

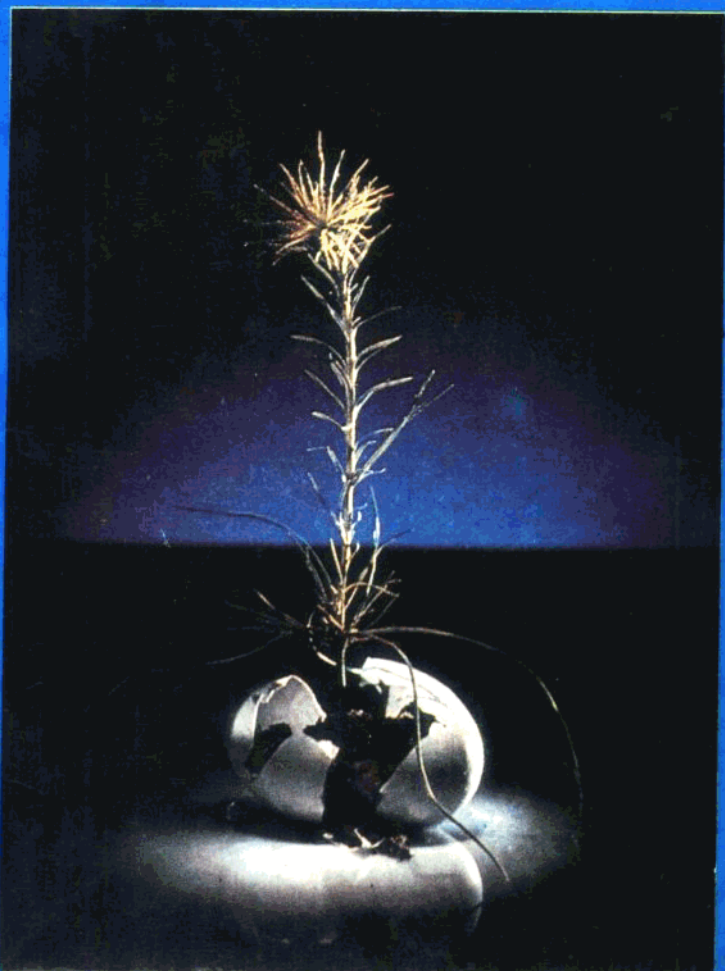
一眼看透你的心

深层心理奥秘



〔日〕多湖惠 著 章楠 译

河北人民出版社



序

“trick of for tune”即“命运的捉弄”之意。此处将“trick”译成“捉弄”，要比平常所译的“欺骗”，或“蒙蔽”等具有更深一层的意义。因为“捉弄”两个字，包含了人力无以操纵的不可抗拒的意义。

而本书书名“心理 trick”的 trick(战术)，同样隐含着“控制人类的力量不光是命运，这种力量也潜伏在人类本身的内心深处”的意义。

所谓心理学，相信谁都知道，是分析、研究人类心灵结构的一门学问，而其中会对我们日常生活产生意想不到的影响的是，在自我意识不到的深层里面的心灵活动。毕竟，人经常会在毫无意识的情况下，受到心理上的控制。在对方不知不觉中，如同操纵木偶般地控制住对方，这种心理策略，我将它取名为“心理战术”。

假如不能摒弃怯场、消极、无自信，或肉体上的某种缺陷，各种烦恼、不安，那么您将无法逃避“弱肉强食”的命运。为了能下意识地自我控制，而成为“意志之人”，那么了解自我心灵结构，实在是当务之急。

再者，在现实生活里，每个人的心灵结构，或是人际关系，都是相当复杂和微妙的，而且彼此都会有所影响。因此，只要您是人，除了要熟知自我心灵结构外，还必须凭着了解他人心灵结构，以使您的人际关系控制术更趋周全。

但是，您必须要了解的一点是，事实上，在我们的周围，早

就布满了利用人类心灵活动所设下的无数陷阱。不管是过去，或是未来，我们都将被一种设计巧妙的心理战术所控制。

我这么一说，或许您会提出反驳“不！我才不会被控制呢！”可是，真是这样吗？

当您到百货公司购物，跟上司交往，看新闻广告或电视广告，走在路上，或是与朋友见面时，您或许会自认为完全是在自我意识下所采取的行动，若让您思考一下说过的话，或许答案就改成了“我完全被他们的陷阱给套住了”，之所以会这样，那是由于陷阱并不那么容易就让人看破。

因此，本书除了教导您如何自由自在地控制自我及对方外，还要教您如何识破他人已设计好的陷阱，相信这些方法将会对您有所助益。

多湖惠

目 录

第一章 深层心理学

第一节 一眼即可了解的深层心理学..... (1)

1. 从寒暄中了解对方..... (1)

2. 从坐姿中了解对方..... (6)

3. 从表情中了解对方..... (14)

4. 从视线中了解对方..... (22)

5. 从手脚中了解对方..... (29)

6. 从癖好中了解对方..... (34)

7. 从服装中了解对方..... (41)

第二节 从谈话中了解的深层心理学..... (46)

1. 从话题中了解对方..... (46)

2. 从措辞中了解对方..... (54)

3. 从谈话中了解对方..... (60)

4. 从嗜好中了解对方..... (66)

5. 从嗜好品了解对方..... (70)

6. 从宠物中了解对方..... (74)

7. 从异性关系中了解对方..... (78)

8. 从童年中了解对方..... (84)

第三节 从行动来了解的深层心理学..... (88)

1. 从工作的方式中了解对方..... (88)

2. 从过错中了解对方..... (93)

3. 从用钱方法中了解对方..... (98)
4. 从赌博中了解对方..... (102)
5. 从书信、电话中了解对方..... (106)

第二章 心理战术

第一节 自我运用的战术..... (110)

1. 自我说服的战术..... (110)
2. 改造自己的战术..... (111)
3. 促使自己更积极的战术..... (112)
4. 自我控制的战术..... (114)
5. 创造自信的战术..... (115)
6. 避免罹患精神症的战术..... (116)
7. 镇定神经的战术..... (118)
8. 防止怯场的战术..... (119)
9. 恢复自信的战术..... (120)
10. 打破肉体自卑感的战术..... (121)
11. 减肥的战术..... (123)
12. 增进记忆的战术..... (124)
13. 使记忆鲜明的战术..... (125)
14. 提高学习效果的战术..... (127)
15. 临阵磨枪奏效的战术..... (128)
16. 避免犯错的战术..... (129)
17. 利用睡眠时间的战术..... (131)
18. 减少失望的战术..... (132)

第二节 对付他人的战术..... (133)

1. 加深印象的战术..... (133)
2. 使对方消除警戒心的战术..... (134)
3. 促使相亲成功的战术..... (135)

4. 使对方开口说话的战术·····	(137)
5. 与初次见面的人一见如故的战术·····	(138)
6. 争取顾客的战术·····	(139)
7. 吸引人心的战术·····	(140)
8. 以动作说服对方的战术·····	(142)
9. 表达自己意见的战术·····	(143)
10. 说服上司的战术·····	(144)
11. 说服知识分子的战术·····	(145)
12. 引君入瓮的战术·····	(147)
13. 使他人产生干劲的战术·····	(148)
14. 提高工作效率的战术·····	(149)
15. 提高对工作满足感的战术·····	(150)
16. 使他人奋发向上的战术·····	(151)
17. 使属下自动自发的战术·····	(153)
18. 创造良好人际关系与工作场所的战术·····	(154)
19. 使他人持续紧张感的战术·····	(155)
20. 减少工厂事故的战术·····	(156)
21. 不花钱而使人卖力工作的战术·····	(158)
22. 挽留想要辞职员工的战术·····	(159)
23. 使不良的董事自动辞职的战术·····	(160)
24. 使他人听从忠告的战术·····	(161)
25. 使他人改变思想的战术·····	(163)
26. 使他人发挥实力的战术·····	(164)
27. 使新人向组织认同的战术·····	(165)
28. 防止组织更换时发生混乱的战术·····	(166)
29. 使他人精诚团结的战术·····	(167)
30. 使他人采取集体行动的战术·····	(169)
31. 使大会成功的战术·····	(170)

32. 使他人相信情报的战术·····	(171)
33. 不使人感到受冲击的战术·····	(173)
34. 分辨偏执狂的战术·····	(174)
35. 识破半假病的战术·····	(175)
36. 使他人放心的战术·····	(177)
37. 处理顾客不满的战术·····	(178)
38. 解除孤独感的战术·····	(179)
39. 除去恐怖感的战术·····	(181)
40. 改正恶习的战术·····	(182)
41. 破坏恶习的战术·····	(183)
42. 解除人际距离的战术·····	(185)
43. 使能干者变为无能者的战术·····	(186)
44. 使他人遗忘东西的战术·····	(187)
45. 询问对方真意的战术·····	(188)
46. 看穿他人的战术·····	(190)
47. 看穿对方心理的战术·····	(191)
48. 延长濒死者生命的战术·····	(192)
49. 使人犯罪的因素·····	(193)
50. 使对方罹患神经衰弱的战术·····	(194)
51. 使对方丧失自信的战术·····	(196)
52. 使“冷”变成“暖”的战术·····	(197)
53. 使“重感”变为“轻感”的战术·····	(198)
54. 使“小”显得较“大”的战术·····	(200)
55. 使他人产生灵感的战术·····	(201)
第三节 对大众施用的战术·····	(202)
1. 使他人感到新颖的战术·····	(202)
2. 促使商品流行的战术·····	(203)
3. 迅速抓住顾客心理的战术·····	(205)

4. 改善商品印象的战术·····	(206)
5. 促销昂贵商品的战术·····	(207)
6. 促销滞销商品的战术·····	(209)
7. 使顾客认为值得购买的战术·····	(210)
8. 不使人对商业行为产生抗拒的战术·····	(211)
9. 使商品具有亲切感的战术·····	(213)
10. 使女性购买男性用品的战术·····	(214)
11. 消除消费者抗拒感的战术·····	(215)
12. 让消费者陷入无形网的战术·····	(216)
13. 使消费者成为推销员的战术·····	(218)
14. 实现消费者梦想的战术·····	(219)
15. 吸引观光游客的战术·····	(220)
16. 寻求大众欲望的战术·····	(221)
17. 提高广告效果的战术·····	(222)
18. 抓住年轻人心理的战术·····	(224)
19. 集合人群的战术·····	(225)
20. 使别人相信谣言的战术·····	(226)
21. 操纵人潮的战术·····	(227)
22. 使他人信以为真的战术·····	(228)
23. 驾驭群众的战术·····	(230)
24. 平息恐慌的战术·····	(231)
25. 平息焦躁的战术·····	(232)
26. 选举得胜的战术·····	(234)
27. 使人上当的战术·····	(235)

第一章 深层心理学

第一节 一眼即可了解的深层心理学

1. 从寒暄中之解对方

由鞠躬可以看出一个人的自卑感与优越感

人们初次见面，一般是从寒暄开始。虽然是第一次相见，但彼此之间并不会全然处在虚无的状态，反而怀着某种情感与意图。即使事先约定好时间，在约定之日未到之前，一般人大多会设法探查对方的社会地位和成就，在脑海中描绘出一个大致的形象。尤其是双方有商务上的利害关系存在时，这种思维会更复杂，等到两人面对面相处时，直觉上必定会认为“这人真讨厌”；或者“这人真讨人喜欢”。

然而大多数人都不会在寒暄中，将这种情感与意图赤裸裸地表露出来，不论是怀有敌意或者心存好感，都会尽可能的将这种思维隐藏在面纱下，不让对方察觉。但是压抑过久的情感需要

渲泄的孔道，因此在偶然的瞬间，仍然可通过对方的表情及握手的姿势显现出来，也就是说虽然是初次见面，如果能仔细观察对方寒暄的方式，便可明白对方对自己所抱的情感与意图。

以下是一个具体的例子，有一次我在茶馆等待朋友，看到两位年龄在40岁上下，身穿西服的商人彼此交换名片的情形。我就坐在他们旁边，一直观察他们的举动。其中一人微微弯腰鞠躬，两眼直视对方；另一人则身体呈大幅度弯曲，眼睛下视，由此我便可看出这二人之间的关系了。

眼睛直视对方的鞠躬者，在心理上对这人持有警戒心，同时下意识中，想施予压迫感，建立自己的威严。反之，低头的人的动作与心态表现，就如同一只躺在地上，祈求主人施爱的狗一般。此人必定是一个诚实的人，但是由他的动作中，已明显地表露出他的无奈与自卑了。

果然，两、三分钟之后，直视对方的那人已翘起了二郎腿，舒舒服服地坐在椅中，一副高高在上的模样，而正襟危坐的正是那位低头下视的人。

寒暄时的距离就是彼此间的心理距离

由此可知，初次见面的人彼此所持的情感与意图，往往在下意识中，发展成决定上下位的情形，这些都可通过鞠躬的方式和眼睛的位置反映出来，一见面就决定优劣的现象并不只限于人类，在动物世界中也是如此，动物并不是依靠寒暄，而是以对峙来决定优劣。居上风者威风凛凛，处劣势者则垂头丧气。然而人类社会因为有寒暄的礼仪，因此对峙便在这方面表现出来。

我之所以在深层心理学的开始便举出寒暄的例子，这是因为观察彼此间的距离，以了解对方的心理状况是很重要的。有些中年妇女见面时，总是退后两、三步再鞠躬，这或许是一种谦恭的表现，但也给人拒人千里、冷若冰霜的感觉。如果两人间的距离很大，

那就是警戒、谦虚、或心有顾忌等情感的表现。

以东方人与欧美人相比较，大多都有距离的存在，从心理学的观点而言，寒暄时彼此间的距离差距，就是心理距离的函数，如果这种行为是有意识的，那么这种动作就是对对方持着排斥、警戒、害怕等心理的证据，我们也可以在寒暄时反用这种心理术，使自己居于有利的地位。诸如迅速地接近对方，拍拍他的肩膀，打声招呼，这么一来，无形中便表示了自己的心中没有任何顾忌或恐惧，相形之下，使对方处于不利的心理状态中，自己却占居优越的位置。



寒暄时的距离等于心理距离

潮湿的手掌表示对方处于不安的心态中

接着，让我们借助握手的方式，更进一步地探讨深层心理学。一般认为，握手时力量强弱与个性有关。例如握手时力量强者，大都是好动且信心十足的人；反之，力量弱者，在个性上则是懦弱的人，此外，在舞会上任意与毫不相识者握手的人，表示他喜欢自我表现，并且具有交际手腕。

为了能彻底了解对方的心理，我们必须用更微妙的观点来说明。在中世纪的欧洲，并不相识的二人相见时，如果没有敌意，

彼此就会放下武器，张开双臂，表示没有任何隐藏，然后握手寒暄，由于大多数人是右手持武器，因此右手相握，就不需要担心对方会拿刀了，所以右手相握是解除武装的象征。

就现代人的观点而言，握手就是解除心理上的武装，也就是在排斥“架势”上，很容易反映出心理上的变化。

握手能使二人的身体做某种程度的接触，它是起源于人类裸体时代。当时的男人彼此用手遮盖对方的性器官以表示寒暄，不久之后便转变成以手相握。因此握手也可以认为是具有“以身体来了解对方”的目的。

具体而言，通过握手来了解对方微妙心态的方法有哪些呢？其中最具有代表性的方法是由手的干湿程度来判断。人体一旦遭受恐惧或惊吓，自律神经会立刻起作用，导致呼吸不畅，血压与脉搏发生变化，以及汗腺亢进等现象。看棒球比赛也是一样，当比赛进行到高潮时，一般人的手掌心都会湿润的，因此在握手时，若是对方的手掌流汗，就表示对方的心情处于兴奋的状态中，由此可看出他在心理上已失去了平衡。

有一位在警界服务多年的刑警，曾经建议属下采取握手审问法来办案，也就是询问案情时先与嫌疑犯握握手，等到接触问题的核心后，一边对他说：“放松心情，没什么大不了的！”一边则趁机握住他的手。如果原本干燥的手掌，现在却呈潮湿状态，那么此人很可能就是真正的罪犯。测谎器就是根据汗腺的兴奋程度来判断案情的一种科学仪器，它的原理与握手审问法是一致的。

将犯人视同瓮中之鳖的刑警握手法

此法不仅适用于审问犯人，同时也适应于异性之间。外表看起来冷若冰霜的女性，当她的手掌呈现潮湿的现象时，就表示她对男性的容貌、体格，甚至言行都具有兴奋的心态存在。花花公

子常挂在口头上的一句话就是：“向掌心流汗的女性进攻。”失去平衡的女性，的确是比较容易受骗的。

这种凭借握手以窥探对方心态的方式，其道理与鞠躬大同小异。如果能反用这种心理术，就能给对方一种压迫感。在电视推理剧中，常常可看到一种所谓的刑警握手法。通常剧中的刑警在问案时，不仅一边与嫌疑犯握手，同时两眼必定也直视着对方，而嫌疑犯一看到刑警的眼神，则会产生心理上的不平衡，再加上刑警用力握手之后，嫌疑犯更会察觉到自己正处于不利的状态中。若以此种心态来压迫嫌疑犯，通常大都能顺利地问出案情。

寒暄的方法除了以上所述的几种动作之外，另外还有一种语言寒暄法。从道声“早”开始，到交换彼此的近况等，诸如此类，有多种形式。然而其中具有深层心理意义存在的，并非初次见面而是在数次谋面后，彼此间却仍采取老套的问候方式的人。这就表示对方并不希望与自己缔结更进一步的关系的心理。更进一步的分析，这种人都具有非常强烈的自我防卫性格。

象上述的鞠躬、握手，以及打招呼等方式，都是人与人最初接触的寒暄方法，透过这些方法，迅速地了解对方的深层心理，立即采取适当的对策，以维持彼此间更恰当的关系，便是深层心理学的第一个步骤。

寒暄深层心理学的实例：

(1) 握手时两眼直视对方者，除了表示警戒之外，还持有居于优势的心态。

(2) 远离对方的视线并深弯腰的人，心中大多怀有自卑感。

(3) 鞠躬时有意识地保持距离者，表示对对方怀有戒心及顾虑。

(4) 初次见面就靠近对方寒暄的人，大多能居于有利的地位。

(5) 握手时力量强者，表示他是一个好动且信心十足的人。

(6) 握手时力量弱者，表示他是一个懦弱且缺乏个性的人。

(7) 在舞会上任意与不相识者握手的人，表示具有强烈的自我表现欲。

(8) 握手时掌心潮湿者，大多表示兴奋，心理失去了平衡。

(9) 握手时眼睛直视对方者，表示想让对方在心理上居于劣势。

(10) 见过数次面却仍然采取公式化寒暄的人，表示自我防卫的个性强烈。

2. 从坐姿中了解对方

从“静坐”中了解两对夫妇的心态

本节就从我所认识的两对夫妇开始谈起。我们之间并非深交，他们两对一前一后相继来到我家，谈论有关婚姻的事，我只认识男方，女方则是初次见面。由于在电话中仅简单的叙述了一些细节，因此对于女方的个性及人格等问题，在那天之前我仍一无所知。

然而从他们来到我家，以至他们坐在客厅沙发中的姿势，我便已判断出他们彼此间的关系了。其中的一对夫妇，女方在心理上对男方怀有某种程度的负担，另一对夫妇则双方都很能干。

虽然是初次见面，我发现两位太太都是容貌姣好，应对得体，

性格爽朗的女性。而唯一不同的，是她们对自己的先生所采取的坐姿。其中一人斜坐在长沙发的一端，眼睛直视丈夫；而另一个则面对着我，与丈夫并坐。

为什么从他们坐姿的不同，能给我上述的印象，这点稍后再来叙述，经过询问之后，果然不出所料，前面那对夫妇是在同居怀孕的情形下，经女方的恳求，方才结婚的，而后面这对夫妇则在同一家公司服务，因此各方面的能力都很强。

注意私人领域的侵犯方法

人与人之间的关系，可以从立姿与坐姿中反映出其深层心理，相信你必定也有过多次这种经验。本书仅以上述的情形为着眼点，针对如何了解对方的心态加以叙述。

坐姿与立姿之所以能反映出人类的心理，原因有二，其一是有关上座与下座的关系，上座与下座的坐法可以反映出一个人在社会传统中的上位与下位以及优与劣的意识反映。即使处在今日的社会中，每遇正式场合，或年高者居多的聚会，如何妥善地分配座位，不仅常使主事者感到头痛，同时也常让参加者之间发生不必要的谦让情形。

另一个原因是，每个人都具有强烈的“私人领域”的意识，换句话说，就是希望能拥有一个属于自己的基本空间，这个领域如果遭到侵犯，就会产生不快和不安感，因此人与人之间，大多在不侵犯他人领域的情形下生活着。

例如乘坐汽车或火车时，人们通常是由座位的两端坐起，最先上来的人，必定尽可能地与他人保持一段距离，接着是距两端最远的中间，位置才逐渐被填满。

这种选择座位的方法，也就是防卫自己的私人领域，以及尊重他人私人领域的表现，但是当车子拥挤时，则毫无私人领域可言，甚至于彼此挤来挤去，根本没有活动的空间，这时的不快感，



车子上的座位都是从两端开始填满的

并不是因为身体上失去了自由，而是心理上的私人领域被侵犯所导致的。因此处在这种状态下的人们，常会将视线转移到其它方向去，无视旁人的存在，借此减轻心理上的不快。

这就是一般人站位置的方式，也就是说不论彼此间是否存在着亲密关系，或者特殊的心理关系，人们都会尽可能地保护自己的私人领域。如果从反面着眼，一些在心理上具有特殊形态的人，往往会采取私人领域原则以外的站立方式。

事实上，从每个不同特征的坐姿与立姿中，我们可以判断出各种人的不同深层心理状态，以下便就此点加以叙述介绍。前面所提到的两对夫妇，也可适用于这种判断法。

观察坐姿的三要素

综合传统的上座、下座观念以及私人领域的说法，若要从坐姿和立姿来了解对方的深层心理，有三个可循的着眼点，一是坐时与对方之间的“距离”，二是坐时与对方之间的“方向”，三是坐时的“坐姿”。

先谈坐时的“距离”。这种距离的远近，即表示对方侵犯私人领域的程度，与对方近距离而坐时，若彼此之间毫无关系，对方

一定会产生不快感和不安感。如果对方毫无表示，就是默认了互相侵犯领域的关系。例如以心相许的情侣，即使身在一个宽阔的场所，二人也会相依相偎地坐着，反之，在同一家公司工作的人，姑且不论其能力如何，那些与上司取得某种心理谅解的职员，和那些与上司采取敌对态度的职员，彼此间所表现出的距离就有所不同。



两情相悦的情侣不会隔桌而坐

夫妇之间也有这种现象的存在。从新家庭观念而言，夫妇俩并肩而行或一前一后而行，二者之间在心理关系上也是迥然不同的。

正如同前面所述，坐时的物理距离是对对方心理距离的一种表示。前面所举的两对夫妇的例子，那位稍微远离丈夫，独坐一隅的妻子，对被迫与自己结婚的丈夫，在心理上难免会产生距离感，因此经过恳求方才达到目的的心理负担，正表现在她与丈夫的距离上。

再以大学的上课情形为例。一般与教授比较接近，或积极参与讨论者，大多坐在教室的前排；而那些对上课不感兴趣，或者偶尔才来上课的人，则大多坐在教室的后面。尤其最近教授和学生之间的感情愈趋淡薄，于是学生多数都从后面坐起。