
41	赶时髦的人是富翁	(68)
42	神经质的人爱穿宽大的西服	(69)
43	从服装的穿着法看人	(71)
44	畅怀大笑的人本性是孤独的	(72)

- 45 待人处事刚强和懦弱的人 (73)
- 46 粗线条的人多属短路思考型的个性 (75)

第五章 解析复杂的人际关系

引言 气质决定人的行为和生活方式

- 47 葡萄型人物和核桃型人物的根本差异 (78)
- 48 与分裂型恋爱须保持一定距离 (80)
- 49 享受饮食之乐——躁郁类型人物 (81)
- 50 运动员类型易勃然大怒 (84)
- 51 自我主张强烈的人 (85)
- 52 精神能量向外发泄的人 (87)
- 53 优柔寡断型 (89)
- 54 装模作样型 (90)
- 55 争强好胜型 (91)
- 56 神经质型 (92)
- 57 独断专行型 (93)
- 58 依赖型 (94)
- 59 幼稚型 (95)
- 60 粗暴霸道型 (95)
- 61 虐待狂、被虐待狂的个性 (96)
- 62 现实稳重型 (97)
- 63 自卑型 (98)
- 64 怨天尤人型 (99)
- 65 男性化、女性化个性的特征 (100)

第六章 有备无患的观人术

引言 直逼对方深层心理的要点 (101)

- 66 凝视一点——精神分裂的倾向 (101)
- 67 视线飘忽不定 (102)
- 68 经常微微低头——可能对人有恐惧感 (102)
- 69 表现不安或害羞的行为 (102)

70	身体微微发抖——异常不安的征兆	(103)
71	面部和身体僵硬——责任心强	(103)
72	从手脚看人的意志	(104)
73	不爱说话——非常认真、墨守成规的人	(105)

第七章 几种一目了然的人

引言	体型、脸型与人的性格	(106)
74	瘦长型	(106)
75	斗七型	(107)
76	肥胖型	(107)
77	头脑紧张型	(108)
78	身体紧张型	(108)
79	内脏紧张型	(109)

第八章 无往不胜的处世韬略

引言	知己才能知彼	(111)
80	“好人缘儿”才能好办事儿	(112)
81	人缘自测	(115)
82	不要做被人讨厌的人	(119)
83	“没人缘”自测	(121)
84	积极的自我认识	(123)
85	积极的自我表现	(126)

第九章 谋求最好的人际关系

引言	掌握契机 稳操胜券	(129)
86	把握契机	(129)
87	打开对方心扉的钥匙	(132)
88	人格的力量	(139)
89	交往中的道德	(142)
90	交际能力自测	(145)
91	交友能力自测	(147)
92	处世能力自测	(149)

第一章 识破对方的心底

引言 无法隐藏的心事

首先,我们向读者介绍一份很有意思的研究报告。在全美医疗催眠学会总会上,爱德华·H·海斯博士提出他的临床实验结果:“当眼睛捕捉到足以引起舒服的刺激的事物时,瞳孔会在无意识之中迅即扩大。”根据海斯博士的调查,普通的男性,只要一看到女性的裸体照片,瞳孔会比平时扩大两倍。

当我们知道人类在生理上的这一奇妙反应后,是否能研究出一种方法,以便把这种奇特的反应,运用到我们的工作或者日常生活之中呢?

举个例子,假如你是一个推销员,现在正把商品目录向顾客推荐。但是这位顾客执意不想买东西。这个时候,你不妨一面为你翻阅商品目录,一面仔细观察这位顾客的眼神变化。看他到底对哪种商品动心了,或者是他喜欢哪一种商品?从顾客眼神的变化,就可以明显地表现出他心中的意向。然后,你就可以抓住他心理上的弱点,再三劝说,这样,你的推销工作的成功率自然会大大提高。

此外,在重要的会议上,甚至在打牌时,你都可以运用

这种心理战法，达到取胜的目的。

说到打牌，还有一个很有意思的小插曲，与我们所说的这种心理观察有很密切的关系：有一次，我的朋友和几个人一起打麻将，他拿到了非常好的牌。为了不让别人识破，他故意装出泰然自若的神态。但是，同桌的牌友却突然冒出一句：“嗨，你的手为什么发抖？”朋友吓了一跳，他自以为掩饰得很好，却被牌友揭穿了，觉得很尴尬。这位朋友告诉我，有的人打麻将时，当他拿到听牌，即将满贯时，紧张之余，双手会不由自主地不停地哆嗦。

一般来说，普通的人，即使不会玩牌，但如果在电视上看到美妙或刺激的镜头时，也会不由自主地感到紧张或者兴奋。

由此可以得知，随着人的心理上情感的变化，能导致生理上肉体上的各种复杂的变化。每个人都会有这样的感受：当心里充满极度紧张感的时候，不但手指会发抖，还会产生心跳急骤加速，手心出汗等现象。特别是手掌上的汗腺，在普通的情况下，除了大热天以外，很少分泌大量的汗，但是手掌上的汗腺，对于人精神上的变化，却非常敏感。

像上面所说的这种微妙的作用，能够很轻易地突破自律神经的运动，也就是说，这种神秘的作用，即使运用我们自身的意志力也无法控制。测谎器就是利用这个原理制造的。

简而言之，隐藏在人类头脑里的情感要素，会转变成一种信号，传到人体的每一个部分。人们会在无意识中将信号程序化，而在外表上表现为人的情感动向的变化。怎样去捕捉人体所显露的微妙变化，是处理好人际关系的一个重要

的关键。(图1)

要解析身体外表的某些细微的动作,如嘴角稍纵即逝的一个撇嘴,手指轻微的颤动等这些极小的动作,都有足以洞察其心理的重要作用。最近几年,对这方面的研究,也就是身体语言方面的研究有很大的进展。

这种身体语言的理论基础,乃是基于“人类内心深处思想,肯定会转变成外表的姿势或动作”这个事实而成立的学说。因此,当你在公共汽车上或者火车车厢里,从形形色色的乘客的姿势或动作上,绝对可以推测这个人的心里现在到底正在想些什么,以及他正处于什么样的心理状态之中。

心里有着疑虑、不安,因而想拒绝、排斥对方的人,为了保护自我,肯定会将双手交叉在胸前,双脚紧紧地盘着;心里对某种事物有欲望而无法满足,感到不满的人,他在外表肯定会显示出不自然的动作的表情。有时,我们在公共汽车或火车上,会看到有些人拿着车票无意识地又折、又卷,然后再把车票拽平,这样反复、机械的动作,表明这种人的心里一定有许多烦恼和不安。

下面,我们在这一章里将要讨论的问题,是以身体语言的理论原则为中心,将隐藏在人类内心最深处的意志或感情,彻底地探讨出来,并且利用这种理论,剖析各种各样的



人类心理法则，进而从一个人的外表窥视到他的内心深处，帮助我们增长了解世人的技巧。

1. 什么样的人心怀鬼胎？

在日本，洛克希德金钱丑闻案曝光之后，国会召开了两次质询大会。日本全国电视实况转播的收视率超过百分之四十以上。

观看了电视上的转播之后，一般人印象最深刻的就是被传讯的证人的表情。我们可以很清楚地看到，所有被质询的证人，他们的内心都隐藏着某些秘密，虽然他们很巧妙地掩饰着自己的不安和紧张，但是观众还是可以从他们的一些动作中察觉出这种不安和紧张。

由于涉及丑闻案的证人的防备心理很强，使得原来想在这件事上做文章的在野党，无法将事态扩大以攻击自民党的政策失当，只有干瞪眼而一筹莫展了。

那些证人们，在身体语言上所表现出来的技巧，可以说已经修炼到炉火纯青的地步了。

首先，人们发现他们的发言都极为简短，不是回答“那件事我不清楚”，就是说“已经忘了”，或者“一点儿都不知道”，再不就是“毫无印象”，等等，所有的证人一致的特征是：当他们回答问题时，都是以否定的方式推托不知，而且回答相当简短。也就是说，证人们一概以一问三不知的态度搪塞质询。

出于好奇心理，有人想计算这些证人的回答到底用多长时间，于是，就用手表计时，冷眼静观他们的唇枪舌战。在所有的证人之中，答话时间最短的一个人，他的应答时间仅

用 3 秒钟,最长的时候也只不过用 15 秒钟而已。

读者也许会问,这么简短的应对,到底说明了什么问题呢?——实际上,这样的对答法完全是心理上以退为进的一种战略。当然,每一个证人对这种心理战略的作用,有多深的认识,我们并不知道,只能凭猜测,或者依据每个人在社会上的涉世经验的深浅而有程度之别吧!

我们对以上的现象做一个总结,连续用短句回答问题的这种策略,能够促使对方——也就是质询者——激起暴躁心理,其结果,导致问话者必须一再地找话题询问,这是以短句应答的一大效果。

对方——也就是提出质询的人,一旦增加发言的次數——其中当然也会有许多人因此而暴跳如雷,大吼大叫——因为质询者提问的时间有限,只要质询者一再发问,那么,被质询者就可以减少答话的时间。他们就是用这种方法来耗费质询者的时间。

但是,纵观所有证人的姿势或表情,就可以知道他们的回答中,有许多口是心非的成分。从他们不安的掩饰动作中,可以发现,虽然每个人都极力地想隐藏某些不为人知的细节,但是,他们却在不知不觉之中暴露了非常明显的心虚。例如,有的人不时地用手搔弄头部,尤其是耳朵的上方附近;有的人常常玩弄一块手帕;还有的人右嘴边经常轻微地抽动。上述三人的连续动作,是在整个质询过程中所显露的特征。

无意识的表情和小动作,以及玩弄随身携带的一些小物品如手帕、手表、打火机等,一般说来,虽然只是瞬息即逝的举动,但是却已经将隐藏在内心的部分信息,传达到体

外，了解两者之间的相互关系后，我们就可以窥测到动作者当时的心理状态。他们都是以极短的回答来应付对方的询问，并且在回答的同时，他们的动作和表情都出现微妙的变化——在这种情况下，我们可以断定，被询问者一定知道某些事实的真相，但却故意掩饰，欲言又止。

通常，从一个人的下意识的动作而推测他的心理状况，其准确程度不会有太大的出入。

2. 腿、脚——内心信息的折射

脚和腿也是人类传达信息的工具之一。

读者也许会对这种说法大感不以为然——他妈的，哪是哪啊！

可是，根据身体语言的理论，腿和脚在身体语言上，能够将个人的信息表现得淋漓尽致。

比如，你去车站前或公园门口去观察一下正在等人的一些人的表情。等了一会，等待者的右脚就会咯嗒咯嗒地踏着地面，而且很焦急地四处张望（当然，也有人是用左脚来动作，但一般人都习惯用右手或右脚，所以我们在这里举右脚为例）。你可以发现，当他抖完了脚之后，就会开始漫无目的地四处溜跬兜圈子。

这种情景，说明这个人脚部的动作，很清楚地显示出他焦躁和不安的心理。

一般说来，人们的脚对音乐的旋律非常敏感，你如果经常听音乐会，就会有这种感受。特别是当乐队演奏摇滚乐曲时，那些狂热的年轻的听众，大多会开始用脚打拍子，接着是两手和双肩，更有甚者，是整个身体随着音乐的旋律而

摇晃着。

换句话说，外界的刺激，能够刺激起我们的情感，而由手和脚来表现。因此，我们可以看出，在车站或公园门口等人时的踏脚，是由于事先约好的人在约定的时间没有到来，等候者心里着急而使脚部下意识地动弹。

有一个推销员告诉我一个小故事。他是个汽车推销员，根据他的经验，每次上门推销商品时，只要看夫妻两人的举止，就可以看出一个家庭里，谁掌管大权。

这个推销员断言，只要看每个家庭里，夫妻二人交叉盘腿的动作，谁在家里说了算，就能一目了然。比如说，夫妻两人坐在推销员面前，静听推销员用他那三寸不烂之舌一再介绍汽车的性能、特征、优点，正在双方交谈商洽的当儿，只要太太开始将腿交叉盘起来，凡是惧内的男人，几乎都立刻顺从妻子的这个动作，自己也将腿盘起来。这类的夫妻，在家里，基本上是妻子掌握一切事物的决定权，丈夫连表示一点意见的权利都没有。知道了这个秘密之后，只要主攻目标对准妻子，一心一意去说服她，那么，就能使推销的成功率达到百分之九十以上。这就是那个推销员告诉我的经验之谈。

脚部和腿部在“身体语言”上所代表的意义，准确的程度到底有多大，仍然众说纷纭，莫衷一是，在目前，还没有最肯定的理论支持这种说法。但是，许多专门研究身体语言的学者、专家们都一致承认，脚和腿的动作是人们感情表现的最重要的征象之一。因此，假如你与某人有约会，当你比约定的时间晚到几分钟时，请你注意对方的表情。当对方表示出非常的不耐烦，出现同我们前面所说一模一样的举动时，

说明对方对于时间相当的敏感,相当守时。以后还是小心为妙,尽量遵守约会的时间,有事也应事先通知,否则肯定会影响两人之间的关系。

3. 频繁的自我触摸——意志崩溃瞬间前的心理弱点

美国前总统尼克松,因水门事件而被弹劾。水门事件曝光后,美国国会严厉地追查幕后事实的真相。尼克松在国会中接受质询时,有一个非常惹人注意的奇怪动作,那就是在谈话当中一再地抚摸脸颊和下巴。

日本前总理大臣田中角荣,因涉嫌洛克希德丑闻案,而接受调查。在调查时,田中也有一个很有意思的习惯动作,那就是当他反驳对方的话时,他最大的特征动作就是,一直很紧张地用手帕擦汗。

出汗的现象,当然是某种生理机能的作用,但是异常出汗在证人这类人的心理上当然也包藏着秘密。

上述的异常出汗、擦汗、频繁的托腮、抚摸下颏的动作等等小动作,事实上都是心理极度紧张的表现。一位研究身体语言的专家认为,这就是所谓心理上的自渎行为。

这话怎样解释呢?因为,在某种特定的场合,人们尽管能强装出雄辩滔滔,言之有物、满不在乎的强硬态度,甚至会做出一副充满自信的样子,但实质上内心深处仍然是虚弱的,这种懦弱的心理在无意识之中,就会以某种动作表现出来。

因此,为了弥补心理上的懦弱感,在许多场合中,人就会经常以触摸自己的躯体的方式来掩饰自己的不安与紧张。我们将这种行为叫做“自我亲密性”。在心理上,人们认

为这种自我触摸,含有“自我安慰”的成分。

人是怯懦的。因此,为了掩饰人类普遍具有的怯懦性,人类需要自我触摸来自欺欺人。所以说,自我触摸动作频繁的人,一定在内心深处隐藏着许多不稳定的秘密成分。

相反的,警觉性很强,能够自我控制,完全不显露出一丝一毫的自我触摸动作,说话时能保持直立不动,在这方面克制力极强的人也不少,比如说希特勒、东条英机等人,很少有自我触摸的举动。对于自我亲密性的理论来说,这两个历史上的风云人物正是这种相反的情况的典型例子。

4. 两臂环抱的意味

大约在十年前,美国国内出现一种名叫“团体接触”的集体心理治疗术,而且迅即广泛地在各地流行开来。

团体接触疗法最重要的目标乃是将隐藏在内心极深处的症结,运用心理学上的技巧,使其完全倾吐出来。由于这也属于心理疗法,所以也由精神病医生主持。通常聚集起来的人数,大约在十人左右。

接受治疗的人们,大多是互不相识的陌生人,他们直到最后都不能很顺畅地彼此间进行交流,因此,主持治疗的医生必须运用各种方法去诱导,其中一个方法就是触摸。

触摸的方法是:将每个人的双眼蒙住,互相触摸,然后一起进入游泳池里,再互相去触摸。这样一来,相互间的交流迅速地扩大,进而能够逐渐地发展到彼此心灵深处的交流。这就是集体接触心理疗法。

前面我们说过,人类在本质上,都属于与生俱来的感性动物,每个人都有对“亲密性”的热切要求。由于人类天生就

有这种个性和需求，因此，在所谓的对“亲密性”的欲求之中，当然也包括了对“自我亲密性”的感情在内。我们可以简单地把自我亲密性叫做“自我触摸”。

双臂交叉的动作，也是属于自我亲密性心理的表现症状之一。

那么，双臂交叉具有什么含义呢？

在很多演讲场合中，我注意到有许多双手交叉在胸前的听众。这个动作可以解释成许多不同的含意。

首先，这个动作也许表明演讲一点也不精彩，也就是说，这部分听众的自我亲密性的潜意识作用，他们在自我本身的周围，用双臂交叉的动作，形成一座围墙，将演讲者所说的话，一概隔在这道围墙之外。

然而，也可能是另外一种原因，他们重视演讲者所说的话，想截收每一句话，不让一字一句遗漏，所以才将双手交叉于胸前。

对于身体语言的理论来说，叉手的真正含意是什么，至今仍是难解释的现象之一。但是，有一个演讲者做了一个很有意思的实验，却可以对这个动作做出清楚的解释。

这个演讲者想：那些叉手的听众可能是由于我的演说不够精彩，我是不受欢迎的。一次演讲时，这个演讲者面对着台下的听众，将双臂交叉在胸前，然后略微提高了说话的声音。结果，他收到了预期的效果——台下的听众中所有交叉双臂的动作都没有了。因为他的叉臂和高声演说，向那些原来交叉双手的听众，传达出一个很明确的信息表示：作为演讲者，我在讲台上看到你们交叉双臂，觉得这样很不礼貌，我很不高兴。