

透视人性 弱点22招

举止之中隐真情，对话之间探人心

侯清恒◎ 编著

如何从爱好透视内心世界，
又如何了解行为背后的深层心理。
本书为你解读人性弱点，
从而突破社交的瓶颈

 中国纺织出版社

透视人性 弱点22招

举止之中隐真情，
对话之间探人心

侯清恒◎编著

 中国纺织出版社

图书在版编目(CIP)数据

透视人性弱点 22 招/侯清恒编著. —北京:中国纺织出版社, 2003. 9

ISBN 7-5064-2616-1/B·0051

I. 透… II. 侯… III. 个性心理学-通俗读物 IV. B848-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 031418 号

责任编辑:王学军 特约编辑:吴家祺
责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行
地址:北京东直门南大街 6 号
邮政编码:100027 电话:010-64160816
<http://www.c-textilep.com>
e-mail:faxing @ c-textilep.com
北京宏飞印刷厂印刷 各地新华书店经销
2004 年 6 月第 1 版第 2 次印刷
开本:889×1194 1/32 印张:10.5
字数:220 千字 印数:6001—8000 定价:22.80 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换

前言

人性是一个谜。千百年来,人类虽然在历史的长河中不断地繁衍着、变化着,但对自己的了解远远不如对外在世界乃至宇宙的把握,甚至可以肯定的是人类目前还生活在自身的迷雾中。于是,我们看到了许许多多的悲剧发生了。

其实,人性潜藏在人的生活中、历史中、文明中;同时,人性无所谓伟大或者卑劣,它在我们的灵魂中等待着激发。因此在人类的价值坐标系中,人性就有了自己的分量,就有了区别。但人性只是人性,它是我们灵魂的影子,美好或丑陋是由我们的认识和行为决定的。

关于人性的研究,戴尔·卡耐基的《人性的弱点》影响甚广。但那毕竟是一个阶段的认识和产物,在今天看来也实在是太肤浅了,它的精华部分也大都是关于处世方面的。这也只能看成是关于人性认识的入门读物,而非真知或是什么人生的大智慧。

今天,人们已从各个角度、各个方面透视着人性、剖析着人性,这不仅是一种努力、一种探索、一种对自我命运把握的冲动,更是人们付出极大的代价才得到的教训和经验。这是人们绝对不应忽视的新知和存在。这样人们就能避开人性的弱点所形成的陷阱,幸福快乐地生活。

人生的旅途中必然有风雨,有成功、顺利和喜悦,也有失败、挫折和痛苦……就也不可避免地经历和体验了人性所有的弱

点,嫉妒、恐惧、虚伪、贪婪、盲从、轻率、自欺、虚妄、愚蠢……或许也正是这些,才使你的思想变得深刻、意志变得更坚强、胸怀变得宽广、理想变得远大,才使你真正拥有了一种人世间的大智慧。那时人们就会明白那一切原来是一种人性的修炼。

走进人的内心世界,探求人性的秘密,这样更有利于我们看透人性、把握人性,从而在命运的大海中自由游弋。

编 者

2003年9月

目 录

1. 类型化是透视人性弱点的利刃	1
2. 替代行为,这一人性弱点是怎样形成的	15
3. 自暴其短者的目的是什么	26
4. 忠诚现象在人性底片上的阴影是什么	38
5. 嫉妒是人类心灵的毒瘤	53
6. 丰富型人的人性真相是透明的	70
7. 透视不同血型与和平型人的人性弱点	85
8. 多角度、全方位以及特殊化透视人性的内在	108
9. 智慧型人性的象牙塔	127
10. 是什么使得人被人性弱点困住	139
11. 人性色彩所对应的弱点及其掩饰行为	157
12. 从身体语言透视人性弱点	173
13. 一分为二看待能力型人及其人性弱点	184
14. 错误行为和过度防卫者的底牌是什么	194
15. 从星座学透视人性弱点,太阳也有黑子	207
16. 透视艺术型、事业型人和他们的人性弱点	230
17. 逃避行为是由人性弱点驱动的	251
18. 从反面行为透视人性弱点	261

19. 无意识行为和人性弱点是什么操控的	274
20. 不负责任的人性弱点是怎样演化的	284
21. 从日常生活的习惯和性情透视人性弱点	297
22. 完美主义者在心灵深层潜藏了什么	308
附录 卡耐基《人性的弱点》名言	326

1. 类型化是透视人性弱点的利刃

人类有自己的本性。

——罗曼·罗兰

就人性来说，保证它的向导，就是人的良心。

——邱吉尔

长江里有三种鱼都很常见，它们是鲥鱼、刀鱼和河豚。这三种鱼以味美鲜嫩而著称。这三种鱼形状不同。鲥鱼形状像鲤鱼，身子比鲤鱼要扁一些。刀鱼的形状就像一把匕首，鱼肉极其细腻，刀鱼身上长有上千根刺，食用时很容易被卡着。河豚有着滚圆的身子，身上长的不是鱼鳞，而是带小刺的皮。

在长江边的渔民捕这三种鱼用的都是同一张网，形状很像排球网。渔民把网拦在江中，让鱼钻到网眼中去。鲥鱼头小身大，头钻过去后身子就过不去了，这时鲥鱼只要向后一退，就能逃脱而去。但由于鲥鱼太爱惜鱼鳞，死不后退，就被渔民捕获了。刀鱼看到鲥鱼被捕后，心想这家伙真笨，向后退一下不就行了吗？于是刀鱼穿过网眼后就迅速后退，结果两边的鱼鳍卡在了网上。其实这时刀鱼只要继续向前就能穿网而去了，但它吸取鲥鱼被抓住的教训，拼命后退，终于也被渔民捕获。河豚看到它们被抓，心想你们真笨，碰到网只要不前进也不后

退，不就不被抓住了吗？于是河豚碰到网后就拼命给自己打气，把自己气得圆鼓鼓的，结果漂到江面上被渔民轻而易举地捕获了。

其实，人就像上面的三种鱼一样，常常被自己的习惯和人性弱点害死，却很难知道自己错在哪里。同样，人们常常能够清楚地看到别人的错误，却永远也找不出自己的弱点；常常因为看到别人出了问题想避免重蹈覆辙，结果却陷入了另外一个更致命的错误之中。人类似乎永远逃不出自己的弱点和宿命。于是，许许多多的悲剧一直在发生着。

但是人们总要生活下去，要逃避人生的陷阱和宿命，并且要尽可能比前人生活得更好。人们有办法吗？有没有十全十美的方法？总有一些人比别人活得更快乐幸福和豁达，他们是怎样更加快乐幸福和豁达的呢？有一句相当精辟的古语：努力认识你自己才能把握人生。让我们认识自己的劣根性，认识自己的局限性和人性弱点。我们一定要认识到只有自己的人弱点编织的网能把自己捕获。因此，让我们透视人性弱点来认识自己吧。

生活中，你会发现对熟悉的人做一些透视，是最适当而且是最实用的，如老同学、子女、父母或其他家庭成员，因为他们对他们越了解，知道得越多，就越会对他们的灵魂有更彻底的认识。对陌生人做透视，固然困难，但对你而言，他们恰似一张白纸，当他们出现在你眼皮之下，你冷眼观察，说不定也容易捕捉其性格特征。

当你乘坐在一架客机时，坐在三人座的中间座位上。在你左边的那位女士显然要与你搭讪交谈，尽管你对这种攀谈不感

兴趣，但她还是始终滔滔不绝。直到“系好安全带”的信号打出时，你已经知道她要去哪儿，她要干什么事，她丈夫从事什么行业，她儿子在学校表现得怎么样（可惜很糟），以及其中的来龙去脉（而在这过程中，你仅仅才顾得上通报你的姓名）。看来这位女士明显地属于会使你忍住呵欠的一类人，鉴定法可以帮你推测，这人无疑属外向型。

与此同时，在你右边坐着另一人颇引起你的兴趣——也许是由于他的仪态相貌，或是他正在阅读的书。你以“是出差吗？”这一提问试图和他攀谈，对此他报以微微一笑，只回答了个“是”，就又继续阅读。你不甘心就此而止，又问：“你常去出差吗？”那人再次报以愉快而简短的回答：“不，不常去。您呢？”为了避免非长谈不可，所以“以问易问”，把交谈的重担转给你扛。待聆听、附和了你友好的几分钟侃谈之后，他放下书，说声“对不起”，就合上了他的眼睛。这个信息很明白，这位内向者希望“一个人待会儿”。

由此可见，外向型和内向型相对的较容易分辨，即使如此，你也许还会“上当”，因为你右边的那个人，很可能刚讲了一整天课、开完冗长会议，说不定他也是外向型者，只不过当时已精疲力尽了。

除了开朗与否、好交际与否，外向型与内向型还有一个区别，是在动力的“能势”上，外向型者的“能势”趋向于“递增”，即以谈话而言，谈兴会越来越浓，越谈越起劲；而内向型者的“能势”越趋向于“递减”，乃至枯竭耗尽，到他精疲力尽时还不自觉。

外向型和内向型区别是较明显的。外向型者说话要比内向

型者嗓门大，大到人们常想“嘘”他。尽管他都非出于故意。外向型者习惯说话快速，不加考虑，脱口而出；内向型者说话之前则要反复思考、犹豫而后再说。内向型者即使有什么一己之见，也宁可少说为佳；而外向型者稍有心得，便反复申述，夸大其词。外向型者还喜好用“非言语表达方式”——频频用手势、丰富的脸部表情等等；而内向型者常沉静内敛，不露锋芒。

在日常生活中，依据人们的不同性格，还有很多划分方法，在性格划分方法中，也许依赖型和独立型最容易辨认了。

且让我们再回到客机上。供应了午餐之后，那位坐在你左边的女士打开了她的公事包，里面的东西摆得井井有条——铅笔和钢笔分置有序，纸张夹得好好的，机票、眼镜等一一摆放，其他一切东西似也各得其位。这样她好像还不放心，工作之前又费了几分钟再整理了一番。如此看来，这位女士又应属于独立型了。

而几乎在同时，你右边的那位先生也打开了他的公事包，岂料他的“囊中物”却是另一番情形，才刚打开包，只见面包残渣掉落到他的膝上，随即一大堆东西露了出来。乱七八糟的纸张，甚至还看到一只袜子，铅笔也没有笔芯，一封未完成的公函，此外还有其他许多杂乱无章的东西。他七翻八找的，似乎对这里头的乱并不在意。待翻出一份即将召开的会议日程表，看了看，又塞进了自己的口袋。如此，人们自然有确凿理由做出判定，此人无疑属于依赖型了。

在分辨独立型和依赖型时需切记一点，依赖型的人们由于其天生的适应性、机动性，是有可能表现得像一个独立型者，

倒是独立型者与依赖型者所能适应的世界是截然不同的。

独立型与依赖型的区别有这样几点是主要的。独立型者习惯专注于一件工作、一个主题，依赖型者则一事未完又起一事，有时都到了乱七八糟的程度。独立型者内部好似有一座“生物时钟”，对时间管理非常有序；依赖型者则没有这类天分。独立型者往往固守一法，不会轻易改变，依赖型者对任何情况都能产生灵活变通的适应性。独立型者，顾名思义，对大多数议题都能提出决定性意见；相比之下依赖型者则不善于此，回答一个问题时常牛头不对马嘴，思路不甚清晰。

在生活中，性格的划分并不全是非此即彼，往往需要仔细地观察和分析才能做出判定，有些时候，观察判定实感型与直觉型就是相当困难的。原因是实感型、直觉型这两种类型的性格特征，是介于信息收集功能的范畴，正是在预备将输入的信息予以过滤的过程中进行观察判定。不像外向型、内向型、独立型和依赖型，他们的行为结果现成的摆着，并用语言和行为的方式表现出来，是马上就可见到的；实感型与直觉型则是反映在内心里的想法，叫人难以捉摸。

但就实感型与直觉型二者而论，实感型是比较好辨认的，他们拘泥字眼的习性就泄露了他们的“天机”。虽然直觉型者也喜好雕文琢句（直觉型里出作家也可说明这点），但他们也常常喜欢玩文字游戏，把话说得古里古怪，有时回答你一个问题会故意咬文嚼字，纯粹是为了乐趣而已。

如问某人“你今天是怎么过的”，假使被问到的是个直觉型者，他多半会给你一个笼统概念性的回答——“我试着指挥手下的员工执行具体任务”。若被问到的是个实感型者，他更

可能实话实说、原原本本地把整个过程向你叙述一遍：“今天上午9:15分我召开了全体会议，讨论公司内部的问题，大概花了一个半钟头。接着我又单独和两位负责推销的代表会谈了一番，是关于下个月要实行的促销计划……”

当然，如果是一位内向的实感型者，他也许不至于那么唠叨。事实上，内向型者正因其比较内向，所以他的任何性格特征都是很难分辨的——除了内向这一特征本身。不过他们终究还是会暴露自己的，只是这需要一些时间。

切记实感型者一般是着眼于此时此地的，他们立足于现实，而直觉型者则普遍地着眼于过去和未来。对于同样一个问题“你这会儿感觉怎样？”实感型者会实事求是地回答“不错”，或“很累”，或“我头痛”；而直觉型者会从各种角度理解你这个“怎样”，做出一个犹如与他探讨人生目标似的哲理性回答，并且答案还有些“差强人意”。

总之，实感型与直觉型有一些区别。直觉型者倾向于寻求事件、经验的意义；实感型者倾向于研究事物的各部分各方面。实感型者喜欢从事情的连续性理解其过程，而直觉型者惯于不经意地收集信息，还要加以自圆其说，附会某种“理论模式”。实感型者专注于“是什么”，却不在意“可能是什么”；直觉型者偏重于“可能是什么”，而对“是什么”无所谓。实感型者对空想的计划最没兴趣；直觉型者对具体详细的事项最不耐烦。

根据行为决定性格的类型是最难辨认的方法，即理智过程和情感过程。换句话说，通过实感方式或直觉方式收集到的信息，并做出判断、评价和决定的行为，可以说是最具个人色

彩。任何时刻要你说出某人的意见是客观还是主观，都是十分困难的，因此，分辨理智型或情感型也是如此。

一般而言，情感型者是讨人喜欢的人。让我们再回到前面所举的那个例子上。你也许还记得你客机座位右边那位内向型男士，就算他是在表示拒绝和你对谈之时，他也是友好的，不会让你觉得下不了台。他不但不冒犯你，倒是因扫了你的谈兴，礼貌地向你道歉。就算是与陌生人相处，他也力求和睦，表明了他那情感型的特征。

再看在你左边的外向型女士——她劈头就与你喋喋不休侃谈她的生活故事，乍听之下，令人觉得有些刺耳。谈到她那就学的孩子时，她提起她怎样拒绝孩子转到别的数学班，因为她知道那班老师会顺着她的孩子。这位女士解释道：“我对孩子说，越是严格的老师，对学生越有好处，等你长大步入实际生活时，才会懂得如何和这种人相处。”只根据自己的片面理由做决定，而不考虑他人如何作想，这是理智型者的一大特征。

假如讲到这里时，坐在你右边的内向型男子感到非要表达一下自己的看法不可，他会探过身来，用十足情感型的口吻说：“你不觉得让孩子既感到舒坦又明白其中的道理，他会学习得更好？我就常常觉得人们只有在心情快乐时，才能保持在最佳状态。”

理智型者惯于客观地面对现实，所使用的语言听起来也往往有些生硬，似乎对别人的感受漠不关心似的；相比之下，情感型者则喜欢介入不相干的事，即使不是熟人也一样热情参与。他们甚至觉得自己的这种行侠仗义，体贴别人的感情是一种需要，一种责任感，如果可能的话他们愿为弱者打抱不平。

理智型与情感型的区别因此也就一目了然了。在理智型者心目中客观第一，凡事分得很清楚；在情感型者心目中，和睦相处、一团和气放在首要。情感型者的想法常因形势而变，主观性强；理智型者一经决定便将其付诸实行，趋于稳定性和持久性。两者都有感情，但情感型者倾向于用情、感受情，理智型者倾向于察情、理解情。

对于人的认识，中国古人就强调“将心比心”，但问题就在于每个人的人性是否一样？同样的一句话，不同的人听到，有不同的解读，也会有不同的效果。但是如果人们一直以自己的想法来揣测别人的想法，以为自己要的就是别人要的，以自己的标准来评判别人的作为，那是十分错误的。这就说明认识人性其实是很困难的。

了解自己与别人，一直都是人类极力探索的课题。于是星座、手指斗数、八字、血型、面相、手相等——出现。人们最理想的一些方法将人加以“分类”，以此为“命运”寻找出脉络。

类型是一套精确又实际的分类法，也是透视人性弱点的利刃。

如果我们将人类适应环境所表现出的思维、情节及行为模式进行分类，而且还将某一类型的人进行深刻的剖析，这样更有助于我们透视人性。

透视人性弱点相当重要。这些结论现在已被广泛运用在管理、推销业务及处理人际关系（包括夫妻相处、子女教养等问题上）。这种认识提供了一份指南，使我们能更深刻地认识人的人性真伪，以及能提供面对人生的各种策略。

虽然认识人性弱点可能有不同的目的，有人是为了治疗自己的心理痛苦，有人则是为了了解别人、帮助别人；有些人为了增加自己的知识，有些人只是为了好玩、有趣，还有人是想找到立刻解决自己人际关系方面的问题的妙方。但是不管动机为何，都会给你的人生一些重大的收获。有趣的是，你的动机其实也正隐藏着你的人性以及人性弱点。

类型化是一种极其深刻的分析方法，它实用而又有力量，能帮人解决一些相当棘手的难题。

其实，现实生活中，每一个人都有很复杂的内心。人不能只看表面的现象。一个真正的智者是能洞悉别人内在的人性弱点的。这样的人也是生活中的成功者。

而再复杂的人也一定是可以了解他的。只要是一个活人就会有脑（心智思想）、心（心灵情感）、腹（身体感官）。虽然人人都有这三个部分，但是一个类型的人都会偏好其中一个中心，作为回应事件的主要活动区域。例如，当人们遭遇压力、挫折时，脑中心的反应会苦思问题的症结，并产生思想上的焦虑；心中心的反应则是伤心、痛苦、自哀自怜，而腹中心的表现则会赶快找办法、问别人，采取行动以处理问题。

一般地，脑中心的人总是不断地思考、幻想或是焦虑，但是却感情冷漠，行动力不足。心中心的人感情丰富，能快速地感受到别人的心情，但是一旦内心受创，不仅无法冷静地思考，而且全身无力好似瘫痪。腹中心的人则是说干就干，一旦下决定，就不必思考，而且也不喜欢碰触内在情绪。

脑中心的人倾向以思考来观察和处理事件，生命中最主要的问题是焦虑与恐惧感。在遇到事情时，他们习惯用脑筋去洞



察、分析，然后加以归纳。他们显得较为理性，在做决定之前，必深思熟虑，经过多方推理、归纳之后，才会付诸实行。他们相信科学、相信客观的自然规律，相信知识就是力量，并认识到只有拥有丰富的知识，才能在面对环境威胁时，帮助他们找到最正确的解决方案，所以知识才是人类最佳的防卫武器。

另外，脑中心的人特别热衷于思考活动，他们有明显的想像力、联想力与分析力，平时喜欢看书、收集资料，有些人可能喜欢做白日梦，有些则喜欢冥想，总之他们是所有类型的人中，最喜欢探讨理论、对事物做现象分析、归纳的人。同时，脑中心的是属于视觉型的人。他们喜欢图像，例如，文字（书籍）、影像（电视、电影、图画）以及具象的事物。他们经常是通过图像来吸收信息，透过图像来思考。

脑中心还可以细分为三种类型：智慧型、忠诚型，以及丰富型。

智慧型往往是最容易辨别的脑中心人物，因为他们通常是最狂热地追求知识的一群人，他们经常埋首于书堆或是电脑桌前，热衷于研究、思考，大多是某个专门领域的学者，但在行动上、人际关系上却显得怯懦，甚至低能。有人经常讥笑他们徒有满脑子的知识、理论，却往往只会在纸上谈兵。不过人类原本就各有所长，有人善于计划，有人善于执行。而且若不是他们拥有如此过人的思考能力，进而发现或发明许多新的事物，那么人类的文明也不会如此璀璨。

忠诚型的人十分多疑，满脑子的猜测。他们虽然也喜欢用脑，但是却不相信自己的判断、辨别的能力，而相信权威，依